

چالش های فراروی بانکداری شرکتی در جهان

بخشهای عملکردی بانکداری تجاری موتور محرک و بازوی سودآوری برای بانکها هستند. مرکز داده های بهینه کاوی شده گروه مشاورین بوستون معتقد است، بانکداری شرکتی با ارایه خدمات خرد و کلان به مشتریان حقیقی و حقوقی سود اقتصادی فزاینده ای را عاید نظام بانکی خواهد کرد. عملکرد بالا در این بخش بسیار حیاتی است، به طوری که تقریباً نیمی از ذخایر درآمدی جهان متعلق به بانکداری شرکتی بوده و با در نظر گرفتن شاخص سال ۲۰۲۰ تقریباً هرسال شاهد ۸ - ۷ درصد رشد در این بخش هستیم.

بانکهایی که این مقدار سود را از دست داده و به عبارتی شاخص عملکرد پایینی در این صنعت دارند، سهم کمتری از بازار را به خود اختصاص داده و سودآوری آنها نیز متأثر از این مهم خواهد بود. در عین حال مطالعات گروه مشاورین بوستون نشان می دهد، بیش از نیمی از بخشهای بانکداری شرکتی به سبب کاهش شاخص های اقتصادی دچار خسران شده اند، به طوری که فاصله مالی بین شرکت های قوی و ضعیف به بیش از ۵۰ درصد رسیده است. آیا به راستی بانکهای تجاری ضعیف می توانند به لحاظ عملکردی به اهداف خود دست پیدا کنند؟ به نظرمی رسد به موفقیت نایل می آیند، اما تغییر مسیر آنها چه بسا با چالش هایی همراه باشد. اگرچه این حوزه از ثبات نسبتاً طولانی برخوردار بوده، اما اکنون به سبب رویارویی با موجی از جریان های عمده التهاب آمیز وهیجان آفرین بازار، تغییر شکل یافته اند. بحران مالی ۲۰۰۸-۲۰۰۷ بسیاری از فعالان بازار را به مرز سقوط کشاند، اما بسیاری دیگر نیز به لطف این بحران از الگوهای سنتی کسب و کار خود در بانکداری تجاری فزاینده و به روز شده اند. گفتنی است، به همان سرعت که تبعات این بحران به دست فراموشی و به تاریخ می پیوندد، تغییراتی همچون تنظیم قوانین جدید، نیازهای مشتریان، دیجیتالی شدن اطلاعات، حذف واسطه گری و جهانی شدن در حال وقوع و شکل گیری است. امروزه شاهد محو اضمحلال مدل بانکداری تجاری چند محصولی هستیم. برخی از خط مشی گذاران و تنظیم کنندگان قوانین و مقررات در پی ایجاد برنامه ای واحد و متمرکز برای ارایه خدماتی چون مدیریت نقدینگی، اعطای وام و مدیریت ریسک هستند. احتمالاً این الگو با حمایت دیگر مؤسسات مالی که خدمات متنوع تری ارایه می کنند تکمیل خواهد شد. آنچه مسلم است، اکنون زمانی مناسب برای پیش بینی سرنوشت محتوم یا نامحتوم بانکداری تجاری نیست و این بخش از صنعت باید بتواند برای بقا، رویه های کسب و کار خود را متناسب با نیاز جامعه تغییر داده و خود را با شرایط اقتصادی محیط تطبیق دهد، در غیر این صورت محکوم به شکست خواهد بود. به هر تقدیر مقایسه درصد واگرایی عرصه بانکداری تجاری حاکی از پیشی گرفتن فعالان قوی در تولید ارزش نسبت به رقبای ضعیف خود است. مطالعات نشان می دهد که بانکهای شرکتی پیشرو در مناطق مختلف و با ترکیبی از مشتریان، عملکرد خاصی دارند. به طور مثال، این بانکها ضمن تفکیک مناطق کاری، محصولات، خدمات و همچنین گروههای مشتریان، سعی در ارایه خدمات بهتر و شفاف تری به مشتریان خود دارند. بانکها دیگر همه چیز را همه جا به همه مشتریان ارایه نمی کنند بلکه با بهره گیری از ابتکارات نوین و خلق ارزشهای جدید برای مشتریان، تخصصی شدن فعالیتها و فرایندها، ایجاد تمایز، ارایه بسته های جدید اعتباری خاص دوره پسا بحران مالی و سرمایه گذاری در پروژه های ارزشی به لحاظ قیمت تمام شده، سعی در پویایی بیشتر، تعالی سازمانی و ارتقاء سطح فناوری اطلاعات دیجیتالی خود دارند.

در همین راستا، اگرچه بسیاری از بانکهای شرکتی با صرف وقت و منابع فراوان به توسعه و بهبود رویه های جاری خود پرداخته اند، اما اغلب به اهداف و نتایج مورد انتظار خود دست پیدا نکرده و تنها تعدادی از بانکهای پیشرو در این عرصه توانسته اند با مدیریت بهینه منابع، به مزیت رقابتی قابل قبولی نایل آیند. بدیهی است، بانکداری شرکتی تا سال ۲۰۲۰ باید تمامی اقدامات پیش گفته را درونی سازی کرده و به عنوان یکی از بزرگترین بخشهای مولد و سودآور اقتصادی از هم اکنون به فکر فردا باشد.

منبع: www.bcgperspectives.com

برگردان: ابراهیم اخلاقی، واحد ارزی قم