

PRZEGLĄD PRASY ZAGRANICZNEJ (marzec–czerwiec 2006)

KRYTYKA POLSKIEGO PROTEKCJONIZMU

Narodowa retoryka, ekonomiczny protekcjonizm, napięte relacje z europejskimi partnerami, a teraz walka z krajowym bankiem centralnym: polski konserwatywny rząd jest przyczyną rosnących obaw części europejskich polityków i sfer gospodarczych. Ostatnie ataki na Balcerowicza, znanego architekta reform gospodarczych z 1989 r., broniącego się przed atakami posłów oskarżających go o złamanie prawa i zdradę interesów narodowych, wywołały włączenie się „sygnałów alarmowych” ze strony zagranicznego kapitału. *Karl-Heinz Grasser*, minister finansów Austrii, oświadczył: „Działania polskiego rządu nie mają nic wspólnego z byciem wystarczająco dojrzałym do Europy”. EBC stwierdził zaś, że propozycja prawa dotyczącego nadzoru, pozbawiająca bank centralny wielu z jego uprawnień, zagraża szansom przystąpienia Polski do strefy euro. Dla wielu w Brukseli Polska jest postrzegana jako „nowa Hiszpania”, nawiązując do praktyk Madrytu obrony interesów narodowych.

Polska przekonuje, że nie jest osamotniona w próbach obrony „strategicznym” sektorów przed zagranicznymi przejęciami. Francja i Hiszpania robią teraz dokładnie to samo z ich firmami, w szczególności energetycznymi. Warszawa odczuwa jednak żal, że jest traktowana jako członek drugiej kategorii; najbardziej dotknęła ją odmowa pełnego otwarcia rynku pracy ze strony takich państw jak Francja, Niemcy i Włochy. *Charles Crawford*, ambasador brytyjski w Warszawie, w korespondencji z Londynem w ub. roku sformułował opinie, że Polska jest „niegrzeczna i niewdzięczna”. Po ujawnieniu korespondencji wyjaśniał, że wyrażał w niej prywatny pogląd, w żartobliwej formie. Jednakże pogląd ten staje się coraz bardziej rozpowszechniony, m.in. w kręgach dyplomatycznych.

Rząd polski źle robi, wywierając naciski na bank centralny, wymuszając blokowanie fuzji nie dlatego, że Komisja Europejska dała tej fuzji zielone światło i grozi procesem oraz nie dlatego, że prezes EBC wyraził głębokie obawy o ryzyko systemo-

we wynikające z wystawiania na niebezpieczeństwo niezależności banku centralnego, ale dlatego, że to sama Polska będzie poszkodowana bez niezależnego stróża polityki monetarnej i nadzoru bankowego – pisze *Financial Times*. Jeśli rząd przeprowadzi plany „wyjęcia” banków spod nadzoru banku centralnego i przekazania uprawnień nadzorczych nowej instytucji, która będzie nadzorować również rynek ubezpieczeniowy, emerytalny i giełdowy, narazi się na ryzyko dalszego pogorszenia warunków gospodarczych i stosunków z resztą UE. Pod względem protekcjonizmu Warszawa może zachowywać się nie gorzej niż Francja, ale Polska nie jest Francją, i to pod wieloma względami. Jednym z nich jest fakt, że Polska nie przyjęła jeszcze euro – do osiągnięcia czego niezbędne jest zapewnienie niezależności banku centralnego.

(*Financial Times*, 15 i 20 marca 2006 r.)

PORTUGALSKIE BANKI BRONIĄ SIĘ PRZED PRZEJĘCIEM

Bank *Millennium BCP*, jeden z największych portugalskich banków, ogłosił ofertę przejęcia *Banco BPI*, swojego mniejszego rywala, z zamiarem stworzenia „prawdziwego portugalskiego championa”. Podobnie firma *Sonae*, portugalski konglomerat przemysłowy, rozpoczęła 6 tygodni temu starania o przejęcie narodowego operatora telekomunikacyjnego, *Portugal Telekom*, podkreślając, że strategią firmy jest utrzymanie dominującej narodowej firmy telekomunikacyjnej w portugalskich rękach.

Oferta przejęcia ogłoszona przez bank *BCP* jest postrzegana jako próba zapobieżenia potencjalnym przejęciom dużych banków portugalskich przez banki hiszpańskie. Największy hiszpański bank *Santader Central Hispano* posiada już około 12% udziału w rynku portugalskim dzięki przejęciu w 2000 r. portugalskiej grupy finansowej *Totta*. *BCP* ma duże osiągnięcia w podnoszeniu pozycji rynkowej przejmowanych marek oraz wykorzystywaniu efektów synergii w procesach przejęć. Przejęcie *Banco BPI* ma przynieść 232 mln euro korzyści. W ostatnich latach *Millennium BCP* podjęło wyzwanie ekspansji zagranicznej – prowadzi *Millennium Bank* w Polsce oraz *NovaBank* w Grecji. Działalność w Polsce i Grecji, mimo że na niewielką skalę – międzynarodowa działalność stanowiła 16% aktywów oraz 10% dochodów w 2005 r. – jest ważnym drogowskazem na przyszłość. Cel, jaki stawia sobie prezes banku *BCP*, to osiągnięcie pozycji lidera na rynku portugalskim oraz znaczącej pozycji w Polsce i Grecji: planuje otworzyć w tym roku 160 nowych placówek w Polsce i 35 w Grecji.

Portugalski system bankowy wydaje się być wzorem dla banków w średniej wielkości kraju europejskim – banki portugalskie są dobrze zarządzane, prowadzą odpowiednią politykę kontroli ryzyka oraz oferują szeroką gamę produktów bankowych. Cały sektor bankowy Portugalii po dwóch dziesięcioleciach silnej ekspansji wkroczył w fazę powolnego wzrostu z relatywnie małą liczbą, ale ostro konkurujących ze sobą, grup bankowych. Podkreśla się, że sukcesem portugalskich banków po 22 latach od otwarcia rynku jest fakt, że stanowią one najbardziej konkurencyjny sektor gospodarki. Rynek bankowy w Portugalii zdominowany jest przez 5 banków: *Millennium BCP*, *Caixa General de Depositos* (CGD), *Banco Espirito Santo* (BES), *Banco Santander Totta* i *Banco BPI*, które mają około 85% udziału w aktywach sektora bankowego. Silny wzrost tego sektora może imponować biorąc pod uwagę zastój gospodarczy w Portugalii. W latach 90. wzrost gospodarczy w Portugalii przekraczał średnią unijną – napędzany był przez wydatki na infrastrukturę po przystąpieniu kraju do UE w 1986 r. Od 2001 r. większość pomocy UE przeniesiona została do krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Powiększający się deficyt zmusił władze do zmian w polityce fiskalnej, obcięcia wydatków i podniesienia podatków, co dodatkowo wpłynęło niekorzystnie na pogarszające się warunki gospodarcze. W I połowie 2005 r. realny wzrost PKB był bliski zera, a w III kwartale wyniósł 0,2%. Nawet w niesprzyjających warunkach gospodarczych sektor bankowy rozwijał się dzięki obniżeniu kosztów, innowacyjnym produktom bankowym, rozszerzaniu oferty usług generujących przychody prowizyjne, poprawie zarządzania ryzykiem kredytowym oraz płynnościowym.

Bank *BPI*, najmniejszy z 5 czołowych banków z 10% udziałem w rynku detalicznym, rozpoczął proces konsolidacji rynku w 1998 r., przejmując kilka banków i tworząc pierwszą w owym czasie sieć bankową w Portugalii. Dwa lata później grupa *Santander*, największy bank hiszpański, kupiła portugalski *Banco Totta*. *Millennium BCP* odpowiedział, przejmując 3 banki w tym samym roku. Uczestnicy rynku podkreślają pozytywny wpływ zagranicznej konkurencji na standardy działalności bankowej w Portugalii.

Niektórzy analitycy uważają, że łączenie się ze sobą banków z pierwszej piątki będzie bardzo trudne i nie będzie miało uzasadnienia z perspektywy rozwoju sieci czy cięcia kosztów. Wskazują, że bardziej prawdopodobne jest, że zagraniczne banki wkroczą do Portugalii, a najbardziej typowanym kandydatem jest hiszpański *BBVA*.

Chociaż portugalskie banki mają różne rodowody i różne formy własności – CGD jest państwowy, udziałowcem *Santander Totta* jest hiszpańska grupa bankowa *Santander*, *BES* kontrolowany jest przez rodzinę, *BPI* i *BCP* mają różnych udziałowców, w tym krajowe firmy – ich działalność i strategię są zaskakująco podobne, wszystkie koncentrują się na bankowości uniwersalnej.

(*Financial Times*, 15 marca 2006 r. oraz *Euromoney*, marzec 2006 r.)

NADCHODZĄ TRUDNIEJSZE CZASY DLA BANKÓW AMERYKAŃSKICH

Dotychczas warunki działalności amerykańskich banków były bardzo korzystne: niskie stopy procentowe, szybko rosnący rynek kredytów hipotecznych oraz kredytów konsumpcyjnych. Według *Federal Deposit Insurance Corporation* (FDIC) banki zanotowały w zeszłym roku w sumie 235 mld USD zysków. Był to piąty, kolejny rok rekordowych zysków – mimo że bank Rezerwy Federalnej podnosił stopy procentowe od połowy 2004 aż 14 razy.

Pojawiają się jednak oznaki, że najlepsze czasy już minęły. Pomimo zysków w 2005 r. odnotowano obniżenie się wskaźnika ROE z 15% w 2003 do 12,5% w 2005. Czy jest to wynik rosnących stóp procentowych? FDIC podaje, że duże banki zanotowały zmniejszenie się marży odsetkowej netto z 4,06% w I kwartale 2002 r. do 3,48% w II kwartale 2005. Choć zarówno duże, jak i małe banki coraz więcej zarabiają na prowizjach niż 10 lat temu, małe banki zdają się być bardziej uzależnione od dochodów odsetkowych. *Hudson City Bancorp*, mały bank oszczędnościowy z New Jersey, wypracowuje 99% swoich dochodów z odsetek. Natomiast prowizje przynoszą 64% dochodów banku *JPMorgan Chase* oraz 47% *Citigroup*.

Bankowców martwi fakt, że rosnące stopy procentowe stłumiły popyt na kredyty hipoteczne i refinansowe, które były motorem zysków banków w ostatnich latach. Z kolei spadający popyt na mieszkania może spowodować zastój w sektorze kredytów deweloperskich. Kolejnym zmartwieniem jest spadające tempo przyrostu depozytów od sierpnia 2003 r. Konkurencja o depozyty wyraźnie wzrosła. Jednakże największym zmartwieniem jest wpływ sytuacji na rynku na jakość kredytów, która to jakość nie była nigdy tak dobra jak w minionym roku. Jednak rosnące stopy procentowe, spowolnienie gospodarcze może spowodować trudności w spłacie kredytów przez firmy, a szczególnie konsumentów indywidualnych. W ostatnich 2 latach kredyty hipoteczne dla gospodarstw domowych wzrosły prawie o 1/3. Te nowe kredyty zaciągano zwykle ze zmienną stopą procentową. Ponadto, aby zachęcić konsumentów o niższych dochodach do inwestowania we własne potrzeby mieszkaniowe, wprowadzono specjalne programy kredytowania klientów o niższej zdolności kredytowej. W razie niesprzyjających warunków rynkowych te grupy kredytobiorców będą z pewnością miały problemy ze spłatą.

Zarówno bankierzy, jak i władze nadzorcze obserwują z uwagą rozluźnienie standardów polityki kredytowej banków oraz wyceny nieruchomości. Nowy szef Rezerwy Federalnej *Ben Bernanke* ostrzegł banki przed prowadzoną przez nie polityką kredytowania nieruchomości komercyjnych. Z drugiej strony banki coraz lepiej sobie radzą z transferem ryzyka poprzez instrumenty pochodne i sekurytyzację kredytów. Rynki kapitałowe – fundusze ubezpieczeniowe, inwestorzy funduszy hedgingowych czy fundusze emerytalne – przejmują ryzyko, inwestując w nowe produkty oparte na kredytach hipotecznych, które kiedyś znajdowały się w bilansie banku.

Dobra wiadomość jest taka, że banki nie będą dźwigać ciężaru w razie zamieszania z tą kategorią kredytów. Zła wiadomość – fundusze emerytalne będą.

Czołowe banki amerykańskie nie wykazują oznak spowolnienia wzrostu. Roczne wyniki 5 największych banków USA pokazują kontynuację trendów z poprzednich lat: wzrost zysków brutto, silny wzrost kredytów konsumpcyjnych i komercyjnych oraz wzrost depozytów. Dane w tabeli obrazują rosnący dystans dzielący 3 największe banki oraz pozostałe. Każdy z czołowej trójki banków posiada kapitały przekraczające 70 mld USD oraz aktywa w wysokości ponad 1,1 bln USD. Pozostałe banki z czołowej piątki nie osiągają połowy tych wielkości.

5 największych banków w USA (stan na 31 grudnia 2005 r.)

	Kapitały (mln USD)	Aktywa (mln USD)	Zysk brutto (mln USD)	Zmiana zysku brutto (%)	ROE (%)	Współczyn- nik wypła- calności (%)
<i>Citigroup</i>	79 407	1 493 987	29 433	21,7	37,07	12,00
<i>Bank of America Corp.</i>	74 027	1 291 795	25 155	18,5	33,98	11,04
<i>JPMorgan Chase&Co.</i>	72 474	1 198 942	12 215	96,3	16,85	12,10
<i>Wells Fargo&Co.</i>	29 873	481 741	11 548	7,2	38,66	11,61
<i>Wachovia Corporation</i>	28 654	520 755	9 462	24,0	33,02	10,97

Źródło: *The Banker*, marzec 2006, s. 15.

(*The Economist*, 11 marca 2006 r. oraz *The Banker*, marzec 2006 r.)

BANKOWE PLANY SIECI WAL-MART

Największa na świecie sieć sklepów detalicznych zamierza otworzyć bank. W tej sprawie rozpoczęło się właśnie publiczne przesłuchanie w *Federal Deposit Insurance Corporation* (FDIC). Debata nie będzie dotyczyć tego, czy *Wal-Mart* spełnia warunki przyznania licencji bankowej, lecz tego, czy taka działalność ma być dozwolona dla spółek tego typu. Przeciwno takiej możliwości opowiedziały się już środowiska związane ze związkami zawodowymi przeciwnymi wzrostowi siły *Wal-Mart*, z właścicielami małych sklepów oraz z lokalnymi bankami. Przeciwny jest także Związek Ban-

ków Amerykańskich. Zachodzi bowiem obawa, że *Wal-Mart* może być zainteresowany dość szerokim wejściem w sektor usług bankowych, co byłoby zaprzeczeniem prawa stanu Utah stanowiącego o rozdzielności bankowości i handlu.

Spółka *Wal-Mart* jest zainteresowana stworzeniem własnego banku, aby zredukować koszty związane z płatnościami dokonywanymi za pomocą kart kredytowych i debetowych. Zaprzecza jednocześnie, jakoby miała plany co do wejścia na rynek bankowości detalicznej. Podpisała bowiem długoterminowe kontrakty z ponad 1100 oddziałami bankowymi należącymi do 300 małych lokalnych banków. Nie wyklucza natomiast, że za pomocą własnego banku mogłaby wydawać karty kredytowe i świadczyć pewne usługi w zakresie finansowania.

Zgodnie z prawem, FDIC – jako ubezpieczyciel depozytów detalicznych, musi tylko upewnić się, czy biznesplan *Wal-Mart* spełnia wymagane standardy operacyjne. Podobna licencja została udzielona spółce *Target*, która jest głównym rywalem *Wal-Mart*, a używa banku do dystrybucji kart kredytowych. FDIC zapowiedziała, że decyzja w tej sprawie może zapaść dopiero po powołaniu nowego Przewodniczącego Korporacji.

(Financial Times, 10 i 11 kwietnia 2006 r.)

NIEJEDNORODNOŚĆ WPROWADZANIA NOWEJ UMOWY KAPITAŁOWEJ NA ŚWIECIE

Coraz częściej podnoszone są obawy o skuteczność wprowadzanej Nowej Umowy Kapitałowej (NUK). Jej zadaniem miało być zachęcenie banków aktywnych międzynarodowo do dostrajania, w większym stopniu niż dotychczas, wielkości kapitału do ryzyka przez nie ponoszonego. Zarówno banki, jak i nadzorcy byli przekonani, że nowe podejście do zagadnienia adekwatności kapitałowej jest konieczne. Bankierzy wierzą, że NUK lepiej zadba o stabilność finansową sektorów bankowych. Problemem jest jednak fakt, że ponadnarodowe porozumienie dało zbyt wiele swobody regulatorom krajowym co do szczegółowych rozwiązań. Co prawda bez tej elastyczności porozumienie mogło nie być w ogóle osiągnięte. Rodzące się wątpliwości dotyczą następujących kategorii:

- 1) każde z państw może wprowadzić inną wersję NUK,
- 2) każde z państw ma inny czas wprowadzenia NUK,
- 3) każde z państw najprawdopodobniej będzie stosowało inną metodę nadzoru,
- 4) kraje rynków wschodzących nie są w żaden sposób zobligowane do przygotowań do wprowadzenia NUK, więc mogą w ogóle tego nie zrobić,

5) w Unii Europejskiej, która wprowadziła NUK do prawa za pomocą Dyrektywy w sprawie wymogów kapitałowych (CRD), każde państwo może wprowadzać odmienną wersję tej Dyrektywy.

Wprowadzenie na świecie wielu różnych wersji NUK może, po pierwsze, zniweczyć jej cel, jakim jest stworzenie jednakowego pola dla konkurencyjności sektorów. Przykładowo, unijna Dyrektywa CRD w wielu aspektach różni się znacznie od NUK. Podstawowe różnice dotyczą następujących faktów: NUK obejmuje jedynie banki aktywne międzynarodowo, zaś CRD wszystkie; zastosowanie wewnętrznych ratingów w NUK ma być stosowane raczej przez lepsze banki, CRD dopuszcza je także dla mniejszych instytucji; CRD zakłada także niższy poziom ryzyka potrzebny do dywersyfikacji kapitałów prywatnych. Nie jest jasne, jak różnice te wpłyną na zaburzenie konkurencyjności pomiędzy bankami z Europy a resztą świata. Pewne jest natomiast, że krajowi regulatorzy będą mogli wprowadzać dla własnych banków udogodnienia przewidziane w ramach NUK, tak by polepszyć ich pozycję konkurencyjną względem banków zagranicznych.

Po drugie, szczególnie chaos wiąże się z decyzją USA o późniejszym wprowadzeniu NUK (czyli dopiero na początku 2009 r.). Regulatorzy bankowi USA ogłosili ten fakt dwa dni po tym, jak Parlament Europejski przegłosował przyjęcie CRD. Banki amerykańskie, które działają w innych krajach, oraz banki zagraniczne działające także w USA w okresie przejściowym będą pod presją zarówno starych, jak i nowych zasad. Od 2008 r. w Unii przestaje obowiązywać *Basel I*, ale wymienione grupy banków będą musiały jej używać w USA. W tej sytuacji najrozsądniejsze mogłoby być odłożenie wdrożenia NUK na całym świecie adekwatnie do decyzji USA, jednak dalsze opóźnienie we wprowadzeniu NUK w Unii Europejskiej po przyjęciu Dyrektywy CRD nie wydaje się możliwe.

Po trzecie, według NUK bank goszczący będzie nadzorowany co do adekwatności kapitałowej zarówno przez regulatorów macierzystych, jak i z kraju goszczącego, przy czym ci pierwsi mają pełnić główną rolę. W praktyce będzie to ustalone w umowie między nadzorcami. Właściwe sprawowanie nadzoru wymagać zatem będzie dobrej współpracy między krajowymi nadzorcami, w szczególności poza Unią Europejską. Wątpliwości w tym zakresie mogą rodzić się szczególnie w odniesieniu do banków, które są aktywne pod różnymi jurysdykcjami.

Po czwarte, wdrażanie NUK na świecie nie zakłada konieczności wprowadzenia jej w krajach rynków wschodzących. W efekcie banki z tych regionów pozostaną raczej przy *Basel I* i tym samym mogą narazić się na gorszą pozycję konkurencyjną względem banków stosujących NUK.

Po piąte wreszcie przyjęta w Unii Dyrektywa CRD zawiera szereg dowolności, które pozwalają poszczególnym państwom na posługiwanie się odmiennymi zasadami przy jej wdrażaniu. Komitet Europejskich Nadzorców Bankowych planuje w związku z tym opublikować na stronach internetowych matrycę tych narodowych wyjątków wraz ze szczegółami ich wprowadzania w tych krajach.

Pomimo wymienionych problemów związanych z wdrażaniem NUK środowisko bankowe jest przekonane o jej słuszności. Po pierwsze, nikt nie oczekiwał pełnej zbieżności zasad. Pewna dowolność ich wdrażania odpowiada praktyce funkcjonowania różnorodnych systemów bankowych. Po drugie zaś, wprowadzanie nowych zasad daje możliwość uporządkowania spornych kwestii związanych chociażby z relacjami nadzoru macierzystego i goszczącego.

(*The Banker*, marzec 2006 r.)

ZASTRZEŻENIA NADZORU DO CITIGROUP

Australijski nadzór finansowy *Australian Securities and Investment Commission* (ASIC) zarzucił *Citigroup* wykorzystywanie informacji poufnych w transakcjach giełdowych. Ostra i niecodzienna reakcja ASIC rozpoczęła postępowanie sądowe przeciwko bankowi. Zarzuca mu się nieprawidłowości w handlu akcjami i wykorzystywanie do tego celu wewnętrznych informacji oraz złamanie prawa wprowadzonego specjalną regulacją, nakazującego zbudowanie odpowiedniego systemu rozwiązującego problem konfliktu interesów w bankach inwestycyjnych. Banki inwestycyjne doradzają firmom w zarządzaniu, w decyzjach strategicznych czy procesach fuzji i przejęć, a jednocześnie biura maklerskie tych banków handlują akcjami takich spółek.

Po raz pierwszy australijski nadzór finansowy nałożył karę na instytucję, a nie na indywidualną osobę. Dotychczas sprawy sądowe dotyczyły jedynie nadużyć dokonywanych przez pojedynczych pracowników. Znaczenie tego faktu jest dużo większe niż kara 1 mln \$ australijskich (716 tys. \$), jaką może zapłacić *Citigroup*, jeżeli okaże się winnym. Może to bowiem postawić pod znakiem zapytania cały model dużego, złożonego banku inwestycyjnego działającego jako instytucja doradcza oraz jako dom maklerski. Nawet jeśli założymy istnienie bariery oddzielającej te dwie działalności banku, to nadzór bankowy nie może mieć pewności, że żadne z informacji nie przepływają między strukturami banku.

Citigroup odrzuca oskarżenia nadzoru, podnosząc, że stał się ofiarą testów nowej regulacji dotyczącej problemu konfliktu interesów. Jest to jednak kolejny problem regulacyjny, jaki napotyka ta grupa finansowa. Na przestrzeni minionych 3 lat *Citigroup* został ukarany wraz z innymi bankami w związku z upadłością ENRON-u. Grupie nakazano również zamknięcie działalności prywatnej bankowości w Japonii, a w Wielkiej Brytanii ukarano za zakłócenie funkcjonowania rynku obligacji rządowych strefy euro.

Oskarżenie australijskiego regulatora wywołało poruszenie wśród banków inwestycyjnych, które uważają, że może to zachęcić inne instytucje nadzorcze do podobnych działań. Obowiązujące dziś zasady, zabraniające zespołom doradczym przekazywania poufnych informacji maklerom, mogą okazać się niewystarczające także dla innych nadzorców. Zwycięstwo ASIC w sporze może spowodować zaprzestanie obrotu akcjami firm, którym doradzają zespoły doradcze banków przez ich biura maklerskie.

*(Financial Times, 25–26 kwietnia 2006 r.
oraz The Economist, 8 kwietnia 2006 r.)*

SYMULACJA FINANSOWEGO KRYZYSU W EUROPIE

Europejskie instytucje nadzoru finansowego brały udział w ćwiczeniach symulujących kryzys finansowy. Miały one sprawdzić ogólne przygotowanie do zapobiegania rozprzestrzenianiu się problemów finansowych z jednego rynku na kolejne. Ćwiczenia symulowały upadek dużego banku prowadzącego działalność w kilku krajach europejskich. EBC, narodowe banki centralne i ministerstwo finansów miały współpracować w celu zażegnania kryzysu. Ćwiczenia odbyły się w siedzibie ECB we Frankfurcie, po spotkaniu europejskich ministrów finansów i szefów banków centralnych w Wiedniu, na którym omawiano między innymi sprawy stabilności finansowej. Celem ćwiczeń było przetestowanie zdolności do wymiany informacji między instytucjami w sytuacji kryzysowej. Wyniki symulacji są analizowane i zostaną przedstawione radzie Ecofin w czerwcu br.

Tymczasem podatność europejskiego systemu finansowego na kryzys transgraniczny została przedstawiona w poufnym raporcie opracowanym dla rady Ecofin przez instytucje nadzorcze. Nadzór finansowy jest szczególnie zaniepokojony ryzykiem, jakie niesie ze sobą wzrost funduszy hedgingowych oraz pochodnych instrumentów kredytowych. Co prawda fundusze hedgingowe przyczyniają się do wzrostu efektywności rynkowej, ale również mogą być źródłem ryzyka systemowego. Rynek pochodnych instrumentów kredytowych wzrósł o 128% w 2005 r. i jego wielkość szacuje się na 12.430 mld euro. Raport identyfikował potencjalne zagrożenia załamaniem na rynku mieszkaniowym, pandemią ptasiej grypy, wysokimi cenami ropy naftowej, ale podkreślał, że sytuacja sektora bankowego jest stabilna. Jednocześnie raport wskazywał, że w większości krajów postęp w tworzeniu odpowiednich struktur i procedur zarządzania kryzysowego jest nieodpowiedni.

Unia Europejska odrzuciła pomysł utworzenia jednej ponadnarodowej instytucji nadzoru finansowego i zamiast tego postawiła na współpracę między narodowymi regulatorami. Już w zeszłym roku instytucje nadzorcze podpisały umowę o wymianie informacji w razie kryzysu, aby zapobiegać rozprzestrzenianiu się sytuacji kryzysowych.

(Financial Times, 10 kwietnia 2006 r.)

DRUGA FALA KONSOLIDACJI W SEKTORACH BANKOWYCH KRAJÓW AMERYKI ŁACIŃSKIEJ

Dobry wzrost gospodarczy oraz stabilność finansowa regionu Ameryki Łacińskiej tworzą dobre podstawy dla dalszej konsolidacji banków w tych krajach. Kraje te zadbały w ostatnim okresie o właściwą deregulację, lepsze prawo upadłościowe oraz silniejszy nadzór nad sektorem bankowym. Stabilność gospodarcza stwarzała właściwe warunki dla rozwoju banków. Przykładowo w Peru system składający się z 12 banków podwoił właśnie swoje zyski w stosunku do ubiegłego roku (do poziomu 430 mln USD). Fakt ten dobrze obrazuje potencjał ciągle tkwiący w tym regionie. Połowa populacji Ameryki Łacińskiej to ludzie biedni, wiele osób nie ma rachunku bankowego. Wiele mówi o przyszłym rozwoju regionu nadal niski udział kredytów w PKB – w Meksyku wynosi on 16%, zaś średnio w Europie Zachodniej 140%.

Udział kapitału zagranicznego w aktywach systemu bankowego wybranych państw (w %)

Kraj	1995	2005
Argentyna	20	60
Brazylia	8	32
Chile	25	65
Kolumbia	12	30
Meksyk	5	80
Peru	21	73
Wenezuela	4	54

Źródło: Euromoney, marzec 2006.

W Chile zaś jedynie 25% ogółu osób pracujących posiada w banku rachunek bieżący, a ogólna liczba osób korzystających z rachunków bankowych wzrosła do 5%.

Kraje Ameryki Łacińskiej ciągle posiadają dużą liczbę tradycyjnych rodzinnych banków. To one mogą być przejęte przez kapitał zagraniczny w pierwszym etapie. Jednym z ostatnio inwestujących banków był kanadyjski *Scotiabank* (nabył peruwiański *Banco Wiese Sudameris* od włoskiego *Banca Intesa*). Tym samym rozszerzył swój portfel, w którym są już banki z Meksyku, Dominikany i Salwadoru. Poza bankiem kanadyjskim w Ameryce Łacińskiej inwestują także: *BBVA*, *Santander*, *Citigroup*. Dziś jednak wydaje się, że nadszedł czas na drugą falę konsolidacji i przejęć. Kolejne banki o światowym zasięgu będą przejmować lokalne instytucje.

W Meksyku około 80% bankowego sektora kontrolowane jest przez zagraniczne instytucje. Największym bankiem lokalnym, który może stać się ofiarą przejęcia, jest *Banorte*, posiadający 10%-owy udział w rynku. Zainteresowanie tym bankiem wyrażają *Citigroup* oraz *Scotiabank*.

Znaczącej konsolidacji oczekuje się w Gwatemali. Kraj o populacji około 16 milionów i stosunkowej niewielkiej gospodarce (choć największej w Ameryce Środkowej) posiada 25 banków (największa liczba wśród krajów Ameryki Środkowej), podanych raczej powolnemu procesowi konsolidacji (właściciele żądali zbyt wysokiej ceny za te instytucje od potencjalnych nabywców). O wiele bardziej zaawansowane są procesy konsolidacji w Chile, gdzie 5 największych banków ma 74% udziału w kredytach.

Najbardziej atrakcyjnym rynkiem pozostaje Brazylia. Siedem spośród dziesięciu największych banków regionu pochodzi z tego kraju, a kontrolują one 30% aktywów regionu. Ekspansję na tym rynku zapowiada *Citigroup*. Opłaty bankowe 5 głównych banków Brazylii – *Itau*, *Itausa*, *Unibanco*, *Bradesco* i *Banco do Brasil* – mają wzrosnąć w tym roku o 17% (tak jak w 2005 r.), zaś kredyty o 20% – napędzane głównie pożyczkami konsumpcyjnymi. Tak dobra sytuacja nie zachęca do dalszych zmian organizacyjnych w sektorze. Mogłoby to znaczyć, że konsolidacja dobiegła tu końca. Oczekuje się zatem dalszego spokojnego wzrostu największych prywatnych banków Brazylii obok istniejących mniejszych banków państwowych. System jest już odpowiednio skoncentrowany, a dominują na nim silne lokalne banki. Czołowe 10 banków kontroluje 80% rynku kredytów i depozytów. Nie ma także planów prywatyzacji federalnych banków, takich jak: *Banco do Brasil* czy *Caixa Economica Federal*. Prywatyzacja możliwa jest dziś jedynie w przypadku państwowego *Banco do Estado de Santa Catarina*.

Więcej możliwości przejść rysuje się w Argentynie. Kraj ten powoli odbudowuje się po kryzysie z 2001 roku. Po jego wybuchu wiele banków zagranicznych wycofało się z tego kraju. Sytuacja ta wymusiła w pewnym stopniu konsolidację w sektorze, która wobec normalizacji gospodarczej będzie kontynuowana.

(*Euromoney*, marzec 2006 r. oraz *The Banker*, marzec 2006 r.)

AUSTRIACKI BANK BAWAG URATOWANY DZIĘKI POMOCY PAŃSTWA

Austriacki bank *Bawag* (4. pod względem wielkości) został uratowany przed upadkiem dzięki gwarancjom państwowym, pomocy prywatnych banków austriackich oraz planowanej ugodzie z wierzycielami amerykańskiego brokera *Refco*. Szturm na kasy banku w krajach zamożnych jest rzadkim zjawiskiem, ale się zdarza. Wpłaty depozytów w tygodniu poprzedzającym udzielenie gwarancji państwowych sięgały 100 mln euro dziennie.

W celu podniesienia zaufania do banku austriacki kanclerz Wolfgang Schüssel oraz ministrowie z koalicji centroprawicowej ustawili się w kolejce, aby otworzyć rachunek w wiedeńskim oddziale banku *Bawag*. Kanclerz Schüssel powiedział, że państwo udzieli bankowi oraz jego właścicielowi – austriackiemu związkowi zawodowemu ÖGB – gwarancji w wysokości 900 mln euro, aby powstrzymać masowe wycofywanie depozytów. Inne banki austriackie zgodziły się zasilić *Bawag* sumą 450 mln euro na odzyskanie równowagi bilansowej.

Komisja Europejska, która posiada szerokie uprawnienia do badania i blokowania subsydiów udzielanych przez państwa członkowskie, wskazuje, że pomoc ta wymaga zatwierdzenia przez Brukselę. Europejski Komisarz ds. konkurencji chce wyjaśnić, czy nie jest to niedozwolona forma pomocy państwowej. Brukselski nadzorca ma prawo zablokować pomoc, jeśli łamie ona unijne zasady przyznawania pomocy państwowej lub może narzucić ograniczenia i warunki dla tego typu wsparcia. Zgodnie z zasadami UE Komisja Europejska musi być powiadomiona przed udzieleniem takiej pomocy, a w tym przypadku tak się nie stało.

Austriacki minister finansów bronił słuszności interwencji państwowej, argumentując, że sprawa *Bawag* była „pytaniem o stabilność finansową rynku” oraz podkreślił, że sektor prywatny również zaangażował się w pomoc. Gwarancje państwa są zwykle postrzegane jako forma pomocy państwowej i w przeszłości prowadziły do ostrych spięć między krajami członkowskimi a Brukselą. Niemcy po długiej bitwie z Komisją Europejską musiały wycofać gwarancje państwowe dla *Landesbanków*.

Straty *Bawag* zostały odkryte dopiero miesiąc temu, gdy kilka firm z Karaibów, które posiadały obligacje amerykańskiego brokera transakcji terminowych *Refco*, z którym *Bawag* był silnie powiązany, nie znalazło się na liście wierzycieli. Firmy te dotarły z roszczeniami do banku *Bawag*.

Austriacki Urząd ds. Rynku Finansowego dystansuje się od krytyki braku właściwego nadzoru, wskazując, że nieprawidłowe praktyki w banku miały miejsce przed powstaniem w 2002 r. niezależnego nadzoru finansowego. Urzędnicy instytucji nadzorczej stwierdzają, że jeśli firma przedkłada zbadane przez audytora sprawozdania, to trudno to kwestionować.

Minister finansów skrytykował lokalne ramię międzynarodowej firmy audytorskiej KPMG za rolę w aferze *Bawag*. Pod koniec 2000 r. KPMG zbadała wyniki

Bawag, a w marcu 2001 r. potwierdziła ministrowi finansów, że nie ma specjalnego ryzyka związanego z działalnością banku. KPMG twierdzi zaś, że działał w zgodzie ze standardami prawnymi i księgowymi.

(*Financial Times*, 1–2 kwietnia 2006 r., 3 maja 2006 r., 6–7 maja 2006 r. oraz *The Economist*, 6 maja 2006 r.)

SPORY WOKÓŁ NIEMIECKICH SPARKASSE

Zacięta walka toczy się w Berlinie o przyszłość niemieckiego systemu bankowego. Spór dotyczy własności banków oszczędnościowych *Sparkasse*. Po jednej stronie znaleźli się obrońcy publicznej własności banków oszczędnościowych i krajowy Związek Banków Oszczędnościowych popierani przez nadzorcę finansowego BaFin oraz federalnego ministra finansów. Po przeciwnej stronie stoją banki sektora prywatnego popierane przez ministra finansów landu Berlin, które postulują, aby właścicielami banków oszczędnościowych mogły być prywatne instytucje finansowe.

Sparkassen opanowały około połowy rynku depozytów w Niemczech. Wraz z 11 *Landesbanken* – bankami krajów związkowych, które zapewniają im usługi hurtowe, tworzą jeden z trzech filarów, na jakich zbudowany jest niemiecki system bankowy.

Do lipca ubiegłego roku banki publiczne miały gwarancje państwa, co umożliwiała im pozyskiwanie funduszy znacznie taniej niż ich konkurentom. Wiele z banków mających publicznych właścicieli nadal cieszy się nieformalnymi gwarancjami swoich właścicieli, np. miast. System oparty na trzech filarach uniemożliwiał konsolidację rozdrobnionego sektora oraz dławił konkurencję. Kilka *Landesbanków* i *Sparkassen* połączyło się, a nawet przejęło banki prywatne. Jednakże przejścia w odwrotnym kierunku są niemożliwe: banki oszczędnościowe są chronione przez lokalne

Udział w rynku poszczególnych grup instytucji

	Banki prywatne	Landesbanki	Banki oszczędnościowe	Banki spółdzielcze	Pozostałe
Aktywów	28,9%	19,8%	14,7%	11,8%	24,8%
Depozytów sektora prywatnego	16,7%	–	50,8%	29,6%	2,9%
Kredytów dla sektora prywatnego	22%	6,2%	35,6%	26,4%	9,8%

prawo. Berlin może się okazać pierwszym wyjątkiem. Gra toczy się o *Berliner Sparkasse* – bank, który opanował około 40% rynku detalicznego stolicy Niemiec. Pytanie, kto go kupi, ma dużo szersze znaczenie niż sama transakcja sprzedaży lokalnego banku. Chodzi o prawo do korzystania z marki i logo *Sparkasse*, które jest obecne na każdej ulicy handlowej w Niemczech. Związek Banków Oszczędnościowych uważa, że tylko banki mające publicznych właścicieli mogą działać pod marką *Sparkasse*. Związek argumentuje, że prywatni właściciele prowadzący działalność pod tą nazwą będą łamali federalne prawo bankowe, które zastrzega tę nazwę dla publicznych regionalnych instytucji finansowych, prowadzących działalność dla „dobra publicznego”.

Banki sektora prywatnego protestują przeciw takiemu stanowisku. Uznają takie ograniczenia za dyskryminacyjne, skoro prywatny nabywca *Berliner Sparkasse* nie może używać tej nazwy a publiczny może. Banki prywatne podnoszą również kwestię „dobra publicznego” – obecnie właścicielem *Berliner Sparkasse* jest *Landesbank Berlin*, a ten z kolei należy do *Bankgesellschaft Berlin*, którego akcje są notowane na giełdzie. Z tej struktury grupy wynika, że część zysków wypracowanych przez banki oszczędnościowe trafia do kieszeni akcjonariuszy, a nie służy „dobru wspólnemu”.

Transakcja sprzedaży *Berliner Sparkasse*, wycenionej na 400 mln euro, jest postrzegana jako próba generalna przed planowaną w przyszłym roku sprzedażą *Bankgesellschaft Berlin*. Zainteresowanie kupnem zgłosiły banki chcące rozwijać sieć detaliczną w Niemczech, takie jak *Deutsche Bank*, *Commerzbank*, *HVB*, *Citigroup*, francuski *Societe Generale*, *MSB* oraz *Berliner Volksbank*.

(*The Economist*, 6 maja 2006 r.)

ZMIANY POLITYKI NADZORCZEJ WOBEK BANKÓW W NIEMCZECH

Niemiecki nadzór finansowy – BaFin ugiął się pod presją polityczną i przeprowadzi takie zmiany metod nadzoru nad bankami, aby zmniejszyć obciążenia wielu małych banków ponoszone z tego tytułu. Nowe podejście nadzoru to uzależnienie kontroli i regulacji od ryzyka, jakie banki stwarzają dla systemu bankowego. BaFin ma koncentrować uwagę na większych i bardziej narażonych na ryzyko bankach, co jest zgodne z praktykami innych instytucji nadzorczych.

Trzy lata temu niemiecki sektor bankowy przeżywał kryzys. Obawiając się ryzyka systemowego, BaFin zwiększył nadzór, regularnie zasiadając w radach nadzorczych co najmniej 10 największych banków. *Commerzbank*, *WestLB* i *HVB* przynosi-

ły miliardy euro strat z tytułu złych długów. Obecnie wszystkie banki uznawane za ważne systemowo przynoszą zyski.

Wzmocniony nadzór ze strony BaFin był mocno krytykowany przez mniejsze banki za zbytne obciążanie ich inspekcjami. Związek Banków Oszczędnościowych lobbował za ograniczeniem uprawnień BaFinu. Zgodnie z nowymi regulacjami 180 banków z 2152 niemieckich banków (z czego większość to małe instytucje) odnotowało straty lub zalicza się do kategorii niskiej jakości. Nadzór będzie bardziej szczegółowy w 1/5 instytucji, podczas gdy w pozostałych zostanie złagodzony.

(*Financial Times*, 11 maja 2006 r.)

SEKTOR BANKOWY W CHORWACJI I NA LITWIE

Sektor bankowy w Chorwacji jest w bardzo dobrej sytuacji. Został odpowiednio zmodernizowany, osiąga dobre wyniki. Jest najlepiej przygotowany do wstąpienia do Unii Europejskiej spośród wszystkich sektorów chorwackiej gospodarki. Po kryzysie lat 90., w 2002 r. wprowadzono bardziej restrykcyjne prawo bankowe zharmonizowane z regulacjami unijnymi. Chorwacja wyróżnia się też nie tylko na tle krajów Europy Południowo-Wschodniej. Kredyty detaliczne stanowią tu ponad 30% PKB (dla porównania na Węgrzech 15%, w Czechach 10%, a średnio w strefie euro 50%). Chorwacja przoduje w ilości kart debetowych w przeliczeniu na 1000 mieszkańców oraz w kredytach hipotecznych: 10,3% PKB (na Węgrzech 9,4%, w Polsce 5%). Obecność zagranicznych inwestorów w dużym stopniu wpłynęła na modernizację sektora bankowego Chorwacji. 90% aktywów jest dziś w rękach zagranicznych firm, podczas gdy w 1997 roku było to 4%. W sektorze funkcjonują 34 banki, 4 instytucje oszczędnościowe i 6 przedstawicielstw pożyczkodawców zagranicznych. Sektor jest bardzo skonsolidowany: dwa największe banki: *Zagrebacka* i *Privredna Banka Zagreb* (ich właścicielem jest włoski *Banca Intesa*) mają 43% udziału w rynku. Wyzwaniem dla nadzoru bankowego stał się silny wzrost kredytów latach 2002–03. Bank centralny zastosował wówczas surowe miary – wprowadził górne ograniczenia dla banków indywidualnych oraz ściśle wymogi co do rezerw. Z powodu restrykcyjnej polityki banku centralnego oraz konkurencji pomiędzy pożyczkodawcami, banki odczuły spadek marży odsetkowej, za to podniosły znacznie przychody z tytułu opłat i prowizji.

Ciekawe jest także, jak szybko rozwinął się sektor bankowy na Litwie. Stało się to dzięki trzem czynnikom: w drugiej połowie lat 90. narodziła się w tym kraju profesjonalna bankowość: już przed wstąpieniem do Unii dzięki zagranicznym przeje-

ciom wprowadzono do sektora niezbędny kapitał i doświadczenie. Sektor bankowy z Bankiem Litwy na czele cieszy się ogromnym zaufaniem publicznym. Co więcej, świetne rezultaty przyniósł rozwój nowych technologii. Dziś Litwa jest w czołówce krajów pod względem korzystania z telefonii komórkowej. 80% płatności bankowych odbywa się za pomocą bankowości internetowej (w 2002 r. było to 20%). Do rozpowszechnienia internetu w całym kraju w dużym stopniu przyczynił się właśnie sektor bankowy. Bankowy Związek Litewski wraz z bankiem centralnym wykorzystywały banki do wprowadzania programu *Window to the World*. Dotychczas stworzono w całym kraju ponad 300 punktów publicznych z dostępem do internetu. W ten sposób także mieszkańcy obszarów wiejskich poznali i zaczęli stosować bankowość elektroniczną.

(*The Banker*, kwiecień 2006 r.)

RESTRYKCYJNE PODEJŚCIE JAPONSKIEGO NADZORU FINANSOWEGO

Japońska Agencja Nadzoru Finansowego (FSA) stała się bardzo skrupulatna w wykrywaniu łamania zasad regulacyjnych oraz surowsza w nakładaniu kar. Regularne inspekcje przeprowadzane są obecnie w 15 krajowych i zagranicznych bankach, m.in. w *Mitsubishi UFJ*, *Royal Bank of Scotland Tokyo* oraz największym pod względem aktywów banku na świecie – *HSBC*. Zwykle inspekcje przebiegają bez problemów, ale ostatnie działania nadzoru powodują pewną nerwowość w bankach. W kwietniu FSA nałożyła kary na *Sumitomo Mitsui Financial Group*, *Shinsei Trust Bank*, *Mizuho Bank*, *JPMorgan* i kilka mniejszych instytucji finansowych. Obawy środowiska bankowego budzi nie liczba banków, które FSA ukarała, ale surowość kar nakładanych przez agencję. Niektóre instytucje finansowe uważają wysokość kar jako nieproporcjonalną do wykroczeń, jakie popełniły. Bankowi SMFG za wykorzystywanie pozycji dominującej na rynku *swap* na stopę procentową nakazano zawieszenie tej działalności na 6 miesięcy. Jednemu z największych pożyczkodawców na rynku kredytów konsumpcyjnych, grupie *Aiful*, nakazano kilkudniowe zaprzestanie działalności w przyszłym miesiącu za zbyt agresywną politykę windykacyjną.

Zmiana podejścia japońskiego nadzorca wiąże się ze stabilizacją systemu finansowego. Wcześniej nadzór musiał myśleć o „przetrwaniu” sektora bankowego, teraz może powrócić do zwykłej działalności i będzie koncentrował się na wewnętrznych systemach kontroli banków. Regulator przesunął uwagę z kwestii równowagi bilansowej na bezpieczne zarządzanie bankiem. Skrupulatne podejście nadzoru będzie kontynuowane ze względu na postępującą deregulację rynku oraz wprowadzanie

w tym roku fiskalnym zasad wymogów kapitałowych NUK. Deregulacja sektora bankowego oznacza, że banki będą sprzedawały szeroki wachlarz produktów i dlatego konieczna jest lepsza ochrona inwestorów.

*(Financial Times, 3 maja 2006 r.
oraz The Economist, 29 kwietnia 2006 r.)*

KONSOLIDACJA SEKTORA BANKOWEGO TAJWANU

Program reformy finansowej wdrożono na Tajwanie dwa lata temu. Zakładał on przede wszystkim redukcję liczby banków (z obecnej 47) oraz popieranie procesów prywatyzacyjnych banków państwowych. Dotychczas czołowe 5 banków miało jedynie 38% udziału w rynku, a spośród 47 banków funkcjonujących w sektorze aż 26 to instytucje małe o udziale w rynku mniejszym niż 1%. Docelowo udział 5 największych banków ma sięgnąć 60%.

Rząd ogłosił w 2004 r. cztery cele polityki, w której realizacji będzie współdziałać nowo utworzona instytucja: Komisja Nadzoru Finansowego (poprzez usuwanie przeszkód dla transakcji połączeń i nabywania):

- 1) zmniejszenie liczby banków kontrolowanych przez państwo z 12 do 6 do końca 2005 r. (tym samym zmniejszenie udziału w rynku banków rządowych z 50 do 30%);
- 2) utworzenie 3 banków o przynajmniej 10% udziale w rynku do końca 2005 r. i jednego banku o udziale 20% w ciągu trzech lat;
- 3) zredukowanie liczby holdingów finansowych z 14 do 7 do końca 2006 r.;
- 4) wykreowanie jednej instytucji finansowej zarządzanej przez inwestora zagranicznego lub notowanej na giełdzie zamorskiej do końca 2006 r.

Aby Tajwan mógł stać się faktycznym regionalnym centrum finansowym, założono zachęcanie inwestorów zagranicznych, by przejmowali banki krajowe nawet w 100 procentach.

Konsolidacja w sektorze bankowym rozpoczęła się zatem już w 2002 r. Postęp zmian jest jednak mały, a banki państwowe ciągle kontrolują 50% rynku kredytów i blisko 70% depozytów. Dostrzec można natomiast pewną poprawę wskaźników dotyczących działalności bankowej. Wzrósł współczynnik adekwatności kapitałowej (z około 10% w ciągu ostatnich 5 lat do 10,7% w czerwcu 2005 r.), spadł wyraźnie udział kredytów w sytuacji nieregularnej (z najwyższego poziomu 11,8% w kwietniu 2002 r. do 2,2% w końcu 2005 r.), podniosła się dochodowość banków, a aktywa całego sektora

Bezpieczny Bank

wzrastają o około 5% rocznie. Pod względem wielkości aktywów bankowych Tajwan jest trzecim pod względem wielkości rynkiem w Azji (z wyłączeniem Japonii). Napływa także kapitał zagraniczny – przede wszystkim z USA, Japonii i Chin.

Od lutego 2002 r. dokonało się 10 przejęć, a dalsze 3 transakcje dobiegają końca. Jedne z najważniejszych transakcji dotyczą największego *Bank of Taiwan*. W przyszłym roku ma on zakończyć przejęcie relatywnie małego *Central Trust of China* z 22 oddziałami.

10 największych banków Tajwanu

Lp.	Bank	Kapitał 1-szej kategorii (w mln USD)	Aktywa ogółem (w mln USD)	Zysk przed opodatkowaniem (w mln USD)	Udział w rynku kredytów (w %)
1	<i>Bank of Taiwan</i>	5027	78 585	488	8,10
2	<i>Fubon Financial Holding</i>	5026	47 407	616	3,10
3	<i>Chinatrust Financial Holding</i>	2600	44 772	628	5,40
4	<i>Cathay United Bank</i>	2518	32 095	554	3,80
5	<i>Land Bank of Taiwan</i>	2485	55 851	124	8,10
6	<i>International Commercial Bank of China</i>	2278	36 204	372	4,00
7	<i>First Commercial Bank</i>	2037	45 813	376	5,20
8	<i>Hua Nan Commercial Bank</i>	2023	47 264	41	5,40
9	<i>Chang Hwa Commercial Bank</i>	2011	41 143	52	5,20
10	<i>Chiac Tung Bank</i>	1852	20 100	215	2,50

Do końca lipca 2007 r. bank ma przejąć dwie instytucje państwowe, powiększając swój udział w rynku kredytów do 9,3%, a w depozytach do 11,3%. Kolejnym celem może stać się piąty pod względem wielkości państwowy *Land Bank of Taiwan*. Tym samym *Bank of Taiwan* stałby się instytucją o 20% udziale w rynku, o wystarczającym kapitale, by znaleźć się w pierwszych 100 największych bankach świata. A taki cel chce zrealizować rząd Tajwanu. Budowa narodowego giganta dokona się zapewne wokół właśnie *Bank of Taiwan*, choć plany konsolidacyjne ma także drugi pod względem wielkości – *Fubon Financial Holding*. W 2002 r. nabył on *Taipei Bank*, a planuje przejęcie kolejnego: *Hsinchu International Bank*.

(*The Banker*, kwiecień 2006 r.)

CZY DUŻY BANK MOŻE BYĆ ZA DUŻY?

Banki na całym świecie wykazują tendencje do wzrostu. Odbywa się on zarówno poprzez wzrost organiczny, jak i poprzez procesy przejęć i fuzji (M&A). Aby zdobyć nowe rynki lub powiększyć w nich udziały, banki zmieniają swe kształty i strategie. W Chinach wymykają się stopniowo spod kontroli państwa, sprzedając udziały inwestorom zagranicznym. W Rosji instytucje finansowe rosną w ogromnym tempie, a sumy bilansowe banków powiększają się o 30-40% rocznie. W Japonii trzy nowe mega-instytucje przejęły 11 banków i obecnie trwa proces ich łączenia. W Europie Centralnej zagraniczni inwestorzy przejęli lub zbudowali od podstaw 80% działających dziś czołowych lokalnych banków. W Ameryce 10 największych banków komercyjnych kontroluje 49% aktywów całego sektora bankowego (10 lat temu było to 29%). Po okresie gwałtownego rozkwitu procesów M&A spowodowanego deregulacją prawa bankowego (m.in. zniesieniem pewnych ograniczeń działalności międzystanowej oraz barier między działalnością banków, firm ubezpieczeniowych oraz inwestycyjnych) proces konsolidacji w USA został obecnie nieco wyhamowany. Jak dotąd nie-finansowe instytucje, nie mogą być tu właścicielem banku, ale wkrótce i to może się zmienić – największa sieć sklepów w USA, *Wal-Mart*, stara się o ograniczoną licencję bankową.

Jak widać, powiększanie się instytucji jest tendencją światową. Czy istnieje jakaś granica tego wzrostu? Czy banki w przyszłości mogą być 2 albo nawet 10 razy większe niż dzisiejszy *Citibank*? I kto na tym zyskuje? Połowa ostatnich fuzji banków

Największe transakcje przejęć od 1995 r.

Cel przejęcia	Bank przejmujący	Rok	Wartość transakcji (mld USD)
<i>UFJ Holdings</i>	<i>Mitsubishi Tokyo Financial Group</i>	2005	59,1
<i>Bank One</i>	<i>JPMorgan Chase</i>	2004	56,9
<i>Fleet Boston Financial</i>	<i>Bank of America</i>	2003	47,7
<i>BankAmerica</i>	<i>NationsBank</i>	1998	43,1
<i>CitiCorp</i>	<i>Travelers Group</i>	1998	36,3
<i>MBNA</i>	<i>Bank of America</i>	2005	35,2
<i>NatWest</i>	<i>Royal Bank of Scotland</i>	1999	32,4
<i>Wells Fargo</i>	<i>Norwest</i>	1998	31,7
<i>JPMorgan</i>	<i>Chase Manhattan</i>	2000	29,5
<i>Sakura Bank</i>	<i>Sumitomo Bank</i>	2000	25,8

(według firmy konsultingowej *Bain&Co*) doprowadziła do spadku wartości dla akcjonariuszy. W Ameryce to banki średniej wielkości są najlepiej wyceniane na giełdzie (choć częściowo z powodu oczekiwań inwestorów, że zostaną przejęte przez duże banki).

Jednym z powszechnych argumentów przemawiających za procesami M&A są korzyści wynikające z ekonomii skali (*economies of scale*) w takich obszarach jak systemy tele-informatyczne, zaopatrzenie, badania i marketing. Jednakże istnieją liczne opracowania akademickie twierdzące, że korzyści z ekonomii skali mogą być często wyczerpane już w momencie osiągnięcia przez bank umiarkowanej wielkości. Analiza „Banki europejskie w latach 90.”, opublikowana przez Europejski Bank Inwestycyjny, podaje 600 mln euro (760 mln USD) jako wielkość graniczną aktywów banku. Bardziej aktualne badania sugerują dużo wyższy próg – nawet do 25 mld USD. Po przekroczeniu tej granicy mogą pojawić się problemy w agregowaniu, podsumowywaniu i kontrolowaniu wszystkiego co się dzieje w banku, powstaje pole do ponownego wzrostu kosztów oraz trudności z kontrolą wewnętrzną. Ten ostatni problem wystąpił w grupie bankowej *Citigroup*. W latach 2002–05 grupa borykała się z wypełnieniem przepisów regulacyjnych. Amerykański Bank Rezerwy Federalnej (*Federal Reserve*) nakazał wstrzymanie przez *Citigroup* przejęć dużych instytucji (nakaz odwołano w kwietniu 2005 r., kiedy oceniono, że bank wprowadził lepsze procedury kontrolne).

Drugim argumentem za fuzjami są korzyści z ekonomii zakresu (*economies of scope*), tj. powiązania różnych rodzajów działalności „pod jednym szyldem”. Może to przynosić korzyści w postaci lepszego wykorzystywania zasobów oraz kreować możliwość wzrostu przychodów. Umiejętności i informacje przydatne w jednej sferze biznesu są użyteczne również w drugiej. Ale czy to samo odnosi się do sytuacji, w której bank detaliczny jest połączony np. z bankiem korporacyjnym, bankiem inwestycyjnym czy firmą zarządzającą aktywami? Tendencja do tworzenia konglomeratów przemysłowych w innych gałęziach gospodarki nie utrzymała się długo.

Trzeci argument, nie wymieniany głośno, ale rozpoznawany jako istotny czynnik, to ambicje zarządzających. Prezesi zarządów chcą osiągać wynagrodzenie za zarządzanie większą firmą albo boją się, że ich własna zostanie przejęta, zanim oni to zrobią. Akcjonariuszy łatwo przekonać do transakcji przejęcia, bo taki proces początkowo na ogół dobrze rokuje. Kupujący odnotowuje nowe przychody i tnie dublujące się koszty, a dopiero w długim okresie można stwierdzić, czy połączenie było korzystne czy też nie. Bardzo duże banki, które powstały w USA w ciągu ostatnich 10 lat, nie radzą sobie nadzwyczaj rewelacyjnie.

Wielkość banku przynosi jeszcze jedną korzyść – megabanki mogą sobie pozwolić na podejmowanie ryzykownych kroków na nowych, wschodzących rynkach (np. wejście na rynek chiński) bez narażania na ryzyko całego banku. Inna kwestia to możliwość wywierania wpływu na reguły regulacyjne – im większy bank, tym większe oddziaływanie (m.in. w ramach doktryny „zbyt duży, aby upaść”: *too big to fail*).

Miscellanea

10 największych banków na świecie pod względem aktywów* (w mld USD)

	2004		1995		1985
<i>UBS</i>	1533	<i>Deutsche Bank</i>	503	<i>Citicorp</i>	167
<i>Citigroup</i>	1484	<i>Sanwa Bank</i>	501	<i>Dai-Ichi Kangyo Bank</i>	158
<i>Mizuho Financial Group</i>	1296	<i>Sumitomo Bank</i>	500	<i>Fuji Bank</i>	142
<i>HSBC Holdings</i>	1277	<i>Dai-Ichi Kangyo Bank</i>	499	<i>Sumitomo Bank</i>	135
<i>Credit Agricole</i>	1243	<i>Fuji Bank</i>	487	<i>Mitsubishi Bank</i>	133
<i>BNP Paribas</i>	1234	<i>Sakura Bank</i>	478	<i>Banque Nationale de Paris</i>	123
<i>JPMorgan Chase</i>	1157	<i>Mitsubishi Bank</i>	475	<i>Sanwa Bank</i>	123
<i>Deutsche Bank</i>	1144	<i>Norinchukin Bank</i>	430	<i>Credit Agricole</i>	123
<i>Royal Bank of Scotland</i>	1119	<i>Credit Agricole</i>	386	<i>BankAmerica</i>	115
<i>Bank of America</i>	1110	<i>Industrial & Commercial Bank of China</i>	374	<i>Credit Lyonnais</i>	111

* W październiku 2005 w wyniku fuzji powstał największy pod względem aktywów bank *Mitsubishi-UFJ Financial Group* z aktywami rzędu 1,71 bln USD.

Czy istnieją jakieś naturalne limity wielkości banków? Najprostsza odpowiedź jest taka – żaden bank nie jest za duży, o ile istnieje wystarczająco konkurencyjny rynek, aby to udźwignąć. Jeśli banki mają rację w sprawie ekonomii skali, jeśli systemy zarządzania i informatyczne podążają za wzrostem banku, to dlaczego banki nie miałyby się konsolidować? Problemem jest świadomość, że zdarzają się upadki banków. Im większy bank, tym mniej wiarygodne są zapewnienia rządu, że nie będzie interweniował w razie jego kłopotów, tym trudniej jest zarządzać tą upadłością oraz tym większe są koszty dla podatnika. Nawet w sytuacji normalnej banki stają się „za duże” dla regulatorów. Dlatego, nawet jeżeli korzyści z ekonomii skali byłyby nieograniczone, większy bank nie zawsze oznacza lepszy.

(The Economist, 20 maja 2006 r. „Przegląd bankowości międzynarodowej”)

KONSOLIDACJA WŁOSKIEGO SEKTORA BANKOWEGO CORAZ BARDZIEJ PRAWDOPODOBNA

Zmiana na stanowisku prezesa Banku Centralnego Włoch radykalnie odmieniła nastawienie władz do możliwej większej otwartości sektora na kapitał zagraniczny oraz wzmożenia procesów konsolidacyjnych. Nowy Prezes Mario Draghi zapowiedział zniesienie wymogu uzyskiwania przez instytucje finansowe zgody banku centralnego na połączenia z inną. Poprzedni prezes Antonio Fazio zdecydowanie opowiadał się i działał przeciwko większej obecności kapitału zagranicznego w sektorze włoskim. Z drugiej strony zaś blokował wiele z planowanych połączeń wewnątrz sektora. Początkowo, w latach 1998-99, zezwolił na utworzenie *UniCredito* (z połączenia siedmiu banków) oraz *Banca Intesa* (z połączenia trzech banków). Następnie jednak blokował kolejne transakcje, między innymi nie wyraził zgody na zakup *Banca di Roma* przez *SanPaolo IMI* w 1999 r. oraz na połączenie *Intesa* i *UniCredito* w 2000 r.

Zmiany te mają ogromne znaczenie dla banków włoskich i zapowiadają więcej inicjatyw konsolidacyjnych. Rozpoczęły się one już w zeszłym roku, kiedy to największy bank Włoch – *UniCredito* nabył niemiecki *HVB*, holenderski *ABN Amro* kupił włoski *Banca Antonveneta*, a francuski *BNP Paribas* przejął *Nazionale del Lavoro*. Ma to znaczenie szczególne wobec faktu, że w ciągu ostatnich 10 lat główne grupy bankowe z Europy stały się bardzo dochodowe. W związku z tym mają dziś odpowiednie środki do dalszej ekspansji. Wyżej wymienione transakcje świadczą także o tym, że włoski sektor bankowy nie jest bardziej zamknięty od innych. Dzisiejsze spekulacje co do dalszych możliwych połączeń dotyczą wszystkich większych banków Włoch, w tym *Banca Intesa*, *Capitalia Gruppo Bancario*, *Banca Monte dei Paschi di Siena* i *SanPaolo IMI*.

Kontynuacja procesów konsolidacyjnych we włoskim sektorze bankowym jest oczekiwana także z powodu relatywnie dużej jego fragmentaryzacji. Liczba banków

5 największych banków Włoch (dane na koniec 2005 r. w mld EUR)

Bank	Aktywa	Kapitał	Zysk przed opodatkowaniem	Wartość rynkowa
<i>UniCredito</i>	787,0	28,8	4,1	61,1
<i>Banca Intesa</i>	273,5	15,1	4,2	31,1
<i>SanPaolo IMI</i>	263,3	10,9	3,0	21,4
<i>Banca Monte dei Paschi di Siena</i>	153,7	6,0	1,1	10,8
<i>Capitalia Gruppo Bancario</i>	134,1	5,6	1,5	15,9

w ciągu ostatnich 5 lat spadała z 965 do 788, ale 5 największych kontroluje jedynie 45% rynku kredytów (we Francji czy w Wielkiej Brytanii jest to 75%).

(*Financial Times*, 1 i 13 czerwca 2006 r.)

BANKOWOŚĆ W RUMUNII

Walka o wykupienie udziałów w rumuńskim sektorze bankowym prawie dobiega końca. Austriacki *Erste Bank*, który zajmuje czołową pozycję na rynkach w Europie Centralnej i Południowo-Wschodniej, okazał się w grudniu 2005 wielkim wygranym, przejmując 62% *Banca Comerciala Romana* (BCR), największy bank rumuński, za sumę 3,75 mld euro (co stanowiło prawie sześciokrotność wartości księgowej banku). Bank ten miał zostać sprywatyzowany w 2002 r., ale wówczas rządowi nie udało się sfinalizować transakcji. Dziś BCR posiada blisko 3 mln klientów i 30% depozytów sektora. Jest największym kredytodawcą w sektorze. Był to także ostatni państwowy, duży bank w Europie Środkowo-Wschodniej, który nie został jeszcze kupiony. Być może właśnie dlatego został sprzedany za najwyższą cenę spośród podobnych banków regionu.

Oczekuje się, że w najbliższych miesiącach rząd sprzeda ostatni duży bank państwowy Rumunii – *Casa de Economii si Consemnatiuni* (CEC). CEC jest atrakcyjny z uwagi na rozbudowaną sieć 1400 oddziałów w całym kraju, także w mniejszych miejscowościach. Jest także czwartym kredytodawcą w sektorze pod względem udziału w rynku (5%). Po tej transakcji 95% rumuńskich aktywów bankowych będzie w prywatnych, niemal wyłącznie zagranicznych rękach.

Po przejęciu CEC wyczerpią się możliwości łatwego wejścia na rynek rumuński. Wzmoczeniu ulegnie raczej proces konsolidacji już istniejących instytucji. Obecnie pięć największych banków kontroluje 60% aktywów sektora bankowego, a dziesięć największych ponad 80%.

Sektor bankowy Rumunii wkroczył w okres szybkiej ekspansji podbudowywany przez ogólny wzrost gospodarczy i rosnący popyt społeczeństwa na bardziej wyrafinowane usługi bankowe. Gospodarka rozwijała się w dobrym tempie (4% w ub.r.), inwestycje zagraniczne osiągnęły w 2005 r. rekordowy poziom 5 mld euro. Prognozy przewidują dalszy wzrost gospodarczy wspierany przez perspektywę wejścia Rumunii do UE w 2007 r.

Aktywa bankowe wynoszą 44–46 % PKB. Jest to mniej niż 1/5 średniego poziomu w krajach Europy Zachodniej. Wysokość kredytów detalicznych, pomimo prawie 100% wzrostu w 2005 r., to mniej niż 10% PKB (dla porównania 70% we Francji, 100% w Niemczech). Kredyty ogółem stanowią 21,6% PKB (w Polsce 32%, Czechach 40%,

Bezpieczny Bank

10 największych banków Rumunii – stan na koniec 2004 r. (uporządkowane według wielkości kapitałów własnych)

Bank	Kapitał/ aktywa (w %)	Zysk/kapitał (w %)	Liczba zatrudnio- nych	Liczba oddziałów
<i>Banca Com Romana</i>	14,17	24,14	13 573	323
<i>BRD-Groupe Soc Gen</i>	7,86	53,32	4 438	212
<i>Raiffeisen Bank</i>	8,96	14,75	4 650	204
<i>Romanian Savings Bank</i>	10,15	7,38	9 209	bd
<i>Banc Post</i>	10,53	23,22	3 402	152
<i>Banca Com Ion Tiriac</i>	14,23	18,51	1 105	59
<i>Alpha Bank Romania</i>	9,98	29,46	650	19
<i>Banca Transilvania</i>	8,97	32,80	2 035	115
<i>Citibank Romania</i>	10,55	23,86	bd	5
<i>Romexterra</i>	21,22	10,65	672	32

Źródło: The Banker, maj 2006 r., s. 94.

Słowenii 54%, Chorwacji 66%). Jedynie 35% populacji ma rachunek bankowy. Tempo wzrostu sektora jest przy tym zawrotne. Aktywa sektora bankowego wzrosły w Rumunii o 43% w 2005 r., podczas gdy w Europie Zachodniej – 13,6%. Wzrost oznacza ogromne możliwości rozwoju, ale również ryzyko bardzo szybkiej utraty pozycji rynkowej w razie potknięcia. Banki są pod presją wprowadzania nowych produktów i usług bankowych. Zamiast starych kart debetowych przechodzi się do kart kredytowych, bankowości internetowej i komórkowej oraz bankowości prywatnej dla klientów z najwyższej półki.

(*Financial Times*, 25 maja 2006 r., *Euromoney*, maj 2006 r.
oraz *The Banker*, maj 2006 r.)

PERSPEKTYWY ROZWOJU SEKTORA BANKOWEGO W GRECJI

Sektor bankowy Grecji jest stabilny, a banki krajowe coraz chętniej inwestują za granicą. Udział kredytów ogółem w PKB wynosi w tym kraju 83%. W strefie euro – 117%. Akcja kredytowa zwiększa się przy tym systematycznie, choć w ostatnim okresie można zauważyć spadek w pewnych obszarach, np. pożyczek hipotecznych i kredytów konsumpcyjnych. Spread jest w bankach wyższy niż w innych krajach Europy Zachodniej, po części za sprawą wyższych kosztów operacyjnych. Gotówka wydaje się nie tracić na popularności, a użycie bankowości elektronicznej jest niższe niż w innych krajach strefy euro. W przyszłości dochody odsetkowe banków będą z pewnością malały za sprawą większej konkurencji w sektorze bankowości detalicznej. Do gry włączyły się bowiem *Agricultural Bank of Greece* i *Postal Savings Bank* o dużej sieci placówek, zrestrukturyzowane i częściowo sprywatyzowane. Oba banki mają nadzieję na szybki wzrost ich udziałów w kredytach hipotecznych i konsumpcyjnych.

Największe banki Grecji wykazują duże zainteresowanie ekspansją poza granice swojego kraju. Szczególnie zainteresowanie dotyczy Turcji, Rumunii, Bułgarii, a ostatnio także Ukrainy i Egiptu. Największa krajowa grupa finansowa *National Bank of Greece* przejęła ostatnio ósmy pod względem wielkości bank turecki *Finansbank* i zamierza kontynuować ekspansję w Europie Południowo-Wschodniej. Obecnie grupa ta posiada 250 placówek w tym regionie i 8% udział w kredytach dla gospodarstw domowych. Jej regionalne spółki zależne wypracowały w 2005 r. około 12% zysku całej grupy. Rynkiem tureckim zainteresowany jest także grecki *EFG Eurobank*, ale inwestuje tam na mniejszą skalę. Nabywa małe spółki, stawiając na wzrost organiczny. Jednocześnie rozwija działalność w innej części Europy – ostatnio utworzył spółkę zależną w Polsce.

Kolejne znaczące banki: *Alpha Bank* i *Piraeus Bank*, także o silnej obecności w regionie południowo-wschodnim, inwestycje w Turcji odłożyły na średni okres. *Alpha Bank* skupiła się na rynku Rumunii i Bułgarii. *Piraeus Bank* natomiast jako pierwszy bank grecki zainwestował w Egipcie.

Granice ekspansji w Europie Południowo-Wschodniej stają się jednak coraz bardziej widoczne. Okazji na przejęcia prywatyzowanych banków nie zostało już wiele. Banki Grecji starają się wykorzystać ostatnie szanse. *National Bank of Greece* chciałby przejąć rumuński oszczędnościowy bank spółdzielczy CEC oraz serbski *Vojvodjanska Banka*. Planuje także przystąpić do przetargu na egipski *Bank of Alexandria* oraz prywatyzowane banki Ukrainy. Generalnie banki greckie planują do 2009 r. osiągnąć 30% dochodów i 20% zysków ze swoich zagranicznych spółek zależnych.

(*Financial Times*, 20 czerwca 2006 r.)

INWESTYCJE W MEKSYKU PRZYNOŚĄ REZULTATY

Po kryzysie lat 1994–95, kiedy to stracono około połowy aktywów bankowych, rząd Meksyku zdecydował o prywatyzacji i sprzedaży wielu banków krajowych. Była to najłatwiejsza droga do odbudowy systemu. Dziś dokapitalizowane banki o znacznym udziale kapitału zagranicznego wzmacniają swoją pozycję w sektorze. Proces ten jest jednak powolny. System bankowy nadal cieszy się małym zaufaniem społeczeństwa. Bank Światowy ocenia, że poziom rozwoju bankowości w Meksyku jest relatywnie słaby jak na potrzeby jego gospodarki. Choć obserwować można coraz większą rolę banków mierzoną chociażby udziałem kredytów ogółem dla sektora prywatnego w PKB, to nadal wskaźnik ten pozostaje poniżej poziomu sprzed kryzysu i poniżej poziomu dla innych krajów. Kredyty konsumpcyjne stanowią tu 1,9% PKB (dla porównania w USA 17,7%, w Brazylii 5,23%).

Banki, które zainwestowały w meksykański sektor, mogą być zadowolone. Niski poziom ubankowienia społeczeństwa oraz słaba pozycja banków jako pośredników finansowych w gospodarce daje pole dla dalszej ekspansji. Stabilność gospodarki i stosunkowo młoda populacja dają dobre perspektywy długofalowego rozwoju.

Dziś w rękach zagranicznych pozostaje ponad 80% aktywów bankowych. W Meksyku zainwestowały następujące instytucje:

- ❖ HSBC nabył bank *Bitel*,
- ❖ *Citigroup* nabył *Banamex*,
- ❖ BBVA nabył *Bancomer*,
- ❖ *Banco Santander Central* połączył dwa banki meksykańskie, tworząc *Santander*,
- ❖ *Scotiabank* nabył *Inverlat*.

W ciągu tylko ostatniego roku HSBC zdobył 600 000 nowych klientów. Dla tej grupy bankowej Meksyk jest czwartym krajem pod względem dochodowości – daje 30% zysków z grupy rynków wschodzących.

Dla BBVA natomiast zaangażowanie w Meksyku stanowi 75% aktywów w Ameryce Łacińskiej. W ciągu ostatniego roku przybyło mu w Meksyku około 1 miliona klientów.

(*Financial Times*, 21 czerwca 2006 r.)

Opracowały: Joanna Majewska, Beata Zdanowicz