இலங்கையின் வங்கித்துறையில் மாறிவரும் ஒரு புதிய அத்தியாயம்

HSBC மற்றும் Standard Chartered நிறுவனங்களின் Retail Banking விற்பனைகள் சொல்லும் பொருளாதாரப் பாடம்

எனது தனிப்பட்ட பொருளாதார மற்றும் நிதிப் பார்வையில்

எழுதிய திகதி: 10 August 2026

HSBC – Retail Banking இலிருந்து Nations Trust Bank நோக்கி

சமீப காலங்களில் இலங்கையின் வங்கித்துறையை கவனித்து வருபவர்களுக்கு ஒரு முக்கியமான மாற்றம் தென்படுகிறது. நீண்ட காலமாக இலங்கையில் செயல்பட்டு வந்த சர்வதேச வங்கிகளான HSBC மற்றும் Standard Chartered Bank ஆகியவை தங்களது Retail / Wealth Banking நடவடிக்கைகளில் இருந்து விலகி, அந்த வணிகங்களை இலங்கையின் உள்ளூர் வங்கிகளுக்கு மாற்றியுள்ளன.

முதலில் பார்க்கும்போது, இதனை “வெளிநாட்டு வங்கிகள் இலங்கையை விட்டு வெளியேறுகின்றன” என்று எளிமையாகக் கூறிவிடலாம். ஆனால், எனது பார்வையில் இது அதைவிட ஆழமான ஒரு மாற்றத்தைக் காட்டுகிறது. இது ஒருபுறம் இலங்கையின் வங்கித்துறையில் consolidation மற்றும் local banks-ன் வளர்ச்சியையும், மறுபுறம் சர்வதேச வங்கிகள் தங்களது உலகளாவிய business strategy-ஐ மாற்றிக் கொண்டிருப்பதையும் காட்டுகிறது.

2025 செப்டம்பர் 25ஆம் திகதி, HSBC தனது இலங்கையின் முழுமையான Retail Banking business-ஐ Nations Trust Bank PLC (NTB) நிறுவனத்திற்கு விற்பனை செய்வதற்கான ஒப்பந்தத்தில் ஈடுபட்டதாக Reuters செய்தி வெளியிட்டது. இந்த விற்பனையில் HSBC-யின் இலங்கை Retail Banking customers-ன் accounts, credit cards மற்றும் retail loans ஆகியவை அடங்கின. சுமார் 200,000 customer accounts இந்த மாற்றத்தின் ஒரு பகுதியாக இருந்தன. முக்கியமாக, HSBC தனது Corporate and Institutional Banking business-ஐ இலங்கையில் தொடர்ந்து நடத்தும் என்று தெரிவிக்கப்பட்டது.

இந்த ஒப்பந்தத்தின் மதிப்பு Rs. 18 billion என Nations Trust Bank-ன் அறிவிப்பில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது. மேலும், NTB இந்த முதலீட்டை வெளிப்புற கடன் மூலம் அல்லாமல் internally generated funds மூலம் மேற்கொண்டதாக தெரிவித்துள்ளது.

இதனை நான் மிகவும் முக்கியமான ஒரு financial signal ஆக பார்க்கிறேன். ஒரு சர்வதேச வங்கி Retail business-ஐ விற்பனை செய்கிறது. அதே நேரத்தில் ஒரு உள்ளூர் வங்கி அதனை வாங்குவதற்காக தனது சொந்த நிதி வளங்களைப் பயன்படுத்துகிறது. இதன் மூலம் இலங்கையின் சில உள்ளூர் வங்கிகள் தற்போது scale, capital strength மற்றும் customer acquisition ஆகியவற்றில் அதிக கவனம் செலுத்தும் நிலைக்கு வந்துள்ளன என்பதைப் பார்க்க முடிகிறது.

இந்த transaction 2026 மே 1ஆம் திகதி முதல் நடைமுறைக்கு வந்ததாக Nations Trust Bank தெரிவித்துள்ளது. சுமார் 200,000 HSBC retail customer accounts NTB-யின் portfolio-க்கு மாற்றப்பட்டுள்ளன.

Standard Chartered – DFCC Bank நோக்கி

Standard Chartered Bank தனது இலங்கையின் Wealth and Retail Banking business-ஐ DFCC Bank PLC-க்கு விற்பனை செய்ய ஒப்புக்கொண்டது.

இந்த transaction-ல் Priority Banking, credit cards, retail lending, deposits மற்றும் SME business ஆகியவை அடங்குகின்றன. DFCC Bank இதனை தனது retail மற்றும் wealth management business-ஐ விரிவுபடுத்துவதற்கான ஒரு முக்கியமான strategic step ஆகக் கருதுகிறது.

இந்த ஒப்பந்தத்தின் மதிப்பு Rs. 3.7 billion என அறிவிக்கப்பட்டுள்ளது. DFCC Bank இந்த acquisition-ஐ internally generated funds மூலம் மேற்கொள்ள திட்டமிட்டிருந்தது.

Standard Chartered-ன் இலங்கை நிலைப்பாட்டில் கவனிக்க வேண்டிய முக்கியமான விடயம் என்னவென்றால், இது முழுமையான நாட்டைவிட்டு வெளியேறல் அல்ல. Retail மற்றும் Wealth Banking business-ஐ விற்பனை செய்தாலும், Corporate and Institutional Banking மீது Standard Chartered தொடர்ந்து கவனம் செலுத்துகிறது. அதாவது, தனிநபர் வாடிக்கையாளர்களுக்கான banking-ஐ குறைத்து, பெரிய நிறுவனங்கள், international businesses, trade finance மற்றும் institutional clients போன்ற துறைகளில் தனது competitive advantage-ஐ பயன்படுத்த விரும்புகிறது.

இது இலங்கையின் பொருளாதாரம் மோசமாக இருப்பதற்கான அறிகுறியா?

எனது பார்வையில், அவ்வாறு நேரடியாகக் கூறுவது சரியானதல்ல. இரண்டு சர்வதேச வங்கிகள் தங்களது Retail Banking business-ஐ விற்பனை செய்திருப்பதை மட்டும் வைத்து “இலங்கையின் பொருளாதாரம் மோசமாக இருப்பதால் வெளிநாட்டு வங்கிகள் வெளியேறுகின்றன” என்று முடிவு செய்ய முடியாது.

HSBC மற்றும் Standard Chartered ஆகிய இரண்டும் உலகளாவிய அளவில் தங்களது business models-ஐ மறுசீரமைத்து வருகின்றன. குறைந்த scale அல்லது குறைந்த strategic advantage உள்ள retail markets-ல் capital மற்றும் management resources-ஐ குறைத்து, அதிக returns கிடைக்கும் markets மற்றும் Corporate, Institutional, Wealth போன்ற business segments-ல் கவனம் செலுத்துவது அவற்றின் broader global strategy-யின் ஒரு பகுதியாகும்.

அதனால், இந்த இரண்டு transactions-ஐ இலங்கையின் பொருளாதார பலவீனத்தின் அடையாளமாக மட்டும் பார்க்காமல், global banking strategy மற்றும் local banking consolidation இரண்டின் சந்திப்பாக பார்க்க வேண்டும் என்று நான் நினைக்கிறேன்.

ஆனால் இதில் இலங்கையின் பொருளாதாரத்தின் தாக்கம் இல்லையா?

நிச்சயமாக இருக்கிறது. ஒரு சந்தையில் retail banking-ல் வெற்றிபெறுவதற்கு customer base மட்டும் போதாது. அதற்குத் தேவையானது பெரிய customer scale, குறைந்த operating cost, branch efficiency, digital banking capability, competitive pricing, credit growth, deposits growth மற்றும் wealth management opportunities போன்ற பல காரணிகளாகும்.

இலங்கையைப் போன்ற ஒரு சிறிய சந்தையில், பல உள்ளூர் வங்கிகள் ஏற்கனவே பரந்த branch networks, local customer relationships மற்றும் market knowledge ஆகியவற்றைக் கொண்டிருக்கின்றன. இதனால், ஒரு சர்வதேச வங்கிக்கு Retail Banking-ல் போட்டியிடுவதற்கான operating cost மற்றும் scale economics எப்போதும் சாதகமாக இருக்காது.

அதே business-ஐ ஒரு local bank வாங்கும்போது, ஏற்கனவே இருக்கும் infrastructure, customer relationships மற்றும் local market knowledge ஆகியவற்றுடன் இணைத்து economies of scale உருவாக்க முடியும். இதுதான் NTB மற்றும் DFCC போன்ற உள்ளூர் வங்கிகளுக்கு இந்த transactions-ன் முக்கியமான strategic value என்று நான் பார்க்கிறேன்.

இலங்கையின் Banking Sector – அடுத்த கட்டம்?

இலங்கையின் வங்கித்துறையில் இப்போது ஒரு புதிய கட்டம் உருவாகி வருவதாக நான் கருதுகிறேன். முன்பு சர்வதேச வங்கிகள் இலங்கையில் Retail Banking மூலம் தனிநபர் வாடிக்கையாளர்களை நோக்கி போட்டியிட்டன. இப்போது நிலைமை மாறுகிறது.

International Banks → Corporate / Institutional / Cross-border Banking

Local Banks → Retail / SME / Wealth / Consumer Banking

என்ற வகையில் ஒரு business segmentation உருவாகும் வாய்ப்பு உள்ளது.

Standard Chartered-ன் தற்போதைய இலங்கை business offerings-ஐப் பார்த்தாலும், SME, Corporate & Institutional Banking, trade finance, lending மற்றும் cash management போன்ற துறைகளில் அதன் கவனம் தெளிவாகத் தெரிகிறது.

அதே நேரத்தில், NTB மற்றும் DFCC போன்ற உள்ளூர் வங்கிகள் acquired portfolios மூலம் தங்களது retail customer base மற்றும் wealth business-ஐ விரிவுபடுத்துகின்றன. இதன் மூலம் எதிர்காலத்தில் இலங்கையின் வங்கித்துறையில் competition மட்டுமல்ல, consolidation மற்றும் specialization ஆகியவையும் அதிகரிக்கலாம்.

இலங்கையின் பொருளாதாரம் – மீட்சி இருக்கிறது, ஆனால் ஆபத்துகள் இன்னும் உள்ளன

இலங்கையின் பொருளாதாரம் 2022 நெருக்கடியிலிருந்து மெதுவாக மீண்டு வருகிறது. IMF-ன் 2026 மே மாத மதிப்பீட்டின்படி, இலங்கை IMF Extended Fund Facility திட்டத்தின் 5வது மற்றும் 6வது reviews-ஐ நிறைவு செய்துள்ளது. இதன் மூலம் சுமார் US$695 million உடனடி நிதி கிடைத்ததுடன், மொத்த IMF programme disbursements சுமார் US$2.4 billion ஆக உயர்ந்துள்ளன. IMF, fiscal sustainability, financial-sector stability, external buffers மற்றும் structural reforms ஆகியவற்றின் முக்கியத்துவத்தையும் வலியுறுத்தியுள்ளது.

Central Bank of Sri Lanka-வின் 2026 முதல் காலாண்டு தகவலின்படி, banking sector credit 24.4% year-on-year வளர்ந்துள்ளது; அதே நேரத்தில் Stage 3 loans ratio 12.7%-லிருந்து 9.4%-ஆக குறைந்துள்ளது. இது banking sector-ல் recovery மற்றும் credit expansion ஆகியவற்றுக்கான சில சாதகமான அறிகுறிகளை காட்டுகிறது.

ஆனால், இதனால் அனைத்து பிரச்சினைகளும் முடிந்துவிட்டன என்று கூற முடியாது. External shocks, energy prices, exchange-rate volatility, inflationary pressures, global trade uncertainties மற்றும் fiscal consolidation ஆகியவை இன்னும் முக்கியமான சவால்களாக உள்ளன.

அதனால், “இலங்கை பொருளாதாரம் மீண்டு வருகிறது” என்பதும் உண்மை; அதே நேரத்தில் “இன்னும் முழுமையான பொருளாதார பாதுகாப்பான நிலைக்கு வந்துவிட்டோம்” என்பதும் உண்மை அல்ல.

என்னுடைய பார்வையில் மிக முக்கியமான பாடம்

HSBC மற்றும் Standard Chartered ஆகிய இரண்டு சர்வதேச வங்கிகளின் Retail Banking business-களும் உள்ளூர் வங்கிகளுக்கு மாற்றப்படுவது எனக்கு ஒரு முக்கியமான message-ஐ வழங்குகிறது.

இலங்கையின் Banking Sector அழிந்து கொண்டிருக்கவில்லை; அது மாற்றம் அடைந்து கொண்டிருக்கிறது.

சர்வதேச வங்கிகள் தங்களுக்கு அதிக strategic value உள்ள Corporate, Institutional மற்றும் Cross-border Banking துறைகளில் கவனம் செலுத்துகின்றன. உள்ளூர் வங்கிகள் Retail, SME, Wealth Management மற்றும் Consumer Banking துறைகளில் scale-ஐ அதிகரிக்க முயற்சிக்கின்றன.

இதனால் எதிர்காலத்தில் வங்கிகளுக்கிடையிலான போட்டி இன்னும் அதிகரிக்கலாம். ஆனால் அந்த போட்டி வெறும் branch numbers அல்லது customer numbers அடிப்படையில் இருக்காது. Digital Banking, Artificial Intelligence, Customer Experience, Risk Management, Financial Inclusion, Wealth Management மற்றும் Cost Efficiency ஆகியவை அடுத்த கட்ட போட்டியின் முக்கியமான காரணிகளாக மாறும்.

இறுதியாக…

எனது பார்வையில், HSBC மற்றும் Standard Chartered ஆகியவற்றின் Retail Banking விற்பனைகளை வெறுமனே "வெளிநாட்டு வங்கிகள் இலங்கையை விட்டு வெளியேறுகின்றன" என்று பார்ப்பது மிகவும் எளிமையான முடிவாகும்.

அதற்கு பதிலாக இதனை, Global Banking Strategy + Local Banking Consolidation + Economic Recovery + Increasing Competition என்ற நான்கு கோணங்களில் பார்க்க வேண்டும்.

ஒரு காலத்தில் சர்வதேச வங்கிகள் கொண்டு வந்த Retail Banking expertise-ஐ இப்போது இலங்கையின் உள்ளூர் வங்கிகள் தங்களது balance sheet மற்றும் customer base-ஐ வலுப்படுத்துவதற்காக பயன்படுத்துகின்றன.

எனவே, இந்த மாற்றம் இலங்கையின் வங்கித்துறைக்கு ஒரு முடிவு அல்ல; ஒரு புதிய கட்டத்தின் தொடக்கம் என்று நான் பார்க்கிறேன்.

இலங்கையின் பொருளாதாரம் தற்போது நெருக்கடியிலிருந்து மீண்டு வரும் பாதையில் இருக்கிறது. ஆனால் அந்த மீட்சி நீடித்ததாக மாற வேண்டுமெனில், வலுவான வங்கித்துறை, கட்டுப்படுத்தப்பட்ட கடன் வளர்ச்சி, நல்ல corporate governance, prudent risk management மற்றும் sustainable economic growth ஆகியவை ஒன்றாகச் செல்ல வேண்டும்.

"வங்கிகள் மாறுவது பொருளாதாரம் முடிவடைகிறது என்பதல்ல; சில நேரங்களில், பொருளாதாரம் மாறிக்கொண்டிருப்பதால் வங்கிகளும் தங்களது பாதையை மாற்றிக் கொள்கின்றன."

— எனது தனிப்பட்ட பொருளாதார மற்றும் நிதிப் பார்வையில் பகிர்ந்த கருத்து.

A. Gowthaman
B.Com (Hons) | Dip. in Digital Accounting
Justice of the Peace – Whole Island

முக்கிய ஆதாரங்கள்: Standard Chartered Sri Lanka; Reuters (25 September 2025); Nations Trust Bank; DFCC Bank; Central Bank of Sri Lanka; IMF.