

Anna Dobrzańska<sup>\*</sup>  
ORCID: 0000-0002-8243-9716

## Strategia transferu jako skuteczna metoda *resolution* – rozważania teoretyczne i wnioski z dotychczasowych doświadczeń

### Streszczenie

Doświadczenia ostatnich lat pokazują, że dominującą metodą stosowaną w ramach restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków jest strategia transferu polegająca na sprzedaży wszystkich bądź wybranych aktywów i zobowiązań banku problemowego do nowego, rynkowego nabywcy. Przedstawiona w niniejszym artykule analiza wskazuje na wiele zalet strategii transferu w porównaniu do alternatywnej strategii *bail-in*, jak i klasycznej procedury postępowania upadłościowego. W szczególności strategia transferu pozwala na określenie mniejszych wymagań w zakresie wewnętrznej zdolności do absorpcji strat banku, przez co może być szczególnie przydatna wobec banków mniejszych, finansujących się w znacznym stopniu depozytami. Jednakże powodzenie strategii transferu jest uzależnione od wielu czynników, a jej wdrożenie wymaga odpowiedniego przygotowania. W artykule podjęto próbę przedstawienia najważniejszych determinant powodzenia strategii transferu.

**Słowa kluczowe:** strategia transferu, bank pomostowy, strategia *bail-in*, restrukturyzacja i uporządkowana likwidacja, zarządzanie kryzysowe

**Kody JEL:** G01, G21, G28, H12

### Transfer strategy as an effective resolution method – theoretical considerations and lessons learnt so far

#### Abstract

The experience gathered in recent years has shown that the dominant method used in bank resolution is the transfer strategy which involves transfer of all or selected assets and liabilities from the problem bank to the new, market acquirer. The analysis outlined in this

---

<sup>\*</sup> Anna Dobrzańska – doktor nauk ekonomicznych, zawodowo związana z Narodowym Bankiem Polskim. Artykuł wyraża opinię Autorki i nie może być interpretowany jako stanowisko instytucji, w której pracuje.

article indicates a number of advantages of the transfer strategy compared to the alternative bail-in strategy or a standard insolvency proceedings. In particular, the transfer strategy allows for setting lower requirements in terms of the bank's internal loss absorbing capacity, which make it particularly suitable for smaller deposit-funded banks. However, the success of a transfer strategy depends on several factors and its implementation requires adequate preparation. The article attempts to outline the most important determinants of a successful transfer strategy.

**Keywords:** transfer strategy, bridge bank, bail-in strategy, resolution, crisis management

**JEL Codes:** G01, G21, G28, H12

## Wstęp

Globalny kryzys finansowy lat 2007–2009 przyczynił się istotnie do zmiany podejścia w zarządzaniu kryzysowym w sektorze bankowym. Popularność zyskała wypromowana przez Radę Stabilności Finansowej (ang. *Financial Stability Board*, FSB) koncepcja restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji (ang. *resolution*<sup>1</sup>), której istotą jest likwidacja banku problemowego przy jednoczesnym utrzymaniu jego funkcji krytycznych i bez zaangażowania środków publicznych. Jedną z metod przeprowadzania *resolution* jest transfer wybranych bądź wszystkich składników bilansu banku problemowego do zdrowego nabywcy rynkowego. W zależności od jurysdykcji przyjęto różną terminologię dla określenia tej metody *resolution*. Dwa najbardziej znane przykłady to: (i) instrument zbycia działalności (ang. *sale of business tool*) wprowadzony dyrektywą BRRD<sup>2</sup> w Unii Europejskiej (UE) oraz (ii) transakcja zakupu i przejęcia (ang. *Purchase & Assumption*, P&A) stosowana z powodzeniem już kilka dekad w Stanach Zjednoczonych (USA) przez Federalną Korporację Gwarantowania Depozytów (ang. *Federal Deposit Insurance Corporation*, FDIC). W niniejszym artykule przyjęto pojęcie „strategii transferu” dla określenia tego typu działań w ramach restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków.

Wyróżnia się dwa typy transakcji transferu: (1), w których przedmiotem transferu są wybrane lub wszystkie aktywa i zobowiązania (ang. *asset deals*) oraz (2), w których przedmiotem transferu są akcje (ang. *share deals*) (Baudino i in. 2023). Transfer akcji oznacza, że nowy nabywca staje się właścicielem i przyjmuje wszystkie aktywa i zobowiązania danego banku, dzięki czemu może go dokapitalizować i zrestruktu-

<sup>1</sup> Istnieją dwa tłumaczenia terminu *resolution* na język polski. W polskiej wersji językowej unijnych aktów prawnych przyjęto sformułowanie *restrukturyzacja i uporządkowana likwidacja*, natomiast w polskim ustawodawstwie *resolution* jest tłumaczony jako *przymusowa restrukturyzacja*. Ze względu na fakt, że niniejszy artykuł opisuje doświadczenia międzynarodowe, zastosowano w nim terminologię przyjętą w unijnych aktach prawnych.

<sup>2</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/59/UE z dnia 15 maja 2014 r. ustanawiająca ramy na potrzeby prowadzenia działań naprawczych oraz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji w odniesieniu do instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych oraz zmieniająca dyrektywę Rady 82/891/EWG i dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2001/24/WE, 2002/47/WE, 2004/25/WE, 2005/56/WE, 2007/36/WE, 2011/35/UE, 2012/30/UE i 2013/36/EU oraz rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1093/2010 i (UE) nr 648/2012, Dz.U. UE L 173/190 z dnia 12.6.2014.

ryzować według własnej koncepcji. Można powiedzieć, że w transakcjach transferu aktywa banku poddanego *resolution* stanowią rekompensatę dla nowego nabywcy za przejęte zobowiązania (głównie depozyty). W przypadku gdy wartość aktywów jest większa niż wartość przejmowanych zobowiązań powstaje nadwyżka (ang. *positive bid*), a nabywca musi zapłacić premię (ang. *premium*), gdyż przejmuje biznes, który stwarza perspektywy do dalszego rozwoju i zwiększania wartości. Z kolei, gdy wartość przejmowanych zobowiązań jest większa niż wartość transferowanych aktywów, wówczas powstaje luka finansowania (ang. *negative bid*) i nabywca oczekuje wsparcia finansowego w realizacji takiej transakcji. Najczęściej takie zewnętrzne wsparcie finansowe w transakcjach transferu udzielane jest przez system gwarantowania depozytów (ang. *deposit guarantee scheme, DGS*), dla którego taka forma interwencji stanowi alternatywę dla wypłaty środków gwarantowanych.

Warto zwrócić uwagę na pewną różnicę pomiędzy strategiami transferu stosowanymi w UE i USA. Zgodnie z BRRD instrument zbycia działalności obejmuje zarówno transfer akcji i innych instrumentów właścicielskich, jak i przeniesienie wszystkich lub wybranych aktywów, praw i zobowiązań banku poddanego *resolution* do zdrowego rynkowego nabywcy. Tym samym, w UE strategię transferu mogą mieć charakter zarówno transakcji typu *share deals*, jak i *asset deals*, a wybór którą z nich zastosować należy do organu *resolution*. Natomiast w USA przeprowadzane są wyłącznie transakcje typu *asset deals*, w ramach których następuje nabycie (ang. *purchase*) aktywów i przejęcie (ang. *assumption*) zobowiązań (głównie depozytów) banku problemowego przez inny zdrowy bank – stąd nazwa *Purchase and Assumption (P&A)*.

W BRRD zawarto także dwa inne instrumenty *resolution*, w ramach których następuje transfer aktywów, praw lub zobowiązań. Są to: instrument instytucji pomostowej oraz instrument wydzielenia aktywów. Instrument instytucji pomostowej (czyli innymi słowy bank pomostowy) jest stosowany jako rozwiązanie alternatywne, gdy zastosowanie instrumentu zbycia działalności jest niemożliwe z powodu braku chętnego nabywcy. Z BRRD jasno wynika, że bank pomostowy jest rozwiązaniem tymczasowym<sup>3</sup>, a aktywa i zobowiązania przetransferowane do niego z banku poddanego *resolution* powinny docelowo zostać przejęte przez rynkowego nabywcę, w przeciwnym razie bank pomostowy zostaje zlikwidowany. Z kolei, w przypadku instrumentu wydzielenia aktywów następuje transfer aktywów (najczęściej złej jakości, obciążających bilans banku i negatywnie wpływających na jego wynik finansowy) do podmiotu zarządzającego aktywami. Celem takiej operacji jest oczyszczenie bilansu banku poddanego *resolution*, co ułatwia przeprowadzenie procedury *resolution*. Zgodnie z BRRD instrument wydzielenia aktywów nie może być stosowany samodzielnie, a wyłącznie w kombinacji z innym narzędziem *resolution*, co wskazuje na jego pomocniczy charakter. Dodatkowo spółka zarządzania aktywami też jest konstrukcją tymczasową. Z powyższego wynika, że zarówno instrument instytucji pomostowej, jak i instrument wydzielenia aktywów nie stanowią samo-

<sup>3</sup> Zgodnie z BRRD działalność banku pomostowego powinna zakończyć się po 2 latach od dnia zastosowania instrumentu instytucji pomostowej. W szczególnych przypadkach okres ten może zostać wydłużony o rok.

dzielnych narzędzi *resolution*, a raczej instrumenty te należy postrzegać jako narzędzia „dodatkowe”, bądź „wspierające” w przeprowadzeniu procedury *resolution*. Z tego względu, stosowany w artykule termin „strategii transferu” – w kontekście BRRD – dotyczy jedynie instrumentu zbycia działalności.

W ramach *resolution* poza strategią transferu wyróżnia się jeszcze tzw. strategię *bail-in*, bazującą na wykorzystaniu wewnętrznej zdolności banku do absorpcji strat poprzez umorzenie lub konwersję jego zobowiązań. Wykonanie *bail-in* pozwala na pokrycie strat i dokapitalizowanie banku, który nadal pozostaje na rynku, ale ze zrestrukturyzowanym bilansem (tzw. *open-bank bail-in*). Dotychczasowe doświadczenia wskazują, że narzędzie *bail-in* nie jest zbyt chętnie stosowane z uwagi na niepewność co do faktycznych jego skutków. Również w czasie zawirowania w sektorze bankowym, jakie wystąpiło wiosną 2023 r. w USA i Szwajcarii<sup>4</sup>, organy sieci bezpieczeństwa finansowego chętniej sięgały po rozwiązania polegające na transferze akcji lub aktywów i zobowiązań niż na zastosowaniu narzędzia *bail-in*. Prowadzone od kwietnia 2023 r. prace legislacyjne w Unii Europejskiej w zakresie nowelizacji BRRD także mają na celu zwiększenie potencjału wykorzystania strategii transferu w zarządzaniu kryzysowym, w szczególności wobec małych i średnich banków (Dobrzańska 2024).

Celem niniejszego artykułu jest przeanalizowanie zalet i wad strategii transferu jako metody przeprowadzania restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków, a także określenie kluczowych warunków jej powodzenia. Należy przy tym zaznaczyć, że w celu kompleksowej analizy podjętej problematyki, zalety i wady strategii transferu zostały zestawione nie tylko z alternatywną strategią *bail-in*, ale także standardową likwidacją banku połączoną z wypłatą depozytów. Na takie ujęcie tematu miał wpływ fakt, że w Unii Europejskiej, mimo istnienia formalnych ram restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji, większość przypadków banków problemowych było do tej pory procedowanych poza *resolution* (European Commission 2023). Zasadne jest zatem wskazanie przewag stosowania strategii transferu w ramach *resolution* w porównaniu do likwidacji banku w ramach standardowego postępowania upadłościowego. Realizacji tak przyjętego celu służy następująca struktura artykułu. W pierwszej części omówiono zalety strategii transferu w zestawieniu zarówno z (i) likwidacją banku i wypłatą depozytów oraz (ii) strategią *bail-in*. Druga część omawia najważniejsze determinanty powodzenia strategii transferu oraz działania przygotowawcze, jakie muszą podjąć zarówno organ *resolution*, jak i dany bank. Artykuł kończą wnioski. Ponadto został dołączony aneks prezentujący najbardziej aktualne przypadki *resolution* z wykorzystaniem strategii transferu, w tym z wykorzystaniem banku pomostowego.

<sup>4</sup> W marcu 2023 r. doszło do zaaranżowanego przez władze państwowe przejęcia Credit Suisse przez UBS. Mimo że w przypadku Credit Suisse zaplanowano *resolution* z wykorzystaniem strategii *bail-in*, to ostatecznie władze szwajcarskie nie zdecydowały się na *resolution* i przeprowadzenie umorzenia i konwersji długu obawiając się, że wywoła to jeszcze większe zawirowanie na rynku, a nawet kryzys finansowy nie tylko w Szwajcarii, ale też globalnie. Do tego doszły także przeszkody prawne związane z *bail-in* instrumentów dłużnych wyemitowanych na prawie amerykańskim, które to stanowiły znaczną część wymogu TLAC (ang. *total loss absorbing capacity*) Credit Suisse. Szerzej w: FSB (2023) oraz Swiss National Bank (2023).

## 1. Zalety strategii transferu

W literaturze przedmiotu wskazuje się na wiele zalet zastosowania strategii transferu wobec banku problemowego, nie tylko w ramach *resolution*, ale także w przypadku jego upadłości jako alternatywy do wypłaty depozytów. Do najważniejszych korzyści płynących z wykorzystania strategii transferu należą:

- zachowanie funkcji krytycznych banku problemowego,
- zapobieżenie potencjalnej panice bankowej,
- utrzymanie relacji biznesowych pomiędzy klientem/kontrahentem a bankiem,
- zachowanie wartości aktywów banku problemowego,
- ograniczenie roli organów publicznych w zarządzaniu aktywami upadłego banku,
- mniejsze wymagania w zakresie wewnętrznej zdolności do absorpcji strat banku (co przekłada się na mniejsze koszty jego finansowania się),
- ochrona środków funduszu gwarantowania depozytów,
- elastyczność zastosowania.

Po pierwsze, zastosowanie strategii transferu pozwala na zachowanie funkcji krytycznych banku poddanego *resolution*. Pod pojęciem funkcji krytycznej należy rozumieć taką działalność pełnioną przez dany bank na rzecz strony trzeciej (jego klientów, kontrahentów), która jest istotna dla funkcjonowania sfery realnej gospodarki lub zachowania stabilności finansowej. Zaburzenie lub przerwanie dostępności funkcji krytycznej prowadzi do znaczących negatywnych konsekwencji o systemowym wymiarze, co wynika najczęściej z wielkości banku, jego udziału w rynku, sieci zewnętrznych i wewnętrznych powiązań, a także złożoności i transgranicznej skali działalności (FSB 2013). Funkcje krytyczne, choć często kojarzone z największymi bankami, nie są właściwością wyłącznie banków systemowo ważnych w skali globalnej, bądź krajowej, ale także mogą być pełnione przez mniejsze banki na poziomie lokalnym/regionalnym<sup>5</sup>, co dodatkowo zwiększa potencjał stosowania strategii transferu. Rolą organu *resolution* jest ocena, czy dany bank pełni funkcje krytyczne, czy nie<sup>6</sup>. Przykładem funkcji krytycznej jest np. działalność depozytowa czy kredytowa banku. Upadek banku powoduje, że funkcje te zostają przerwane, tzn. depozyty stają się niedostępne, a bank przestaje udzielać kredytów, co w konsekwencji może prowadzić do problemów finansowych jego klientów, np. przedsiębiorstw, które są nagle odcięte od zdeponowanych środków czy linii kredytowych. O ile nie zawsze jest celowe ratowanie banku, który popadł w kłopoty finansowe, o tyle zasadne jest zapewnienie ciągłości pełnionych przez niego funkcji krytycznych, które mogą zostać przeniesienie do zdrowego nabywcy rynkowego.

<sup>5</sup> Przykładowo, wszczęcie w 2020 r. *resolution* wobec niewielkiego w skali kraju Podkarpackiego Banku Spółdzielczego w Sanoku było motywowane faktem, że bank ten pełnił funkcję krytyczną na poziomie lokalnym, poprzez obsługę jednostek samorządu terytorialnego, które miały w tym banku zdeponowane znaczne środki.

<sup>6</sup> Warto też wspomnieć, że regulacje unijne posługują się koncepcją przesłanki interesu publicznego (ang. *public interest assessment*, PIA), która jest ściśle związana z funkcjami krytycznymi. W UE decyzja o wszczęciu *resolution* jest bowiem warunkowana wystąpieniem interesu publicznego.

W takiej sytuacji nabywca przejmuje portfel depozytów, a także dobrej jakości aktywa, w tym kredyty. Zaś bank problemowy (tzw. podmiot rezydualny) jest likwidowany i znika z rynku.

Po drugie, zastosowanie strategii transferu, w ramach której przejmowane są nie tylko depozyty gwarantowane, ale także te nieobjęte ochroną systemu gwarantowania depozytów, przyczynia się także do zachowania stabilności finansowej, gdyż zapobiega ewentualnemu wybuchowi paniki bankowej. Kwestia ta może mieć szczególnie duże znaczenie, gdy w problemy finansowe popada bank z dużym udziałem depozytów niegwarantowanych w strukturze pasywów. Przykładowo, w marcu 2023 r. informacja o problemach finansowych Silicon Valley Bank (SVB), który charakteryzował się wyjątkowo wysokim, bo aż 94% udziałem depozytów niegwarantowanych w depozytach ogółem, wywołała masowy i natychmiastowy odpływ środków z tego banku, co w konsekwencji doprowadziło (w krótkim czasie) do jego niewypłacalności. Początkowo bank nie był uznany za systemowo ważny, więc ze względu na niewielką kwotę depozytów gwarantowanych najmniej kosztową opcją dla amerykańskiego funduszu gwarancyjnego (ang. *Deposit Insurance Fund*, DIF) było wypłacenie środków gwarantowanych i likwidacja banku. Jednak szybko okazało się, że niepokój wśród deponentów narastał i wzmożonego odpływów depozytów zaczęły doświadczać także inne banki regionalne o podobnym profilu, w tym Signature Bank, w którym udział depozytów niegwarantowanych w depozytach ogółem też oscylował w okolicach 90%. By zapobiec dalszemu rozlewaniu się paniki bankowej instytucje amerykańskiej sieci bezpieczeństwa finansowego zostały zmuszone do pojęcia działań niestandardowych, przede wszystkim uruchomienia tzw. *systemic risk exception*<sup>7</sup>. Pozwoliło to FDIC na podjęcie działań wobec wspomnianych banków, które nie były zgodnie z zasadą najmniejszego kosztu, ale pomogły zapobiec panice bankowej i szybko ustabilizowały sytuację w sektorze bankowym. Ostatecznie wobec SVB i Signature Bank zastosowano procedurę P&A, w ramach której depozyty<sup>8</sup> oraz wybrane składniki aktywów i zobowiązań zostały przejęte przez chętnych nabywców rynkowych (FDIC 2023a; Fed 2023).

Po trzecie, zastosowanie strategii transferu pozwala utrzymać, nierzadko bardzo ważne relacje pomiędzy bankiem a jego klientami. Dotyczy to zarówno deponentów, jak i kredytobiorców. Przeniesienie portfela depozytów zapewnia nieprzerwany dostęp deponentów do ich środków. W przypadku wszczęcia procedury upadłościowej DGS jest zobowiązany zorganizować wypłatę środków gwarantowanych

<sup>7</sup> Ustawa *Federal Deposit Insurance Corporation Improvement Act of 1991* wprowadziła tzw. zasadę najmniejszego kosztu, zgodnie z którą FDIC jest zobowiązany podejmować wobec upadłych banków działania *resolution* generujące najmniejsze koszty dla funduszu gwarantowania depozytów (DIF). Ustawa ta dopuściła jednak wyjątek, tzw. *systemic risk exception* (SRE) zwalniający FDIC ze stosowania zasady najniższego kosztu, gdy zagrożona jest stabilność systemu finansowego. Decyzję o uruchomieniu SRE podejmuje Sekretarz Skarbu po konsultacji z Prezydentem USA i po uzyskaniu pisemnej rekomendacji w tej sprawie z banku centralnego (Fed) i FDIC. (FDIC 2017)

<sup>8</sup> W przypadku Signature Bank z transakcji wyłączono ok. 4 mld USD depozytów powiązanych z kryptowalutami.

zgodnie z przepisami<sup>9</sup>. W przypadku upadłości banku i wypłaty środków gwarantowanych, klienci objęci gwarancją depozytów nie ponoszą żadnych strat, muszą jednak podjąć wysiłek znalezienia nowego banku do ulokowania swoich oszczędności. Zastosowanie strategii transferu, w ramach której portfel depozytów jest przejmowany przez inny zdrowy bank, odciąża w tym zakresie deponentów, którzy nie muszą szukać nowego banku w celu zdeponowania swoich środków (choć oczywiście mogą zmienić bank, jeśli tak zdecydują). Niezwykle istotną zaletą strategii transferu jest to, że zapewnia ona niezaburzony dostęp do depozytów. Z kolei, w przypadku strategii *bail-in* istnieje ryzyko, że *bail-in*owi mogą teoretycznie podlegać depozyty nieobjęte gwarancją, co, jak pokazał przykład amerykański, negatywnie wpływa na stabilność finansową. W transakcjach transferu nowy nabywca rynkowy przejmuje także dobre aktywa w postaci pracujących kredytów, dzięki czemu zachowane zostają relacje pomiędzy bankiem a kredytobiorcami, co może być szczególnie istotne w przypadku mniejszych przedsiębiorstw, dla których relacja z bankiem ma duże znaczenie.

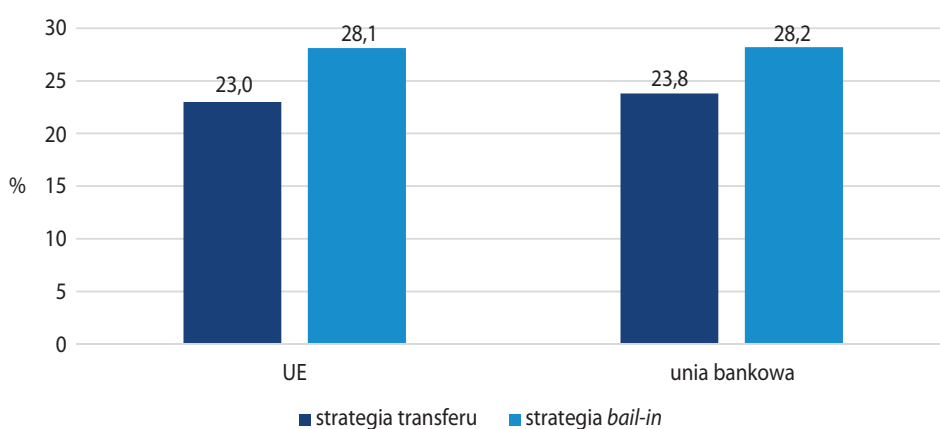
Kolejną zaletą strategii transferu jest zachowanie wartości aktywów bankowych, które nie są likwidowane, ale pozostają w sektorze bankowym. Utrata wartości aktywów w trakcie likwidacji banku jest większa niż w przypadku przeniesienia ich do innego podmiotu (Stopczyński 2020). Tym samym, *resolution* z wykorzystaniem strategii transferu jest rozwiązaniem znacznie korzystniejszym niż wyprzedaż aktywów podczas postępowania upadłościowego. Łączy się to z kolejną pozytywną cechą strategii transferu, a mianowicie ograniczoną rolą organów publicznych w zarządzaniu aktywami upadłego banku (Baudino i in. 2023). Rynkowy nabywca, który przejmuje dobre aktywa, posiada większe doświadczenie w zarządzaniu nimi, a także ma większą zachętę, by zarządzać nimi bardziej efektywnie.

W porównaniu z innymi metodami zarządzania kryzysem bankowym, strategię transferu są także znacznie korzystniejsze finansowo, zarówno z perspektywy banku problemowego, jak i całego systemu. W przypadku zastosowania strategii transferu posiadanie przez bank wysokiej wewnętrznej zdolności do absorpcji strat nie jest aż tak istotne jak w przypadku strategii *bail-in*. Skuteczne zaimplementowanie strategii transferu wymaga, aby bank posiadał zobowiązania kwalifikowalne w kwocie wystarczającej do pokrycia strat. Zarówno w przypadku transakcji typu *asset deal*, jak i *share deal* po pokryciu strat banku poddanego *resolution* jego (wszystkie lub wybrane) aktywa i zobowiązania są przejmowane przez rynkowego nabywcę, który może zrestrukturyzować przejmowany biznes według własnej koncepcji. W transakcjach transferu nie jest zatem konieczne (jak w przypadku strategii *open-bank bail-in*), by zobowiązania wystarczały także na dokapitalizowanie banku

<sup>9</sup> W poszczególnych jurysdykcjach przyjęto różne regulacje w tym zakresie, choć dostrzegalny jest trend w kierunku stopniowego coraz większego skracania terminu wypłaty środków gwarantowanych i podnoszenia limitu gwarancji. Przykładowo w UE gwarancją DGS objęte są środki do 100 000 EUR, podczas gdy w USA jest to 250 000 USD (ok. 228 000 EUR). Z kolei, na wypłatę środków gwarantowanych DGS w krajach UE mają max 7 dni roboczych od wystąpienia niedostępności depozytów. Amerykańskie regulacje określają jedynie, że musi to nastąpić „tak szybko jak to możliwe”, ale praktyka pokazuje, że FDIC potrzebuje z reguły średnio 2 dni roboczych na wypłatę depozytów objętych ochroną.

i zapewnienie jego dalszego funkcjonowania na rynku. W konsekwencji wymogi dotyczące wewnętrznej zdolności do absorpcji strat są dla banków ze strategią transferu wyraźnie niższe. Widać to szczególnie w UE, w której obowiązuje tzw. minimalny wymóg w zakresie funduszy własnych i zobowiązań kwalifikowalnych (ang. *minimum requirement for own funds and eligible liabilities*, MREL). Restoy (2023) wskazuje, że od wysokości MREL zależy wielkość ewentualnej luki finansowania strategii transferu, dlatego minimalny poziom MREL powinien odpowiadać różnicy pomiędzy wartością transferowanych zobowiązań (głównie depozytów) a sumą wartości przeniesionych aktywów i udzielonego wsparcia zewnętrznego (np. z funduszu gwarancyjnego).

**Rysunek 1. Średni poziom MREL dla banków ze strategią transferu i strategią *bail-in***



Wyjaśnienie: MREL wyrażony jest jako odsetek całkowitej ekspozycji na ryzyko (ang. *total risk exposure amount*, TREA). Dane na koniec 2Q2024.

Źródło: opracowanie własne na podstawie EBA (2024), SRB (2024c).

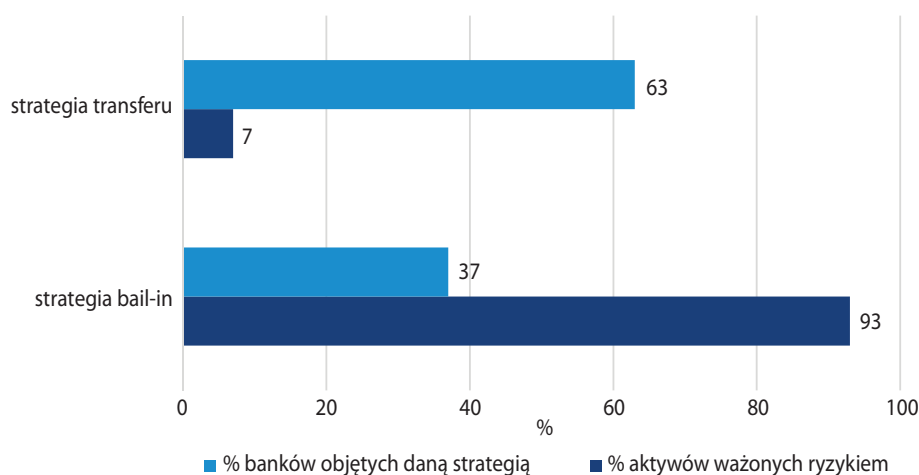
Metodyka wyznaczania MREL stosowana przez organy *resolution* w UE zakłada korektę MREL dla banków ze strategią transferu. Przykładowo, *Single Resolution Board*<sup>10</sup> (SRB), której podejście stanowi wyznacznik dla innych organów *resolution* w unii bankowej, dostosowuje wysokość kwoty dokapitalizowania<sup>11</sup> poprzez zastosowanie współczynnika skalującego w przedziale 15–25%, przy czym konkretna wartość współczynnika ustalana jest indywidualnie dla banku i zależy od wielu czynników, tj. wielkość banku, jakość jego aktywów, ilość depozytów gwarantowanych, a także niepewność związana z wyceną aktywów (SRB 2024a). Również polski organ *resolution*, którym jest Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG), dostosowuje kwotę dokapitalizowania (a tym samym wysokość MREL) w zależności od przyjętej

<sup>10</sup> *Single Resolution Board* to scentralizowany organ *resolution* dla obszaru unii bankowej.

<sup>11</sup> MREL składa się z dwóch komponentów, tzn. kwoty na pokrycie strat oraz kwot dokapitalizowania. Zgodnie z art. 45c BRRD kwota na pokrycie strat powinna wystarczyć na pełne pokrycie spodziewanych strat banku, z kolei kwota dokapitalizowania powinna umożliwić dokapitalizowanie banku do poziomu niezbędnego, aby było możliwe jego dalsze funkcjonowanie przy spełnieniu wszystkich regulacji warunkujących utrzymanie zezwolenia na prowadzenie działalności.

strategii *resolution*. Dla banków ze strategią transferu BFG stosuje czynnik skalujący w wysokości 25% i 50%, w zależności od wielkości aktywów banku (BFG 2024). Przyjęte przez organy *resolution* podejście w zakresie kalibracji MREL powoduje, że dla banków ze strategią transferu wymóg ten jest wyraźnie niższy niż dla banków ze strategią *bail-in* (patrz rysunek 1). Dzięki temu banki ze strategią transferu utrzymują odpowiednio mniej długu kwalifikującego się do MREL (tzw. zobowiązań kwalifikowalnych), którego emisja wiąże się z dodatkowymi kosztami i może też być trudniejsza do przeprowadzenia dla banków mniejszych działających lokalnie lub w krajach o słabiej rozwiniętym rynku kapitałowym. Dane EBA (2024) wskazują, że dla większości unijnych banków (63%) przewidziano strategię transferu, przy czym banki te reprezentują jedynie 7% aktywów ważnych ryzykiem, co potwierdza, że są to mniejsze instytucje (patrz rysunek 2). Tendencję tę wyraźnie widać w unii bankowej, gdzie kompetencje w zakresie *resolution* są dzielone pomiędzy SRB i krajowe organy *resolution*. SRB jest odpowiedzialna za restrukturyzację i uporządkowaną likwidację największych banków unijnych znajdujących się pod nadzorem Europejskiego Banku Centralnego, z kolei w kompetencjach krajowych organów *resolution* znajdują się pozostałe banki, określane w UE mianem mniej istotnych instytucji (ang. *less significant institutions*, LSI). O ile dla zdecydowanej większości (82%) banków znajdujących się w kompetencji SRB przewidziano strategię *resolution* opartą na instrumencie *bail-in*, o tyle w przypadku LSI tylko połowę (53%) z nich planuje się restrukturyzować przy użyciu *bail-in*'u (SRB 2024b). Potencjał wykorzystania strategii transferu jest zatem dużo większy w przypadku mniejszych banków (LSIs) niż w przypadku tych największych.

Rysunek 2. Unijne banki objęte strategią transferu i strategią *bail-in* (dane na koniec 2Q2024)



Źródło: opracowanie własne na podstawie EBA (2024).

Strategie transferu mogą także okazać się mniej kosztowne w skali całego systemu finansowego, szczególnie jeśli alternatywą miałyby być upadłość banku i wypłata środków gwarantowanych, która stanowi z reguły spory wydatek dla DGS, co może prowadzić do znacznego uszczuplenia, bądź nawet wyczerpania środków

funduszu gwarancyjnego. Wówczas konieczne staje się uzupełnienie tego funduszu poprzez pobór dodatkowych składek *ex-post*, stanowiących obciążenie dla sektora bankowego i mogących wzmacniać procykliczność. Co prawda, zastosowanie strategii transferu również może wymagać wykorzystania środków finansowych DGS (szczególnie w sytuacji, gdy wartość przejmowanych depozytów przewyższa wartość transferowanych aktywów), ale w mniejszej skali. Warto zaznaczyć, że wsparcie finansowe DGS jest z reguły warunkowane testem najmniejszego kosztu (ang. *least cost test*, LCT), zgodnie z którym DGS angażuje się w działania najmniej kosztowe z jego punktu widzenia. Wynik testu najmniejszego kosztu zależy m.in. od tego, czy w przyjętej metodologii uwzględnia się tylko koszty bezpośrednie, czy też pośrednie oraz od pozycji DGS w hierarchii wierzycieli<sup>12</sup>.

Wreszcie, strategię transferu charakteryzują się znaczną elastycznością, gdyż można je dostosować do danej sytuacji oraz finansowych możliwości i preferencji nabywcy (Baudino i in. 2023). Dobrym przykładem jest doświadczenie amerykańskie, gdzie FDIC wykorzystuje różne warianty transakcji transferu (P&A), różniące się zakresem transferowanych aktywów. Podkreślić należy, że w każdym wariantcie przejmowany jest portfel depozytów, gdyż zabezpieczenie dostępu deponentów do ich środków jest jednym z głównych celów *resolution*. Najprostszą operacją jest tzw. podstawowy P&A (ang. *Basic P&A*), w ramach którego do nabywcy poza depozytami transferowane są najbezpieczniejsze aktywa, czyli gotówka, ekwiwalenty środków pieniężnych oraz papiery wartościowe nadające się do sprzedaży (ang. *marketable securities*). Nabywca może też zdecydować się na nabycie z dyskontem wszystkich (lub prawie wszystkich) aktywów (ang. *Whole Bank P&A*). Bardziej elastycznym, ale też skomplikowanym rozwiązaniem jest tworzenie i transfer homogenicznych pul kredytów (ang. *P&A with Loan Pools*), gdzie oferty są składane oddzielnie dla każdej puli. Dużą popularnością cieszą się też transakcje typu *Loss Share P&A*, w których FDIC dzieli się z nabywcą udziałem w przyszłych ewentualnych stratach, jakie przejmujący bank może ponieść na nabytych aktywach (FDIC 2017; Szczepańska i in. 2015).

Podsumowując powyższe rozważania, można stwierdzić, że strategia transferu ucieleśnia w sobie najważniejsze cele procesu *resolution*. Z porównania przedstawionego w tabeli 1 wynika, że ma ona zdecydowaną przewagę nad likwidacją banku połączoną z wypłatą depozytów gwarantowanych. Z kolei, w zestawianiu ze strategią *bail-in* pojawia się jedyna zasadnicza różnica dotycząca wewnętrznej zdolności do absorpcji strat, która w przypadku strategii opierającej się na instrumencie *bail-in* musi być zdecydowanie większa niż przy strategii transferu. Dlatego też, strategia *bail-in* jest bardziej odpowiednia dla dużych banków, które nie mają większego problemu z emisją dłużnych instrumentów kwalifikowalnych, a także są zbyt duże, aby można było dla nich szybko znaleźć rynkowego nabywcę (czyli zastosować strategię transferu).

<sup>12</sup> Więcej na ten temat w części 2. artykułu.

Tabela 1. Porównanie strategii transferu z alternatywnymi metodami

| Omawiana zaleta                                                   | Strategia transferu | Strategia <i>bail-in</i>                                                                                    | Likwidacja banku z wypłatą depozytów                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Zachowanie funkcji krytycznych banku problemowego                 | ✓                   | ✓                                                                                                           | ✗                                                                                                          |
| Zapobieżenie runowi na bank                                       | ✓                   | ✓/✗<br>(w zależności od okoliczności, w tym konieczności ew. <i>bail-in</i> 'u depozytów niegwarantowanych) | ✓/✗<br>(w zależności od okoliczności, w tym udziału depozytów niegwarantowanych w depozytach ogółem banku) |
| Utrzymanie relacji z klientem/kontrahentem                        | ✓                   | ✓                                                                                                           | ✗                                                                                                          |
| Zachowanie wartości aktywów banku                                 | ✓                   | ✓                                                                                                           | ✗                                                                                                          |
| Ograniczenie roli organów publicznych                             | ✓                   | ✓                                                                                                           | ✗                                                                                                          |
| Niższe wymogi w zakresie wewnętrznej zdolności do absorpcji strat | ✓                   | ✗                                                                                                           | ✓                                                                                                          |
| Ochrona środków DGS                                               | ✓                   | ✓                                                                                                           | ✗                                                                                                          |
| Elastyczność zastosowania                                         | ✓                   | ✓                                                                                                           | ✗                                                                                                          |

Źródło: opracowanie własne.

Dodatkowo warto zwrócić uwagę na pewne wady czy też wyzwania, które występują w przypadku strategii *bail-in*, ale nie pojawiają się przy strategii transferu. Po pierwsze, przyjęcie strategii *bail-in* wymaga także odpowiedniego zabezpieczenia płynności w *resolution*, gdyż w zamyśle bank poddany *resolution* ma pozostać na rynku, a więc musi utrzymać zdolność regulowania swoich zobowiązań na bieżąco (Ringe 2017). Dlatego też od banków ze strategią *bail-in* oczekuje się, że będą umiały oszacować swoje potrzeby płynnościowe w *resolution*, a także zidentyfikować i szybko zmobilizować odpowiednie zabezpieczenie, które będzie mogło być wykorzystane, by uzyskać płynność zarówno w trakcie, jak i po zakończeniu procesu *resolution* (SRB 2020). W przypadku strategii transferu aspekt związany z płynnością w *resolution* jest mniej istotny, gdyż bank problemowy jest przejmowany przez zdrowego rynkowego nabywcę, który mu tę płynność zapewnia. Po drugie, zastosowanie instrumentu *bail-in* wiąże się z wieloma wyzwaniami i niepewnościami, zarówno natury operacyjnej, prawnej, jak i psychologicznej, począwszy od szybkiego ustalenia zakresu zobowią-

zań objętych umorzeniem lub konwersją, w tym dokonania ewentualnych wyłączeń, poprzez konieczność zapewnienia ciągłości działania i dostępu banku do niezbędnej infrastruktury rynkowej podczas *resolution*, a także uznanie skutków *bail-in*'u, gdy instrument dłużny został wyemitowany na prawie państwa trzeciego, a skończywszy na kwestiach związanych z reakcją rynku i wpływie *bail-in*'u na stabilność finansową, w tym możliwość wystąpienia ewentualnych negatywnych zjawisk, jak np. ryzyko zarażania (Zhou i in. 2012; Ringe 2017; Tröger 2018).

Na zakończenie rozważań warto zwrócić uwagę, że zastosowanie strategii transferu, rozumianej jako przeniesienie wszystkich bądź wybranych aktywów, praw i zobowiązań banku poddanego *resolution* do zdrowego rynkowego nabywcy, może być wsparte zastosowaniem dodatkowych narzędzi *resolution* o charakterze pomocniczym i tymczasowym. Pierwszym takim instrumentem, który też jest przewidziany w BRRD, jest instrument wydzielenia aktywów<sup>13</sup>, polegający na transferze aktywów, praw lub/i zobowiązań obciążających bilans banku do podmiotu zarządzającego aktywami, którego celem jest maksymalizacja wartości otrzymanych aktywów. Operacja ta pozwala na oczyszczenie bilansu, co powinno zwiększyć atrakcyjność banku poddanego *resolution* i ułatwić jego sprzedaż nabywcy rynkowemu (Szczepańska i in. 2015).

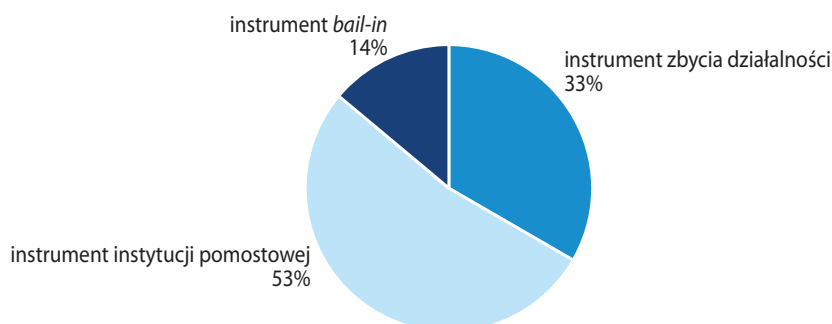
Drugim instrumentem, który może wspierać strategię transferu, jest zastosowanie banku pomostowego (instrument instytucji pomostowej). Przesłanką do zastosowania banku pomostowego jest z reguły problem ze znalezieniem chętnego nabywcy rynkowego. Wówczas to sprzedaż banku w ramach procedury *resolution* odbywa się dwuetapowo. W pierwszym etapie na bazie banku poddanego *resolution* tworzony jest bank pomostowy, który jest własnością organu *resolution*. W drugim etapie bank pomostowy jest zbywany do rynkowego nabywcy. Z tego względu bank pomostowy może być stosowany jako strategia alternatywna (ang. *variant resolution strategy*) w sytuacji, gdy preferowaną strategię *resolution* (ang. *preferred resolution strategy*) jest zastosowanie instrumentu zbycia działalności. Fakt, że taka praktyka istnieje wśród organów *resolution* potwierdzają raporty SRB dotyczące banków znajdujących się w jej kompetencji SRB (2023), jak i dla LSIs (SRB 2024b) (patrz rysunek 3).

Do banku pomostowego mogą zostać przeniesione wszystkie bądź tylko wybrane aktywa i zobowiązania banku. Dopuszczalne jest też rozwiązanie, w którym „dobre” aktywa są transferowane do banku pomostowego, a „złe” do podmiotu zarządzającego aktywami. Pozwala to na stworzenie banku pomostowego, który jest łatwiejszy w zarządzaniu i atrakcyjniejszy dla potencjalnych rynkowych nabywców. Wsparcie strategii transferu innymi instrumentami nie jest wyłącznie koncepcją teoretyczną. Przykładowo, w Polsce bank pomostowy był zastosowany w ramach *resolution* Banku Spółdzielczego w Sanoku czy Getin Noble Banku S.A. (GNB). W przypadku *resolution* GNB zastosowano także wspierająco instrument wydzielenia aktywów

<sup>13</sup> Zgodnie z BRRD, instrument wydzielenia aktywów nie stanowi samodzielnego narzędzia *resolution* i może być stosowany tylko w kombinacji z innym instrumentem *resolution*.

(dot. portfela wierzytelności leasingowych), co ułatwiło sprzedaż banku pomostowego. Bank pomostowy zastosowano też w USA w procedurze *resolution* Silicon Valley Bank i Signature Bank, przy czym warto zauważyć, że w USA czas trwania procesu sprzedaży banku pomostowego był zdecydowanie krótszy niż w przypadku wspomnianych polskich doświadczeń z bankiem pomostowym. Znalezienie chętnego kupca na Signature Bridge Bank N.A.<sup>14</sup> zajęło FDIC zaledwie tydzień, a na Silicon Valley Bridge Bank N.A.<sup>15</sup> dwa tygodnie. Natomiast zarówno Bank Nowy BFG S.A.<sup>16</sup>, jak i Velobank S.A.<sup>17</sup> zostały sprzedane po prawie dwóch latach od ich utworzenia.

**Rysunek 3. Strategia alternatywna dla LSIs**



Uwagi: W przypadku, gdy strategią preferowaną jest *bail-in* to strategią alternatywną jest strategia transferu, czyli instrument zbycia działalności (11 przypadków). Natomiast gdy strategią preferowaną jest strategia transferu, to strategią alternatywną jest najczęściej bank pomostowy (19 przypadków), rzadziej strategią alternatywną jest *bail-in* (5 przypadków).

Źródło: opracowanie własne na podstawie (SRB 2024b).

## 2. Warunki skutecznego zastosowania strategii transferu

Omówione wyżej zalety strategii transferu mogą w pełni ujawnić się tylko w przypadku, gdy cała transakcja jest przeprowadzona efektywnie i skutecznie. Jednym z kluczowych warunków zastosowania strategii transferu jest obecność chętnego nabywcy rynkowego. W sytuacji kryzysowej i napięć na rynku finansowym znalezienie takiego podmiotu może okazać się wyzwaniem. W związku z tym niezwykle istotna jest faza przygotowawcza *resolution*, w tym także opracowanie rozwiązania alternatywnego (w postaci np. banku pomostowego) na ewentualność braku chętnego nabywcy.

<sup>14</sup> Signature Bridge Bank N.A. został przejęty przez Flagstar Bank.

<sup>15</sup> Silicon Valley Bridge Bank N.A. został nabyty przez First Citizens Bank.

<sup>16</sup> Bank Nowy BFG S.A. to bank pomostowy utworzony przez BFG w ramach procesu *resolution* Podkarpackiego Banku Spółdzielczego w Sanoku, który został sprzedany Wielkopolskiemu Bankowi Spółdzielczemu, działającemu pod marką neoBank.

<sup>17</sup> W ramach *resolution* Getin Noble Banku S.A., BFG utworzył bank pomostowy – Bank BFG S.A. – funkcjonujący pod nazwą Velobank S.A., który został ostatecznie sprzedany Cerberus Capital Management.

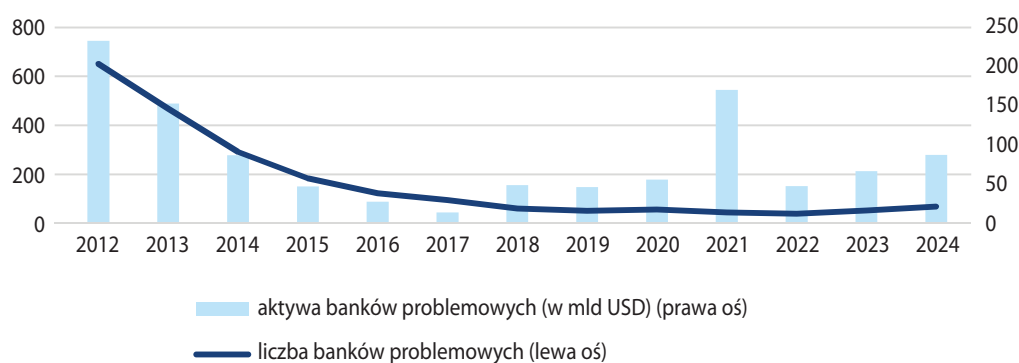
Działania warunkujące sprawne i szybkie zastosowanie strategii transferu muszą zostać podjęte *ex ante*, tzn. na etapie przygotowawczym, zarówno przez organ *resolution*, jak i przez bank, dla którego zaplanowano strategię transferu jako główną (preferowaną) strategię *resolution*. Po stronie organu *resolution* kluczowe działania obejmują: (i) monitorowanie rynku pod kątem potencjalnych nabywców, (ii) przygotowanie ewentualnych możliwości finansowania zewnętrznego transakcji transferu, (iii) cykliczną ocenę możliwości przeprowadzenia skutecznego *resolution* (ang. *resolvability assessment*) oraz monitorowanie postępów banku w usuwaniu przeszkód dla wdrożenia zaplanowanej strategii *resolution*. Z kolei, po stronie banku najważniejsze działania wspierające skuteczną implementację strategii transferu obejmują: (i) zapewnienie możliwości wydzielenia poszczególnych elementów bilansu i/lub linii biznesowych (ang. *separability*), (ii) zbudowanie odpowiedniej wewnętrznej zdolności do absorpcji strat, (iii) dostosowanie systemu informacji zarządczej (ang. *management information system*) oraz zapewnienie szybkiej dostępności danych i dokumentów potrzebnych do celów utworzenia tzw. *virtual data room*.

Ze względu na fakt, że kluczowym warunkiem powodzenia strategii transferu jest znalezienie chętnego nabywcy, organ *resolution* już na etapie przygotowawczym powinien wstępnie przygotować listę potencjalnych nabywców, którzy nie tylko mogą być chętni na przejęcie banku poddanego *resolution*, ale także spełniają odpowiednie warunki, w szczególności pod względem pozycji kapitałowej i płynności (Baudino i in. 2023). W zależności od wielkości sektora bankowego znalezienie takiego nabywcy może być względnie proste lub też stanowić znaczne wyzwanie, szczególnie gdy *resolution* przebiega w warunkach szerszych napięć finansowych, bądź zwiększonej niepewności w systemie finansowym. Dlatego też dobrą praktyką jest rozpoznanie rynku potencjalnych nabywców zanim pojawi się faktycznie konieczność zaaranżowania strategii transferu. W Unii Europejskiej obowiązujące wytyczne EBA (2022) i SRB (2021) rekomendują, aby na etapie planowania strategii transferu bank aktywnie wspierał organ *resolution* w sporządzaniu takiej listy potencjalnych nabywców, a także w analizach dotyczących zainteresowania rynku potencjalnie transferowanymi aktywami i pasywami, czy też sposobów na zwiększenie atrakcyjności i ograniczenie ryzyka takiej transakcji. Również w USA FDIC opracowuje *ex ante* potencjalną listę nabywców oraz podejmuje wiele działań mających na celu przygotowanie się do procesu sprzedaży banku w ramach *resolution* (patrz ramka 1).

**Ramka 1. Organizacja procesu P&A przez FDIC**

Jak podaje na swojej [stronie FDIC](#), proces sprzedaży trwa z reguły ok. 50–70 dni w przypadku banków upadających z powodów braków kapitałowych. W przypadku, gdy przyczyną upadku banku są problemy płynnościowe, wówczas proces sprzedaży musi być przyspieszony. Z tego względu konieczne jest rozpoczęcie działań przygotowawczych do P&A już w momencie pojawienia się pierwszych sygnałów świadczących o pogarszającej się sytuacji finansowej banku.

FDIC prowadzi listę banków problemowych (ang. *Problem Bank List*), na której znajdują się banki z ratingiem CAMELS 4 i 5. Lista ta nie jest publicznie dostępna, a FDIC udostępnia jedynie ogólne dane na temat liczby banków problemowych i sumy ich aktywów. Na koniec III kwartału 2024 r. na wspomnianej liście znajdowało się 68 banków o łącznej sumie aktywów wynoszącej 87,3 mld USD.

**Rysunek 4. Liczba banków problemowych i ich aktywa w USA w latach 2012–2024**

Uwaga: Dla 2024 r. dane na koniec trzeciego kwartału.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FDIC.

Poufny charakter listy nie tylko ma na celu zapobieżenie ewentualnym run'om na słabsze banki, ale także pozwala FDIC na dyskretne działania mające na celu przygotowanie do procedury *resolution*. Generalnie, decyzja o zamknięciu banku należy do organu wydającego licencję (tzw. *chartering authority*). Zanim jednak zostanie podjęta tak drastyczna decyzja uruchamiane są szybkie działania naprawcze (ang. *Prompt Corrective Action*, PCA), na realizację których bank ma z reguły 90 dni. Na tym etapie bank otrzymuje jeszcze od nadzoru szansę na uzdrowienie swojej sytuacji. O ile, preferowaną opcją przez amerykańskich regulatorów jest by bank samodzielnie „wyszedł na prostą”, o tyle nie zawsze się to udaje, w związku z czym konieczne jest przygotowanie się na ewentualny upadek banku. W tym samym okresie 90 dni FDIC prowadzi intensywne działania przygotowawcze do wszczęcia (prawdopodobnej) procedury *resolution*. W tym zakresie FDIC przeprowadza dogłębne analizy sytuacji finansowej danego banku, struktury jego bilansu (tzw. *asset liability mix*), przy uwzględnieniu obszaru geograficznego jego działania (sieci oddziałów) oraz panujących warunków gospodarczych. Informacje te służą do sporządzenia planu sprzedaży (ang. *marketing plan*), identyfikacji potencjalnych nabywców oraz określenia, które aktywa będą podlegać przeniesieniu. W przypadku niepowodzenia PCA bank zostaje zamknięty i przekazany pod kontrolę FDIC (ang. *receivership*), który w zależności od wyników testu najmniejszego kosztu albo wypłaca środki gwarantowane i likwiduje bank, albo przeprowadza transakcję P&A. W przypadku tej drugiej opcji, FDIC kontaktuje się z potencjalnymi, wytypowanymi wcześniej nabywcami w celu ustalenia, czy byłoby

**Ramka 1. (cd.)**

zainteresowani przejęciem danego banku. Zainteresowani nabywcy po podpisaniu umowy o zachowaniu poufności otrzymują dostęp do danych banku wystawionego na sprzedaż oraz szczegółów transakcji, którą proponuje FDIC. Po przeprowadzeniu analiz *due diligence* potencjalni nabywcy przedkładają swoje oferty (ang. *bids*), w których wskazują, ile są skłonni zapłacić za przejmowane aktywa oraz, czy chcą przejąć wszystkie, czy tylko gwarantowane depozyty. Oferenci muszą także mieć zgodę nadzorcy na przejęcie upadłego banku. Następnie FDIC dokonuje oceny przedstawionych ofert, by wybrać tę, która najlepiej spełnia wszystkie wymagania transakcji, a także generuje jak najmniejszy koszt dla funduszu gwarancyjnego (DIF).

Kolejnym ważnym aspektem przygotowań do ewentualnej realizacji strategii transferu jest zabezpieczenie finansowania, zarówno w kontekście wewnętrznej zdolności banku do absorpcji strat<sup>18</sup>, jak i ewentualnego finansowania zewnętrznego. Należy w tym miejscu wyjaśnić, że wewnętrzna zdolność do absorpcji strat ma znaczenie nie tylko dla powodzenia strategii *resolution* opartych na instrumencie *bail-in*, ale także strategii transferu (FSB 2024), co dobitnie potwierdzają wydarzenia w amerykańskim sektorze bankowym w pierwszej połowie 2023 r. Analiza przeprowadzona przez Feldberg i Mott (2023) wskazuje, że amerykański fundusz gwarancyjny (DIF) zaoszczędziłby 13,6 mld USD, gdyby SVB, Signature Bank i First Republic Bank podlegały wymogom w zakresie wewnętrznej zdolności do absorpcji strat na poziomie analogicznym jak unijny MREL dla banków *top-tier*. Pozwoliłoby to bowiem na obciążenie w większym stopniu stratami wierzycieli tych banków (innych niż deponenci), co ograniczyłoby skalę zapotrzebowania na finansowanie z DIF w tych procesach *resolution*. Autorzy prezentują dane, z których wynika, że wszystkie trzy banki posiadały w momencie wszczęcia *resolution* niewielką ilość długoterminowych instrumentów dłużnych znajdujących się w hierarchii roszczeń niżej niż depozyty niegwarantowane. Jak zauważył Gruenberg (2019) w sytuacji, gdy bank finansuje się głównie depozytami, które nie są objęte ochroną oraz jednocześnie posiada niewielką ilość dłużnych instrumentów mogących pokryć straty, wówczas przeprowadzanie *resolution* przy poszanowaniu zasady najmniejszego kosztu może wymagać obciąż-

<sup>18</sup> W celu zapewnienia odpowiedniej zdolności do absorpcji strat banku z jego własnych zasobów wprowadzono na poziomie globalnym wymóg w zakresie całkowitej zdolności do absorpcji strat (ang. *total loss absorbing capacity*, TLAC), który ma zastosowanie jedynie do największych banków systemowo ważnych w skali globalnej (tzw. *global systemically important banks*, G-SIBs). Od stycznia 2022 r. wymóg ten obowiązuje w pełnej wysokości, tzn. instrumenty kwalifikujące się do TLAC muszą stanowić co najmniej 18% aktywów ważonych ryzykiem (ang. *risk weighted assests*, RWA) oraz 6,75% miary ekspozycji całkowitej wykazywanej we wskaźniku dźwigni (ang. *leverage exposure measure*, LEM). Są to jednak minimalne wymogi, dlatego poszczególne jurysdykcje mogą je zaostrzyć. Przykładowo, w USA wymóg TLAC dla G-SIBs wynosi 18% RWA oraz 7,5% LEM. Amerykańskie G-SIBs są też zobowiązane utrzymywać co najmniej 1/3 wymogu TLAC w długoterminowych instrumentach dłużnych. Z kolei w UE rozszerzono koncepcję TLAC na wszystkie banki wprowadzając wymóg MREL, który jest ustalany indywidualnie przez organ *resolution* w zależności od wielkości banku, przy czym dla banków G-SIBs obowiązują wymogi zgodne ze standardem TLAC (18% RWA i 6,75% LEM), a dla banków z aktywami powyżej 100 mld EUR (tzw. *top tier*) minimalny wymóg ustalono na poziomie 13,5% RWA i 5% LEM.

zenia stratami deponentów nieobjętych gwarancją. To z kolei może wywołać panikę bankową i wymagać interwencji organów publicznych w celu utrzymania stabilności finansowej. W marcu 2023 r. tak też się stało w USA<sup>19</sup>.

Na forum międzynarodowym zdaje się panować zgoda co do tego, że pożądane jest, by również mniejsze banki (czyli te, wobec których najczęściej stosuje się strategię transferu) posiadały pewną pulę kwalifikowalnych instrumentów dłużnych, które pokrywają straty przed deponentami nieobjętymi gwarancją (FSB 2023). W wydanym w listopadzie 2024 r. komunikacie FSB (2024) zachęca wręcz władze krajowe do nałożenia wymogu w zakresie wewnętrznej zdolności do absorpcji strat także na banki, które nie są systemowo ważne w kontekście globalnym, ale mogą okazać się systemowe w momencie upadku (ang. *banks systemic in failure*). W USA wymóg TLAC obowiązuje wyłącznie G-SIBs, ale na fali wniosków z zawirowania w sektorze bankowym w 2023 r. planuje się wprowadzić podobny wymóg dla dużych banków regionalnych, których aktywa wynoszą co najmniej 100 mld USD (FDIC 2023b). Takie banki miałyby zostać zobowiązane do utrzymywania pewnego minimalnego poziomu długoterminowych instrumentów dłużnych (ang. *long-term debt*, LTD). Wymóg ten ma w zamyśle regulatorów poprawić bezpieczeństwo tych banków oraz możliwość przeprowadzenia ich *resolution* (ang. *resolvability*), a także ograniczyć koszty ewentualnych działań antykryzysowych po stronie funduszu gwarancyjnego. Warto zauważyć, że unijne podejście do tej kwestii jest bardziej konserwatywne, gdyż zgodnie z BRRD wymóg MREL jest nakładany na wszystkie banki, a jego wysokość jest ustalana indywidualnie przez organ *resolution*.

Zbudowanie wewnętrznej zdolności banku do absorpcji strat jest konieczne, ale może okazać się niewystarczające, w szczególności, jeśli podczas transferu wystąpi luka finansowa (tzn. gdy wartość transferowanych aktywów jest mniejsza niż wartość przejmowanych zobowiązań). W takiej sytuacji konieczne jest pozyskanie wsparcia finansowego z zewnątrz, najczęściej z funduszu gwarancyjnego. Jednakże możliwość oraz skala zaangażowania finansowego DGS zależy od dwóch kluczowych elementów: metodologii testu najmniejszego kosztu (LCT) oraz usytuowania DGS w hierarchii roszczeń. Zgodnie z zasadą najmniejszego kosztu DGS, stojąc przed wyborem, czy wypłacić depozyty gwarantowane, czy podjąć działania alternatywne (np. wsparcie strategii transferu) powinien wybrać tę opcję, która generuje dla niego jak najmniejsze koszty. Zatem koszt ewentualnego wsparcia strategii transferu jest porównywany z kosztem postępowania upadłościowego połączonego z wypłatą depozytów gwarantowanych, które to jest scenariuszem bazowym. Costa i in. (2022) wskazują, że wynik testu najmniejszego kosztu jest uzależniony od wielu czynników, wśród których należy wskazać pozycję DGS w hierarchii roszczeń i wynikającą z tego stopę odzysków dla DGS (ang. *recovery rate*), a także rodzaje kosztów, które są uwzględnione w metodologii, w szczególności, czy uwzględnia się koszty pośrednie związane z szerszym wpływem wypłaty depozytów gwarantowanych, jak np. konieczność poboru składek *ex-post* w celu od-

<sup>19</sup> Opis przebiegu wydarzeń w amerykańskim sektorze bankowym w pierwszej połowie 2023 r. można znaleźć m.in. w: Adrian i in. (2024), Michalewicz (2023) i FSB (2023).

budowy funduszu gwarancyjnego, czy też możliwy efekt zarażania. Z racji tego, że koszty pośrednie mogą być znaczne (bo obejmują skutki systemowe), to ich ujęcie w LCT powoduje, iż wypłata depozytów gwarantowanych staje się bardziej kosztowna niż wsparcie strategii transferu. Z kolei Doubler i in. (2020) przeanalizowali zalety i wady różnych typów uprzywilejowania depozytów w hierarchii roszczeń i ustalili, że w kontekście zastosowania strategii transferu najkorzystniejsza okazuje się ogólna preferencja deponentów (ang. *general depositor preference*), w której wszyscy deponenci mają tę samą pozycję w hierarchii roszczeń w postępowaniu upadłościowym i jednocześnie znajdują się wyżej w tej hierarchii niż inni zwykli niezabezpieczeni wierzyciele. Przy takim usytuowaniu depozytów w hierarchii roszczeń, w hipotetycznej sytuacji postępowania upadłościowego i związanej z tym wypłaty środków gwarantowanych, DGS wchodząc w prawa deponentów objętych gwarancją, musi dzielić się odzyskami z innymi kategoriami deponentów (*pari passu*), przez co jego stopa odzysku jest mniejsza niż w przypadku gdy depozyty gwarantowane mają pozycję superuprzywilejowaną (ang. *superpreference* *od deposits*). W konsekwencji przy ogólnej preferencji deponentów wypłata depozytów gwarantowanych staje się opcją bardziej kosztowną niż działania alternatywne, a zatem DGS ma silne przesłanki, by wspierać finansowo strategię transferu. Potwierdzają to badania De Aldisio i in. (2019), którzy z kolei wykazali, że superuprzywilejowana pozycja depozytów gwarantowanych (a zatem i DGS) – przy założeniu stosowania testu najmniejszego kosztu – oznacza, że bardziej preferowaną opcją przez DGS staje się wypłata depozytów, która jest po prostu dla niego mniej kosztowna. Jednocześnie jednak w skali systemu koszty likwidacji banku są znacznie wyższe<sup>20</sup> niż koszty działań alternatywnych wspartych finansowo przez DGS<sup>21</sup>.

Wsparcie finansowe procesu *resolution*, a zatem i realizacji strategii transferu może być także finansowane z funduszu *resolution*. Tworzenie odrębnych funduszy *resolution* finansowanych składkami sektora bankowego stanowiło jedną z rekomendacji zawartych w *Key Attributes* FSB, która została wprowadzona w UE<sup>22</sup>. Środki funduszu *resolution* mogą być przeznaczone na działania związane ze stosowaniem narzędzi *resolution*, a więc także na ewentualne dotacje dla rynkowego nabywcy w sytuacji, gdy wartość przejmowanych przez niego zobowiązań (głównie depozytów) jest większa niż wartość nabywanych praw i aktywów banku poddanego *resolution*. Fundusze *resolution* mogą także np. wnieść wkład kapitałowy do banku pomostowego lub podmiotu zarządzającego aktywami, udzielać pożyczek lub gwarancji oraz finansować inne działania mające na celu utrzymanie funkcji krytycz-

<sup>20</sup> Superuprzywilejowanie depozytów (a zatem i DGS) powoduje, że w trakcie postępowania upadłościowego niezabezpieczeni wierzyciele banku ponoszą znacznie większe straty niż ponieśliby w postępowaniu upadłościowym, w którym DGS nie byłby superuprzywilejowany.

<sup>21</sup> Taki efekt superuprzywilejowania depozytów w kontekście zaangażowania DGS w *resolution* był jedną z przesłanek rewizji ram zarządzania kryzysowego. Więcej w: Dobrzańska (2021, 2024).

<sup>22</sup> W UE fundusze *resolution* są finansowane zgodnie z tzw. modelem hybrydowymi, czyli zarówno składkami *ex-ante*, jak i składkami *ex-post* wnoszonymi przez banki. Każde wykorzystanie środków z funduszu wymusza konieczność wznowienia poboru składek *ex-ante*, by powrócić do minimalnego poziomu docelowego. Z kolei składki *ex-post* są pobierane w sytuacji nadzwyczajnej, gdy dostępne w funduszu środki nie wystarczają na sfinansowanie prowadzonych działań *resolution*.

nych banku poddanego *resolution* oraz ochronę stabilności systemu finansowego (Croitoru i in. 2018). Warto zauważyć, że wykorzystanie środków z funduszu *resolution* powinno być ograniczone pewnymi warunkami, by zapobiec ryzyku pokusy nadużycia. Przykładowo, w UE wprowadzono następujące restrykcje w wykorzystaniu funduszy *resolution*. Pierwszym warunkiem skorzystania z funduszu *resolution* jest konieczność pokrycia strat banku poddanego *resolution* przez jego właścicieli i wierzycieli, zgodnie z ogólną zasadą *resolution*, że właściciele i niezabezpieczeni wierzyciele banku ponoszą straty w pierwszej kolejności. Co istotne, BRRD wymaga, aby w ten sposób zostały pokryte straty w wysokości co najmniej 8% całkowitych zobowiązań i funduszy własnych (ang. *total liabilities and own funds*, TLOF) banku poddanego *resolution*. Wspomniany wcześniej wymóg MREL wprowadzony przez BRRD ma na celu zapewnienie, że warunek ten będzie spełniony w przypadku wszczęcia *resolution* (Restoy i in. 2020). Niemniej jednak, pewne trudności z jego spełnieniem mogą się pojawić w przypadku mniejszych banków finansujących się głównie kapitałem i depozytami, które nie posiadają odpowiednio dużej puli długoterminowych instrumentów dłużnych, które można być wykorzystać na pokrycie strat banku<sup>23</sup>. Drugim ograniczeniem jest wskazanie w BRRD, że maksymalne wsparcie z funduszu *resolution* nie może przekroczyć 5% całkowitych zobowiązań i funduszy własnych banku. Ze względu na te warunki, jak i ograniczone środki funduszu *resolution*<sup>24</sup>, wydaje się, że optymalnym rozwiązaniem jest zapewnienie organom *resolution* odpowiedniej elastyczności i możliwości skorzystania zarówno ze środków funduszu *resolution*, jak i DGS, w zależności od okoliczności danej procedury *resolution*. Konieczne jest jednak określenie sekwencji wykorzystania tych funduszy.

Kolejną istotną kwestią jest odpowiednie przygotowanie samej transakcji transferu oraz działań ją wspierających, w tym zapewnienie możliwości wydzielenia (ang. *separability*<sup>25</sup>) oraz przenoszenia (ang. *transferability*) poszczególnych składników bilansu, a także zdolności do szybkiego generowania danych niezbędnych do wyceny banku i *due diligence*. Na etapie planowania powinno się określić tzw. zakres transferu/przeniesienia (ang. *transfer perimeter*) wskazując, jakie portfele aktywów lub/i zobowiązań będą polegać przeniesieniu, przy czym ustalając zakres transferu należy uwzględnić zarówno cele *resolution* oraz funkcje krytyczne pełnione przez bank, jak i wzajemne powiązania wewnątrz banku (EBA 2022). Warto zaznaczyć, że na etapie planowania strategii transferu ważne jest aktywne zaangażowanie banku, który powinien wspierać organ *resolution* w analizach. Przykładowo, SRB (2021) wymaga od banków z zaplanowaną strategią transferu

<sup>23</sup> Właśnie pod kątem ułatwienia *resolution* takich banków proponowane są zmiany w unijnych ramach zarządzania kryzysowego i gwarancji depozytów przedstawione przez Komisję Europejską w kwietniu 2023 r.

<sup>24</sup> Poziom docelowy funduszy *resolution* wynosi 1% depozytów gwarantowanych zgromadzonych w bankach danej jurysdykcji.

<sup>25</sup> SRB (2021) definiuje możliwości rozdzielenia (ang. *separability*) jako zdolność banku do przeniesienia: (i) podmiotów prawnych, (ii) linii biznesowych lub (iii) portfeli aktywów oraz zobowiązań w krótkim terminie na rzecz osoby trzeciej.

przygotowania dwóch dokumentów: (i) raportu analitycznego dotyczącego możliwości wydzielenia (ang. *separability analysis report*, SAR) oraz (ii) operacyjnego podręcznika transferu (ang. *transfer playbook*). Ten pierwszy służy prezentacji oraz pogłębionej analizie wszystkich istotnych aspektów (prawnych, finansowych, operacyjnych i biznesowych) związanych z transakcją transferu. Z kolei ten drugi ma na celu przygotowanie banku od strony operacyjnej do wdrożenia strategii transferu. Dokument ten powinien zawierać opis procesów oraz konkretnych działań, wraz z jednostkami organizacyjnymi odpowiedzialnymi za ich realizację, niezbędnymi do określenia zakresu przeniesienia, sporządzenia dokumentów i generowania danych na potrzeby *virtual data room*, a także skutecznego wdrożenia strategii *resolution*, zarówno w systemach informatycznych banku, jak i pod względem prawnym. Bank powinien także przeanalizować wszelkie umowy pod kątem możliwości skutecznego zastosowania strategii transferu, w tym zapewnienia dostępu do kluczowych dostawców usług bądź infrastruktury rynku finansowego, a także możliwych skutków podatkowych (EBA 2022; SRB 2021). Na podstawie przeprowadzonych analiz należy zidentyfikować możliwe przeszkody w sprawnym wdrożeniu strategii transferu oraz podjąć działania w celu ich eliminacji bądź ograniczenia. Natomiast organ *resolution* powinien przygotować się do procesu sprzedaży, tj. określić harmonogram sprzedaży, kluczowe terminy, procesy i podprocesy z jasnym podziałem zadań i osób za nie odpowiedzialnych, a także projekty dokumentacji dotyczącej sprzedaży (EBA 2022). Ze względu na charakter procedury *resolution*, ważne jest także zapewnienie poufnych kanałów komunikacji z potencjalnymi nabywcami oraz przyjęcie ogólnej strategii komunikacyjnej z różnymi interesariuszami banku.

## Podsumowanie

Doświadczenia ostatnich lat pokazują, że dominującą metodą stosowaną w ramach restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków (patrz aneks 1) jest strategia transferu polegająca na przeniesieniu wszystkich bądź wybranych aktywów i zobowiązań z banku problemowego do nowego, rynkowego nabywcy. Wstępną decyzję o stosowaniu wobec danego banku strategii transferu (w przypadku wszczęcia *resolution*) dokonuje organ *resolution* na etapie planowania *resolution*, co pozwala zarówno organowi *resolution*, jak i danemu bankowi na podjęcie odpowiednich działań przygotowawczych. Przedstawiona w niniejszym artykule analiza wskazała na wiele zalet strategii transferu w porównaniu do alternatywnej strategii *bail-in*, jak i klasycznej procedury postępowania upadłościowego. Mniejsze wymagania w zakresie wewnętrznej zdolności do absorpcji strat, sprawiają, że strategię transferu mogą być szczególnie przydatne wobec banków mniejszych, finansujących się w znacznym stopniu depozytami. Transfer z reguły obejmuje cały portfel depozytów, gwarantując wszystkim deponentom stały dostęp do ich środków, co znacznie przyczynia się do zapewnienia stabilności finansowej. Powodzenie strategii transferu jest jednak uzależnione od wielu czynników, wśród których kluczowe jest znalezienie chętnego nabywcy na wszystkie bądź wybrane składniki bilansu banku

problemowego. Równie istotne jest zaangażowanie i wsparcie finansowe ze strony systemu gwarancji depozytów lub/i funduszu *resolution*. Odpowiednie przygotowanie transakcji transferu od strony operacyjnej, zarówno po stronie banku, jak i organu *resolution*, jest kolejnym warunkiem powodzenia całej transakcji. Dobrą praktyką jest także przygotowanie tzw. strategii alternatywnej poprzez wykorzystanie banku pomostowego, która zostanie wdrożona w przypadku braku chętnego nabywcy.

## Bibliografia

Adrian T., Abbas N., Ramirez S.L., Dionis G.F. (2024), *The US Banking Sector since the March 2023 Turmoil: Navigating the Aftermath*, Global Financial Stability Note, Note 2024/001, International Monetary Fund.

Baudino P., Johnston Ross E., Van Roosebeke B., Vrbaski R. (2023), *Bank transfers in resolution – practices and lessons*, FSI Insights on policy implementation, No 55, Financial Stability Institute, December.

BFG (2024), *Metodyka MREL*.

Costa N., Van Roosebeke B., Vrbaski R., Walters R. (2022), *Counting the cost of payout: constraints for deposit insurers in funding bank failure management*, FSI Insights on policy implementation No. 45, Financial Stability Institute, Bank for International Settlements.

Croitoru O., Dobler M., Molin J. (2018), *Resolution Funding: Who Pays When Financial Institutions Fail?*, Technical Notes and Manuals 18/01, International Monetary Fund.

De Aldisio A., Aloia G., Bentivegna A., Gagliano A., Giorgiantonio E., Lanfranchi C., Maltese M. (2019), *Towards a framework for orderly liquidation of banks in the EU*, Notes on Financial Stability and Supervision, No. 15, Banca d'Italia, August.

Dobrzańska A. (2021), *Unijne ramy zarządzania kryzysowego w sektorze bankowym – główne problemy do rozwiązania*, „Bezpieczny Bank”, 84(3).

Dobrzańska A. (2024), *W kierunku większej roli systemów gwarancji depozytów w unijnych ramach zarządzania kryzysowego*, „Bezpieczny Bank”, 93(4).

Doubler M., Emre E., Gullo A., Kale D. (2020), *The Case for Depositor Preference*, Technical Notes and Manuals, International Monetary Fund, December.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/59/UE z dnia 15 maja 2014 r. ustanawiająca ramy na potrzeby prowadzenia działań naprawczych oraz restrukturyzacji i uporzędkowanej likwidacji w odniesieniu do instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych oraz zmieniająca dyrektywę Rady 82/891/EWG i dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2001/24/WE, 2002/47/WE, 2004/25/WE, 2005/56/WE, 2007/36/WE, 2011/35/UE, 2012/30/UE i 2013/36/EU oraz rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1093/2010 i (UE) nr 648/2012, Dz.U. UE L 173/190 z dnia 12.6.2014.

EBA (2022), *Final Report, Guidelines for institutions and resolution authorities to complement the resolvability assessment for transfer strategies (Transferability guidelines)*, EBA/GL/2022/11.

EBA (2024), *MREL Dashboard, 1Q and 2Q 2024*.

European Commission (2023) *Commission Staff Working Document, Impact Assessment Report* Accompanying the Proposals for a Directive of the European Parliament and Council amending Directive 2014/59/EU as regards early intervention measures, conditions for resolution and financing of resolution action, Regulation of the European Parliament and Council amending Regulation (EU) 806/2014 as regards early intervention measures, conditions for resolution and financing of resolution action, Directive of the European Parliament and Council amending Directive 2014/49/EU as regards the scope of deposit protection, use of deposit guarantee schemes funds, cross-border cooperation and transparency, SWD(2023) 225 final.

Fed (2023), *Review of the Federal Reserve's Supervision and Regulation of Silicon Valley Bank*, April.

Feldberg G., Mott C. (2023), *The 2023 Banking Crisis: Lesson about Bail-in*, Yale School of Management.

FDIC (2017), *Crisis and Response: An FDIC History, 2008–2013*.

FDIC (2023a), *FDIC's Supervision of Signature Bank*, April.

FDIC (2023b), *Fact Sheet on Proposed Rule to Require Large Banks to Maintain Long-Term Debt to Improve Financial Stability and Resolution*.

FSB (2013), *Recovery and Resolution Planning for Systemically Important Financial Institutions: Guidance on Identification of Critical Functions and Critical Shared Services*, July.

FSB (2023), *2023 Bank Failures, Preliminary lessons learnt for resolution*, October.

FSB (2024), *The importance of resolution planning and loss-absorbing capacity for banks systemic in failure*, Public Statement.

Gruenberg M. (2019), *An Underappreciated Risk: The Resolution of Large Regional Banks in the United States*, speech at The Brookings Institution Center on Regulation and Markets, October 16.

Michalewicz J. (2023), *Fala kryzysowa w systemach bankowych USA i Szwajcarii w marcu 2023 roku*, „Bezpieczny Bank”, 91(2).

Restoy F. (2023), *MREL for sale of business resolution strategies*, FSI Briefs No 20, September.

Restoy F., Vrbaski R., Walters R. (2020), *Bank failure management in the European banking union: What's wrong and how to fix it*, Occasional Paper No 15, Financial Stability Institute, July.

Ringe W.-G. (2017), *Bail-in between Liquidity and Solvency*, Legal Research Paper Series, Paper No 33/2016, University of Oxford.

SRB (2020), *Expectation for banks*.

SRB (2021), *Operational Guidance for banks on separability for transfer tools*.

SRB (2023), *Resolvability of banking union banks: 2022*, September.

SRB (2024a), *Minimum requirement for own funds and eligible liabilities (MREL)*.

SRB (2024b), *Small and Medium-sized banks: Resolution planning and crisis management for less significant institutions in 2023 and 2024*, September.

SRB (2024c), SRB MREL Dashboard 2Q2024.

Stopczyński A. (2020), *Banki na progu upadłości – refleksje nad postępowaniem*, „Bank i Kredyt”, Vol. 51, No 5.

Swiss National Bank (2023), *Financial Stability Report*.

Szczepańska O., Dobrzańska A., Zdanowicz B. (2015), *Resolution, czyli nowe podejście do banków zagrożonych upadłością*, NBP.

Tröger T.H. (2018), *Too Complex to Work: A Critical Assessment of the Bail-in Tool under the European Bank Recovery and Resolution Regime*, SAFE Working Paper No 179.

Zhou J., Rutledge V., Bossu W., Dobler M., Jassaud N., Moore M. (2012), *From Bail-out to Bail-in: Mandatory Debt Restructuring of Systemic Financial Institutions*, IMF Staff Discussion Note, SDN/12/03, International Monetary Fund.

## Aneks 1. Wybrane przykłady zastosowania strategii transferu po 2016 r.

Tabela 1. Przykłady *resolution* banków przeprowadzone według strategii transferu

| Lp. | Kraj      | Rok  | Nazwa banku poddanego <i>resolution</i> | Nazwa podmiotu przejmującego        | Typ transakcji transferu |
|-----|-----------|------|-----------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|
| 1   | Hiszpania | 2017 | Banco Popular Español S.A.              | Banco Santander S.A.                | <i>share deal</i>        |
| 2   | Polska    | 2020 | Idea Bank S.A.                          | Bank Pekao S.A.                     | <i>asset deal</i>        |
| 3   | Chorwacja | 2022 | Sberbank d.d Zagreb                     | Hrvatska Poštanska Banka            | <i>share deal</i>        |
| 4   | Słowenia  | 2022 | Sberbank banka d.d.                     | Bank to Nova Ljubljanska Banka d.d. | <i>share deal</i>        |
| 5   | Polska    | 2022 | Bank Spółdzielczy w Przemkowie          | SGB-Bank S.A.                       | <i>asset deal</i>        |
| 6   | USA       | 2023 | First Republic Bank                     | JPMorgan Chase Bank                 | <i>asset deal</i>        |

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 2. Przykłady *resolution* banków z wykorzystaniem tymczasowego rozwiązania w postaci banku pomostowego**

| Lp. | Kraj   | Rok  | Nazwa banku poddanego <i>resolution</i>      | Nazwa banku pomostowego                       | Nazwa ostatecznego nabywcy rynkowego                         | Typ transakcji transferu |
|-----|--------|------|----------------------------------------------|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|--------------------------|
| 1   | Polska | 2020 | Podkarpacki Bank Spółdzielczy w Sanoku (PBS) | Bank Nowy BFG S.A.                            | Wielkopolski Bank Spółdzielczy, działający pod marką neoBank | <i>share deal</i> **     |
| 2   | Polska | 2022 | Getin Noble Bank S.A.                        | Bank BFG S.A., działający pod nazwą VeloBank, | Cerberus Capital Management, L.P.                            | <i>share deal</i> **     |
| 3   | USA    | 2023 | Silicon Valley Bank                          | Silicon Valley Bridge Bank N.A.               | First Citizens Bank                                          | <i>asset deal</i>        |
| 4   | USA    | 2023 | Signature Bank                               | Signature Bridge Bank N.A.                    | Flagstar Bank                                                | <i>asset deal</i>        |

\*\* Do banku pomostowego trafiła wydzielona część biznesu banku poddanego *resolution*. Natomiast sprzedaż banku pomostowego miała charakter transakcji *share deal*, gdzie sprzedaży podlegały akcje banku pomostowego.

Źródło: opracowanie własne.