

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**KONSOLIDACIJA BANČNEGA SEKTORJA V EVROPSKI UNIJI
PREKO ZDRUŽITEV IN PREVZEMOV**

Ljubljana, oktober 2004

BOJAN KUNOVAR

IZJAVA

Študent Bojan Kunovar izjavljam, da sem avtor tega magistrskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom dr. Marka Košaka in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 21.10.2004

Podpis: _____

KAZALO

1	UVOD	1
1.1	OPREDELITEV PODROČJA PREUČEVANJA IN PROBLEMATIKE	1
1.2	CILJ MAGISTRSKEGA DELA.....	2
1.3	METODE PREUČEVANJA	3
1.4	STRUKTURA DELA.....	3
2	RAZMERE IN TRENDI BANČNEGA SEKTORJA EVROPSKE UNIJE	4
2.1	AKTUALNO STANJE BANČNEGA SEKTORJA EVROPSKE UNIJE	4
2.2	RAZVOJNI TRENDI V EVROPSKEM BANČNIŠTVU.....	10
2.2.1	<i>Tehnološki napredek</i>	10
2.2.2	<i>Ekonomska in monetarna unija in uvedba nove valute</i>	11
2.2.3	<i>Druga bančna direktiva</i>	13
2.2.4	<i>Basel II</i>	14
2.2.5	<i>Konglomeracija</i>	14
2.2.6	<i>Demografski trendi</i>	16
2.2.7	<i>Konkurenca</i>	16
2.3	STRATEŠKA PARTNERSTVA	17
3	ZDRUŽITVE IN PREVZEMI V BANČNEM SEKTORJU EVROPSKE UNIJE..	20
3.1	MOTIVI ZA ZDRUŽEVANJA IN PREVZEME.....	21
3.1.1	<i>Ekonomije obsega</i>	23
3.1.2	<i>Ekonomije povezanosti</i>	24
3.1.3	<i>Maksimiranje tržne vrednosti</i>	25
3.1.4	<i>X-učinkovitost</i>	25
3.1.5	<i>Rast in diverzifikacija</i>	26
3.1.6	<i>Tržna moč</i>	27
3.1.7	<i>Motiv: »prevelik, da bi propadel«</i>	28
3.1.8	<i>Podcenjenost bank</i>	30
3.1.9	<i>Osebnostni motivi</i>	30
3.1.10	<i>Alternativni motivi</i>	31
3.2	TIPI ZDRUŽITEV IN PREVZEMOV	32
3.3	TRENDI ZDRUŽITEV IN PREVZEMOV V BANČNEM SEKTORJU	33
3.3.1	<i>Splošni pregled dogajanja v bančništvu v Evropski uniji</i>	33
3.3.2	<i>Podroben pregled dogajanja v posameznih državah</i>	36
3.4	UČINKI ZDRUŽITEV IN PREVZEMOV V BANČNEM SEKTORJU	39
3.4.1	<i>Metode analize</i>	39
3.4.2	<i>Rezultati raziskav</i>	41
3.4.2.1	<i>Vpliv na učinkovitost</i>	41
3.4.2.2	<i>Vpliv na tržno vrednost</i>	44
3.4.2.3	<i>Vpliv na tržno moč</i>	47
3.5	REGULATIVNI OKVIR ZDRUŽITEV IN PREVZEMOV V EVROPSKI UNIJI	48
3.6	PREPREKE PROCESU ZDRUŽEVANJA IN PREVZEMOV V EVROPSKI UNIJI	50
3.6.1	<i>Informacijski stroški</i>	50
3.6.2	<i>Razlike v regulativah</i>	51
4	KONSOLIDACIJA BANČNIŠTVA V SLOVENIJI	54
4.1	PROCES KONSOLIDACIJE BANČNEGA SEKTORJA V SLOVENIJI	54
4.1.1	<i>Tržna koncentracija</i>	54
4.1.2	<i>Prevzemi in združitve</i>	56
4.2	VPLIV RAZVOJNIH TRENDOV NA BANČNI SEKTOR V SLOVENIJI	58
4.3	REGULATIVNI OKVIR ZDRUŽITEV IN PREVZEMOV V SLOVENIJI.....	61
4.4	PREPREKE PROCESU ZDRUŽEVANJ IN PREVZEMOV V SLOVENIJI	67
5	MOŽNOSTI ZA NADALJNI PROCES KONSOLIDACIJE BANČNEGA SEKTORJA EVROPSKE UNIJE	68

5.1	UTEMELJITEV NADALJNJE KONSOLIDACIJE	68
5.2	MOŽNOSTI ZA NADALJNJO KONSOLIDACIJO	72
5.3	OVIRE NADALJNI KONSOLIDACIJI.....	74
5.4	NAČIN POTEKA PRIHODNJE KONSOLIDACIJE BANČNEGA SEKTORJA V EVROPSKI UNIJI	75
5.4.1	<i>Panevropski finančni sektor</i>	76
5.4.2	<i>Evolucija ali revolucija?</i>	78
6	SKLEP	80
7	LITERATURA	84
8	VIRI	88

SLOVAR IZRAZOV

SEZNAM TABEL IN SLIK

PRILOGA 1

PRILOGA 2

PRILOGA 3

PRILOGA 4

1 UVOD

Finančni sektor doživlja obdobje hitre in obsežne konsolidacije. Integracija finančnih trgov je zabrisala meje med aktivnostmi, kot so: kreditiranje, investicijsko bančništvo, upravljanje premoženja in zavarovalništvo. Spremljajoči pojav tega procesa je vse ostrejša konkurenca, tako znotraj posameznih dejavnosti kot tudi s strani drugih finančnih institucij, saj so si določene storitve po svoji naravi konkurenčne oziroma predstavljajo substitute (npr. različni načini naložbe prihodkov – depoziti, vzajemni skladi, bančno-zavarovalniški produkti ipd.). Družbe se na to odzivajo z zniževanjem stroškov in s povečevanjem obsega poslovanja oziroma z rastjo, ki jo je najlažje doseči preko združitvev in prevzemov drugih družb – konkurentov. Banke so v okviru tega še posebej dejavne. Tehnološke inovacije in deregulacija dejavnosti sta sprožila val prevzemov in združitvev v bančnem sektorju, s pričetkom v ZDA v 80. in nato v Evropi v 90. letih 20. stoletja.

1.1 Opredelitev področja preučevanja in problematike

Evropske države so v zadnjih 20 letih uvedle številne regulatorne spremembe z namenom doseganja ustrezne ravni harmonizacije bančnega sektorja, ki bi privedla do oblikovanja enotnega, konkurenčnega trga finančnih storitev v Evropski uniji. Ključni korak v tej smeri je bila uvedba t.i. »druge bančne direktive« (»Second Banking Coordination Directive«), ki je postavila temelje za »enotno bančno licenco« (»Single Banking License«) (Angelini, Cetorelli, 2003, str. 664). Ta omogoča bankam iz držav članic Evropske unije vstop na trge drugih držav članic Evropske unije.

Hkrati s trendom poenotenja bančnega trga Evropske unije se banke povsod po svetu soočajo s kombinacijo različnih trendov, ki bistveno vplivajo na in spreminjajo njihove pogoje poslovanja. Globalizacija, nove tehnologije in čedalje večja konkurenca s strani nebančnih finančnih posrednikov je banke usmerila v oblikovanje novih strategij, ki jim omogočajo preživetje v novem okolju. Ti trendi so sicer res globalni, a v zadnjem času še posebej izraziti v državah članicah Evropske unije, predvsem tistih, ki so hkrati tudi članice Ekonomske in monetarne unije (v nadaljevanju: EMU). Strukturne spremembe, do katerih je prišlo kot posledica uvedbe enotne valute ter enotne monetarne politike, namreč še dodatno vplivajo na spremembe v finančnem sektorju teh držav (Belaisch et al., 2001, str. 4).

Kljub nejasnim odgovorom na vprašanja o smiselnosti in učinkovitosti bančnih prevzemov in združitvev, tako domačih kot čezmejnih, se proces – zadnje čase sicer počasneje, a vseeno – nezadržno širi. Je to mogoče razložiti z zasledovanjem večje učinkovitosti in dobičkonosnosti? Ali pa je v ozadju zadnjega vala prevzemov in združitvev t.i. »teorija lemingov«, kjer akterji eden za drugim skačejo s pečine? Raven domače konsolidacije je v številnih državah Evropske unije že dosegla raven, ko bo nadaljnja širitev mogoča le navzven (mednarodna konsolidacija) in na druge dejavnosti (konglomeracija). Oba procesa se že odvijata, a prvi nekoliko počasneje. Mednarodne prevzeme in širitve namreč spremljajo

številne ovire, ki onemogočajo normalno delovanje bank v tej smeri in ponavadi več kot odtehtajo potencialne koristi čezmejne konsolidacije. Pri tem gre tako za probleme pri vodenju in nadziranju posameznih institucij z večje oddaljenosti kot za razlike v zakonodaji, jeziku, kulturi in naravnost proti tujcem. Poleg vseh ekonomskih in drugih elementov, ki jih morajo banke pri svojih odločitvah o prevzemih že tako ali tako upoštevati, vnašajo mednarodne transakcije dodatno dimenzijo, ki pomembno vpliva na uspešnost čezmejnih prevzemov in širitev. Na temo uspešnosti bančnih prevzemov in združitvev je bilo pripravljenih precej študij, večina od njih sicer na primeru ZDA. Te študije podajajo različne argumente in nasprotujoče si rezultate. Na eni strani kot posledico združitvev in prevzemov ugotavljajo povečanje učinkovitosti, medtem ko na drugi strani ne najdejo nobenih učinkov. Enako nekonsistentni rezultati izhajajo iz študij vpliva na tržno vrednost delnic sodelujočih bank. V nekaterih primerih so ti rezultati pozitivni, še posebej za banke, ki so tarče prevzema, v drugih spet negativni, zlasti ko gre za mednarodne transakcije.

V okviru zgoraj navedenega je pomembno ugotoviti, kako naj bi se proces bančnih prevzemov in združitvev nadaljeval v prihodnje. So države Evropske unije že dosegle meje bančni konsolidaciji? Ali pa se konsolidacija prenaša na mednarodno raven in se tako šele dobro pričinja? Nas v prihodnosti čaka enoten evropski trg bančnih storitev, na katerem bodo enakovredno nastopale evropske, in ne več zgolj francoske, nemške, belgijske idr. banke? Bodo spričo poglobljanja ekonomske in politične integracije posamezne prepreke mednarodni konsolidaciji izgubile na pomenu, ali pa bodo ozki politični interesi še naprej postavljali ovire tujim prevzemom domačih institucij?

V okviru zgoraj navedenega in spričo dejstva, da je Slovenija 1. maja 2004 postala polnopravna članica Evropske unije¹, je zanimivo videti, v kolikšni meri in v kakšni obliki se navedeni procesi odvijajo tudi v Sloveniji. Zato je v magistrskem delu načeta tudi tema konsolidacije bančnega sektorja v Sloveniji. Ali gre proces konsolidacije bančnega sektorja v Sloveniji v isto smer kot v Evropski uniji in kakšne so možnosti, ki jih odpira prihodnost?

1.2 Cilj magistrskega dela

Cilj magistrskega dela je preučiti aktualno dogajanje na področju konsolidacije bančnega sektorja v Evropski uniji in deloma tudi v Sloveniji. Ta proces se odvija primarno z združitvami in prevzemi med bankami. A trenutno se ti procesi odvijajo predvsem znotraj držav, precej manjši pa je obseg čezmejne konsolidacije. Če lahko v prihodnosti resnično pričakujemo enoten trg bančnih storitev v Evropski uniji, potem se bo moral obseg čezmejnih združitvev in prevzemov bistveno povečati. Na drugi strani obstajajo tudi meje konsolidacije znotraj posameznih držav, saj bodo posamezne banke kmalu dosegle nivo tržne moči, katerega jim regulatorne oblasti ne bodo dovolile preseči. Namen tega magistrskega dela je na

¹ Zaradi razumevanja nadaljnega besedila naj takoj na začetku pojasnimo, da v tem magistrskem delu z izrazom »Evropska unija« opredeljujemo področje 15 držav članic Evropske unije (EU-15), ki so bile članice tudi pred 1.5.2004, in ne tudi 10 novih članic, razen če bo izrecno navedeno drugače.

podlagi analize trendov konsolidacije bančnega sektorja ter ob upoštevanju sprememb v okolju, v katerem banke poslujejo (predvsem z vidika uvedbe enotne bančne licence, novih kapitalskih standardov, tehnoloških sprememb, želje po oblikovanju enotnega trga bančnih storitev in problemov, ki ta proces ovirajo), preučiti možnosti za nadaljnjo konsolidacijo bančnega sektorja v Evropski uniji. Pogled v prihodnost ponuja zanimive, a vedno negotove vizije nadaljnjega razvoja tega procesa. Tako takšna analiza ne more podati natančnih odgovorov, lahko predstavlja le eno izmed alternativ. Prihodnost pa bo dala dokončne odgovore in potrdila ali zavrgla pravilnost smeri, ki smo jo načrtali v tem magistrskem delu.

1.3 Metode preučevanja

Izdelava magistrskega dela bo temeljila predvsem na preučevanju teoretične in empirične literature na temo konsolidacije ter združitve in prevzemov v bančništvu. Literatura na tem področju je sicer res precejšnja, a se v večji meri nanaša na ZDA. Bistveno manjša je količina literature, ki (predvsem empirično) preučuje smiselnost in koristnost bančnih združitve in prevzemov v Evropi. Spoznanja na podlagi analize ameriških primerov se sicer lahko le deloma aplicirajo na evropski trg, a vseeno lahko predstavljajo iztočnico za analizo.

Magistrsko delo v večji meri temelji na tuji strokovni literaturi, razen v delu, ki se nanaša na proces konsolidacije v Sloveniji, kjer so vključena tudi spoznanja domačih avtorjev na tem področju. Pri analizi učinkov in koristi od združitve in prevzemov izhajamo iz najnovejših teoretičnih spoznanj in empiričnih analiz s tega področja. Empirične študije uporabljajo predvsem dve metodi analize, in sicer študije učinkov na učinkovitost ter študije dogodkov, ki analizirajo vpliv združitve oziroma prevzema na tržno vrednost sodelujočih bank.

1.4 Struktura dela

Magistrsko delo je razdeljeno na šest poglavij. V drugem poglavju je podan pregled trendov, ki vplivajo na trenutno dogajanje in konsolidacijo v bančnem sektorju v Evropski uniji. Ti trendi v veliki meri določajo tempo združevanj in prevzemov v bančništvu, zato bi bila analiza brez njih nepopolna. Tretje poglavje je namenjeno teoretični in empirični preučitvi združitve in prevzemov v bančništvu. V okviru tega bomo podali pregled teoretičnih spoznanj na področju motivov za združitve in prevzeme ter pregled zakonodajnega okvira, ki postavlja meje udeležencem na trgu. Na podlagi dostopnih podatkov bomo preučili trende združitve in prevzemov med bankami v Evropski uniji ter z nekaj konkretnimi primeri prikazali uspešne in neuspešne združitve in prevzeme. Predstavljeni bodo rezultati empiričnih raziskav na tem področju, katerih spoznanja lahko v veliki meri sooblikujejo nadaljnje procese konsolidacije. Enak pomen pa ima tudi pregled ovir uspešnemu procesu združitve in prevzemov v Evropski uniji. Četrto poglavje bo namenjeno analizi procesa konsolidacije bančništva v Sloveniji, predvsem preko pregleda literature in ugotovitev na tem področju, tudi samostojne analize, za ponazoritev praktičnih vidikov združitve pa bo prikazan tudi konkretni primer združitve dveh bank, in sicer z vidika regulatornega postopka. V petem poglavju pa bomo na podlagi

preučene literature in ob upoštevanju razvojnih trendov ter ovir procesu konsolidacije skušali zaključiti, kakšne so možnosti za nadaljnjo konsolidacijo bančnega sektorja Evropske unije. V zadnjem poglavju bomo podali sklepe, do katerih smo prišli na podlagi opravljene analize.

2 RAZMERE IN TRENDI BANČNEGA SEKTORJA EVROPSKE UNIJE

V zadnjih letih smo bili priča občutnemu zmanjšanju ovir mednarodni konkurenci na področju finančnih storitev. Deregulacija kot trend, prisoten vsepovsod po svetu, je omogočila in spodbudila konsolidacijo finančnih institucij. Napredki na področju informacijske tehnologije in telekomunikacij so omogočili finančnim institucijam dostop do geografsko bolj oddaljenih trgov, obvladovanje večjega pretoka informacij med različnimi lokacijami ter uvedbo boljših načinov ugotavljanja in obvladovanja tveganj (Berger et al., 2003, str. 384). Finančne institucije se poleg omenjenih soočajo še s številnimi drugimi trendi, ki bistveno vplivajo na spremembe v njihovem okolju, od njih pa zahtevajo stalno prilagajanje ter iskanje in utrjevanje svojega položaja na čedalje bolj globaliziranem trgu finančnih storitev.

Konsolidacijo finančnih institucij lahko opredelimo kot združitve ali prevzeme – bodisi intrasektorske ali intersektorske – ki zmanjšujejo število delujočih institucij (ECB, 2000, str. 34). Dejansko do konsolidacije bančnega (in širše finančnega) sektorja v Evropski uniji prihaja pretežno preko prevzemov in združitvev, v manjši meri pa preko strateških partnerstev, skupnih podvigov (»joint ventures«) ter notranje rasti.

Motivi za konsolidacijo so tako dejansko motivi za prevzeme in združitve. Le-ti bodo podrobneje obravnavani v podpoglavju 3.1, zato jih na tem mestu ne bomo navajali. V nadaljevanju bo prikazan pregled trenutnega stanja v bančnem sektorju v Evropski uniji, ki že odraža odvijajoči se proces konsolidacije v bančništvu. Sledi pregled razvojnih trendov v evropskem bančništvu ter pregled strateških partnerstev kot alternative ali pa (v nekaterih primerih) prvega koraka k združitvam in prevzemom.

2.1 Aktualno stanje bančnega sektorja Evropske unije

Rezultat trendov, ki vplivajo na razvoj bančnega sektorja, je visok tempo konsolidacije bančništva v Evropski uniji. Konsolidacija, še posebej na področju prodaje bančnih storitev na drobno (»retail banking«), kar pomeni zlasti poslovanje s prebivalstvom, se odvija pretežno na nacionalnem nivoju, precej manj pa med različnimi državami (Belaisch et al., 2001, str. 4). Naraščajoča tržna koncentracija povzroča preglavice tudi regulatorjem, saj ni v celoti jasno, kakšni so motivi, ki spodbujajo banke h konsolidaciji – povečevanje učinkovitosti ali večanje tržne moči. V prvem primeru je konsolidacija zaželeno, v drugem pač ne (Punt, Van Rooij, 2003, str. 1).

Konsolidacija bančnega sektorja v Evropski uniji se odvija predvsem na dva načina, in sicer:

- preko združevanja med privatnimi, komercialnimi bankami ter med bančnimi in nebančnimi institucijami ter
- preko združevanja med hranilnicami² (»savings banks«) in zadružnimi bankami (»co-operative/mutual banks«) (Belaisch et al., 2001, str. 12).

Ker se konsolidacija v večji meri odvija na nacionalnem nivoju, se zdi, kot da skušajo vlade »vzrediti« nacionalne prvake (»national champions«, v nekaterih delih tudi »national flagships«), ki bodo lahko učinkovito nastopali na evropskem in širšem globalnem trgu. Boot (1999, str. 2-3) poudarja ta politični motiv in opozarja, da je konsolidacija znotraj meja posameznih držav rezultat tesne povezanosti centralnih bank, poslovnih bank in finančnih ministrstev. Obstajajo namreč precej homogene skupine vodilnih ljudi v teh institucijah, ki dajejo velik pomen nacionalni identiteti finančnih institucij. Tuje lastništvo domačih bank je precej nezaželeno, še posebej v državah, kot sta Nemčija in Francija. Dodatno pa na domačo konsolidacijo vpliva prepričanje vodstev bank, da je močan domač položaj ključni predpogoj za uspešen nastop na evropskem trgu. Šele ko ima banka močno domačo bazo komitentov (ki naj služi kot zaledje), se lahko poda v nevarne vode tujih bančnih trgov.

Konsolidacija bančnega sektorja v Evropski uniji se odraža v zmanjševanju števila bank in v povečani tržni koncentraciji v posameznih državah. Pregled števila kreditnih institucij³ nam ponuja Tabela 1 (glej naslednjo stran).

Kot lahko vidimo v Tabeli 1, se je trend konsolidacije bančništva – sodeč po zmanjševanju števila kreditnih institucij⁴ – v Evropski uniji v zadnjih dveh desetletjih hitro odvijal, saj se je skupno število kreditnih institucij v obdobju 1985-2002 zmanjšalo za več kot 45 %, enak odstotek pa velja za podskupino držav članic Ekonomske in monetarne unije (EMU) (kar je tudi pričakovati glede na relativno manjše število kreditnih institucij v preostalih treh državah). Padec števila institucij je bil izrazit (17 %) tudi v času po uvedbi Ekonomske in

² Hranilnice so namenjene pretežno kreditiranju lokalnih skupnosti oziroma regij. V številnih primerih je bil njihov prvotni namen kreditiranje kmetov in drugih zapostavljenih skupin prebivalstva, ki so imele problem dobiti kredite drugje. Hranilnice se ponavadi osredotočajo na posameznike ter na majhna in srednje velika podjetja. Zadružne banke so običajno v lasti njihovih deponentov oziroma kreditorjev, svoje storitve pa nudijo pretežno svojim lastnikom (čeprav je liberalizacija finančnih storitev v glavnem odpravila te omejitve, tako da lahko sedaj nudijo svoje storitve širšemu krogu komitentov) (Belaisch et al., 2001, str. 9).

³ Druga bančna direktiva Evropskih skupnosti (89/646/EEC), ki je povzeta in predstavljena v enotnem tekstu v Direktivi 2000/12/EC, definira kreditno institucijo kot podjetje, katerega posel je sprejemanje depozitov ali drugih povratnih sredstev od javnosti in dajanje kreditov iz teh sredstev za svoj račun.

⁴ Da gre dejansko za konsolidacijo in ne zgolj zmanjševanje pomena bank kot finančnih posrednikov, kaže tudi podatek, da se je v obdobju 1997-2002 hkrati z zmanjševanjem števila bank povečala bilančna vsota bank (oziroma sredstva) glede na BDP večine posameznih držav. Torej manjše število bank »obvladuje« čedalje večje količine sredstev, depozitov in posojil, tako na ravni EU kot tudi v večini posameznih držav (ECB, 2003, str. 25).

monetarne unije leta 1999, kar kaže na potencialno pomembnost tega pojava za nadaljnji proces konsolidacije.

Tabela 1: Število kreditnih institucij⁵ v državah članicah EU v obdobju 1995-2002

Država	Leto									
	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Belgija	165	157	145	141	134	120	119	119	113	111
Danska	166	124	122	125	100	212	210	210	203	178
Nemčija	4.740	4.720	3.785	3.675	3.577	3.238	2.992	2.742	2.526	2.363
Grčija	38	41	53	55	53	59	57	57	61	61
Španija	695	696	484	434	411	402	387	368	367	359
Francija	2.109	2.027	1.445	1.382	1.273	1.226	1.159	1.099	1.050	1.011
Irska	58	48	56	62	70	78	81	81	88	85
Italija	1.192	1.156	970	937	935	934	890	861	843	822
Luksemburg	118	177	220	221	215	212	211	202	189	177
Nizozemska	81	111	102	101	100	634	616	586	561	539
Avstrija	1.241	1.210	1.041	1.019	995	898	875	848	836	823
Portugalska	224	260	233	228	235	227	224	218	212	202
Finska	654	529	381	373	375	348	346	341	369	369
Švedska	543	498	119	124	124	148	148	146	149	216
Velika Britanija	655	624	578	555	480	521	496	491	452	440
EMU-12	12.815	11.132	8.915	8.628	8.373	8.379	7.955	7.521	7.214	6.922
EU-15	14.179	12.378	9.734	9.432	9.077	9.260	8.809	8.368	8.018	7.756

Viri: ECB, 2003, str. 36 (za obdobje 1997-2002); ECB, 2000, str. 45 (za obdobje 1985-1996).

Poleg števila institucij so pomembni kazalci konsolidacije tudi kazalci tržne koncentracije bančnega sektorja. Koncentracija je standardna mera konsolidacije. Toda merjenje koncentracije v bančnem in širšem finančnem sektorju je problematično, saj je težko meriti produktivno aktivnost bank in drugih finančnih institucij. Tako se ponavadi za izračun kazalnikov koncentracije upoštevajo sredstva (»assets«) oziroma velikost bilančne vsote in depoziti posameznih institucij (De Nicolo et al., 2003, str. 10). V okviru tega sta pomembna zlasti KK5 (koeficient koncentracije oziroma »concentration ratio 5« - CR5) in HI (Herfindahlov indikator⁶ oziroma »Herfindahl indicator«). KK5 nam prikazuje tržni delež petih največjih institucij znotraj posamezne države. V konkretnem primeru je KK5 merjen glede na bilančno vsoto, čeprav se včasih računa tudi glede na kapital, kreditno aktivnost ipd. Vrednosti kazalnikov KK5 za bančni sektor držav članic Evropske unije nam prikazuje Tabela 2.

⁵ Gre za opredelitev, ki jo uporablja ECB, vključuje pa: vse kreditne institucije v skladu z zakonodajo posamezne države, ne glede na to ali gre za domače banke ali odvisne banke tujih bank. Vključene so tudi podružnice tujih bank; v kolikor ima posamezna tuja banka več podružnic v tej državi, se štejejo kot ena. Če pa ima ena tuja banka več odvisnih bank v tej državi, se šteje vsaka posebej, saj gre za različne in samostojne pravne osebe (ECB, 2003, str. 36).

⁶ Pogosto se uporablja tudi oznaka HHI – Hirschman-Herfindahlov Indeks. Vrednost HI izračunamo s pomočjo naslednje formule:

$$HI = \sum_{i=1}^n s_i^2,$$

kjer je n število vseh podjetij na trgu, s_i pa tržni delež posameznega podjetja (Antončič et al., 1994, str. 21).

Tabela 2: KK5 – delež petih največjih kreditnih institucij v skupni bilančni vsoti, 1985-2002 (v %)

Država	Leto						
	1985	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Belgija	48	54	63	76	75	78	82
Danska	61	70	71	71	60	68	68
Nemčija		17	19	19	20	20	20
Grčija	81	56	63	67	65	67	67
Španija	35	45	45	52	54	53	53
Francija	46	40	41	43	47	47	45
Irska	48	41	40	41	41	43	46
Italija		31	26	26	23	29	31
Luksemburg	27	23	25	26	26	28	30
Nizozemska	73	79	82	82	81	82	83
Avstrija	36	48	42	41	43	45	46
Portugalska	61	46	45	44	59	60	60
Finska	38	88	86	86	87	80	79
Švedska	81	59	60	60	62	61	63
Velika Britanija		24	25	28	28	29	30

Viri: ECB, 2003, str. 24 (za obdobje 1997-2002); ECB, 2000, str. 42 (za leto 1985).

Kot je razvidno iz Tabele 2, se je delež petih največjih kreditnih institucij v obdobju 1997 – 2002 v večini držav bistveno povečal. Pri razlaganju tega kazalnika moramo upoštevati naslednje:

- povečevanje tržnega deleža velikih (največjih) bank gre pretežno na račun širitve s prevzemanjem drugih bank in le v manjši meri zaradi notranje rasti;
- na kazalnik vpliva tudi liberalizacija trga bančnih storitev, ki je omogočila večjo konkurenco s strani tujih bank (zlasti bank iz drugih držav Evropske unije)⁷, zato je zmanjšanje tega kazalnika lahko rezultat vstopa novih bank na trg (kakor tudi dejstva, da je konsolidacija pretežno skoncentrirana okrog majhnih institucij, ki skušajo na ta način zmanjšati presežne kapacitete);
- primerjava z letom 1985 mora upoštevati tudi dejstvo, da je bil bančni sektor v 80. letih 20. stoletja marsikje v pretežno državni lasti, kar je omogočilo skorajda monopolni oziroma oligopolni položaj manjšemu številu velikih državnih bank; temu primerno so tudi kazalniki ponekod izrazito visoki (ECB, 2000 str. 8-19).

Izrazito visoka tržna koncentracija bančnega sektorja je značilna zlasti za manjše države, kjer manjše število velikih bank obvladuje skoraj celotni bančni trg (primeri Belgije: Fortis Bank, Dexia, KBC Bank ter ING; Finske: Nordea Bank Finland, OKO Bank Group, Sampo Group; in Nizozemske: ING Bank, ABN Amro Bank, Rabobank Nederland, Fortis Bank Nederland (The Banker, 2003, str. 222-237)). V teh državah je sedaj malo prostora za nadaljnjo

⁷ Kikuchi in Schich (2003, str. 105-106) sicer navajata, da se je konkurenca s strani tujih bank povečala, a predvsem na področju investicijskega bančništva in poslovanja z velikimi multinacionalkami, medtem ko je delež tujih bank (podatki so za konec leta 2001) v državah članicah Evropske unije relativno omejen (izjeme so Luksemburg, Irska in Velika Britanija), v večini držav pa ne presega 20 (ali celo 10) %. Poleg tega je večji del teh tujih bančnih podružnic ali odvisnih družb v lasti bank iz drugih evropskih držav, le manj iz drugih delov sveta (izjema je npr. spet Velika Britanija z Londonom kot enim izmed svetovnih finančnih centrov).

konsolidacijo, zato se bo le-ta verjetno odrazila v širitvi na nove trge (npr. na trge Srednje- in Vzhodne Evrope) ter konsolidaciji znotraj posameznih regij (na kar že kažeta primera dveh regij, Beneluxa in Skandinavije).

Poleg kazalnika KK5 se za merjenje tržne konsolidacije lahko uporablja tudi bolj napredna metoda, to je Herfindahlov indikator (HI), ki nam kaže sledečo sliko.

Tabela 3: HI – tržni deleži glede na bilančne vsote, za obdobje 1990-1999

Država	Herfindahlov indikator						% sprememba	
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	1990-99	1995-99
Avstrija	0,0363	0,0437	0,0445	0,0831	0,0983	0,1016	180	132
Belgija		0,0637	0,0670	0,0700	0,1310	0,1552	n/a	144
Nemčija				0,0112	0,0134	0,0136	n/a	n/a
Danska		0,1211	0,1186	0,1164	0,1337	0,1363	n/a	13
Španija	0,0352	0,0528	0,0503	0,0496	0,0488	0,0716	103	36
Finska		0,1786	0,1793	0,1814	0,2041	0,1910	n/a	7
Francija		0,0421	0,0437	0,0449	0,0485	0,0509	n/a	21
Grčija	0,2496	0,1778	0,1664	0,1534	0,1539	0,1513	-39	-15
Irska		0,0650	0,0580	0,0500	0,0470	0,0480	n/a	-26
Italija	0,0140		0,0313	0,0308	0,0409	0,0600	329	n/a
Luksemburg				0,0202	0,0224	0,0237	n/a	n/a
Nizozemska	0,1169	0,1603	0,1536	0,1654	0,1802	0,1700	45	6
Portugalska	0,0960	0,1397	0,1491	0,1299	0,1307	0,1234	29	-12
Švedska	0,2250	0,1950	0,2000	0,2040	0,2010	0,1951	-13	0
Velika Britanija	0,0194	0,0191	0,0206	0,0207	0,0216	0,0263	36	38
Povprečje	0,0991	0,1049	0,0986	0,0887	0,0984	0,1012		

Vir: ECB, 2000, str. 42.

Tako kazalnik KK5 kot tudi Herfindahlov indikator⁸ kažeta približno enako sliko, in sicer visoke ravni koncentracije v manjših državah (z izjemo Irske in Luksemburga, kar lahko pripišemo velikemu številu tujih bank, ter Avstrije, ki ima zelo veliko majhnih kreditnih institucij). Razvoj koncentracije kaže, da se je raven koncentracije v letih 1995 do 1999 dvignila v večini držav. Povečana koncentracija tudi sovpada s povečano aktivnostjo na področju prevzemov in združitvev, zlasti v Belgiji, Nemčiji in Italiji. Na drugi strani pa se je v Grčiji koncentracija znižala in to kljub številnim prevzemom in združitvam. Prevzemi in združitve v Grčiji so namreč vključevali predvsem majhne in srednje velike institucije, ki so hkrati povečevale obseg svojega poslovanja hitreje kot pa največje institucije (ECB, 2000, str. 18).

⁸ Herfindahlov indikator (HI) je kazalec tržne koncentracije. Tako KK5 kot HI upoštevata pri izračunu pretežno velike institucije. Pri HI je to možno zaradi samega načina izračuna indikatorja, ki je enak vsoti kvadratov tržnih deležev vseh institucij znotraj sektorja, s čimer dejansko upošteva tudi strukturo celotnega sektorja. Interpretacija je sledeča: HI nad 0,18 lahko smatramo kot znak visoke koncentracije (ECB, 2000, str. 17).

Ob upoštevanju, da se konsolidacija v Evropski uniji vrši v glavnem na nacionalnem nivoju, lahko glede na status domače konsolidacije izločimo tri skupine držav (Abraham, Van Dijcke, 2002, str. 16):

- velika skupina majhnih držav, kjer je domača konsolidacija bolj ali manj zaključena (Belgija, Nizozemska, Avstrija, Irska, Grčija in skandinavske države);
- skupina velikih držav, kjer se je konsolidacija v zadnjih letih hitro odvijala, a še ni zaključena (Pirenejski polotok, Velika Britanija in Francija) ter
- državi z nizkim deležem koncentracije, Nemčija in Italija.

Tako na primer za Španijo velja, da se pripravlja na zadnjo fazo konsolidacije bančnega sektorja. Španski bančni trg naj bi bil med najbolj privlačnimi v Evropi in kot tak zaželena tarča nadaljnje širitve. Delež problematičnih posojil (»non-performing loans«) v obdobju 1999-2003 vztraja na najnižjem nivoju v svoji zgodovini, pri približno 0,85 % celotnega finančnega sistema. Pričakuje se, da je potreben le en velik prevzem ali združitev, da ponovno sproži nov prevzemni val v Španiji. Kot velika ovira se pojavlja dejstvo, da lastniki niso preveč zainteresirani za prodajo, kar sili potencialne prevzemnike, da ponujajo cene, ki bistveno presegajo dobičke in knjigovodske vrednosti posameznih bank (Sills, 2003, str. 72-74), s tem pa uničujejo ekonomsko logiko prevzema.

Nemčija ima veliko število kreditnih institucij, oba kazalnika, KK5 in HI, pa kažeta na izjemno nizek nivo koncentracije. Glede na veliko razčlenjenost bančnega sektorja torej lahko pričakujemo pospešeno konsolidacijo v prihodnjih letih. Toda velik problem v Nemčiji predstavlja razčlenjenost bančnega trga na tri tipe institucij, in sicer na: privatne banke, hranilnice in deželne banke (»Landesbanken«). Kljub potrebi po konsolidaciji in velikim potencialom za zniževanje stroškov (preko zapiranja poslovalnic, ki se geografsko prekrivajo, in zniževanja števila zaposlenih) pa so združitve in prevzemi med navedenimi tipi institucij praktično skorajda nemogoči. Zato se večji del procesa konsolidacije vrši na lokalnih nivojih, med hranilnicami na eni in deželnimi bankami na drugi strani (The Economist, 2003, str. 72).

Primerjava z ZDA (podatki v Prilogi 1) kaže, da je koncentracija bančne industrije v državah članicah Evropske unije v glavnem večja⁹ kot v ZDA. A tudi v ZDA lahko opazimo postopno zmanjševanje števila bank (za približno 27 % v desetih letih) in povečevanje kazalca koncentracije KK8 iz 22,3 % na 35,5 % v obdobju 1988-1997. Na drugi strani pa Herfindahlov indikator ostaja bolj ali manj nespremenjen, kar kaže na konsolidacijo tudi med manjšimi bankami.

⁹ Neposredna primerjava ni v celoti možna, saj se podatki za ZDA nanašajo le na poslovne (»commercial«) banke, kazalec koncentracije tržnega deleža pa na osem največjih bank (KK8 torej).

2.2 Razvojni trendi v evropskem bančništvu

V okviru tega podpoglavja bodo predstavljeni trendi, ki odražajo in vplivajo na trenutno dogajanje ter konsolidacijo v bančnem sektorju Evropske unije. Gre za skupek procesov, ki se odražajo v liberalizaciji, deregulaciji ter informatizaciji bančništva. Ti procesi vplivajo na večji pomen mednarodne konkurence in vodijo k oblikovanju skupnega, evropskega trga bančnih in drugih finančnih storitev. Na ta način povečujejo konkurenco in silijo banke k bolj racionalnemu obnašanju in sprejemanju strategij, ki vodijo k širitvi, zlasti preko prevzemov in širitiv. Te strategije so lahko naravnane ofenzivno, v smislu prodora na nove trge in povečevanja tržnega deleža, ali pa defenzivno, kjer skušajo banke preko rasti postati prevelike, da bi lahko bile tarča prevzema¹⁰.

2.2.1 Tehnološki napredek

Poleg vseevropskega procesa konsolidacije je evropski bančni trg močno spremenil pospešen razvoj elektronskih distribucijskih poti. Prihodnost bančne industrije bo vse manj odvisna od razvoja samih bank, vse bolj pa od tehnološkega napredka, saj bo sodobno bančništvo vedno bolj odvisno od učinkovite uporabe in izrabe informacijske tehnologije. Le-ta je bistvenega pomena za povečanje notranje učinkovitosti banke in boljšo kakovost bančnih storitev. Nove tehnologije in naraščajoča raznolikost ponudbe produktov znižujejo vstopne ovire in povečujejo konkurenčnost (Grenko, 2000, str. 36).

Tehnološki napredek je povečal možnosti za doseg in izrabo ekonomij obsega (»economies of scale«) v bančništvu na podlagi možnosti za povečevanje učinkovitosti ter povečevanja vrednosti preko konsolidacije. Nova orodja finančnega inženiringa, kot so izvedeni finančni instrumenti, novi izvenbilančni produkti in večje možnosti obvladovanja tveganj, predstavljajo večje možnosti učinkovite izrabe predvsem velikim finančnim institucijam. Razvoj orodij in tehnologij plačilnega prometa omogoča velike ekonomije obsega tudi na nivoju zalednih služb oziroma podpore (»back-office operations«) (Berger, Demsetz, Strahan, 1999, str. 148).

Razvoj informacijske tehnologije je vplival na vsa področja bančništva tako skozi notranje kot tudi skozi zunanje kanale. V okviru tega so še posebej pomembne možnosti zunanje izrabe rešitev, ki jih ponuja razvoj tehnologije, saj komitentom ponuja različne načine dostopa do bančnih storitev. Na tem področju nove tržne poti postopoma, a še vedno v omejenem obsegu, nadomeščajo tradicionalno trženje preko razvejane mreže bančnih podružnic ter poslovalnic. Nove tržne poti vključujejo bančne avtomate (»ATM« oziroma »automated teller machines«), elektronsko bančništvo, telefonsko bančništvo, spletni dostop do trgovanja z vrednostnimi

¹⁰ Pri tem se zastavlja vprašanje, ali ta strategija sploh lahko privede do zelenega rezultata, saj so največje ameriške banke (npr. Citigroup) tako velike, da predstavlja prevzem velikih evropskih bank za njih relativno majhen posel (Martin, 2004, str. 44). Se pa zato soočajo z drugimi ovirami, ki omejujejo uspešnost in smiselnost tovrstnih prevzemov (podrobneje o tem v poglavju 3.6).

papirji oziroma nasploh internetno bančništvo. Sodobne tržne poti vplivajo na večjo integracijo trga finančnih storitev, ključno vprašanje pa je, do kakšne mere lahko privedejo ta proces. Kot navaja dokument Evropske komisije »Commission's Financial Services Action Plan«, je elektronsko trženje že revolucionariziralo distribucijo številnih finančnih storitev. Ponudniki teh storitev, tako znotraj kot izven Evropske unije, bodo lahko stopili v stik s potencialnimi komitenti preko nacionalnih meja ob minimalnih stroških distribucije. Uporabniki storitev bodo imeli koristi od večjega spektra ponudbe novih produktov. Končni rezultat tega procesa pa bo pospešitev in utrditev integracije trga finančnih storitev (Kleimeier, Sander, 2001, str. 8). Internetno bančništvo (v večji meri predvsem kot trženjska pot in v manjši meri tudi kot virtualne banke) tako v Evropi postaja vse bolj razširjeno, saj na ta način banke z lahkoto premagujejo daljave, zmanjšujejo stroške in povečujejo konkurenčnost.

Internet kot revolucionaren distribucijski kanal za finančne storitve je star približno deset let, vendar je v relativno kratkem času dosegel neverjeten razmah in osvojil finančni svet. Kot napovedujejo aktualni trendi pri izrabi novih distribucijskih kanalov, bo bančništvo v prihodnosti potekalo povečini po elektronskih medijih. Banke, ki bodo uspešnejše pri uporabi informacijske tehnologije, bodo lahko uspešnejše kot finančni posredniki. V razvoju interneta Evropa za ZDA zaostaja približno tri leta. Internetno bančništvo je v Evropi najbolj razvito v skandinavskih državah (podatki kažejo, da na Švedskem 60 % prebivalcev redno uporablja internet, medtem ko je npr. v Franciji ta odstotek bistveno manjši – 16 %) (Grenko, 2000a, str. 65).

Na podlagi navedenega lahko sklepamo, da bo razvoj tehnologije vplival na bančništvo predvsem v smeri:

- večje konkurenčnosti zaradi zmanjševanja ovir pri dostopu na posamezne segmente trga bančnih storitev, kar bo povečalo pritiske na nadaljnjo konsolidacijo;
- dodatnega vpliva na konsolidacijo zaradi visokih stroškov, povezanih z razvojem in uvajanjem novih tehnologij ter
- dodatnega povezovanja in oblikovanja novih partnerstev zaradi boljših možnosti izrabe novih tehnologij¹¹.

2.2.2 Ekonomska in monetarna unija in uvedba nove valute

2. maja 1998 je bila sprejeta odločitev o 11 članicah Ekonomske in monetarne unije (EMU), naknadno pa se jim pridružila še Grčija, ki je želela postati članica EMU in je tudi izpolnila pogoje za članstvo. S 1.1.1999 je evro postal knjižni denar, s 1.1.2002 pa zaživel tudi kot gotovina. Od 1.3.2002 dalje je evro edino zakonito plačilno sredstvo (»legal tender«) v 12

¹¹ V okviru tega že prihaja do poslovnega povezovanja med ponudniki bančnih storitev, kartičnega poslovanja in mobilnih telekomunikacij (npr. povezava med špansko BBVA in Telefonico, ki ima v lasti Terra Networks, največjo evropsko internetno družbo; Banca Intesa in Banca di Roma sta šli v skupni podvig s Telecom Italia, ki ima v lasti največjega italijanskega oskrbovalca internetnih storitev Tin.it) (Grenko, 2000a, str. 65).

državah članicah EMU, ki so s tem izgubile nacionalni denar ter sposobnost vodenja lastne tečajne in denarne politike. Cilj oblikovanja EMU je bil oblikovati zono makroekonomske stabilnosti z nizko inflacijsko stopnjo, nizkimi obrestnimi merami in evrom kot stabilno valuto. Ob izpolnjevanju navedenega naj bi uvedba EMU spodbudila gospodarsko rast in investicije, prav tako pa tudi povpraševanje po kreditiranju (ECB, 1999, str. 8).

Koristi uvedbe enotne valute za gospodarske subjekte na mikronivoju so naslednje (Mrak, 2002, str. 391-392):

- odprava možnosti sprememb deviznih tečajev med valutami držav članic, s tem pa tečajnih tveganj;
- odprava stroškov pokrivanja oziroma zavarovanja tečajnih tveganj (npr. s terminskimi pogodbami);
- odprava problemov in stroškov v zvezi s konverzijo med valutami držav članic;
- večja transparentnost cen, kar pripomore k večji preglednosti izbora in k večji konkurenčnosti na skupnem trgu.

Tako so banke izgubile pomemben vir neobrestnih prihodkov pri menjavi (nacionalnih) valut, posamezne banke pa tudi prednosti, ki so jih imele pri poznavanju svoje države in s tem značilnosti nacionalne valute. Zato so banke primorane v iskanje drugih virov prihodkov, s čimer se tudi povečuje konkurenca na drugih področjih bančnih storitev.

Ključna pričakovanja o vplivu EMU na bančni sektor Evropske unije so, da bo uvedba EMU na dolgi rok še poglobila vpliv že obstoječih trendov v evropskem bančništvu. Natančneje, EMU naj bi povečala pritiske na zmanjšanje odvečnih kapacitet ter povečala internacionalizacijo in geografsko diverzifikacijo, tako znotraj kot zunaj EMU. Zaradi povečanja kritične mase lahko pričakujemo večje število združitvev in prevzemov, saj se bodo banke trudile to kritično maso tudi doseči. Na dolgi rok naj bi tako prišli do bolj učinkovitega in močnega bančnega sektorja, zaradi večje konkurence pa se bodo povečale tudi koristi potrošnikov (ECB, 1999, str. 1).

Campa in Hernando (2002, str. 1) menita, da naj bi uvedba enotne evropske valute vplivala na nadaljnjo konsolidacijo predvsem skozi dva mehanizma:

- uvedba enotne valute povečuje privlačnost prestrukturiranja tako zaradi izrabe potencialnih priložnosti, ki jih ponuja povečana tržna integracija, kakor tudi kot način zaščite domačih trgov pred povečano konkurenco;
- uvedba EMU, ki olajšuje in spodbuja integracijo evropskih finančnih trgov, omogoča pretok in lažji dostop do velikih količin virov sredstev, potrebnih za financiranje združitvev in prevzemov.

Tudi Košak in Tomaž (2004, str. 62-63) pa navajata, da so se procesi združitvev in pridružitvev v bančnih sektorjih držav članic EMU intenzivirali po letu 1998, kar naj bi kazalo na to, da je verjetno ravno uvedba evra zelo spodbudila konsolidacijske procese v bančništvu.

2.2.3 *Druga bančna direktiva*

Leta 1988 je Evropska komisija izdala t.i. Cecchinijevo poročilo. To je med drugim vključevalo tudi kvantitativno oceno koristi od integracije finančnih trgov, to je koristi v obliki povečanja potrošnikovega presežka, ki nastanejo kot posledica znižanja cen finančnih storitev. Da bi dejansko lahko realizirali te koristi, je bila sprejeta in uvedena t.i. »Druga bančna direktiva¹²«. Njen osnovni namen je bil oblikovanje ustrezne regulative za nastanek enotnega evropskega bančnega trga. Druga bančna direktiva je bila sprejeta leta 1989 in je tako nadomestila prvo bančno direktivo iz leta 1977, ki je dovoljevala ustanavljanje podružnic v državah članicah Evropske unije v skladu s pravilom »nadzora države gostiteljice« (»host country supervision«). Poleg teh dveh direktiv je bilo med leti 1986 in 1992 sprejetih še osem drugih, ki so se nanašale na bančni nadzor, kapitalsko ustreznost, pranje denarja, kreditno tveganje, solventnost, letna poročila in konsolidacijo (Kleimeier, Sander, 2000, str. 1006-1009).

Pred uvedbo druge bančne direktive je bila širitev poslovanja preko meja lastne države podvržena odobritvi, nadzoru in zahtevam po kapitalski ustreznosti države gostiteljice. V skladu z obstoječim režimom pa lahko banke iz držav članic Evropske unije prosto širijo svoje poslovanje in ustanavljajo podružnice v drugih državah članicah. Tako je druga bančna direktiva smatrana kot najbolj izrazit primer deregulacije bančništva v Evropski uniji v zadnjem obdobju (Angelini, Cetorelli, 2003, str. 664). Druga bančna direktiva je uvedla t.i. enotno bančno licenco (»single banking license«), ki omogoča opravljanje bančnih storitev širom celotne Evropske unije pod nadzorom domače države (»home country supervision«). Prav tako je spodbudila uveljavitev univerzalnega bančništva kot splošno sprejetega principa delovanja v vseh državah članicah¹³. Z odpravo številnih ovir vstopa na trge držav članic je nova zakonodaja pripomogla k bistvenemu povečanju konkurence bančnega sektorja Evropske unije. Hkrati pa je odprla vrata čezmejni konsolidaciji bančništva in oblikovanju enotnega evropskega bančnega trga.

Kljub želji po oblikovanju enotnega evropskega bančnega trga in sprejetju bančnih direktiv pa je potrebno upoštevati, da med posameznimi državami še vedno obstajajo precejšnje razlike v zakonodaji (npr. zakoni, ki urejajo pravice potrošnikov, konkurenco, davčno politiko), pa tudi določene pristojnosti ostajajo na nacionalnih ravneh (npr. operativno izvajanje nadzora nad bankami, fiskalna politika). Vse skupaj seveda zmanjšuje možnosti enotnega nastopanja na panevropskem bančnem trgu.

¹² Second Council Directive of 15 December 1989 on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions and amending Directive 77/780/EEC (89/646/EEC).

¹³ Navedene regulativne spremembe naj bi spodbudile tudi premik regulative ZDA in Japonske v smeri univerzalnega bančništva (Smith, Walter, 1998, str. 22).

2.2.4 *Basel II*

Novi baselski kapitalski sporazum (»New Basel Capital Accord«) oziroma Basel II predstavlja eno izmed najbolj obširnih prevetritev bančnega sektorja v zadnjih letih. Basel II sestoji iz treh stebrov, in sicer: (i) odpravljanje ključnih pomanjkljivosti prvotnega sporazuma, tako da bodo kapitalske zahteve čimbolj ustrezale dejanski izpostavljenosti tveganju posamezne institucije (t.i. minimalne kapitalske zahteve oz. »minimum capital requirements«); (ii) oblikovanje strogega in obsežnega bančnega nadzora in (iii) povečanje zahtev po tržnih razkritjih (»market disclosures«) in tržni disciplini. Gledano skupaj naj bi ti trije stebri pripeljali do bolj naprednih tehnik obvladovanja tveganja in do večje preglednosti nad bančno izpostavljenostjo tveganjem s strani investorjev (Marshall, 2003, str. 4).

Basel II bo bistveno spremenil konkurenčno okolje bank. Bolj izpopolnjen IRB (»internal ratings based«) pristop k merjenju kreditnih tveganj bo omogočal znižanje kapitalskih zahtev, s čimer naj bi banke imele večji interes po uvedbi tega pristopa. Banke, ki bodo uvedle omenjeni pristop, bodo s tem pridobile konkurenčne prednosti pred tistimi, ki tega ne bodo sposobne storiti. Bolj napredne pristope bodo lahko uvedle predvsem velike, mednarodne banke, kar kaže na to, da novi sporazum dejansko daje prednost velikim bankam in posredno vodi k nadaljnji konsolidaciji bančnega sektorja. Raziskave kažejo, da tudi udeleženci na trgu pričakujejo, da bo uveljavitev sporazuma negativno vplivala na položaj manjših bank in drugih finančnih institucij (pri tem je potrebno poudariti, da so bili naknadno sprejeti določeni popravki, ki naj bi to razliko v vplivu na položaj velikih nasproti manjšim bankam zmanjšali). Dodaten razlog za skrb naj bi bili namreč zelo visoki stroški uvajanja rešitev, ki ustrezajo zahtevam Basla II in ki predstavljajo relativno večji znesek za manjše banke (Walsh, 2003, str. 14).

2.2.5 *Konglomeracija*

Tehnološki napredek, ki je znižal informacijske in telekomunikacijske stroške, v povezavi s trendi deregulacije in liberalizacije so ključni elementi, ki vplivajo na proces konglomeracije v razvitih državah. Pri tem je potrebno upoštevati tudi vpliv globalizacije in velikih klientov finančnih institucij, ki zahtevajo geografsko in produktno razvejano mrežo storitev. Na strani finančnih institucij se kot ključni razlog za konglomeracijo omenja možnost povečevanja prihodkov preko diverzifikacije in možnosti za realizacijo ekonomij povezanosti¹⁴ (»economies of scope«). Preko diverzifikacije finančne institucije svojim strankam dejansko omogočajo celovito ponudbo na enem mestu (oziroma t.i. »one-stop shopping«) (De Nicolo et al., 2003, str. 18).

Konglomeracijo lahko opredelimo kot proces, ki vodi do oblikovanja skupin finančnih družb, ki delujejo v različnih sektorjih finančne dejavnosti (ECB, 2000, str. 5). Enako lahko finančni

¹⁴ Takšen prevod lahko najdemo pri Košak (2001).

konglomerat opredelimo kot skupino finančnih družb, ki delujejo v različnih sektorjih finančne dejavnosti. Največja in ponavadi obvladujoča družba je lahko kreditna institucija, zavarovalnica, holdinška družba ali druga finančna institucija.

Konglomeracija dejansko predstavlja obliko konsolidacije, a ne zgolj bančnega, temveč širše finančnega sektorja. Poročilo ECB (2000) ločuje med primeri domače (znotraj meja posamezne države) in mednarodne konglomeracije. Proces konglomeracije pretežno vodijo banke, v bistveno manjši meri pa druge finančne institucije. To je verjetno pogojeno z ovirami pri vstopu na trg, ki so večje v primeru bančništva kot pa na drugih področjih trga finančnih storitev (kot bo predstavljeno kasneje, pa obstajajo razlike tudi med posameznimi segmenti trga bančnih storitev). Zanimivo je, da domača konglomeracija le v manjši meri poteka preko združitve in prevzemov, medtem ko je na mednarodni ravni to enako pogost način oblikovanja konglomeratov kot ustanavljanje novih družb. Razlog je potrebno iskati v dejstvu, da je vstop na tuji trg lažji preko nakupa obstoječe družbe kot z ustanovitvijo nove.

Tabela 4: Primeri domače konglomeracije v državah članicah Evropske unije, 1995-2000

	1995	1996	1997	1998	1999	I.-VI. 2000
Združitve kreditnih institucij in zavarovalnic ter prevzem zavarovalnic s strani kreditnih institucij	6	6	11	9	4	6
Zavarovalnice, ustanovljene s strani kreditnih institucij	9	6	4	6	7	3
Kreditne institucije, ustanovljene ali prevzete s strani zavarovalnic	3	4	5	5	4	1
Združitve kreditnih institucij in drugih finančnih institucij ter prevzem drugih finančnih institucij s strani kreditnih institucij	19	17	24	19	32	22
Druge finančne institucije, ustanovljene s strani kreditnih institucij	28	35	26	22	38	36
Kreditne institucije, ustanovljene ali prevzete s strani drugih finančnih institucij	0	2	3	5	9	2
Skupaj	65	70	73	66	94	70

Vir: ECB, 2000, str. 15.

Tabela 5: Primeri mednarodne konglomeracije v državah Evropske unije, 1995-2000

	1995	1996	1997	1998	1999	I.-VI. 2000
Združitve domačih kreditnih institucij in tujih zavarovalnic ter prevzem tujih zavarovalnic s strani domačih kreditnih institucij	3	2	2	4	6	9
Tuje zavarovalnice, ustanovljene s strani domačih kreditnih institucij	1	0	0	0	1	5
Domače kreditne institucije, ustanovljene ali prevzete s strani tujih zavarovalnic	1	1	2	2	3	3
Združitve domačih kreditnih institucij in drugih tujih finančnih institucij ter prevzem drugih tujih finančnih institucij s strani domačih kreditnih institucij	11	11	13	10	30	15
Druge tuje finančne institucije, ustanovljene s strani domačih kreditnih institucij	16	20	21	23	26	14
Domače kreditne institucije, ustanovljene ali prevzete s strani drugih tujih finančnih institucij	2	3	6	6	6	3
	34	37	44	45	72	49

Vir: ECB, 2000, str. 16.

Zgoraj opisane trende domače in mednarodne konglomeracije v državah Evropske unije nam prikazujeta tabeli 4 in 5. Iz tabel je razvidno, da konglomeracija pogosto vodi do oblikovanja finančnih skupin, ki skupaj ponujajo bančne in zavarovalniške storitve. Tudi sicer je t.i. »bancassurance« pomemben del trenda razvoja trga finančnih storitev. Bancassurance lahko opredelimo kot poslovno strategijo, ki jo povečini zasledujejo banke, in ki stremi k združitvi bančnih in zavarovalniških storitev (ter kombinacij bančno-zavarovalniških produktov) v okviru ene finančne skupine. Cilj je ponuditi celovit komplet storitev skupnim komitentom, ki so trenutno še vedno zgolj komitenti vsake posamezne institucije. Banke lahko učinkovito uveljavljajo ta koncept, saj imajo možnost ponujati zavarovalniške produkte svojim komitentom preko razvejane mreže poslovalnic (preko »retail-a«) (Genetay, Molyneux, 1998, str. 8).

Pri tem je potrebno upoštevati, da je konglomeracija še vedno sekundarni pojav, ki sledi samim medbančnim prevzemom in združitvam. Tako Košak in Tomaž (2004, str. 63) navajata, da je bila v državah članicah EMU v obdobju 1990-2001 – tako v celotnem obdobju kot po posameznih letih – večina transakcij (in sicer kar 71 %) opravljenih znotraj bančne dejavnosti, medtem ko je bil delež povezav, kjer so se pojavljala tudi nebančna podjetja, relativno nizek in je v tem obdobju znašal 29 % vrednosti vseh transakcij.

2.2.6 Demografski trendi

Na demografske trende običajno gledamo samostojno, a jih vseeno omenjamo v okviru trendov, ki vplivajo na razvoj bančništva. Demografske spremembe namreč pomembno vplivajo na strukturo potencialnih strank bank in drugih finančnih institucij in imajo s tega vidika pomemben vpliv na nadaljnji razvoj tega sektorja.

Dermine (1999, str. 2-3) navaja, da naj bi delež števila oseb nad 65 let v skupnem številu prebivalstva v starosti med 25-64 let v letih 1990-2020 narasel za 50 % v številnih evropskih državah in na Japonskem. Z vidika bank ima hitro staranje prebivalstva predvsem eno pomembno vlogo. Povečal se bo namreč delež prihrankov, naloženih v pokojninske sklade in police življenjskega zavarovanja, kar bo šlo na škodo bančnih depozitov. To pomeni večje težave bank pri pridobivanju virov financiranja in povečanje likvidnostnega tveganja.

2.2.7 Konkurenca

Rezultat zgoraj navedenih trendov je čedalje večja konkurenca na trgu finančnih storitev. Tehnološki napredek, manjše ovire za vstop na trg in integracija trga finančnih storitev prinašajo čedalje večje pritiske na obstoječe udeležence na trgu. Evropska bančna industrija je očitno čedalje bolj izpostavljena globalnim trendom, ki vplivajo na nadaljnji razvoj bančništva. Vse večja konkurenca med bankami na področju tradicionalnih bančnih storitev sili banke k povečevanju obsega poslov (kar razloži potrebo po konsolidaciji in povečevanju tržnega deleža preko združitvev in prevzemov) in iskanju novih, neobrestnih virov prihodkov

(kar razloži potrebo po širitvi poslov na druga področja finančnega trga oziroma konglomeracijo). Ker domači trg postavlja meje konsolidaciji (zaradi same velikosti in tudi zaradi omejitev prekomernega kopičenja tržnega deleža v rokah ene institucije), je logični naslednji korak širitev na trge drugih držav, torej mednarodna konsolidacija in konglomeracija.

Konkurenca med bankami na nekaterih segmentih bančnega poslovanja res že poteka na panevropski ravni, še posebej na področju poslovanja s podjetji (»corporate banking«) in investicijskega bančništva. V okviru tega je pomembna vse večja konkurenca s strani ameriških investicijskih bank, ki odžirajo tržne deleže evropskim bankam. Zgovoren je na primer podatek, da so banke iz evro-območja med leti 1995 in 2001 izgubile več kot polovico svojega tržnega deleža pri posredovanju trgovanja z obveznicami (»bond intermediation«). V bistveno manjši meri prihaja do mednarodne konkurence na področju poslovanja s prebivalstvom, če pa že, gre v glavnem za relativno homogene regije, kot sta Benelux in Skandinavija. Vsekakor ne bi mogli trditi, da smo priča pojavu panevropskih bank za poslovanje s prebivalstvom (Kikuchi, Schich, 2003, str. 105-106).

Dermine (1999, str. 4) sicer omenja še pojav dodatne konkurence s strani nefinančnih institucij, ki odpirajo nova podjetja, ki se ukvarjajo s pretežno finančnimi storitvami. To možnost na primer izkoriščajo trgovci na drobno, ki imajo razvejano prodajno mrežo in s tem dostop do velikega števila potencialnih strank (npr. Tesco in Sainsbury v Veliki Britaniji ter Carrefour in Promodes v Franciji).

2.3 Strateška partnerstva

Konsolidacija preko prevzemov in združitvev je eden izmed načinov za povečevanje tržnega deleža in prisotnosti na trgu. Toda prevzemi in združitve lahko za vpletene banke predstavljajo zelo travmatično izkušnjo zaradi številnih ovir, ki stojijo na poti uspešnemu procesu združevanja. Kot alternativa prevzemom in združitvam se zato nekatere banke zatekajo k strateškim partnerstvom (»strategic alliances«) in skupnim podvigom¹⁵. Strateška partnerstva naj bi omogočala uresničitev enakih koristi, a brez problemov, ki spremljajo proces združevanja. Na drugi strani pa partnerstva bankam postavljajo določene omejitve, ker lahko v hitro spreminjajočem se okolju hitro pride do konflikta interesov med partnerji. Z vstopom v partnerstvo banka dejansko izgubi del svobode in fleksibilnosti pri nastopanju na trgu, saj mora upoštevati interese partnerjev in zaveze, ki jih partnerstva določajo (De Larosiere, 2000, str. 6).

Strateška partnerstva lahko opredelimo kot formalne ali neformalne sporazume med dvema ali več podjetji, ki si želijo poglobljenega sodelovanja na določenem področju. Med ključne

¹⁵ Kot bo pojasnjeno v nadaljevanju, lahko skupne podvige dejansko prištevamo k strateškim partnerstvom (skupni podvig kot ena izmed pojavnih oblik partnerstva).

značilnosti strateških partnerstev lahko štejemo naslednje: ustanovitev novega podjetja ni potrebna (je pa možna – kot skupni podvig); formalna oblika sporazuma (ali pogodba) ni nujno potrebna; relativne velikosti partnerskih podjetij se lahko močno razlikujejo; partnerstvo lahko vključuje tudi sodelovanje z neposrednimi konkurenti na trgu; partnerstvo zahteva vzajemno sodelovanje in zaupanje (Johnson, Siu, Weston, 2001, str. 428-431).

Na pojav strateških partnerstev vplivajo tako zunanji kot tudi notranji dejavniki. Med pomembnejše zunanje dejavnike lahko štejemo globalizacijo trgov, skrajševanje življenjskega cikla novih tehnologij in proizvodov, razvoj priložnosti za realizacijo ekonomij obsega in povezanosti, prenos znanja, povečanje medsebojne povezanosti gospodarstev, zmanjševanje ovir za mednarodno poslovanje ipd. Pri odločitvi za vstop v partnerstvo pa je seveda ključno, da so izpolnjeni tudi določeni notranji pogoji. Podjetje mora od partnerstva pričakovati določene koristi v smislu izpopolnitve na področjih, kjer je podjetje samo šibko. Tu gre lahko za dostop do določenih trgov, tehnologije, posebnih znanj ali preprosto surovih materialov za proizvodnjo.

Pri strateškem partnerstvu je pomembna izbira ustreznega partnerja, tako da partnerstvo prinaša določene sinergije oziroma strateške prednosti in da so sodelujoči partnerji kulturno skladni. Strateške prednosti pri oblikovanju partnerstva so na primer doseganje večjega ugleda v poslovnem svetu, možnosti za znižanje skupnih stroškov na določenih področjih in doseganje večje moči pri skupnem nastopu na trgu.

Strateška partnerstva lahko delimo glede na več dimenzij, in sicer: na fokusirana/kompleksna, skupne podvige/sodelovanja ter konzorcije/sodelovanje dveh partnerjev. Fokusirana partnerstva so dogovori med dvema ali več podjetji, ki se organizirajo skupaj z namenom doseganja jasno določenega cilja (npr. povezava podjetja, ki nudi proizvode, s podjetjem, ki ima razvejano poslovno mrežo na nekem trgu). Pri kompleksnih partnerskih podjetjih sodelujejo na številnih (lahko kar večini) področjih svoje aktivnosti (npr. raziskave in razvoj, proizvodnja, sodelovanje pri nabavi), saj ugotovijo, da jim to omogoča večjo konkurenčnost kot nastop vsakega posameznega izmed teh podjetij na trgu. Hkrati pa želijo obdržati lastno identiteto, zato se ne združijo. Skupni podvig pomeni, da imajo partnerji v skupni lasti podjetje, ki je formalno ločeno od partnerjev, saj gre dejansko za drugo pravno osebo. Ponavadi partnerji ustanovijo novo podjetje, ki ima jasno določene cilje na določenem področju. Vsak izmed partnerjev prispeva svoja znanja in spretnosti, tako da so si le-ta med seboj komplementarna. Namen skupnega podviga je, da bi novo ustanovljeno podjetje naposled postalo samostojno, imelo svoje zaposlene in lastno strategijo. Sodelovanja pa so alternativa skupnim podvigom, kadar partnerji ne želijo ustanoviti skupnega podjetja, saj njihovi medsebojni odnosi še niso jasno določeni. Konzorcij je partnerstvo med več podjetji, ki ponavadi zajema velik obseg področij in zahteva veliko finančnih sredstev. Na drugi strani pa gre lahko za partnerstvo med le dvema podjetjema (Bowman, Faulkner Oakley, 1997, str. 234-243).

Povalej (2002, str. 10) navaja, da gre pri strateških partnerstvih po mnenju nekaterih za novo paradigmo, ko velike banke poskušajo delovati s centraliziranimi podpornimi službami in skupnimi produkti, medtem ko poudarjajo svoje lokalne podružnice oziroma blagovne znamke in osebje. Poleg tega lahko takšni dogovori o sodelovanju podpirajo alternativno strategijo: mednarodno ekspanzijo skozi specializacijo, še posebej pri produktih kot so kreditne kartice, vzajemni skladi in storitve investicijskega bančništva. Vsak od partnerjev se tako lahko specializira za različno produktno področje, skupaj pa lahko ponudijo širšo izbiro konkurenčnih finančnih storitev.

Strateška partnerstva so še posebej pomembna alternativa združevanju v primeru čezmejnih povezovanj. Pri čezmejnih transakcijah namreč ovire procesu združevanja postanejo bolj poudarjene (npr. jezikovne razlike, kulturne razlike ter omejevanje prisotnosti tujcev v lastništvu domačih finančnih institucij, če omenimo le nekatere izmed njih). Tako ima na primer BSCH (Banko Santander Central Hispano¹⁶) dogovore o izmenjavi delnic («share exchange agreements») s številnimi evropskimi bankami (kot je prikazano v Tabeli 6). Ni pa še jasno, ali bodo ta partnerstva v končni fazi privedla do oblikovanja velikih čezmejnih združitvev med sodelujočimi bankami (Belaisch et al., 2001, str. 14). Eden izmed možnih pogledov na strateška partnerstva namreč v njih vidi neke vrste »predpripravo« na združitve, kot obdobje, v katerem partnerji ugotovijo, ali so sposobni živeti in funkcionirati skupaj. Slednje navaja tudi Povalej (2002, str. 10), ki pravi, da lahko v prihodnosti pričakujemo še več partnerstev zaradi potencialnih izpostavljenosti prevzemom, poleg tega pa jih banke vidijo tudi kot lažjo opcijo od združevanja.

Tabela 6: Nekaj primerov strateških partnerstev med velikim bančnimi skupinami

BSCH-Royal Bank of Scotland-SanPaolo IMI-Societe Generale-
Commerzbank-Champalimaud
Credit Agricole-Credit Lyonnais-Banca Intesa
BBVA-Banco di Napoli-BNL-Credit Lyonnais
ABN Amro-Banca di Roma

Vir: Belaisch et al., 2001, str. 13.

Žal so podatki o strateških partnerstvih v bančništvu težko dostopni, zato je tudi praktično nemogoče ugotoviti, kakšna je učinkovitost teh partnerstev, kakšni so njihovi cilji in v kolikšni meri so izpolnjeni. Poročilo Group of Ten navaja, da je bilo med leti 1990 in 1999 v Evropi¹⁷ zabeleženih 823 skupnih podvigov in strateških partnerstev¹⁸. V nasprotju z združitvami in prevzemi, kjer so domače transakcije bolj pogoste, so bila za strateška partnerstva bolj pogoste čezmejne povezave kot pa domača partnerstva (kar je v skladu z

¹⁶ Po podatkih revije The Banker (2003) gre za trenutno največjo špansko banko.

¹⁷ V poročilu so kot evropske države zajete: Nemčija, Francija, Italija, Španija, Belgija, Nizozemska, Velika Britanija, Švedska in Švica. Torej ne vse, vsekakor pa gospodarsko najpomembnejše evropske države.

¹⁸ Strateško partnerstvo je tako opredeljeno kot sporazum, na podlagi katerega dve ali več družb kombinirajo svoje zmogljivosti in ustvarijo nove, obojestransko koristne poslovne povezave z namenom doseganja vnaprej zastavljenih ciljev.

zgoraj navedenim), in sicer 487 čezmejnih nasproti 336 domačih partnerstev. Tabela 7 nam ponuja primerjavo čezmejnih prevzemov in združitvev s skupnimi podvigi in strateškimi partnerstvi (za obdobje 1990-1999). Njihovo število je skorajda enako, vseeno pa opazimo razlike med Evropo na eni ter Severno Ameriko in Japonsko na drugi strani. V Evropi je bilo še vedno več čezmejnih združitvev in prevzemov kot pa partnerstev (Abraham, Van Dijcke, 2002, str. 15). Finančne institucije se raje odločajo za prvo vrsto transakcij, saj očitno v tem še vedno vidijo več potencialnih koristi kot zgolj v oblikovanju partnerstev.

Tabela 7: Čezmejne združitve in prevzemi vs. čezmejnimi skupnimi podvigom in strateškim partnerstvom, 1990-1999

	Združitve in prevzemi	Skupni podvigi in strateška partnerstva
Evropa	778	487
Severna Amerika	371	420
Pacifiški krog	94	301
Skupaj	1.243	1.208

Vir: Abraham, Van Dijcke, 2002, str. 15.

3 ZDRUŽITVE IN PREVZEMI V BANČNEM SEKTORJU EVROPSKE UNIJE

V zadnjem desetletju se je konsolidacija v bančništvu, tako v ZDA kot v Evropi, odvijala z veliko hitrostjo. Združitve in prevzemi so postali del vsakdanjika te dejavnosti. Podatki kažejo (npr. v Cabral, Dierick, Vesala, 2002, str. 39), da je bilo na primer v prvih osmih mesecih leta 2001 med bankami iz držav evro-območja združitvev in prevzemov v višini približno 31 mrd EUR, v letu 2000 skoraj 50 mrd EUR, v letih 1998 in 1999 pa so te vrednosti celo presegale znesek 70 mrd EUR. Konsolidacijo sicer v veliki meri poganjajo dogajanja v bančnem okolju, ki smo jih opisali v podpoglavju 2.2, v ospredju pa vsekakor stojijo motivi in prepričanja udeležencev na trgu, da lahko preko konsolidacije realizirajo koristi v smislu zniževanja povprečnih stroškov oziroma izboljšanja stroškovne učinkovitosti, povečevanja tržne moči, stabilizacije ravni dohodkov ter ekonomij obsega in povezanosti.

Eden izmed ključnih razlogov za združitve in prevzeme naj bi bilo povečevanje tržne vrednosti bank (predvsem prevzemne banke), s tem pa maksimizacija premoženja delničarjev. Tako vsaj trdi teorija. Drugo vprašanje pa je, ali so te koristi tudi dejansko realizirane. Če konsolidacija omogoča realizacijo obljubljenih koristi, potem bo tržna vrednost kot rezultat združitve ali prevzema narasla. V kolikor pa vpletene banke niso sposobne realizirati predvidenih pozitivnih učinkov, lahko konsolidacija v končni fazi privede do manj rentabilnega, manj učinkovitega in manj vrednega bančnega sektorja (Pilloff, Santomero, 1998, str. 59-61).

V tem poglavju bomo zato najprej prikazali pregled ključnih motivov za prevzeme in združitve. Podpoglavje 3.2. se ukvarja s tipi prevzemov in združitev, naslednje pa s trendi prevzemov in združitev med bankami v Evropski uniji. Pri tem bomo predstavili primere nekaterih uspešnih domačih in čezmejnih združitev na eni, in razloge za neuspeh drugih primerov na drugi strani. V podpoglavju 3.4. bomo predstavili rezultate študij s področja analize učinkovitosti in smiselnosti prevzemov in združitev v bančništvu. Rezultati dajejo za Evropsko unijo različne implikacije glede možnosti in zaželenosti nadaljnjega postopka konsolidacije bančništva kot pa za ZDA, kar kaže, da rezultatov študij na primeru ZDA ne moremo avtomatsko upoštevati tudi za Evropsko unijo. Na drugi strani pa so študije na primeru Evropske unije redkejšje. V podpoglavju 3.5. kratko povzamemo osnovni regulativni okvir, ki na ravni Evropske unije usmerja združitve in prevzeme. Končno pa podamo tudi pregled preprek procesu združevanja in prevzemov med bankami v Evropski uniji. Pri tem so nekateri razlogi tipični prav za Evropsko unijo in v širšem smislu tudi Evropo, kar vnaša v ta proces dodatne razsežnosti, na katere morajo biti pozorne vpletene banke.

3.1 Motivi za združevanja in prevzeme

Obstaja več možnih delitev in pogledov na motive za združevanja in prevzeme. Ena izmed možnosti, ki jo navaja Hopkins (2002, str. 90), je delitev motivov na:

- strateške motive,
- tržne motive,
- ekonomske motive ter
- osebne motive.

Med strateške spadajo na primer prevzemi, ki krepijo položaj banke in omogočajo realizacijo sinergijskih učinkov, povečevanje tržne moči (»market power«) in podobno¹⁹. Sinergijski učinki so pri tem gotovo najbolj pogosto navajan razlog za združitve oziroma prevzem. Poenostavljeno rečeno, se sinergijski učinki nanašajo na fenomen $2 + 2 = 5$ (DePamphilis, 2003, str. 19-20). Vrednost združene družbe naj bi bila večja kot vsota vrednosti dveh posameznih družb, ki delujeta samostojno. Pričakovani pozitivni sinergijski učinki upravičujejo stroške prevzemnega ali združitvenega postopka, vključno s plačilom premije delničarjem prevzete banke. Zaradi sinergijskih učinkov je neto vrednost prevzema (»net acquisition value« oziroma NAV) lahko pozitivna²⁰:

¹⁹ V Dermine (1999, str. 16) tako najdemo obrambne motive, kjer banke preko prevzemov in združitev povečujejo svojo velikost, kapital in predvsem tržno vrednost, s čimer bi postale prevelike, da bi lahko postale tarča prevzema.

²⁰ V_{AB} = kombinirana vrednost družb po združitvi oziroma prevzemu;

V_A = vrednost prevzemne družbe oziroma družbe A;

V_B = vrednost prevzete družbe oziroma družbe B;

E = stroški prevzemnega ali združitvenega postopka;

P = premija, izplačana delničarjem.

$$NAV = V_{AB} - [V_A + V_B] - P - E \quad [1]$$

oziroma

$$NAV = [V_{AB} - (V_A + V_B)] - (P + E) \quad [2]$$

Izraz v prvem oklepaju enačbe [2] predstavlja sinergijski učinek. Ta učinek mora biti večji od vsote stroškov in premije. Le v takem primeru so združitve oziroma prevzemi upravičeni.

Eden izmed najpomembnejših tržnih motivov je gotovo možnost vstopa na nove trge (Hopkins, 2002, str. 92). Ta motiv je zlasti pomemben pri čezmejnih transakcijah, pri domačih transakcijah pa gre ponavadi za vstop na določen segment bančnega trga (npr. kartično poslovanje, poslovanje s prebivalstvom, investicijsko bančništvo ipd.). Vstop preko prevzema obstoječe banke je hiter način vstopa na trg, hkrati pa ne zahteva oblikovanja dodatnih kapacitet, kar je zlasti pomembno v primeru trgov, ki se že tako otepajo presežnih zmogljivosti. Potrebno pa je upoštevati, da se je z uveljavitvijo enotne bančne licence pomen tega motiva znotraj Evropske unije nekoliko zmanjšal, saj je podružnica banke v drugi državi članici dejansko subjekt nadzora centralne banke države, kjer ima ta banka sedež. A še vedno je lahko to privlačen motiv za banke s sedežem v državah izven območja Evropske unije, ki pa vstopajo na njen trg.

Med ekonomskimi motivi se najpogosteje navajajo ekonomije obsega in možnost nakupa družb, katerih vrednost na trgu je močno podcenjena. Osebni motivi pa zadevajo pretežno managerje oziroma vodstva bank, ki imajo zaradi svojih osebnih interesov, ki so lahko tudi v nasprotju z interesi delničarjev-lastnikov, želje po širitvi banke in po povečevanju ugleda.

Nadalje lahko motive delimo tudi glede na tipe prevzemov oziroma združitev (le-ti so predstavljeni v podpoglavju 3.2), kot je prikazano v Tabeli 8 (glej naslednjo stran). Takšno delitev lahko na primer najdemo v ECB (2000) ter v Abraham in Van Dijcke (2002), poleg delitve transakcij na domače in čezmejne pa upošteva tudi dejstvo nastajanja konglomeratov v finančni industriji.

Toda vse motive je težko enoznačno razporediti v okvir predstavljenih struktur. Poleg tega so združitve in prevzemi ponavadi posledica kombinacije več različnih motivov. Zato bomo v nadaljevanju ključne motive predstavili posebej v okviru svojih podpoglavij, ne da bi jih pri tem posebej razporedili v katero izmed navedenih skupin.

Tabela 8: Ključni motivi za združitve in prevzeme, ločeni glede na tip transakcije

	Domače transakcije	Čez-mejne transakcije
Medbančne transakcije	<p>Domači bančni prevzemi in združitve</p> <p>Glavni motiv so ekonomije obsega, ki omogočajo zniževanje stroškov. Racionalizacija preko združevanja distribucijskih kanalov, poslovne mreže, administracije, poenotenja informacijske tehnologije in obvladovanja tveganj.</p>	<p>Mednarodni bančni prevzemi in združitve</p> <p>Glavni motiv je velikost, t.j. postati velik igralec na trgu. Biti enako velik kot komitenti in slediti komitentom na njihove ključne trge. Potencialna racionalizacija na področju administracije.</p>
Prevzemi in združitve, ki vključujejo različne segmente finančne dejavnosti	<p>Domača konglomeracija</p> <p>Glavni motiv so ekonomije povezanosti, ki omogočajo navzkrižno oziroma vzajemno prodajo finančnih storitev. Diverzifikacija tveganja in virov prihodkov. Izraba komplementarnih distribucijskih kanalov. Potencialna racionalizacija na področju administracije.</p>	<p>Mednarodna konglomeracija</p> <p>Ekonomije povezanosti preko navzkrižne prodaje finančnih produktov ter velikost sta dva ključna motiva. Diverzifikacija tveganja in virov prihodkov. Racionalizacija je le redko motiv, saj institucije delujejo v različnih državah in so podvržene različni regulativi in načinom delovanja.</p>

Vir: ECB, 2000, str. 20.

3.1.1 Ekonomije obsega

Ekonomije obsega («economies of scale») pomenijo razporeditev fiksnih stroškov na večjo količino produktov v procesu naraščanja proizvodnje, ali z drugimi besedami: gre za zniževanje povprečnih fiksnih stroškov ob povečevanju količine produktov. V okvir teh fiksnih stroškov sodijo na primer amortizacija opreme, neopredmetenih sredstev (kot je programska oprema), stroški vzdrževanja prostorov ipd. Ekonomije obsega so najpogostejše v industrijskih dejavnostih, lahko pa predstavljajo pomemben motiv za širitev tudi na drugih področjih (DePamphilis, 2003, str. 20-21).

Abraham in Van Dijcke (2002, str. 10) navajata, da naj bi v Evropi v bančništvu obstajale precejšnje, še neizkoriščene ekonomije obsega. Še posebej pomembne naj bi bile na področju poslovanja s podjetji, investicijskega bančništva, izvedenih finančnih instrumentov in upravljanja s premoženjem. Precej manjši pa so potenciali na področju poslovanja s prebivalstvom. Pri tem je zanimivo, da neizkoriščeni potenciali naj ne bi obstajali samo v primeru manjših bank, za katere bi običajno pričakovali možnosti izkoriščanja ekonomij obsega, temveč tudi v primeru velikih bank. Nivo, do katerega je možno realizirati ekonomije obsega, se zvišuje, verjetno predvsem po zaslugi razvoja tehnologije, pa tudi regulatornih

sprememb, ki težijo v smer oblikovanja enotnega evropskega trga bančnih storitev (ECB, 2000, str. 19). To seveda govori v prid procesu prevzemanja in združevanja bank v Evropski uniji in daje velik pomen temu motivu. Na drugi strani pa tržne neučinkovitosti, razlike v informacijskih sistemih ter veliki stroški investicij in integracije različnih sistemov zmanjšujejo potencialne koristi ekonomij obsega.

Dermine (1999, str. 14) deli ekonomije obsega v bančništvu na več tipov, in sicer na:

- stroškovno utemeljene (»cost based«) ekonomije obsega: te omogočajo zniževanje stroškov na enoto proizvoda preko širitve določene linije storitev (to je tisto, kar standardno razumemo pod ekonomijami obsega);
- ekonomije obsega, utemeljene z blagovnimi znamkami (»brand based«): večja velikost omogoča boljšo prepoznavnost blagovne znamke z nižjimi povprečnimi stroški. Gre za posebni tip stroškovno utemeljenih ekonomij obsega, ki se nanaša na stroške trženja na enoto prodanega produkta;
- prihodkovno utemeljene (»revenue based«) ekonomije obsega: večja bilančna vsota in kapital omogočata prevzem izdaje velikih sindiciranih posojil ali prodaje vrednostnih papirjev (»underwriting«), s čimer pozitivno vpliva na povpraševanje po tovrstnih storitvah. Zaradi evra in integracije kapitalskih trgov naj bi velikost postala ena izmed ključnih konkurenčnih prednosti na trgu kapitala.

3.1.2 Ekonomije povezanosti

Ekonomije povezanosti (»economies of scope«) se nanašajo na uporabo določenih znanj in spretnosti oziroma na izrabo opreme, ki jo trenutno uporabljamo pri proizvodnji določenega produkta ali storitve, za proizvodnjo sorodnih proizvodov ali storitev. Citigroup na primer uporablja isti računalniški center za procesiranje kreditnih predlogov, depozitov ter spremljanje in opravljanje prometa na računih vzajemnih skladov njenih komitentov. Manjše banke, ki tovrstnih centrov nimajo, zaradi česar tudi niso sposobne nuditi določenih vrst storitev, bi si jih v primeru združitve morebiti lahko privoščile, saj bi jih lahko uporabljale za širši nabor storitev (DePamphilis, 2003. str. 21).

Inovativni finančni produkti in razvoj alternativnih oblik trženja (na primer preko interneta, elektronske pošte, telefona) povečujejo možnosti za realizacijo ekonomij povezanosti, čeprav različne študije na tem področju zaenkrat niso prišle do kakšnih, bodisi pozitivnih ali negativnih, rezultatov²¹. Vsekakor je treba priznati, da je ideja ponujanja čim večjega nabora storitev preko iste distribucijske mreže, ki že obstaja, zelo privlačna. V praksi se odraža v trženju različnih tako bančnih kot drugih finančnih storitev preko razvejane bančne poslovne mreže, za kar so še posebej primerne banke, ki se ukvarjajo s poslovanjem s prebivalstvom in ki imajo zato praviloma močno razvite mreže podružnic in poslovalnic. Tako so pogoste

²¹ Poročilo ECB (2000) navaja, da je problem teh študij tudi v iskanju ustrezne referenčne vrednosti (t.i. »benchmark-a«).

povezave med bankami in zavarovalnicami, pa tudi bankami in upravljanci vzajemnih skladov. Takšne povezave komitentom banke omogočajo, da vse storitve opravijo na enem mestu, finančnim institucijam pa nudijo možnost znižanja stroškov dostopa do široke baze komitentov. Tako so ekonomije povezanosti eden ključnih motivov za proces konglomeracije.

Veliki prihranki so mogoči tudi zato, ker se visoki fiksni stroški oblikovanja baze informacij o komitentih in nabave ustreznih programskih in strojnih rešitev lahko razporedijo na večje število finančnih institucij, ki uporabljajo te vire za trženje svojih storitev. Dermine (1999, str. 14) imenuje to stroškovno utemeljene ekonomije povezanosti. A ponovno je treba upoštevati, da razlike v informacijskih sistemih, pa tudi različne korporativne kulture in različne ciljne skupine komitentov, znižujejo potenciale za realizacijo potencialno pozitivnih učinkov ekonomij povezanosti.

3.1.3 Maksimiranje tržne vrednosti

Kot pravi Mramor (2000, str. 37), je cilj poslovanja podjetja v razmerah negotovosti maksimiranje tržne vrednosti podjetja. V skladu s tem naj bi bile vse odločitve, ki jih vodstvo podjetja sprejema in uresničuje, usmerjene v doseganje tega cilja. Tudi Berger, Demsetz in Strahan (1999, str. 144) poudarjajo, da naj bi bila – v odstotnosti nepopolnosti trga kapitala – vsa dejanja, vključno s konsolidacijsko aktivnostjo, usmerjena v maksimiranje vrednosti delnic, ki so v lasti obstoječih delničarjev. Želje ostalih interesnih skupin bi bile upoštevane le, v kolikor bi vplivale na vrednost delnic preko stroškov kapitala, ponudbe produkcijskih faktorjev ali povpraševanja po storitvah banke. Finančne institucije lahko maksimirajo tržno vrednost preko konsolidacije predvsem na dva načina: preko povečevanja tržne moči (in s tem možnosti vplivanja na oblikovanje cen), ali preko povečevanja učinkovitosti²². Vendar pa v praksi tako managerji kot država pogosto upoštevajo tudi druge motive konsolidacije, ki ne vodijo nujno do maksimiranja tržne vrednosti banke. Rezultati raziskav na temo »ali bančni prevzemi in združitve vodijo do povečanja tržne vrednosti« bodo podrobneje predstavljeni v podpoglavju 3.4.2.

3.1.4 X-učinkovitost

X-učinkovitost (»X-efficiency«) se pogosto navaja kot motiv za združitve in prevzeme, ki naj bi po pomembnosti celo prekašal pričakovane pozitivne učinke ekonomij obsega in povezanosti, zlasti v bančništvu, kjer naj bi bila X-neučinkovitost še posebej visoka. O X-učinkovitosti dejansko lahko govorimo kot o učinkovitem upravljanju z omejenimi viri. Berger in Humphrey (1994, str. 2) to razumeta kot sposobnost managerjev, da vršijo učinkovit nadzor nad rastjo stroškov.

²² Oba motiva bosta podrobneje predstavljena v naslednjih podpoglavjih, zato jih na temu mestu samo omenjamo.

Stroškovna (X-)učinkovitost posamezne banke nam pove, kako blizu ali daleč od meje stroškovne učinkovitosti (»efficient cost frontier«) se nahaja ta banka. Pri tem mejo stroškovne učinkovitosti lahko razumemo kot sposobnost banke, da svoj obstoječi asortiman produktov proizvaja z minimalnimi stroški, ob upoštevanju danih cen produkcijskih faktorjev (Berger, Humphrey, 1994, str. 13).

V svojem poročilu ECB (2000) navaja, da je za evropske banke značilna določena mera neučinkovitosti, zato lahko združitev (še zlasti domačih) bank enake velikosti bistveno izboljša X-učinkovitost bank. X-učinkovitost je dosežena, ko so produkcijski faktorji v proizvodnji uporabljeni v skladu z najboljšo prakso v dejavnosti, oziroma ko ni nepotrebnega zapravljanja produkcijskih faktorjev ob danem obsegu proizvodnje. Upoštevajoč navedeno lahko združitev ali prevzem za banke predstavljata izjemno priložnost temeljite reorganizacije bančnih aktivnosti na način, ki bo omogočal doseganje večje učinkovitosti.

Večjo stroškovno učinkovitost lahko banke ob prevzemu ali združitvi dosežejo preko konsolidacije aktivnosti, ki se v bankah (oziroma novi banki, nastali po združitvi) nepotrebno podvajajo (npr. prekrivanje mreže poslovalnic²³, podvajanje administrativnih funkcij, oblikovanje skupnega sistema za obvladovanje tveganj, poenotenje informacijske tehnologije ipd.). Poleg stroškovne se lahko poveča tudi dohodkovna učinkovitost. Tako lahko na primer management prevzemne banke dvigne prihodke s pomočjo uvajanja naprednejših cenovnih politik, ponujanja bolj učinkovitih kombinacij produktov in storitev ter preko uvajanja bolj sofisticiranih prodajnih in trženjskih programov v prevzeto banko (Pillof, Santomero, 1998, str. 61). Pomemben je torej uspešen prenos superiornih managerskih sposobnosti iz bolj v manj učinkovito banko.

3.1.5 Rast in diverzifikacija

Družbe, ki izbirajo med različnimi načini rasti, se lahko odločajo med notranjo rastjo ali pa rastjo preko prevzemov in združitev z drugimi konkurenčnimi družbami. Notranja rast je lahko precej počasen in negotov proces. Na drugi strani je rast preko prevzemov in združitev bistveno hitrejša, čeprav ne moremo trditi, da odstrani komponento negotovosti. Družbe lahko rastejo znotraj svoje dejavnosti, kar se odraža v povečevanju tržnega deleža, ali pa razširijo obseg svojega poslovanja na druge dejavnosti. V slednjem primeru govorimo o diverzifikaciji (in o oblikovanju konglomeratov). Tipičen primer, kdaj družba izkoristi prevzem ali združitev za doseganje rasti, je, kadar hoče širiti svoje poslovanje na druga geografska območja²⁴, na katerih še ni prisotna.

Združitve in prevzemi lahko privedejo do diverzifikacije na več načinov, bodisi preko geografske diverzifikacije, produktne diverzifikacije ali preprosto preko povečanja števila

²³ Govorimo o zmanjševanju presežnih kapacitet.

²⁴ V okviru tega gre lahko za zgolj drugo regijo znotraj države, ali pa za širitev poslovanja v drugo državo.

bančnih komitentov. Večja diverzifikacija naj bi služila predvsem namenu stabilizacije prihodkov. Manjša negotovost in volatilnost lahko povečata tržno vrednost banke²⁵, na primer preko znižanja pričakovanih stroškov finančne stiske, preko povečanja prihodkov v tisti veji bančne dejavnosti, kjer komitenti cenijo stabilnost banke ipd. (Pilloff, Santomero, 1998, str. 62). Podobno meni Dermine (1999, str. 15), ki poudarja, da je diverzifikacijo mogoče doseči preko ponujanja širokega izbora produktov, servisiranja različnih skupin komitentov in preko razporeditve kreditnega tveganja vzdolž različnih regij in dejavnosti. Pozitivne učinke naj bi prinesla zlasti diverzifikacija v dejavnosti, ki so nizko korelirane z osnovno dejavnostjo oziroma naborom dejavnosti banke.

Diverzifikacija deželnih tveganj, ki so prisotna v številnih bančnih dejavnostih, bi lahko predstavljala pomemben motiv predvsem čezmejnim prevzemom in združitvam. Le-ti pa so v Evropski uniji zaenkrat redkejši pojav kot pa tovrstne domače transakcije. Zaradi oblikovanja EMU in s tem povezane makroekonomske konvergence lahko pričakujemo, da bo geografska diverzifikacija v državah članicah EMU prinesla le malo (in čedalje manj) pozitivnih učinkov. Poleg tega naj bi bile države članice že precej sektorsko diverzificirane. To pomeni, da so tudi banke, ki v teh državah delujejo na nacionalnem (in ne le na lokalnem) nivoju, že precej diverzificirane. Ker je že dosežena zadostna diverzifikacija po sektorjih, geografska diverzifikacija pa naj ne bi prinesla bistvenega izboljšanja, je to lahko tisti dejavnik, ki razloži, zakaj smo v Evropski uniji priča pretežno domačim prevzemom in združitvam, medtem ko je na mednarodnem nivoju precej manj tovrstnih transakcij (Vander Vennet, 2002, str. 2).

3.1.6 Tržna moč

Pozitivni učinki združitvev in prevzemov lahko izhajajo tudi iz povečanja tržne moči. Prevzemi in združitve bank, kjer obstaja precejšnje geografsko prekrivanje njihovega območja delovanja, zmanjšajo število bank na trgih, kjer te banke nastopajo. S tem se spremeni tržna struktura in tržni deleži vsaj nekaterih bank, med drugim seveda tržni delež združene banke. Zaradi manjšega števila udeležencev na trgu je konkurenca manjša, tržna moč združene banke pa večja. Zato lahko ta banka ustvari večje dobičke preko zniževanja pasivnih in dvigovanja aktivnih obrestnih mer (Pilloff, Santomero, 1998, str. 61). Tega motiva se zavedajo tudi organi nadzora, ki skušajo preprečiti združitve in prevzeme, ki bi za posledico imeli zmanjšanje konkurence.

²⁵ V kolikor verjamete v učinkovitost finančnih trgov, potem si velja zapomniti, da investitorji (delničarji bank) ne bodo plačali drugim za nekaj, kar lahko enako dobro napravijo sami. Managerji tako združitve in prevzeme pogosto upravičujejo s ciljem diverzifikacije in večje stabilnosti družbe. Toda če lahko investitorji sami kupijo delnice dveh (ali večih) družb, zakaj bi potem želeli, da družbe diverzificirajo svojo dejavnost? To lahko na precej preprostejši in predvsem cenejši način naredijo sami. Družbe torej ne bodo nagradili za diverzifikacijo, ki jo bo družba opravila z višjimi stroški, kot so stroški transakcij ob nakupu delnic, če bi investitorji sami hoteli diverzificirati svoje premoženje. Zato v takem primeru ni pričakovati, da bi diverzifikacija povečala tržno vrednost (Brealey, Myers, 2003, str. 368).

Baltazar in Santos (2003, str. 200-201) kot najpomembnejši motiv za konkretne primere združitve (v zadevnem primeru gre sicer za primer Kanade) identificirata povečanje tržne moči. Povečanje tržne moči naj bi bilo pomemben dejavnik zlasti v primeru t.i. mega-združitve, ki vključujejo ponavadi največje in najpomembnejše udeležence na trgu. Le-ti s tem dejansko postanejo tako veliki, da lahko s svojimi dejanji vplivajo na trg. Tržna koncentracija naraste do mere, ki omogoča združeni banki povečanje dobička preko zaračunavanja cen za bančne storitve, ki presegajo cene, ki bi jih banke postavile v primeru, da združitve ne bi bilo. Ob povečanju tržne koncentracije lahko dvignejo cene tudi preostali udeleženci na trgu, ki sledijo vodilnemu in si na ta način tudi sami dvigujejo dobičke. V kolikor investitorji menijo, da bo dvig tržne moči omogočil dvig cen in s tem dobičkov, bo njihov odziv pozitiven. Narasle bodo ne le cene delnic združene banke, temveč tudi njenih konkurentov.

3.1.7 Motiv: »prevelik, da bi propadel«

Preden ustrezne institucije, ki so zadolžene za varstvo konkurence, odobrijo posamezni primer prevzema oziroma združitve, morajo presoditi, kakšen vpliv bo ta transakcija imela na konkurenco na trgu. Prav tako morajo institucije pretehtati vse koristi ter stroške prevzema ali združitve, tako zasebne kot družbene. Zato morajo poznati prave motive, ki vodijo banke, vpletene v te postopke. Žal pa banke pogosto skrivajo dejanske motive, saj bi njihovo poznavanje zelo verjetno privedlo do zavrnitve s strani pristojnih državnih organov. Eden izmed takšnih motivov je, da bi banke kot rezultat prevzema oziroma združitve postale prevelike, da bi propadle (»too-big-to-fail«, v nadaljevanju: TBTF). Sobek (2000, str. 29) omenja to kot poznan in pogost motiv, ki bankam omogoča, da postanejo nepredvidne in malomarno izvajajo kreditno politiko in politiko obvladovanja tveganj. Pri tem se zanašajo na dejstvo, da jih bodo v primeru težav rešile nacionalne ali pa mednarodne institucije. V kolikor bi neka velika banka namreč postala nesolventna in ne bi bila sposobna izplačevati vlog svojim komitentom, bi to povzročilo paniko in sprožilo naval na banko. Propad ene (in zlasti velike) banke pa lahko sproži signal komitentom, da je v nevarnosti tudi solventnost drugih bank (četudi v resnici ni). To bi povzročilo splošno paniko in naval na druge banke, s tem pa privedlo do systemske krize (Dermine, 1999, str. 26). Škoda za gospodarstvo bi bila precejšnja, ne le zaradi propada banke (oziroma večih bank), temveč tudi s tem povezanih posledic (izgube delovnih mest, stroškov tožb, nezmožnosti podjetij za refinanciranje dospelih kreditov, izgube zaupanja v banke ipd.).

V kolikor na trgu obstaja splošno prepričanje, da je neka banka kot posledica mega-združitve postala prevelika, da bi propadla²⁶, to zmanjša njene stroške financiranja. Stroški virov financiranja padejo zato, ker banka poveča svoj dostop do »de facto« zastonj garancije s strani države oziroma davkoplačevalcev. Nižji stroški financiranja pomenijo večji dobiček, zato je z vidika banke TBTF zaželen motiv (Kane, 2000, str. 673). Na drugi strani pa predstavlja velike

²⁶ Oziroma »too big to be disciplined adequately«.

potencialne družbene stroške, saj visoko zadolženim bankam omogoča, da preprosto prenesejo tveganje na pleča davkoplačevalcev (Kane, 2000, str. 694).

Penas in Unal (2001) v zvezi z motivom TBTF postavljata naslednjo hipotezo: v kolikor banka kot rezultat prevzema postane prevelika, da bi propadla, se bo njeno kreditno tveganje zmanjšalo. To se mora odraziti v nižjih stroških financiranja (kot navedeno zgoraj), zato lahko verodostojnost tega motiva preizkusimo na primeru trga obveznic preko iskanja razlogov za realizacijo nenormalnih («abnormal») donosov²⁷ lastnikov obveznic teh bank v času napovedi prevzema oziroma združitve. Rezultati kažejo, da je TBTF pomemben motiv predvsem za srednje velike banke, ki lahko kot posledica združitve ali prevzema postanejo prevelike, da bi propadle. Bistveno manj pomemben pa je ta motiv za megabanke, ki so že smatrane kot prevelike, da bi propadle, in za majhne banke, za katere ni realne možnosti, da bi takšen status lahko dosegle.

Zakaj naj bi bile posamezne banke smatrane kot prevelike, da bi propadle, lahko razberemo iz Tabele 9, ki nam kaže velikost knjigovodske vrednosti temeljnega kapitala in bilančno vsoto oziroma sredstva največjih bank v posameznih državah članicah Evropske unije glede na BDP teh držav. Propad posamezne izmed teh bank bi lahko imel velike posledice za njihova gospodarstva, reševalni paketi pa bi za države predstavljali veliko breme.

Tabela 9: Velikost bank glede na BDP, EU-15, podatki za leto 2001

Država	Banka	Kapital*		Sredstva	
		v mio USD	kot % BDP	v mio USD	kot % BDP
Avstrija	Bank Austria	4.938	2,60%	140.651	74,19%
Belgija	Fortis Bank	11.432	5,02%	333.122	146,40%
Danska	Danske Bank	6.561	4,12%	182.947	114,89%
Finska	Nordea Bank Finland	7.401	6,09%	190.228	156,55%
Francija	Credit Agricole Groupe	28.876	2,19%	496.421	37,60%
Grčija	National Bank of Greece	1.913	1,63%	46.567	39,75%
Irsko	Allied Irish Banks	3.948	3,85%	78.298	76,43%
Italija	IntesaBci	13.041	1,20%	277.516	25,49%
Luksemburg	Banque Generale du Luxembourg	1.666	8,43%	34.369	173,93%
Nemčija	Deutsche Bank	21.859	1,18%	809.220	43,66%
Nizozemska	ABN Amro Bank	16.942	4,41%	526.450	137,08%
Portugalska	Banco Comercial Portugues	2.779	2,53%	55.847	50,75%
Španija	BSCH	15.209	2,61%	315.623	54,13%
Švedska	Nordea Group	8.725	3,98%	212.875	97,01%
Velika Britanija	HSBC Holdings	35.074	2,45%	696.381	48,71%

* Gre za knjigovodsko vrednost temeljnega kapitala ("Tier One Capital").

Vir: The Banker 2002; UN Statistics Division; lastni izračuni.

²⁷ V kolikor je TBTF verodostojen motiv in ga kot takega zaznajo tudi udeleženci na trgu, se bo kreditno tveganje, s tem pa tudi stroški financiranja, zmanjšalo. To pomeni nižje obrestne mere za obveznice te banke in dvig cene za že izdane obveznice (če vse ostalo ostane nespremenjeno). Tako lastniki obveznic v času napovedi prevzema oziroma združitve realizirajo presežno donosnost.

3.1.8 Podcenjenost bank

Med pomembnimi ekonomskimi motivi za prevzeme in združitve lahko zasledimo željo po prevzemu neke banke v primeru, da je le-ta podcenjena, torej da jo trg vrednoti nižje, kot je dejansko vredna. V takem primeru se lahko nekdo odloči za prevzem te banke, tudi če tega prej ni nameraval storiti, a bo sedaj pač izkoristil ponujeno priložnost.

V okviru tega motiva je pomemben znani Tobinov q-količnik, ki se izračuna kot razmerje med tržno vrednostjo prevzete družbe in stroški nadomestitve (»replacement costs«) njenih sredstev. Družbe, v tem primeru banke, ki se odločajo za širitev, se lahko odločajo med dvema možnostima, bodisi investiranjem v ustanovitev nove banke ali prevzemom obstoječe banke, katere tržna vrednost je nižja od stroškov nadomestitve sredstev te banke. Ta motiv je bil še zlasti prisoten v 70. letih 20. stoletja, ko so visoke stopnje inflacije in obrestne mere potisnile cene delnic daleč pod knjigovodsko vrednost številnih družb, visoka stopnja inflacije pa je pomenila tudi visoke stroške nadomestitve (DePamphilis, 2003, str. 28).

3.1.9 Osebnostni motivi

Vsi motivi za prevzeme in združitve pa niso tako »nedolžni« v smislu njihove usmerjenosti v delovanje v korist banke oziroma njenih lastnikov. Konsolidacija naj bi banki omogočila predvsem doseganje boljšega položaja na trgu in maksimiranje dobička ter vrednosti banke. Vendar pa skeptiki pogosto obtožujejo bankirje, da vrednost banke žrtvujejo v zameno za graditev vedno večjih finančnih institucij, dejansko finančnih imperijev. Skepticizmu gotovo botrujejo rezultati marsikaterih raziskav, ki kažejo, da bančni prevzemi in združitve pogosto ne privedejo do realizacije koristi, ki so bile navajane ob pričetku postopka. Tako naj bi bili številni prevzemi in združitve pogojevani z managerskimi osebni motivi, npr. graditvijo imperija zaradi povečevanja ugleda institucije in – seveda – njenega managementa; pričakovanja večjih plač in drugih ugodnosti, v kolikor bodo vodili velike namesto majhnih institucij ipd. Vpliv na poslovanje banke po prevzemu ali združitvi je tako odvisen tudi od motivov, ki vodijo to transakcijo. Raziskave kažejo, da prevzemi in združitve dejansko poslabšajo poslovanje banke v primeru, ko imajo managerji tako močan položaj v banki, da igrajo njihovi osebni motivi nadrejeno vlogo pri sprejemanju odločitev (Hughes et al., 2003, str. 417-419).

Osebnostni motivi managerjev so pogosto navajani pod nazivom »quiet-life or hubris hypotheses«. Prva hipoteza (mirno življenje) pravi, da so managerji zainteresirani za prevzeme in združitve, saj lahko višji dobički, ki so posledica ekonomij obsega ali večje tržne moči, vodijo do večjih plač in drugih ugodnosti (»perks«) za managerje, prav tako pa tudi do zmanjšanja tveganja zaradi diverzifikacije. Druga hipoteza (aroganca) pa trdi, da managerji včasih zaradi arogance ali prevelikega ponosa in zaupanja v svoje sposobnosti povečujejo potencialne koristi prevzema, zaradi česar v končni fazi preplačajo ciljno banko (Dermine, 1999, str. 16).

Tudi Nadler (2002, str. 33) ugotavlja, da motivi za prevzeme in združitve niso vedno ekonomsko utemeljeni. Številne transakcije zato propadejo, saj so jim botrovali osebni razlogi, kot so: ego (managerji hočejo voditi večjo banko), prijateljske vezi (preko prevzema lahko manager prevzemne banke pomaga prijatelju – managerju prevzete banke, ki mu je npr. grozil odpust) in denar (management banke, ki je cilj prevzema, objavi svoje mnenje o koristih tega prevzema, ki je pogojevano z višino plače, ki mu jo za čas po transakciji obljubi management prevzemne banke).

Navedeni osebni motivi managerjev so dejansko odraz problema, ki razjeda odnos med lastniki in managerji, to je problem agenta (»agency problem«). Lastniki banke najamejo nekoga, ki bo v njihovem imenu vodil banko in pri tem zasledoval njihove interese. Včasih pa pride do konfliktov interesa med lastniki (principali) in managerji (njihovimi agenti). Managerji imajo namreč lahko drugačne interese kot lastniki. Zanimajo jih stvari, ki jim dajejo večjo moč in varnost, zato zasledujejo cilje rasti in diverzifikacije. Na drugi strani pa lastnike zanima predvsem donosnost vloženega kapitala. Ker prevzemi in združitve hitreje vodijo do stvari, ki so managerjem pomembne, je normalno, da se zavzemajo za njih tudi v primeru, da bodo s tem prej škodovali kot pa koristili lastnikom banke. Pri tem lahko svojo voljo uveljavljajo zaradi pomanjkljivega nadzora nad njimi in zlasti večjega dostopa do informacij, ki jih sami (v filtrirani obliki) posredujejo lastnikom (Hopkins, 2002, str. 94).

3.1.10 Alternativni motivi

Poleg vseh do sedaj navedenih motivov se pojavljajo tudi drugi, ki morda niso tako pomembni niti pogosti, pa jih je vendar potrebno omeniti, da bo slika popolna.

Schenk (2000, str. 15-16) se sprašuje, zakaj sploh prihaja do prevzemov in združitvev, če pa tovrstne transakcije pogosto propadejo ali pa privedejo do negativnih posledic za sodelujoče banke. V odgovor na svoje vprašanje je avtor razvil t.i. »minimax-regret model«, ki pod določenimi predpostavkami razloži²⁸, zakaj so takšni prevzemi strateško, če že ne ekonomsko, smiselni. Kadar je obžalovanje definirano kot izguba užitka zaradi vedenja, da bi bilo mogoče doseči boljši izid, če bi bila v času odločanja sprejeta drugačna odločitev, potem model predpostavlja, da udeleženci na trgu avtomatsko sprejmejo odločitev, ki minimizira največje možno obžalovanje. Ko banka A sprejema odločitev o npr. prevzemu, banka B ne ve, kakšno odločitev bo banka A sprejela. Pri iskanju najbolj primerne reakcije na odločitev banke A mora banka B upoštevati potencialne posledice, ki jih bo zanjo imela odločitev banke A. Odločitev banke A za prevzem lahko bodisi izboljša ali pa poslabša njen konkurenčni položaj, odvisno od motivov, ki vodijo ta prevzem. Banka B pri tem ne ve, ali banko A vodijo ekonomski, ali zgolj osebni motivi managerjev. V kolikor se banka A odloči za prevzem, banka B pa ne, se konkurenčni položaj banke B lahko poslabša. Če pa se tudi sama odloči za

²⁸ Kadar gre za veliko stopnjo medsebojne odvisnosti med udeleženci na trgu in veliko negotovosti glede nameranih odločitev in dejanj posameznih udeležencev.

prevzem, njen položaj ne bo ogrožen. Zato se bo v takšnem primeru negotovosti banka B tudi sama odločila za prevzem.

Še posebej kadar delničarji kot mero uspešnosti managementa banke uporabljajo primerjavo z najbližjo konkurenco, zgoraj opisani model hitro lahko privede do vsesplošnega vala združitve²⁹. Propadle združitve v primeru opisanega načina sprejemanja odločitev tako niso posledica neuspešne implementacije ustreznih združitvenih tehnik in postopkov, temveč rezultat odločitve, ki je imela strateško ozadje in ne ekonomsko.

Podobno vprašanje glede motivov najdemo tudi v Hopkins (2002, str. 88), ki se sprašuje, ali je valove bančnih prevzemov in združitvev mogoče razložiti z zasledovanjem večje učinkovitosti in dobičkonosnosti; ali pa v ozadju zadnjega vala prevzemov in združitvev stoji t.i. »teorija lemingov« (»lemming theory«), kjer akterji eden za drugim skačejo s pečine. Slednja razlaga gotovo ima neko težo, saj na takšno obnašanje kažejo tudi izjave udeležencev na trgu. Zanimiva je npr. izjava Josefa Ackermann-a³⁰, ki glede pričakovanega vala čezmejnih združitvev pravi, da »je potrebna samo ena velika združitvev, ki bo sprožila ta val« (Sills, 2003, str. 75).

3.2 Tipi združitvev in prevzemov

V literaturi lahko zasledimo več načinov delitve prevzemov in združitvev, najpogosteje pa se uporablja delitev na podlagi sledečih kriterijev:

- ali gre za domačo ali mednarodno transakcijo (po navedbah ECB (2003, str. 29-30) je bilo v obdobju 1997 do konca prvega tromesečja leta 2003 med državami Evropske unije bistveno večje število domačih prevzemov in združitvev kot pa tistih z drugimi državami, ki so del Evropskega ekonomskega področja (403 nasproti 137); v kolikor vključimo še transakcije z institucijami izven tega področja, je bilo število domačih in mednarodnih transakcij v tem obdobju približno enako – slednjih je bilo namreč 407); in
- ali gre za inter- ali intrasektorsko transakcijo.

Pri domačih intrasektorskih transakcijah gre za prevzeme in združitve med bankami, ki so locirane v isti državi. V drugem primeru gre za mednarodne intrasektorske transakcije, torej za mednarodne bančne prevzeme in združitve. V okviru intersektorskih prevzemov in združitvev, tako domačih kot mednarodnih, gre dejansko za konglomeracijo, ki je omenjena in natančneje predstavljena v podpoglavju 2.2.5. V tem primeru gre največkrat za prevzem zavarovalnic ali drugih finančnih institucij s strani bank. V precej manjši meri pa gre proces v drugo smer.

²⁹ Dejansko govorimo o t.i. učinku vagona (»bandwagon effect«).

³⁰ Josef Ackermann je bil v času nastanka članka (oktober 2003) CEO Deutsche Bank.

Smith in Walter (1998, str. 27) pri tipih prevzemov in združitvah razlikujeta tudi med dogovorjenimi in sovražnimi prevzemi («hostile takeovers»). Sovražni prevzemi so tisti, v katerih je ponudba za prevzem s strani uprave in nadzornega sveta tarče prevzema sprejeta z neodobravanjem in nenaklonjenostjo. Avtorja navajata, da sovražni prevzemi v finančnem sektorju ne igrajo bistvene vloge in le manjši del transakcij se opravi na ta način.

Nadalje lahko transakcije delimo tudi glede na: način financiranja, ki je bil uporabljen za izvedbo prevzema oziroma združitve; uspešnost posla; motiv za prevzem oziroma združitve; velikost posla oziroma udeleženih institucij ipd.

3.3 Trendi združitvah in prevzemov v bančnem sektorju

Različni motivi za prevzeme in združitve so v kombinaciji (in podkrepljeni) s trendi razvoja v bančništvu privedli do hitre rasti števila in vrednosti prevzemov in združitvah v bančnem sektorju Evropske unije. Ključni pojavi, ki so predstavljali prelomne trenutke v razvoju tega procesa, so bili uvedba evropskega skupnega trga, liberalizacija kapitalskega trga (t.i. »1992-efekt«), takoj zatem pa oblikovanje EMU. Zagovorniki tega procesa poudarjajo, da bodo prevzemi in združitve zmanjšali presežne kapacitete v bančništvu in omogočili večjo učinkovitost obstoječih institucij. Na drugi strani pa nasprotniki trdijo, da so koristi bančnih prevzemov in združitvah le namišljene. Ne glede na to, kakšno je mnenje različnih spremljevalcev tega procesa glede njegove smiselnosti in učinkovitosti (rezultati analiz učinkovitosti in uspešnosti bančnih združitvah in prevzemov v Evropski uniji bodo sicer predstavljeni v podpoglavju 3.4.2), se proces – občasnim zastojem navkljub – odvija naprej.

3.3.1 Splošni pregled dogajanja v bančništvu v Evropski uniji

V poznih 80. in zgodnjih 90. letih 20. stoletja se je proces prestrukturiranja in koncentracije bančništva začel odvijati predvsem v manjših državah članicah Evropske unije, kot sta Nizozemska in Danska. Preko prevzemov in združitvah so se oblikovale velike bančne/finančne institucije, katerih cilj je bil učinkovito nastopati na evropskem trgu, ali vsaj v določeni regiji (npr. Benelux, Skandinavija). Proces bančnih prevzemov in združitvah je v zgodnjih 90. letih 20. stoletja pospešila tudi skandinavsko bančno krizo. Danes trga Švedske in Finske obvladuje nekaj večjih (in ena izrazito velika – Nordea) bank. Podobni procesi so se v zadnjih dvajsetih letih odvijali v Španiji (oblikovanje gigantov BSCH in BBVA), Belgiji (DEXIA, Fortis, ING, KBC), Veliki Britaniji (HSBC Holdings) in drugod.

Sočasno s tem procesom in z začetkom tranzicijskega obdobja gospodarstev Srednje- in Vzhodne Evrope se je pričela tudi ekspanzija na razvijajoče se trge, zlasti preko prevzemov obstoječih bank, ki so bile predmet privatizacije (dejavne so na primer KBC Bank, Raiffeisen ipd.). Nekatere banke so se pričele širiti na območja, s katerimi so bila zgodovinsko povezana, kot na primer prodor portugalskih, italijanskih in zlasti španskih (prednjačita gotovo BSCH in BBVA) bank na trge držav Latinske Amerike. Določena ekspanzija se je odvijala tudi na

področja preostalih treh držav Evropskega ekonomskega področja (»European Economic Area« oziroma EEA), domačim prevzemom in združitvam pa se ni izognila niti Švica (UBS in Credit Suisse).

Zaradi številnih ovir, ki spremljajo mednarodne prevzeme in združitve, se te transakcije v Evropski uniji odvijajo predvsem, a ne izključno, na nacionalnem ali vsaj na regionalnem nivoju. Košak in Tomaž (2004, str. 63) na primer navajata, da je v obdobju 1990-2001 v bančnih sektorjih držav članic EMU skupna vrednost združitvev in pridružitvev znašala 316,9 mrd EUR, pri čemer pa je bilo kar 78 % vseh transakcij (po vrednosti) domačih, torej znotraj posamezne države, in le 22 % čezmejnih. Tudi Povalej (2002, str. 8) navaja, da je bilo v obdobju 1991-2001 v Evropi 49 bančnih združitvev in prevzemov v skupni vrednosti več kot 1 mrd USD, od teh pa je bilo le 10 meddržavnih. Med 25 največjimi transakcijami sta bili celo samo 2 meddržavni, in sicer združitve švedske Nordbanken s finsko Merito (leta 1998) ter prevzem Credit Commercial de France s strani britanske HSBC. Težko pa bi našli primer resnično »evropske« banke v smislu, da se širi preko prevzemov in združitvev z bankami iz večine držav članic Evropske unije in na ta način povečuje in ustvarja prisotnost na enotnem evropskem trgu bančnih storitev. Razlog je verjetno tudi ta, da so največji sinergijski učinki doseženi pri združitvah znotraj državnih meja, predvsem kot posledica odprave presežnih kapacitet (Grenko, 2000, str. 39). Glede na trenutne razmere si je tako težko predstavljati, da bi celoten evropski bančni prostor obvladovalo nekaj velikih panevropskih bank.

Kot je razvidno iz Tabele 10 (glej naslednjo stran), in še najbolj očitno iz podatka za vseh 15 držav članic Evropske unije, je večji del (v povprečju več kot 80 %) bančnih prevzemov in združitvev v Evropski uniji opravljenih na nacionalni ravni. Mednarodne transakcije se odvijajo tako z državami izven EEA območja (ki vključuje tudi EU-15), kot tudi znotraj. Ta podatek vsebuje tudi število prevzemov bank v Latinski Ameriki ter Srednji- in Vzhodni Evropi, kamor se širijo nekatere banke s sedežem v Evropski uniji. Očitno je lažja (ali pa preprosto bolj zaželena) združitvev z bankami in prevzem bank v državah v razvoju, ki so pričele z razprodajo državnega premoženja (vključno z bankami) tujcem. Medtem ko Tabela 10 prikazuje veliko aktivnost na področju bančnih prevzemov in združitvev zlasti v letih 1998 in 1999, pa ECB (2003) navaja, da se je v zadnjih štirih letih le-ta nekoliko umirila, število transakcij pa zmanjšalo³¹. To tudi potrjujejo navedbe v popularnem časopisju, ki citirajo bančnike, da »gre za zatišje pred nevihto« in da »se čaka na en veliki pok, ki bo sprožil plaz novih prevzemov in združitvev«.

³¹ Podobno najdemo tudi v Kikuchi in Schich (2003, str. 105), ki navajata, da je aktivnost bančnih združitvev in prevzemov v EMU dosegla svoj vrh v letih 1998 in 1999, ko so vrednosti transakcij presegle 70 mrd EUR. Sledil pa je bistven upad v letih 2000 in 2001 na pod 50 oziroma pod 40 mrd EUR.

Tabela 10: Število vseh bančnih³² prevzemov in združitvev, obdobje 1995-2000

		1995	1996	1997	1998	1999	I.-VI. 2000	povprečje 1995-1999
Avstrija	skupaj	14	24	29	37	24	8	26
	domači (v %)	100%	100%	93%	100%	83%	63%	95%
Belgija	skupaj	6	9	9	7	11	3	8
	domači (v %)	100%	89%	78%	86%	55%	0%	81%
Nemčija	skupaj	122	134	118	202	269	101	169
	domači (v %)	82%	87%	92%	94%	89%	90%	89%
Danska	skupaj	2	2	2	1	2	2	2
	domači (v %)	100%	100%	50%	100%	0%	50%	70%
Španija	skupaj	13	11	19	15	17	29	15
	domači (v %)	31%	36%	5%	33%	29%	10%	27%
Finska	skupaj	9	6	5	7	2	5	6
	domači (v %)	78%	100%	100%	71%	100%	60%	90%
Francija	skupaj	61	61	47	53	55	25	55
	domači (v %)	98%	100%	98%	98%	93%	84%	97%
Grčija	skupaj	0	1	3	9	8	1	4
	domači (v %)	0%	0%	100%	78%	38%	0%	43%
Irska	skupaj	3	4	3	3	2	0	3
	domači (v %)	33%	25%	0%	67%	50%	0%	35%
Italija	skupaj	73	59	45	55	66	30	60
	domači (v %)	93%	95%	100%	95%	97%	100%	96%
Luksemburg	skupaj	3	2	3	12	10	8	6
	domači (v %)	100%	50%	100%	75%	60%	75%	77%
Nizozemska	skupaj	7	11	8	3	3	5	6
	domači (v %)	29%	29%	63%	0%	33%	40%	31%
Portugalska	skupaj	6	6	2	5	2	9	4
	domači (v %)	83%	83%	50%	20%	0%	67%	47%
Švedska	skupaj	1	2	5	1	7	2	3
	domači (v %)	100%	100%	40%	100%	14%	0%	71%
Velika Britanija	skupaj	3	11	21	24	19	6	16
	domači (v %)	67%	36%	71%	67%	74%	67%	63%
EU-15	skupaj	326	343	319	434	497	234	
	domači (v %)	84%	85%	85%	88%	83%	74%	

Vir: ECB, 2000, str. 36; lastni preračuni.

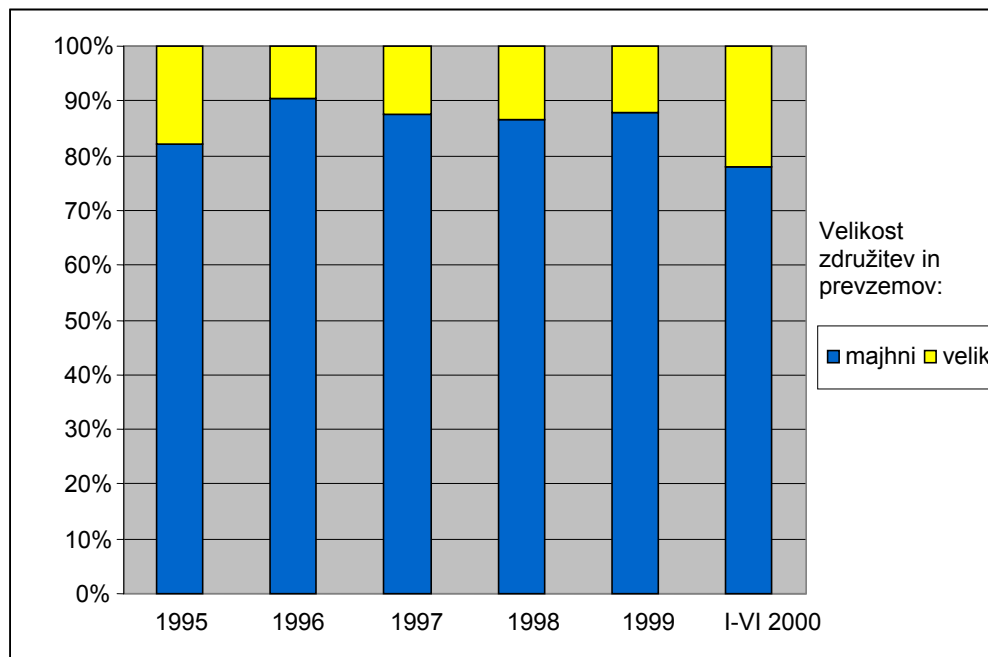
Zanimiv je tudi podatek, da so v povprečju v okrog 80 % vseh prevzemov in združitvev vpletene banke iz Nemčije (približno 35-55 %, različno po letih), Francije (10-20 %), Italije in Avstrije. Kot smo lahko videli v Tabeli 1, so to hkrati tudi države, ki imajo med državami članicami Evropske unije največje število bank (v letu 2002 je imela Nemčija kar 30 % vseh kreditnih institucij v Evropski uniji, Francija pa slabih 15 %).

Pretežno domači prevzemi in združitve se odvijajo predvsem v Franciji in Nemčiji (kar odraža njihov že pregovorni odpor do tujega lastništva bank) ter na Finskem (kjer pa je odstotek odvisen tudi od skupno majhnega števila tovrstnih transakcij); sicer pa je Finska v tem času doživela izrazito konsolidacijo bančnega sektorja, kar je razvidno iz Tabele 2. Dokaj omejena čezmejna aktivnost se odraža tudi v relativno nizkem deležu tujih bank v večini držav Evropske unije (vidni izjemi sta Irska in Luksemburg, ki pa ju lahko smatramo tudi kot »off-

³² Gre izključno za prevzeme in združitve med bankami, torej le za intrasektorske (tako domače kot mednarodne) transakcije.

shore« centra). V veliki večini držav se ta delež³³ giblje okrog 10 %. V Luksemburgu, Belgiji in na Irskem je več kot 80 % deleža tujih bank iz držav, ki spadajo v EEA – to lahko razumemo kot del procesa evropske integracije bančnega sektorja v teh treh državah (Kikuchi, Schich, 2003, str. 106).

Slika 1: Bančni prevzemi in združitve, ločeno po velikosti³⁴



Vir: ECB, 2000, str. 40-41; lastni prikaz.

Ločitev domačih bančnih prevzemov in združitev po velikosti prikazuje Slika 1. Iz nje je razvidno, da je daleč več transakcij opravljenih med majhnimi kot pa velikimi bankami; to je sicer pričakovano, med drugim tudi zato, ker število majhnih bank presega število velikih bank. Rast velikosti bančnega sektorja in čedalje večja koncentracija v bančnem sektorju bosta verjetno privedla do povečanja deleža transakcij, ki vključujejo vsaj eno veliko banko.

3.3.2 Podroben pregled dogajanja v posameznih državah

V nadaljevanju navajamo nekaj primerov prevzemov in združitev bank iz držav članic Evropske unije. Povzeli bomo trende v posameznih državah ter konkretne primere tovrstnih transakcij.

³³ Gre za prisotnost tujih bank preko podružnic ali odvisnih bank.

³⁴ Velike transakcije so opredeljene kot tiste, ki vključujejo vsaj eno banko, ki ima bilančno vsoto večjo od 1 mrd EUR, majhne pa vključujejo zgolj banke, ki imajo bilančno vsoto nižjo od 1 mrd EUR.

Tabela 11: Primeri večjih združitvev in prevzemov v obdobju 1990 – 2003 ³⁵

Država	Banke oziroma bančne skupine
Španija	BSCH (Banco Santander + Banco Central Hispano + Banesto) BBVA (Banco Bilbao Vizcaya + Argentaria)
Avstrija	Bank Austria (Bank Austria + Creditanstalt) Erste Bank (Giro Credit + Erste SparCasse)
Nizozemska	ABN-AMRO (ABN-Bank + AMRO Bank)
Italija	SanPaolo IMI (Istituto Bancario SanPaolo di Torino + IMI) IntesaBci (Banca Intesa + Bci) Unicredito Italiano (Credito Italiano + Unicredito)
Nemčija	Hypo Vereinsbank (Bayerische Vereinsbank + Hypo Bank) Deutsche Bank + Bankers Trust HSH Nordbank (LB Kiel + LB Hamburg)
Francija	BNP-Paribas (BNP + Paribas) Credit Agricole Group + Credit Lyonnais Credit Agricole + Banque Sofinco + Banque Indosuez
Portugalska	Banco Comercial Porugues + Banco Portugues do Atlantico
Belgija	KBC (Kredietbank + Cera) Fortis Bank (FortisBank + Banque Generale du Luxembourg) Dexia + Artesia (Bacob)
Danska	Unibank (Unibank + Tryg-Baltica)
Velika Britanija	Royal Bank of Scotland (National Westminster + Royal Bank of Scotland) HBOS (Halifax + Bank of Scotland)
Švedska	Swedbank + Föreningsbanken Skandinaviska Enskilda Banken + Trygg-Hansa
Čez-mejne transakcije	Dexia (Credit Local de France + Credit Communal de Belgique) Fortis (Generale de Bank + ASLK-CGER Bank) Nordea Group (MeritaNordbanken + Unidanmark+ Cristiania) ING Groep + Banque Brussels Lambert BSCH + Totta & Acores Bank Austria + HypoVereinsbank

Vir: Belaisch et al., 2001, str. 13; The Banker, 2002, str. 174-175; Grenko, 2000, str. 38; Marshall, 2003a, str. 55; Lanchner, 2003, str. 14; Schenk, 2000, str. 6.

V Nemčiji poleg nekaj velikih združitvev in prevzemov (npr. HypoVereinsbank, Deutsche Bank) prihaja do združitvene in prevzemne aktivnosti predvsem na lokalnem nivoju, med hranilnicami in deželnimi bankami. Glede na potrebo po prestrukturiranju in znižanju stroškov deželnih bank, ki bodo po letu 2005 v skladu z zahtevo Evropske unije izgubile državno pomoč, so ponavadi združitve med deželnimi bankami vzete kot pozitivni korak v tej smeri. Tako je na primer trg z navdušenjem sprejel napoved združitve LB Kiel in LB Hamburg, ki je privedla do nastanka HSH Nordbank. Kot primer najbolj uspešne združitve do sedaj pa se navaja LBBW, ki je nastala preko združitve Südwestdeutsche Landesbank, Landesgirokasse in dela komercialnih aktivnosti L-Bank. Tako lahko LBBW ponuja celovito ponudbo bančnih storitev svojim komitentom in je v letu 2001 postala najbolj donosna izmed velikih deželnih bank. Problem pri združevanju bank v Nemčiji je seveda razdeljenost države

³⁵ Gre za omejen seznam; podrobnejši podatki so prikazani v tabeli v prilogi 2.

na dežele, zato lokalni politični interesi pogosto preprečijo združitve in prevzeme, ki bi potencialno lahko privedli do zmanjšanja delovnih mest (Marshall, 2003a, str. 52-55).

V Španiji je preko združitvev in prevzemov že prišlo do oblikovanja dveh megabank, BBVA in BSCH, ki sta tako postali dve izmed največjih bank v Evropi. Španske banke sedaj širijo svojo prisotnost tudi na portugalski bančni trg, kot na primer BSCH preko prevzema Banco Totta e Acores ter Banco Popular preko prevzema BNC, podobne načrte pa ima tudi BBVA (Stewart, 2004, str. 114-115). Prav tako je do izrazite konsolidacije prišlo v primeru Belgije, Nizozemske, Švedske in Finske.

V Franciji je prišlo do združitve med Credit Agricole Group in Credit Lyonnais. Že več let je bilo govora o tej združitvi, nato pa je bila transakcija hitro izvršena, ko je BNP Paribas napovedala svoj namen, da prevzame Credit Lyonnais. Združitev je tako omogočila Credit Agricole, ki je bila s svojimi aktivnostmi usmerjena pretežno na podeželje, prisotnost v francoskih mestih, kjer ima Lyonnais 10 % tržni delež (Lanchner, 2003, str. 14). Omenja se tudi morebitna združitev med Societe Generale in Dexia banko na eni strani in nameravani prevzem Societe Generale s strani BNP-Paribas na drugi strani (Morris, 2003, str. 1).

Banke pri svoji ekspanziji uporabljajo različne združitveno/prevzemne strategije, kakor pač ustrezajo njihovi organizacijski kulturi in potrebi po širitvi ter zniževanju stroškov. Tako se na primer naslednje banke poslužujejo različnih tipov strategij (Abraham, Van Dijcke, 2002, str. 42):

- ABN-AMRO je usmerjena v čezmejne prevzemne aktivnosti znotraj bančnega sektorja;
- ING je usmerjena v čezmejne intersektorske prevzeme (tako banke kot zavarovalnice);
- Fortis je usmerjen v čezmejne intersektorske združitve;
- pri Nordea pa gre za kombinacijo čezmejnih inter- in intrasektorskih združitvev in prevzemov.

Zanimiv je primer skupine Nordea, do katere je prišlo po skandinavski bančni krizi v letih 1991-1993. Banke na Norveškem, Finskem in Švedskem (delno pa tudi na Danskem) so utrpeli izjemne izgube. Krizo so rešile države preko izdajanja državnih pomoči, garancij in tudi preko rešilnih paketov, s katerimi so dejansko rešile nekatere nesolventne banke. Po tej krizi je postalo jasno, da se mora bančni sektor v regiji izrazito prestrukturirati. Prišlo je do močno povečane prevzemne in združitvene aktivnosti, zaradi česar se je število bank v navedenih državah zmanjšalo s 1.513 v letu 1985 na 665 v letu 2000. Kot rezultat tovrstnih aktivnosti je prišlo do oblikovanja univerzalne bančne in bančno-zavarovalne družbe, ki je bila prisotna v štirih državah te regije. Ideja pan-nordijske banke se je porodila po nastanku MeritaNordbanken (združitev Merita-Finska in Nordbanken-Švedska v letu 1997). V letu 1999 je Unidanmark prevzela Vesta (Norveška) in Try-Baltica (Danska). Nato pa je prišlo do združitve med MeritaNordbanken in Unidanmark ter s tem nastanka Nordea Group, kasneje pa je skupina povečala prisotnost na trgu še preko prevzemov Cristiania Bank (Norveška,

2000) in Postgirotbank (Švedska, 2001) (Abraham, Van Dijcke, 2002, str. 56-57). Nastanek skupine Nordea je primer uspešne čezmejne konsolidacije in kot tak lahko vzor za nadaljnje konsolidacijske aktivnosti, potencialno tudi na panevropskem, vsekakor pa na regijskem nivoju (kot sta v primeru Beneluxa skupini ING in Fortis).

3.4 Učinki združitve in prevzemov v bančnem sektorju

Združitve in prevzemi so načeloma pozitiven znak za razvoj neke dejavnosti, saj kažejo na pripravljenost akterjev na prihajajoče spremembe in njihovo sposobnost prilagajanja (ECB, 2000, str. 7). Vseeno pa odgovori na vprašanja, ali so združitve in prevzemi v bančništvu smiselni in koristni za vse sodelujoče, tako lastnike-delničarje kot gospodarstvo ter družbo kot celoto, niso popolnoma jasni in enoznačni. Študije s tega področja podajajo različne argumente in nasprotujoče si rezultate. Večina teh študij je sicer opravljena na primeru ZDA, preprosto zaradi večje razpoložljivosti podatkov in večje konsistentnosti (primerjava med različnimi evropskimi državami je težja že zaradi različnih sistemov in, zlasti v preteklosti, različne regulacije bančnega sektorja), čeprav je vse bolj obsežna literatura razpoložljiva tudi za primer Evrope. V nadaljevanju bomo ob upoštevanju rezultatov analiz skušali ugotoviti, kakšne so koristi in učinki združevanja in prevzemov v evropski bančni industriji.

3.4.1 Metode analize

Empirične študije uporabljajo pretežno dve metodi analize, in sicer študije učinkov na učinkovitost (t.i. »operating performance studies«) ter študije dogodkov (»event studies«), ki analizirajo vpliv združitve oziroma prevzema na tržno vrednost sodelujočih bank. Poleg teh se pogosto uporabljajo še t.i. študije dinamične učinkovitosti (»dynamic efficiency studies«), včasih pa tudi študije, ki skušajo ugotoviti vpliv bančne konsolidacije na kreditiranje malih podjetij. V nadaljevanju bomo na kratko predstavili značilnosti ključnih metod analize.

Študije dinamične učinkovitosti uporabljajo različne ekonometrične metode z namenom ugotoviti, ali konsolidacija poveča učinkovitost bank, ki so vpletene v postopek prevzema oziroma združitve, v primerjavi z učinkovitostjo bančne panoge kot celote (Beitel, Schiereck, 2001, str. 3). Pri tem upoštevajo tako spremembe v kazalcih učinkovitosti kot tudi spremembe v strukturi ponudbe (»product mix«).

Študije učinkov na učinkovitost primerjajo finančne kazalnike poslovanja banke pred in po združitvi oziroma prevzemu. Z uporabo računovodskih podatkov skušajo ugotoviti, ali je kot posledica takšne transakcije prišlo do sprememb v donosnosti (ROE, ROA) in kazalcih stroškovne učinkovitosti, kot je npr. delež stroškov v neto prihodkih (»cost/income ratio«). Spremembe v kazalnikih se običajno primerjajo s kazalniki neke kontrolne skupine bank (primerljivih konkurenčnih bank). Te študije so posebej primerne za ugotavljanje učinkovitosti domačih transakcij, saj lahko banke v teh primerih realizirajo največ koristi na podlagi zmanjševanja števila poslovalnic, ki se medsebojno prekrivajo, združevanja

podpornih služb, poenotenja informacijske tehnologije in administrativnih funkcij. Potencialna slabost teh študij je, da kot mero učinkovitosti pogosto vzamejo nek kazalnik, ki vključuje bodisi obrestne bodisi neobrestne prihodke (odhodke) in zato ne upošteva morebitnih sprememb v strukturi ponudbe, ki bi povečala (zmanjšala) obrestne oziroma neobrestne prihodke (ali odhodke) (Rhoades, 1994, str. 1-4). Kot smo navedli zgoraj, je to slabost, ki jo študije dinamične učinkovitosti odpravljajo. V tem smislu gre pri študijah učinkov na učinkovitost dejansko za statično analizo.

Študije dogodkov uporabljajo dokaj standardizirano metodologijo. Te študije analizirajo donosnost delnic bank, ki so bodisi vključene v združitev bodisi so prevzemne ali prevzete banke (tarče), v primerjavi z donosnostjo tržnega portfelja vrednostnih papirjev. Razlike v donosnostih se ponavadi izračunavajo za obdobja od nekaj dni pa do več tednov pred in po dogodku. Pri tem je dogodek opredeljen kot dan napovedi prevzema oziroma združitve (»announcement day«). Cilj študije je ugotoviti, ali bodo zaradi same napovedi transakcije delnice sodelujočih bank imele donosnost, ki bo višja ali nižja od tiste, ki je pričakovana na trgu. Razlike v donosnostih bank glede na pričakovano donosnost služijo kot ocene »nenormalnih« oziroma presežnih (»excess«) donosnosti. Pri tem se najpogosteje uporablja naslednja metodologija izračuna (Beitel, Schiereck, 2001, str. 10-11; Rhoades, 1994, str.4)³⁶:

$$AR_{jt} = R_{jt} - (a_j + b_j R_{mt}), \quad [3]$$

kar lahko zapišemo tudi kot:

$$AR_{jt} = R_{jt} - ER_{jt}. \quad [4]$$

Avtorji potem izračunajo povprečno presežno donosnost:

$$AR_t = \frac{1}{n} \cdot \sum_{j=1}^n AR_{jt} \quad [5]$$

in kumulativno presežno donosnost:

$$CAR[t_1; t_2] = \sum_{t_1}^{t_2} AR_t \quad [6]$$

³⁶ Pri čemer je:

AR_{jt} – presežna donosnost delnice banke j v času t ;

R_{jt} – dejanska donosnost delnice banke j v času t ;

a_j – ocena presečišča na ordinatni osi za ocenjevani model;

b_j – ocena naklona tega modela, ki odraža spremembo donosnosti banke j glede na tržno donosnost;

R_{mt} – dejanska donosnost tržnega portfelja v času t , ki ga ponavadi predstavlja nek izbrani tržni indeks;

ER_{jt} – pričakovana donosnost delnice banke j v času t , kar dejansko predstavlja izraz v oklepaju.

Slabosti študij dogodkov so v tem, da se obdobje pred in po napovedi, ki je zajeto v študiji, lahko bistveno razlikuje glede na različne avtorje. Zato tudi neposredne primerjave niso vedno smiselne in možne. Poleg tega študije upoštevajo zgolj banke, z delnicami katerih se trguje na organiziranem trgu vrednostnih papirjev, to je na borzi. Delnice marsikaterih bank pa ne kotirajo na borzi, zato v teh študijah niso zajete (Rhoades, 1994, str. 4-6).

Pilloff in Santomero (1998, str. 64) pa navajata, da se v zadnjem času uporablja nov pristop, ki združuje slednji metodi analize. Študije, ki uporabljajo to metodo, merijo korelacijo med spremembami v računovodskih podatkih in presežnimi donosnostmi. Na ta način skušajo ugotoviti, kakšna je sposobnost trga, da pravilno napove spremembe v poslovanju bank. Ključno vprašanje pri tem je torej, ali so udeleženci na trgu sposobni razlikovati med združitvami, ki bodo privedle do povečane učinkovitosti banke in tistimi, ki tega ne bodo dosegle.

3.4.2 Rezultati raziskav

Večji del raziskav, s katerimi razpolagamo, se osredotoča na vpliv prevzemov in združitev na povečanje (zmanjšanje) stroškovne in dobičkovne učinkovitosti. Preostale skušajo ugotoviti, kakšen je vpliv na tržno vrednost bank. En del študij pa skuša ugotoviti tudi, kakšne posledice imajo prevzemi in združitve za trg bančnih storitev in tržno moč sodelujočih bank, in s tega vidika presojajo, kako naj regulatorji posegajo v primeru napovedanega prevzema ali združitve.

3.4.2.1 Vpliv na učinkovitost

Ocena X-učinkovitosti v primeru bančnih prevzemov in združitev je pomembna, saj je eden izmed načinov, da ugotovimo, ali je združitev v javnem interesu. Združitev je potencialno družbeno koristna, v kolikor izboljša stroškovno in dobičkovno učinkovitost³⁷. Ocena stroškovne in dobičkovne učinkovitosti omogoča razlikovanje med dejanskim povečanjem učinkovitosti in povečanjem dobička zaradi večje tržne moči. Preprosti pogled na kazalnike donosnosti in stroškov nam tega ne more povedati (Huizinga, Nelissen, Vander Vennet, 2001, str. 3). Pred pregledom ugotovitev stroškovne literature na tem področju je treba omeniti, da ugotovitve različnih avtorjev sicer med seboj niso vedno neposredno primerljive, saj lahko avtorji uporabljajo različne metode analize kakor tudi podatke za različna časovna obdobja in različno število držav. Že kriterij izbora podatkov, ki so (ali niso) primerni za analizo, ima lahko velik vpliv na končne rezultate in ugotovitve.

³⁷ Združitev ima lahko družbeno dodano vrednost, če poveča stroškovno učinkovitost, tako da se ista količina proizvodov proizvede ob uporabi manjše količine produkcijskih faktorjev (inputov), ali če dvigne dobičkovno učinkovitost, tako da poveča vrednost proizvedenih proizvodov za več, kot poveča vrednost uporabljenih inputov. Tako pridobljene družbene koristi je potem potrebno primerjati z družbenimi stroški, ki lahko nastanejo kot posledica povečane možnosti združene banke, da izkorišča svojo tržno moč (Berger, 1998, str. 80).

Vander Vennet (1996) je preučeval učinkovitost združitvev in prevzemov med bankami v Evropski uniji v obdobju 1988-1993. Pri tem je razdelil vzorec bank predvsem glede na višino kontrolnega deleža, ki ga prevzemna banka pridobi tekom transakcije. V primeru domačih večinskih prevzemov izkazujejo banke, ki so tarče prevzema, podpovprečno učinkovitost pred prevzemom, tudi prevzem pa tega ne more popraviti. Pri tovrstnih prevzemih očitno prevladujejo obrambni in managerski motivi. Domači popolni prevzemi (»full acquisitions«) prav tako ne privedejo do kakšnih sinergijskih učinkov. Avtor zato zaključí, da domačih bančnih prevzemov ne moremo razložiti na podlagi teorij učinkovitosti, bolj verjetno gre za transakcije z namenom povečevanja tržne moči. Na drugi strani pa ima domača združitvev bank, ki so približno enake velikosti, velike potenciale za realizacijo sinergijskih učinkov in zmanjšanje stroškov ter števila zaposlenih. Na podlagi teh transakcij se poveča tako stroškovna kot dobičkovna učinkovitost. Presenetljivo pa avtor najde tudi pozitivne učinke čezmejnih prevzemov na učinkovitost bank, ki so tarče prevzema. Isti avtor pa v svoji študiji Vander Vennet (2002) ugotavlja vpliv čezmejnih prevzemov in združitvev bank v državah Evropske unije, v Švici in na Norveškem za obdobje 1990-2001, torej na časovno bistveno drugačnem vzorcu bank. Pri tem ugotovi, da čezmejni prevzemi privedejo do rahlega povečanja dobičkovne učinkovitosti, nimajo pa nikakršnih oprijemljivih učinkov na stroškovno učinkovitost. Slednje je verjetno posledica ovir čezmejnemu povezovanju, ki onemogočajo realizacijo bistvenih sinergijskih učinkov. Večja dobičkovna učinkovitost pa je lahko rezultat spremenjenega principa določanja cen prevzetih bank, ali pa povečane tržne moči.

Focarelli, Panetta, Salleo (2002) pri analizi učinkov na učinkovitost izrecno razlikujejo med prevzemi in združitvami. V svojem vzorcu imajo zajete italijanske banke (gre torej le za domače transakcije) v obdobju 1985-1996. Pri združitvah naj bi bile aktivne banke večje, pasivne pa manj rentabilne in naj bi imele višje stroške dela. So torej dobri kandidati za prestrukturiranje. Pri prevzemih velja, da so prevzemne banke bolj donosne in očitno želijo s prevzemom povečati vrednost prevzete banke preko izboljšanja kakovosti njenega kreditnega portfelja. Rezultati za združitve kažejo, da višji neobrestni prihodki, višji stroški dela³⁸, povečano kreditiranje in bolj učinkovita izraba kapitala privedejo do povečanja dobičkonosnosti. Pri prevzemih pa je povečanje dobičkonosnosti predvsem rezultat izboljšane kvalitete kreditnega portfelja. Pri združitvah naj bi bil tako ključni motiv povečanje neobrestnih prihodkov, pri prevzemih pa povečanje vrednosti prevzemnih bank na zgoraj opisan način.

Na drugi strani rezultati raziskave Huizinga, Nelissen in Vander Vennet (2001) kažejo, da se stroškovna učinkovitost bank v primeru združitvev poveča, kar velja tako za vzorec velikih kot

³⁸ Zanimiva je razlaga višjih stroškov dela, saj lahko velja verjetno za večji del držav Evropske unije, ki imajo dokaj rigidni trg delovne sile. Po prevzemu ali združitvi se ponavadi dvignejo plače zaposlenih v prevzeti banki na raven tistih iz prevzemne banke, v kolikor so bile prej nižje, skoraj nikoli pa se ne zmanjšajo, v kolikor so bile prej višje. Zelo omejujoča delovna zakonodaja pa hkrati onemogoča, da bi banke na čimbolj preprost način zmanjšale število zaposlenih z odpuščanjem.

majhnih bank. Kljub temu, da povečanje učinkovitosti pomeni le dvig na povprečno raven bančne panoge, so ekonomske koristi vseeno zelo visoke. Hkrati pa združitve zmanjšajo dobičkovno učinkovitost velikih bank, a jo povečajo za vzorec majhnih bank. Očitno je potrebnega več časa, da bi se lahko realizirali vsi pozitivni učinki na povečanje dobičkovne učinkovitosti. Avtorji ugotavljajo, da bančne združitve in prevzemi na splošno prispevajo k povečanju X-učinkovitosti evropskega bančnega sektorja.

Rezultati raziskav torej kažejo na določene potenciale glede povečanja učinkovitosti bank, ki so udeležene v prevzemih in združitvah, pri čemer ne gre govoriti o nekih splošnih koristih v primeru »evropskih« transakcij, saj lahko sklepamo, da je večji del pozitivnih učinkov skoncentriran v domačih, in to pretežno združitvenih, transakcijah. Razhajanja med nekaterimi rezultati so sicer razumljiva in verjetno posledica različnih vzorcev (tako po številu zajetih bank in transakcij kot po državah in opazovanih časovnih obdobjih).

Rezultati za ZDA kažejo nekoliko drugačno sliko. Berger in Humphrey (1994) na podlagi študij učinkov bančnih prevzemov in združitev v 80. letih 20. stoletja navajata, da sicer obstajajo precejšnje možnosti za povečanje stroškovne učinkovitosti v primeru bančnih prevzemov (stroškovne X-neučinkovitosti naj bi znašale 20-25 % celotne višine stroškov), a da jih banke v ZDA, ki so bile vpletene v združitve, očitno niso znale izkoristiti. Berger (1998) na podlagi vzorca ameriških bančnih prevzemov in združitev za obdobje 1991-1994 ugotavlja, da v povprečju bančne združitve povečajo dobičkovno učinkovitost³⁹ glede na druge banke, a nimajo skoraj nikakršnega vpliva na stroškovno učinkovitost. Sprememba učinkovitosti je tem večja, čim bolj so bile banke pred združitvijo neučinkovite, kar je v skladu s hipotezo, da združitve »prebudijo« neučinkovite managerje, ali pa so uporabljene kot izgovor za nepopularno, a potrebno, prestrukturiranje. Berger in Mester (2003) pa za obdobje 1991-1997 ugotavljata, da se je stroškovna učinkovitost bank občutno zmanjšala, dobičkovna učinkovitost⁴⁰ pa povečala. Zaradi ponujanja večjega števila zahtevnih finančnih storitev so se stroški res povečali, a so se hkrati prihodki povečali za več, kar ustrezno razloži rezultate te študije. Večji del rezultatov pojasnjuje prav vzorec bank, ki so bile vpletene v združitve. Pri teh je bilo povečanje dobičkovne in zmanjšanje stroškovne učinkovitosti⁴¹ bolj izrazito kot pri drugih bankah v vzorcu.

³⁹ Dobičkovna učinkovitost naj bi bila bolj primerna za analizo vplivov združitev in prevzemov, saj poleg stroškov upošteva tudi spremembe v prihodkih, s tem pa tudi spremembe v strukturi ponudbe, do katere po združitvi skoraj gotovo pride. Stroškovna učinkovitost te spremembe ne upošteva (Berger, 1998, str. 79).

⁴⁰ Kot navaja že Berger (1998), pa tudi Berger in Mester (2003), je večja dobičkovna učinkovitost lahko tudi rezultat večje diverzifikacije tveganj, ki omogočajo bankam, da usmerijo svoj portfelj v investicije z večjim tveganjem, a večjo pričakovano donosnostjo.

⁴¹ Ena izmed možnih razlag tega »fenomena« nespremenjenih ali celo manjših stroškovnih učinkovitosti je naslednja: študije, ki ugotavljajo posledice združitev bank na učinkovitost nove entitete, ponavadi podcenijo precejšnja dolgoročna znižanja stroškov, do katerih pride kot posledica združitev. Ključni razlog je treba iskati v aplikaciji računovodskih metod, ki se uporabljajo pri združitvah. Bančne združitve v 90. letih 20. stoletja so pogosto zahtevale računovodske popravke, ki so potisnili stroške navzgor. Uporabljene računovodske metode so zahtevale povečanje vrednosti združenih, oziroma kombiniranih, bančnih sredstev

Medtem ko akademiki na primeru ZDA odkrivajo, da prevzemi in združitve ne privedejo do bistveno povečane stroškovne učinkovitosti (ali jo celo zmanjšajo), pa praktiki-bankirji zagovarjajo prevzeme in združitve prav z argumenti, da jim bo tovrstno prestrukturiranje omogočilo znižanje stroškov. Toda oboji imajo lahko prav. Ponavadi namreč govorijo o isti stvari, a imajo v mislih različne koncepte. Akademiki se pri omembi učinkov združitvev in prevzemov ponavadi osredotočijo na stroškovno učinkovitost, ki jo na primer merijo z razmerjem med celotnimi stroški in celotnimi sredstvi oziroma kakšnim podobnim kazalcem, ali pa stroškovno učinkovitost ugotavlja tudi z uporabo kakšnih ekonomskih modelov. Na drugi strani pa bankirji povečini govorijo o absolutnem, ali pa odstotnem, znižanju stroškov. Če se višina stroškov sodelujočih bank zaradi združitve zniža, a se hkrati sredstva (bilančna vsota), ali pa prihodki, znižajo več kot proporcionalno, bi lahko bankir trdil, da so se stroški znižali, medtem ko bi akademik ugotovil, da se je stroškovna učinkovitost (merjena kot razmerje med stroški in sredstvi oziroma prihodki) znižala (Rhoades, 1994, str. 9).

Potrebno je upoštevati, da gre v primeru ZDA kljub ločenosti na posamezne zvezne države vseeno za domače združitve in prevzeme. Na drugi strani pa je velika konsolidacija in koncentracija bančništva v večini evropskih držav privedla do neizbežnosti čezmejnih prevzemov in združitvev, v kolikor se bo ta proces nadaljeval. Rezultati študij učinkovitosti za pretekla obdobja glede čezmejnih transakcij sicer ne vlivajo pretiranega optimizma, a razvojni trendi v bančništvu gredo le vse bolj v smeri panevropskega bančnega trga. Poleg tega lahko določene regijske transakcije (Benelux, Skandinavija, Pirenejski polotok) vseeno smiselno obravnavamo kot domače, kar praksa tudi potrjuje.

3.4.2.2 Vpliv na tržno vrednost

Ena izmed pomembnejših študij na tem področju je gotovo Cybo-Ottone in Murgia (2000), ki analizira vpliv združitvev in prevzemov v 14 evropskih držav (13 držav Evropske unije in Švica) v obdobju 1988-1997 na tržno vrednost bank (in drugih finančnih institucij), ki so vpletene v posamezno transakcijo. Rezultati študije na splošno kažejo, da v povprečju pride do pozitivnega in statistično značilnega povečanja tržne vrednosti delnic bank v primeru napovedi prevzema oziroma združitve. Avtorja pokažeta, da rezultati niso bistveno drugačni po državah, kar kaže na relativno homogeno institucionalno okolje in pristop k vrednotenju tržnih vrednostnih papirjev v zajetih državah. Pozitivna reakcija trga na napoved prevzema oziroma združitve je lahko posledica večje pričakovane učinkovitosti ali pa večje pričakovane tržne moči. Ob napovedi posamezne bančne združitve cene delnic bank na trgu v povprečju narastejo, razloga pa sta predvsem dva: (I) pričakovanje, da bo povečanje tržne koncentracije povečalo dobičke največjih udeležencev na trgu; ali (II) analitiki izrazijo pričakovanja, da bodo tudi druge banke postale tarče prevzema oziroma bodo udeležene v združitvi.

(tako opredmetenih kot neopredmetenih). Posledica tega je bila, da je združena banka po združitvi poročala bistveno višje stroške amortizacije, tudi če je banka po združitvi razpolagala z istimi zgradbami in opremo kot pred združitvijo (Kwan, Wilcox, 1999, str. 1-2; 1999a, str. 2).

Združitve med bankami in zavarovalnicami kažejo visoko pozitivne in statistično značilne učinke na tržno vrednost delnic (kažejo se pričakovanja pozitivnih učinkov ekonomij obsega in vzporednega trženja bančnih ter zavarovalniških storitev). Nasprotno pa rezultati niso pozitivni za transakcije med bankami in drugimi finančnimi institucijami (npr. ekspanzija na področje investicijskega bančništva). Rezultati so pozitivni le za domače, ne pa tudi za čezmejne transakcije, pri katerih trg ne kaže pozitivnih pričakovanj. Slednje je konsistentno s hipotezo tržnega prekrivanja (»market overlap hypothesis«), v skladu s katero naj bi največ pozitivnih učinkov na povečanje učinkovitosti prinesle transakcije med institucijami, katerih aktivnosti se geografsko prekrivajo (Cybo-Ottone, Murgia, 2000, str. 855).

Beitel in Schiereck (2001) sta napravila analizo na primeru Evrope (EU-15, Norveška in Švica) za prevzeme in združitve, ki so bili napovedani v obdobju 1985-2000. Ugotovila sta (kar je tudi v skladu z rezultati večine študij na tem področju), da delničarji banke-tarče prevzema v času napovedi in za različne časovne intervale ustvarijo pozitivno presežno donosnost. Z vidika teh delničarjev so torej bančni prevzemi in združitve čisti uspeh. V nasprotju s tem pa delničarji prevzemne banke (»shareholders of the bidder bank«) ne ustvarijo ne pozitivne ne negativne presežne donosnosti oziroma rezultati niso statistično značilni. Kombinirani rezultati pa kažejo v povprečju statistično značilno pozitivno presežno donosnost. Tako lahko ugotovimo, da ne gre zgolj za prenos vrednosti od delničarjev prevzemne k delničarjem prevzete banke, pač pa bančne združitve in prevzemi v Evropi dejansko ustvarijo vrednost, kar je spodbudno tudi s političnega in regulatornega vidika.

Geografska diverzifikacija oziroma mednarodne transakcije imajo statistično značilen negativni vpliv na vrednost delnic prevzemne banke. Produktna diverzifikacija pa se izraža v bistveno višjih presežnih donosnostih, ki jih realizirajo delničarji prevzetih institucij (zavarovalnic in drugih finančnih institucij). Tudi na agregatnem nivoju tovrstni prevzemi ustvarijo več dodatne vrednosti. Prav tako avtorja ugotavljata, da večje transakcije, ki so bolj kompleksne in manj pregledne, kombinirano ustvarijo manjšo vrednost, dejansko pa rezultirajo tudi v negativnem učinku na delničarje prevzemne banke.

Kar pa je še posebej zanimivo, je dejstvo, da naj bi bili pozitivni rezultati predvsem rezultat transakcij, ki so bolj časovno oddaljene, novejšje pa tudi na agregatnem nivoju ne ustvarjajo več nikakršne vrednosti. Tako so delničarji evropskih prevzemnih bank v letih 1998-2000 realizirali izrazito negativne presežne donosnosti (Beitel, Schiereck, 2001, str. 29). S tem prihaja tudi pod vprašaj njihov interes (vsaj kratkoročni) glede prevzemov, ki se jih lotevajo banke v njihovi lasti.

Beitel in Schiereck (2004) pa na istem vzorcu analizirata tudi možnosti napovedovanja reakcij trga na napovedi evropskih bančnih prevzemov in združitev⁴². Tako na primer zaključita, da

⁴² Avtorja najdeta kar nekaj značilnosti bank, ki so udeleženske prevzemov in združitev in ki imajo pojasnjevalno moč pri razlagi pozitivnih presežnih donosnosti evropskih bančnih prevzemov in združitev: npr.

lahko na podlagi izbire tarče prevzema ugotovimo, ali bo prevzemnik uspešen ali ne. Uspešni prevzemniki povečini izberejo manjše in hitro rastoče tarče, ki so relativno neučinkovite. Ta in podobne ugotovitve lahko pomagajo bankam, ki se odločajo za prevzeme in združitve, da izbirajo partnerje, ki jim bodo omogočali nadaljnjo rast. Delničarjem pa omogoča, da presodijo, ali bo odobritev prevzema oziroma združitve povečala vrednost njihovega premoženja ali ne.

Če torej povzamemo, ugotovimo, da bančne združitve in prevzemi v Evropi vzbudijo pozitivne reakcije udeležencev na trgu, še posebej če gre za domače transakcije in kombiniranje zmogljivosti bank in zavarovalnic (oblikovanje »bancassurance-a«). Negativen oziroma statistično neznačilen pa je učinek v primeru mednarodnih transakcij, kar je skladno z ovirami mednarodni konsolidaciji in manjšim pričakovanim sinergijskim učinkom.

Študije na primeru ZDA pa v nasprotju z evropskimi ugotavljajo predvsem negativne ali kvečjemu mešane učinke napovedi bančnih prevzemov in združitev na tržno ceno delnic sodelujočih bank. Rezultati za ZDA kažejo, da so v veliki večini primerov kumulativne presežne donosnosti delnic prevzemne banke statistično značilno negativne, na drugi strani pa so presežne donosnosti delnic banke, ki je tarča prevzema, pričakovano pozitivne (Beitel, Schiereck, 2001, str. 4). Te transakcije tako v povprečju ne ustvarjajo vrednosti, temveč prihaja do prelivanja vrednosti od delničarjev prevzemne k delničarjem prevzete banke. Zato ni jasno, zakaj naj bi delničarji prevzemne banke imeli (kratkoročno gledano) interes, da njihova banka aktivno vodi prevzem ali združitev. Podobne rezultate poroča tudi Rhoades (1994) v svojem pregledu raziskav glede učinkov združitev in prevzemov na udeležene banke. Večji del raziskav (18 od 21) ugotavlja negativne, nevtralne ali – v boljšem primeru – mešane učinke napovedi združitev na vrednost delnic prevzemne banke. Po drugi strani pa večina študij (8 od 9) ugotovi pozitivne učinke na vrednost delnic banke, ki je tarča prevzema. Tudi Pilloff in Santomero (1998) v svojem pregledu empiričnih študij poročata, da rezultati v povprečju kažejo, da bančne združitve in prevzemi v ZDA ne ustvarijo statistično značilnih pozitivnih učinkov. V povprečju delničarji prevzete banke ustvarijo dobiček na škodo delničarjev prevzemne banke.

Rezultati za ZDA torej ne govorijo tako jasno in razločno v prid bančnim prevzemom in združitvam, kot je to na primeru evropskih držav. Cybo-Ottone in Murgia (2000) to razlagata z razliko v regulatornih režimih. Tako na primer pozitivni rezultati za transakcije, ki vključuje banke in zavarovalnice, kažejo na prednosti bolj liberalnega režima, ki uravnava produktno diverzifikacijo, v Evropi kot pa v ZDA. Toda kljub vsemu se združitveni in prevzemni procesi tudi v ZDA odvijajo dalje. To lahko pomeni, da empirične študije kažejo napačne rezultate (kar pa je glede na njihovo številčnost in dokajšnjo enotnost manj verjetno), ali pa dejansko prevladujejo neekonomsko utemeljeni motivi.

geografska osredotočenost, relativna velikost, stroškovna učinkovitost, izkušnje prevzemne banke in način plačila.

3.4.2.3 Vpliv na tržno moč

Eden izmed pomembnejših motivov za prevzem oziroma združitve naj bi bila tudi želja po pridobitvi čim večje tržne moči. Ta motiv je pomemben predvsem z vidika nadzornih oblasti, ki se morajo odločiti, ali dati soglasje k določeni transakciji ali ne. Presojati morajo zaželenost te transakcije z družbenega vidika. Povečanje učinkovitosti ima pozitiven vpliv na družbeno korist. Po drugi strani pa povečanje tržne moči omogoča večji vpliv na določanje cen, zato negativno vpliva na družbeno blaginjo. Konsolidacija bančništva v Evropski uniji je že privedla do velikih ravni koncentracije bančnih sektorjev v številnih evropskih državah. Zato morajo biti regulatorji toliko bolj pozorni, saj bi nadaljnja koncentracija lahko imela negativne neto družbene učinke. S tega vidika so zlasti »problematične« združitve med velikimi bankami in oblikovanje megabank. Presojanje motiva posameznega prevzema ali združitve je zato pri sprejemanju odločitve za regulatorja ključnega pomena.

Punt in Van Rooij (2003) sta na vzorcu osmih evropskih držav (vse članice Evropske unije) za obdobje 1992-1997 testirala dve hipotezi. Hipoteza tržne moči (»market-power hypothesis«) predpostavlja, da je tržna moč ključna pojasnjevalna spremenljivka za dobičkonosnost banke. V primeru tržnih nepopolnosti (visoka koncentracija, visoke vstopne ali izstopne ovire ipd.) lahko družba z veliko tržno močjo vpliva na določanje cen na trgu in na ta način ustvarja večji dobiček na račun potrošnikov. Hipoteza učinkovitosti (»efficient-structure hypothesis«) pa pozitivno povezuje med dobičkonosnostjo in koncentracijo (ali pa tržnim deležem) pojasnjuje z mero učinkovitosti. Večja učinkovitost privede tako do večje dobičkonosnosti kot do večjega tržnega deleža. Avtorja študije ugotavljata, da združitve in prevzemi privedejo tako do večje dobičkonosnosti banke (absolutno in relativno glede na skupino primerljivih konkurenčnih bank) kot tudi do večje X-učinkovitosti. Vendar pa se obrestne mere, ki jih banka plačuje in zaračunava, kot posledica združitve ne spremenijo. Empirični dokazi tako pričajo, da v ozadju (evropskih) bančnih prevzemov in združitve stoji hipoteza učinkovitosti; zato lahko sklepamo, da so te transakcije povečini ekonomsko utemeljene.

Angelini in Cetorelli (2003) prav tako poročata, da banke, ki so udeležene v prevzemih in združitvah, povečini ne izkazujejo povečane tržne moči. Konsolidacija očitno ni poslabšala konkurenčnih razmer, temveč so združitve in prevzemi povečali stroškovno učinkovitost bank, koristi pa so bile delno posredovane naprej komitentom v obliki nižjih obrestnih marž. Glede na to, da gre razvoj bančništva v Evropski uniji v smeri čedalje večje konkurence, je takšno obnašanje možno pojasniti s tem, da so se banke v odgovor na spreminjajoče se razmere odločile za konsolidacijo z namenom povečanja učinkovitosti. Del koristi so prenesle na komitente in s tem povečale konkurenco na trgu ter zmanjšale spodbude za vstop novih bank na ta trg.

3.5 Regulativni okvir združitve in prevzemov v Evropski uniji

Pravni okvir, ki opredeljuje združitve in prevzeme v Evropski uniji, je dokaj skromen. Podlage lahko najdemo v odločbah 4064/89⁴³ in 1310/97⁴⁴. Le-te se nanašajo zgolj na združitve in prevzeme, katerih pomembnost presega meje in pristojnosti posameznih držav. V skladu s temi smernicami je Evropska komisija pristojna za združitve, kjer:

- je promet (»turnover«) vsake izmed sodelujočih družb večji od 250 mio EUR,
- skupni promet sodelujočih družb presega 5 mrd EUR in
- promet vsake izmed sodelujočih družb zunaj domače države predstavlja več kot tretjino njenega celotnega prometa.

Združitve, ki ustrezajo zgoraj navedenim pogojem, je treba prijaviti Evropski komisiji v roku enega tedna po podpisu pogodbe. Evropska komisija ima nato en mesec časa, da sprejme odločitev, ali začeti s postopkom za odobritev združitve. Postopek je potrebno pričeti le v primeru, ko obstajajo resni dvomi glede združljivosti posamezne združitve s konceptom skupnega trga, in mora biti zaključen v roku štirih mesecev (Sobek, 2000, str. 30). Sicer pa so združitve in prevzemi v posameznih državah Evropske unije še vedno v okviru pristojnosti nacionalnih zakonodaj in pristojnih domačih organov.

Velika Britanija je leta 1968 uvedla t.i. »samoregulativni Kodeks prevzemov in združitve« (»self-regulatory City Code on Takeovers and Mergers«, v nadaljevanju: Kodeks). Namen Kodeksa je bil v primeru prevzemov zagotoviti pravično in enakopravno obravnavanje vseh delničarjev (tudi manjšinjskih) ter oblikovati urejen okvir, znotraj katerega se bodo odvijali prevzemi. V skladu s tem Kodeks ureja aktivnosti prevzemnikov pred napovedjo prevzema, vsebino informacij, ki jih morata tako prevzemnik kot tarča prevzema posredovati delničarjem, ter obrambne mehanizme, ki so na voljo družbam, ki so tarče prevzema. Do 80. let 20. stoletja je bila regulacija prevzemov bolj ali manj fenomen ZDA in Velike Britanije. V večini kontinentalnih evropskih držav so bili prevzemi tako redki, da je bilo oblikovanje posebnih predpisov smatrano kot nepotrebno. V drugi polovici 80. let 20. stoletja pa se je prevzemna aktivnost močno povečala, zato so tudi druge države pričele uvajati različne oblike samoregulativnih pravil (kodeksov) ali obvezujočih, zakonskih predpisov. Na njihovo oblikovanje je močno vplival britanski Kodeks, čeprav še vedno obstajajo določene razlike, predvsem glede ureditve obvezne ponudbe za prevzem (»mandatory bid rule«) in pristojnosti upravnih odborov za izvajanje obrambnih aktivnosti (Berglöf, Burkart, 2003, str. 185-186). Pregled ureditve prevzemov v posameznih državah članicah Evropske unije je prikazan v tabeli v prilogi 3.

Pravni okvir, ki se konkretno nanaša na združitve in prevzeme med kreditnimi institucijami v Evropski uniji, je sicer opredeljen v 11. členu Druge bančne direktive. Le-ta določa, da mora

⁴³ Council Regulation No. 4064/89 on the control of concentrations between undertakings.

⁴⁴ Council Regulation No. 1310/97 amending Regulation No. 4064/89 on the control of concentrations between undertakings.

pridobitelj kvalificiranega deleža⁴⁵ v kreditni instituciji o tem obvestiti pristojni organ. Pristojni organ lahko nato v določenem obdobju (treh mesecev) nasprotuje nameravani pridobitvi kvalificiranega deleža, t.j. izda veto. To lahko stori, kadar se porodijo dvomi o ustreznosti prevzemnika z vidika zagotavljanja zdravega in preudarnega managementa (»sound and prudent management«). Izvajanje tega člena se med državami članicami Evropske unije rahlo razlikuje. Obstajajo namreč različni načini izračunavanja praga, ki opredeljuje kvalificirani delež, prav tako pa so razlike glede načina in možnosti uporabe veta. Nadalje pa drugi člen smernice 95/26/EEC⁴⁶ vključuje ključne določbe glede potrditve združitve ali prevzema. Bančni nadzorniki lahko, v skladu s tem členom, vplivajo na strukturo nove skupine, ki nastane kot rezultat te transakcije. Določbe tega člena obvezujejo bančne nadzornike, da odklonijo soglasje k transakciji, v kolikor bo struktura nove skupine predstavljala oviro pri izvajanju nadzora na individualni ali konsolidirani osnovi. Dodatno pa je potrebno upoštevati, da lahko nadzorniki, v skladu z zakoni in predpisi, ki urejajo varstvo konkurence, posamezno transakcijo preprečijo tudi v primeru, da bi le-ta imela negativni vpliv na konkurenco v sektorju (ECB, 2000, str. 26-27). Pristojnost odločanja je na nacionalnem nivoju, različne države pa so uvedle tudi nekoliko različne pristope. Pristojni organ je ponavadi centralna banka, ministrstvo za finance ali drug pristojni odbor (npr. v Belgiji »Bančna in finančna komisija«, v Franciji »Odbor finančnih nadzornih oblasti«, na Portugalskem »Svet finančnih nadzornikov«), katerega član je običajno tudi guverner centralne banke. V primeru transakcije, ki vključuje tako banke kot zavarovalnice, pa je potrebno tudi soglasje institucije, ki je zadolžena za nadzor nad zavarovalnicami.

Z namenom poenotenja pravil, ki urejajo področje združitvev in prevzemov v državah članicah Evropske unije, je Evropska komisija že poskušala doseči sprejem »panevropske prevzemne direktive«. Prvi poskusi segajo v 70. leta 20. stoletja, ko je Evropska komisija pod vodstvom profesorja Roberta Penningtona oblikovala osnutek prevzemne direktive. Enako kot kasnejše verzije je bila tudi ta močno pod vplivom britanskega Kodeksa. Zaradi nestrinjanja med različnimi državami o vsebini direktive je bil projekt končno opušen. Tekom naslednjih 20 let je Komisija pripravila še več predlogov prevzemnih direktiv, a soglasje glede njihovih določil ni bilo nikoli doseženo. Tudi zadnji poskus v letu 2001 je naletel na nasprotovanje in zavrnitev v Evropskem parlamentu. Argumenti Evropske komisije so, da je poenotenje pravil in s tem položaja vseh udeležencev nujno, saj bo privedlo do več prevzemov, prevzemi pa vodijo do prestrukturiranja. In prestrukturiranje je nekaj, kar Evropska unija nujno potrebuje, če želi dohiteti in prehiteti ZDA, kot je zapisano v Lizbonski deklaraciji (Berglöf, Burkart, 2003, str. 173 in 189).

Poenotenje pravil je konec koncev potrebno tudi zaradi tega, ker se bo (če se bo) nadaljnja konsolidacija s prevzemi in združitvami odvijala predvsem na mednarodnem, torej čezmejnem, nivoju. Vendar pa nacionalne oblasti, pod različnimi pretvezami, včasih

⁴⁵ Kvalificiran delež (»qualifying holding«) je opredeljen na nivojih 20 %, 33 % in 50 %.

⁴⁶ European Parliament and Council Directive 95/26/EC z dne 29.6.1995, ki popravlja posamezne določbe raznih direktiv (med drugim tudi 89/646/EEC) z namenom izboljšanja nadzora.

preprečijo prevzem domače s strani tuje institucije. V kolikor želimo doseči enotni trg finančnih storitev v Evropski uniji, potem morajo vse finančne institucije imeti popolno svobodo pri investiranju v druge države članice. V skladu z določili Sporazuma o Evropski uniji (t.i. Maastrichtskega sporazuma) prevzem domače družbe s strani družbe iz druge države članice Evropske unije ne more in ne sme biti podvržen diskriminaciji. A trenutna praksa čezmejnih prevzemov in združitvev v bančništvu ne ustreza v celoti tem principom. Zato naj tovrstne transakcije ne bi smele biti preprečene iz kateregakoli drugega razloga kot zaradi negativnega vpliva na konkurenco, ali pa dvomov o ustreznosti prevzemnika z vidika zagotavljanja zdravega in preudarnega managementa prevzete institucije (ESFRC, 2000, str. 1).

3.6 Prepreke procesu združevanja in prevzemov v Evropski uniji

Kot nam kažejo podatki, so mednarodni prevzemi in združitve dokaj redek pojav in šele v zadnjem času se njihovo število in delež povečuje. Med leti 1980 in 2000 je le približno ena šestina vseh bančnih združitvev na svetu⁴⁷ vključevala partnerje, ki imajo sedeže v različnih državah. Za Evropo je ta podatek sicer nekoliko bolj ugoden, a še vseeno nizek (približno ena tretjina; od tega 20 % med dvema evropskima institucijama) (Buch, DeLong, 2001, str. 2). Manjše število mednarodnih transakcij je verjetno posledica njihove manjše uspešnosti, le-ta pa je med drugim posledica številnih kulturnih, jezikovnih in regulativnih ovir. Zaradi teh ovir, ki jih bomo podrobneje opredelili v nadaljevanju, si težko predstavljamo prihodnost enotnega evropskega bančnega trga, na katerem deluje večje število velikih panevropskih bank.

Ovire procesu združevanj in prevzemov lahko delimo na tiste, ki prihajajo iz zunanjega okolja ter na tiste, ki nastanejo kot rezultat notranjih dejavnikov. Buch in DeLong (2001, str. 2) pa te ovire delita na:

- informacijske stroške (»information costs«) in
- razlike v regulativah posameznih držav.

3.6.1 Informacijski stroški

Med informacijske stroške lahko štejemo razdaljo med partnerji v združitvi ali prevzemu, jezikovne razlike, kulturne razlike in valutne razlike.

Kulturne razlike lahko razumemo bodisi kot razlike v nacionalnih kulturah in navadah bodisi kot razlike v organizacijski kulturi. Seveda pa prvo v določeni meri vpliva na drugo. Nacionalne kulturne razlike tako opredelimo kot razlike v normah, navadah in postopkih dveh organizacij. Stopnjo te razlike določajo razlike med kulturnimi normami ene in druge države. V primeru združitve lahko ena institucija skuša vsiliti svoje norme in navade drugi

⁴⁷ Natančnejši podatki se nahajajo v prilogi 4.

organizaciji, ki pa takšnemu načinu dela ni najbolj prilagojena. To lahko privede do velikih prepadov med organizacijama ter nezadovoljstva med zaposlenimi, zaradi česar združitev ne pripelje do zaželenih in pričakovanih pozitivnih učinkov. Podcenjevanje tega problema ima lahko pomembne posledice in se izkaže celo v neuspehu posamezne transakcije. Problem kombiniranja različnih organizacijskih kultur omenjajo tudi Bowditch, Buono in Lewis (2002, str. 313), ki med razlikami navajajo managersko kulturo in pristop do zaposlenih, managerski stil, obstoj legend in mitov v družbi, način oblikovanja podružnic, notranjo opremo, pisarno predsednika uprave (obrnjena proti ali stran od zaposlenih), vpletenost v zunanje okolje ipd. Tako lahko neko podjetje in njegovi zaposleni prevzem razumejo kot »vdor tujca« v njihov prostor; pride do šikaniranja, zamer in odhajanja boljših kadrov. To so seveda le potencialne težave, do katerih pa lahko pride v primeru prevelikih razlik.

Valutne razlike zmanjšujejo preglednost in vnašajo dodatno negotovost tečajnih razlik in tveganj v pripravo izračunov pri transakcijah. Jezikovne razlike lahko predstavljajo velik problem z vidika komunikacije, še posebej na operativni ravni. Poleg tega pa povečujejo tudi stroške, saj je vse stvari potrebno komunicirati zaposlenim v dveh ali več jezikih. Geografska razdalja pa dejansko samo povečuje verjetnost, da imata instituciji različne organizacijske kulture, jezik in valute.

Dodatno je potrebno omeniti tudi probleme, ki nastanejo pri upravljanju (vodenju) in nadziranju institucije iz velike razdalje. To so: »ozemeljske bitke« med zaposlenimi na različnih lokacijah, visoki stroški selitve pripadnikov vodstvenih struktur, nadzor in ocenjevanje obnašanja in truda managerjev na oddaljenih trgih, obvladovanje odnosov s komitenti ipd. Navedeni problemi se lahko odrazijo bodisi v višjih stroških ali pa v nižjih prihodkih za zagotavljanje finančnih storitev enake kakovosti (Berger, Deyoung, Udell, 2000, str. 7).

3.6.2 Razlike v regulativah

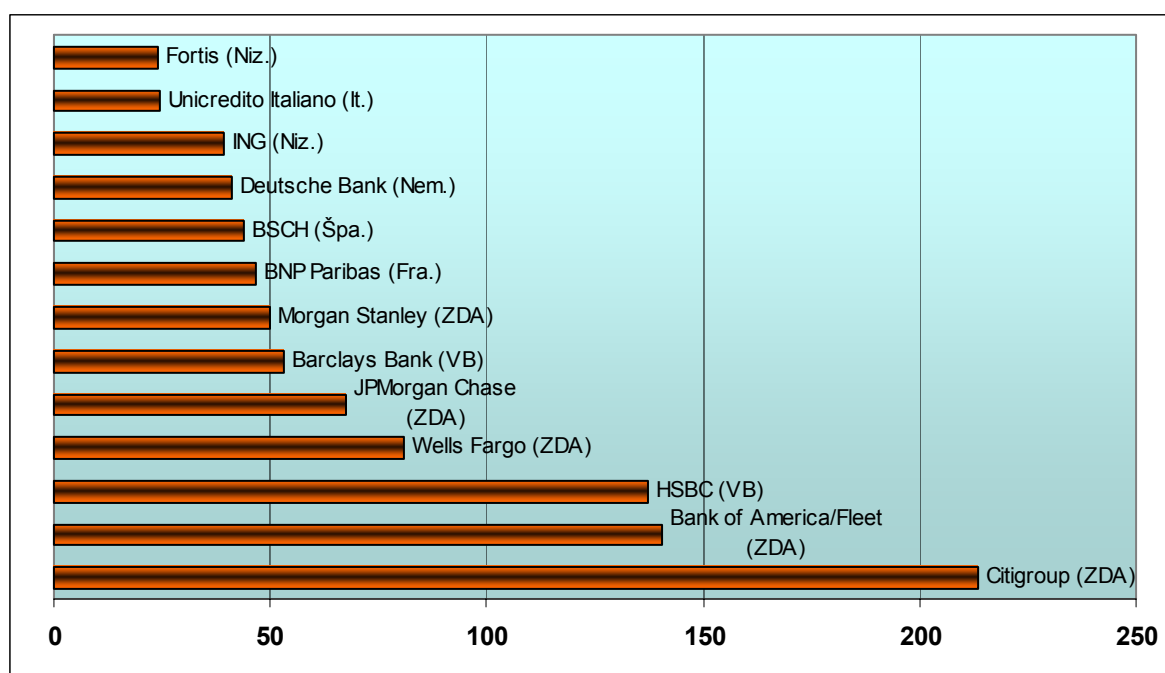
Poleg razlike v zakonodajah posameznih držav lahko sem štejemo tudi vstopne ovire, odnos do tujih investitorjev in vpletenost države v bančni sektor.

Razlike v zakonodaji po eni strani pomenijo problem z vidika aktivnega partnerja, saj mora najprej spoznati nov pravni sistem in najeti pravne svetovalce, ki ga poznajo, preden se loti prevzema ali združitve. Po drugi strani pa je tuj partner ravno zato zaželen, saj v primeru zelenega prodora na ta trg že pozna in obvlada zakonodajo ter potrebne postopke. Skupni učinek je zato vprašljiv. Sprejem Druge bančne direktive in poenotenje bančnih standardov v državah članicah Evropske unije bo v veliki meri odpravilo ta problem (vendar morajo poleg bančne zakonodaje banke poznati in upoštevati še kup drugih zakonov, ki pa se med državami lahko še vedno močno razlikujejo). Toda potrebno je upoštevati tudi dokaj restriktivno delovno zakonodajo, ki predstavlja probleme pri odpuščanju presežnih delavcev, kar je še posebej pomemben problem pri domačih transakcijah med bankami, ki se geografsko

pokrivajo. Poleg omejitev pa je odpuščanje povezano tudi z nizko moralo (preostalih) zaposlenih in negativno publiciteto v širši javnosti.

Poleg deregulacije ima velik vpliv na mednarodne prevzeme in združitve tudi privatizacija. Slednja je številnim evropskim bankam omogočila vstop na prej zaprta tržišča, zlasti npr. vstop avstrijskih, belgijskih in italijanskih bank na trge JV Evrope ter prodor španskih in portugalskih bank na trge Latinske Amerike.

Slika 2: Tržna kapitalizacija izbranih evropskih in ameriških bank, v mrd EUR, stanje na dan 23.4.2004



Vir: Euroland; Bloomberg.

Vpletenost države v bančni sektor ni omejena le na državno lastništvo bank in drugih finančnih institucij, temveč na raven, do katere se država vmešava v sprejemanje čisto poslovnih odločitev sodelujočih bank, med drugim v mednarodne prevzeme in združitve. Država lahko prevzem domače s strani tuje banke prepreči bodisi preko tega, da ne sprejme ponudbe za nakup (v kolikor je banka v njeni večinski lasti), ali pa preko vplivanja na odločitev o izdaji soglasja ustreznega nadzornega organa (običajno centralne banke). Ta naravnost proti tujcem je še zlasti značilna za evropske države, v katerih ima posebne politične razsežnosti. Tako vlade posameznih države skušajo omejiti tuje lastništvo v posameznih, zlasti večjih, finančnih institucijah, in skušajo »vzrediti« nacionalne prvake, ki bodo lahko učinkovito nastopali na evropskem in širšem globalnem trgu (Belaisch et al., 2001, str. 12). Tak odnos je še posebej značilen za Francijo in Nemčijo, kjer se banke hkrati širijo v druge države, a si obenem ni moč predstavljati, da bi največje domače banke prešle v last tujcev. Toda prav to se lahko zgodi, saj tržna kapitalizacija tudi največjih evropskih bank (z izjemo HSBC Holdings iz Velike Britanije) daleč zaostaja za tržno kapitalizacijo največjih

ameriških bank (glej Sliko 2). Tako si slednje lažje privoščijo tudi nakup evropskih »gigantov«. Ironično pri tem pa je, da imajo za to bistveno manjši interes kot druge evropske banke, saj je potencialov za zniževanje stroškov bistveno manj, poleg tega pa ameriške banke niso vajene omejitev stroge delovne zakonodaje in rigidnega trga delovne sile v Evropi.

Kot navajata Campa in Hernando (2002, str. 13), te ovire niso značilne zgolj in samo za bančni trg (čeprav je vpletenost države tu vseeno večja), pač pa kar za celotni vzorec mednarodnih prevzemov in združitvev. Navajata namreč, da napovedi prevzemov, ki vključujejo podjetja, ki so bila do nedavnega bodisi v državni lasti bodisi podvržena strogi regulaciji, izkazujejo nižji učinek na povečanje vrednosti sodelujočih družb. Prav tako pa naj bi številne prepreke, ki stojijo napoti uspešni izvedbi prevzema ali združitve, zmanjšale verjetnost, da bo po napovedi do same transakcije tudi prišlo, zato zmanjšuje pričakovano vrednost transakcije in s tem potencialne presežne donose delničarjem teh družb. Slednje je tudi skladno z rezultati študij vpliva mednarodnih prevzemov in združitvev na tržno vrednost delnic sodelujočih bank (glej podpoglavje 3.4.2).

V kolikor v prihodnosti del teh ovir ne bo odpravljen (in še posebej del, ki se nanaša na vpletanje države v gospodarstvo), si je težko zamisliti nadaljnjo konsolidacijo bančnega sektorja Evropske unije. Domača konsolidacija je v večini držav že dosegla zgornjo mejo, zato bankam ostane le širitev v druge države in oblikovanje panevropskih (mega)bank, ki bodo ne le učinkovito nastopale na enotnem evropskem trgu bančnih storitev, temveč uspešno konkurirale tudi ameriškim in drugim bankam na širšem svetovnem tržišču.

Toda politična dimenzija ovir združitvam in prevzemom dejansko onemogoča nastanek evropskih bančnih gigantov. Kljub potencialom, ki jih prinaša prevzem neučinkovite banke s strani bolj učinkovite, pa čeprav tuje banke, se postavlja vprašanje, ali bodo politiki pripravljeni stopiti v stran in opazovati nastanek učinkovitega evropskega bančnega sektorja, pa tudi če to pomeni, da bodo v določenih državah vodilne banke v tuji lasti. Pri morebitnem oviranju teh povezav jim bodo gotovo koristili tudi rezultati raziskave, ki kažejo na negativne učinke prevzemov majhnih s strani velikih bank (in to je lahko problem že z vidika domače konsolidacije). Raziskava namreč kaže, da komitenti majhnih bank v primeru tovrstnih transakcij utrpijo zmanjšanje obsega kreditiranja, na odločitve o kreditih pa naj ne bi vplivala le njihova kreditna boniteta. Še posebej je ta rezultat izrazit za majhna podjetja. Za majhna podjetja, ki so komitenti majhne banke, prevzete s strani velike banke, obstaja precej večja verjetnost, da pride do zmanjšane obsega kreditiranja kot za komitente bank, ki sodelujejo v drugih oblikah prevzemov ali združitvev (Kashyap, 1999, str. 624-625). To pa seveda negativno vpliva na nastajanje in poslovanje majhnih podjetij, ki so motor gospodarske rasti. V kolikor so rezultati raziskave pravilni in splošno veljavni, je to eden močnih argumentov proti (in s tem ena izmed ovir) določenim tipom bančnih prevzemov in združitvev.

4 KONSOLIDACIJA BANČNIŠTVA V SLOVENIJI

Glede na to, da je Slovenija s 1. majem 2004 postala polnopravna članica Evropske unije, bodo v prihodnosti ustrezne analize konsolidacije bančništva v Evropski uniji morale vključevati tudi Slovenijo. Ob predpostavki oblikovanja enotnega evropskega trga bančnih storitev bodo vanj vključene in na njem delovale tudi slovenske banke. Verjetno je upravičeno pričakovati, da bodo trendi, ki vplivajo na razvoj bančništva v Evropski uniji, še močneje vplivali na razvoj bančništva tudi pri nas, čeprav že sedaj ne moremo trditi, da bi bil slovenski bančni sektor izoliran oziroma ne bi čutil nikakršnih vplivov. Predvsem iz zgoraj navedenih razlogov, pa tudi zato, ker je zanimivo pogledati, kako se slovenski bančni prostor vede in odziva na aktualna dogajanja, bomo v nadaljevanju analizirali konsolidacijo bančnega sektorja v Sloveniji. Potrebno je opozoriti, da je slovenski bančni prostor bistveno manjši od tistih iz posameznih držav članic Evropske unije, v njem deluje manjše število bank, s tem pa je manj tudi prevzemov in združitvev. Poleg tega je bilo dogajanje v začetku 90. let 20. stoletja zaznamovano s tranzicijo, privatizacijo, v tem primeru pa tudi sanacijo dveh največjih slovenskih bank, ki se danes imenujeta Nova Ljubljanska banka d.d. in Nova Kreditna banka Maribor d.d.

4.1 Proces konsolidacije bančnega sektorja v Sloveniji

4.1.1 Tržna koncentracija

Tako kot v Evropski uniji je tudi v Sloveniji v približno zadnjih desetih letih (oziroma v obdobju po osamosvojitvi) postopno prihajalo do konsolidacije bančnega sektorja. V tem času se je močno zmanjšalo število bank in hranilnic, prišlo pa je do povečevanja tržne koncentracije in deleža največjih (in v okviru tega predvsem ene največje – Nove Ljubljanske banke) bank. Ta proces nam podrobno prikazuje Tabela 12 (na naslednji strani).

Konec leta 2003 je bilo v Sloveniji 20 bank, od tega pet hčerinskih tujih bank in ena podružnica tuje banke (Banka Slovenije, 2003, str. 37). Z izjemo let 1999⁴⁸ in 2000 je po letu 1994 opazno zmanjševanje števila bank. Hkrati s pričetkom vstopanja tujih bank in njihovih podružnic na slovenski bančni trg⁴⁹ (kar deluje v smeri povečevanja števila bank) se je odvijal tudi proces prevzemov in združitvev med bankami v Sloveniji (več o tem v Tabeli 13). Tudi

⁴⁸ Kljub eni pripojitvi v letu 1999 se je število bank v letu 1999 glede na 1998 povečalo za eno zaradi nove hčerinske družbe Hypo-Alpe-Adria-Bank in prve podružnice tuje banke v Sloveniji, to je Kärntner Sparkasse AG (Banka Slovenije, 2000, str. 45).

⁴⁹ Sprejem novega Zakona o bančništvu v letu 1999 je omogočil tujim bankam, da na območju Slovenije ustanovljajo svoje podružnice (»subsidiaries«) (Mikek et al., 2001, str. 43). Četrty člen Zakona o bančništvu namreč določa, da lahko bančne storitve opravlja »podružnica tuje banke, ki pridobi dovoljenje Banke Slovenije za ustanovitev« in »banka države članice, ki v skladu s tem zakonom ustanovi podružnico na območju Republike Slovenije oziroma je v skladu s tem zakonom pooblaščen neposredno opravljati bančne storitve na območju Republike Slovenije«.

posamezne tuje banke so na slovenski trg vstopale preko prevzemov domačih bank. Vseeno pa se je v večji meri proces združevanja odvijal med slovenskimi bankami samimi, kar se v končni fazi kaže tudi v koncentraciji in nastajanju bančne skupine okrog Nove Ljubljanske banke. Le-ta je v letu 2003 zavzemala 33,6 % tržni delež (merjeno glede na bilančno vsoto), skupaj z bančno skupino NLB pa kar 37,4 %. To je precej, ob upoštevanju, da je imela druga največja slovenska banka, to je Nova Kreditna banka Maribor, »le« 10,8 % tržni delež, kot tretja pa je bila Abanka-Vipa z 8,6 % deležem. Pri tem je sicer potrebno omeniti, da se je delež bančne skupine NLB v letu 2003 nekoliko zmanjšal glede na leto 2002, prav tako pa tudi delež NKBM (zaradi sodelovanja in pričakovane združitve s PBS se to sicer lahko kmalu spremeni). Konec leta 2002 je Abanka na podlagi pripojitve Banke Vipa na tretjem mestu prehitela SKB banko. Kljub temu so razlike še vedno precejšnje.

Tabela 12: Število bank in koncentracija bančništva v Sloveniji, 1992-2003

Leto	število bank	KK-3 (%)	število hranilnic	KK-3 (%)
1992	30	58,64	13	55,20
1993	32	55,54	12	47,61
1994	33	50,57	10	58,25
1995	31	52,98	7	77,19
1996	29	51,71	6	76,85
1997	28	50,83	6	72,15
1998	24	51,69	6	72,05
1999	25	51,41	6	74,15
2000	25	50,20	3	100,00
2001	21	56,20	3	100,00
2002	20	53,60	2	100,00
2003	20	53,00	2	100,00

Vir: Tomaž, 2001, str. 86; Banka Slovenije, 2000 – 2003.

Kazalniki tržne koncentracije pričajo o tem, da je v Sloveniji na področju bančništva že prišlo do precejšnje konsolidacije. Kazalnik KK-3, ki nam kaže tržni delež treh največjih bank po bilančni vsoti, že od leta 1992 ostaja na višini nad 50 %, po letu 2001 pa se je bistveno povečal (predvsem po zaslugi pripojitev treh bank s strani Nove Ljubljanske banke). Tržni delež sedmih največjih bank je tako konec leta 2003 znašal že 78,2 %⁵⁰ (Banka Slovenije, 2003, str. 41).

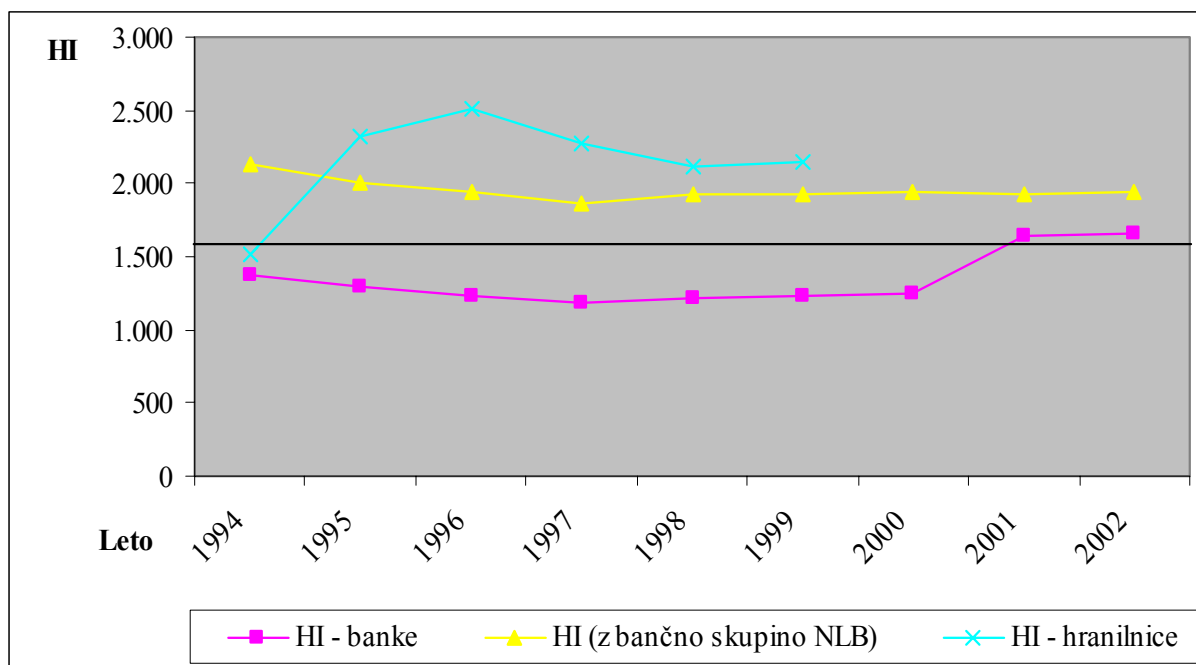
Iz slike 3, ki nam prikazuje gibanje Herfindahlovega indikatorja⁵¹, pa izhaja, da konkurenčna raven od leta 1994 do leta 2000 ni nikoli presegla s politiko Banke Slovenije načrtanega cilja minimalne konkurenčnosti – 1.600 (ki ga je pozneje opustila), a je z upoštevanjem povezav z NLB stalno nad pričakovano ravni (Tomaž, 2001, str. 86). Toda po letu 2001 lahko opazimo, da je HI tudi brez upoštevanja bančne skupine NLB presegel raven 1.600, kar je

⁵⁰ Za primerjavo: KK-7 je še konec leta 2000 znašal »le« 73,2 %.

⁵¹ HI je opredeljen enako kot v podpoglavju 2.1, a pomnožen z 10.000.

predvsem posledica pripojitve treh bank k NLB in s tem posledično povečanja njenega neposrednega tržnega deleža.

Slika 3: Gibanje Herfindahlovega indikatorja, banke in hranilnice, 1994-2002



Vir: Tomaž, 2001, str. 86; ZBS, 2000-2002; lastni izračuni.

4.1.2 Prevzemi in združitve

Slovenske banke so bile v zadnjih petih letih precej aktivne na področju prevzemov in združitvev. Predvsem je prihajalo do oblikovanja bančne skupine okrog Nove Ljubljanske banke, delno pa tudi do prevzemov s strani tujih bank. Pregled prevzemne in združitvene aktivnosti v slovenskem bančnem sektorju nam prikazuje Tabela 13 (glej naslednjo stran)..

Čeprav iz tabele ni neposredno razvidno, se je hkrati s prevzemi in združitvami spreminjala tudi lastniška struktura bančnega sektorja. Močno se je namreč zmanjševal delež države v lastništvu bank in povečeval delež tujih oseb. Slednji je močno poskočil predvsem v letu 2002, ko je dosegel kar 32,5 % (in s tem za več kot 100 % presegel delež iz leta poprej). To je bilo predvsem po zaslugi nakupa 39 % deleža NLB s strani KBC Bank in EBRD, povečanja tujega kapitala v Banki Koper d.d. in nakupa Krekove banke d.d. s strani avstrijske banke RIB Raiffeisen Internationalbeteiligungs AG.

Tabela 13: Prevzemi in združitve v slovenskem bančnem sektorju, 1996-2003

Prevzemi	
(prevzemnik)	(tarča prevzema)
NLB d.d.	SIB d.d.
Societe Generale	SKB Banka d.d.
RIB Raiffeisen Internationalbeteiligungs AG	Krekova banka d.d.
SAN Paolo IMI S.p.a.	Banka Koper d.d.
Pripojitve	
Banka Celje d.d.	Banka Noricum d.d.
Banka Celje d.d.	Hmezad Banka d.d.
Bank Austria d.d. Ljubljana	Banka Creditanstalt d.d.
SKB Banka d.d.	UBK univerzalna banka d.d.
Banka Koper d.d.	M banka d.d.
NLB d.d.	Dolenjska banka d.d.
NLB d.d.	Pomurska banka d.d.
NLB d.d.	Banka Velenje d.d.
SKB Banka d.d.	Banka Societe Generale Ljubljana d.d.
Abanka d.d.	Banka Vipa d.d.

Vir: Banka Slovenije, 1996-2003; Raiffeisen Krekova banka; Banka Koper.

V Sloveniji se torej, enako kot v državah članicah Evropske unije, odvija proces konsolidacije bančnega sektorja preko prevzemov in združitvev. Prav tako se tudi v Sloveniji odvija pretežno domača konsolidacija; zanimivo pa je, da je aktivnost v glavnem (in sploh v zadnjih nekaj letih) skoncentrirana okrog ene banke – to je NLB (in njenih hčerinskih bank). Domača konsolidacija je smiselna, saj gre za majhen trg z omejenim številom komitentov. Preko združevanja in zmanjševanja presežnih kapacitet (gre za zmanjšanje prekrivanja mreže poslovalnic, poenotenje informacijske podpore, zalednih in administrativnih funkcij) lahko banke pričakujejo precejšnje sinergijske učinke. Na drugi strani pa zaradi dokaj rigidne delovne zakonodaje odpuščanje presežnih zaposlenih ni preprosto, zato so tudi potencialni pozitivni učinki prestrukturiranja toliko manjši.

Pogosto se govori tudi o oblikovanju bančnih stebrov poleg tistega okrog NLB, torej o nadaljnji konsolidaciji bančništva pri nas⁵². Motiv je verjetno treba iskati v oblikovanju močne domače baze za nadaljnjo širitev navzven, predvsem pa v obrambnih razlogih – banka si lahko kot cilj postavi: »rasti, da bi postala prevelika za prevzem«. Tako bi bile lahko naše banke tiste, ki bodo prevzemale in ne tiste, ki bodo prevzete. A če na drugi strani pogledamo velikost bilančne vsote celotnega slovenskega bančnega sektorja v primerjavi z največjimi evropskimi bankami (npr. slabih 20 mrd EUR nasproti bilančni vsoti Deutsche Bank, ki znaša več kot 700 mrd EUR⁵³), je verjetnost za to precej majhna.

⁵² V letu 1997 so bile sicer v Sloveniji štiri bančne skupine: bančna skupina Banke Celje, bančna skupina NLB, bančna skupina SKB in bančna skupina Banke Koper. Od tej je danes prisotna le še bančna skupina NLB.

⁵³ Opomba: podatki za leto 2002 (Banka Slovenije, 2002, str. 42; The Banker, 2003, str. 225).

Poleg domačih prevzemov in združitvev ter mednarodnih transakcij, v smislu prevzemov domačih bank s strani tujih bank, pa je predvsem (in zaenkrat edino) NLB s svojo bančno skupino aktivna tudi na področju prevzemov tujih bank, zlasti na območju jugovzhodne Evrope. Tako je NLB danes neposredno ali pa posredno preko članic svoje bančne skupine prisotna na trgih nekdanje SFRJ (z bankami LHB Banka a.d., Banja Luka; CBS Bank d.d., Sarajevo; Montenegrobanka a.d., Podgorica; LHB Banka Beograd a.d.; Tutunska banka a.d., Skopje), Bolgarije (West East Bank a.d., Sofija), Avstrije (Adria Bank AG, Dunaj) in Nemčije (LHB Internationale Handelsbank AG, Frankfurt). Dobro poznavanje območja nekdanje SFRJ daje slovenskim bankam prednost pri ekspanziji na te trge pred drugimi tujimi bankami, zato je prav, da to prednost čim boljše izkoristijo. Mednarodne transakcije, ki vključujejo slovenske banke, so torej usmerjene tako navznoter kot navzven; proces očitno ni tako enosmeren, kot se nekateri bojijo. Kot poudarja Škare (2002, str. 7), enako kot NLB tudi številne druge regionalne banke v državah na prehodu (npr. Powszechny Bank Kredytowy na Poljskem, SEBanken v Estoniji, VUB in IRB na Slovaškem, Zagrebačka banka na Hrvaškem) želijo postati ne samo močni nacionalni, temveč tudi mednarodni »igralci«. Ker so te banke omejene na svoje majhne notranje trge, je zanje – če hočejo preživeti – edina rešitev povezovanje z močnimi tujimi bankami (kot je KBC Bank v primeru NLB) in graditev nove mreže bančnega sistema v Srednji- in Vzhodni Evropi.

4.2 Vpliv razvojnih trendov na bančni sektor v Sloveniji

Trendi, ki vplivajo na konsolidacijo bančništva v Evropski uniji, so prisotni tudi v Sloveniji. Slovenija namreč ni samotni otok sredi Evrope, ki bi bila od teh vplivov izolirana. Zato slovenskim bankam ne preostane drugega, kot da se prihajajočim spremembam prilagodijo in jih poskušajo čim boljše izkoristiti. Tudi slovenske banke se pripravljajo na uveljavitev novih baselskih standardov, na posledice vstopa v Evropsko unijo ter – slej ko prej – tudi prevzem evra, in temu prilagajajo svoje poslovanje. Odziva se tudi Banka Slovenije, ki ustrezno prilagaja bančne predpise in skrbi za njihovo uveljavljanje ter uresničevanje.

Slovenija je s 1. majem 2004 postala polnopravna članica Evropske unije. S tem pa je stopila tudi na pot proti prevzemu evra kot nacionalne valute. Ob prevzemu evra bodo slovenske banke, podobno kot pred njimi banke tistih 12 držav Evropske unije, ki so že uvedle evro, na eni strani izgubile vir prihodkov od zamenjevanja domače valute – tolarja – v tujo valuto – evro, na drugi strani pa bodo s tem tudi izgubile enega izmed virov tečajnega tveganja (v kolikor so npr. imele valutno neuskkljenost aktive in pasive). Odprava pomembnega dela tečajnega tveganja bo ne samo zmanjšala tveganja, ki so jim banke izpostavljene, pač pa tudi olajšala poslovanje (npr. predvsem pri investicijah v tuje vrednostne papirje) in zmanjšala stroške (zmanjšajo se potrebe po določenih zakladniških funkcijah).

Pot do evra je sicer še dolga, prva realna možnost pa je januar 2007. Do prevzema evra mora Slovenija vsaj dve leti sodelovati v ERM 2 – mehanizmu deviznih tečajev. V tem času pa bosta Evropska centralna banka in Evropska komisija preverjali, ali je Slovenija sposobna

voditi ekonomske politike, ki ohranjajo devizni tečaj dovolj stabilen, da le-ta niha v okviru centralne paritete v razponu največ +/- 15 %. Z vidika bank pa je pomembno še to, da bo denarna politika verjetno ekspanzivna, saj bodo v času po vstopu v ERM 2 in vse do prevzema evra obrestne mere na relativno nizki ravni in se bodo približevale obrestnim meram, kot veljajo za evro (Čufer, 2003, str. 1).

Druga bančna direktiva je vplivala tudi na spremembe Zakona o bančništvu, ki je le-tej tudi prilagojen (v okviru poenotenja z evropsko zakonodajo). Zaradi vstopa Slovenije v Evropsko unijo to sedaj pomeni, da tako za podružnice slovenskih bank na trgih držav Evropske unije kot tudi za podružnice bank iz držav Evropske unije na ozemlju Slovenije velja pravilo nadzora domače države, in ne pravilo nadzora države gostiteljice. To konkretno pomeni, da je Banka Slovenije tista, ki vrši nadzor nad podružnicami slovenskih bank na ozemlju Evropske unije (npr. NLB – Podružnica Trst).

Skupek trendov razvoja, in sicer tehnološkega napredka (banke vse bolj uporabljajo in izpopolnjujejo ponudbo storitev preko sodobnih tržnih poti, to je elektronskega in mobilnega bančništva⁵⁴), priprav na uvajanje standardov Basel II, konsolidacije, konglomeracije ter izgube določenih virov dohodkov, se izraža v stanju, ko se banke soočajo s čedalje večjo konkurenco in potrebo po povečevanju drugih virov prihodkov. Poleg tega morajo slovenske banke računati tudi na povečano konkurenco iz tujine. Banke sicer nikdar niso bile tako monopolne v tem smislu, da se jim ni bilo mogoče izogniti. Predvsem posameznikom so bile vedno dosegljive banke v tujini – in po letu 1991 se je ta dosegljivost še izboljšala. Po sprejetju novega Zakona o bančništvu leta 1999 se je možnost konkurence s strani tujih bank še dodatno povečala (kot že omenjeno, je bila leta 1999 ustanovljena prva podružnica tuje banke v Sloveniji).

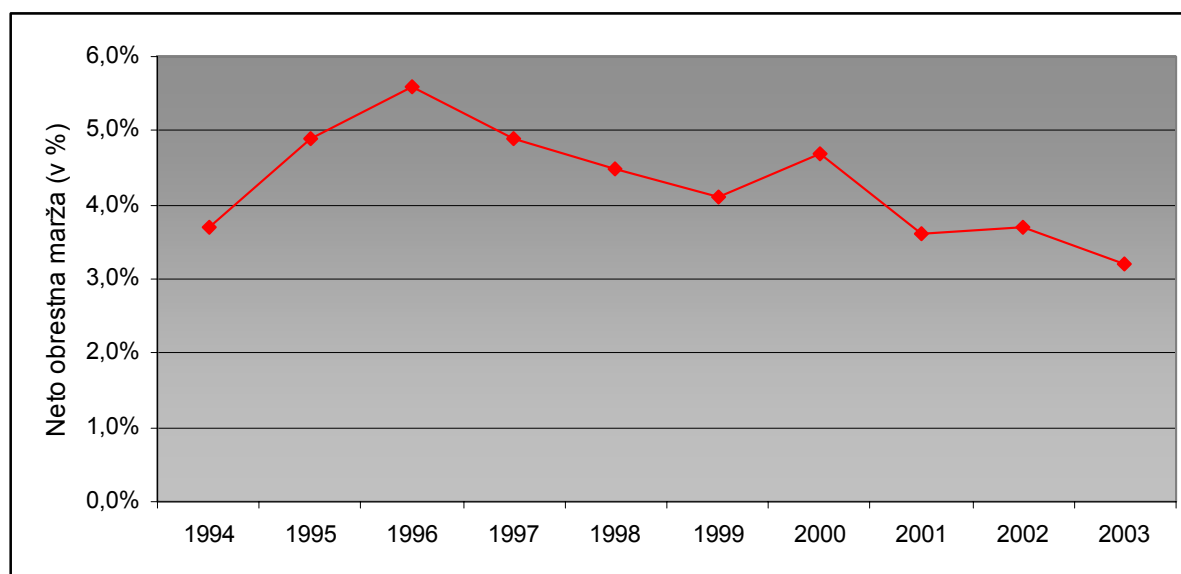
Vse to se odraža tudi v neto obrestni marži⁵⁵ (kot lahko vidimo na Sliki 4), kjer lahko opazimo trend zniževanja po letu 1996, in sicer se je od tega leta pa do leta 2003 neto obrestna marža znižala s 5,6 % na 3,2 %, oziroma za približno 43 %. Prav tako je iz podatkov za obdobje 1997 – 2000 razvidno, da se je v tem obdobju zniževal tudi obrestni razmik⁵⁶, in sicer s 4,9 odstotne točke konec leta 1997 na 2,7 odstotne točke konec leta 2000 (Banka Slovenije, 2000, str. 54). Res je sicer, da bo uveljavitev določb Zakona o davku od dohodka pravnih oseb s 1. januarjem 2005 zaradi uvedbe davka na obresti za kredite, najete v tujini, nekoliko zmanjšala npr. privlačnost zadolževanja v tujini in s tem tudi konkurenco tujih bank, a se bo tudi temu problemu dalo delno izogniti preko najemanja kreditov pri bankah v tistih državah, s katerimi ima Slovenija sklenjen sporazum o izogibanju dvojnega obdavčevanja.

⁵⁴ Na primer: NLB – Klik, Teledom, Moba; SKB – Zeleni telefon, SKB Net, Bankotel, Sogecash; NKBM – Bank@Net, TeleBanka; Abanka – Abacom, Abanet, Abasms idr.

⁵⁵ Neto obrestna marža je opredeljena kot razmerje med neto obrestni in povprečno bruto obrestonosno aktivno.

⁵⁶ Opredeljen kot razlika med povprečno letno realno aktivno in pasivno obrestno mero za tolarske naložbe oziroma sredstva nebančnega sektorja.

Slika 4: Gibanje neto obrestne marže bančnega sistema v Sloveniji, 1994-2003



Vir: Košak, Košak, 2002, str. 58 (za obdobje 1994-1998); Banka Slovenije, 2003, str. 40 (za obdobje 1999-2003).

V kolikor želijo banke kljub padajoči obrestni marži ohranjati dobičke na istih ravneh, pomeni to potrebo po povečevanju obsega posla in iskanju novih, neobrestnih virov prihodkov (npr. provizije za opravljanje storitev plačilnega prometa, storitve trgovanja z vrednostnimi papirji, skrbniške storitve, provizije za trženje nebančnih proizvodov, kot so vzajemni skladi in zavarovalniški produkti ipd.), kar posredno vodi do konsolidacije in konglomeracije.

Tudi z namenom zagotovitve širokega spektra bančnih in obbančnih storitev ter ponuditi komitentom celovito ponudbo finančnih storitev na enem mestu (dejansko »one-stop shopping«) je v slovenskem bančništvu prišlo do pojavnosti konglomeracije. Oblikujejo se bančne/finančne skupine, ki delujejo v različnih sektorjih finančne dejavnosti. Dejansko gre tako za razširitev konsolidacije iz ozko gledano bančnega na širši finančni sektor. Poleg komplementarnosti storitev pa je prednost tudi ta, da lahko banke preko široke poslovne mreže tržijo druge finančne produkte. Tako ni treba, da ima vsaka finančna institucija svojo mrežo poslovalnic, temveč lahko učinkovito izrabijo že obstoječe vire.

Poleg NLB, ki hkrati z bančnimi storitvami preko članic svoje skupine ponuja tudi dostop do leasinga, faktoringa, forfeiranja, investicijskih skladov, bančno-zavarovalniških produktov (t.i. bancassurance-a) ipd., imajo tovrsten pristop oblikovane tudi druge večje slovenske banke (npr. SKB – leasing, nepremičnine, plačilni sistemi; NKBM – investicijski skladi, leasing, zavarovalništvo; Probanka – leasing, nepremičnine, investicijski skladi; Abanka – investicijski skladi; idr.).

Glede na to, da rezultati merjenja ekonomij obsega za slovenski bančni sistem (sicer za obdobje 1994 – 1998) kažejo, da v tem obdobju slovenskim bankam v povprečju ni uspelo v

celoti izkoriščati ugodnih stroškovnih učinkov ekonomij obsega in da bi bilo smiselno, če bi v povprečju povečale obseg poslovanja ter s tem dosegle znižanje stroškov ne enoto proizvoda (Košak, 2001, str. 95), lahko pričakujemo, da bo to vodilo banke k želji po nadaljnji rasti. Ob dejstvu, da je konkurenca v slovenskem bančnem sektorju že precej velika, saj za komitente »tekmuje« 20 bank, je precej verjetno, da bodo banke to skušale doseči preko nadaljnje konsolidacije svojih aktivnosti.

Prav tako lahko pričakujemo pozitivne trende glede konglomeracije. Košak (2001, str. 95) namreč navaja, da je v navedenem obdobju bankam v vseh velikostnih skupinah in tudi v povprečju uspelo dosegati stroškovne prihranke, ki izhajajo iz ekonomij povezanosti, a da so bili stroškovni prihranki večji ob vključitvi večjega števila produktov. To govori o pozitivnih učinkih povezovanja bančnih in ostalih finančnih produktov, kar zna voditi banke k nadaljnjemu intersektorskemu povezovanju z drugimi finančnimi posredniki.

4.3 Reglativni okvir združitve in prevzemov v Sloveniji

Združitve in prevzemi so potencialno nezaželeni in »problematični« s širšega družbenega vidika zaradi nevarnosti, da oblikovanje novo nastale pravne osebe lahko negativno vpliva na konkurenco v zadevnem sektorju (v tem primeru: bančnem sektorju). Kot je bilo že omenjeno, je namreč eden izmed motivov in tudi posledic združitve ali prevzema lahko povečanje tržne moči. Na ta način pa banka (oziroma banke) pridobi možnost vplivanja na dogajanje na trgu in izvajanja ukrepov za povečevanje lastnih koristi na škodo drugih (npr. dvig cen, ki ne bi bil mogoč, preden so banke povečale svojo tržno moč). Skladno s tem je temeljni pravno-normativni okvir za urejanje združitve in prevzemov zakonodaja, ki ureja varstvo konkurence.

Temelj pravne ureditve varstva konkurence v Republiki Sloveniji je 74. člen Ustave RS. Le-ta v tretjem odstavku prepoveduje dejanja, ki v nasprotju z zakonom omejujejo konkurenco. Sistemsko varstvo konkurence v RS ureja Zakon o preprečevanju omejevanja konkurence (v nadaljevanju: ZPOMK), osnovna načela varstva konkurence pa v svojih določilih povzemajo tudi posamezni sektorski zakoni. ZPOMK je bil sprejet junija 1999 in je nadomestil tiste določbe Zakona o varstvu konkurence, ki so omejevanje konkurence urejale do tedaj. S tem ta zakon pokriva tudi združitve, ki lahko privedejo do omejevanja konkurence. ZPOMK v 4. členu določa, da se za opravljanje nalog po tem zakonu ustanovi urad za varstvo konkurence. Le-ta pa je pri izvajanju svojih nalog neodvisen in samostojen (UVK).

ZPOMK kot koncentracije opredeljuje tri različne položaje:

- združitve dveh ali več predhodno neodvisnih podjetij;
- pridobitev neposrednega ali posrednega nadzora;
- ustanovitev skupnega podjetja s statusom samostojnega gospodarskega subjekta z daljšim trajanjem (»full functioning joint venture«).

Pojem združitve v ZPOMK sicer ni natančno definiran. Vendar pa koncept združitve pokriva vsakršno transakcijo, ki ekonomsko gledano nadomesti z novo osebo dve ali več prej neodvisnih podjetij (Grilc, 2000, str. 114). Pri tem se smiselno uporabljajo določbe zakona o gospodarskih družbah. ZPOMK v 1. odstavku 12. člena določa, da morajo udeleženci transakcije priglasiti koncentracijo uradu:

- če je skupni letni promet v transakciji udeleženih podjetij ali z njimi kako drugače povezanih podjetij v posameznem od zadnjih dveh let na slovenskem trgu pred obdavčitvijo presegel 8 mrd SIT ali
- če so v transakciji udeležena podjetja ali z njimi kako drugače povezana podjetja ustvarila za več kot 40 % prodaj, nakupov ali drugih transakcij na znatnem delu slovenskega trga s proizvodi ali storitvami, ki so predmet transakcije, ali z njihovimi substituti.

Določanje pragov omejevalnega združevanja (»threshold of the concentration«) izhaja iz postulata, da koncentracije majhnih razsežnosti za konkurenčno pravo načeloma niso pomembne (Grilc, 2000, str. 121). Letni promet zajema čiste prihodke podjetja iz prodaje blaga ali storitev na slovenskem trgu. Vendar to ne velja za banke, hranilnice in druge finančne institucije. V primeru bank in hranilnic zajema namreč njihov letni promet prihodke od obresti, prejete provizije, prihodke od vrednostnih papirjev, neto dobiček iz finančnih poslov in druge prihodke iz poslovanja.

Opravljanje finančnih storitev je tudi predmet nadzora pristojnih nadzornih organov in sektorska zakonodaja (Zakon o bančništvu in Zakon o zavarovalništvu) določa tako posebne omejitve glede naložb in medsebojne povezave subjektov finančnega trga kot tudi potrebo za pridobitev posebnega dovoljenja za pridobitev glasovalnih pravic enega podjetja v drugem podjetju znotraj istega sektorja. Z vidika bank, hranilnic in drugih finančnih institucij je tako pomemben tudi 5. odstavek 12. člena ZPOMK, ki pravi, da v postopkih, ki se nanašajo na koncentracije bank, hranilnic in drugih finančnih organizacij, kot udeleženec v postopku sodeluje tudi Banka Slovenije. To pomeni, da je Banka Slovenije kot nadzorni organ v primeru združitve bank po samem zakonu stranka v postopku. Vendar pa so postopki pred pristojnimi organi (Urada za varstvo konkurence in Banke Slovenije) po svojih učinkih ločeni in neodvisni drug od drugega (Grilc, 2000, str. 127).

Za sodelujoče banke so pomembni tudi roki. Z vidika postopka lahko Urad za varstvo konkurence na podlagi preizkusa priglasitve koncentracije izda odločbo o skladnosti koncentracije s pravili konkurence v 30 dneh od dneva popolne priglasitve ali pa s sklepom prične postopek, če ugotovi, da je izkazan resen sum glede skladnosti koncentracije. V tem primeru pa odloči v 90 dneh od sprejema sklepa o uvedbi postopka.

Od drugih pravnih virov oblike združevanj podjetij vsebinsko opredeljuje Zakon o gospodarskih družbah (v nadaljevanju: ZGD) (določbe od 510. člena dalje), poleg temeljnega konkurenčnopravnega predpisa pa je relevanten zlasti še Zakon o prevzemih (v nadaljevanju:

ZPre). ZPre ureja načine in pogoje za prevzem. Prevzem pa v prvem členu opredeli kot »nakup vrednostnih papirjev posamezne delniške družbe - izdajatelja vrednostnih papirjev, kadar določena pravna ali fizična oseba pridobi ali želi pridobiti delež vrednostnih papirjev tega izdajatelja, ki zagotavlja več kot 25 % glasovalnih pravic, ki izhajajo iz takšnih vrednostnih papirjev«. Zakon tudi natančneje opredeljuje, na katere vrednostne papirje katerega izdajatelja se določbe tega zakona nanašajo.

ZGD pa v 511. členu podaja opredelitev združitve delniških družb (kar banke v skladu z Zakonom o bančništvu morajo biti), in sicer pravi:

- dve ali več delniških družb se lahko združi bodisi s pripojitvijo bodisi s spojitvijo;
- pripojitev se opravi s prenosom celotnega premoženja ene ali več delniških družb na drugo delniško družbo;
- spojitev se opravi z ustanovitvijo nove delniške družbe, na katero se prenese celotno premoženje družb, ki se spajajo.

Postopek odobritve združitve bank pred Uradom za varstvo konkurence lahko ponazorimo na primeru pripojitve Dolenjske banke k NLB (Interni viri NLB d.d.):

V skladu z načrtom privatizacije Nove Ljubljanske banke d.d., Ljubljana (v nadaljevanju: NLB), ki ga je potrdila Vlada Republike Slovenije v letu 2001, je bilo določeno, da se v letu 2001 opravi pripojitev treh hčerinskih bank k NLB, in sicer: Pomurske banke d.d., Murska Sobota, Banke Velenje d.d., Velenje in Dolenjske banke d.d., Novo mesto (v nadaljevanju: Dolenjska banka). Skladno s tem so uprave navedenih bank z upravo NLB maja 2001 podpisale pogodbe o pripojitvi in poročila uprav o pripojitvi.

Postopek pri Uradu za varstvo konkurence

Uprava NLB je kot skupni zastopnik zgoraj navedenih bank Uradu za varstvo konkurence (v nadaljevanju: UVK) v zakonsko določenem roku, t.j 21.5.2001, priglasila združitev NLB in Dolenjske banke (enako za pripojitev ostalih dveh bank), v presojo skladnosti koncentracije s pravili konkurence oziroma določbami ZPOmK. Po pregledu dokumentacije je UVK ugotovil, da je bila koncentracija priglašena pravilno in pravočasno, prav tako pa je podrejena določbam ZPOmK. Kot že omenjeno, so namreč udeleženci dolžni priglasiti koncentracijo UVK, kadar je skupni promet v transakciji udeleženih podjetij ali z njimi kako drugače povezanih podjetij v posameznem od zadnjih dveh let na slovenskem trgu pred obdavčitvijo presegal 8 milijard SIT. Ta prag sta družbi, udeleženki koncentracije, presegali.

Urad je kot podlago za opredelitev upoštevnih geografskih in storitvenih trgov izbral razdelitev bančnih storitev glede na značilnosti bančnih komitentov, in sicer glede na njihove potrebe in navade v zvezi z uporabo bančnih storitev. Na osnovi tega je te mogoče razdeliti na storitve za fizične osebe (prebivalstvo in samostojne podjetnike), majhna in srednja podjetja, storitve za velika podjetja in storitve investicijskega bančništva oziroma finančnih trgov.

Za večje pravne osebe je UVK določil upoštevni geografski trg, ki je območje Republike Slovenije, saj slednje povprašujejo po storitvah vseh bank, prisotnih v državi (in le-te nastopajo v enakih pogojih konkurence), za določene bančne storitve (npr. tuji krediti za financiranje obsežnih investicij) pa je trg še širši – mednarodni. Za fizične osebe, majhna in srednje velika podjetja je ožji upoštevni geografski trg zadevne koncentracije zaradi pomembnosti lokalnega dejavnika geografsko področje (kjer se bo zaradi koncentracije zmanjšalo število ponudnikov oziroma konkurentov), kjer je istočasno prisotna ponudba obeh v koncentraciji udeleženih bank, in sicer preko mreže njihovih poslovalnic. Tovrstno gledanje je smiselno, saj upošteva, kakšne so možnosti za konkurenco na posameznih segmentih bančnih storitev. Geografska določitev upoštevnega trga le v smislu regije ali države pri poslovanju z velikimi podjetji namreč ne bi bila primerna; hkrati pa ne moremo govoriti o veliki prisotnosti mednarodne konkurence pri poslovanju s prebivalstvom, kjer je ključnega pomena prisotnost na trgu preko razvite poslovne mreže.

Urad je dne 2.7.2001 sprejel sklep, da iz podatkov iz priglasitve izhaja sum, da bi na posameznih segmentih bančnih storitev zadevna pripojitev lahko pomenila ustvarjanje ali krepitev prevladujočega položaja, ki bi lahko povzročila izločitev ali bistveno zmanjšanje učinkovite konkurence. Zato se je začel postopek presoje skladnosti s pravili konkurence.

V skladu s tem je UVK poslal udeleženkam koncentracije podroben vprašalnik, na podlagi katerega je želel pridobiti podatke, ki so bili po njihovem mnenju potrebni za presojo koncentracije v tem primeru, in sicer:

- o številu komitentov po regijah;
- opredelitev upoštevnih storitvenih in geografskih trgov;
- določitev tržnih deležev na posameznih segmentih;
- opredelitev potencialnih vstopnih ovir novi konkurenci;
- vrste storitev, ki jih nudita obe banki;
- predvideno povečanje/zmanjšanje tržnega deleža (ločeno po trgih) po pripojitvi;
- predvidene kvalitativne pridobitve te pripojitve;
- faktorji vpliva na odločitev komitenta o menjavi banke;
- navedba konkurentov in potencialno tudi njihovih tržnih deležev idr.

Pri presojanju vpliva pripojitve na konkurenco je Urad ugotovil naslednje:

a) Upoštevni geografski trg

V Sloveniji lahko banke ponujajo svoje storitve in produkte s pridobitvijo ustreznih dovoljenj Banke Slovenije. Na ta način jim je omogočeno nudenje storitev na območju celotne Slovenije, ki tako predstavlja širši upoštevni geografski trg. Čeprav so posamezne banke regionalno usmerjene, njihova ponudba velja v celotni Sloveniji. Pri določitvi geografskih trgov je UVK izhajal iz zgoraj navedenih skupin storitev in skupin bančnih komitentov.

b) Upoštevni produktni/storitveni trg

Pri določitvi upoštevnega storitvenega trga je urad izhajal iz značilnosti bančnih komitentov glede njihovih potreb in navad v zvezi z uporabo bančnih storitev in lastnosti samih storitev. Za potrebe postopka presoje koncentracije je UVK kot upoštevne storitvene trge opredelil:

- storitve, namenjene fizičnim osebam, majhnim in srednje velikim podjetjem⁵⁷;
- storitve, namenjene majhnim in srednje velikim podjetjem;
- storitve, namenjene večjim pravnim osebam;
- storitve, povezane s finančnimi trgi.

Na slovenskem trgu je bilo decembra 2000 prisotnih 24 bank in ena podružnica tuje banke. Glede na velikost bilančne vsote je bila največja banka NLB z 28,55 % deležem v bilančni vsoti vseh bank, Skupina NLB (brez Dolenjske banke in Banke Celje) je dosegla 36,06 % delež, skupaj z Dolenjsko banko pa 39,26 %. NLB posamično in skupaj s svojo bančno skupino že predstavlja največji slovenski bančni subjekt, kar potrjujejo tudi ocene deležev komitentov NLB po posameznih skupinah bančnih komitentov (UVK je to ocenjeval predvsem na podlagi izpolnjenih vprašalnikov, posredovanih s strani NLB in Dolenjske banke). UVK je ugotavljal učinke, ki bi na posameznih segmentih nastali zaradi zadevne koncentracije. Ugotovil je, da se po izvedbi te koncentracije situacija na trgu ne bo pomembneje spremenila; tudi po pripojitvi bo NLB ohranila svojo vodilno vlogo na slovenskem trgu. NLB bo povečala svojo prisotnost v dolenjski regiji, dosedanjim komitentom Dolenjske banke pa bo na voljo širša bančna ponudba, ki jo ponuja NLB. UVK je ocenjeval, da bodo tovrstne koristi presegle negativne učinke zmanjšanja števila ponudnikov v regiji po pripojitvi. Zaradi pripojitve tudi ne bo prišlo do spremembe v rangiranju bank po velikosti.

c) Možnost zamenjave ponudnika storitev

Glede na število in velikost konkurenčnih bank, zlasti NKBM, SKB in Abanke, ter pričakovan vstop tujih bank na slovenski trg, je UVK ugotovil, da je konkurenčna ponudba prisotna in dovolj močna, tako da imajo komitenti možnost izbire bank. Poleg tega so po oceni urada in tudi bank komitenti za določene storitve »mobilni«, kar pomeni, da se pri izbiri banke za posamezno storitev odločajo glede na privlačnost ponudbe banke.

d) Potencialna konkurenca

Bančne storitve v RS lahko opravljajo banke in hranilnice, ki za opravljanje teh storitev pridobijo dovoljenje Banke Slovenije, in podružnice tujih bank, ki morajo za ustanovitev pridobiti dovoljenje Banke Slovenije. Z vstopom v Evropsko unijo bodo lahko banke držav članic ustanovile podružnice ali neposredno opravljale storitve v RS. UVK je bil mnenja, da je Skupina NLB na trgu soočena s konkurenti, ki imajo izjemno finančno moč

⁵⁷ V določenih primerih naj bi bilo obnašanje slednjih enako fizičnim osebam, pri drugih, navadno zahtevnejših storitvah, pa se obnašajo podobno kot velika podjetja.

(npr. Bank Austria Creditanstalt in Societe Generale spadata med največje evropske banke). Učinkovito konkurenco predstavljajo tudi Abanka z Banko Vipa ter NKBM. Pri opravljanju drugih finančnih storitev pa bankam neposredno konkurirajo tudi druge finančne organizacije, ki opravljajo druge finančne storitve v skladu s predpisi o bančništvu, zavarovalništvu, trgu vrednostnih papirjev ipd. Poleg obstoječe konkurence lahko na vseh segmentih pričakujemo večjo aktivnost konkurenčnih institucij po vstopu v Evropsko unijo.

e) Vstopne ovire

Potencialne ovire za vstop na slovenski trg so lahko dovoljenja za opravljanje bančnih in drugih finančnih storitev, soglasja k lastništvu in spremembam lastništva bank ter različni predpisi o kapitalu ter kapitalski ustreznosti in obvladovanju tveganj, ki jih izdaja Banka Slovenije kot nadzorni organ v bančništvu, prav tako drugi predpisi v zvezi s finančnimi institucijami. UVK je ocenil, da tovrstna slovenska regulativa ni posebej restriktivna v smislu dopuščanja vstopa na trg, temveč je potrebna le kot predpogoj za zadostno obvladovanje tveganj in zagotavljanje varnosti komitentov. Ker so k pridobitvi teh dovoljenj in nadzoru brez izjem zavezani vsi bančno-finančni subjekti, diskriminiranja ni. Potencialna vstopna ovira je tudi »kritična« višina potrebnega kapitala, omejeno število potencialnih komitentov, visoki stroški informacijsko-tehnološkega razvoja in že razpredena poslovna mreža obstoječih bank na trgu. A tehnološki razvoj, povečevanje mobilnosti komitentov in globalizacija vse bolj zmanjšujejo pomen teh ovir. Glede na precejšnjo usklajenost slovenske zakonodaje z zakonodajo drugih držav Evropske unije na tem področju je takšno gledanje seveda precej ozko. Posamezne banke morajo namreč že v domačih državah izpolnjevati ustrezne pogoje za pridobitev dovoljenja za opravljanje bančnih storitev.

Na podlagi vseh zgoraj navedenih ugotovitev je UVK ugotovil, da ni izkazan resen sum o neskladnosti s pravili konkurence. Zato je sprejel sklep, da priglašeni koncentraciji NLB in Dolenjske banke ne nasprotuje.

Postopek pri Banki Slovenije

Poleg priglasitve koncentracije pri UVK je NLB kot prevzemna banka v skladu s 36. do 42. členom Zakona o bančništvu⁵⁸ dne 11.6.2001 vložila zahtevo za izdajo dovoljenja Banke Slovenije za pripojitev Dolenjske banke (enako tudi ostalih dveh bank) k NLB. Zahtevi za izdajo dovoljenja je bila priložena dokumentacija, ki jo določa prvi odstavek 37. člena ZBan. Vloga je bila nato naknadno dopolnjena še tekom junija – avgusta 2001.

⁵⁸ ZBan v tretjem odstavku 36. člena določa, da mora banka, če se združi z drugo banko oziroma drugo pravno osebo, pred vpisom v sodni register sklepa o pripojitvi oziroma spojitvi pri prevzemni banki pridobiti dovoljenje Banke Slovenije.

Glede na določilo prvega odstavka 39. člena ZBan izda Banka Slovenije dovoljenje za združitev, če ugotovi, da banki izpolnjujeta pogoje za združitev in če ugotovi, da banka tudi po združitvi izpolnjuje pogoje za opravljanje bančnih storitev.

Banka Slovenije je ocenila, da je pripojitev Dolenjske banke k NLB v skladu s prizadevanji Banke Slovenije za konsolidacijo slovenskega bančništva ter da bo NLB tudi po pripojitvi izpolnjevala pogoje za opravljanje bančnih storitev. Svet Banke Slovenije je vlogo obravnaval na seji dne 28.8.2001 in ocenil, da so izpolnjeni z zakonom predpisani pogoji za izdajo dovoljenja za združitev in da ni zakonskih razlogov za zavrnitev izdaje dovoljenja za združitev. V skladu s tem je Banka Slovenije 29.8.2001 izdala Odločbo o izdaji dovoljenja NLB za združitev z Dolenjsko banko.

4.4 Prepreke procesu združevanj in prevzemov v Sloveniji

Če uporabimo enako delitev ovir procesu združevanj in prevzemov kot v podpoglavju 3.6, potem lahko rečemo, da v okviru informacijskih stroškov razdalja med sodelujočimi bankami v Sloveniji gotovo ni problem, v kolikor gre za domače transakcije. Nekoliko večji, a še vedno ne bistven, problem predstavlja razdalja v primeru prevzemov bank na območju nekdanje SFRJ s strani slovenskih bank, dokaj velik problem pa je lahko lastništvo domačih s strani tujih bank. Kako naj na primer Societe Generale (ali KBC Bank) zagotovi učinkovito vodenje in nadzor nad upravljanjem SKB banke (oziroma NLB)? Odgovor je lahko v imenovanju svojih predstavnikov v nadzorni svet (ki pa ne deluje na redni, dnevni osnovi, temveč se sestaja le nekajkrat letno) in v upravo banke. Pri tem je seveda treba upoštevati Zakon o bančništvu, ki v tretjem odstavku 22. člena določa, da mora najmanj en član uprave obvladati slovenski jezik in da mora najmanj en član uprave imeti v Republiki Sloveniji središče uresničevanja svojih življenjskih interesov. Poleg tega mora uprava voditi posle banke v Republiki Sloveniji.

Jezikovne, kulturne in valutne razlike, enako kot razdalja, ne predstavljajo ovir z vidika domače bančne konsolidacije, so pa potencialno problematične v primeru mednarodnih transakcij. Z vstopom Slovenije v ERM2 in s kasnejšim prevzemom evra bo vsaj en del ovir – valutne razlike – odpravljen (za banke iz držav, ki so članice EMU), s tem pa bodo nekoliko olajšane določene mednarodne transakcije v smislu zmanjšanja (in kasneje odprave) tečajnega tveganja. Jezikovne ovire pa ostajajo in dejansko pomenijo, da je treba za tuje člane uprav in nadzornih svetov vsa gradiva prevajati v ustrezen tuj jezik. Problem komunikacije je lahko še posebej izrazit na operativni ravni, predstavlja lahko časovno oviro hitremu sprejemanju odločitev, povzroča pa tudi dodatne stroške.

Kot smo že poudarili, se vpletenost države v bančni sektor ne nanaša le na njeno neposredno lastništvo, temveč tudi na njeno vmešavanje v sprejemanje odločitev, ki naj ne bi bile politično, temveč v celoti ekonomsko utemeljene. In s tega vidika je v Sloveniji zlasti izrazit problem t.i. nacionalnih interesov. Politiki so se razglasili za branitelje nacionalnih interesov,

in eden izmed teh naj bi bil tudi slovensko lastništvo domačih bank. Zato pride v primeru napovedi prevzema domače s strani tuje banke do podpihovanja nacionalnih čustev, povečevanja nacionalnih interesov (ki jih sicer nihče ne zna ravno najbolj opredeliti, kaj šele utemeljiti) in ustvarjanja negativne medijske podobe napovedanega prevzema. To se je zgodilo tako v primeru NLB in Banke Koper kot tudi v primeru (zgolj) napovedane prodaje NKBM tujcem. V kolikor prevzemne banke prihajajo iz sosednjih držav (Avstrije in Italije), se za polno mero začne uporabljati še beseda »hlapčevstvo«. Vprašanje je, v kolikšni meri gre dejansko za odpor proti tujcem zaradi ustvarjanja nacionalnih prvakov, ki bodo lahko nato sami učinkovito nastopali na širšem evropskem trgu, v kolikšni meri pa le za politično nastopaštvo. Tudi v primeru prevzemov domačih s strani tujih bank si je treba zapomniti, da v Sloveniji že obstajajo institucije, ki so pristojne za odločanje o tovrstnih transakcijah (Urad za varstvo konkurence in Banka Slovenije). Tem institucijam je treba zaupati, da bodo sprejele optimalne odločitve, sicer le spodkopavamo njihovo avtoriteto.

5 MOŽNOSTI ZA NADALJNI PROCES KONSOLIDACIJE BANČNEGA SEKTORJA EVROPSKE UNIJE

Ključno vprašanje v okviru dosedaj obravnavane problematike je, kako se bo proces konsolidacije bančnega sektorja nadaljeval v prihodnosti, oziroma kakšne sploh so možnosti za nadaljnjo konsolidacijo. Je morda že dosegla svoj vrhunec, ali se šele pričinja? Bodo meje konsolidaciji postavljale meje držav, ali pa obstajajo možnosti za širšo čezmejno konsolidacijo in oblikovanje enotnega trga bančnih storitev v Evropski uniji, kjer bodo enakovredno nastopale evropske in ne več zgolj francoske, nemške, belgijske idr. banke? Nas torej v prihodnosti čaka konkurenca evropskih velikanov, ali zgolj večjih nacionalnih bank, ki na »domačem terenu« uživajo ustrezno politično zaščito?

Da bi skušali odgovoriti na zgoraj zastavljena vprašanja, bomo v nadaljevanju glede na trende konsolidacije, ovire prevzemom in združitvam, uspešnost dosedanjih procesov in težnje po oblikovanju panevropskega trga bančnih storitev skušali ugotoviti, v kakšnih smereh in na kakšne načine bi se proces konsolidacije bančništva v Evropski uniji lahko odvijal v prihodnje, če sploh.

5.1 Utemeljitev nadaljnje konsolidacije

Meje bančni konsolidaciji gotovo obstajajo. Tako bančna panoga verjetno nikoli ne bo postala v celoti globalna. A spričo razvojnih trendov v bančništvu, tako v Evropski uniji kot v svetu, ni vprašanje, ali se bo konsolidacija nadaljevala, temveč do katere mere in na kakšen način (Berger et al., 2003, str. 384).

Spodbujanje nadaljnje integracije finančnih trgov je ena izmed ključnih prioritiet Evropske unije v zvezi z njenimi usmeritvami za prihodnji razvoj te skupnosti držav. Pregled razvoja ustrezne regulatorne podpore temu procesu pokaže, da je bil cilj oblikovanja skupnega trga

(blaga, storitev, dela in kapitala) zapisan že v leta 1957 sklenjeni Rimski pogodbi (»Treaty of Rome«), ponovno poudarjen pa v leta 1985 sprejeti Beli knjigi o oblikovanju enotnega trga ter leta 1986 sprejeti Enotni evropski listini (»Single European Act«) (Kleimeier, Sander, 2001, str. 3). Na zasedanju Sveta ministrov (»The Council of Ministers«) v Lizboni leta 2000 so ministri držav članic Evropske unije postavili leto 2005 kot skrajni rok za uresničitev enotnega trga finančnih storitev. Tudi po tem zasedanju so vse bolj poudarjali pomen čim prejšnje integracije finančnih trgov. Oblikovalci ekonomskih politik v posameznih državah kakor tudi na ravni Evropske unije se namreč vse bolj zavedajo stroškov, ki jih povzroča razčlenjenost finančnih trgov držav članic, zato skušajo s pospešeno integracijo izkoristiti potencialne koristi večje povezanosti.

Eden izmed razlogov za pospeševanje integracije naj bi bila tudi povezava med razvitostjo finančnih trgov in gospodarsko rastjo. Raziskave na primeru držav OECD kažejo na pomemben prispevek finančne razvitosti k pospeševanju gospodarske rasti (predvsem preko večje investicijske aktivnosti). V okviru tega pa je pomembno, da naj bi finančna integracija povečevala finančno razvitost držav. Premik od razčlenjenih (»fragmented«) k integriranim finančnim trgov naj bi povečal finančno razvitost preko (I) možnosti za izkoriščanje ekonomij obsega in (II) povečevanja konkurence med udeleženci tega trga. Učinki ekonomij obsega naj bi se povečali zaradi večjega števila možnih komitentov, kar je še posebej pomemben dejavnik pri razvoju bančništva (zaradi narave bančnih storitev). Potencialna konsolidacija naj bi privedla tudi do dodatnih možnosti zmanjšanja X-neučinkovitosti (preko bolj učinkovite izrabe obstoječih virov) in stroškov dela v primeru bolj racionalne izrabe človeških virov, kar bi omogočilo zmanjšanje števila zaposlenih, saj bi manjše število zaposlenih lahko opravljalo enako količino dela (čeprav je slednje v Evropski uniji nekoliko omejeno zaradi dokaj rigidne delovne zakonodaje, ki je usmerjena k zaščiti delojemalcev⁵⁹). Povečana konkurenca v okviru integriranih finančnih trgov pa bi prav tako lahko privedla do večje stroškovne učinkovitosti pri opravljanju storitev finančnega posredništva.

Takšna so sicer pričakovanja, vendar pa zaenkrat ni jasnih, empirično podprtih povezav med finančno integracijo in gospodarsko rastjo. Na gospodarsko rast namreč vpliva veliko število dejavnikov, zato je učinek finančne integracije toliko težje izolirati. Poleg tega na rezultate študij očitno močno vpliva izbira držav (veliko število različnih držav nasproti majhnemu številu precej homogenih držav). Vendar pa določene študije za Evropsko unijo vseeno najdejo statistično značilni učinek finančne integracije na gospodarsko rast. Na podlagi simulacij makroekonomskih učinkov pospešene integracije finančnih trgov naj bi se nivo bruto domačega proizvoda v Evropski uniji na dolgi rok povečal za 1,1 %, in sicer predvsem kot posledica zmanjšanja stroškov kapitala (Kikuchi, Schich, 2003, str. 99-103). Glede na to, da integracija finančnih trgov vodi k večji konsolidaciji, lahko pričakujemo, da bo prizadevanje institucij Evropske unije za nadaljnjo integracijo (in ta proces bo v prihodnosti

⁵⁹ Da političnih razsežnosti morebitnega odpuščanja sploh ne omenjamo.

vključeval tudi deset novih držav članic) vplivalo tudi na nadaljevanje procesa združevanj in prevzemov v bančništvu.

Ne glede na prizadevanja nosilcev ekonomskih politik pa se bo nadaljnja konsolidacija odvijala le, v kolikor bo to v interesu bank (oziroma njihovih lastnikov). Upoštevajoč dejstvo, da je nivo nacionalne konsolidacije v velikem številu držav Evropske unije že dosegel zgornjo mejo, se bo nadaljnja konsolidacija morala odvijati na mednarodnem nivoju. In banke se bodo za širitev na tuje trge (v glavnem preko prevzemov in združitvev) odločale le⁶⁰, če bodo pričakovale, da bodo s tem povečale svoje dobičke. Študija, ki so jo na primeru 20 evropskih držav (vključujoč vse države članice Evropske unije) pripravili Berger et al. (2003), skuša ugotoviti, ali lahko banke preko prisotnosti na tujih trgih pričakujejo, da bodo z njimi primarno poslovala podjetja, ki imajo sedež v isti državi kot te banke. Banke namreč že poznajo ta podjetja in razmere na njihovem domačem trgu, prav tako pa imajo že doma vzpostavljen poslovni odnos, zato bi morda raje sodelovala z njimi. Vendar pa rezultati študije kažejo, da manj kot 20 % podjetij na tujih trgih izbere banko iz domače države. Raje sodelujejo z lokalnimi bankami, ki poznajo lokalni trg, kulturo, navade, jezik in predvsem regulativno okolje. Na podlagi rezultatov tako avtorji pridejo do sklepa, da so za zagotavljanje določenih (seveda ne vseh) storitev⁶¹ lokalne in regionalne banke očitno bolj primerne kot pa velike, globalne banke. To implicitno pomeni, da bo proces nadaljnje globalizacije in konsolidacije bančnih trgov potekal v bolj omejenem obsegu.

Pričakovanja glede nadaljnje konsolidacije se seveda po različnih delih Evropske unije razlikujejo. V kolikor lahko za na primer finski in nizozemski bančni trg trdimo, da je že precej skoncentriran (glej Tabela 2, str. 7), tega gotovo ne moremo reči za Nemčijo, kjer je tržni delež petih največjih bank v letu 2002 znašal le 20 %. V Nemčiji se v prihodnosti pričakuje bistveno prestrukturiranje bančnega sektorja. Po letu 2005 naj bi nemške deželne banke (v skladu z zahtevami Evropske unije) izgubile državno podporo. Zasebne banke zato računajo na povečanje svojih tržnih deležev in dobička, saj naj bi končno banke na vseh nivojih tekmovala ob izenačenih pogojih. Zaradi izgube državnih podpor bodo deželne banke morale znižati svoje stroške in povečati učinkovitost, saj se bodo tudi stroški njihovega financiranja sedaj povečali. V skladu s tem naj bi prišlo do številnih združitvev, tako med deželnimi bankami kot tudi hranilnicami (Marshall, 2003a, str. 52-53). Toda potrebno je upoštevati, da bodo združitve med deželnimi bankami iz različnih dežel politično problematične. Poleg tega bo prestrukturiranje in zniževanje stroškov lahko rezultiralo v potrebi po odpuščanju presežnega števila zaposlenih. To pa zna predstavljati velik problem v državi s precej rigidnim trgom delovne sile. Primer je bila na primer napoved združitve med

⁶⁰ Če za trenutek zanemarimo alternativne motive za združitve in prevzeme ter upoštevamo, da morajo tovrstne transakcije odobriti delničarji, ki so zavedni in imajo pred očmi lastne interese – povečevanje vrednosti svojega premoženja.

⁶¹ Študija je te storitve opredeljevala kot »cash management«, ta definicija pa je zajemala večji del kratkoročnih bančnih storitev: kratkoročno financiranje (posojila), kratkoročni depoziti, upravljanje likvidnosti, upravljanje in menjava različnih valut ter druge finančne storitve.

Deutsche Bank in Dresdner Bank, ki naj bi privedla do odpusta 20.000 presežnih delavcev (kar je bilo po mnenju analitikov še premalo, da bi upravičilo združitve). Tako politiki kot sindikati so se tem načrtom silovito uprli. In na koncu tudi zmagali (Martin, 2004, str. 45).

Martin (2004, str. 44-45) prav tako poudarja, da lahko v bližnji prihodnosti pričakujemo več manjših prevzemov in združitvev, zlasti med manjšimi privatnimi bankami ter med nemškimi deželnimi bankami in hranilnicami. Slednje lahko bodisi postanejo plen velikih nemških bank, kot sta HypoVereinsbank in Deutsche Bank, bodisi se pričnejo združevati zaradi realizacij ekonomij obsega in povečanja učinkovitosti. Tudi v Veliki Britaniji se omenja manjše banke, ki se ukvarjajo zlasti s poslovanjem s prebivalstvom, na primer Alliance & Leicester, Bradford & Bingley in Abbey National, kot potencialne tarče prevzema.

Bolj zanimivo pa je, da se govori o potencialni združitvi med belgijskima bankama Fortis Bank in Dexia. Kot vemo, je koncentracija belgijskega bančnega trga precejšnja. Tržni delež petih največjih bank je namreč v letu 2002 znašal kar 82 %, že od leta 1999 pa je na ravni nad 75 % (glej Tabela 2, str. 7). Vprašanje pa je, ali bi bila združitve dveh megabank znotraj države sploh dovoljena. To je odvisno od tega, kaj bi pristojne institucije smatrale kot relevanten geografski in produktni trg. V primeru Belgije se lahko čedalje bolj kot relevanten geografski trg razume celotno območje Beneluxa. Seveda pa je razdelitev odvisna od vrste bančnih storitev. Kljub integraciji bančnih trgov bodo relevantni trgi za poslovanje s prebivalstvom še vedno geografsko omejeni. A na drugi strani je na področju poslovanja s podjetji, še zlasti pa na področju investicijskega bančništva, relevanten trg bistveno širši, verjetno že kar panevropski (ali vsaj regionalni), vsaj pri velikih transakcijah.

Z vprašanjem integracije bančnega trga na področju poslovanja s prebivalstvom se ukvarjata tudi Kleimeier in Sander (2001, str. 5), ki ugotavljata, da tendenca k integraciji trga bančnih storitev za podjetja sicer obstaja, medtem ko trg bančnih storitev za poslovanje s prebivalstvom ostaja precej razčlenjen. Kot razlog navajata pomanjkanje mednarodne arbitraže, nepopolni prenos sprememb obrestnih mer na medbančnem trgu na obrestne mere za kredite prebivalstvu ter omejeno nacionalno in mednarodno konkurenčno okolje na tem področju storitev. Kljub temu naj bi bila opazna večja integracija po uvedbi skupne valute, kar kaže na možnost, da bi vsaj do omejene integracije tega dela trga bančnih storitev lahko prišlo, enako tudi v novih članicah Evropske unije, ko bodo same uvedle evro. Različne valute so namreč dodatna ovira integraciji tega trga, saj se prebivalstvo ne bo izpostavljalo valutnemu tveganju, ki ga ni sposobno obvladovati.

Dermine (1999, str. 30) poudarja, da je – v kolikor bo prihajalo do nadaljnje konsolidacije v bančništvu – potrebno paziti, da banke preko prevzemov in združitvev ne bodo postajale »prevelike, da bi propadle«. To namreč za seboj potegne t.i. sistemsko tveganje (»systemic risk«). Finančni sistem je po svoji naravi nelikviden, ne pa tudi nesolventen. Veliko dolžnikov mora poravnati svoje obveznosti na zahtevo upnikov. Vendar imajo določene obveznosti, na primer bančne vloge in potrdila o vlogah, zelo kratko dospelost. Če bi vsi upniki naenkrat

zahtevali poravnavo teh obveznosti, vsaj nekateri dolžniki tega ne bi bili sposobni storiti. Če bi likvidnostne težave na primer imela neka velika banka, bi vsak upnik želel čimprej dvigniti denar, ki ga ima na računu pri tej banki. Zaradi narave bančnih vlog, da morajo biti izplačane na zahtevo v nominalni vrednosti (in v tem smislu so banke posebne) ter principa izplačevanja vlog »kdo prvi pride, prvi melje«, bi likvidnostne težave sprožile naval na banko. Ker pa bi prišlo do izgube zaupanja v varnost bančnih vlog, bi se ta naval prenesel tudi na druge banke in sorodne finančne institucije. Z drugimi besedami – prišlo bi do »okužbe«. In nevarnost »okužbe« drugih bank je tem večja, čim večja je banka, ki je zašla v likvidnostne težave. Dodatni problem pri (pre)velikih bankah pa je ta, da se (lahko) zanašajo na pomoč centralne banke tudi v primeru, ko banka zaide v solventnostne in ne zgolj likvidnostne težave (gre za t.i. »bailout« operacije). Centralna banka namreč ne bo tvegala potencialnih sistemskih posledic, ki bi jih zagrešil naval na banke. Zato združitve in prevzemi, ki privedejo do ustvarjanja bank, ki so »prevelike, da bi propadle«, povečajo sistemsko tveganje⁶². Na drugi strani pa se seveda tudi vlagatelji (komitenti banke) zavedajo, da so določene banke postale prevelike, da bi propadle. Zavedajo se, da tako obstaja implicitno jamstvo za izplačilo njihovih vlog s strani centralne banke (torej dodatno jamstvo poleg tistega, ki ga – sicer v omejenem obsegu – že nudi sistem zavarovanja bančnih vlog), zato je tudi naklonjenost k navalu na banko v tem primeru manjša.

5.2 Možnosti za nadaljnjo konsolidacijo

Kot smo že izpostavili v prejšnjem delu tega poglavja, se bodo združitve in prevzemi v bančnem sektorju nadaljevali le, če bodo banke oziroma njihovi lastniki imeli za to interes. Pri tem je pomembno, ali lahko banke na podlagi združitve in prevzemov bodisi racionalizirajo poslovanje in znižajo stroške bodisi povečajo svoj dobiček. Ključna predpostavka je torej, da se bodo te transakcije nadaljevale le, v kolikor bodo ekonomsko utemeljene (več o smiselnosti te predpostavke v nadaljevanju).

Huizinga, Nelissen in Vander Vennet (2001) skušajo v svoji študiji na primeru 14 držav članic Evropske unije (z izjemo Luksemburga) ugotoviti, kateri naj bi bili ključni motivi v ozadju bančnih združitve in prevzemov. Pri tem se osredotočijo na ekonomske motive, to so ekonomije obsega ter stroškovna in dobičkovna učinkovitost. Rezultati njihove analize kažejo, da v bančništvu držav Evropske unije obstajajo še precejšnje neizkoriščene ekonomije obsega, še zlasti pri poslovnih bankah, bistveno manj pa pri hranilnicah. Pri tem velja, da večja ko je banka, manjši so potenciali za izkoriščanje ekonomij obsega (kar je v skladu s pričakovanji). Prav tako obstajajo v evropskem bančništvu še precejšnje X-neučinkovitosti (v obsegu od 5-20 % višine stroškov glede na najboljšo banko v vzorcu, seveda različno glede na tip in velikost banke). Glede na to, da združitve pozitivno vplivajo na stroškovno učinkovitost sodelujočih bank, in ob upoštevanju, da naj združene banke ne bi bile zmožne uveljavljati

⁶² Na nalogo centralne banke po ohranjanju sistemske stabilnosti je opozarjal že Walter Bagehot leta 1873 v svojem delu *Lombard Street*. V njem je predlagal, naj centralne banke poskušajo preprečevati možnost okužbe in se osredotočijo na ohranjanje sistemske stabilnosti (Goodhart, Capie, Schnadt, 1994, str. 10).

večje tržne moči, kar kaže tudi na zaželenost in koristnost združitve in prevzemov z družbenega vidika, je to pozitiven signal za nadaljevanje procesa združevanja bank v Evropski uniji.

Tudi Dermine (1999, str. 19) navaja rezultate raziskav, ki so ob uporabi različnih metod analize ugotovile, da v evropskem bančništvu obstaja velika stopnja neučinkovitosti (konsistentno v obsegu 20-30 %). Prav tako naj bi obstajale možnosti za nadaljnjo realizacijo ekonomij obsega, še zlasti za manjše in srednje velike banke. Enako tudi Berger, Demsetz in Strahan (1999, str. 162) za ZDA navajajo, da naj bi obstajale X-neučinkovitosti v višini 20 % celotnih stroškov, ki bi jih združitve in prevzemi lahko potencialno odpravili s prestrukturiranjem, ki je neizogibni del tovrstnih transakcij.

Vendar pa Coyne, Mendonca in Wilson (2004, str. 2) – sicer na primeru ZDA – poudarjajo, da imajo motivi, ki so bili v ozadju bančnih prevzemov in združitve v zadnjih letih (realizacija pozitivnih sinergijskih učinkov po zaslugi tehnološkega napredka in deregulacije), vse manjši pomen za nadaljnje procese združevanja, vsaj za velike banke. Velike banke so namreč z v bližnji preteklosti izvršenimi prevzemi in združitvami že uspele realizirati večji del možnih prihrankov stroškov na podlagi združitve določenih funkcij (razvoja, administracije), zmanjševanja števila poslovalnic ter zaposlenih ipd. Zato bodo morale iskati nove načine povečevanja svojih dobičkov. V ZDA je sprejem zakona »Riegle-Neal Act« v letu 1994 odprl vrata povezavam, ki prej praktično niso bile možne (npr. Bank of America in NationsBank, Norwest in Wells Fargo). Vendar pa so velike banke sedaj že realizirale večji del priložnosti, ki jih ponuja konsolidacija. Preostale možnosti povezovanja na primer ponujajo precej manjše koristi od zapiranja poslovalnic v istih geografskih regijah (ni več takšnega geografskega prekrivanja). Zato pa bo konsolidacija postala tem bolj pomembna za srednje velike, predvsem regionalne banke. Avtorji za ZDA predvidevajo, da bodo združitve in prevzemi sicer še naprej pomemben del bančnih strategij, vendar pa se bodo banke začele bolj osredotočati na druge vire povečevanja vrednosti (kot je npr. rast produktivnosti).

Zgoraj navedeno predpostavko, da se bodo združitve in prevzemi nadaljevali le, če bodo za to obstajali ustrezni ekonomsko podprti razlogi, pa utemeljujemo z naslednjim razmišljanjem. Kot smo pojasnili v tretjem poglavju, lahko banke pri združitvah in prevzemih vodijo različni motivi, od ekonomskih pa do osebnostnih motivov. V kolikor so te transakcije izvršene na podlagi osebnostnih motivov (na primer gradnje imperija, povečevanja ugleda, pomoči prijateljem ipd.), je smiselno predpostavljati, da je ekonomska utemeljitev sekundarnega pomena. Ekonomski motivi torej niso v ospredju, če pa se npr. prevzem v končni fazi izkaže tudi kot ekonomsko smiseln, toliko bolje. Vendar pa se takšno obnašanje ne more obnesti na dolgi rok. Kljub očitni asimetriji informacij med lastniki-delničarji ter managerji bodo ekonomsko neutemeljene transakcije vodile do slabših poslovnih rezultatov in nižje tržne vrednosti banke, s tem pa tudi nižje vrednosti premoženja delničarjev. Preko določenih signalov se bodo tako neustrezne odločitve kot slabe izkazale tudi manj informiranim lastnikom. Zato je na dolgi rok neupravičeno pričakovati, da bi lastniki podpirali strategijo

prevzemov in širitev, ki ne bi temeljila na ekonomskih motivih oziroma pričakovanih koristih (ali so potem le-te realizirane, je druga zgodba).

5.3 Ovire nadaljnji konsolidaciji

Oblikovanje enotnega trga finančnih storitev v Evropski uniji in sprejemanje ukrepov ter podlag za njegovo vzpostavitev lahko odpravi del, ne pa vseh ovir konsolidaciji bančništva v državah članicah Evropske unije. Domača konsolidacija (in konglomeracija) bo – tako kot do sedaj – lahko potekala tudi naprej, a ob upoštevanju dejstva, da je koncentracije panoge v številnih državah že precej visoka, je prihodnost konsolidacije evropskega bančništva v rokah mednarodnih prevzemov in združitvev.

Za mednarodne transakcije bodo v precejšnji meri še vedno veljale omejitve, ki ovirajo prosto in učinkovito izvajanje čezmejnih prevzemov in širitev. Integracija finančnih trgov bo lahko odpravila le del teh – predvsem umetnih – ovir. Ena izmed ključnih umetnih ovir je vmešavanje države oziroma politike v gospodarstvo oziroma – natančneje – bančništvo. Tudi ko primerjamo možnosti za nadaljnjo konsolidacijo med ZDA in Evropsko unijo, je treba posebej poudariti, da številne države v Evropi varujejo domače banke kot zaščiteno vrsto. Vkoreninjeno prepričanje, da ključnih finančnih institucij v državi ne smejo nadzorovati tujci, je bilo eno izmed pomembnejših ovir čezmejnemu prevzemu. Tudi v državah, kjer država ni neposredno udeležena v bankah in so banke dejansko smatrane kot v celoti zasebne poslovne banke, igra pomembno vlogo politična dimenzija tega problema⁶³. V državah z neposrednim državnim vmešavanjem (npr. Francija, Italija) je tuje lastništvo domačih institucij še manj verjetno. Razen, v kolikor politična zaščita privede do slabše učinkovitosti bank, in je v končni fazi prevzem s strani bolj učinkovite (pa četudi tuje) banke bolj ali manj neizbežen (Boot, 1999, str. 610). Politična dimenzija bančnih prevzemov in združitvev je pomembno vlogo igrala že do sedaj, ob prebujanju nacionalnih interesov in ob vzponu popularnosti nacionalno usmerjenih strank v številnih državah Evropske unije pa tudi v prihodnosti tovrstnega vmešavanja ne moremo odpisati.

Vpogled v prihodnost mora upoštevati tudi nove članice Evropske unije, ki so večinoma pravkar šele dobro zaključile s procesom tranzicije v tržna gospodarstva. Tekom tranzicije in – pripadajoče – privatizacije so nekatere izmed teh držav že doživele »razprodajo« državnega premoženja, vključno z bankami, tujim vlagateljem. V teh državah do nadaljnjih tujih prevzemov verjetno ne bo prihajalo (oziroma za to tudi ni več dosti možnosti, saj je velik del bank že v tujih rokah), morda le do združitvev posameznih tujih bank znotraj teh držav (zaradi zniževanja stroškov). Na drugi strani pa so med njimi tudi države, kjer je prevzem bank s

⁶³ Tako je na primer portugalski premier Jose Manuel Durao v pogovoru s predsednikom uprave BBVA pojasnil, da ni preveč naklonjen odobritvi še enega tujega prevzema kakšne domače banke (kot je bil prevzem Banco Totta e Acores s strani BSCH; pogovor pa se je nanašal na možnosti vstopa BBVA na portugalski trg preko prevzema Banco Portugues de Investimento) (Stewart, 2004, str. 115).

strani tujcev tudi politični problem, zato do prevzemov pride le v določeni meri (primer: Slovenija).

Berger, Deyoung in Udell (2000, str. 2) menijo, da bodo – kljub precejšnjim naporom in storjenim korakom v smeri uresničevanja zastavljenega cilja enotnega trga bančnih storitev v Evropski uniji – dejavniki, ki botrujejo težavam upravljanja in nadzora finančne institucije v drugi državi, še vedno močno prisotni. Program enotnega trga in oblikovanje EMU lahko odpravita obstoj dela teh dejavnikov, a bodo preostale ovire še vedno premočne, da bi lahko pričakovali skorajšnje oblikovanje enotnega trga na tem področju. Učinkovitost sicer ni edini motiv prevzemov in združitvev, a v kolikor tuje banke ne bodo zmožne izkoristiti potencialnih koristi od povečanja učinkovitosti na podlagi konsolidacije, potem do mednarodne konsolidacije preprosto ne bo prihajalo. Raziskave kažejo, da obstajajo precejšnji potenciali za povečanje učinkovitosti na podlagi konsolidacije evropskega finančnega sektorja. Evropska čezmejna konsolidacija lahko poveča učinkovitost preko diverzifikacije tveganja⁶⁴, saj so korelacije med dobički bank iz različnih evropskih držav relativno nizke. Vendar pa je od številnih dejavnikov odvisno, ali bodo banke te potenciale tudi sposobne izkoristiti. Avtorji navajajo, da so trenutne raziskave bolj naklonjene hipotezi, da ovire čezmejni konsolidaciji v bančništvu več kot odtehtajo kakršnekoli koristi tega procesa. V povprečju imajo namreč banke, ki poslujejo v neki državi, a imajo sedež v kakšni drugi državi članici Evropske unije, manjšo učinkovitost kot pa domače banke (Berger, Deyoung, Udell, 2000, str. 12). V kolikor bodo ti rezultati veljali tudi v prihodnje, to pomeni, da bodo obstoječe ovire učinkoviti mednarodni konsolidaciji (razdalje, razlike v jezikih, kulturah, sovražni odnos do tujcev) onemogočale oblikovanje nečesa, kar bi lahko smatrali kot konsolidacijo na ravni Evropske unije, ki bi v končni fazi privedla do enotnega trga bančnih storitev.

5.4 Način poteka prihodnje konsolidacije bančnega sektorja v Evropski uniji

Zanimivo pa ni samo vprašanje, kakšen naj bi bil v prihodnosti bančni sektor Evropske unije ter iskanje potencialov za nadaljnjo konsolidacijo, temveč tudi način, kako naj bi do te slike prihodnosti prišli. Bo šlo res za konsolidacijo preko prevzemov in združitvev, ali pa morda za ustanavljanje novih bank in odmiranje starih, mogoče celo za skupne podvige? Se bo ta proces odvijal počasi ali hitro, to je ali bo šlo za evolucijo ali revolucijo? Odgovori na zastavljena vprašanja niso in ne morejo biti enoznačni. Enako kot obstajajo nesoglasja glede same uspešnosti procesa bančnih združitvev in prevzemov v preteklosti so tudi mnenja glede prihodnosti precej deljena. Možnosti je več in vsaka je po svoje utemeljena.

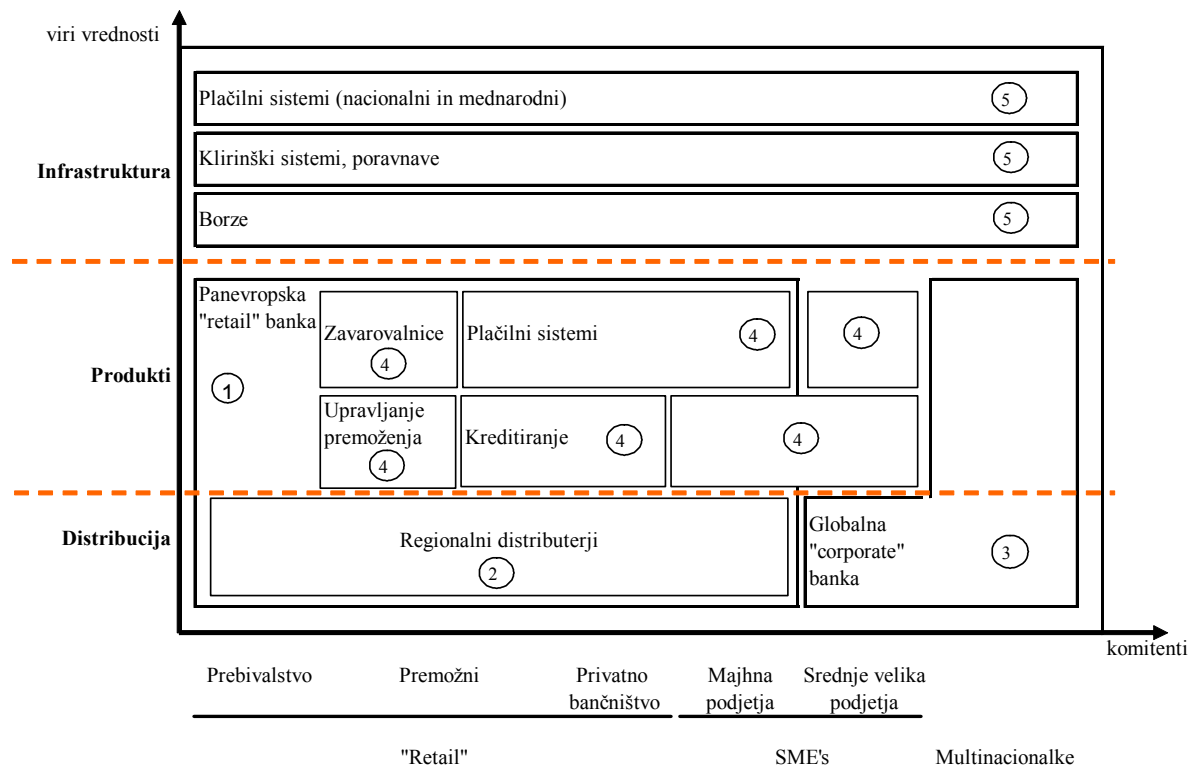
⁶⁴ Diverzifikacija tveganja na podlagi geografske razpršitve lahko:

- poveča stroškovno učinkovitost na podlagi znižanja premij za tveganje v primeru dolga oziroma preko znižanja stroškov skrbnega in preudarnega nadzora nad institucijami v tej državi in
- poveča prihodkovno učinkovitost preko povečanja vrednosti finančnih garancij, ki jih izda ta institucija ter preko možnosti za večji obseg visoko tveganih naložb z višjimi pričakovanimi donosi, kot pa si jih je banka lahko privoščila pred to diverzifikacijo.

5.4.1 Panevropski finančni sektor

De Ploey (2003, str. 3) prihodnjo strukturo finančnega sektorja Evropske unije deli glede na stranke, na katere se bodo posamezne institucije osredotočale, in glede na »vir vrednosti«, kot je razvidno iz Slike 5.

Slika 5: Prihodnja struktura finančnega sektorja v Evropi – po zaključenem prestrukturiranju



- 1 – panevropska banka za poslovanje s prebivalstvom ter malimi in srednje velikimi podjetji (MSP);
- 2 – regionalni distributerji za posredovanje storitev prebivalstvu ter MSP;
- 3 – panevropska banka za poslovanje z velikimi podjetji; ne le posredovanje storitev, temveč njihovo nudenje in razvoj;
- 4 – panevropski produktni specialisti, ki nudijo storitve prebivalstvu ter MSP;
- 5 – panevropski ponudniki storitev (predvsem zalednih) produktnim specialistom.

Vir: De Ploey, 2003, str. 3.

Na vsakem izmed v sliki navedenih segmentov oziroma poslovnih modelov naj bi v končni fazi (to je, po končanem prestrukturiranju evropskega finančnega sektorja) dobili nekaj ključnih »igralcev«, ki bodo dominirali na trgu (npr. 3-5 finančnih institucij tipov 1, 3 in 5, ter 30-50 finančnih institucij tipov 2 in 4).

Zgoraj predstavljeni pogled na prihodnost evropskega finančnega sistema je precej optimističen, saj predvideva, da ni ovir mednarodni konsolidaciji kakor tudi ne poslovanju in opravljanju storitev v večih državah hkrati. Pri tem dejansko minimizira probleme, ki se

pojavljajo pri upravljanju in nadzoru nad finančnimi institucijami ter njihovimi managerji z razdalje. Vprašanje je, ali bi bilo vodenje tako velikih sistemov, ki poslujejo v toliko različnih državah, praktično izvedljivo na način, ki bi omogočal največjo učinkovitost. Poleg tega ta vizija zanemarljivo problem koncentracije trga. Težko je namreč verjeti, da bi služba Evropske komisije, ki je pristojna za odločanje o zadevah, povezanih z varstvom konkurence – to je Generalni direktorat za konkurenco oziroma »DG-Competition« – dopustila takšno koncentracijo tržne moči v rokah nekaj institucij. Sicer je res, da bi bil v skladu s tem vidikom relevantni geografski trg precej večji in bi zajemal kar celotno območje Evrope, vendar pa so relevantni produktni trgi dokaj natančno opredeljeni. Zato takšna koncentracija po našem mnenju ne bi bila možna, pa četudi bi bila smiselna in ekonomsko utemeljena. Obstaja namreč prevelika nevarnost (in skušnjava) za dogovore o delitvah trga in o cenovnem nekonkuriranju.

Do oblike finančnega sistema, ki je predstavljena v Sliki 5, naj bi prišli na štiri načine, in sicer preko:

- domače konsolidacije,
- čezmejne konsolidacije,
- specializacije in zunanjega izvajanja dejavnosti (»outsourcinga«) in
- arbitraže.

Domača konsolidacija sicer ponuja največje možnosti za realizacijo pozitivnih sinergijskih učinkov (De Ploey (2003, str. 20) navaja potencialne sinergije v višini 10-35 % tržne vrednosti za intrasektorske združitve in 10-25 % za intersektorske združitve med bankami in zavarovalnicami), vendar pa je domača konsolidacija v velikem številu držav Evropske unije bolj ali manj zaključena. Možnih je le še nekaj manjših transakcij, ki sicer lahko dodajo vrednost, a ne morejo bistveno vplivati na strukturo bančnega sektorja.

Čezmejna konsolidacija je dejansko pravi način, če želimo priti do zgoraj nakazane strukture, vendar pa so tu možnosti sinergijskih učinkov bistveno manjše (potencialne sinergije v višini 5-10 % tržne vrednosti za intrasektorske združitve in 0-5 % za intersektorske⁶⁵). Priložnosti za potencialno uspešne čezmejne združitve enakovrednih bank (»merger of equals«) je že tako malo, vsaka nadaljnja združitve pa še dodatno zmanjša preostale možnosti⁶⁶. Za povrh so tu prisotne precejšnje ovire, poleg že navedenih npr. tudi problem nejasne ureditve nadzora in vodenja (kar je privedlo do zavrnitve združitve med Bank of Ireland in Alliance&Leicester).

Specializacija in zunanje izvajanje dejavnosti sta popularna poslovna modela, ki pa zahtevata precejšnje znižanje stroškov, da bi se izplačala. Večja stroškovna učinkovitost naj bi bila dokaj težko dosegljiva, zlasti ob upoštevanju stroškov implementacije takšnih projektov. Kot

⁶⁵ Na primer: Merita-Nordbanken in ING-BBL sta realizirala sinergijske učinke v višini manj kot 10 % tržne vrednosti.

⁶⁶ 2 tovrstni transakciji bi na primer za 50 % zmanjšali število možnosti za potencialno uspešne združitve enakovrednih bank (De Ploey, 2003, str. 14).

relativno zaželena in izvedljiva možnost se ponavadi navaja izvajanje plačilnega prometa in kartičnega poslovanja.

Arbitraža pa omogoča nadaljnjo konsolidacijo preko nakupa bank, ki so zašla v težave. Gre za tipičen ekonomsko utemeljen motiv, za katerega pa po našem mnenju ne moremo pričakovati, da bi predstavljal gonilno silo bančne konsolidacije v prihodnosti, saj so tovrstni primeri prej izjema kot pravilo, gre pa za na primer:

- prevzem Barings banke s strani ING (razlog za težave: pomanjkanje nadzora);
- prevzem Bance Jover ter Bance Commercial Espanol s strani Credit Lyonnais (gospodarska recesija);
- prevzem Bankgesellschaft Berlin s strani Christopher Flowers (slabo upravljanje);
- prevzem Schmidt Bank-Consors s strani konzorcija nemških bank (Deutsche Bank, HVB, Commerzbank).

Za realizacijo predstavljenega koncepta so seveda potrebne bistvene spremembe, predvsem večja harmonizacija zakonodaje v državah članicah Evropske unije (ne le bančne, tudi davčne), izboljšanje odnosa do čezmejnih transakcij ter ugodne razmere na trgu vrednostnih papirjev, ki bodo omogočale lažji prevzem po premijah, ki ne bodo »požrle« celotnega pozitivnega učinka posamezne transakcije.

5.4.2 *Evolucija ali revolucija?*

Tudi Abraham in Van Dijcke (2002, str. 66) menita, da ni bistveno vprašanje, ali se konsolidacija bančništva v Evropski uniji bo nadaljevala, temveč kdaj in na kakšen način. V prihodnosti naj bi tako imeli omejeno število bank, ki si bodo med seboj konkurirale na skupnem trgu bančnih storitev. Kljub nekoliko manjši aktivnosti na področju bančnih prevzemov in združitvev se bo trend konsolidacije nadaljeval. Ciklično gibanje gospodarske aktivnosti, ki vpliva na tekoče poslovne odločitve, in pozitivni sinergijski učinki konsolidacije sta namreč dva različna, med seboj neodvisna dejavnika. Kljub temu je treba priznati, da ima lahko na primer recesija pomemben vpliv na časovni potek konsolidacije. Če recesija traja dalj časa, lahko banke hitro porabijo »skrite zaloge«, ki so jim pomagale preživeti v času upadanja prihodkov in velikih kreditnih izgub, s tem pa izgubijo gorivo za nadaljnjo konsolidacijo (v najslabših primerih pa lahko velike izgube celo spremenijo potencialnega prevzemnika v potencialno tarčo).

V kolikor je ključno vprašanje, na kakšen način se bo konsolidacija odvijala, ponudita avtorja dva možna scenarija:

a) *Evolucija*

V skladu s scenarijem evolucije bodo čezmejni prevzemi in združitve do nadaljnjega ostali zgolj razširitve in komplementarna aktivnost domači konsolidaciji. S časom pa bodo čezmejne transakcije pridobivale na pomenu, ko bodo velike banke, tudi tiste iz večjih

evropskih držav, postale preveč omejene z velikostjo domačega trga in bodo iskale nove vire prihodkov, ki pa jih bo mogoče realizirati le še na tujih trgih. Tako bo postopno prišlo do oblikovanja stanja, kjer bo evropski trg postal skupen »dom« nacionalnim prvakom in njihovim izzivalcem.

Takšen razvoj dogodkov podpirajo tudi aktualne razmere na bančnih trgih posameznih držav Evropske unije. Velik poudarek se daje racionalizaciji in zniževanju stroškov, kar je mogoče realizirati predvsem preko domače konsolidacije z zapiranjem odvečnih poslovalnic in poenotenjem podpornih storitev. V mnogih državah je prisoten strah pred tujci, kar – v povezavi z delovanjem interesnih skupin proti tujcem ter s kulturnimi razlikami – otežuje mednarodne prevzeme in združitve. In v končni fazi se je potrebno zavedati še, da velika čezmejna konsolidacija zahteva povezovanje velikih bank. A naravo združitvenih poslov dobro odseva stavek »it takes two to tango«, kar dodatno otežuje posle, v kolikor imajo sodelujoči partnerji različne interese. Slednje je vidno tudi skozi večje število propadlih pogajanj za prevzeme in združitve, zlasti ko gre za velike banke (npr. Deutsche Bank-Commerzbank/Dresdner; Unicredito-Commerzbank; National Bank of Greece-Alpha bank).

b) Revolucija

Scenarij revolucije pa predvideva oblikovanje enotnega evropskega trga bančnih storitev, ki ni zgolj mozaik večjega števila domačih bančnih trgov, temveč sam zase celota. Na njem nastopa določeno število večjih mednarodnih bank, ki si enakovredno konkurirajo pri pridobivanju poslov in povečevanju tržne moči. Ta konkurenca pa lahko privede celo do nadaljnje konsolidacije, v kolikor se za to pojavi interes.

Da bi dejansko lahko prišlo do uresničitve tega scenarija, bi bilo potrebnih več stvari, in sicer: radikalni pozitivni preobrat v gospodarski situaciji Evropske unije; nova uspešna faza evropske integracije (nekaj na ravni Maastrichtskega sporazuma); stroga uveljavitev pravil konkurence s strani nacionalnih in evropskih pristojnih institucij proti kvazi-monopolni prevladi posameznih institucij na domačih trgih; oblikovanje velikih mednarodnih bančnih imperijev.

Abraham in Van Dijcke (2002, str. 69) menita, da je glede na trenutno stanje razmer v evropskem finančnem sektorju ter Evropi nasploh bolj verjeten razplet, ki ga predvideva scenarij evolucije. To je tudi v skladu z rezultati njune študije, ki je za skupino bank, ki se loteva pretežno domačih prevzemov in združitvev, ugotovila, da je precej bolj pripravljena na konkurenco morebitnega evropskega bančnega trga kot pa skupina bank, ki se loteva pretežno mednarodnih prevzemov in združitvev. Scenarij revolucije je obravnavan bolj kot izjemna varianta, do katere bi lahko prišlo prej po naključju kot kako drugače.

6 SKLEP

Trenutna struktura bančnega sektorja v državah članicah Evropske unije je torej rezultat konsolidacije dejavnosti, ki se je – pretežno na nacionalnem, manj pa na mednarodnem, nivoju – precej pospešeno odvijala zlasti v zadnjih 15 letih. Število prevzemov in združitvev je naraščalo, koncentracija bančništva v številnih državah pa je že dosegla prag, ki bi lahko začel porajati dvome o vplivu na konkurenco znotraj sektorja, v kolikor ne bi hkrati v Evropski uniji prišlo tudi do poenotenja bančne zakonodaje, prostega pretoka storitev in liberalizacije kapitalskih tokov med državami članicami.

Želja slediti komitentom s storitvami pri njihovi ekspanziji v druge države in pomanjkanje možnosti za ustvarjanje dodatnih prihodkov doma bo določene banke vodilo k ambicijam po mednarodnih prevzemih in združitvah. Kljub številnim oviram, ki bodo harmonizaciji zakonodaje in odpravi meja navkljub še vedno ovirale uspešno mednarodno konsolidacijo v bančništvu, je v bližnji prihodnosti smiselno in razumno pričakovati določene aktivnosti na tem področju. Čeprav analize rezultatov združitvev in prevzemov ne govorijo ravno najbolj v prid mednarodnim prevzemu in združitvam, je vseeno treba upoštevati tudi alternativne motive, ki vodijo banke – in zlasti njihove managerje – pri tovrstnih transakcijah, a na drugi strani tudi potencialno možnost, da študije ne dajejo pravih rezultatov.

Ugotoviti nadaljnji razplet dogodkov na področju prevzemov in združitvev v bančnem sektorju Evropske unije je praktično nemogoče. Gre zgolj za ugibanja in žal nimamo čarobnih moči, ali pa sposobnosti prerokovanja, da bi lahko z vso gotovostjo trdili, kako se bo bančna konsolidacija nadaljevala. Vseeno pa lahko izmed dejstev, ki so bila do sedaj predstavljena v tem magistrskem delu, izpostavimo nekaj ključnih, ki naj vplivajo na razmišljanje o možnih dogodkih v prihodnosti:

- a) Motivi za prevzeme in združitve so različni in večplastni. Vsaka transakcija je rezultat kombinacije raznih motivov in ni nujno, da so javno predstavljeni motivi tudi tisti pravi, ki so dejansko vplivali na odločitev. Vseeno pa je potrebno upoštevati, da lahko uspešno banko na dolgi rok vodijo le ekonomski motivi, saj bodo lastniki-delničarji slej ko prej spregledali skrite motive managerjev, v kolikor so le-ti v nasprotju z njihovimi interesi.
- b) Rezultati študij na temo uspešnosti bančnih prevzemov in združitvev v Evropski uniji kažejo, da so le-ti v povprečju bolj učinkoviti in prinašajo več potencialnih koristi, ko gre za domače transakcije. Tudi za mednarodno konsolidacijo obstajajo posamični dokazi o njeni upravičenosti, vendar so pozitivni učinki (v kolikor obstajajo) bistveno manjši, oziroma rezultati analiz niso nedvoumni.
- c) Domača konsolidacija je v večjem številu držav članic Evropske unije že bolj ali manj zaključena. Kazalniki koncentracije izkazujejo visoke vrednosti, kar pomeni, da bodo domači prevzemi in združitve v teh državah v prihodnosti vključevali le manjše banke.

Večjim pa institucije, pristojne za varovanje konkurence, verjetno ne bodo dovolile medsebojnih združitvev.

- d) Kot smo pojasnili v podpoglavju 3.6, obstajajo v Evropski uniji precejšnje ovire mednarodni konsolidaciji bančništva, kot ključne pa bi izpostavili jezikovne in kulturne razlike ter odpor do tujcev, oziroma natančneje do tujega lastništva domačih bank.
- e) Na drugi strani precej trendov deluje v smeri globalizacije bančništva, dodatno pa integracijski procesi znotraj Evropske unije, delovanje posameznih njenih institucij (zlasti Evropske komisije) ter oblikovanje EMU teži v smeri oblikovanja enotnega evropskega trga bančnih storitev, enega izmed ciljev, ki je prisoten v ideji evropske integracije že od njenih samih začetkov.
- f) Mednarodna konsolidacija je v večji meri možna in prinaša večje koristi v primeru investicijskega bančništva in segmenta poslovanja z večjimi pravnimi osebami, bistveno manj pa v primeru poslovanja s prebivalstvom, kjer je poznavanje lokalnega trga še vedno ključnega pomena.
- g) Treba je upoštevati, da je Evropska unija s 1. majem 2004 postala dom desetim novim članicam. Le-te s sabo prinašajo nove priložnosti na področju bančne konsolidacije. Zato bo v prihodnosti potrebno upoštevati tudi njih, ko govorimo o oblikovanju enotnega bančnega trga.

Skupek zgoraj navedenih dejstev v različnih smereh vpliva na nadaljnji proces konsolidacije. Pričakujemo lahko, da bodo kljub razvoju dogodkov v smeri pospeševanja nastanka enotnega bančnega trga nacionalni interesi še vedno obstajali. Zato bo tudi še naprej prihajalo do omejevanja tujih prevzemov domačih bank. Enak odnos lahko pričakujemo od večine novih članic Evropske unije, v katerih so – v skladu s trendom, prisotnim tudi drugod po Evropi – znova na pohodu nacionalne težnje in potreba po zavedanju in oblikovanju lastne identitete, sploh spričo vstopa v tako mešano družino narodov.

Vendar pa je treba upoštevati, da je domača konsolidacija že bolj ali manj zaključena. In banke se pri sprejemanju čisto poslovnih odločitev ne bodo ozirale na nacionalne interese. Poleg tega je zaradi integracije kapitalskih trgov in odpravljenih omejitev kapitalskim tokovom sestava delničarjev posameznih, še posebej velikih, bank lahko zelo nacionalno mešana. Torej tudi od njih ne moremo pričakovati nacionalno obarvanih odločitev. Investitorji imajo ob vlaganju na kapitalske trge pred očmi predvsem en interes: maksimiranje vrednosti svojega premoženja.

Ko bodo potenciali za domačo konsolidacijo v celoti izčrpani, se bodo banke v iskanju novih virov prihodkov morale obrniti v tujino. In tujina je bolj privlačna, če je blizu, ima približno enako zakonodajo, isto valuto in je prosta kapitalskih omejitev. Zato bo mednarodna konsolidacija sprva usmerjena predvsem v sosednje države članice Evropske unije (kot se je že zgodilo v primeru Beneluxa, skandinavskih držav, delno pa tudi Pirenejskega polotoka). V skladu z dosedaj navedenim zato menimo, da do konsolidacije bančnega sektorja v Evropski

uniji bo prišlo, vendar pa bo proces postopen in obdan s številnimi ovirami. Zato dvomimo, da dejansko lahko v bližnji prihodnosti pričakujemo enotni evropski trg bančnih storitev, na katerem bi nastopalo le omejeno število velikih bank. Zaenkrat je bolj verjetno, da bo politika nekaterih držav še vedno usmerjena v nacionalne prvake, tujih prevzemov pa se bo otepala z vsemi možnimi sredstvi. Na drugi strani bodo preostale države oblikovale regionalne trge bančnih storitev, kjer bo čezmejna konsolidacija bistveno olajšana, zaradi manjših ovir pa bo lahko tudi bolj uspešna in prinašala koristi, tako lastnikom v obliki večjega dobička kot družbi zaradi nižjih cen ter večje kakovosti storitev, do česar bo prišlo kot posledica večje konkurence bank iz različnih držav.

Vstop desetih novih držav v Evropsko unijo hkrati povečuje število priložnosti za mednarodne prevzeme in združitve in odpira tudi možnosti za regionalno povezovanje bank v regiji srednje in vzhodne Evrope, na drugi strani pa uvaja element dodatnih »nacionalnih interesov« in zmanjšuje možnosti za hiter nastanek panevropskega trga bančnih storitev.

Spričo razvojnih trendov pa lahko pričakujemo, da bomo kmalu lahko nehali govoriti o nastanku enotnega trga bančnih storitev ter o bančni konsolidaciji, temveč vse bolj o trgu finančnih storitev. Razvoj tehnologije, želja po racionalizaciji in zmanjševanju stroškov ter možnosti izrabe bančne poslovne mreže za trženje ne le bančnih, ampak večine finančnih storitev, vodita do logičnega interesa po oblikovanju konglomeratov. Združevanje in prevzemi bank in zavarovalnic, ter prevzemi drugih finančnih institucij, bodo vodili k nastanku mednarodnih finančnih konglomeratov, ki bodo svojim komitentom lahko širom Evrope ponujali celoten skupek finančnih storitev.

Vendar pa nastajanje finančnih gigantov, tudi če se izkaže za ekonomsko utemeljeno, povzroča velike skrbi institucijam, zadolženim za nadzor nad finančnim trgom ter skrbi za njegovo stabilnost. Morebitni propad takšnih institucij bi lahko imel širše sistemske posledice, ob čedalje večji povezanosti tako finančnih trgov kot gospodarstev držav Evropske unije pa bi se to zelo hitro odrazilo tudi na gospodarstvih ostalih držav članic. Nadzor nad temi družbami postane čedalje težji, nepregleden, družbam pa nasproti državi daje vse večjo pogajalsko moč.

Prihodnjo mednarodno bančno konsolidacijo, ko in če bo do nje prišlo v večjem obsegu, bo potrebno tehtati z več vidikov. Z vidika ekonomske utemeljenosti, strateškega vidika v smislu postati prevelik, da bi bil prevzet (predvsem s strani ameriških bank) in z vidika širših družbenih interesov. Vsekakor se mednarodna konsolidacija bančnega sektorja ne bo smela odvijati na škodo ostalih udeležencev na trgu, konkurence in možnosti za ohranjanje stabilnosti bančnega sektorja posameznih držav.

Na koncu seveda ne smemo pozabiti, da konsolidacija bančništva preko prevzemov in širitev ni in ne bo zgolj pojav Evropske unije, temveč globalni fenomen. Tudi ta širši, globalni del se bo navezoval in vplival na banke iz držav Evropske unije, saj bodo lahko bodisi same tarče

prevzemov bodisi bodo same vodile ta proces. In slednje se delno že dogaja preko prevzemov bank na trgih Srednje in Vzhodne Evrope, v Rusiji ter v državah Latinske Amerike.

Kar se tiče Slovenije, moramo poudariti, da se tako proces konsolidacije bančnega sektorja kot tudi konglomeracije odvijata že nekaj časa. S 1. majem 2004 je Slovenija postala tudi polnopravna članica Evropske unije, zato bodo trendi konsolidacije odslej obravnavani tudi v okviru konsolidacije bančništva v Evropski uniji. Slovenske banke v procesu konsolidacije evropskega bančništva sodelujejo dvostransko, na eni strani preko prevzemanja (in združevanja) bank doma in v tujini (in tako same vodijo ta proces), na drugi strani pa tako, da so tudi same tarče prevzema s strani tujih bank. Verjetno lahko realno pričakujemo, da se bo proces konsolidacije kakor tudi konglomeracije v slovenskem bančnem (finančnem) prostoru nadaljeval, zlasti zaradi stroškovnih prihrankov, ki jih lahko realizirajo zaradi ekonomij obsega in povezanosti.

Tuje banke bodo verjetno imele interes za prevzemanje slovenskih bank predvsem, v kolikor bo to ustrezalo njihovim strateškim interesom (sledenje svojim komitentom na slovenski trg in izkoriščanje slovenskega poznavanja trgov nekdanje SFRJ za nadaljnjo širitev na tiste trge) in v kolikor bodo menile, da so tovrstne naložbe ustrezno donosne. Verjetno je objektivno pričakovati, da je v Sloveniji le nekaj bank, ki so potencialno zanimive za tujce zaradi svoje velikosti ali pa razvejane poslovne mreže. Manjše banke, ki obvladujejo le del bančnega trga, so verjetno manj primerne tarče prevzema, sploh ob dejstvu, da lahko banke iz držav članic Evropske unije ustanovijo podružnice tudi v Sloveniji. Prav te manjše banke bodo še posebej čutile pritisk čedalje večje konkurence, saj morajo po eni strani izpolnjevati vse zahteve zakonodaje (kar povzroča določene stroške), na drugi strani pa nimajo dostopa do tako ugodnih virov financiranja kot večje, bolj uveljavljene banke. Za manjše banke je tako prihodnost verjetno negotova, lahko pa pomeni propad, združevanje ali prevzem s strani večjih bank.

Slovenske banke so tudi sicer premajhne, da bi se lahko upirale prevzemom s strani velikih tujih bank, zato lahko svoje možnosti preživetja iščejo predvsem v tem, da postanejo pomembno prisotne v širši regiji (primer prisotnosti NLB na trgih nekdanje SFRJ). Na ta način si – tudi v primeru prevzema – zagotovijo pomembno mesto v okviru bančne skupine neke tuje banke in se ne spremenijo le v njihove izpostave v Sloveniji.

7 LITERATURA

1. ABRAHAM Jean-Paul, VAN DIJCKE Peter: European Financial Cross-Border Consolidation: At the Crossroads in Europe? By Exception, Evolution or Revolution? Study prepared for the Ente Einaudi project »Verso un sistema bancario e finanziario europeo?«. Brussel-Leuven, 2002, 80 str.
2. ANGELINI Paolo, CETORELLI Nicola: The Effects of Regulatory Reform on Competition in the Banking Industry. *Journal of Money, Credit and Banking*, Ohio, 35 (2003), 5, str. 663-684.
3. ANTONČIČ Boštjan, DMITROVIČ Tanja, PETRIN Tea, PRETNAR Bojan: Organizacija in struktura trga, 1. del. Ljubljana, Ekonomska fakulteta, 1994, 109 str.
4. BALTAZAR Ramon, SANTOS Michael: The Benefits of Banking Mega-Mergers: Event Study Evidence from the 1998 Failed Mega-Merger Attempts in Canada. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, Halifax, 20 (2003), 3, str. 196-208.
5. BEITEL Patrick, SCHIERECK Dirk, Wahrenburg Mark: Explaining the M&A Success in European Bank Mergers and Acquisitions. *European Financial Management*, 10 (2004), 1, str. 109-139.
6. BEITEL Patrick, SCHIERECK Dirk: Value Creation at the Ongoing Consolidation of the European Banking Market. Institute for Mergers and Acquisitions Working Paper 05/01, Universität Witten/Herdecke, Witten, 2001, 46 str.
7. BELAISCH Agnes, KODER Laura, LEVY Joaquim, UBIDE Angel: Euro-Area Banking at the Crossroads. IMF Working Paper, Washington, 2001, 75 str.
8. BERGER Allen N., DAI Quinglei, ONGENA Steven, SMITH David C.: To What Extent will the Banking Industry be Globalized? A Study of Bank Nationality and Reach in 20 European Nations. *Journal of Banking & Finance*, 27 (2003), 3, str. 383-415.
9. BERGER Allen N., DEMSETZ Rebecca S., STRAHAN Philip E.: The Consolidation of the Financial Services Industry: Causes, Consequences and Implications for the Future. *Journal of Banking & Finance*, 23 (1999), 2-4, str. 135-194.
10. BERGER Allen N., DEYOUNG Robert, UDELL Gregory F.: Efficiency Barriers to the Consolidation of the European Financial Services Industry. Federal Reserve Board Working Paper, Washington, 2000, 16 str.
11. BERGER Allen N., HUMPHREY David B.: Bank Scale Economies, Mergers, Concentration and Efficiency: The U.S. Experience. The Wharton Financial Institutions Center Working Paper, 1994, 33 str.
12. BERGER Allen N., MESTER Loretta J.: Explaining the Dramatic Changes in Performance of US Banks: Technological Change, Deregulation, and Dynamic Changes in Competition. *Journal of Financial Intermediation*, 12 (2003), 1, str. 57-95.
13. BERGER Allen N.: The Efficiency Effects of Bank Mergers and Acquisitions: A Preliminary look at the 1990s Data. Amihud Yakov, Geoffrey Miller, eds., *Bank Mergers & Acquisitions*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1998, str. 79-112.
14. BERGLÖF Erik, BURKART Mike: European Takeover Regulation. *Economic Policy*, CEPR, 2003, str. 171-213.

15. BOOT W. A. Arnaud: European Lessons on Consolidation in Banking. *Journal of Banking & Finance*, 23 (1999), 2-4, str. 609-613.
16. BOWMAN Cliff, FAULKNER OAKLEY David: *Competitive and Corporate Strategy*. London: Richard D. Irwin Books, 1997, 296 str.
17. BREALEY Richard A., MYERS Stewart C.: *Principles of Corporate Finance*. 7. izdaja. New York: McGraw-Hill, 2003, 1071 str.
18. BUCH Claudia M., DELONG Gayle L.: Cross-Border Bank Mergers: What Lures the Rare Animal? Kiel Institute of World Economics Working Paper, Kiel, 2001, 36 str.
19. BUONO F. Anthony, BOWDITCH James L., LEWIS John W.: When Cultures Collide: the Anatomy of a Merger. Buckley Peter J., Ghauri Pervez N., eds., *International Mergers and Acquisitions: A reader*. London: Thomson, 2002, str. 307-324.
20. CABRAL Ines, DIERICK Frank, VESALA Jukka: *Banking Integration in the Euro Area*. ECB Occasional Paper No. 6, Frankfurt am Main, 2002, 52 str.
21. CAMPA Jose Manuel, HERNANDO Ignacio: Value Creation in European M&As. IESE Research paper No 471, IESE, Barcelona, 2002, 28 str.
22. COYNE Kevin P., MENDONCA Lenny T., WILSON Gregory: Can Banks Grow Beyond M&A? *The McKinsey Quarterly*, 2004, 1, str. 1-7.
23. CYBO-OTTONE Alberto, MURGIA Maurizio: Mergers and Shareholder Wealth in European Banking. *Journal of Banking & Finance*, 24 (2000), 6, str. 831-859.
24. ČUFER Uroš: ERM2, obvezna postaja na poti do prevzema evra. *Bančni vestnik*, Ljubljana, 52 (2003), 5, str. 1.
25. DE LAROSIERE De Champfeu Jacques: *Banking Consolidation in Europe*. [URL: http://www.asmp.fr/fiches_academiciens/textacad/larosiere/larosiere9.pdf], 6.4.2000.
26. DE NICOLO Gianni, PHILIP Bartholomew, ZAMAN Jahanara, ZEPHIRIN Mary: *Bank Consolidation, Internationalization and Conglomeration: Trends and Implications for Financial Risk*. IMF Working Paper, Washington, 2003, 45 str.
27. DEPAMPHILIS Donald: *Mergers, Acquisitions, and Other Restructuring Activities*. 2. izdaja. San Diego: Academic Press, 2003. 774 str.
28. DERMINE Jean: *The Economics of Bank Mergers in the European Union, a Review of the Public Policy Issues*. INSEAD Working Paper 99/35/FIN, Fontainbleau, 1999, 51 str.
29. ECB: *Mergers and Acquisitions Involving the EU Banking Industry – Facts and Implications*. ECB Working Paper, Frankfurt am Main, 2000, 46 str.
30. ECB: *Possible Effects of EMU on the EU Banking Systems in the Medium to Long Term*. ECB Working paper, Frankfurt am Main, 1999, 72 str.
31. ECB: *Structural Analysis of the EU Banking Sector*. ECB Working Paper, Frankfurt am Main, 2003, 37 str.
32. FOCARELLI Dario, PANETTA Fabio, SALLES Carmelo: Why do Banks Merge? *Journal of Money, Credit and Banking*, Ohio, 34 (2002), 4, str. 1047-1066.
33. GENETAY Nadege, MOLYNEUX Philip: *Bancassurance*. New York: St. Martin Press, 1998, 270 str.

34. GOODHART Charles, CAPIE Forest, SCHNADT Norbert: The Development of Central Banking. Goodhart Charles, ed., The Future of Central Banking. Cambridge, Cambridge University Press, 1994, str. 1-231.
35. GRENKO Barbara: Razvojni trendi v evropskem bančništvu (1). Bančni vestnik, Ljubljana, 49 (2000), 6, str. 36-41.
36. GRENKO Barbara: Razvojni trendi v evropskem bančništvu (2). Bančni vestnik, Ljubljana, 49 (2000a), 7-8, str. 65-69.
37. GRILC Peter: Zakon o preprečevanju omejevanja konkurence s komentarjem. Ljubljana, Gospodarski vestnik, 2000, 294 str.
38. HOPKINS Donald H.: Cross-Border Mergers and Acquisitions: Global and Regional Perspectives. Buckley Peter J., Ghauri Pervez N., eds., International Mergers and Acquisitions: A reader. London: Thomson, 2002, str. 86-115.
39. HUGHES Joseph P., LANG William W., MESTER Loretta J., MOON Choon-Geol, PAGANO Michael S.: Do Bankers Sacrifice Value to Build Empires? Managerial Incentives, Industry Consolidation and Financial Performance. Journal of Banking & Finance, 27 (2003), 3, str. 417-447.
40. HUIZINGA H. P., NELISSEN J. H. M., VANDER VENNET R.: Efficiency Effects of Bank Mergers and Acquisitions in Europe. Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2001 – 088/3, Rotterdam, 2001, 33 str.
41. JOHNSON Brian A., SIU Juan A., WESTON J. Fred: Takeovers, Restructuring & Corporate Governance. 3. izdaja. New Jersey: Prentice-Hall Inc., 2001, 689 str.
42. KANE Edward J.: Incentives for Banking Megamergers: What Motives might Regulators Infer from Event-Study Evidence? Journal of Money, Credit and Banking, Ohio, 32 (2000), 3, str. 671-701.
43. KASHYAP Anil K.: What Should Regulators do About Merger Policy? Journal of Banking & Finance, 23 (1999), 2-4, str. 623-627.
44. KIKUCHI Ayumi, SCHICH Sebastian: European Banking and Stock Market Integration. Financial Market Trends, OECD, Paris, 2003, 84, str. 99-118.
45. KLEIMEIER Stefanie, SANDER Harald: Regionalisation versus Globalisation in European Financial Market Integration: Evidence from Co-Integration Analyses. Journal of Banking & Finance 24 (2000), 6, str. 1005-1043.
46. KLEIMEIER Stefanie, SANDER Harald: Towards a Single Retail Banking Market? New Evidence from Euroland.
[URL: <http://137.120.22.236/www-edocs/loader/file.asp?id=695>], Avgust 2001, 36 str.
47. KOŠAK Marko: Učinkovitost slovenskih bank. Bančni vestnik, Ljubljana, 50 (2001), 5, str. 91-95.
48. KOŠAK Marko, KOŠAK Tomaž: The Banking Sector in Slovenia. Bančni vestnik, Ljubljana, 51 (2002), 7-8, str. 51-59.
49. KOŠAK Marko, TOMAŽ Aljoša: Konkurenčnost bančnega sektorja ob vključitvi v EU. Bančni vestnik, Ljubljana, 53 (2004), 5, str. 61-69.
50. KWAN Simon H., WILCOX James A.: A New View on Cost Savings in Bank Mergers. Federal Reserve Bank of San Francisco Economic Letter, San Francisco, 1999, 4 str.

51. KWAN Simon H., WILCOX James A.: Hidden Cost Reductions in Bank Mergers: Accounting for More Productive Banks. Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper 99-10, 1999a, 20 str.
52. LANCHNER David: Agricole's Carron goes Courting. Institutional Investor, New York, 37 (2003), 1, str. 14.
53. MARSHALL Christopher: What Lies Beyond Compliance? The Banker, London, 2003, 10 (special supplement), str. 4-6.
54. MARSHALL Tom: A Splattering of Public Bank Mergers. Euromoney, London, 2003a, 3, str. 52-62.
55. MARTIN Katie: European Banks Have No Response to US Mergers. Euromoney, London, 2004, str. 44-45.
56. MIKEK Peter, MLINARIČ Franjo, ŠLEBINGER KRANFOGEL Monika, ŽIŽMOND Egon: Slovenian Competition Policy and Merger Control with Case Evidence. Maribor, Univerza v Mariboru, 2001, 65 str.
57. MORRIS Jennifer: The Crisis of Identity at Societe Generale. Euromoney, London, 2003, 4, str. 1-7.
58. MRAK Mojmir: Mednarodne finance. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 2002, 708 str.
59. MRAMOR Dušan: Teorija poslovnih financ. Ljubljana, Ekonomska fakulteta, 2000, 191 str.
60. NADLER Paul S.: Legislation, Sausages and the Merging of Banks. The Secured Lender, New York, 58 (2002), 5, str. 32-34.
61. PENAS Maria Fabiana, UNAL Haluk: Too-Big-to-Fail Gains in Bank Mergers: Evidence from the Bond Markets. [URL: <http://center.kub.nl/finance/penas.pdf>], 1.11.2001.
62. PILLOFF Steven J., SANTOMERO Anthony M.: The Value Effects of Bank Mergers and Acquisitions. Amihud Yakov, Geoffrey Miller, eds., Bank Mergers & Acquisitions. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1998, str. 59-78.
63. POVALEJ Dušan: Meddržavna združevanja in prevzemi v evropskem bančništvu. Bančni vestnik, Ljubljana, 51 (2002), 9, str. 7-11.
64. PUNT Leendert W, VAN ROOIJ Maarten C. J.: The Profit-Structure Relationship and Mergers in the European Banking Industry: An Empirical Assessment. Kredit und Kapital, Berlin, 36 (2003), 1, str. 1-29.
65. RHOADES Stephen A.: A Summary of Merger Performance Studies in Banking, 1980-93, and an Assessment of the »Operating Performance« and »Event Study« Methodologies. Federal Reserve Board Working Paper 167, Washington, 1994, 37 str.
66. SCHENK Hans: On the Performance of Banking Mergers: Some Propositions and Policy Implications. Paper commissioned for the presentation at the UNI Conference on »Mergers and Takeovers: Implications on Employment, Consumers and Shareholders«. London, 2000, 21 str.
67. SILLS Ben: Mid-Size Banks Play Hard to Get. Euromoney, London, 2003, 10, str. 72-77.
68. SMITH Roy C., WALTER Ingo: Global Patterns of Mergers and Acquisitions Activity. Amihud Yakov, Geoffrey Miller, eds., Bank Mergers & Acquisitions. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1998, str. 21-36.

69. SOBEK Otto: Bank Mergers and Acquisitions. BIATEC, Bratislava, 8 (2000), 12, str. 29-31.
70. STEWART Jules: Iberian Banks Poised for more M&A. Euromoney, London, 2004, 3, str. 114-115.
71. ŠKARE Marinko: Globalizacijski procesi v bančnem sektorju držav na prehodu. Bančni vestnik, Ljubljana, 51 (2002), 3, str. 2-8.
72. TOMAŽ Aljoša: Restrukturiranje in konsolidacija bank na poti v Evropsko unijo. Bančni vestnik, Ljubljana, 50 (2001), 5, str. 85-89.
73. VANDER VENNET Rudi: Cross-Border Mergers in European Banking and Bank Efficiency. Universiteit Gent Working Paper, Gent, 2002, 42 str.
74. VANDER VENNET Rudi: The Effects of Mergers and Acquisitions on the Efficiency and Profitability of EC Credit Institutions. Journal of Banking & Finance, 20 (1996), 9, str. 1521-1558.
75. WALSH Jonathan: Banks Feel the Bite. The Banker, London, 2003, 10 (special supplement), str. 14.

8 VIRI

1. Abanka – spletna stran. [URL: <http://www.abanka.si>]
2. Banka Koper – spletna stran. [URL: <http://www.banka-koper.si>]
3. Banka Slovenije: Letna poročila za obdobje 1996-2003.
4. Bloomberg – spletna stran. [URL: <http://www.bloomberg.com>]
5. DE PLOEY W.: Restructuring the European FIG Landscape – How and When? Predavanje na Graduate School of Business Studies, Katholieke Universiteit Leuven, 2003, 30 str.
6. Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council of 20 March 2000 Relating to the Taking up and Pursuit of the Business of Credit Institutions (OJ/L 126, 26.05.2000, str. 1-59).
7. ESFRC (European Shadow Financial Regulatory Committee): Banking Mergers and Acquisitions in Europe. Statement No. 6, Bruselj, 7. februar 2000, 2 str.
8. Euroland – spletna stran. [URL: <http://www.euroland.com>]
9. Interni viri NLB d.d.
10. Nein! German Banks. The Economist, London, 369 (2003), 8349, str. 72.
11. NKBM – spletna stran. [URL: <http://www.nkbm.si>]
12. NLB – spletna stran. [URL: <http://www.nlb.si>]
13. Predpisi o gospodarskih družbah, z uvodnimi pojasnili dr. Marka Brusa, in sodnem registru. Ljubljana, Uradni List RS, 2001, 480 str.
14. Probanka – spletna stran. [URL: <http://www.probanka.si>]
15. Raiffeisen Krekova banka – spletna stran. [URL: <http://www.r-kb.si>]
16. Second Council Directive of 15 December 1989 on the Coordination of Laws, Regulations and Administrative Provisions Relating to the Taking up and Pursuit of the Business of Credit Institutions and Amending Directive 77/780/EEC (89/646/EEC).

17. SKB – spletna stran. [URL: <http://www.skb.si>]
18. The Banker: Top 1000 Banks by Country. Julij 2002.
19. The Banker: Top 1000 Banks by Country. Julij 2003.
20. UN Statistics Division – spletna stran. [URL: <http://unstats.un.org>]
21. UVK – Urad za varstvo konkurence, spletna stran. [URL: <http://www.gov.si/uvk>]
22. Zakon o bančništvu. Uradni list RS, št. 7-286/1999.
23. Zakon o prevzemih. Uradni list RS, št. 47-2504/1997.
24. ZBS – Združenje bank Slovenije: Finančni izkazi poslovanja bank v letih 2000-2003.

SLOVAR IZRAZOV

Abnormal return – nenormalna donosnost

Agency problem – problem agenta

Announcement day – dan napovedi

Assets – sredstva

Automated teller machines – bančni avtomati

Back-office operations – zaledne službe

Bandwagon effect – učinek vagona

Benchmark – referenčna vrednost

Bond intermediation – posredovanje pri trgovanju z obveznicami

Brand based economies of scale - ekonomije obsega, utemeljene z blagovnimi znamkami

Commercial banks – poslovne banke

Concentration ratio – koeficient koncentracije

Cooperative bank, mutual bank – združna banka

Corporate banking – poslovanje s podjetji

Cost based economies of scale – stroškovno utemeljene ekonomije obsega

Cost/income ratio – delež stroškov v neto prihodkih

DG-Competition – Generalni direktorat za konkurenco

Dynamic efficiency studies – študije dinamične učinkovitosti

Economies of scale – ekonomije obsega

Economies of scope – ekonomije povezanosti

Efficient cost frontier – meja stroškovne učinkovitosti

Efficient-structure hypothesis - hipoteza učinkovitosti

European Economic Area – Evropsko ekonomsko področje

Event studies – študije dogodkov

Excess return – presežna donosnost

Fragmented financial markets – razčlenjeni finančni trgi

Full acquisition – popolni prevzem

Full functioning joint venture – skupno podjetje s statusom samostojnega gospodarskega subjekta z daljšim trajanjem

Herfindahl indicator – Herfindahlov indikator

Home country supervision – nadzor domače države

Host country supervision – nadzor države gostiteljice

Hostile takeover – sovražni prevzem

Hubris hypothesis – hipoteza arogance

Information costs – informacijski stroški

Joint venture – skupni podvig

Landesbanken – deželne banke

Legal tender – zakonito plačilno sredstvo

Lemming theory – teorija lemingov

Mandatory bid rule – obvezna ponudba za prevzem

Market disclosures – tržna razkritja
Market overlap hypothesis – hipoteza tržnega prekrivanja
Market power – tržna moč
Market power hypothesis – hipoteza tržne moči
Mergers of equals – združitve enakovrednih bank
Minimum capital requirements - minimalne kapitalske zahteve
National champions – nacionalni prvaki
Net acquisition value – neto vrednost prevzema
New Basel Capital Accord – novi baselski kapitalski sporazum
Non-performing loans - problematična posojila
Operating performance studies - študije učinkov na učinkovitost
Outsourcing – zunanje izvajanje dejavnosti
Perks – ugodnosti
Product mix – struktura ponudbe
Qualifying holding – kvalificiran delež
Quiet life hypothesis – hipoteza mirnega življenja
Replacement costs – stroški nadomestitve
Retail banking – prodaja bančnih storitev na drobno
Revenue based economies of scale - prihodkovno utemeljene ekonomije obsega
Savings bank – hranilnica
Second Banking Coordination Directive – Druga bančna direktiva
Self-regulatory City Code on Takeovers and Mergers – Samoregulativni Kodeks prevzemov in združitvev
Share exchange agreement – dogovor o izmenjavi delnic
Shareholders of the bidder bank – delničarji prevzemne banke
Single Banking License – Enotna bančna licenca
Single European Act – Enotna evropska listina
Sound and prudent management – zdrav in preudaren management
Strategic alliance – strateško partnerstvo
Subsidiary - podružnica
Systemic risk – sistemsko tveganje
The Council of Ministers – Svet ministrov
Threshold of the concentration – prag omejevalnega združevanja
Too big to fail – prevelik, da bi propadel
Treaty of Rome – Rimska pogodba
Turnover - promet
Underwriting – prevzem prodaje vrednostnih papirjev
X-efficiency – X-učinkovitost

SEZNAM SLIK IN TABEL

Slika 1: Bančni prevzemi in združitve, ločeno po velikosti.....	36
Slika 2: Tržna kapitalizacija izbranih evropskih in ameriških bank, v mrd EUR, stanje na dan 23.4.2004.....	52
Slika 3: Gibanje Herfindahlovega indikatorja, banke in hranilnice, 1994-2002.....	56
Slika 4: Gibanje neto obrestne marže bančnega sistema v Sloveniji, 1994-2003.....	60
Slika 5: Prihodnja struktura finančnega sektorja v Evropi – po zaključenem prestrukturiranju	76
Tabela 1: Število kreditnih institucij v državah članicah EU v obdobju 1995-2002.....	6
Tabela 2: KK5 – delež petih največjih kreditnih institucij v skupni bilančni vsoti, 1985-2002 (v %)......	7
Tabela 3: HI – tržni deleži glede na bilančne vsote, za obdobje 1990-1999.....	8
Tabela 4: Primeri domače konglomeracije v državah članicah Evropske unije, 1995-2000 ...	15
Tabela 5: Primeri mednarodne konglomeracije v državah Evropske unije, 1995-2000.....	15
Tabela 6: Nekaj primerov strateških partnerstev med velikim bančnimi skupinami.....	19
Tabela 7: Čezmejne združitve in prevzemi vs. čezmejnim skupnim podvigom in strateškim partnerstvom, 1990-1999.....	20
Tabela 8: Ključni motivi za združitve in prevzeme, ločeni glede na tip transakcije.....	23
Tabela 9: Velikost bank glede na BDP, EU-15, podatki za leto 2001.....	29
Tabela 10: Število vseh bančnih prevzemov in združitvev, obdobje 1995-2000.....	35
Tabela 11: Primeri večjih združitvev in prevzemov v obdobju 1990 – 2003.....	37
Tabela 12: Število bank in koncentracija bančništva v Sloveniji, 1992-2003.....	55
Tabela 13: Prevzemi in združitve v slovenskem bančnem sektorju, 1996-2003.....	57

PRILOGA 1

Tabela: Število bank, hranilnic in kazalniki koncentracije, ZDA, 1988-1997

Leto	Število bank	KK8	HI-depoziti (MSA okrožja)	Število hranilnic	KK8
1988	9881	22,3%	2020	3175	13,5%
1989	9620	22,6%	2010	3100	15,0%
1990	9391	22,3%	2010	2725	18,2%
1991	9168	25,7%	1977	2386	19,9%
1992	8873	26,4%	2023	2086	19,3%
1993	8446	28,1%	1994	1726	17,7%
1994	8018	29,7%	1976	1532	19,2%
1995	7686	30,4%	1963	1420	21,7%
1996	7421	34,3%	1991	1322	21,3%
1997	7234	35,5%	1949	1201	30,6%

Vir: Berger, Demsetz, Strahan, 1999, str. 139-141.

PRILOGA 2

Tabela: Primeri večjih bančnih prevzemov in združitvev v Evropski uniji v obdobju 1990-2003

Država	Banke oziroma bančne skupine
Španija	Banco Central + Banco Hispano Santander + Banesto BSCH (Banco Santander + Banco Central Hispano + Banesto) BBVA (Banco Bilbao Vizcaya + Argentaria) BBVA + Bancomer
Avstrija	Bank Austria (Bank Austria + Creditanstalt) Erste Bank (Giro Credit + Erste SparCasse)
Nizozemska	ABN-AMRO (ABN-Bank + AMRO Bank) NMB + Postbank + ING
Italija	SanPaolo IMI (Istituto Bancario SanPaolo di Torino + IMI) SanPaolo IMI + Banca di Napoli Banca Intesa (Banco Ambrosiano Veneto + Cariplo + CPP) IntesaBci (Banca Intesa + Bci) Banca Monte dei Paschi Di Siena + BNL Credito Italiano + Credito Romagnolo Banca di Roma + BIPOP CARIRE Banca di Roma + B. Santo Spirito/Cassa di Roma Unicredito Italiano (Credito Italiano + Unicredito)
Nemčija	Bayerische Vereinsbank + Noris Verbaucher Hypo Vereinsbank (Bayerische Vereinsbank + Hypo Bank) Deutsche Bank + Bankers Trust Dresdner Bank + Kleinwort Benson Bankgesellschaft Berlin + Norddeutsche Landesbank Girozentrale HSH Nordbank (LB Kiel + LB Hamburg) Landesbank Baden Württemberg (Südwestdeutsche Landesbank + Landesgirokasse + L-Bank) Landesbank Schleswig-Holstein + Hamburgische Landesbank DZ Bank-Deutsche Zentral Genossenschaftsbank (DG Bank + SGZ Bank + GZB Bank)
Francija	BNP-Paribas (BNP + Paribas) Banques Populaires + Natexis Credit Mutuel + CIC Caisse d'Espargne + Credit Foncier Credit Agricole Group + Credit Lyonnais

	Societe Generale + Credit du Nord Credit Agricole + Banque Sofinco + Banque Indosuez
Portugalska	Banco Comercial Porugues + Banco Portugues do Atlantico Caixa Geral de Depositos + Banco Pinto & Sotto Mayor
Belgija	CGER + AG Kredietbank + Bank van Roeselaere Bacob + Paribas Belgium KBC (Kredietbank + Cera) Bacob + Artesia Bank Fortis Bank (FortisBank + Banque Generale du Luxembourg) Dexia + Artesia (Bacob)
Finska	Merita Bank (KOP + Union Bank of Finland)
Danska	Unibank (Unibank + Tryg-Baltica) Danske Bank + Real Danmark
Velika Britanija	Royal Bank of Scotland (National Westminster + Royal Bank of Scotland) Abbey National - Scottish Provident Barclays + Woolwich HBOS (Halifax + Bank of Scotland)
Švedska	Swedbank + Föreningsbanken Nordbankem + Gota Bank Skandinaviska Enskilda Banken + Trygg-Hansa Svenska Handelsbanken + Stadshypotek
Čez-mejne transakcije	Dexia (Credit Local de France + Credit Communal de Belgique) Fortis (Generale de Bank + ASLK-CGER Bank) Nordea Group (MeritaNordbanken + Unidanmark+ Cristiania) Credit Agricole + Bankoa ING Groep + Banque Brussels Lambert ING Groep + Allgemeine Deutsche Direktbank ING + Barings HSBC + CCF BSCH + Totta & Acores Banco Popular + BNC Bank Austria + HypoVereinsbank

* Opomba: Tabela ni popolna, navaja le najbolj »odmevne« oziroma največje primere bančnih prevzemov in združitvev v Evropski uniji.

Vir: Belaisch et al., 2001, str. 13; The Banker, 2002, str. 174-175; Grenko, 2000, str. 38; Marshall, 2003a, str. 55; Lanchner, 2003, str. 14; Schenk, 2000, str. 6.

PRILOGA 3

Tabela: Pregled ureditve prevzemne regulative v državah članicah Evropske unije

	Oblika regulacije	Pogoj glede obvezne ponudbe za prevzem	Omejitve glede izvajanja obrambnih aktivnosti
Avstrija	Zakonodaja 1998	Zakonodaja: 'kontrolni delež'	Uprava lahko deluje le v interesu vseh delničarjev, imetnikov drugih vrednostnih papirjev, zaposlenih in širše javnosti
Belgija	1964 'Mehki zakon' (Soft law - pravila in smernice, ki jih je izdala Bančna komisija), zakonodaja	kontrolni delež'	Uprava lahko deluje samo ob soglasju delničarjev
Danska	Samo-regulativa 1979, dopolnitev 1988, zakonodaja 1995		
Finska	Zakonodaja 1989	67%	
Francija	Samo-regulativa (1970-ta leta), zakonodaja 1989, dopolnitev 1992	33 % in 50 %, tudi določene druge priložnosti	Uprava lahko deluje samo ob soglasju delničarjev
Nemčija	Prostovoljni kodeks 1995, zakonodaja 2002	Kodeks: 'kontrolni delež', zakonodaja 2002: 30 %	Uprava lahko deluje le ob soglasju delničarjev, ki pa ga ti lahko dajo že vnaprej
Nizozemska	Samo-regulativa (1970-ta leta), v pripravi predlog prevzemne zakonodaje		
Italija	Borzni kodeks (1970-ta leta), zakonodaja 1992	Zakonodaja: 'kontrolni delež', dopolnjeno na 30 %	Uprava lahko deluje samo ob soglasju delničarjev
Portugalska	Zakonodaja 1986	33 % in 50 %	Uprava lahko deluje samo ob soglasju delničarjev
Španija	Zakonodaja 1984, 1991	Kompleksna določila	Kompleksna določila
Švedska	Samo-regulativa 1971	Dopolnitev samo-regulative 1999: 40 %	Uprava lahko deluje samo ob soglasju delničarjev
Velika Britanija	Samo-regulativa 1968	30%	
Neuspešna prevzemna direktiva	Zavezujoča pravila	Šibke določbe, dovoljujejo variacije med državami	Delničarji morajo odobriti obrambne aktivnosti po napovedi prevzema
Nov predlog (Winter proposal)	Zavezujoča pravila	Stroga pravila, opredelitev kontrolnega deleža v pristojnosti držav	Delničarji morajo odobriti obrambne aktivnosti po napovedi prevzema

Vir: Berglöf, Burkart, 2003, str. 187.

PRILOGA 4

Tabela: Bančni prevzemi in združitve, 1978-2001

kontinenti:	Evropa	Amerika	Afrika	Azija	Avstral-Azija	Srednji Vzhod	Skupaj
Obdobje 1978-2001							
Število bančnih prevzemov in združitev	5.517	9.140	161	958	304	181	15.359
- od tega čezmejnih: ...v številu	1.822	808	103	371	128	55	2.357
...v %	33,0%	8,8%	64,0%	38,7%	42,1%	30,4%	15,3%
Obdobje 1978-1989							
Število bančnih prevzemov in združitev	716	3.105	16	129	68	11	3.817
- od tega čezmejnih: ...v številu	230	173	7	70	25	2	320
...v %	32,1%	5,6%	43,8%	54,3%	36,8%	18,2%	8,4%
Obdobje 1990-2001							
Število bančnih prevzemov in združitev	4.801	6.035	145	829	236	107	11.542
- od tega čezmejnih: ...v številu	1.592	635	96	301	103	53	2.037
...v %	33,2%	10,5%	66,2%	36,3%	43,6%	31,2%	17,6%

Opomba: Skupno število je manjše od vsote po kontinentih zaradi združitev med bankami s sedeži na različnih kontinentih, ki so upoštevane pri vsakem posamezno, v skupni vsoti pa le enkrat.

Vir: Buch, DeLong, 2001, str. 24.