

Sectorul bancar din România se confrunta cu provocari dincolo de normalizarea dobânzilor (studiu)

Sectorul bancar din România trebuie sa gestioneze simultan un deficit fiscal ridicat, masuri de consolidare fiscala, o crestere economica slaba, dar si o inflatie peste media Uniunii Europene, releva studiul "European Retail Banking Radar 2026", realizat de compania de consultanta Kearney.

În acelasi timp, bancile se confrunta cu presiuni asupra veniturilor disponibile ale populatiei, cu riscul de downgrade si presiuni asupra costului finantarii externe, precum si cu volatilitate politica si incertitudini privind implementarea reformelor.

Raportul evidentiaza încetinirea ritmului de crestere a veniturilor bancilor europene, presiunea asupra profitabilitatii generata de normalizarea dobânzilor si importanta eficientei operationale, a diversificarii surselor de venit si a consolidarii sectorului în noul context de piata.

Conform sursei citate, Europa intra într-o etapa de normalizare, dupa perioada exceptionala din 2023-2025.

"Pentru România, însa, provocarea depaseste simpla normalizare a dobânzilor. Aceasta vine într-un moment în care sectorul bancar trebuie sa gestioneze simultan un deficit fiscal ridicat, masuri de consolidare fiscala, o crestere economica slaba, inflatie peste media UE, presiuni asupra veniturilor disponibile ale populatiei, risc de downgrade si presiune pe costul finantarii externe, precum si volatilitate politica si incertitudine privind reformele", se mentioneaza în document.

Pe lângă acestea, piata bancara româneasca se afla într-un proces continuu de consolidare: Banca Transilvania a integrat OTP, UniCredit a fuzionat cu Alpha Bank, iar valul de consolidare continua sa ia amploare.

În acest context, se contureaza câteva prioritati pentru banci. Una dintre acestea este reprezentata de "rezilienta profitului", respectiv "protejarea profitabilitatii înaintea cresterii", noteaza autorii cercetarii.

"Pentru multe banci, perioada 2027-2028 va fi definita mai degraba de disciplina costurilor, managementul riscului, optimizarea capitalului, colectarea creantelor, repricing si retentia clientilor decât de strategii agresive de crestere. În acest context, tranzactiile de tip M&A nu sunt doar instrumente de crestere, ci si modalitati de absorbtie a costurilor fixe, obtinere a economiilor de scara si valorificare mai eficienta a investitiilor în tehnologie si digitalizare", se mai arata în comunicat.

O alta prioritate vizeaza mutarea cresterii de la "rate beta" catre volume si relationship banking.

"Bancile trebuie sa accelereze creditarea sanatoasa, în special pe segmentele creditelor ipotecare, creditelor de consum garantate si IMM-urilor/microîntreprinderilor, prin digitalizarea proceselor de underwriting si aplicarea unui pricing diferentiat la nivel de client. România dispune de o baza solida de depozite, un numar mare de clienti si un nivel ridicat de adoptie a platilor cu cardul, însa nu reuseste sa transforme suficient aceste atuuri în cresterea creditarii, a investitiilor, a asigurarilor si a utilizarii recurente a serviciilor bancare", se mai spune în document.

Pe lista se mai afla reducerea radicala a cost-to-serve, nu doar închiderea sucursalelor.

"Un raport cost-venit (CIR) de aproximativ 59% în România, comparativ cu circa 54% la nivel european, arata ca digitalizarea s-a concentrat adesea pe front-end, si nu pe transformarea end-to-end a modelului operational. Produsele, procesele, sistemele IT legacy, operatiunile de back-office, precum si procesele de onboarding,

administrare a relatiei cu clientii (servicing) si recuperare a creantelor (collections) trebuie simplificate. În caz contrar, consolidarea risca doar sa adauge complexitate. Inteligenta artificiala poate face aici diferenta", mai arata analiza.

Totodata, bancile trebuie sa construiasca surse reale de fee income.

Pâna acum, bancile locale au beneficiat de cresterea veniturilor nete din dobânzi (NII). Pe masura ce dobânzile se normalizeaza, cresterea veniturilor din comisioane (NCI) devine esentiala pentru mentinerea profitabilitatii. Platile, wealth management, bancassurance, serviciile pe baza de abonament si ecosistemele pentru comercianti vor deveni surse tot mai importante de crestere. European Retail Banking Radar arata ca ritmul de crestere revine treptat spre nivelurile dinaintea perioadei exceptionale generate de dobânzile ridicate, iar România nu va fi o exceptie, noteaza sursa citata.

"Bancile de retail din România au valorificat cu succes beneficiile generate de perioada dobânzilor ridicate. Urmatoarea provocare si totodata, urmatoarea sursa de creare a valorii este transformarea acestui avantaj într-o crestere sustenabila, bazata pe relatia cu clientul, diversificarea surselor de venit si îmbunatatirea productivitatii, nu doar pe extinderea bilantului. Nu cred ca principala preocupare a consiliilor de administratie si a directorilor generali ai bancilor este ca nu vor mai creste cu 8%. Cred ca miza este sa intre într-un mediu economic mai dificil fara ca bancile sa fi rezolvat pe deplin provocarile legate de eficienta, monetizarea bazei de clienti si managementul riscului.", a afirmat Florian Teleaba, Partner Financial Institutions, Kearney, citat în comunicat.

Țările din sudul Europei, afectate în urma cu un deceniu de criza datoriilor si al restructurarilor bancare, se numara astazi printre cele mai performante pietele de retail banking din Europa, potrivit cercetarii.

În urma cu zece ani, bancile din Europa de Sud reprezentau punctul vulnerabil al sectorului bancar european, confruntându-se cu volume ridicate de credite neperformante, programe de sprijin financiar si procese ample de restructurare.

Analiza Kearney arata ca fiecare reducere cu 10 puncte de baza a ratelor dobânzilor se traduce printr-o diminuare de aproximativ 26 de miliarde de euro a veniturilor bancilor din UE-27. Pentru a-si mentine nivelul actual de profitabilitate si aceeasi rata costuri/venituri, bancile ar trebui sa reduca aproximativ 14 miliarde de euro din costuri si sa genereze suplimentar între 19 si 20 de euro venituri din comisioane pentru fiecare client. Instructiunile cu cele mai bune rezultate își diversifica deja sursele de venit prin dezvoltarea activitatilor din domenii precum plati, administrarea averii, produse de protectie si servicii de consultanta, continuând în acelasi timp sa își îmbunatateasca productivitatea.

Veniturile din taxe si comisioane au crescut cu 4,5% între 2024 si 2025, iar venitul generat per angajat a avansat cu 3,1%. Aceasta evolutie se înscrie într-o tendinta de eficientizare pe termen lung: volumul de activitate per angajat aproape s-a dublat din 2008 pâna în prezent, iar volumul gestionat per sucursala aproape s-a triplat.

European Retail Banking Radar 2026 realizat de Kearney monitorizeaza evolutia a 88 de banci de retail din 21 de pietele europene, atât din Europa Occidentala, cât si din Europa de Est, pe baza datelor raportate public pentru perioada 2008-2025. Studiul evalueaza performanta institutiilor financiare dintr-o perspectiva ampla, de la capacitatea de generare a veniturilor pâna la eficienta operationala si managementul riscului, permitând distingerea clara între efectele ciclice si schimbarile structurale profunde.