

Nr 3(92) 2023

eISSN 2544-7068

---

# BEZPIECZNY BANK

---

**BEZPIECZNY BANK** jest czasopismem wydawanym przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny od 1997 roku, poświęconym zagadnieniom stabilności systemu finansowego, ze szczególnym uwzględnieniem systemu bankowego.

---

#### **KOMITET REDAKCYJNY**

prof. Jan Szambelańczyk – Redaktor Naczelny  
prof. Małgorzata Iwanicz-Drozdowska  
prof. Ryszard Kokoszcyński  
prof. Monika Marcinkowska  
prof. Ewa Miklaszewska  
prof. Krzysztof Opolski  
dr Ewa Kulińska-Sadłocha  
Artur Radomski  
Ewa Teleżyńska – sekretarz redakcji

#### **RADA PROGRAMOWO-NAUKOWA**

dr Marek Dietl – Przewodniczący  
prof. Angel Berges Lobera  
prof. Paola Bongini  
prof. Santiago Carbo-Valverde  
prof. Eugeniusz Gatnar  
prof. Jacek Jastrzębski  
prof. Marko Kośak  
dr Magdalena Koziańska  
prof. Anzhela Kuznetsova  
prof. Edgar Löw  
dr Kamil Mrocza  
prof. Leszek Pawłowicz  
Krzysztof Pietraszkiewicz  
prof. Sebastian Skuza  
prof. Andrzej Sławiński  
dr Olga Szczepańska

Artykuły publikowane w BEZPIECZNYM BANKU są recenzowane.  
Czasopismo BEZPIECZNY BANK znajduje się w Wykazie czasopism naukowych i wydawnictw MNiSW i MEiN (40 punktów).  
BEZPIECZNY BANK eISSN 2544-7068  
Wcześniejsze wydania BEZPIECZNEGO BANKU miały numer ISSN 1429-2939

#### **REDAKCJA TECHNICZNA**

Krystyna Kawerska

#### **WYDAWCA**

Bankowy Fundusz Gwarancyjny  
ul. Ks. Ignacego Jana Skorupki 4  
00-546 Warszawa

#### **SEKRETARIAT REDAKCJI**

Ewa Teleżyńska  
Telefon: 22 583 08 78  
e-mail: redakcja@bfg.pl

Informacje dotyczące wymogów formalnych i edytorskich dla autorów publikacji znajdują się na stronie: **[www.ojs.bfg.pl](http://www.ojs.bfg.pl)**



Opracowanie komputerowe:  
Dom Wydawniczy ELIPSA  
ul. Inflancka 15/198, 00-189 Warszawa  
tel. 22 635 03 01, e-mail: [elipsa@elipsa.pl](mailto:elipsa@elipsa.pl),  
[www.elipsa.pl](http://www.elipsa.pl)

# W numerze

.....

Jan Szambelańczyk – *Od Redakcji* ..... 5

## Problemy i poglądy

Ewa Miklaszewska, *Problemy stabilności dużych banków w świetle doświadczeń kryzysów finansowych* ..... 8

Marta Karaś, Michał Stachura, *Modelowanie efektu zarażania ryzykiem systemowym w wybranych systemach bankowych w Europie* ..... 25

Kamil Pruchnik, *Dlaczego efekty kryzysów bankowych są skomplikowane, a ich koszty bardzo wysokie?* ..... 52

Michał Paczek, *Nieważność umowy kredytu denominowanego lub indeksowanego kursem CHF a roszczenie kredytodawcy o zwrot wartości zaoszczędzonych wydatków* ... 64

Stanisław Kasiewicz, Lech Kurkliński, *Kultura ryzyka w warunkach postpandemicznych i transformacji cyfrowej w instytucjach finansowych* ..... 88

## Miscellanea

Mateusz Folwarski, Krzysztof Kil, *Wyzwania bankowości spółdzielczej w Polsce w niestabilnym otoczeniu w latach 2020–2023 w świetle uwarunkowań gospodarczych i opinii kadry zarządzającej sektora* ..... 108

## Contents

.....

Jan Szambelańczyk – <i>A word from the Editor</i> .....	5
---	---

### Problems and Opinions

Ewa Miklaszewska, <i>Stability of large banks in light of the experience of financial crises</i> .....	8
--	---

Marta Karaś, Michał Stachura, <i>Modelling the effect of systemic risk contagion in selected banking systems in Europe</i> .....	25
--	----

Kamil Pruchnik, <i>Why are the effects of banking crises complex and their costs very high?</i> .....	52
---	----

Michał Paczek, <i>Invalidity of a swiss franc loan agreement and the creditor's claim for the reimbursement of the value of the expenses saved</i> .....	64
--	----

Stanisław Kasiewicz, Lech Kurkliński, <i>Risk culture in the post pandemic environment, digital transformation in financial institutions</i> .....	88
--	----

### Miscellanea

Mateusz Folwarski, Krzysztof Kil, <i>Opportunities and threats of cooperative banking in Poland in a turbulent economic and social environment</i> .....	108
--	-----

## Od Redakcji

Pochodzenie ironicznego w swej istocie, a popularnego w codzienności, przesłania: *obyś żył w ciekawych czasach*, przypisuje się zwykle chińskiej kłątwie, choć sinolodzy nie znajdują jej odpowiednika w tym języku. Natomiast jako bliski ekwiwalent znaczeniowy wskazują chińskie przysłowie: *Lepiej być psem w czasach spokoju niż człowiekiem w czasach chaosu*<sup>1</sup>.

W nawiązaniu do wprowadzenia do poprzedniego numeru „Bezpiecznego Banku” z naciskiem podkreślam, że współcześnie z chaosem mamy do czynienia nie tylko w koncepcjach czy wręcz paradygmatach naukowych, wyjaśniających procesy społeczno-ekonomiczne, ale także w ocenie zdarzeń czy faktów, z którymi stykamy się na co dzień. Nie chodzi tutaj tylko o skrajnie różne oceny ekspertów, ale także oceny tzw. przeciętnego zjadacza chleba. Coraz trudniej być przekonanym, czy to co słyszemy, widzimy lub odczuwamy jest – symbolicznie rzecz ujmując – białe czy czarne. W psychologii społecznej znany jest eksperyment, w którym niemal wszyscy jego uczestnicy świadomie fałszywie wskazują na krótszy odcinek narysowany na tablicy jako na dłuższy. Gdy ten laboratoryjny eksperyment przeistacza się w praktykę życia społecznego, problem staje się wręcz cywilizacyjnie niebezpieczny. Poza wiedzą trzeba nie lada odporności psychicznej, a niekiedy odwagi cywilnej, aby takim fałszywym „prorokom” chcieć się przeciwstawić.

*Toutes proportions gardées* – czyż kryzys kredytów *subprime* w USA z początku XXI wieku, zaciąganie kredytów we frankach w bankach w Polsce i brak ustawowego rozwiązania tego problemu, czy wreszcie koncepcje zastąpienia WIBORU przez WIRON nie mają wiele wspólnego z istotą wspomnianego eksperymentu?

---

<sup>1</sup> Zdanie pochodzi z tomu III zbioru opowiadań Feng Menglonga, *Opowieści o przebudzeniu świata* z 1627 r.



„Gdy rozum śpi rodzą się demony” takie zdanie umieścił wybitny malarz hiszpański Francisco de Goya y Lucientes na jednej ze swych rycin w cyklu mrocznych grafik przedstawiających alegorie stanów ludzkiej świadomości.

Pierwotnie pojęcie demona miało ambiwalentny charakter, stanowiło zarówno pozytywne, jak i negatywne określenie nadludzkiej istoty; przy czym czasem bywały groźne, a niekiedy dobrotliwe. W tym ostatnim ujęciu pojmowali je m.in. Platon, Sokrates czy Heraklit. Dopiero wraz z rozwojem koncepcji dualizmu demony zaczęto utożsamiać przede wszystkim ze złem.

Współcześnie rolę zbliżoną do demonów przejmują populści, którzy dla uzyskania poparcia i władzy preferują rozwiązywanie problemów społecznych, mając na uwadze głównie krótki horyzont czasu. Być może głównie według myśli Johna Maynarda Keynes’a, że „Na dłuższą metę wszyscy będziemy martwi”<sup>2</sup>.

Chaos obecny we współczesnych procesach społecznych pogłębia erozja czy wręcz upadek autorytetu, w klasycznym tego słowa znaczeniu. Intensyfikują go również procesy deprecjacji systemu wartości, w którym dobro wspólne traci na znaczeniu. Za to chciwość i egoizm mają się dobrze, w myśl zasady prywatyzacji korzyści i upubliczniania strat. Zresztą ta ostatnia zasada w dziedzinie finansów ruguje odpowiedzialność za zarządzanie ryzykiem, zaś coraz silniejsza ochrona konsumentów usług finansowych – a niekiedy także decydentów politycznych – stymuluje zachowania typu bezpiecznego czy moralnego hazardu.

Nieco patetyczny charakter poprzednich akapitów ma uzasadnienie nie tylko we wszechogarniającym chaosie lokalnym, regionalnym, bądź globalnym. Nadto jest zasadny ze względu na kolejny cykl ostrego wzmożenia sporów, a nawet konfliktów społecznych, opierając się na subiektywnie preferowanych lub partyjnie zachwalanych koncepcjach czy rozwiązaniach, gdzie zaawansowana inżynieria społeczna wstępuje w rolę homerowskiego demiurga. W odróżnieniu od tych parafilozoficznych rozważań prezentowane w 92 numerze „Bezpiecznego Banku” artykuły dotyczą problemów i zagadnień typowych dla profilu czasopisma. Każdy z nich mniej lub bardziej bezpośrednio nawiązuje do kwestii wyżej poruszonych.

W części **Problemy i poglądy** dominują zagadnienia stabilności i kryzysów w systemach bankowych poruszane przez trzy pokolenia autorów: począwszy od znanej z aktywności badawczej i organizacji międzynarodowych konferencji Ewy Mikla-

<sup>2</sup> A Tract on Monetary Reform, w: *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, t. 4, Palgrave Macmillan, Londyn 1971.

szewskiej, przez realizatorów uniwersyteckich grantów badawczych Uniwersytetu Jagiellońskiego i Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Martę Karaś i Michała Stachurę, po laureata konkursu BFG na najlepszą pracę doktorską Kamila Pruchnika. Mamy w nich zarówno interesujące informacje, jak i analizy empiryczne, a także rozważania modelowe dotyczące zarażania ryzykiem systemowym, wreszcie omówienie złożoności konsekwencji kryzysów bankowych z uwypukleniem wzrostu populizmu w okresach pokryzysowych. O pozycji kredytobiorcy wobec banku traktuje specjalistyczne opracowanie Michała Paczka pt. Nieważność umowy kredytu denominowanego lub indeksowanego kursem CHF a roszczenie kredytodawcy o zwrot wartości zaoszczędzonych wydatków”. Autor także jest laureatem konkursu BFG w kategorii prac magisterskich. Tę część czasopisma zamyka opracowanie Stanisława Kasiewicza i Lecha Kurklińskiego, którzy podejmują kwestie kultury ryzyka w warunkach post-pandemicznych i transformacji cyfrowej w instytucjach finansowych.

W części **Miscellanea** zamieszczamy opracowanie Mateusza Folwarskiego i Krzysztofa Kila powstałe w nawiązaniu do konferencji pt. *This time is different: post-pandemic banking and financial markets*, jaka odbyła się w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie w maju 2023 r., ze szczególnym uwzględnieniem debaty dotyczącej szans i zagrożeń sektora banków spółdzielczych w Polsce, w której uczestniczyli prezesi spółdzielczych systemów ochrony oraz banków spółdzielczych.

Tradycyjnie życzę PT Czytelnikom interesującej lektury.

Jan Szambelańczyk  
Redaktor Naczelny

# Problemy i poglądy



DOI: 10.26354/bb.1.3.92.2023

Ewa Miklaszewska\*  
ORCID: 0000-0003-2208-683X  
uumiklas@cyf-kr.du.pl

## Problemy stabilności dużych banków w świetle doświadczeń kryzysów finansowych

### Streszczenie

Artykuł koncentruje się na problemach związanych z kwestiami regulacyjnymi i nadzorczymi dotyczącymi stabilizowania dużych globalnych banków, które zostały ujawnione podczas niedawnych kryzysów: globalnego kryzysu finansowego z lat 2007–2009, kryzysu ekonomicznego związanego z pandemią COVID-19 w 2020 r. i niedawnych problemów banków Zachodniego Wybrzeża USA (marzec–maj 2023). Inspiracją do powstania tekstu były też dyskusje, jakie miały miejsce podczas konferencji: *This time is different: post-pandemic banking and financial markets*, która odbyła się w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie w kwietniu 2023 r. Celem artykułu jest analiza problemów ujawnionych przez kryzysy lub szoki zewnętrzne, oraz przedstawienie syntezy doświadczeń w aspekcie prowadzenia polityki publicznej wobec dużych banków.

**Słowa kluczowe:** kryzys finansowy, upadki banków, regulacje bankowe, TBTF

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

---

\* Ewa Miklaszewska – profesor, Katedra Bankowości i Globalnego Systemu Finansowego, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.



## Stability of large banks in light of the experience of financial crises

### Abstract

The article focuses on problems related to regulatory and supervisory problems of stabilizing large global banks, which were revealed during the recent crises: the global financial crisis of 2007–2009, the economic crisis related to the COVID-19 pandemic in 2020 and the recent problems of the US West Coast banks (March–May 2023). The text was also inspired by discussions that took place during the conference: “*This time is different: post-pandemic banking and financial markets*,” held at the Cracow University of Economics in April 2023. The purpose of the article is to analyze the problems revealed by crises or external shocks, and to provide a synthesis of experiences related to public policy towards large banks.

**Keywords:** financial crisis, bank failure, banking regulations, TBTF

**JEL codes:** G01, G21, G28

### Wstęp

Kryzysy finansowe są częstym zjawiskiem na rynkach finansowych, a każdy kryzys jest lekcją, która pomaga doskonalić system zarządczy w bankach oraz regulacyjno-nadzorczy w państwie lub na rynku globalnym. W znanej publikacji *This time is different* (Reinhard i Rogoff 2011) autorzy na podstawie analizy historycznej przekonują, że kryzysy mają bardzo powtarzalne schematy oparte na bańce spekulacyjnej, którą zazwyczaj ignorujemy. Często powodem niestabilności są problemy dużych banków, określanych jako TBTF. Po kryzysie finansowym 2008 r. reformy regulacyjno-nadzorcze miały położyć kres doktrynie „zbyt duży, by upaść”, zgodnie z którą największe instytucje bankowe są tak duże i integralnie połączone z systemem finansowym, że rząd nie może pozwolić sobie na ich upadek. W wyniku reform największe banki na świecie są znacznie lepiej skapitalizowane niż przed 2008 r., ale są też znacznie większe. Cztery największe chińskie banki zwiększyły swoje aktywa ponad trzykrotnie w ciągu ostatnich 10 lat, a JP Morgan dwukrotnie. Według S&P Global, wśród największych globalnych banków na koniec 2022 r. było 37 banków o aktywach powyżej 1 biliona dol. USA., z czego 11 w Chinach, 6 w USA, 5 we Francji, 4 w Japonii, 3 w Wielkiej Brytanii i Kanadzie i po jednym we Włoszech, Niemczech, Szwajcarii i Niderlandach.

Na tle tych procesów w artykule postawiono pytanie, czy duże globalne banki, które były główną przyczyną największego od dekad kryzysu finansowego w 2008 r., zdały *stress test* w kryzysie pandemii COVID-19 i jej następstwach oraz, jakie wnioski płyną z tych doświadczeń dla systemów regulacyjno-nadzorczych.

**Tabela 1. Największe globalne banki według aktywów na koniec 2022 r. (w bln dol. USA)**

Ranking	Bank	Siedziba	Aktywa
1	Industrial and Commercial Bank of China Ltd.	Chiny	5,7
2	China Construction Bank Corp.	Chiny	5,0
3	Agricultural Bank of China Ltd.	Chiny	4,9
4	Bank of China Ltd.	Chiny	4,2
5	JPMorgan Chase & Co.	USA	3,7
6	Bank of America Corp.	USA	3,0
7	Mitsubishi UFJ Financial Group Inc.	Japonia	2,9
8	HSBC Holdings PLC	Wielka Brytania	2,8
9	BNP Paribas SA	Francja	2,8
10	Crédit Agricole Group	Francja	2,5
11	Citigroup Inc.	USA	2,4
12	Postal Savings Bank of China Co. Ltd.	Chiny	2,0
13	Sumitomo Mitsui Financial Group Inc.	Japonia	2,0
14	Mizuho Financial Group Inc.	Japonia	1,9
15	Bank of Communications Co. Ltd.	Chiny	1,9
16	Wells Fargo & Co.	USA	1,9
17	Banco Santander SA	Hiszpania	1,8
18	Barclays PLC	Wielka Brytania	1,8
19	JAPAN POST BANK Co. Ltd.	Japonia	1,7
20	UBS Group AG	Szwajcaria	1,7

Źródło: [www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/research/the-world-s-100-largest-banks-2023](https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/research/the-world-s-100-largest-banks-2023)

W literaturze podaje się na ogół dwa podstawowe powody wprowadzania regulacji bankowych: zapewnienie bezpieczeństwa banków i ograniczenia ryzyka systemowego, oraz ochronę deponentów (Pyka i in. 2019). Ogromny wkład w zrozumienie roli banków w gospodarce oraz roli stabilności systemowej wnieśli laureaci Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 2022 r. – Ben Bernanke, Douglas Diamond i Philip Dybvig. W podstawowych pracach z lat 1980 podkreślali szczególnie przyczyny i konsekwencje paniki bankowej (Diamond, Dybvig 1983), oraz znaczenie efektywnej akcji kredytowej (Bernanke 2018 i 2022),

ilustrując to doświadczeniami Wielkiego Kryzysu z lat 30. XIX w. Na bazie tradycyjnego modelu paniki bankowej pokazali też, że banki są z natury niestabilne, ponieważ odpowiadają za długoterminowe źródła finansowania (kredyty hipoteczne, kredyty inwestycyjne dla firm) i jednocześnie posiadają krótkoterminowe zobowiązania w postaci depozytów. Komitet Noblowski w uzasadnieniu nagrody podkreślił też, że nieefektywność rynku kredytowego ma konsekwencje makroekonomiczne i sprawia, że recesja jest stosunkowo długa i poważna, co uzasadnia potrzebę zdecydowanej reakcji na systemowe kryzysy finansowe (KVA 2022). W retrospektywnej monografii Bernanke, Geithner i Paulson (2019) uczestniczący osobiście w zarządzaniu kryzysem z lat 2007–2009 wskazali, że był on klasycznym przykładem paniki na rynku finansowym, a zmasowane działania stabilizujące instytucje finansowe prowadzone przez Fed. i Sekretarza Skarbu USA H. Paulsona miały na celu nie tylko ratowanie instytucji finansowych, ale przede wszystkim gospodarki, poprzez podtrzymanie akcji kredytowej. To, że efektywny rynek kredytowy odgrywa podstawową rolę w rozwoju gospodarczym, dowodzą analizy danych empirycznych. Na koniec 2021 r. na rynku globalnym wartość kredytu bankowego dla sektora prywatnego w stosunku do PKB wynosiła, dla krajów o niskim dochodzie (LI) 12%, o średnim dochodzie (MI) 135%, a o wysokim dochodzie (HI) 162% (The World Bank 2022).

Banki zazwyczaj polegają na funduszach krótkoterminowych (depozyty, niezabezpieczone papiery wartościowe lub umowy odkupu), co powoduje, że są narażone na zmianę preferencji deponentów, a nawet panikę, podczas której klienci tracą zaufanie i w pośpiechu wycofują swoje środki. Klasycznym przykładem paniki na rynku finansowym są lata 1929–1933, kiedy doszło do zamarcia kanału kredytowego w USA, a ponad 40% z działających wówczas 25 000 banków upadło (Bernanke 1983). Podobnie symptomy paniki bankowej podczas kryzysu 2007–2009 spowodowały zarówno podwyższenie gwarancji dla depozytów, jak i zaburzenia w akcji kredytowej.

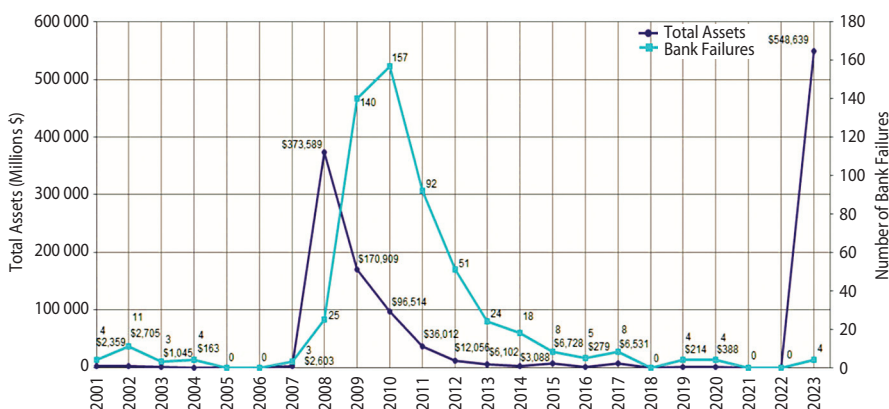
## 1. Dlaczego duże banki upadają?

Historia kryzysów bankowych wykazuje liczne błędy popełnione przez bankowców w diagnozie, strategii czy zarządzaniu ryzykiem, Ch. Calomiris (2015) podkreśla, że upadek banku może być spowodowany albo przez niespodziewany szok zewnętrzny, albo przez masowe wypłaty depozytów (tzw. run na bank). Zwraca też uwagę na efekt zarażenia związany z preferencją płynności wśród deponentów – różne czynniki mogą powodować nagły odpływ depozytów, w tym także psychologiczne. Allen (2009) upatruje przyczyn paniki bankowej i wycofywania wkładów w fundamentach ekonomicznych lub cyklach koniunkturalnych. W obu przypadkach natura kontraktu depozytowego jest pierwotną przyczyną niestabilności.

Wśród krajów wysoko rozwiniętych najwięcej udokumentowanych i dobrze zanalizowanych upadków banków miało miejsce w USA. Pomijając okres wielkiego kryzysu, wzmożona fala upadków nastąpiła w końcu lat 80. XX w. i po kryzysie 2008 r. Lata 1982–1993 to okres, kiedy upadło ok. 10% ogółu banków oraz 1/3 kas Savings

&Loans (S&L), co było związane głównie z kredytowaniem nieruchomości. Przy wzroście stóp procentowych banki mające długoterminowe kredyty o stałej i relatywnie niskiej stopie oraz finansujące kredyty krótkookresowymi depozytami o zmiennych i rosnących stopach nie mogły odbudować bazy kapitałowej (FDIC 2014). W zakresie liczby bankructw szczytowy okres to lata 2008–2012, kiedy upadło 465 banków (ok. 6% ogółu), co również było związane z problemami rynku nieruchomości (sekurytyzacja) (DeYoung 2015). W marcu 2023 r. upadły tylko cztery banki, ale o łącznych aktywach 548,6 mld dol. (FDIC 2023) (por. tab. 2).

**Rysunek 1. Liczba i wolumen aktywów upadających banków w USA w latach 2001–2023**



Źródło: FDIC, Bank Failures in Brief, 2001–2023, <https://www.fdic.gov/bank/historical/bank>

Analizując literaturę przedmiotu oraz sprawozdania instytucji regulacyjnych i nadzorczych (Fraser i Fraser 1991; IMF 2009; FDIC 2014; ECB 2015; Casu i in. 2022) można zidentyfikować powtarzające się, czy wręcz typowe przyczyny upadków banków:

- o podłożu psychologicznym: panika i run na depozyty,
- związane z zarządzaniem bankiem: złe zarządzanie ryzykiem, zwłaszcza kredytowym, niedokapitalizowanie, problemy z płynnością, niedopasowanie aktywów i pasywów lub brak dywersyfikacji aktywów,
- o podłożu regulacyjnym: nieadekwatne regulacje i nadzór bankowy,
- o podłożu reputacyjnym: skandale, defraudacja, powiązania polityczne, przekonanie o statusie TBTF,
- o podłożu makroekonomicznym, np. nadmiernie ekspansywna polityka pieniężna (niskie stopy procentowe) i fiskalna mogą powodować boomy kredytowe, wzrost zadłużenia gospodarstw domowych i przedsiębiorstw oraz przeinwestowanie w aktywa rzeczowe (bańka na rynku nieruchomości),
- związane z ryzykiem systemowym, które zawiera wszystkie czynniki, które mogą naruszyć stabilność finansową.

Tabela 2. Charakterystyka procesu upadłościowego banków w USA, marzec–lipiec 2023 r.<sup>a</sup>

Data upadku	Nazwa banku	Szacunkowe aktywa (mln \$ USA)	Szacunkowe depozyty (mln \$ USA)	Nabywca masy upadłościowej
10.03.2023	Silicon Valley Bank, Santa Clara, CA	209 000	175 400	FDIC przeniosła depozyty i aktywa do banku pomostowego, który następnie sprzedała First-Citizens Bank & Trust Company, Raleigh, NC
12.03.2023	Signature Bank, New York, NY	110 400	88 600	FDIC przejęła masę upadłościową, przejętą później przez Flagstar Bank, NA – spółkę córkę New York Community Bancorp, Inc., Westbury, NY.
1.05.2023	First Republic Bank, San Francisco, CA	229 100	103 900	Depozyty i aktywa przejęte przez JP Morgan Chase Bank.
28.07.2023	Heartland Tri-State Bank, Elkhart, KS	139	130	Depozyty i aktywa przejęte przez Dream First Bank, NA.

<sup>a</sup> Szeroką charakterystykę problemów finansowych banków w USA w marcu 2023 r. zawiera artykuł Michalewicz (2023).

Źródło: FDIC, Bank Failures in Brief, 2001–2023, <https://www.fdic.gov/bank/historical/bank>

Według FDIC (2014), banki są bardzo podatne na niestabilność makroekonomiczną, która jest szczególnie groźna jeśli występuje:

- presja na wycenę – ceny aktywów są wysokie w stosunku do fundamentów ekonomicznych lub norm historycznych,
- w sytuacji nadmiernego zaciągania kredytów przez przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe,
- w sytuacji nadmiernej dźwigni finansowej powodującej ryzyko, że instytucje finansowe nie będą miały wystarczającej zdolności do absorpcji strat w przypadku niekorzystnych wstrząsów,
- w sytuacji krótkookresowego finansowania depozytowego, przy braku płynności aktywów, co może zachęcać inwestorów do szybkiego wycofywania środków w przypadku runu. Instytucje finansowe mogą być wtedy zmuszone do szybkiej sprzedaży aktywów, ponosząc znaczne straty, a potencjalnie nawet stając się niewypłacalnymi.

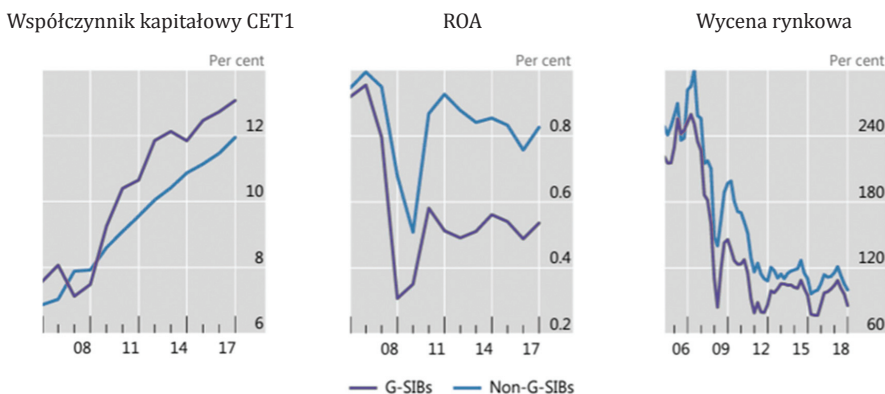
Powody niestabilności i idące za tym priorytety nadzorcze zmieniają się też w czasie, w zależności od sytuacji na rynku globalnym i lokalnym. Na rok 2023 FED za główne ryzyka i priorytety nadzorcze uważa (FED 2023a, 2023b):

- ryzyko kredytowe, głównie w zakresie portfeli kredytowych o podwyższonym ryzyku oraz zdolności do spłaty kredytów w sytuacji niestabilnych stóp procentowych, koncentracja portfela, zwłaszcza w zakresie kredytów hipotecznych,
- ryzyko płynności, zwłaszcza w zakresie planów awaryjnego finansowania, oraz pokrycia płynności nieubezpieczonych depozytów,
- inne ryzyka, głównie stopy procentowej, papierów wartościowych, adekwatności kapitałowej, ryzyka operacyjnego, w tym zarządzanie ryzykiem kontrahenta, oraz cyberryzyka i ryzyka technologiczne.

Priorytety te wynikają z doświadczenia kryzysu banków regionalnych w USA w marcu 2023 r., gdzie niestabilne otoczenie gospodarcze i rosnące stopy procentowe wpłynęły na ryzyko kredytowe i płynności. Wartość księgową inwestycyjnych papierów wartościowych znacznie spadła, a w przypadku niektórych banków odbiło się to na ich kapitale. Problemy te pokazały także ryzyko związane z koncentracją źródeł finansowania i złym zarządzaniem ryzykiem stopy procentowej (Acharya i in. 2023).

Ryzyko systemowe stwarzane przez bank zależy od jego znaczenia systemowego i odporności (ECB 2020). W wyniku restrukturyzacji pokryzysowej duże banki – G-SIBs, stały się bardziej odporne dzięki zwiększeniu buforów kapitałowych i przejściu na bardziej stabilne źródła finansowania (Hryckiewicz i in. 2022). Problemem pozostaje ich niska rentowność. Pomiar ryzyka systemowego pozostaje jednak trudny, gdyż miary ryzyka systemowego mogą nie doceniać wpływu złożonych powiązań w sektorze bankowym, zwłaszcza w okresach napięć, ryzyko może migrować poza tradycyjny sektor bankowy, a tym samym poza zakres ram G-SIB. Ryzyko systemowe i pokusa nadużycia nie są też bezpośrednio obserwowalne (Goel, Lewrick, Mathur 2019).

**Rysunek 2. Porównanie podstawowych wskaźników dla G-SIBs i pozostałych banków**



Źródło: C. Buch, *Financial Stability and Too-Big-to-Fail after the Covid-19 Pandemic*, Deutsche Bundesbank, 16.12.2020, <https://www.bundesbank.de/en/press/speeches/financial-stability-and-too-big-to-fail-after-the-covid-19-pandemic-854084#tar-4>

Analizując stabilność dużych banków, na ogół słabo akcentowane są czynniki polityczne, które tworzą motywację do działań ryzykownych lub nawet hazardowych. Calomiris (2015) i Calomiris i Haber (2014) pokazują, że chroniczne kryzysy bankowe i brak rozwiniętej akcji kredytowej nie są dziełem przypadku, np. w USA od 1849 r. było 12 kryzysów systemowych, w Kanadzie żadnego, a w Argentynie kryzys jest permanentny. Autorzy konkludują, że kryzysy bankowe powodowane są często przez interwencje polityczne i lobbying grup interesów. Podobne wnioski wyciąga Royo (2013 i 2020) na podstawie doświadczeń hiszpańskich. Jego książki analizują polityczne korzenie kryzysów bankowych w Hiszpanii i koncentrują się na procesie negocjacji politycznych w bankach regionalnych (caja, kataloński caixa) które były własnością lokalnych samorządów. Banki komercyjne i lokalne cajas miały inne systemy i podejścia regulacyjne. Te drugie, poprzez naciski grup interesów znacząco przyczyniły się do napędzania banki na rynku nieruchomości przed 2007 r., a poprzez kierowanie ogromnych kredytów do sektora budowlanego i nieruchomości spowodowały *property-linked* kryzys. Stworzono też system szczodrego finansowania rządów regionalnych. W rezultacie, z 45 cajas istniejących na początku kryzysu w 2007 r., tylko dwie przetrwały w pierwotnej formie, co w efekcie doprowadziło do likwidacji modelu banków lokalnych w Hiszpanii. Restrukturyzacja cajas pochłonęła też ogromne fundusze rządowe i europejskie. Rząd hiszpański podjął wiele działań, między innymi tworząc specjalną instytucję Frob (Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria) w 2009 r., której celem była pomoc w restrukturyzacji i konsolidacji hiszpańskiego sektora bankowego. W odpowiedzi na kryzys, w grudniu 2010 r. siedem dużych kas regionalnych połączyło się, tworząc nowy konglomerat bankowy – Bankia, który stał się bankiem TBTF (czwarty największy bank Hiszpanii). W 2012 r. bank został częściowo znacjonalizowany przez rząd Hiszpanii i otrzymał 4,5 mld euro pomocy rządowej. Szacowana pomoc dla Bankii z funduszy europejskich wyniosła 22 mld euro. Dopiero na początku 2021 r. udało się zakończyć restrukturyzację – Bankia została połączona z trzecim co do wielkości bankiem hiszpańskim, Caixa Bank (Caixa Bank 2023). Doświadczenia hiszpańskie pokazują też, jak kryzys banków regionalnych przenosił się stopniowo z poziomu lokalnego na poziom narodowy oraz europejski (finansowanie restrukturyzacji).

## 2. Dlaczego duże banki są stabilizowane ze środków publicznych

Bezpieczeństwo finansowe stanowi podstawę funkcjonowania systemu bankowego i traktowane jest często jako dobro publiczne (Koleśnik 2019). Wśród głównych przyczyn globalnego kryzysu finansowego 2008 r. na czołowym miejscu wymienia się ryzyko systemowe, związane z działalnością dużych grup finansowych i ich ryzykowny model biznesowy, oparty na krótkoterminowym finansowaniu ryzykownych aktywów oraz złożonej strukturze. Czynniki, które doprowadziły globalny system finansowy do tak głębokiego kryzysu, były wielokrotnie analizowane w literaturze

przedmiotu i często wskazywano na ryzykowny model biznesowy banków globalnych – odejście od tradycyjnego modelu pośrednictwa w kierunku modelu firmy produkcyjnej i jego następstw, w tym zmiany podejścia do kredytu w procesach sekurytyzacyjnych (Allen i in. 2011). Jednak decyzje banków i inwestorów były często racjonalną odpowiedzią na wadliwą architekturę globalnego rynku finansowego i niewłaściwe bodźce. Zachęty do podejmowania ryzyka, szczególnie przez duże globalne konglomeraty, były nieproporcjonalne w stosunku do ich konsekwencji (Saunders 2012).

W tym kontekście ciekawe wyniki przyniosła ankieta, przeprowadzona prawie dziesięć lat po kryzysie przez The University of Chicago wśród czołowych ekonomistów amerykańskich i europejskich. Pytano o to, co ich zdaniem przyczyniło się w największym stopniu do kryzysu 2008 roku. Panel ekspertów był zadziwiająco zgodny – główni winowajcy to wadliwe regulacje finansowe i brak adekwatnego nadzoru nad sektorem finansowym, niedoszacowanie ryzyka związanego z papierami wartościowymi stworzonymi przy użyciu inżynierii finansowej oraz wadliwe bodźce i oszustwa na rynku hipotecznym (tab. 3). Zarówno amerykańscy, jak i europejscy ekonomiści byli też zgodni, że winnych było wiele istotnych czynników, co przyczyniło się do złożoności i dotkliwości kryzysu. Status banku TBTF był na stosunkowo dalekim miejscu.

Bank zbyt duży, by upaść (TBTF) to termin charakteryzujący dużą, złożoną instytucję finansową opartą na nieobserwowalnej *ex ante* możliwości, że rząd podejmie interwencję finansową, gdy bank znajdzie się w trudnej sytuacji, gdyż uczestnicy rynku oceniają, iż jego upadek spowodowałby tak poważne zakłócenia w systemie finansowym, iż wynikające z tego skutki gospodarcze i społeczne byłyby nie do zaakceptowania przez rząd (CRS 2021). Cechy, które mogą sprawić, że instytucja będzie tak ważna dla funkcjonowania systemu finansowego, obejmują jej wielkość, wzajemne powiązania, złożoność lub centralną rolę na danym rynku lub w danym sektorze. Wielu analityków uważa, że pokryzysowe rozwiązania regulacyjne są niewystarczające i nie rozwiązują kwestii ryzyka systemowego, jakie tworzą banki TBTF. Problemy dla stabilności niesie nie tylko wielkość nominalna banku, ale też relatywna (*systemic size*) – wielkość aktywów banku w stosunku do krajowego PKB (Demirgüç-Kunt, Huizinga 2011).

W literaturze przedmiotu pojawia się wiele prac próbujących polemizować z doktryną TBTF. Np. Duffie (2011) kładzie nacisk na nadmierną wrażliwość na ryzyko banków o profilu inwestycyjnym i pokazuje, że model tradingowy jest inherentnie niestabilny i, jak relacje banku z klientami i partnerami biznesowymi gwałtownie się zmieniają, gdy jego wypłacalność jest zagrożona – następuje ucieczka krótkoterminowych wierzycieli, funduszy hedgingowych oraz utrata usług rozliczeniowych i rozrachunkowych. Z kolei Moosa (2010) stwierdza, że regulacja rynków i instytucji finansowych była historycznie skoncentrowana na ograniczaniu ryzyka i utrzymaniu stabilności finansowej dużych banków. Podczas kryzysu 2008 r. nadzorcy w USA przyjęli podejście *cherry picking* do przyznawania statusu TBTF, a tym samym ratowania instytucji finansowych, co ilustruje odmowa udzielenia pomocy



finansowej Lehman Brothers, ale ratowanie Bear Stearns. Ochrona TBTF pobudza działania lobbujące i tworzy pokusę nadużycia dla dużych banków o znacznej skali. Kiedy rząd przeznacza miliardy dolarów na niestabilne instytucje finansowe, pośrednio gwarantuje też ich ochronę przed upadłością w przyszłości. Również inne prace pokazują, że status TBTF pozwala ciągle dużym bankom osiągać premię z tym związaną (SNB 2021).

**Tabela 3. Ranking czynników wpływających na kryzys z 2008 r.  
– wyniki badania ankietowego z 2017 r. (skala rankingowa 0–5)**

	<b>Czynnik</b>	<b>Odpowiedzi panelistów</b>
<b>A</b>	Nieodpowiednie lub wadliwe regulacje i nadzór nad sektorem finansowym (obejmujący infrastrukturę finansową, banki, instytucje pozabankowe i wzajemne powiązania w systemie)	4,34
<b>B</b>	Niedoszacowanie ryzyka związanego z papierami wartościowymi stworzonymi za pomocą inżynierii finansowej	4,08
<b>C</b>	Wadliwe bodźce, oszustwa lub oba te czynniki w emisji i sekurytyzacji kredytów hipotecznych	3,74
<b>D</b>	Runy bankowe wynikające z krótkoterminowych zobowiązań finansujących długoterminowe aktywa	3,69
<b>E</b>	Błędy agencji ratingowych	3,67
<b>F</b>	Przekonania o wzroście cen nieruchomości	3,62
<b>G</b>	Wzrost poziomu zadłużenia amerykańskich gospodarstw domowych w 2007 r.	3,08
<b>H</b>	Przekonanie banków, że ich instytucje są zbyt duże, by upaść	2,75
<b>I</b>	Zaangażowanie rządu w subsydiowanie kredytów hipotecznych i własności domów	2,53
<b>J</b>	Brak równowagi między globalnymi oszczędnościami a kanałami inwestowania tych oszczędności	2,23
<b>K</b>	Luźna polityka pieniężna prowadzona przez Fed lub banki centralne na całym świecie	2,01
<b>L</b>	Księgowanie według wartości rynkowej finansowych aktywów bankowych	1,78

Źródło: 2017 University of Chicago, Initiative on Global Markets: Economic Experts Panel, <https://www.kentclarkcenter.org/surveys-special/factors-contributing-to-the-2008-global-financial-crisis>

Dominujący nurt literatury koncentruje się jednak na akceptacji i lepszym monitorowaniu takich banków. Ball (2018) uważa, że decyzja o dopuszczeniu do upadku Lehmana była błędem – decydenci nie docenili skutków upadku banku dla ryzyka systemowego i stanu gospodarki, przez co zaostrzono kryzys. Przykładem ratowania banku TBTF, ze względu na potencjalne skutki jego upadku, jest szwajcarski Credit Suisse, którego rywal – UBS zgodził się kupić w marcu 2023 r. za 3 miliardy franków szwajcarskich (3,3 miliarda dolarów) w transakcji przygotowanej przez szwajcarski rząd, bank centralny i regulatora rynku, aby uniknąć załamania systemu finansowego kraju, mimo że ankieta przeprowadzona przez szwajcarski instytut badań ekonomicznych KOF (Reuters 2023) wśród szwajcarskich ekonomistów pokazała, że nie było to optymalne rozwiązanie. Ankietowani preferowali nacjonalizację i ewentualną późniejszą sprzedaż Credit Suisse, co pozwoliłoby zachować intensywność konkurencji na szwajcarskim rynku bankowym, jednocześnie jednak tworząc ryzyko dla szwajcarskich podatników. Sondaż przeprowadzony przez kolejną firmę – GFS Bern (FT 2023) wykazał, że 54% społeczeństwa nie zgadzało się z przejęciem, a tylko 35% je popierało. Około 40% ankietowanych uważało, że tymczasowe przejęcie Credit Suisse przez państwo byłoby lepszym rozwiązaniem. Jednak 51% uznało bankructwo banku za gorsze rozwiązanie niż transakcja z UBS.

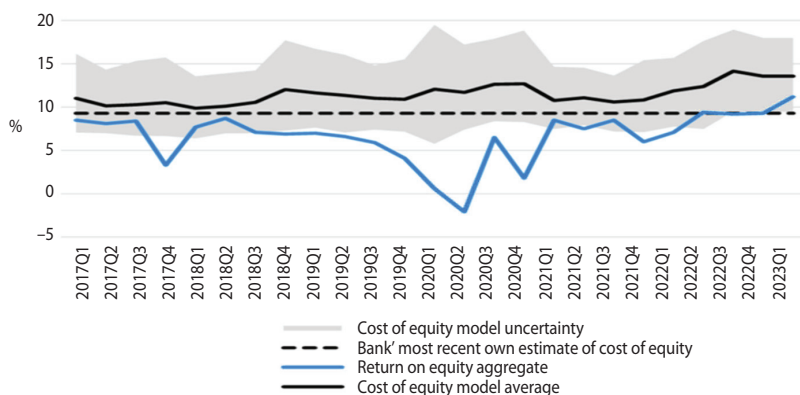
### 3. Kryzys ekonomiczny 2020 r. jako test odporności systemowej

Nowe otoczenie bankowe po roku 2000, związane w dużej mierze ze skutkami pandemii COVID-19, miało ogromny wpływ na zarządzanie ryzykiem i efektywność banków w większości krajów – szok wywołany pandemią spowodował silne zakłócenie trendów makroekonomicznych i doprowadził do znacznego zwiększenia deficytów budżetowych oraz odwrócenie tendencji do kontrolowania długu publicznego. Europa Środkowo-Wschodnia, która była na ogół izolowana przed wcześniejszymi szokami, tym razem podążyła za globalnymi trendami – wpływ deficytu budżetowego i długu publicznego oraz udziału rządowych papierów wartościowych w aktywach bankowych okazał się mieć istotnie negatywny wpływ na rentowność banków (Miklaszewska, Kil 2023). Pandemia w mniejszym stopniu odbiła się na stabilności sektora bankowego. Banki, jak podkreśla się w wielu publikacjach, weszły w kryzys 2020 r. wzmocnione przez nowy reżim regulacyjny i silnie dokapitalizowane (Chesini 2023), więc szok odbił się nie tyle na stabilności, ile rentowności sektora (rys. 3), która jednak od końca 2022 r. się poprawia (Marcinkowska 2023).

Problemy ze stabilnością banków w niektórych krajach, głównie USA i Szwajcarii, pojawiły się dopiero z czasem. Kryzys amerykańskich banków regionalnych w marcu 2023 r. pokazał, że polityka fiskalna i monetarna po pandemii przyczyniły się do zwiększenia ryzyka podejmowanego przez banki – niskie stopy procentowe sprawiły, że inwestycje w papiery wartościowe stały się atrakcyjne, podczas gdy ekspansja monetarna i działania stymulujące gospodarkę po pandemii napędzały wzrost depozytów, zwłaszcza nieubezpieczonych. W bankach Zachodniego Wybrzeża USA depozyty hurtowe zalały banki, a banki wykorzystały je do zakupu pozornie nisko

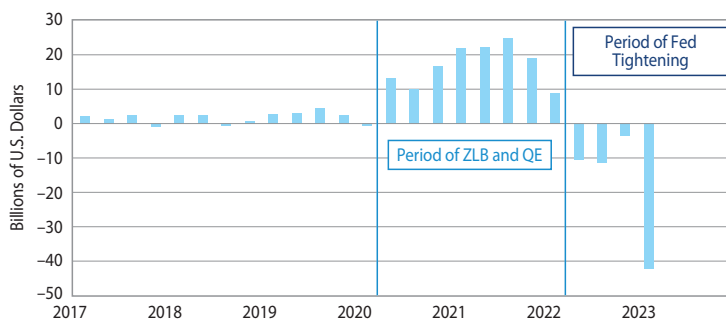
ryzykownych długoterminowych obligacji rządowych i gwarantowanych papierów wartościowych zabezpieczonych hipoteką. Jednak z czasem rosnące stopy procentowe naraziły banki na straty – niegdyś lojalni deponenci zaczęli uciekać (rys. 4), zmuszając banki do pokrycia odpływu depozytów poprzez sprzedaż aktywów po cenie rynkowej ze stratą, a ich poduszka kapitałowa stała się fikcją księgową. Run na SVB 9 marca 2023 r. spowodował ucieczkę 42 mld USD depozytów w ciągu jednego dnia, a następujący po runie upadek Silicon Valley Bank spowodował konieczność działań prewencyjnych przed wystąpieniem ryzyka systemowego – ochroną objęto wszystkie depozyty zgromadzone w banku, w tym hurtowe, zapewniono też że podobną ochroną będą objęte inne banki w wypadku runu. Tak też się stało w kolejnych upadkach, jak Signature Bank (NY) i First Republic Bank (San Francisco). W sumie w okresie maj–lipiec upadły cztery regionalne banki w USA, a koszty ich restrukturyzacji zbliżyły się do rekordu z lat 2007–2009 (Acharya i in. 2023).

Rysunek 3. Koszt kapitału i zwrot z kapitału dla 27 banków giełdowych z grupy G-SIBs



Źródło: ECB Banking Supervision (2023).

Rysunek 4. SVB: Kwartalne zmiany w bazie depozytowej, mld USD, 2017–2023



Źródło: Acharya i in. 2023.

## Podsumowanie

Globalny kryzys finansowy z lat 2007–2009 był szokiem dla globalnego systemu finansowego, tym bardziej że najsilniej dotknął duże banki globalne, uchodzące za liderów w zarządzaniu ryzykiem i w efektywności. Bezpośrednie powody to przede wszystkim błędy w polityce kredytowej i modelu biznesowym banków, przy relatywnie wysokiej dźwigni finansowej lub stosunkowo niskim poziomie ich kapitalizacji. Koszty restrukturyzacji banków na wiodących rynkach finansowych były rekordowe. Brak mechanizmów umożliwiających elastyczne i skuteczne prowadzenie upadłości banków należących do kategorii SIBs, a tym bardziej G-SIBs, był też jedną z przyczyn systemowego charakteru kryzysu (Buckley i in. 2021). W wyniku kosztownych doświadczeń wdrożono wiele programów restrukturyzacyjnych, w tym wykorzystujących nowe regulacje z zakresu przymusowej restrukturyzacji banków (*resolution*), które miały rozwiązać problem upadku banków TBTF, a banki systemowo ważne wydawały się wzmocnione i stabilne. Niestety, w marcu 2023 r. globalny rynek finansowy po raz kolejny został zaskoczony kryzysem kilku banków w USA, który miał symptomy, a przynajmniej potencjał przekształcenia się w kryzys systemowy. Tym razem główną przyczyną było niewłaściwe zarządzanie ryzykiem, szczególnie stopy procentowej i bazą depozytową, zwłaszcza w bankach Zachodniego Wybrzeża USA. Unaczniło to powstanie nowych obszarów wrażliwości dla sektorów bankowych w wielu innych krajach (The Economist 2023).

Analiza niedawnych kryzysów bankowych, zwłaszcza obejmujących duże banki, przyczyniła się do zaakcentowania nie tylko problemów nieumiejętnego zarządzania ryzykiem przez banki, ale też problemów regulacyjno-nadzorczych. Polityka gospodarcza po pandemii zachęcała banki do podejmowania nadmiernego ryzyka, na co pozwalały też rażące błędy w nadzorze bankowym. Jak stwierdził Przewodniczący Rady ds. Nadzoru Bankowego ECB, A. Enria (ECB 2023), w okresie pokryzysowym skupiono się na opracowywaniu coraz bardziej precyzyjnych regulacji, które w założeniu dokładnie mierzą wszystkie rodzaje ryzyka. Takie podejście skutkuje jedynie nadmierną złożonością, uciążliwymi procedurami i nadmiernymi nagrodami dla instytucji, które są w stanie oszukać system. Doświadczenia z niedawnych wydarzeń podkreślają natomiast konieczność lepszej jakości działania i instytucjonalnego wzmocnienia nadzorców rynku finansowego.

Pomimo silnych regulacji ostrożnościowych, wprowadzonych po globalnym kryzysie finansowym z pierwszej dekady XXI w., jest jeszcze wiele do zrobienia, aby nie tylko rozpoznać oznaki niestabilności w bankach, ale także wprowadzić bardziej elastyczne i skuteczne metody zapobiegania kryzysom.

Kryzysy banków amerykańskich z 2023 r. wymagają nowego spojrzenia na politykę ochrony depozytów (Acharya i in. 2023). Kryzys banków Zachodniego Wybrzeża w USA udowodnił także, że nadmierna koncentracja na stabilności banków systemowo ważnych (SIBs) nie jest dobrą praktyką, a niemal wszystkie kryzysy bankowe mają potencjalnie skutki systemowe. Nie tylko duże banki, ale także banki średniej wielkości mogą wywoływać efekt domina, który spowoduje konieczność interwencji władz publicznych.

Drugim wnioskiem z dokonanego przeglądu jest to, że środki deponentów w bankach narażone są na zmiany preferencji klientów, a nawet zachowania paniczne (tzw. run na bank). Częściowe ubezpieczenie depozytów nie jest więc wystarczające w okresie paniki. Z kolei gwarancja *ex ante* wszystkich depozytów jest bardzo kosztowna. W związku z tym rozważane są inne innowacyjne rozwiązania. Do nich należy przede wszystkim koncepcja cyfrowej waluty banku centralnego jako wirtualnej waluty narodowej (IMF 2023). Przy czym wyróżnia się dwie kategorie tej architektury monetarnej, tj. hurtową i detaliczną<sup>1</sup>. Mimo oparcia CBDS o blockchain, podobnie jak bitcoin i jemu podobne kryptowaluty, z istoty CBDC wynika, że nie może to być jednostka zdecentralizowana gdyż będzie regulowana przez bank centralny. Jako zalety tego rozwiązania wskazuje się przede wszystkim ułatwienia w polityce pieniężnej, dokładniejsze monitorowanie systemu ekonomicznego i możliwość reakcji w czasie rzeczywistym, co ma przyczynić się do większej stabilności i bezpieczeństwa w systemie. Z kolei z perspektywy użytkowników będzie to oznaczać m.in. pełny wgląd regulatora w ich finanse. Prace nad tym rozwiązaniem są zaawansowane w wielu krajach

## Bibliografia

Acharya V., Richardson M., Schoenholtz K., Tuckman B. (eds.) (2023), *SVB and Beyond: The Banking Stress of 2023*, NYU Stern/CEPR, [cepr.org/publications/books-and-reports/svb-and-beyond-banking-stress-2023](https://cepr.org/publications/books-and-reports/svb-and-beyond-banking-stress-2023)

Allen F., Babus A., Carletti E. (2009), *Financial Crises: Theory and Evidence*, „Annual Review of Financial Economics”, vol. 1/1.

Allen F., Beck T., Carletti E., Lane P., Schoenmaker D., Wagner W. (2011), *Cross-border Banking in Europe: Implications for Financial Stability and Macroeconomic Policies*, CEPR, London.

Ball L. (2018), *The Fed and Lehman Brothers: Setting the Record Straight on a Financial Disaster*, Cambridge University Press, Cambridge.

Bernanke B.S. (2018), *The Real Effects of Disrupted Credit: Evidence from the Global Financial Crisis*. „Brookings Papers on Economic Activity”, Fall.

Bernanke B.S. (2022), *Banking, Credit, and Economic Fluctuations. Nobel Prize Lecture*, <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2022/bernanke/lecture>.

Bernanke B.S., Geithner T., Paulson H.M. (2019), *Firefighting. The Financial Crisis and its Lessons*, Profile Books, London.

<sup>1</sup> Hurtowe CBDC są tworzone wyłącznie dla profesjonalnych uczestników rynku – nadają się do transakcji międzybankowych, transakcji w handlu międzynarodowym lub do rozliczeń. Detaliczne CBDC miałyby być wykorzystywane przez podmioty niefinansowe. Lista krajów, które wykazały zainteresowanie stworzeniem własnej waluty cyfrowej obejmuje m.in. Chiny (lider w pracach koncepcyjno-wdrożeniowych), Japonia (w marcu 2021 r. regulator ogłosił utworzenie komisji ds. CBDC) poza Azją można wymienić Bahamy, Karaiby Wschodnie, Rosję, Szwecję, Ukrainę a także Unię Europejską (Chodyniecki 2022).

Buch C. (2020), *Financial Stability and Too-Big-to-Fail after the Covid-19 Pandemic*, Deutsche Bundesbank, 16 Dec., <https://www.bundesbank.de/en/press/speeches/financial-stability-and-too-big-to-fail-after-the-covid-19-pandemic-854084#tar-4>

Buckley R., Avgouleas E., Arner D. (2021), *Three Major Financial Crises: What Have we Learned?*, w: *Regulation and the Global Financial Crisis: Impact, Regulatory Responses and Beyond*, ed.: D. Cash. R. Goddard, Routledge, New York.

Caixa Bank (2023), *About Bankia*, <https://multimedia.caixabank.es/lacaixa/ondemand/criteria/bankia/en/about-bankia.html>

Calomiris Ch. (2015), *Bank Failures, the Great Depression, and other „Contagious” Events*, [w:] *The Oxford Handbook of Banking*, ed. A.N. Berger, P. Molyneux, J.O.S. Wilson, Oxford Univ. Press, Oxford.

Calomiris Ch., Haber S. (2014), *Fragile By Design: The Political Origins of Banking Crises and Scarce Credit*, Princeton University Press, Princeton.

Casu B., Girardone C., Molyneux P. (2022), *Introduction to Banking*, Pearson, Harlow.

Chesini G. (2023), *The Impact of the Covid-19 Pandemic on European Bank Regulation and Supervision*, [w:] *COVID-19 and European Banking Performance*, red. P. Wachtel, E. Miklaszewska, Routledge, New York.

Chodynieski P. (2022), *Co to jest cyfrowa waluta banku centralnego (CBDC)*, 22 grudnia, [fin-techportal.pl](https://fin-techportal.pl) (dostęp 30.09.2023).

CRS (2021), *Over the Line: Asset Thresholds in Bank Regulation*, Congressional Research Service Report R46779, May 3, <https://crsreports.congress.gov>

Demirgüç-Kunt A., Huizinga H. (2011), *Do we Need Big Banks? Evidence on Performance, Strategy and Market Discipline*. CEPR Discussion Paper 8276, London.

Diamond D., Dybvig P. (1983), *Bank Runs, Deposit Insurance and Liquidity*, „Journal of Political Economy”, vol. 91/3.

DeYoung R. (2015), *Banking in the US*, [w:] *The Oxford Handbook of Banking*, red. A. Berger, P. Molyneux, J. Wilson, Oxford Univ. Press. Oxford.

Duffie D. (2011), *How Big Banks Fail*. Princeton Univ. Press, Princeton.

ECB (2015), *Commercial Bank Failures during the Great Recession*, Working Paper Series 1779, April.

ECB (2020), Montagna M., Torri G., Covi G., *On the Origin of Systemic Risk*, Working Paper Series No 2502, December.

ECB Banking Supervision (2023), Enria A., *Well-Run Banks don't Fail – Why Governance is an Enduring Theme in Banking Crises*, 1 June, <https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/speeches/date/2023/html/ssm.sp230601~0d92d89e8c.en.html>.

FDIC (2014), Bennett R.L., Unal H., *Understanding the Components of Bank Failure Resolution Costs*, July, [www.fdic.gov/analysis/cfr/2014/wp2014/2014-04.pdf](https://www.fdic.gov/analysis/cfr/2014/wp2014/2014-04.pdf)

FED (2023a), Board of Governors: *Supervision and Regulation Report*, May [www.federalreserve.gov/publications/files/202305-supervision-and-regulation-report.pdf](https://www.federalreserve.gov/publications/files/202305-supervision-and-regulation-report.pdf)

FED (2023b), Board of Governors: *Financial stability*, <https://www.federalreserve.gov/financial-stability/types-of-financial-system-vulnerabilities-and-risks.htm>

Financial Times (2023), *Majority of Swiss Want New UBS-Credit Suisse Mega Bank Split Up*, [www.ft.com/content/79c2c955-effc-459b-beea-ee8b6fb28133](http://www.ft.com/content/79c2c955-effc-459b-beea-ee8b6fb28133) Majority of Swiss want new UBS-Credit Suisse mega bank split up, March 24.

Fraser D.R., Fraser L.M. (1991), *Evaluating Commercial Bank Performance: A Guide to Financial Analysis*, Probus Professional Pub.

Goel T., Lewrick U., Mathur A. (2019), *Playing it Safe: Global Systemically Important Banks after the Crisis*, „BIS Quarterly Review”, 22 September.

Hryckiewicz A., Pawlowski P., Mazur P.M., Borsuk M. (2022), *Sovereign Debt Holding and Bank Sensitivity toward Market Risk: An Alternative View of the Bank-Sovereign Problem*, „International Journal of Central Banking”, December.

IMF (2009), Poghosyan T., Cihak M., *Distress in European Banks: An Analysis Based on a New Dataset*, January, [www.bookstore.imf.org](http://www.bookstore.imf.org)

IMF (2023), Henriquez M., *Early Lessons from the Recent Banking Turmoil*, 9 May, [www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/Series/Analytical-Series/cafe-econ-early-lessons-from-the-recent-banking-turmoil](http://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/Series/Analytical-Series/cafe-econ-early-lessons-from-the-recent-banking-turmoil)

Koleśnik J. (2019), *Bankowe ryzyko systemowe – źródła i instrumenty redukcji*, Difin, Warszawa.

KVA (2022), The Royal Swedish Academy of Sciences, „Financial Intermediation nad the Economy”, Oct. 10.

Marcinkowska M. (2023), *Ryzyko w europejskim systemie bankowym*, „Bezpieczny Bank”, nr 2.

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

Miklaszewska E., Kil K. (2023), *The Impact of the COVID-19 Pandemic on Bank Stability and Performance in the CEE Region*, [w:] *COVID-19 and European Banking Performance*, red. P. Wachtel, E. Miklaszewska, Routledge, New York.

Moosa I. (2010), *The Myth of Too Big To Fail*, Palgrave Macmillan, New York.

Pyka I., Zygierewicz M., Bolibok P., Nocoń A. (2019), *Polityka makroostrożnościowa w regulowaniu stabilności sektora bankowego*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.

Reinhard C.N., Rogoff K.S. (2011), *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton University Press, Princeton.

Reuters (2023), *Swiss Economists Question UBS Takeover of Credit Suisse in Poll*, [Reuters.com/business/finance/swiss-economists-question-ubs-takeover-credit-suisse-poll-2023-03-31](http://Reuters.com/business/finance/swiss-economists-question-ubs-takeover-credit-suisse-poll-2023-03-31), March 31.

Royo S. (2013), *Lessons from the Economic Crisis in Spain*, Palgrave Macmillan, New York.

Royo S. (2020), *Why Banks Fail: The Political Roots of Banking Crises in Spain*, Palgrave Macmillan, New York.

Saunders A. (2012), *Financial Institutions In and Out of Crisis*, World Scientific, London.

SNB (2021), Allenspach N., Reichmann O., Rodriguez-Martin J., *Are Banks Still 'Too Big to Fail'? – A Market Perspective*, Working Papers No. 18.

The Economist (2023), *What really went wrong at Silicon Valley Bank*, March 13, <https://www.economist.com/leaders/2023/03/13/what-really-went-wrong-at-silicon-valley-bank>

The University of Chicago Booth School of Business (2017), *What Economists Think Caused the Financial Crisis*, Oct. 20, <https://www.kentclarkcenter.org/surveys-special/factors-contributing-to-the-2008-global-financial-crisis/>

The World Bank (2022), *World Development Indicators*, <https://data.worldbank.org/indicator>.



Marta Karaś\*

ORCID: 0000-0003-2589-8147

Marta.Karas@ue.wroc.pl

Michał Stachura\*\*

ORCID: 0000-0002-0115-3522

michal.stachura@ujk.edu.pl

# Modelowanie efektu zarażania ryzykiem systemowym w wybranych systemach bankowych w Europie

## Streszczenie

Zarażanie jest elementem ryzyka systemowego, którego pomiar stanowi szczególne wyzwanie w europejskim sektorze bankowym głównie w związku z dostępnością informacji i danych oraz specyfiką powiązań kapitałowych banków matek i ich podmiotów zależnych. Artykuł przedstawia nowe ujęcie pomiaru efektu zarażania generowanego nie tylko przez banki notowane na giełdzie, ale też przez nienotowane, ale systemowo ważne banki własnościowo powiązane z notowanymi systemowo ważnymi bankami europejskimi. Autorskie ujęcie pomiaru jest zilustrowane badaniem empirycznym z zastosowaniem miary  $\Delta CoVaR$  dla 58 banków w okresie od stycznia 2006 r. do kwietnia 2023 r., w którym przeanalizowano zarażanie dla 13 grup powiązanych banków. Proponowana metoda pozwala istotnie powiększyć pulę systemowo ważnych banków, które można objąć analizą, a zastosowana uwzględni w pomiarze zarówno aspekty ryzyka systemowego charakterystyczne dla banku głównego, jak i banków powiązanych oraz specyfikę turbulencji, charakterystyczną dla analizowanych systemów krajowych. Metoda stanowi zatem dobrą alternatywę dla regulatorów i banków centralnych wielu krajów europejskich, gdzie zastosowanie miary  $CoVaR$  w ujęciu klasycznym nie jest w pełni wystarczające.

**Słowa kluczowe:** ryzyko systemowe, portfelowe miary ryzyka,  $CoVaR$ , banki systemowo ważne, zarażanie

**Kody JEL:** G32, C58, E44

---

\* Marta Karaś – doktor, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.

\*\* Michał Stachura – doktor, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach.

## Modelling the effect of systemic risk contagion in selected banking systems in Europe

### Abstract

Systemic contagion measurement is challenging in the European banking sector due to data availability issues and the specific nature of strong ownership ties between parent institutions and their subsidiaries. The paper presents a new approach that allows measuring the contagion effect generated by non-listed systemically important European banks based on their ties with listed – systemically important European banks. This approach is illustrated by an empirical study applying  $\Delta\text{CoVaR}$  to 58 banks in the period 01.2006–04.2023, in which contagion was analyzed for 13 groups of related banks. The proposed approach makes it possible to significantly increase the pool of studied systemically important banks. Notably, it takes into account systemic risk characteristic of both: the mother bank and its subsidiaries, as well as the specificity of turbulence characteristic of each analyzed financial system. Therefore, the method is a useful alternative for regulators and central banks in European countries where using the CoVaR measure – in its classical form, is ineffective.

**Keywords:** systemic risk, portfolio-based risk measures, CoVaR, systemically important banks, contagion

**JEL Codes:** G32, C58, E44

### Wstęp

Nagromadzeniu i materializacji ryzyka systemowego towarzyszą procesy przebiegające na trzech płaszczyznach. Są to zaburzenia płynności w systemie finansowym, kruchość instytucji finansowych, w szczególności banków systemowo ważnych, oraz efekt zarażania, czyli procesy towarzyszące przenoszeniu się ryzyka z jednego podmiotu w systemie finansowym na inne. W przypadku zarażania niezmiernie ważne jest, aby analiza na poziomie systemowym (np. kraju czy regionu) uwzględniła jak największą liczbę banków ważnych dla danego systemu. Jeżeli pomiarem obejmujemy mniejszość takich banków, analiza jest nieskuteczna, nie pozwala bowiem oszacować prawdopodobnej skali strat, które nastąpią w danym systemie w przypadku materializacji ryzyka systemowego.

Pośród powszechnie uznanych miar zarażania systemowego za jedną z najbardziej kluczowych uważa się miarę warunkowej wartości zagrożonej – *CoVaR*. Jest to miara wykorzystująca informację niesioną przez dobrze znaną miarę ryzyka portfela inwestycyjnego – miarę wartości zagrożonej (ang. *value at risk, VaR*), co oznacza, że wykorzystuje ona informację o zmieniającej się w czasie stopie zwrotu z akcji analizowanych instytucji. Niestety, zastosowanie tej miary dla wielu krajów europejskich nie jest skuteczne, ponieważ wymaga ona, by analizowane banki były notowane na giełdzie. Tymczasem większość banków systemowo ważnych dla przeważającej liczby krajów Europy Środkowej i Wschodniej jest powiązanych z dużymi bankami europejskimi, głównie zachodnimi, które nie są notowane na lokalnych giełdach tych krajów. Są to najczęściej albo banki-córki wspomnianych dużych Europejskich

instytucji finansowych lub też ich filie zagraniczne. W mniejszym stopniu problem ten dotyczy również Europy Zachodniej. W efekcie zastosowanie modelu CoVaR dla Europy daje bardzo niekompletny obraz efektu zarażania i nie pozwala na formułowanie wniosków w odniesieniu do ryzyka systemowego.

Niniejsza publikacja przedstawia rozwiązanie tego problemu z wykorzystaniem zaproponowanej nowej metody pozwalającej na uwzględnienie w tym pomiarze efektu zarażania generowanego przez nienotowane systemowo ważne banki europejskie na podstawie ich powiązań z notowanymi systemowo ważnymi bankami europejskimi (bankami-matkami) opierające się na danych giełdowych dotyczących banku głównego oraz wskaźniku ważności systemowej (ang. *systemic risk score*) nienotowanych banków lokalnych (córek lub filii zagranicznych), powiązanych z bankiem głównym.

W części empirycznej prezentowana metoda została zastosowana dla 13 grup powiązanych banków, w każdej z których wszystkie banki zostały wskazane przez Europejski Urząd Nadzoru Bankowego (EUNB, ang. *European Banking Authority*) jako banki systemowo ważne. Badanie objęło w ten sposób 58 systemowo ważnych banków europejskich z 19 krajów, z czego 8 to kraje z notowaniem banku głównego (matki), a 11 to kraje, w których znajdują się powiązane z nimi lokalne banki systemowo ważne (banki-córki lub filie zagraniczne)<sup>1</sup>. Co ważne, zastosowanie proponowanej w niniejszym artykule metody pozwala na zwiększenie liczby systemowo ważnych banków uwzględnianych w modelowaniu efektu zarażania dla całej Europy z 84 do 138 banków, czyli zwiększa tę liczbę o 54 nowe podmioty (patrz: *Lista systemowych banków europejskich*, EUNB 2023). W przypadku uwzględnionych w badaniu krajów regionu Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW) podnosi proporcję systemowych banków objętych analizą z 20% (przy zastosowaniu podejścia klasycznego) do 73%.

Artykuł składa się z czterech części. W pierwszej zaprezentowano przegląd literatury, który koncentruje się na dwóch zagadnieniach: istotności efektu zarażania dla stabilności systemów finansowych oraz identyfikacji problemu, jakim jest modelowanie efektu zarażania w Europie, a w szczególności w regionie EŚW. Następnie zaprezentowana jest proponowana metoda zapełniająca luki w konstrukcji europejskich systemów bankowych, wraz z uzasadnieniem, oraz model  $\Delta\text{CoVaR}$  i metoda estymacji efektu zarażania zastosowane w części empirycznej. W trzeciej części przedstawione są wyniki analizy empirycznej ilustrującej zastosowanie proponowanych rozwiązań dla systemowo ważnych banków europejskich. Ostatnia część zawiera wnioski.

<sup>1</sup> Charakter przyjętej metodyki wymaga również modelowania systemu banku matki, dlatego w badaniu wykorzystano łącznie 96 systemowo ważnych banków.

## 1. Przegląd literatury

### 1.1. Efekt zarażania w ryzyku systemowym

Ryzyko systemowe jest najbardziej złożonym ryzykiem w finansach i ekonomii. Większość definicji ryzyka systemowego w literaturze podkreśla, że ryzyko systemowe ma charakter wieloaspektowy i rozlewa się na gospodarkę realną (np. Brownlees, Engle 2017). Rada ds. Ryzyka Systemowego podaje zwięzłą definicję, która obejmuje główne cechy tego ryzyka, odnosząc je do „załamania całego systemu, a nie tylko do załamania jego poszczególnych części”, które przybiera postać: „kaskadowej reakcji w sektorze bankowym spowodowanej przez powiązania w ramach systemu finansowego” (CFA 2023).

Ryzyko systemowe jest ściśle związane z płynnością rynków finansowych, w tym w szczególności rynku międzybankowego, kruchością banków – czyli ich odpornością na wstrząsy zewnętrzne i wewnętrzne oraz z przenoszeniem się ryzyka pomiędzy poszczególnymi instytucjami systemowo ważnymi, czyli tak zwanym efektem zarażania (Jajuga i in. 2017). Ryzyko systemowe to ryzyko dynamicznie zmieniające się w czasie, związane z wieloma mechanizmami kumulacji i amplifikacji, czyli wzajemnych wzmocnień i efektu sprzężenia zwrotnego (Benoit i in. 2017). Co ważne, kiedy te procesy nakładają się na siebie, ryzyko systemowe materializuje się powodując kryzysy finansowe. Z badań empirycznych wynika, że w takich momentach banki upadają, a wstrząsy rozprzestrzeniają się poza sektor bankowy i wpływają na gospodarkę realną. Opisane tutaj mechanizmy sprawiają, że zarażanie jest szczególnie ważnym elementem ryzyka systemowego (por. Silva i in. 2017).

Wspomniany efekt zarażania występuje, gdy: „niestabilność danej instytucji (instrumentu, rynku, infrastruktury, sektora systemu finansowego) rozprzestrzenia się na inne części systemu finansowego z negatywnymi skutkami, prowadząc do kryzysu w całym systemie” (Smaga 2014, s. 11). Zazwyczaj wynika on ze współzależności pomiędzy uczestnikami systemu finansowego. Zatem zarażanie wzmacnia ryzyko występujące w mikroskali, czyli takie, które dotyka pojedynczych instytucji, nadając mu zasięg ogólnosystemowy i zamplifikowany.

Powiązania, korelacje i zarażanie są kluczowymi aspektami ryzyka systemowego (Scott 2012). Do najlepiej zbadanych kanałów rozprzestrzeniania się ryzyka systemowego należą kanały płynnościowe i informacyjne, a także kanał bilansowy, w szczególności wzajemne ekspozycje na ryzyko kredytowe (zob. np. Benoit i in. 2017) oraz strukturalny, związany z wysokimi koncentracjami (np. Cifuentes, 2005) i z fragmentacją rynków (np. Pała 2022; Chen, Duffie 2021).

Klasyfikacja skutków ryzyka systemowego jako zdarzeń o niskiej częstotliwości i wysokich stratach wydaje się właściwa, ponieważ ich prawdopodobieństwo jest niskie (Gai 2013; Glasserman, Young 2015), ale straty z nich wynikające mogą być niezwykle duże (Kobayashi 2013; Biaisi i in. 2016), gdyż kumulują się one w skali całego systemu. Zatem skutki ryzyka systemowego w postaci strat finansowych ma-

terializują się w lewym ogonie rozkładu stóp zwrotu. Możliwe jest więc identyfikowanie zarażania za pomocą kwantylowych miar ryzyka systemowego analizujących współwystępowanie strat uwarunkowanych wstrząsem (szokiem) (np. Brownless, Engle 2017; Adrian, Brunnermeier 2016).

Systemy finansowe są podatne na przenoszenie wstrząsów, ponieważ – tak, jak wszystkie inne systemy – są zbudowane z wzajemnie powiązanych elementów. Zażalenie to swego rodzaju efekt domina, czyli sekwencja szoków zewnętrznych zainicjowanych przez pojedyncze zdarzenie. W przypadku sektora bankowego jest to na przykład upadek jednego banku, który powoduje reakcję łańcuchową dalszych niewypłacalności, wpływając na cały system finansowy, generując koszty przejęć lub wykupów (ang. *bail-outs*). Drehmann i Tarashev (2011) pokazują, że zjawisko to występuje z powodu znacznej liczby i dużej skali powiązań między instytucjami finansowymi. Ponadto ryzyko między bankami przenosi się szczególnie szybko (zob. np. Kaufman 1992; Lubiński 2013), co skutkuje większą liczbą upadków i większymi stratami w krótkich okresach.

Co ważne, według Acharyi (2009) „wspólne ryzyko straty”, wynikające z korelacji aktywów banków, ma kluczowe znaczenie dla efektu zarażania. Przy tym jego podejście pokazuje, że wykorzystanie danych reprezentujących bezpośrednio ekspozycje (np. dane własnościowe, ekspozycje kredytowe lub skład portfela) nie jest konieczne do uchwycenia powiązań między bankami (Acharya, Rajan 2022). Zażalenie można bowiem zidentyfikować na podstawie zmieniającej się w czasie korelacji stóp zwrotu z akcji tych banków. Według tego założenia powstało wiele kwantylowych miar ryzyka stanowiących złoty standard pomiaru tego ryzyka w Stanach Zjednoczonych (patrz: System Rezerwy Federalnej 2023; Volatility Lab NYU SBS 2023 [<https://vlab.stern.nyu.edu/>]).

Wiele badań teoretycznych omawia skutki efektu zarażania. Wśród tych, które odnoszą się do rynków międzybankowych, są prace Nier i in. (2008), którzy zbadawszy dynamikę rozprzestrzeniania się ryzyka, wykazali, że przebiega ono na podstawie ekspozycji międzybankowych. Z kolei opierając się na wycenie zobowiązań międzybankowych, Eisenberg i Noe (2001) dowiedli, że niektóre banki dobrowolnie narażają się na ryzyko zarażania. Natomiast Zawadowski (2013) pokazuje, że niezabezpieczone ryzyko kontrahenta na rynkach międzybankowych może prowadzić do panik bankowych.

Inne badania pokazują, że zbyt gęste powiązania (Gai, Kapadia 2010; Acemoglu i in. 2015) oraz niekorzystnie ukształtowane sieci (Castiglionesi, Navarro 2011; Anand i in. 2013; Babus 2016; Babus, Hu 2017; Farboodi 2021) służą jako mechanizm propagacji wstrząsów. Afonso i Shin (2011), Duffie i Zhu (2011), Koepl, Monnet i Temzelides (2012), Acharya i Bisin (2014) oraz Duffie (2014) argumentują, że problem zarażania efektywnie mogą rozwiązać tylko kontrahenci centralni na rynku międzybankowym.

Wśród prac empirycznych identyfikujących kanały zarażania znajduje się opracowanie Chan-Lau, Espinosa i Sole (2009), którzy wykorzystali sieciowe modele eks-

pozycji międzybankowych do oceny efektów upadłości banków przy użyciu danych instytucjonalnych. Markose, Giansante i Shaghghi (2012) zbadali cechy instytucji, które są „zbyt wzajemnie powiązane, by upaść” w kontekście tworzenia klastrów. Z kolei Elliott, Golub i Jackson (2014) przeanalizowali integrację oraz dywersyfikację sektora bankowego. Absolutna większość badań empirycznych nie obejmuje znacznej części systemu europejskiego, co wynika z ograniczeń związanych z dostępnością danych, np. powodowaną uwarunkowaniami prawnymi czy też specyfiką małych lokalnych giełd i brakiem wielu instrumentów dostępnych na rynkach największych, takich jak rynek amerykański.

Efekt zarażania może wynikać z czynników obiektywnych – gdy wstrząsy przechodzą przez powiązania handlowe i finansowe, lub subiektywnych – gdy asymetria informacji i uprzedzenia behawioralne wpływają na podejmowanie decyzji. Jednocześnie wzajemne powiązania instytucji finansowych są nieodłączną cechą współczesnego złożonego systemu finansowego i wynikają bezpośrednio z jego charakteru. Wreszcie kumulacja niestabilności wydaje się nieunikniona, ponieważ jest bezpośrednio związana z naturą rynków finansowych. Przytoczone badania wyraźnie świadczą, że analiza efektu zarażania jest bezwzględnie ważna dla właściwego pomiaru ryzyka systemowego. Pokazują również, że skuteczne analizowanie efektu zarażania nie jest możliwe, jeśli większość analizowanych systemowo ważnych podmiotów danego systemu finansowych jest wykluczona z takiej analizy i powinna ona uwzględniać jak najpełniejszy obraz ogniw badanych systemów finansowych.

## 1.2. Wyzwania dotyczące modelowania efektu zarażania w Europie

Co najmniej dwa fakty dotyczące systemów finansowych Europy Środkowo-Wschodniej mają kluczowe implikacje dla analizy ryzyka systemowego. Pierwszy z nich jest typową cechą wszystkich rynków wschodzących: sektor bankowy jest w nich najbardziej centralną częścią systemu finansowego; jest więc także „głównym źródłem ryzyka dla stabilności finansowej” (Karkowska 2013, s. 4). Drugim faktem jest to, że zagraniczni właściciele kontrolują sektor bankowy EŚW, w wielu krajach posiadając ponad 90% wszystkich aktywów bankowych w regionie (Radulescu, Banica, Sinisi 2018, s. 7–8). W konsekwencji kraje EŚW mają stosunkowo jednorodny systemy finansowe, w których banki z kapitałem zagranicznym są głównymi dostawcami kredytów (Dumicic 2018, s. 2).

Co ciekawe, zagraniczne banki nie są notowane na lokalnych rynkach akcji, dopóki rynki te nie staną się wystarczająco duże (głębokie). Polski przykład dobrze ilustruje to zjawisko. W Polsce wszystkie większe banki są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (patrz: indeks WIG-BANKI), podczas gdy w pozostałych krajach regionu prawie żaden z banków z kapitałem zagranicznym nie jest notowany lokalnie. W efekcie w polskim systemie finansowym można zastosować znacznie szerszy zestaw miar ryzyka systemowego niż w innych krajach EŚW.

Fakt, że tak wiele systemów bankowych w omawianym regionie polega na bankach będących własnością kapitału zagranicznego, stanowi poważne wyzwanie makroostrożnościowe. Mimo że kraje EŚW były pionierami w stosowaniu szerokiej gamy narzędzi makroostrożnościowych już przed światowym kryzysem finansowym, to większość spółek zależnych od dużych banków zachodnioeuropejskich była w stanie obejść przepisy dzięki bliskim powiązaniom z instytucjami macierzystymi (Dumicic 2018, s. 10), amplifikując ryzyko systemowe w regionie.

Barkauskaite, Lakstutiene i Witkowska (2018) uważają, że zależność od zagranicznej matki w decyzjach strategicznych jest ważnym czynnikiem makroostrożnościowym. Podobnie wskazuje Jočienė (2015), dokumentując, że filie banków z kapitałem zagranicznym na Litwie, Łotwie i w Estonii przyjmują modele biznesowe ich zagranicznej matki, nawet jeśli nie jest to dla nich optymalne, co zmniejsza ich stabilność. Godnym uwagi przykładem w kontekście zarażania może też być gwałtowne delewarowanie (obniżanie dźwigni finansowej) rumuńskich i bułgarskich banków o większościowym kapitale zagranicznym, które wpłynęło na podaż kredytów dla realnej gospodarki w regionie bałkańskim (Radulescu, Banica, Sinisi 2018). Mimo wysiłków lokalnych regulatorów nie udało się ograniczyć tych procesów.

Od 2015 r. Europejski Urząd Nadzoru Bankowego wymaga od organów regulacyjnych państw członkowskich obliczania wskaźników ważności systemowej (ang. *systemic importance scores*, SIS), które identyfikują Inne Systemowo Ważne Instytucje (O-SII) – „instytucje, które ze względu na swoje znaczenie systemowe z większym prawdopodobieństwem stwarzają ryzyko dla stabilności finansowej, mogą wprowadzać do systemu negatywne efekty zewnętrzne i przyczyniać się do zakłóceń” (EUNB 2014). Banki z kapitałem zagranicznym, najczęściej filie znacznie większych banków z Europy Zachodniej i Skandynawii, stanowią większość takich O-SII w regionie EŚW.

Prace Bisiasa i in. (2012), Hattoriego i in. (2014), Silvy i in. (2017) oraz Jajugi i in. (2017) przedstawiają przegląd obszernej liczby miar ryzyka systemowego. Pomimo tej mnogości tylko nieliczne opracowania przedstawiają miary pozwalające uwzględnić efekt zarażania w zastosowaniu dla krajów EŚW.

Wśród nich znajduje się Indeks Niestabilności Finansowej (FII) zaproponowany przez Jakubika i Slačíka (2013) oraz *Composite Indicator of Systemic Stress* (CISS) (Hollo, Kremer, Lo Duca 2012) obliczony przez Kubinski i Barnea (2016) dla Czech, Węgier, Polski i Rumunii. Europejski Bank Centralny na bieżąco wylicza CISS dla rozwiniętych gospodarek strefy euro oraz Czech, Węgier i Polski. Ponadto Narodowy Bank Polski stosuje stosunkowo rozbudowany model wczesnego ostrzegania z wykorzystaniem szacowanej luki popytowej. Z kolei Litwa stosuje miarę wartości zagrożonej PKB (ang. *GDP-at-risk*, Lietuvos Bankas 2019). Dwa ostatnie podejścia pozwalają na połączenie szerszych danych otoczenia finansowego ze wskaźnikami mikroostrożnościowymi w celu uzyskania jednej oceny ryzyka systemowego (wskaźnika lub indeksu). Niestety, zarówno te podejścia, jak i FII oraz CISS posługują się szerszymi indeksami rynkowymi (z rynku pieniężnego, walutowego, akcji i obligacji) i nie umożliwiają analizy efektu zarażania dla poszczególnych banków,

co jest szczególnie ważne z punktu widzenia makroostrożnościowej regulacji rynku finansowego.

Kwantylowe miary ryzyka systemowego, które łączą dane na poziomie banku i rynku, i tym samym pozwalają uchwycić efekt zarażania, są jeszcze rzadziej stosowane w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Ponadto przy zastosowaniu tych miar ograniczenia danych zmniejszają próbę banków, wymuszają bowiem wyłączenie banków z kapitałem zagranicznym, które nie są notowane na krajowych giełdach papierów wartościowych.

W tabeli 1 przedstawiono szczegółowe informacje dotyczące badań wykorzystujących opisany typ miar ryzyka systemowego dla regionu EŚW opublikowanych w ostatniej dekadzie. Badania te są nieliczne, ponieważ omawiany region stanowi szczególnie wyzwanie dla modelowania efektu zarażania z powodu utrudnionej dostępności danych i własnościowej charakterystyki sektora bankowego.

W tabeli 1 przedstawiono badania wykorzystujące kwantylowe miary pozwalające na modelowanie ryzyka systemowego w krajach EŚW, z uwzględnieniem efektu zarażania. Badania te nie mogły być skuteczne w uchwyceniu wpływu O-SII z uwagi na bardzo okrojoną próbę badawczą, która obejmowała nie więcej niż 25% wszystkich istniejących systemowo ważnych banków.

Kolumna dotycząca nowej metody wskazuje, w jaki sposób metoda ta zwiększa liczbę banków o znaczeniu systemowym, które mogą być analizowane. W przypadku Litwy, Słowacji i Słowenii wzrost tej liczby wynosi od 35 do 40 punktów procentowych. W pozostałych krajach jest to od 50 do 60 (Chorwacja i Czechy) lub od 60 do 75 (Bułgaria, Rumunia i Węgry). Co więcej, po raz pierwszy umożliwia analizę Estonii oraz Łotwy. W sumie 46 nowych O-SII z regionu EŚW może być uwzględnione w pomiarze ryzyka z wykorzystaniem miary  $\Delta CoVaR$ . Tym samym spośród 86 O-SII zidentyfikowanych przez Europejski Urząd Nadzoru Bankowego (EUNB, 2023) dla badanych krajów, analizowanych może być aż 63, co stanowi 73,3% wszystkich systemowo ważnych banków.

Proponowana tutaj metoda znajduje też zastosowanie dla wielu krajów Europy Zachodniej, bowiem w tych krajach również znajdują się systemowo ważne banki o kapitale zagranicznym, które nie są notowane na lokalnych giełdach. Zastosowanie proponowanego podejścia umożliwia uwzględnienie dodatkowych 27 banków w Europie Zachodniej, co podnosi odsetek uwzględnianych OSII<sup>2</sup> o 33 punkty procentowe. Wśród krajów, których analiza zostaje w ten sposób najbardziej wzbogacona, są: Wielka Brytania<sup>3</sup> (7 Banków), Luxemburg (5 banków) oraz Irlandia (4 ban-

<sup>2</sup> W przypadku Wielkiej Brytanii listę instytucji ważnych systemowo publikuje Bank Anglii (2022). Dla pozostałych krajów listę G-SIB i OSII przyjęto za EUNB (2023).

<sup>3</sup> W przypadku Wielkiej Brytanii i Irlandii powiązania dotyczą również banków głównych notowanych poza Europą, co spowodowało, że kraje te nie zostały objęte analizą w niniejszym opracowaniu. Proponowana metoda pozwala jednak modelować efekt zarażania również w przypadku takich banków. Jak wskazuje Marcinkowska (2023) kanał zarażania przenoszący ryzyko ze Stanów Zjednoczonych do Europy może stanowić istotne zagrożenie dla stabilności banków europejskich, szczególnie w kontekście załamania Silicon Valley Bank.



ki). Pozostałymi krajami, dla których zastosowanie proponowanej metody podnosi liczbę analizowanych banków są: Austria, Belgia, Cypr, Dania, Francja, Holandia, Niemcy, Norwegia, Portugalia. Tak istotne poszerzenie próby badanych podmiotów pozwala ująć ryzyko Europy w skali systemowej, co nie było dotychczas możliwe.

**Tabela 1. Miary ryzyka systemowego łączące dane bankowe i giełdowe: zastosowanie do krajów Europy Środkowo-Wschodniej wchodzących w skład Unii Bankowej**

Kraj	Karkowska 2013		Engle, Capellini, Reis 2023		Jajuga et al. 2017		Andries, Nistor, Sprincean 2020		Nowa metoda	Metoda klasyczna	O-SII łącznie*
	Liczba Banki	O-SII	Banki	O-SII	Banki	O-SII	Banki	O-SII	O-SII		
Bułgaria	4	3	0	0	3	2	4	3	9	2	11
Chorwacja	0	0	1	1	0	0	8	3	8	2	9
Czechy	1	1	2	1	0	0	1	1	5	0	7
Estonia	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	5
Litwa	3	2	0	0	0	0	1	1	5	1	5
Łotwa	1	0	0	0	0	0	0	0	2	0	10
Polska	8	8	12	8	11	8	10	8	8	8	8
Rumunia	2	1	2	2	2	2	3	2	9	2	10
Słowacja	0	0	1	1	2	2	4	2	4	0	5
Słowenia	0	0	3	1	0	0	0	0	3	1	8
Węgry	2	1	2	1	2	1	1	1	6	1	8
Łącznie	21	16	23	15	20	15	32	21	63	17	86
% O-SII	18,6%		17,4%		17,4%		24,4%		73,3%	19,8%	
Okres badania	2006–2012		2000–2023		2005–2016		2005–2012		2006–2023		
Miara	CCA		SRISK		SRISK, CoVaR			CoVaR			

\* W analizach ujęto wszystkie banki, których średni wskaźnik systemowości SIS w badanym okresie wynosił co najmniej 250 punktów (przy maksymalnej wartości wskaźnika 10 000 punktów).

Źródło: opracowanie własne na podstawie list O-SII z lat 2015–2023 (Europejski Urząd Nadzoru Bankowego, EUNB 2023) oraz źródeł cytowanych w tabeli.

## 2. Metody badawcze

Aby empirycznie przeanalizować efekt zarażania i wkład poszczególnych banków europejskich w ryzyko systemowe wynikający z ich potencjału do propagacji tego ryzyka, zastosowano model  $\Delta CoVaR$ , warunkową kwantylową miarę ryzyka, czerpiącą z koncepcji wartości zagrożonej. Modeluje ona wzajemne powiązania sektora bankowego, wskazując, w jaki sposób indeks sektora bankowego spada, gdy cena akcji pojedynczego banku spada. Pomiar odbywa się na podstawie stopy zwrotu z poszczególnych akcji i giełdowego syntetycznego<sup>4</sup> indeksu sektora bankowego. Kreśląc  $\Delta CoVaR$  w czasie, można przeanalizować kondycję sektora finansowego w zależności od czynników wyzwalających ryzyko systemowe (straty co najmniej na poziomie wartości zagrożonej) z udziałem określonego banku, a także obecną sytuację w porównaniu z tą z przeszłości.

Zgodnie z powyższym,  $\Delta CoVaR$  ujmuje wkład każdego banku systemowego w ogólne ryzyko systemowe, ponieważ zakłada uwarunkowanie ryzyka poszczególnych banków od kondycji systemu finansowego. Miara ta koncentruje się jednak na przenoszeniu się ryzyka między bankami w odpowiedzi na zewnętrzny szok. Dlatego  $\Delta CoVaR$  banku jest jego potencjałem propagacji ryzyka, czyli jego „zakaźności”.

Oszacowanie  $\Delta CoVaR$  rozpoczyna się z perspektywy systemu finansowego. Dlatego tak istotne jest uwzględnienie w estymacji jak największej liczby systemowo ważnych banków. W związku z tym, by obliczyć dzienne wartości  $\Delta CoVaR$  zaproponowano innowację, która umożliwiła zbudowanie transgranicznych systemów bankowych obrazujących rzeczywistą międzynarodową obecność dużych banków zagranicznych w analizowanych europejskich systemach bankowych poszczególnych krajów.

System bankowy  $s$  danego kraju został zdefiniowany jako portfel  $N$  banków o znaczeniu systemowym (w tym kraju), przy czym  $i$ -ty bank charakteryzuje waga  $w_i$ , gdzie  $i = 1, \dots, N$ , reprezentująca jego „wkład” w całość systemu  $s$ . Wszystkie banki poddane analizie zostały uznane przez odpowiednie (krajowe i europejskie) organy nadzoru rynku finansowego za systemowo ważne, globalnie (G-SIB) lub lokalnie (O-SII), dla analizowanych krajów (patrz: EUNB 2023).

W związku z tym, że konstrukcja miary  $\Delta CoVaR$  odwołuje się do stóp zwrotu z notowań banków, niezbędna jest znajomość tychże notowań na giełdzie krajowej, odpowiadającej systemowi w ramach, którego bank jest rozważany. Jednak nie każdy bank działający w danym kraju i zaliczony do systemu tego kraju jest notowany na lokalnej giełdzie. W razie zaistnienia takiej sytuacji substytucyjnie przyjmuje się notowania matki lub centrali tego banku z właściwej giełdy zewnętrznej. Takie podejście pozwala na uczynienie systemu  $s$  o wiele bardziej kompletnym, przy równoczesnym zachowaniu jego spójności, bowiem wagi  $w_i$  pozostają „wewnątrzsystemowe”. Dodatkową zaletą tego podejścia jest uwzględnienie w pomiarze ryzyka

<sup>4</sup> Wykorzystanie indeksu syntetycznego jest jednym z aspektów proponowanej w niniejszym opracowaniu innowacji obliczeniowej.

bardzo ważnego dla takich banków źródła ryzyka systemowego, jakim jest dana giełda zagraniczna i związany z nią kanał zarażania pomiędzy krajem notowania banku-matki a krajem, w jakim funkcjonuje bank-córka lub filia zagraniczna.

Wobec powyższego, niech znana stopa zwrotu (z notowań ze stosownej giełdy krajowej lub zewnętrznej) w momencie  $t$  dla banku  $i$  będzie oznaczona jako  $r_{i,t}$ , a dla systemu  $s$  jako  $r_{s,t}$ . Przy tym, przyjęto że:

$$r_{s,t} = \sum_{i=1}^N w_{i,t} \cdot r_{i,t}, \quad w_{i,t} = \frac{c_{i,t}}{\sum_{j=1}^N c_{j,t}}, \quad (1), (2)$$

gdzie:  $w_{i,t}$  jest wagą systemowo ważnego banku  $i$  w systemie  $s$ , będącą udziałem wskaźnika ważności  $c_{i,t}$  systemowej SIS (EUNB 2023) w systemie  $s^5$ . Przyjęte założenie, wyrażone wzorem (1), jest bezpośrednim zastosowaniem konstrukcji stóp zwrotu z portfela w ramach klasycznej teorii optymalizacji portfela (por. np. Jajuga, Jajuga 2006), wykorzystanej również przy wyliczeniu łącznego ryzyka systemowego z wykorzystaniem miary *CoVaR* (wzór (7)).

Proponowana metoda umożliwi oszacowanie miary  $\Delta CoVaR$  dla krajów europejskich, dla których tradycyjna metoda oparta na kapitalizacji uniemożliwia uwzględnienie wpływu efektu zarażania generowanego przez dużą liczbę (a często wręcz większość) banków o znaczeniu systemowym. Ponadto pozwala ona ująć „faktyczną systemowość” każdego banku (Dyrektywa 2013/36/EU, art. 97, ust. 4), opierając jego wagę na wskaźniku SIS, a nie tylko na wielkości, jak w przypadku oryginalnej metody według Adriana i Brunnermeiera (2016).

Widoczne zatem jest, że zaproponowana metoda substytucji uwzględnia immanentną własność efektu zarażania, jaką jest istnienie wpływu poszczególnych (również zagranicznych) systemowo ważnych banków na lokalne systemy finansowe. Ponadto metoda substytucji otwiera drogę do efektywnej estymacji miar ryzyka systemowego. Cytowana literatura pokazuje, że wpływ zagranicznych banków na ryzyko systemowe w krajach europejskich jest bardzo istotny, przy czym siła tego wpływu zależy przede wszystkim nie od wielkości czy systemowej istotności banku głównego, ale od istotności systemowej banków powiązanych, różnej w poszczególnych państwach.

<sup>5</sup> W ujęciu klasycznym wagi wyznaczone są na podstawie wielkości poszczególnych banków, np. na podstawie wielkości aktywów lub kapitalizacji. Takie podejście uniemożliwia budowanie systemów transgranicznych, bowiem wielkości nominalne (zarówno aktywów, jak i kapitalizacji) w przypadku porównania między krajami Europy Zachodniej i Środkowo-Wschodniej nie są współmierne. Ponadto, wielkość poszczególnych banków nie jest adekwatną miarą ich ważności systemowej, na co wskazuje m.in. Europejski Urząd Nadzoru Bankowego (EUNB 2014), bowiem oprócz wielkości istotne są także zastępowalność i charakter powiązań z innymi bankami w danym lokalnym systemie finansowym. Wskaźniki SIS zostały wykorzystane do wyliczenia wag poszczególnych instytucji finansowych w portfelu systemowym również w opracowaniu Karaś i Szczepaniak (2021), choć w znacznie mniejszym zakresie.

W efekcie można przyjąć, że wartość zagrożona ( $VaR$ ) każdej systemowo ważnej instytucji  $i$  w systemie  $s$ , dla poziomu ufności  $1 - q$ , jest równa:

$$VaR_{i,t}^q(r_{i,t}) = \inf \{r_{i,t}: F_{i,t}(r_{i,t}) \geq q\}, \quad (3)$$

gdzie:  $F_{i,t}$  jest dystrybuantą  $r_{i,t}$ . Ponieważ  $\mathbb{P}(r_{i,t} \leq VaR_{i,t}^q) = q$ , więc  $VaR_{i,t}^q$  jest kwantylem rzędu  $q$  rozkładu danego dystrybuantą  $F_{i,t}$ . Zakładamy dodatkowo, że rozkłady stóp zwrotu instytucji  $i$  należą do rodziny rozkładów o rozproszeniu zmiennym w czasie i, że w konsekwencji  $VaR$  indywidualnej instytucji finansowej  $i$  wynosi:

$$VaR_{i,t}^q = \sigma_{i,t} F_i^{-1}(q), \quad (4)$$

gdzie:  $\sigma_{i,t}$  jest zmiennością stóp zwrotu w czasie  $t$ , a  $F_i$  jest dystrybuantą zadającą rodzinę dystrybuant  $F_{i,t}$ .

$CoVaR$  systemu finansowego mierzy całkowitą nominalną wartość straty w systemie bankowym uwarunkowaną ryzykiem każdego banku realizującego stratę w danym dniu. Formalnie  $CoVaR_{s,t}$  systemu bankowego  $s$  odpowiada wartości zagrożonej  $VaR_{s,t}^q$  stopy zwrotu z rynku uzyskanej warunkowo pod warunkiem, że bank  $i$  realizuje stratę na poziomie  $VaR_{i,t}^q$  przy czym  $q$  stanowi:

$$q = \mathbb{P}\left(r_{s,t} \leq CoVaR_{s,t}^q | r_{i,t} < VaR_{i,t}^q\right). \quad (5)$$

$\Delta CoVaR_{i,t}$  pozwala mierzyć krańcowy udział każdego banku w ogólnym ryzyku systemowym, ujmując go w sensie nieprzyczynowym. Próg stresu banku  $i$ , czyli wstrząs, jest zdefiniowany jako  $VaR_{i,t}^q$ , a sam wstrząs to każdy przypadek, gdy straty są co najmniej na poziomie  $VaR_{i,t}^q$ :

$$\Delta CoVaR_{i,t}^q = CoVaR_{s,t}^q | r_{i,t} < VaR_{i,t}^q - CoVaR_{s,t}^q | r_{i,t} = Median(r_{i,t}). \quad (6)$$

W celu zbudowania szeregów czasowych obejmujących cały system, odzwierciedlających efekt zarażania uchwycony przez  $\Delta CoVaR$  poszczególnych banków, ponownie wykorzystano portfelową metodę agregacji na predefiniowanym zestawie instytucji finansowych o znaczeniu systemowym  $i = 1, 2, \dots, N$ :

$$\Delta CoVaR_{s,t}^q = \sum_{i=1}^N (\Delta CoVaR_{i,t}^q \cdot w_{i,t}). \quad (7)$$

Przyjęta powyżej metoda portfelowa polega na tym, że system bankowy jest modelowany jak portfel akcji notowanych systemowo ważnych banków (za: Jajuga i in. 2017), jednakże dodatkowo portfel ten uwzględnia również nienotowane spółki córki lub filie zagraniczne tych banków, jeśli stanowią one również banki o statusie O-SII. Agregacja przebiega zatem poprzez uwzględnienie wagi wynikającej

ze wskaźnika ważności systemowej SIS banku w analizowanym systemie i miary  $\Delta CoVaR$  tego banku – jeśli jest notowany – lub jego matki, jeśli bank ten nie jest notowany na lokalnej giełdzie (analogicznie jak we wzorach (1) i (2)).

Za Benoit i in. (2017), w szacowaniu parametrów modelu zmienność warunkową wyznaczono z wykorzystaniem modelu GJR-GARCH, a do modelowania zmiennej w czasie (warunkowej) korelacji użyto GARCH-DCC<sup>6</sup>. Zgodnie z tym podejściem wektor  $r_t = (r_{s,t}, r_{i,t})$  w momencie  $t$  jest opisywany przez macierz warunkowej kowariancji  $\mathbf{H}_t$  i wektorowy składnik losowy  $v_t$  za pomocą wzoru:

$$r_t = \sqrt{\mathbf{H}_t} v_t. \quad (8)$$

Składniki losowe  $v_t = (\varepsilon_{s,t}, \varepsilon_{i,t})$  są wzajemnie niezależne i mają jednakowe rozkłady dwuwymiarowe, a ponadto  $\mathbb{E}(v_t) = 0$  i  $\mathbb{E}(v_t v_t') = \mathbb{I}_2$  jest macierzą jednostkową typu  $2 \times 2$ . Z kolei macierz  $\mathbf{H}_t$  jest postaci:

$$\mathbf{H}_t = \begin{pmatrix} \sigma_{s,t}^2 & \sigma_{i,t} \sigma_{s,t} \rho_{s,i,t} \\ \sigma_{i,t} \sigma_{s,t} \rho_{s,i,t} & \sigma_{i,t}^2 \end{pmatrix}, \quad (9)$$

gdzie:  $\sigma_{s,t}$  to warunkowe odchylenie standardowe dla systemu  $s$  w momencie  $t$ ,  $\sigma_{i,t}$  to warunkowe odchylenie standardowe dla instytucji finansowej  $i$  w momencie  $t$ , i  $\rho_{s,i,t}$  to zmienny w czasie współczynnik korelacji warunkowej.

$\Delta CoVaR$  jest estymowany z równości:

$$\Delta \widehat{CoVaR}_{i,t}^q = \rho_i \sigma_s \widehat{VaR}_{s,t}^q, \quad (10)$$

w której stosujemy wartość zagrożoną systemu bankowego obliczoną na podstawie średnich ważonych stóp zwrotu banków o znaczeniu systemowym wykorzystanych do konstrukcji poszczególnych modeli systemów bankowych.

### 3. Dane i wyniki empiryczne

Badaniem objęto kraje Europy Środkowo-Wschodniej będące członkami Unii Bankowej, czyli: Bułgarię, Chorwację, Czechy, Estonię, Litwę, Łotwę, Polskę, Rumunię, Słowację, Słowenię i Węgry. Zbiór danych wykorzystanych w badaniu empirycznym ilustrującym wykorzystanie proponowanej w opracowaniu metody składa się z publicznie dostępnych danych dla 96 banków, które są systemowo ważne dla 19 krajów europejskich. Poza wspomnianymi wcześniej są to dodatkowo: Austria, Belgia,

<sup>6</sup> Modele GJR-GARCH i GARCH DCC są modelami stosowanymi m.in. przez System Rezerwy Federalnej (2023). Są więc one w grupie modeli „pierwszego wyboru” przy estymacji kwantylowych miar ryzyka systemowego. Modele te pojawiły się w badaniach przytoczonych w tabeli 1 i dlatego stanowią one punkt odniesienia w niniejszym opracowaniu. Rozwiązanie to jest celowe, aby nie zaburzyć obrazu prezentowanych wyników w stosunku do badań wcześniejszych.

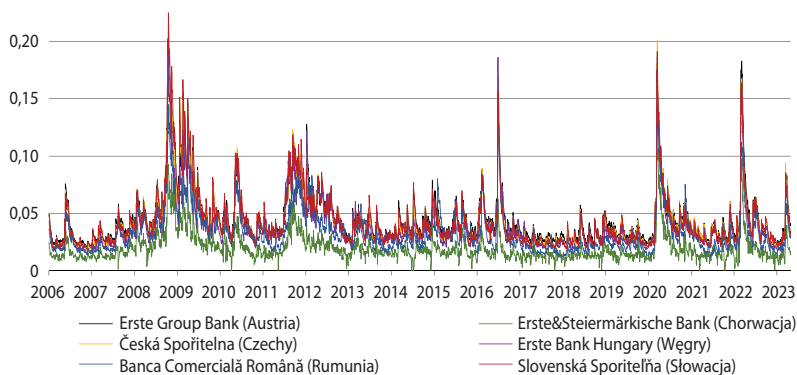
Francja, Grecja, Holandia, Norwegia, Szwecja i Włochy. Tym samym, prezentowana metoda została zastosowana dla 58 systemowo ważnych banków europejskich powiązanych w ramach 13 grup.

Dane obejmują okres od stycznia 2006 r. do kwietnia 2023 r., co stanowi około 230 000 pojedynczych wartości dotyczących cen akcji i około 400 wartości wskaźników SIS. Źródłem danych wykorzystanych w artykule jest Refinitiv Eikon i Datastream. Wskaźniki ważności systemowej uzyskano bezpośrednio ze strony internetowej Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego (ERRS 2023). Wszystkie obliczenia, których wyniki są zamieszczone w artykule, przeprowadzono w środowisku R (R Core Team 2021) z dodatkowym wykorzystaniem funkcji pakietu „rmgarch” (Galanos 2022). Natomiast wykresy sporządzono w programie MS Excel.

Poniżej przedstawiono wyniki estymacji miary  $\Delta CoVaR$  dla wybranych systemowo ważnych europejskich banków głównych i powiązanych z nimi systemowo ważnych banków-córek lub filii zagranicznych. Wyniki estymacji dla banków powiązanych stanowią ilustrację zastosowania proponowanej metody modelowania.

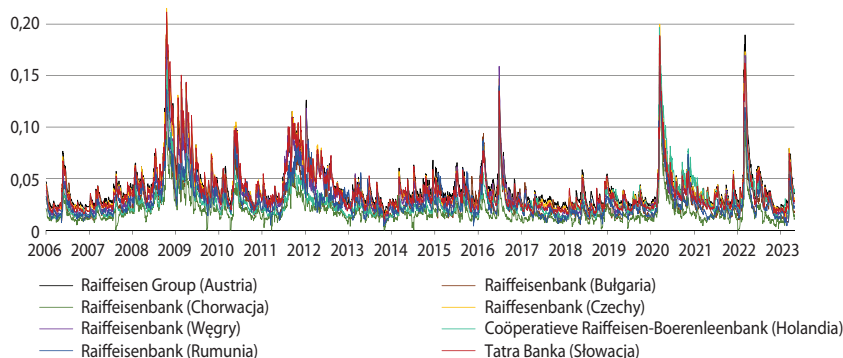
Grupy kapitałowe z obszaru Europy Zachodniej mają znaczącą obecność systemową we wszystkich krajach Grupy Wyszehradzkiej, z wyjątkiem Polski, a także na Bałkanach.

**Rysunek 1. Grupa Erste i banki powiązane**

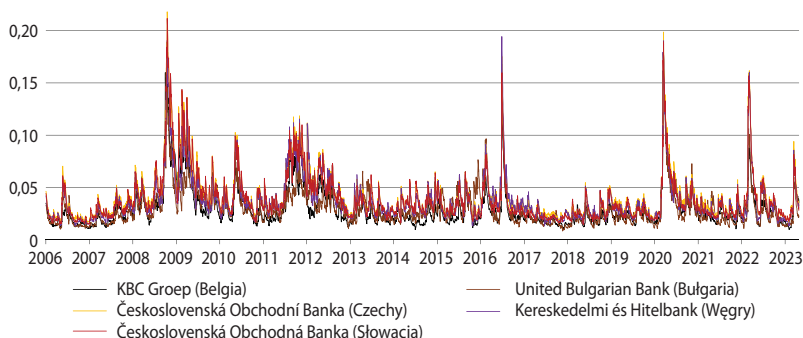


Źródło: opracowanie własne.

Rysunki 1., 2., i 3. pokazują silny efekt zarażania pomiędzy badanymi bankami, ale także to, że ryzyko najsilniej materializowało się na Węgrzech między rokiem 2016 i 2017, z kolei na Słowacji w okresie globalnego kryzysu finansowego, a w Czechach w ostatnim okresie związanym z pandemią i wojną na Ukrainie. Najwyraźniejsze różnice pomiędzy poszczególnymi powiązanymi bankami uchwyciono w okresie kryzysu długu publicznego, który w różnym stopniu i w różnym czasie dotykał poszczególne kraje.

**Rysunek 2. Grupa Raiffeisen i banki powiązane**

Źródło: opracowanie własne.

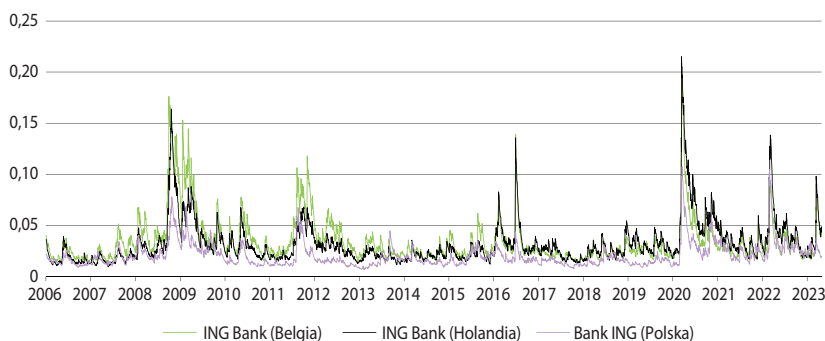
**Rysunek 3. Grupa KBC i banki powiązane**

Źródło: opracowanie własne.

Ciekawym przykładem jest Grupa ING. W tym przypadku powiązania z polskim bankiem ING są mniejsze niż w pozostałych analizowanych przykładach, ponieważ bank ten ma swoje notowanie na giełdzie w Warszawie. Pomimo tego, miara  $\Delta CoVaR$  pokazuje silne powiązania i wyraźny efekt zarażania między bankiem głównym w Holandii a bankiem polskim. Przy tym, przebieg wzrostów i spadków ryzyka systemowego jest porównywalny dla banku polskiego, jak i dla belgijskiego banku ING, w przypadku którego wykorzystana jest metoda substytucji.

Wskazuje to na silne powiązania ryzyka trzech analizowanych tutaj banków, niezależne od tego, że banki te są częściami trzech różnych lokalnych systemów finansowych, a ich notowania mają miejsce na dwóch osobnych giełdach. Mimo tych powiązań widzimy także specyfikę lokalną, bowiem każdy z tych banków w różnych okresach stanowi porównywalnie dominujące źródło zarażania dla systemu finansowego: ING Bank Belgia w okresie globalnego kryzysu finansowego i kryzysu długu publicznego, ING Bank Holandia w okresie Brexitu i podczas pandemii, a Bank ING Polska – w początkowym okresie wojny na Ukrainie.

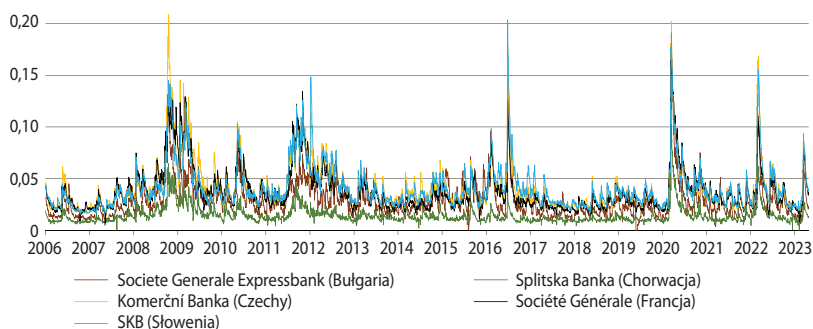
Rysunek 4. ING i banki powiązane



Źródło: opracowanie własne.

W przypadku banków z siedzibą główną we Francji i we Włoszech powiązania są również bardzo wyraźne, przy czym w tym wypadku ważność systemowa banków głównych, a są to najważniejsze systemowe banki europejskie, jest największa w kraju rodzimym.

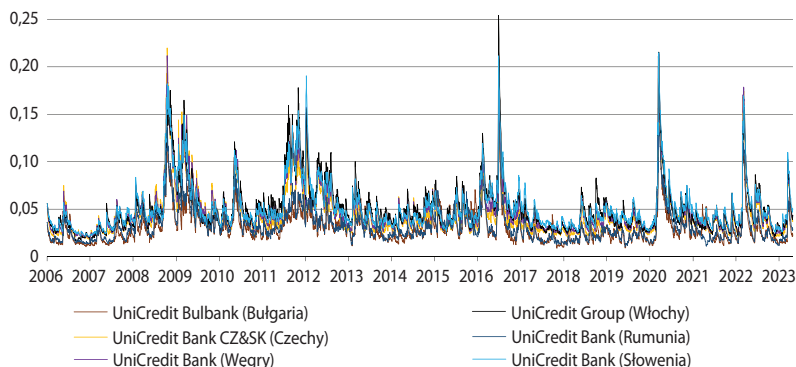
Rysunek 5. Société Générale i banki powiązane



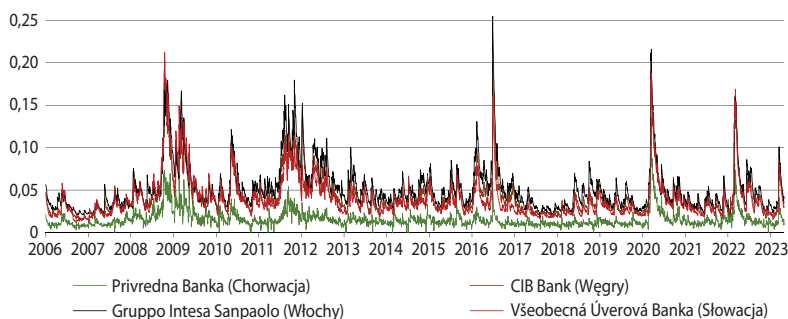
Źródło: opracowanie własne.

Rysunki 5., 6. i 7. pokazują, że najwyższe ryzyko zmierzono dla banku głównego, z wyjątkiem okresu globalnego kryzysu, gdzie w przypadku Czech (UniCredit Bank CZ&SK) oraz Słowacji (Všeobecná Úverová Banka) szczyt ryzyka dotyczył mniejszych banków powiązanych stanowiących w swoich systemach instytucje o najwyższym wskaźniku SIS. Podobną własność zaobserwowano w ostatnim kryzysie związanym z pandemią. Ta obserwacja szczególnie wyraźnie ilustruje fakt, że pomiar ryzyka systemowego z wyłączeniem tych banków (jak przy metodzie tradycyjnej) nie jest w stanie ująć faktycznej skali tego ryzyka dla wspomnianych tutaj krajów.



**Rysunek 6. Grupa UniCredit i banki powiązane**

Źródło: opracowanie własne.

**Rysunek 7. Intesa San Paolo i banki powiązane**

Źródło: opracowanie własne.

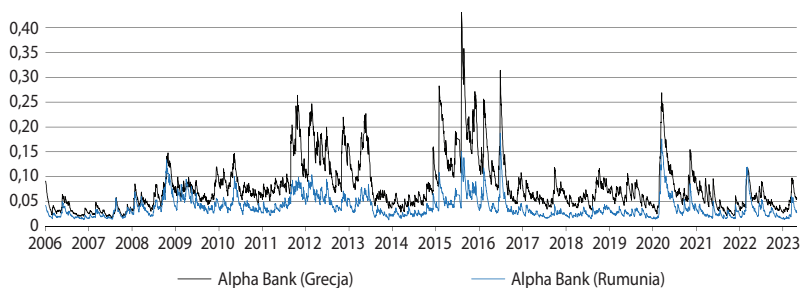
Innym interesującym przykładem ilustrującym to, że proponowana metoda dobrze oddaje charakterystykę ryzyka dotyczącą specyfiki poszczególnych lokalnych systemów bankowych, jest Grecja, gdzie widać jeszcze wyraźniejszą dominację ryzyka banków głównych nad bankami powiązanymi (rys. 8 i 9).

Zjawisko to jest najwyraźniej widoczne w okresie kryzysu długu publicznego, który Grecja odczuła zdecydowanie najmocniej spośród krajów objętych badaniem. Jak obrazują rysunki, ryzyko to rozlało się do banków powiązanych z bankami greckimi w Bułgarii i Rumunii, jednak nie przybrało tam tak znaczącej skali.

Innym ciekawym przykładem banku o silnych powiązaniach w krajach bałkańskich i Grupy Wyszehradzkiej jest węgierski bank OTP. Jest to jedyny bank w Europie tak silnie powiązany z innymi systemowo ważnymi bankami europejskimi, który nie jest bankiem wywodzącym się z kraju rozwiniętego. Bank ten również ma charakter dominujący we wszystkich okresach wzmożonego ryzyka systemowego, choć

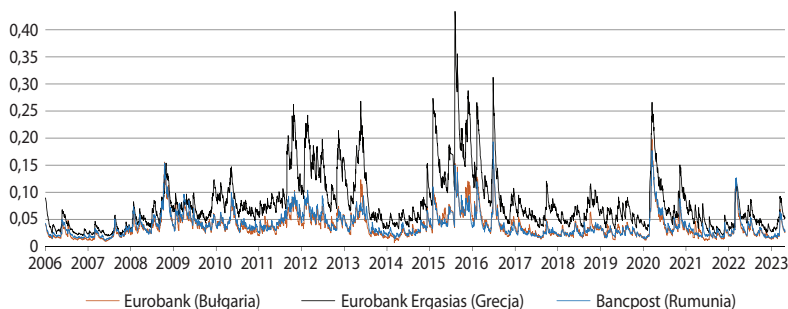
ryzyko generowane przez banki z nim powiązane w Bułgarii i Rumunii pozostaje na zbliżonym poziomie. Z kolei w Chorwacji widać wyraźnie mniejszy potencjał zarażania, szczególnie w końcu roku 2023. To ponownie wskazuje na istotność zachowania lokalnej charakterystyki turbulencji w pomiarze ryzyka systemowego możliwej z wykorzystaniem proponowanej metody.

**Rysunek 8. Alpha Bank i bank powiązany**



Źródło: opracowanie własne.

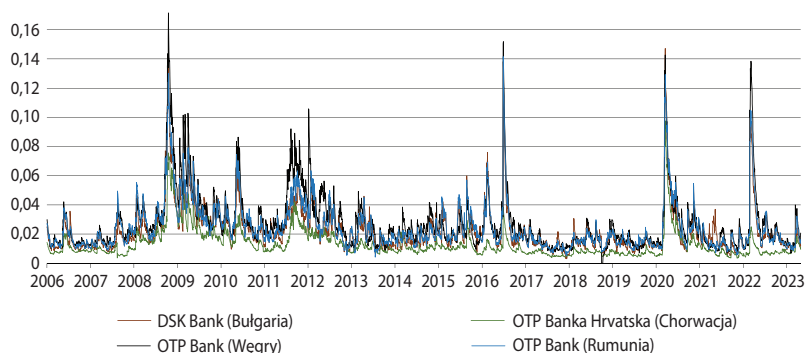
**Rysunek 9. Grupa Eurobank i bank powiązany**



Źródło: opracowanie własne.

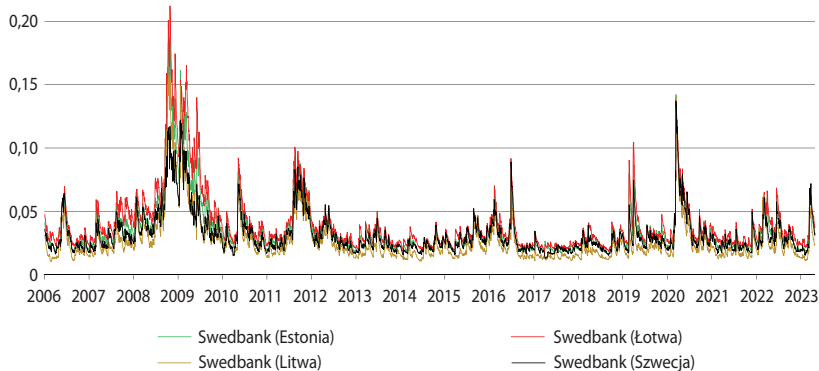
W krajach bałtyckich banki z Europy Północnej stanowią przeważającą większość banków systemowo ważnych. Tutaj powiązania są szczególnie silne z uwagi na uwarunkowania prawne i funkcjonowanie badanych systemowo ważnych powiązanych banków jako zagranicznych filii banków szwedzkich i norweskich. Rysunki 11., 12. i 13. potwierdzają, że banki powiązane generują w systemach krajów bałtyckich większe ryzyko niż bank główny we własnym systemie, co wskazuje na szczególnie trudne położenie regulatorów w krajach bałtyckich w kontekście utrzymywania stabilności systemu bankowego, tym bardziej że mają oni najmocniej ograniczony wpływ na działania wspomnianych banków (w porównaniu z pozostałymi krajami objętymi analizą). Potwierdza to wnioski przytaczane wcześniej na podstawie cytowanej literatury. Oszacowane ryzyko jest zbieżne dla trzech analizowanych grup banków.

Rysunek 10. Bank OTP i banki powiązane



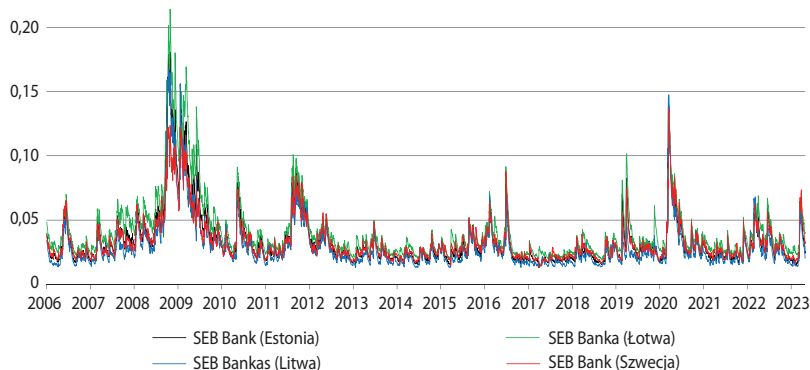
Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 11. Swedbank i banki powiązane

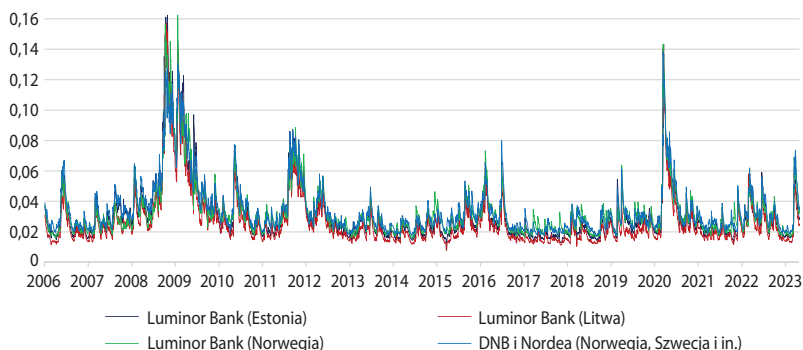


Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 12. SEB Bank i banki powiązane



Źródło: opracowanie własne.

**Rysunek 13. Grupa Luminor (wcześniej Nordea oraz DNB) i banki powiązane**

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując, wyniki odzwierciedlają efekt zarażania w poszczególnych krajach Europy. Pokazują również, że reakcje na szoki zewnętrzne są zbliżone w wysoce powiązanych, badanych bankach. Z drugiej strony jednak proponowana metoda substytucji oddaje różnicującą się charakterystykę tego zjawiska w poszczególnych bankach powiązanych, jak również zróżnicowaną skalę ich wpływu na krajowe systemy bankowe. Potwierdza się zatem, że skala ta zależy, zgodnie z oczekiwaniami wynikającymi z przytoczonej wcześniej literatury, od trzech czynników: kondycji banku głównego, systemowej ważności banku powiązanego, oraz ogólnego poziomu ryzyka materializującego się w kolejnych okresach w danym systemie bankowym.

Zgodnie z tym można zauważyć, że dla banków z poszczególnych badanych systemów ryzyko związane z zarażaniem było najwyższe w różnych okresach turbulentnych, np. w Szwecji i krajach Bałtyckich w czasie globalnego kryzysu finansowego, w Grecji w okresie kryzysu długu publicznego, a w przypadku krajów Grupy Wyszehradzkiej w okresie pandemii i wojny na Ukrainie. Można też zaobserwować, że estymowane wzmożone poziomy ryzyka wykazują zasadniczo podobny przebieg, co wynika z tego, że następuje reakcja na te same wstrząsy w szerokim, globalnym systemie finansowym. Jednakże zwyczajki ryzyka różnią się nasileniem i okresem przebiegu – co dodatkowo uwypukla znaczące różnice pomiędzy ryzykiem generowanym przez bank główny i banki z nim powiązane.

## Podsumowanie

Zarażanie jest elementem ryzyka systemowego, którego pomiar jest szczególnym wyzwaniem w europejskim sektorze bankowym wobec problemu z dostępnością danych i specyfiki silnych powiązań własnościowych. Proponowana metoda, pozwalająca na uwzględnienie w pomiarze efektu zarażania generowanego przez nieotowane systemowo ważne banki europejskie na podstawie ich powiązań z innymi notowanymi systemowo ważnymi bankami Europy, zwiększa liczbę systemowo

ważnych banków uwzględnianych w pomiarze o 54 nowe podmioty. W przypadku uwzględnionych w badaniu jedenastu krajów regionu Europy Środkowej i Wschodniej będących członkami Unii Bankowej podniosła procent systemowych banków objętych analizą o ponad 50 punktów procentowych w porównaniu do zastosowania podejścia klasycznego.

Wyniki pomiaru pokazują, że ryzyko systemowe przenosi się pomiędzy poszczególnymi badanymi bankami oraz, że reakcje na szoki zewnętrzne są zbliżone w poszczególnych wysoce powiązanych ze sobą badanych bankach. Z drugiej jednak strony, proponowana metoda substytucji oddaje różnicującą się charakterystykę ryzyka w poszczególnych bankach, oraz zróżnicowaną skalę ich wpływu na poszczególne krajowe systemy bankowe. Skala ta zależy od kondycji banku głównego, systemowej ważności banku powiązanego oraz ogólnego poziomu ryzyka materializującego się w poszczególnych okresach w danym systemie bankowym.

Proponowana metoda jest zatem skuteczna w modelowaniu efektu zarażania, a przy tym pozwala istotnie powiększyć pulę systemowo ważnych banków, które można objąć analizą. Zastosowana, uwzględnia w pomiarze zarówno aspekty ryzyka systemowego charakterystyczne dla banku głównego, jak i banków powiązanych, oraz specyfikę turbulencji, charakterystyczną dla analizowanych systemów krajowych. Metoda stanowi zatem dobrą alternatywę dla regulatorów i banków centralnych wielu krajów europejskich, gdzie zastosowanie miary *CoVaR* w ujęciu klasycznym nie jest skuteczne.

Prezentowane badanie otwiera nowe możliwości w obrębie pomiaru ryzyka systemowego w Europie. W toku dalszych badań mogą zostać przeprowadzone analizy z wykorzystaniem innych kwantylowych miar ryzyka, np. *SRISK*. Ponadto można podjąć próbę modelowania ryzyka nie tylko, jak do tej pory, na poziomie krajów, ale również na poziomie regionów transgranicznych, Unii Europejskiej czy całej Europy. Ciekawym rozszerzeniem może też być ujęcie w analizach banków amerykańskich ważnych systemowo dla Europy, a także objęcie analizami krajów rozwijających się spoza Unii Europejskiej, co w wielu przypadkach będzie wymagało wcześniejszego wyznaczenia wskaźników ważności systemowej tych banków.

## Finansowanie

Projekt badawczy jest finansowany z grantu UEW nr WEiF 2023/D10/B701162 w przypadku Marty Karaś oraz z grantu UJK nr SUPB/RN/22/012 w przypadku Michała Stachury.

## Bibliografia

Acemoglu D., Ozdaglar A., Tahbaz-Salehi A. (2015), *Systemic Risk and Stability in Financial Networks*, „American Economic Review”, 105(2), 564–608. <https://doi.org/10.1257/aer.20130456>.

Acharya V.V. (2009), *A theory of systemic risk and design of prudential bank regulation*, „Journal of Financial Stability”, 5(3).

Acharya V., Bisin A. (2014), *Counterparty Risk Externality: Centralized versus over-the-Counter Markets*, „Journal of Economic Theory”, 149 (January), 153–182. <https://doi.org/10.1016/j.jet.2013.07.001>.

Acharya V., Rajan R. (2022), *Liquidity, Liquidity Everywhere, Not a Drop to Use – Why Flooding Banks with Central Bank Reserves May Not Expand Liquidity*, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w29680>.

Adrian T., Brunnermeier M. (2016), CoVaR, „American Economic Review”, 106(7), 1705–1741. <https://doi.org/10.1257/aer.20120555>.

Afonso G., Song Shin H. (2011), *Precautionary Demand and Liquidity in Payment Systems*, „Journal of Money, Credit and Banking”, 43 (October), 589–619. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4616.2011.00454.x>.

Allen F., Gale D. (2000), *Financial Contagion*, „Journal of Political Economy”, 108, 1–33.

Anand K., Gai P., Kapadia S., Brennan S., Willison M. (2013), *A Network Model of Financial System Resilience*, „Journal of Economic Behavior & Organization”, 85 (January), 219–235. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2012.04.006>.

Andrieş A., Nistor S., Sprincean N. (2020), *The Impact of Central Bank Transparency on Systemic Risk – Evidence from Central and Eastern Europe*, „Research in International Business and Finance” 51, <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2018.06.002>.

Babus A. (2016), *The Formation of Financial Networks*, „The RAND Journal of Economics” 47(2), 239–272. <https://doi.org/10.1111/1756-2171.12126>.

Babus A., Hu T.-W. (2017), *Endogenous Intermediation in Over-the-Counter Markets*, „Journal of Financial Economics” 125(1), 200–215. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2017.04.009>.

Bank Anglii (2022), “2022 list of UK firms designated as other systemically important institutions (O-SIIs)”, <https://www.bankofengland.co.uk/prudential-regulation/publication/2022/november/2022-list-of-uk-firms-designated-as-osiisBank> (dostęp 28.08.2023).

Barkauskaite A., Lakstutiene A., Witkowska J. (2018), *Measurement of Systemic Risk in a Common European Union Risk-Based Deposit Insurance System: Formal Necessity or Value-Adding Process?*, „Risks” 6(4), 137. <https://doi.org/10.3390/risks6040137>.

Benoit S., Colliard J.-E., Hurlin C., Pérignon C. (2017), *Where the Risks Lie: A Survey on Systemic Risk*, „Review of Finance”, 21(1), 109–152. <https://doi.org/10.1093/rof/rfw026>.

Biais B., Heider F., Hoerova M. (2016), *Risk-Sharing or Risk-Taking? Counterparty Risk, Incentives, and Margins*, „The Journal of Finance”, 71(4), 1669–1698. <https://doi.org/10.1111/jofi.12396>.

- Bisias D., Flood M., Lo A., Valavanis S. (2012), *A Survey of Systemic Risk Analytics*, „Annual Review of Financial Economics”, 4(1), 255–296. <https://doi.org/10.1146/annurev-financial-110311-101754>.
- Brownlees Ch., Engle R. (2017), *SRISK: A Conditional Capital Shortfall Measure of Systemic Risk*, „Review of Financial Studies”, 30(1), 48–79. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhw060>.
- Castiglionesi F., Navarro N. (2011), *Fragile Financial Networks*, Working paper. Tilburg University, <https://research.tilburguniversity.edu/en/publications/optimal-fragile-financial-networks>
- CFA (2023), *Systemic Risk and Management in Finance*. <https://www.cfainstitute.org/en/advocacy/issues/systemic-risk> (dostęp 23.02.2023).
- Chan-Lau J.A., Espinosa M., Sole J. (2009), *On the Use of Network Analysis to Assess Systemic Financial Linkages*. Global Financial Stability Report, kwiecień. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- Chen D., Duffie D. (2021), *Market Fragmentation*, „American Economic Review”, 111(7), 2247–2274. <https://doi.org/10.1257/aer.20200829>.
- Cifuentes R., Shin H.S., Ferrucci G. (2005), *Liquidity Risk and Contagion*, „Journal of the European Economic Association”, 3, 556–566.
- Drehmann M., Tarashev N. (2011), *Systemic Importance: Some Simple Indicators*, „BIS Quarterly Review”, <https://ssrn.com/abstract=1785264> (dostęp 12.02.2021).
- Duffie D. (2014), *Financial Market Infrastructure: Too Important to Fail*, [w:] M.N. Baily, J.B. Taylor (red), *Across the Great Divide: New Perspectives on the Financial Crisis*. Book Chapter 11. 251–257, Hoover Institution, Stanford University.
- Duffie D., Zhu H. (2011), *Does a Central Clearing Counterparty Reduce Counterparty Risk?*, „Review of Asset Pricing Studies”, 1(1), 74–95. <https://doi.org/10.1093/rapstu/rar001>.
- Dumicic M. (2018), *Effectiveness of Macroprudential Policies in Central and Eastern European Countries*. Edited by Croatian National Bank, Zagreb, Croatia. „Public Sector Economics”, 42(1), 1–19. <https://doi.org/10.3326/pse.42.1.1>.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniająca dyrektywę 2002/87/WE i uchylająca dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013L0036&from=EL> (dostęp 12.05.2023).
- Eisenberg L., Noe T.H. (2001), *Systemic Risk in Financial Systems*, „Management Science” 47(2), 236–249. <https://doi.org/10.1287/mnsc.47.2.236.9835>.
- Elliott M., Golub B., Jackson M.O. (2014), *Financial Networks and Contagion*, „American Economic Review” 104(10), 3115–353. <https://doi.org/10.1257/aer.104.10.3115>.
- Engle R., Capellini R., Reis B. (2023), *V-Lab: Systemic Risk Analysis – Summary*, <https://vlab.stern.nyu.edu/welcome/srisk>
- European Systemic Risk Board, ESRB (2023), „Systemically Important Institutions.” [https://www.esrb.europa.eu/national\\_policy/systemically/html/index.en.html](https://www.esrb.europa.eu/national_policy/systemically/html/index.en.html) (dostęp 28.08.2023).
- Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego, ERRS, 2023. Systemically important institutions, [https://www.esrb.europa.eu/national\\_policy/systemically/html/index.en.html](https://www.esrb.europa.eu/national_policy/systemically/html/index.en.html) (dostęp 12.05.2023).

Europejski Urząd Nadzoru Bankowego, EUNB. 2014. Guidelines on Criteria to Assess Other Systemically Important Institutions (O-SIIs) – European Banking Authority. 16 grudnia, <https://eba.europa.eu/regulation-and-policy/own-funds/guidelines-on-criteria-to-to-assess-other-systemically-important-institutions-o-siis-/-/regulatory-activity/press-release> (dostęp 12.05.2023).

Europejski Urząd Nadzoru Bankowego, EUNB. 2023. „Global Systemically Important Institutions (G-SIIs).” <https://www.eba.europa.eu/risk-analysis-and-data/global-systemically-important-institutions>.

Farboodi, Maryam (2021), „Intermediation and Voluntary Exposure to Counterparty Risk”. NBER Working paper No. 29467.

Gai P. (2013), „Systemic Risk: The Dynamics of Modern Financial Systems,” OUP Catalogue, Oxford University Press, number 9780199544493, November.

Gai P., Kapadia S. (2010), *Contagion in Financial Networks*, „Proceedings of the Royal Society A: Mathematical, Physical and Engineering Sciences” 466(2120), 2401–2423. <https://doi.org/10.1098/rspa.2009.0410>.

Galanos A. (2022) rmgarch: Multivariate GARCH models. R package 1.3-9, <https://cran.r-project.org/web/packages/rmgarch/rmgarch.pdf>

Glasserman P., Young P. (2015), *Contagion in Financial Networks*, Office of Financial Research Working Paper No. 15-21, October 20.

Hattori A., Kikuchi K., Niwa F., Uchida Y. (2014), *A survey of systemic risk measures: Methodology and application to the Japanese market*. Bank of Japan IMES Discussion Paper No. 2014-E-3.

Hollo D., Kremer M., Lo Duca M. (2012), CISS – A Composite Indicator of Systemic Stress in the Financial System, „European Central Bank Working Paper Series”, 1426. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1611717>.

Jajuga K., Jajuga T. (2006), *Inwestycje. Instrumenty finansowe, aktywa finansowe, ryzyko finansowe, inżynieria finansowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN.

Jajuga K., Karaś M., Kuziak K., Szczepaniak W. (2017), *Ryzyko systemu finansowego*, „Materiały i Studia”, 329.

Jakubík P., Slačik T. (2013), *Measuring Financial (In)Stability in Emerging Europe: A New Index-Based Approach*, „Financial Stability Report by the Oesterreichische Nationalbank”, 25, 102–117.

Jočienė A. (2015), *Scandinavian Bank Subsidiaries in the Baltics: Have They All Behaved in a Similar Way?*, „Intellectual Economics”, 9(1), 43–54. <https://doi.org/10.1016/j.intele.2015.09.002>.

Karas M., Szczepaniak W. (2021), *Three Ways to Improve the Systemic Risk Analysis of the Central and Eastern European Region using SRISK and CoVaR*, „Journal of Credit Risk”, 17(2). <https://doi.org/10.21314/JCR.2021.001>.

Karkowska R. (2013), *Systemic Risk in Central and Eastern European Banking and Its Determinants. Merton Option Model Approach*, „SSRN Electronic Journal”. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2349017>.



- Kaufman G.G. (1992), *Bank Contagion: Theory and Evidence*, Working Papers Series 92-13. Issues in Financial Regulation. Research Department. Federal Reserve Bank of Chicago. June.
- Kobayashi T. (2013), *Network versus Portfolio Structure in Financial Systems*, „The European Physical Journal B”, 86(10), 434. <https://doi.org/10.1140/epjb/e2013-40072-9>.
- Koepl T., Monnet C., Temzelides T. (2012), *Optimal Clearing Arrangements for Financial Trades*, „Journal of Financial Economics”, 103(1), 189–203. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2011.08.008>.
- Kubinski M., Barnea D. (2016), *Systemic Risk Impact on Economic Growth – the Case of the CEE Countries*, „Romanian Journal of Economic Forecasting”, 16.
- Lietuvos Bankas (2019), „Financial Stability Review”, 1, [https://www.lb.lt/uploads/publications/docs/22310\\_a0027c03a416ff96725ed404b9cc9bcc.pdf](https://www.lb.lt/uploads/publications/docs/22310_a0027c03a416ff96725ed404b9cc9bcc.pdf)
- Lubiński M. (2013), *Międzynarodowy rynek pieniężny i zarażenie*, „Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics”, 264, 19–41.
- Marcinkowska M. (2023), *Ryzyko w europejskim systemie bankowym*, „Bezpieczny Bank”, 91(2), s. 8–33. <https://doi.org/10.26354/bb.1.2.91.2023>.
- Markose S., Giansante S., Rais Shaghghi A. (2012), *‘Too Interconnected to Fail’ Financial Network of US CDS Market: Topological Fragility and Systemic Risk*, „Journal of Economic Behavior and Organization”, 83(3), 627–646. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2012.05.016>.
- Nier E.W., Yang J., Yorulmazer T., Alentorn A. (2008), *Network Models and Financial Stability*, Bank of England Working Paper No. 346.
- Pala M. (2022), COVID-19 and the Fragmentation of the European Interbank Market (November 23), <https://ssrn.com/abstract=4268232> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4268232>
- R Core Team (2021), R: A language and environment for statistical computing. R Foundation for Statistical Computing, Vienna, Austria, <https://www.R-project.org/>
- Radulescu M., Banica L., Sinisi C. (2018), *Developments of the CEE Banking Sectors after the Financial Crisis*, „Proceedings of the International Conference on Business Excellence”, 12(1), 851–863. <https://doi.org/10.2478/picbe-2018-0076>.
- Scott H.S. (2012), *Interconnectedness and contagion*, „Committee on Capital Markets Regulation”, 16–18, November 20.
- Silva W., Kimura H., Sobreiro V.A. (2017), *An Analysis of the Literature on Systemic Financial Risk: A Survey*, „Journal of Financial Stability”, 28 (February), 91–114. <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2016.12.004>.
- Smaga P. (2014), *The Concept of Systemic Risk*, Systemic Risk Centre, LSE, Special Paper Series, No. 5.
- System Rezerwy Federalnej (2023), Financial Stability Report, <https://www.federalreserve.gov/publications/files/financial-stability-report-20230508.pdf> (dostęp 28.08.2023).
- Volatility Lab, Stern Business School, New York University, NYU SBS. 2023, <https://vlab.stern.nyu.edu/> (dostęp 28.08.2023).
- Zawadowski A. (2013), *Entangled Financial Systems*, „Review of Financial Studies, Society for Financial Studies”, vol. 26(5).

## Załącznik 1

**Tabela Z1. Statystyki opisowe stóp zwrotu wszystkich banków notowanych wykorzystanych do budowy poszczególnych systemów. Kody banków pochodzą z systemu identyfikacji instrumentów finansowych wprowadzonego w ramach Refinitiv Eikon**

Kod Banku	Średnia	Mediana	Odchyl. St.	Skośność	Eksces
ABNd.AS	-0,00012	0,00040	0,02300	-1,01819	12,54249
ACBr.AT	-0,00128	0,00000	0,04593	-0,26146	8,38240
ADKO.VI	-0,00005	0,00000	0,02250	-0,48081	13,49374
BAMI.MI	-0,00066	-0,00049	0,03055	-0,19654	4,56492
BHW.WA	0,00007	0,00000	0,02076	-0,27720	3,53718
BMPS.MI	-0,00253	-0,00081	0,03956	-6,95256	204,43306
BNP1.WA	-0,00005	0,00000	0,02357	1,98102	39,62074
BNPP.PA	-0,00003	0,00011	0,02462	0,06937	8,61416
BOPr.AT	-0,00319	0,00000	0,05479	-0,96194	9,29263
CAGR.PA	-0,00018	0,00000	0,02589	0,05476	7,25526
CCB.BB	-0,00023	0,00000	0,02540	0,12173	19,53713
CRDI.MI	-0,00050	0,00000	0,02963	-0,25485	6,40111
DNB.OL	0,00023	0,00036	0,02247	-0,20248	10,70814
ERST.VI	-0,00008	0,00000	0,02781	-0,27412	6,54236
EURBr.AT	-0,00222	0,00000	0,05263	-0,62002	9,07312
FIB.BB	-0,00045	0,00000	0,02688	-0,24027	12,14533
GARAN.IS	0,00057	0,00000	0,02616	-0,00836	2,44102
HPBZ.ZA	0,00008	0,00000	0,04451	24,37962	1093,09278
INGA.AS	-0,00016	0,00015	0,02895	-0,13230	15,02075
INGP.WA	0,00024	0,00000	0,02000	-0,12761	4,06024
ISPMI	-0,00013	0,00000	0,02519	-0,55226	8,92037
KBC.BR	-0,00004	0,00040	0,03109	-0,17783	18,85577
MBK.WA	0,00019	0,00000	0,02586	0,12645	5,00694
MILP.WA	0,00002	0,00000	0,02785	-0,22492	5,67401
NBGr.AT	-0,00193	0,00000	0,04793	-0,93274	10,23272

Tabela Z1 - cd.

<b>Kod Banku</b>	<b>Średnia</b>	<b>Mediana</b>	<b>Odchyl. St.</b>	<b>Skośność</b>	<b>Eksces</b>
NDASE.ST	0,00013	0,00040	0,01976	0,10829	6,65371
NLBR.LJ	0,00021	0,00000	0,01566	-0,74741	7,82029
OTP.BU	0,00009	0,00012	0,02485	-0,46435	9,14917
PEO.WA	-0,00014	0,00000	0,02280	-0,38095	6,91494
PKO.WA	0,00004	0,00000	0,02119	-0,16392	3,93532
RBIV.VI	-0,00031	0,00000	0,02973	-0,42575	7,86701
ROBRD.BX	-0,00002	0,00000	0,02028	-0,59350	9,63680
ROTLV.BX	0,00031	0,00000	0,02377	-11,35061	416,43374
SAB1L.VL	0,00013	0,00000	0,01709	-0,18288	12,70017
SEBa.ST	0,00007	0,00046	0,02331	-0,14494	13,16452
SHBa.ST	0,00008	0,00000	0,01836	-0,16526	6,82195
SOGN.PA	-0,00032	0,00000	0,02809	-0,26831	7,71248
SPL1.WA	0,00020	0,00000	0,02304	-0,02718	4,20357
SWEDa.ST	0,00000	0,00073	0,02320	-0,46550	9,94556
ZBB.ZA	0,00062	0,00000	0,03752	36,73391	1988,51611

Źródło: opracowanie własne.

Kamil Pruchnik\*

ORCID: 0009-0005-4886-4531

kamilpruchnik@gmail.com

## Dlaczego konsekwencje kryzysów bankowych są skomplikowane, a ich koszty bardzo wysokie? \*\*

### Streszczenie

Na tle studiów literaturowych i analiz empirycznych artykuł traktuje o złożoności i głównych konsekwencjach kryzysów bankowych, a zwłaszcza o jego ekonomicznych kosztach. W pierwszej części artykułu zaprezentowano rozważania koncepcyjne i studia empiryczne na temat kryzysów bankowych na tle krytycznej analizy literatury oraz autorskiej interpretacji tej kategorii ekonomii i finansów. W drugiej części opracowania scharakteryzowano zawiłości systemowe kryzysów bankowych, a w trzeciej główne konsekwencje tych kryzysów w ujęciu zmian PKB, utraty majątku gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, kosztów fiskalnych oraz przeceny aktywów. Część czwarta poświęcona jest krytycznej analizie literatury na temat politycznych oraz instytucjonalnych konsekwencji kryzysów bankowych z wyeksponowaniem wzrostu znaczenia idei populistycznych i ich zwolenników, którzy wymuszają zmiany regulacyjne.

**Słowa kluczowe:** kryzysy bankowy, run bankowy, panika bankowa, recesja

**Kody JEL:** G01, G21

---

\* Kamil Pruchnik – doktor, Europejski Banki Inwestycyjny, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

\*\* Artykuł stanowi rozwiniętą część rozważań dotyczących kosztów kryzysów bankowych zawartych w rozprawie doktorskiej pt. „Analiza przyczyn częstego występowania kryzysów bankowych. Badania empiryczne a teoria”, która została nagrodzona w konkursie Bankowego Funduszu Gwarancyjnego na najlepsze prace licencjackie, magisterskie i doktorskie z zakresu problematyki stabilności systemu finansowego (2023). Rozprawa – oraz zawarte w artykule rozważania – zostały przeprowadzone w ramach projektu „Zagadki kryzysów finansowych” (nr rejestracyjny projektu: Nr DI2011 01764; numer umowy: 0176/DIA/20/2/41) finansowanego w ramach Diamentowego Grantu Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego realizowanego w Katedrze Międzynarodowych Studiów Porównawczych, Kolegium Analiz Ekonomicznych Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

## Why are the effects of banking crises complex and their costs very high?

### Abstract

Against the background of literature studies and empirical analyses, the article deals with the complexity and main consequences of banking crises, especially its economic costs. In the first part of the article, conceptual considerations and empirical studies on banking crises are conducted against the background of a critical analysis of the literature and the author's interpretation of this category of economics and finance. In the second part of the article, the systemic complexities of banking crises are characterized, and in the third part, the main consequences of these crises in terms of changes in GDP, loss of property of households and enterprises, fiscal costs and depreciation of assets. The fourth part is devoted to a critical analysis of the literature on the political and institutional consequences of banking crises, highlighting the rise of populist ideas and their supporters who force regulatory changes.

**Keywords:** banking crisis, bank run, bank panics, recession

**JEL Codes:** G01, G21

### Wstęp

Na tle studiów literaturowych i analiz empirycznych artykuł traktuje o złożoności i głównych konsekwencjach kryzysów bankowych, a zwłaszcza o jego ekonomicznych kosztach.

W literaturze przedmiotu kategoria kryzysu bankowego obok kryzysu walutowego, kryzysu giełdowego (tzw. krachu na giełdzie) i kryzysu finansów publicznych są składowymi kryzysu finansowego. Przy czym te cztery typy kryzysów finansowych mogą występować łącznie, w różnych konfiguracjach jednocześnie lub sekwencyjnie. Przykładowo Kaminsky i Reinhart (1999) wystąpienie kryzysu bankowego i walutowego łącznie nazywają kryzysem bliźniaczym (ang. *twin crises*). Z kolei kosztowny kryzys bankowy może doprowadzić do kryzysu finansów publicznych (Reinhart, Rogoff 2008)<sup>1</sup>.

W artykule, jako kryzysy bankowy, o ile nie wskazano inaczej, rozumie się kryzys bankowy na terenie jednego kraju, którego skala lub konsekwencje są dla tego kraju istotne systemowo. Tym samym pomija się sytuacje wystąpienia kryzysu w jednym lub większej liczbie banków, nagłaśnianych medialnie, ale nie mających istotnych konsekwencji systemowych.

<sup>1</sup> Podana typologia kryzysów finansowych (zainspirowana wspomnianą pracą Reinhart oraz Rogoff 2008) nie jest jedyną występującą w literaturze. Gorton (2012) uznaje, że prawdziwym kryzysem finansowym jest kryzys bankowy, zaś kryzys walutowy czy giełdowy to jedynie „bolesne korekty wycen”. W literaturze występuje również pojęcie systemowego kryzysu finansowego (ang. *systemic financial crisis*). Niektórzy autorzy (m.in. Caprio, Klingebiel, Laeven, Noguera 2005) uznają, że odpowiednio głęboki kryzys bankowy doprowadza do paraliżu sektora finansowego. Dla innych systemowy kryzys finansowy występuje, gdy dochodzi do połączenia różnych typów kryzysów, np. bankowego, giełdowego oraz finansów publicznych (m.in. Calvo 2009).

## 1. Złożoność i konsekwencje kryzysów bankowych

### 1.1. Komplikacje wynikające z runu bankowego

Jednym z klasycznych symptomów inicjujących kryzys bankowy jest gwałtowne wycofywanie depozytów z banku lub banków określanych mianem paniki lub runu na bank lub banki<sup>2</sup>. Wycofanie środków z banku, zwłaszcza o znaczeniu systemowo ważnym (ang. SIFI), i nie przenoszenie ich do innych lecz utrzymywanie gotówki może mieć przynajmniej trzy negatywne konsekwencje<sup>3</sup>. Po pierwsze, mniejszy wolumen środków w bankach ogranicza możliwości udzielania kredytów. Natomiast spadek podaży kredytów przy nie zmniejszonym popycie prowadzi do wzrostu ceny pieniądza kredytowego, a nadto może ograniczyć zaspokojenie potrzeb finansowych gospodarstw domowych lub przedsiębiorstw prowadząc do zmniejszenia aktywności gospodarczej<sup>4</sup>. Po drugie, dynamika i skala wycofywania depozytów może wywoływać perturbacje w rozliczeniach i realizacji zleceń płatniczych przez banki<sup>5</sup>. Po trzecie, jeżeli run na dany bank lub banki nie zostanie opanowany albo bank nie otrzyma pomocy płynnościowej (z rynku prywatnego lub z banku centralnego), kryzys płynnościowy może przekształcić się w kryzys wypłacalności i zajdzie potrzeba interwencji sieci bezpieczeństwa, a w szczególności organu *resolution* lub gwaranta depozytów.

### 1.2. Komplikacje wynikające z upadku banku

Każdy upadek banku generuje negatywne konsekwencje, a upadek banku o znaczeniu systemowym odpowiednio te konsekwencje multiplikuje. Stąd po doświadczeniach z przeszłości stopniowo modyfikowano architekturę sieci bezpieczeństwa fi-

<sup>2</sup> Źródło runu lub paniki może być – wywołane przez szok informacyjny, w ramach którego dostępna jest nowa informacja: i) bezpośrednio związana z bankiem, który stał się przedmiotem runu (np. opublikowanie zaskakująco negatywnej informacji nt. wyniku finansowego banku), ii) pośrednio związana z bankiem (np. opublikowanie zaskakująco negatywnej informacji nt. dynamiki PKB, co może wywołać obawy o jakość aktywów banku) lub iii) nie związana z bankiem tzn. zupełnie losowa, ale powodująca run (Diamond, Dybvig 1983).

<sup>3</sup> Wyciągnięcie depozytów z jednego banku nie musi powodować spadku akcji kredytowej w całym sektorze bankowym. Do spadku akcji kredytowej w całym sektorze bankowym dochodzi, gdy wypłacone depozyty z jednego banku nie są następnie wpłacane do innych banków. Zob. Friedman, Schwartz (1963); Kaufman (1988).

<sup>4</sup> Zob. Bernanke (1983); Calomiris, Mason (2003); Friedman, Schwartz (1963).

<sup>5</sup> Banki, ze względu na działanie w rezerwie cząstkowej, mogą nie być w stanie wypłacić wszystkich depozytów w pełnej kwocie ani zrealizować wszystkich zleceń płatniczych (w tym tych niezwiązanych z wypłacaniem depozytów, ale np. z opłacaniem rachunków przez gospodarstwa domowe, opłacaniem faktur lub wypłacaniem wynagrodzeń pracownikom). Zob. Diamond, Dybvig (1983). Jednak działanie banku w rezerwie cząstkowej nie musi oznaczać, że dany bank, będący przedmiotem *runu*, zawsze nie będzie w stanie wypłacić depozytów oraz realizować płatności – istotne jest jeszcze, czy pozostałe banki w danym kraju nie będą chciały (lub nie będą mogły) pomóc bankowi, który jest przedmiotem *runu*. Zob. Kaufman (1988).

nansowego i wdrażano rozwiązania buforujące lub ograniczające te konsekwencje. Jednak w literaturze wskazuje się przede wszystkim trzy kluczowe skutki upadłości banku. Przede wszystkim upadłość banku wywołuje perturbacje dla jego klientów (okresowa niedostępność depozytów gwarantowanych do ustawowego limitu, ryzyko nieodzyskania środków przekraczających ustawowy limit z masy upadłości banku, zakłócenia w rozliczeniach klientów indywidualnych i instytucjonalnych). Upadłość banku jest dolegliwa dla jego akcjonariuszy lub udziałowców, którzy tracą swe inwestycje w akcje lub udziały<sup>6</sup>. Ubocznym negatywnym skutkiem upadłości banku jest erozja zaufania do banków, co może hamować proces mobilizacji oszczędności, a także zmniejszać efektywność pośrednictwa finansowego związanego z transformacją terminu i ryzyka. Po drugie, we wszystkich systemach bankowych, w których utworzono systemy gwarantowania depozytów, upadłość banku podnosi koszty banków – członków tych systemów – z tytułu partycypacji w wypłatach depozytów gwarantowanych. Może to być także czynnik wpływający na atrakcyjność oprocentowania depozytów lub kredytów albo koszty innych usług bankowych. Po trzecie wreszcie, co jest rzadziej eksponowane i uświadamiane przez interesariuszy systemu finansowego, występuje ryzyko a często wręcz utrata historii transakcji klienta z bankiem, jako determinanta oceny jego wiarygodności. Historia transakcji z danym klientem ogranicza asymetrię informacji i może wpływać na koszty świadczonych usług, zwłaszcza gdy podlegają negocjacji lub swoisty rating wpływa bezpośrednio na ich cenę. Z kolei nowy bank pozbawiony takiej informacji będzie dopiero budował odpowiednią bazę (zob. Bhattacharya, Chiesa 1995; Boot 2000; Bae i in. 2002; Gorton 2012, 2016; Mishkin 1990; Bernanke i in. 1996).

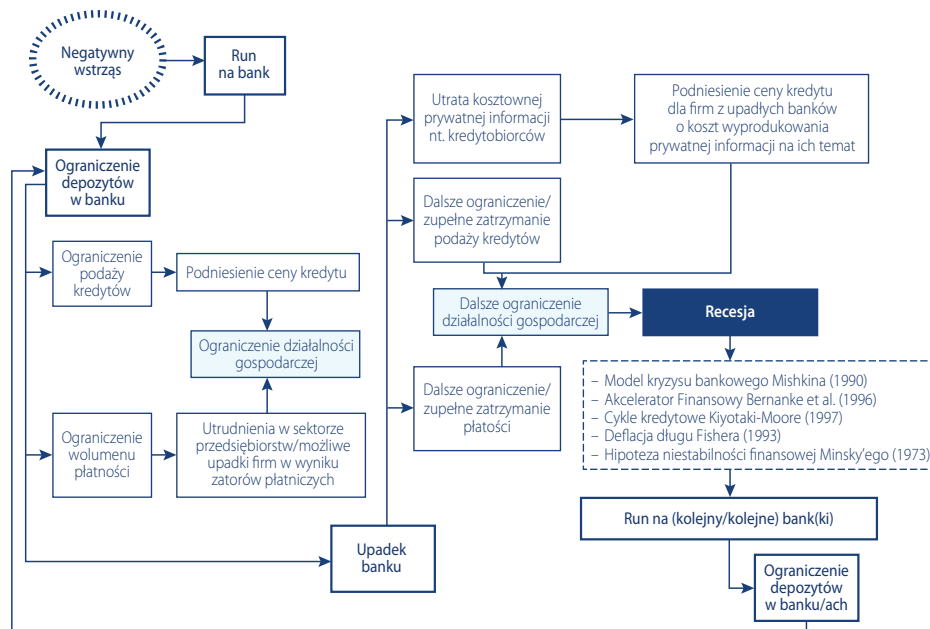
W zależności od liczby i skali upadłości banków w danym kraju, a także negatywnych konsekwencji rozpowszechniania asymetrii informacyjnej w systemie finansowym może wystąpić tzw. zapętlenie kryzysu wywołującego albo pogłębiającego procesy recesji. W tym kontekście można wyróżnić w zasadzie pięć najpopularniejszych koncepcji wyjaśniających te procesy. Są to:

- 1) Model kryzysu bankowego opracowany przez Mishkina (1990),
- 2) Teoria *akceleratora finansowego* (Bernanke, Gertler, Gilchrits 1996),
- 3) Teoria *cykli kredytowych* (Kiyotaki, Moore 1997),
- 4) Teoria *deflacji długu* Fishera (1933),
- 5) Hipoteza niestabilności finansowej Minsky'ego.

Mimo różnic w założeniach oraz charakterystyce przebiegu procesu, wszystkie one zawierają możliwość powstania „błędnego koła”: w przypadku ograniczania aktywności gospodarczej dochodzi do spadku wycen aktywów oraz (lub) przychodów przedsiębiorstw, co wywołuje lub intensyfikuje kryzys bankowy. Ten z kolei prowadzi do zmniejszania akcji kredytowej wpływając na spadek aktywności gospodarczej, inicjując kolejną rundę deterioracji procesu w systemie.

<sup>6</sup> W rozwiniętych systemach finansowych, w których fundusze emerytalne czy inwestycyjne nabywają akcje banków celem utrzymania lub powiększenia wartości oszczędności swych klientów, upadłość banku bezpośrednio skutkuje utratą tych oszczędności.

Rysunek 1. Schemat ideowy powstawania i konsekwencji kryzysów bankowych



Źródło: opracowanie własne.

## 2. Koszty kryzysów bankowych

### 2.1. Spadek PKB

Najczęściej analizowanym makroekonomicznym kosztem kryzysów bankowych jest ich wpływ na poziom i dynamikę PKB. Innym syntetycznym miernikiem tego wpływu jest poziom bezrobocia<sup>7</sup>.

Wpływ kryzysu bankowego na PKB mierzy się głównie z wykorzystaniem czterech ujęć. Najpowszechniej mierzy się zmiany poziomu produktu krajowego brutto (PKB). Szacunki wskazują, że kryzysy bankowe wywołują około dwuletnią recesję skutkującą spadkiem PKB w granicach 7–10%. Z kolei Reinhart i Rogoff (2008) dla przeciętnej pokryzysowej recesji długości dwóch lat oszacowali spadek PKB na 9,3%. Podobnie Demirgüç-Kunt, Detragiache i Gupta (2006) twierdzą, że recesja po kryzysie bankowym trwa dwa lata. Przy czym ich oszacowania wskazują, że spadek w pierwszym roku kryzysu wynosi 4%, zaś w następnym 3,5%. Według wyliczeń Hutchisona oraz Noya (2005) kryzys trwa od 2 do 4 lat i obniża PKB od 8 do 10%.

<sup>7</sup> Koczan i Chupilkin (2022) analizując konsekwencje 400 wojen w ostatnich 200 latach oszacowali, że przeciętny koszt wojny na terytorium badanych krajów wynosił ok. 7% PKB.

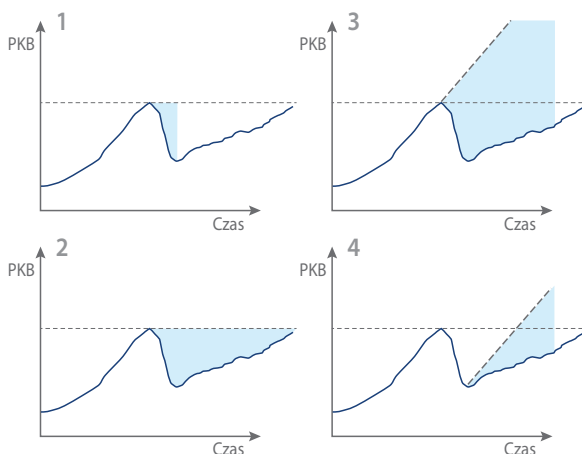


Drugi sposób oceny wpływu kryzysu bankowo na PKB polega na szacowaniu, ile lat zajmuje danej gospodarce powrót do poziomu PKB sprzed kryzysu oraz, jaki był tego koszt. Według Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW 1998) trwa to przeciętnie ok. 3 lat, a tak mierzony koszt kryzysu wynosi średnio 11,5% PKB.

Trzecim sposobem jest pomiar utraconego wzrostu gospodarczego. W tym ujęciu mierzy się wartość utraconego PKB w stosunku do ekstrapolacji jego wartości według dynamiki z okresu przedkryzysowego. Szacunek w tym ujęciu przeprowadzili m.in. Laeven i Valencia (2010) otrzymując koszt na poziomie aż 37% PKB.

Czwartym sposobem jest oszacowanie kosztu trwałego lub średniookresowego spadku tempa wzrostu PKB w wyniku kryzysu bankowego. W tym ujęciu jako koszt nie jest mierzony spadek PKB, ale koszt wynikający z niższego tempa wzrostu w przyszłości. Istnieją duże rozbieżności w takich szacunkach. Furceri oraz Mourougane (2009) uznali, że przeciętny spadek tempa wzrostu PKB w stosunku do przedkryzysowego wynosi między 1,5% a 2,1%. Natomiast według Hutchisona oraz Noya (2005) każdy rok kryzysu oznacza utracenie od 3,3 do 3,5% PKB. Loayza, Oviedo i Servén (2004) uznali, że każdy rok trwania kryzysu bankowego oddalał tempo wzrostu PKB od trendu o 3%. Hutchison i Noy (2002), analizując dane dla 24 krajów w latach 1975–1997, stwierdzili obniżenie tempa wzrostu w stosunku do trendu o 5–8% w pierwszych dwóch latach oraz 8–10% w horyzoncie czterech lat od wybuchu kryzysu<sup>8</sup>.

**Rysunek 2. Cztery ujęcia mierzenia kosztów kryzysów bankowych w relacji do PKB**



Granatowa linia odzwierciedla zmiany poziomu PKB.

Obszar niebieski ilustruje szacowane koszty kryzysu bankowego w relacji do PKB.

Źródło: opracowanie własne.

<sup>8</sup> Spadek pierwotnego tempa, które wynosiło 5% w skali roku, o 20% oznacza spadek o 1 punkt procentowy.

Z analizy czterech ujęć mierzenia kosztów kryzysów bankowych w relacji do PKB wynika m.in., że najmniejsze koszty wykazuje pierwsze ujęcie, tj. zmiany poziomu produktu krajowego brutto, choć koszty te są znaczne, a recesje silniejsze oraz trwają dłużej niż wywoływanie innymi przyczynami niż kryzysy bankowe (Reinhart, Rogoff 2008 oraz Jordà, Schularick, Taylor 2012).

## 2.2. Koszty fiskalne

Według Leaven i Valencia (2010) koszt kryzysów bankowych po 1970 r. wyniósł 13,1% PKB, z czego największym kosztem było dokapitalizowanie banków sięgające nawet 6% PKB. Do podobnych wniosków doszli Caprio i Honohan (2008) sugerując takie koszty na poziomie 12,5%.

Bezpośrednim skutkiem wydatków fiskalnych związanych z kryzysami bankowymi jest wzrost długu publicznego. Według Reinhart i Rogoff (2008) koszty te powodowały wzrost długu publicznego o 86% w ciągu 6 lat od wybuchu kryzysu; jednak w odróżnieniu od Leaven i Valencia (2010) uznali, że kluczowy był spadek wpływów podatkowych po kryzysie, a nie koszty dokapitalizowania banków. Wysoki dług publiczny może następnie ograniczać tempo wzrostu gospodarczego poniżej optymalnego (Reinhart, Rogoff 2011)<sup>9</sup>.

## 2.3. Przecena aktywów i utrata depozytów

Kolejnym rodzajem konsekwencji kryzysów bankowych są istotne przeceny aktywów. W literaturze przedmiotu najczęściej wskazuje się: spadek cen nieruchomości (przeciętnie o 35% w ciągu 6 lat od wybuchu kryzysu) oraz spadek cen akcji o 56% w ciągu 3–4 lat (m.in. Reinhart i Rogoff 2008; Jordà, Schularick, Taylor 2012).

Istotnym kosztem kryzysów bankowych są uszczuplenia majątku gospodarstw domowych oraz przedsiębiorstw. Bricker i in. (2011) zauważają, że w latach 2007–2009 ok. 60% gospodarstw domowych w USA zanotowało spadek wartości ich majątku, z czego 25% aż o ponad 50%. Do podobnych ocen strat wartości majątku (20%) dla gospodarstw domowych doszli m.in. Bosworth i Smart (2009).

W zasadzie większość straty majątkowej przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych była wynikiem przeceny aktywów (w tym nieruchomości stanowiących klu-

<sup>9</sup> W pierwotnym artykule Reinhart i Rogoff (2011) zasugerowali, że gdy dług publiczny przekroczy 90% PKB, roczna dynamika jego wzrostu spada aż o 50%. Tym samym dla kraju o rocznym tempie wzrostu PKB na poziomie 5%, po przekroczeniu progu długu równego 90% PKB tempo spada do 2,5%. W 2013 r. zostały ujawnione błędy w tych szacunkach opublikowanych w 2010 r. Jednak kolejne badania, w tym Hukkinen, Viren (2017), dostarczyły dowodów, że wysoki poziom długu publicznego ma negatywny wpływ na tempo wzrostu gospodarczego. Również Jordà, Schularick i Taylor (2015), analizując dług publiczny w latach 1870–2017 dla 17 krajów rozwiniętych stwierdzili, że wysoki dług publiczny ogranicza wzrost gospodarczy.

czową pozycję w bilansach gospodarstw domowych), utraty pracy i bycia bezrobotnym, upadku przedsiębiorstw, wreszcie oraz (iv) generalnego spadku aktywności gospodarczej.

Dostępne badania<sup>10</sup> wskazują, że w ujęciu historycznym skala strat deponentów upadłych banków była stosunkowo niska. Gorton (1988) analizował straty poniesione przez deponentów banków w USA dla 11 zidentyfikowanych przez niego panik bankowych w latach 1870–1920. Przeciętna strata deponentów wyniosła 0,6% wszystkich depozytów. Największa wystąpiła w 1873 r. i wyniosła 2,1%. Również w przypadku Wielkiej Depresji łączna strata deponentów wyniosła jedynie ok. 2,2% wszystkich depozytów<sup>11</sup>. Jednak, mimo małej skali, straty deponentów silnie wpływają na opinie o bankach i mają znaczenie polityczne (Bricker i in. 2011; Calomiris, Haber 2014).

### 3. Polityczne oraz instytucjonalne konsekwencje kryzysów bankowych

Wysokie koszty kryzysów bankowych i towarzyszące im recesje w szczególności sposób wywołują zmiany inicjowane przez polityków i decydentów w reakcji na nastroje społeczne. Do takiego wniosku doszli m.in. Funke, Schularick i Trebesch (2016) oraz Eichengreen (2016), którzy zauważyli, że po kryzysach bankowych dochodzi do polaryzacji sceny politycznej oraz istotnego wzrostu popularności prawicowych populistów. Znane są przykłady gdy kryzys bankowy w krajach demokratycznych istotnie ułatwił dojście do władzy radykalnym politykom. Ekonomiści z Banku Rozrachunków Międzynarodowych (BRM; zob. Doerr i in. 2021), analizując kryzys bankowy w Niemczech w latach 30. XX w., w tym upadek Danatbanku, doszli do wniosku, że spowodował on istotny wzrost popularności nazistów oraz ułatwił dojście do władzy Hitlerowi.

Konsekwencją możliwych zmian politycznych mogą być istotne zmiany regulacyjne oraz w polityce gospodarczej państwa. Kaufman (1996) zaprezentował model teoretyczny, według którego może dochodzić do „cykliw regulacyjnych”. Po kryzysie bankowym – w krajach demokratycznych – nowo wybrani politycy mogą przeprowadzić reformy, które doprowadzą do represjonowania sektora bankowego<sup>12</sup>. Kosztem tego działania będzie niższy wzrost gospodarczy, który wywoła niezadowolenie społeczne. W średnim okresie dojdzie w efekcie do kolejnej zmiany politycznej, a nowa władza w kraju doprowadzi nie tylko do liberalizacji sektora

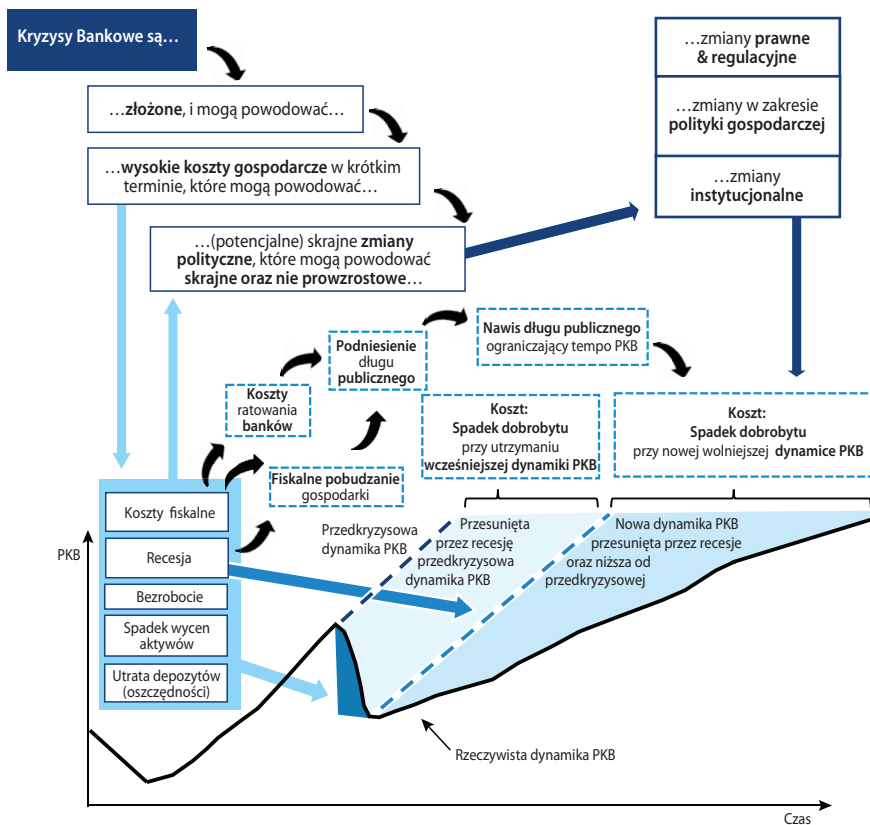
<sup>10</sup> Zaskakująco mało badań podejmowało próby oszacowania wysokości strat deponentów.

<sup>11</sup> Według danych FRED w latach 1930–1933 depozyty w USA zmniejszyły się z ok. 58 do 41 mld USD, czyli o 29,3%. FDIC szacuje, że z ogólnej kwoty 17 mld depozytów tylko 7,6% było utraconych w wyniku upadku banków, a reszta to wycofanie wkładów przez deponentów.

<sup>12</sup> Nowi rządzący, w celu wykorzystania tego zdarzenia do zbudowania kapitału politycznego, starają się przekonać opinię publiczną, że skoro kryzys był w sektorze bankowym, to przyczyną kryzysu bankowego były banki.

bankowego, lecz także będzie stymulować wysoką podaż kredytów. Skutkować to może boomem kredytowym, kolejnym kryzysem bankowym i zapętleniem procesu. Empiryczną analizę „cykliczności” regulacyjnej oraz powiązania tego z naciskami politycznymi dokonali ekonomiści MFW (zob. Dagher 2018), analizując 20 (ich zdaniem) największych kryzysów finansowych w ostatnich 300 latach.

Rysunek 3. Kryzysy bankowe oraz ich krótko i długoterminowe skutki



Źródło: opracowanie własne.

## Podsumowanie

W artykule scharakteryzowano wyniki rozważań teoretycznych oraz badań empirycznych dotyczących złożoności, kosztów oraz konsekwencji polityczno-instytucjonalnych kryzysów bankowych.

Z przeprowadzonych studiów i analiz wynika, że kryzysom bankowym towarzyszy przede wszystkim ograniczenie płynności w sektorze bankowym, ponadto występuje znacząca utrata prywatności informacji na temat jakości kredytobiorców, towarzyszy temu spadek dostępności kredytu (m.in. na skutek wzrostu ceny pieniądza), a także perturbacje, a nawet paraliż w rozliczeniach. W szerokim ujęciu występuje zapętlenie procesu działalności gospodarczej, a zwłaszcza ograniczenie tej aktywności z przejawami kryzysu bankowego. Koszty ekonomiczne kryzysów bankowych są zwykle bardzo wysokie i to nie tylko w wymiarze bezwzględnym ale także w odniesieniu do agregatów makroekonomicznych (np. PKB). Konsekwencje kryzysów bankowych pociągają za sobą wysokie koszty fiskalne wraz z pogorszeniem dobrostanu i uszczupleniem majątków gospodarstw domowych. Recesja gospodarcza towarzysząca kryzysom bankowym bywa porównywalna lub nawet większa niż ta występująca po konfliktach wojennych.

W aspekcie polityczno-instytucjonalnym, a w szczególności regulacyjnym, następstwem kryzysów bankowych jest wzrost popularności populizmu. W tendencji powoduje to obejmowanie władzy przez głosicieli idei populistycznych, a w dłuższym horyzoncie wprowadzane zmiany mają charakter procykliczny.

## Bibliografia

- Bae K.-H., Kang J.-K., Lim C.-W. (2002), *The value of durable bank relationships: evidence from Korean banking shocks*, „Journal of Financial Economics”, vol. 64(2).
- Bernanke B.S. (1983), *Nonmonetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression*, „The American Economic Review”, vol. 73(3).
- Bernanke B., Gertler M., Gilchrist S. (1996), *The Financial Accelerator and the Flight to Quality*, „The Review of Economics and Statistics, MIT Press”, vol. 78(1).
- Bhattacharya S., Chiesa G. (1995), *Proprietary information, financial intermediation, and research incentives*, „Journal of Financial Intermediation”, vol. 4(4).
- Boot Arnoud W.A. (2000), *Relationship Banking: What Do We Know?*, „Journal of Financial Intermediation”, vol. 9(1).
- Bosworth B., Smart R. (2009), *The Wealth of Older Americans and the Sub-Prime Debacle*, [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1553194](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1553194)
- Bricker J., Bucks B., Kennickell A., Mach T., Moore K. (2011), *Surveying the Aftermath of the Storm: Changes in Family Finances from 2007 to 2009*, Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board, Washington, DC.

- Calomiris C.W., Haber S.H. (2014), *Fragile by Design: The Political Origins of Banking Crises and Scarce Credit*, Princeton University Press.
- Calomiris C.W., Mason J.R. (2003), *Consequences of Bank Distress During the Great Depression*, „American Economic Review”, vol. 93(3).
- Calvo G.A. (2009), *Financial Crises and Liquidity Shocks: A Bank-Run Perspective*, NBER Working Papers, No 15425, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Caprio G. Jr., Honohan P. (2008), *Banking Crises*, The Institute for International Integration Studies Discussion Paper Series iisdp242, IIS.
- Caprio G., Klingebiel D., Laeven L., Noguera G. (2005), *Appendix: Banking Crisis Database*, [w:] P. Honohan, L. Laeven (red.), *Systemic Financial Crises: Containment and Resolution*, Cambridge.
- Dagher J. (2018), *Regulatory Cycles: Revisiting the Political Economy of Financial Crises*, IMF Working Papers 2018/008, International Monetary Fund.
- Demirgüç-Kunt A., Detragiache E., Gupta P. (2006), *Inside the crisis: An empirical analysis of banking systems in distress*, „Journal of International Money and Finance”, vol. 25(5).
- Detragiache E., Demirgüç-Kunt A. (1998), *Financial Liberalization and Financial Fragility*, IMF Working Papers 1998/083, International Monetary Fund.
- Diamond D.W., Dybvig P.H. (1983), *Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity*, „Journal of Political Economy”, vol. 91(3).
- Doerr S., Gissler S., Peydro J.-L., Voth H.-J. (2021), *Financial crises and political radicalization: How failing banks paved Hitler’s path to power*, BIS Working Papers No 978.
- Eichengreen B. (2016), *Hall of Mirrors: The Great Depression, the Great Recession, and the Uses-and Misuses-of History*, Oxford University Press, OUP Catalogue, number 9780190621070.
- Fisher I. (1933), *The debt-deflation theory of great depressions*, „Econometrica”, vol. 1(4).
- Friedman M., Schwartz A. (1963), *A Monetary History of the United States, 1867–1960*, Princeton: Princeton University Press.
- Funke M., Schularick M., Trebesch C. (2016), *Going to extremes: Politics after financial crises, 1870–2014*, „European Economic Review”, vol. 88(C).
- Furceri D., Mourougane A. (2009), *The Effect of Financial Crises on Potential Output: New Empirical Evidence from OECD Countries*, OECD Economics Department Working Papers 699, OECD Publishing.
- Gorton G. (1988), *Banking Panics and Business Cycles*, „Oxford Economic Papers”, vol. 40(4).
- Gorton G.B. (2012), *Misunderstanding Financial Crises: Why We Don’t See Them Coming*, Oxford University Press.
- Gorton G.B. (2016), *The History and Economics of Safe Assets*, NBER Working Papers 22210, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Hukkinen J., Viren M. (2017), *How toxic is public debt?*, „International Journal of Public Policy”, vol. 13(1/2).
- Hutchison M.M., Noy I. (2005), *How Bad Are Twins? Output Costs of Currency and Banking Crises*, „Journal of Money, Credit and Banking”, vol. 37(4).

Jordà Ò., Schularick M., Taylor A.M. (2012), *When Credit Bites Back: Leverage, Business Cycles and Crises*, Working Papers 17621, University of California, Davis, Department of Economics, <https://www.nber.org/papers/w17621>

Jordà Ò., Schularick M., Taylor A.M. (2015), *Leveraged Bubbles*, NBER Working Papers 21486, National Bureau of Economic Research, Inc.

Kaminsky G.L., Reinhart C.M. (1999), *The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems*, „American Economic Review”, vol. 89(3).

Kaufman G.G. (1988), *Bank Runs: Causes, Benefits, and Costs*, „Cato Journal, Cato Institute”, vol. 7(3), Winter.

Kaufman G.G. (1996), *Bank fragility: perception and historical evidence*, Working Paper Series, Issues in Financial Regulation WP-96-18, Federal Reserve Bank of Chicago.

Kiyotaki N., Moore J. (1997), *Credit Cycles*, „Journal of Political Economy”, vol. 105(2).

Koczan Z., Chupilkin M. (2022), *The economic consequences of war*, EBRD Working Papers, No. 271.

Laeven L., Valencia F. (2010), *Resolution of Banking Crises: The Good, the Bad, and the Ugly*, IMF Working Papers 2010/146, International Monetary Fund.

Loayza N., Oviedo A., Servén L. (2004), *Regulation and Macroeconomic Performance*, Policy Research Working Paper, No. 3469, World Bank, Washington.

Minsky H.P., Meyer L.H. (1972), *The Financial Instability Hypothesis, Disaggregated Finance and the Structure of Econometric Models*, Hyman P. Minsky Archive, 21.

Mishkin F.S. (1990), *Financial Innovation and Current Trends in U.S. Financial Markets*, NBER Working Papers 3323, National Bureau of Economic Research, Inc.

Rajan R. (2010), *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton University Press

Reinhart C.M., Rogoff K.S. (2008), *This Time is Different: A Panoramic View of Eight Centuries of Financial Crises*, NBER Working Papers 13882, National Bureau of Economic Research, Inc.

Reinhart C.M., Rogoff K.S. (2009), *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton University Press.

Reinhart C.M., Rogoff K.S. (2011), *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Economics Books, Princeton University Press, edition 1, number 8973.

Selgin G. (2017), *Money: Free and Unfree*, Cato Institute.

Michał Paczek

ORCID: 0009-0006-0538-1289

michapax@gmail.com

## Nieważność umowy kredytu denominowanego lub indeksowanego kursem CHF a roszczenie kredytodawcy o zwrot wartości zaoszczędzonych wydatków\*

### Streszczenie

Relevantne z perspektywy art. 405 i n. k.c. zaoszczędzenie wydatków stanowić może na gruncie prawa polskiego rezultat zdarzenia w postaci spełnienia na rzecz wzbogaconego usługi, przede wszystkim, jeśli ta świadczona jest bez podstawy prawnej. Przedmiotem korzyści majątkowej podlegającej obowiązkwowi zwrotu jest w takich wypadkach zaoszczędzony na wynagrodzenie usługodawcy wydatek. Z kolei usługodawcę uznać można w takim wypadku za zubożonego z tego tylko powodu, że nie otrzymał za standardowo odpłatną usługę wynagrodzenia. W warunkach nieważnej umowy kredytu indeksowanego lub denominowanego zdarzeniem, z którego wynika wzbogacenie w postaci zaoszczędzonych przez kredytobiorcę wydatków na uzyskanie finansowania, jest nienależne świadczenie banku, polegające na powstrzymaniu się od dochodzenia zwrotu wypłaconego konsumentowi kapitału przez określony czas. Zubożenie banku objawia się natomiast w nieuzyskanym przezeń wynagrodzeniu za usługę udostępniania kapitału, pomimo faktu jej realizacji. Wynikająca z przepisów krajowych dopuszczalność przyznania bankowi roszczenia przenoszącego wartość wypłaconego w wykonaniu nieważnej umowy kapitału kredytu nie może być oceniana z pominięciem przepisów dyrektywy 93/13, które w ocenie autora powinny uzasadniać jedynie ograniczenie jego wysokości z uwagi na potrzebę interpretacji konsekwencji nieważności umowy wynikającej z wyłączenia jej istotnych postanowień na podstawie art. 385<sup>1</sup> § 1 k.c. w zgodzie z art. 7 ust. 1 dyrektywy 93/13.

**Słowa kluczowe:** bezpodstawne wzbogacenie, usługi, zaoszczędzenie wydatków, kredyt frankowy, roszczenie o wynagrodzenie za korzystanie z kapitału

**Kody JEL:** K12, K15, K20

---

\* Artykuł jest fragmentem pracy magisterskiej nagrodzonej w konkursie Bankowego Funduszu Gwarancyjnego na najlepsze prace licencjackie, magisterskie i doktorskie z zakresu problematyki stabilności systemu finansowego (2023).



## Invalidity of a swiss franc loan agreement and the creditor's claim for the reimbursement of the value of the expenses saved

### Abstract

From the perspective of Article 405 et seq. of the Polish Civil Code saving expenses may constitute a financial benefit with an obligation for the enriched party to reimburse its value. Saving expenses may be the result of an event in the form of rendering a service to the enriched party, primarily if the service is provided without any legal grounds. The subject of the financial benefit implying the obligation of reimbursement in such cases is the expense saved for the remuneration of the provider of the service. The service provider, on the other hand, may be deemed to be impoverished in such a case for the sole reason that he has not received remuneration for a service that is normally chargeable. Under the terms of an invalid swiss franc loan agreement, the event from which the enrichment in the form of the borrower's saved expenses for obtaining the financing arises is the bank's undue service of refraining from seeking repayment of the capital paid out to the consumer for a certain period of time. The bank's impoverishment, on the other hand, manifests itself in its failure to obtain remuneration for the service of making the capital available, despite the fact that it was provided and it is normally chargeable (under commercial conditions). The permissibility under national legislation of granting the bank a claim exceeding the value of the loan capital disbursed in the performance of an invalid contract cannot be assessed in disregard of the provisions of Directive 93/13, which, in the author's view, should justify only a limitation of its amount in view of the need to interpret the consequences of the invalidity of the contract resulting from the exclusion of its material provisions on the basis of Article 385(1)(1) of the Polish Civil Code in accordance with Article 7(1) of Directive 93/13.

**Keywords:** Unjust enrichment, services, saving expenses, franc credit, claim for remuneration for the use of capital

**JEL Codes:** K12, K15, K20

### Wstęp

Zwyczajowo utarte jest kojarzenie słowa „wzbogacenie” z zyskiem – konkretnymi wartościami majątkowymi zasilającymi budżet danego podmiotu. Wzbogacony jest więc ten, kto się czegoś dorobił; czyj majątek powiększył się wskutek intratnej inwestycji, pobranego wynagrodzenia za świadczoną pracę, otrzymanej darowizny czy odziedziczonego spadku. Intuicyjnie pojmowane wzbogacenie to napływ aktywów przewyższający poniesione straty. Dlatego już na płaszczyźnie językowej sprzeciw może budzić podnoszone często przy okazji tzw. „sporów frankowych” stanowisko, zgodnie z którym do wzbogacenia kredytobiorcy frankowego w warunkach nieważnej umowy kredytu mogło dojść nie tylko poprzez wypłacenie mu kapitału kredytu, ale również wskutek nieodpłatnego korzystania z wypłaconych mu środków pieniężnych przez niebagatelny okres.

Obiekcje natury semantycznej stanowią zaledwie preludium do dalece bardziej polaryzujących problemów prawnych związanych z ewentualnym dopuszczeniem po stronie banku roszczenia o zwrot bezpodstawnego wzbogacenia przenoszącego

wysokość kapitału kredytu wypłaconego w wykonaniu nieważnej umowy oraz odsetki za opóźnienie w jego zwrocie. Kwestionowane jest przede wszystkim istnienie podstawy prawnej takich roszczeń na gruncie polskiego prawa prywatnego, ale także dopuszczalność jego dochodzenia w świetle przepisów prawa unijnego, przede wszystkim zaś rozbieżności takiej koncepcji z założeniami dyrektywy 93/13. Niżej artykuł adresuje przytoczone wątpliwości opierając się na konstrukcji roszczenia o zwrot wartości zaoszczędzonych wydatków, grupując te kategorie bezpodstawnego wzbogacenia, w których korzyść wynika nie z uzyskanych dochodów, a z nieponiesionych strat.

## 1. Roszczenie o zwrot wartości zaoszczędzonych wydatków na gruncie polskiego porządku prawnego

Przepisy konstytuujące na gruncie kodeksu cywilnego instytucję bezpodstawnego wzbogacenia składają się na samodzielny, doniosły w praktyce, system powstawania zobowiązań cywilnoprawnych oparty na silnie uwarunkowanym względami słuszności założeniu, że korzyść uzyskana nienależnie kosztem innej osoby powinna zostać tej osobie zwrócona. Zgodnie z art. 405 k.c.<sup>1</sup>, *Kto bez podstawy prawnej uzyskał korzyść majątkową kosztem innej osoby, obowiązany jest do wydania korzyści w naturze, a gdyby to nie było możliwe, do zwrotu jej wartości.* Zasadniczą przesłanką warunkującą skuteczne dochodzenie zwrotu bezpodstawnego wzbogacenia będzie naturalnie ustalenie, że dany podmiot takie wzbogacenie otrzymał, przy czym sformułowanie „korzyść majątkowa” nie zostało przez ustawodawcę bliżej zdefiniowane, dlatego dylemat, czy korzyści takiej powinniśmy upatrywać jedynie w zwiększeniu wartości majątku, czy też może się ona przejawiać także w uniknięciu jego pomniejszenia?

W doktrynie bezsporne pozostaje stanowisko, że korzyść majątkowa w rozumieniu art. 405 k.c. musi, choćby niełatwo, dać się wyrazić w pieniądzu<sup>2</sup>. Jego zaaprobowanie nie powinno się jednak wiązać z ograniczaniem pojęcia wzbogacenia do samych tylko wpływów. Ekonomicznie pożądane jest przecież nie tylko generowanie przychodów, ale również redukcja strat. Pojęcie „zysku” tłumaczy się najczęściej właśnie jako różnicę przychodów i kosztów. Można go tym samym generować zarówno zwielokrotniając wpływy, jak i niwelując poziom strat. Ten drugi efekt, nawet jeśli mija się z tradycyjnymi wyobrażeniami na temat „wzbogacenia”, stanowi niezaprzeczalnie korzyść majątkową. Dlatego też pogląd o możliwości kwalifikowania zaoszczędzenia wydatków czy uniknięcia strat jako korzyści majątkowej w rozumieniu art. 405 k.c., a dalej – o możliwości rozpatrywania tego typu zdarzeń przez pryzmat powstania i przysługiwania roszczenia o zwrot bezpodstawnego wzboga-

<sup>1</sup> Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (t.j. Dz. U. z 2022 r. poz. 1360 z późn. zm.).

<sup>2</sup> Por. K. Mularski [w:] *Kodeks cywilny. Tom II. Komentarz do art. 353–626*, red. M. Gutowski, wyd. 3, 2022, Art. 405, Nb 14.

cenia, cieszy się obecnie w pełni zasłużonym uznaniem zarówno w orzecznictwie, jak i literaturze prawa cywilnego<sup>3</sup>.

Obok uzyskania korzyści majątkowej przesłankami powstania zobowiązania do zwrotu bezpodstawnego wzbogacenia są w tradycyjnie stosowanym modelu<sup>4</sup> także brak podstawy prawnej wzbogacenia, zubożenie oraz związek pomiędzy zubożeniem i wzbogaceniem, przy czym związek ten przejawiać się ma zasadniczo w tożsamości zdarzenia, z którego (choćby pośrednio) wynikają zarówno zubożenie, jak i wzbogacenie. W przypadku zaoszczędzenia wydatków rolę takiego zdarzenia mogą odgrywać przede wszystkim nienależne wyświadczenie usługi lub nieuprawnione skorzystanie z cudzego prawa lub rzeczy, przy czym przedmiot niniejszego artykułu uzasadnia bliższą analizę jedynie tej pierwszej ewentualności.

W braku ustawowej definicji „usług” w kodeksie cywilnym, za uzasadnione można uznać posłżkowanie się definicjami wypracowanymi przez inne dziedziny nauki. Za usługę można więc uznać co do zasady, „dowolną czynność lub świadczenie, które jedna strona może zaoferować drugiej, które zasadniczo jest niematerialne i nie skutkuje uzyskaniem własności czegokolwiek”<sup>5</sup>. Za przykład mogą posłużyć świadczenie pracy, udzielanie porady lekarskiej, udostępnianie programu komputerowego czy wykonanie masażu. Wskutek realizacji podobnych usług, gdzie głównym efektem świadczenia dla usługobiorcy nie jest uzyskanie własności konkretnego przedmiotu materialnego lub prawa majątkowego i za które w warunkach rynkowych usługodawca pobiera wynagrodzenie, może dochodzić do prawnie relewantnego wzbogacenia po stronie korzystającego z nich nieodpłatnie. Jak wspomniano, przejawiać się ono będzie w zaoszczędzonych na usługę wydatkach. Oczywiście usługa taka może wygenerować bezpodstawne wzbogacenie w rozumieniu art. 405 k.c. tylko jeśli jest wykonywana bez ważnej podstawy prawnej. Aby roszczenie o zwrot bezpodstawnego wzbogacenia powstało, konieczne jest przy tym stwierdzenie, że nieodpłatnie wykonana usługa była usługobiorcy potrzebna, a więc, że jej koszty i tak najprawdopodobniej poniósłby on, gdyby nie doszło do spełnienia świadczenia (usługi) nienależnie. Jedynie w takiej sytuacji można bo-

<sup>3</sup> Por. K. Pietrzykowski [w:] *Kodeks cywilny. Tom I. Komentarz do art. 1–449*<sup>1</sup>, wyd. 10, red. K. Pietrzykowski, Warszawa 2020, art. 405, Nb 7; T. Sokołowski [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz. Tom III. Zobowiązania – część ogólna*, wyd. II, red. A. Kidyba, Warszawa 2014, art. 405.

<sup>4</sup> Odmienne podejście zakłada rezygnację z przesłanki zubożenia i zastąpienie jej przesłanką choćby hipotetycznej utraty korzyści – D. Fuchs, A. Malik [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz. Tom III. Zobowiązania. Część ogólna* (art. 353–534), red. M. Frasz, M. Habdas, Warszawa 2018, art. 405 oraz 410; G. Karaszewski [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz aktualizowany*, red. J. Ciszewski, P. Nazaruk, LEX/el. 2022, art. 405. Zob. także wyrok SN z 24.06.2021 r., II CSKP 88/21, LEX nr 3213556. W ocenie autora niniejszego artykułu podejście to nie jest w pełni trafne, zaś cele przemawiające za jego wypracowaniem mogą zostać skutecznie osiągnięte poprzez odpowiednio szerokie definiowanie przesłanki zubożenia – szerzej M. Paczek, *Roszczenie o zwrot wartości zaoszczędzonych wydatków: konstrukcja ogólna oraz zastosowanie w zakresie regulacji stosunków między stronami nieważnej umowy kredytu frankowego*, s. 30–37.

<sup>5</sup> P. Kotler, K.L. Keller, A. Koshy, J. Mithileshwar, *Marketing Management*, wyd. 13, New Delhi 2009 – cyt. za S. Kaystha, *Defining Service and Non Service Exchanges. Service Science*, 2011, <https://pubsonline.informs.org/doi/pdf/10.1287/serv.3.4.313> (dostęp 23.07.2023).

wiem w sposób uzasadniony zakładać, że nieponiesiony wydatek przy innym obrocie spraw rzeczywiście powinien był uszczuplić majątek usługobiorcy, skoro i tak chciałby on wówczas skorzystać ze standardowo odpłatnego świadczenia. Trudno mówić o zaoszczędzonych opłatach czy uzyskanych korzyściach, jeśli usługa była z perspektywy usługobiorcy zbędna czy wręcz uciążliwa (np. pomalowanie dachu na inny kolor bez zgody właściciela). W mojej ocenie nie zawsze nieodpłatne wykonanie usługi wiąże się z uzyskaniem korzyści majątkowej przez jej adresata. Ewentualną korzyścią nie jest usługa, nawet jeśli standardowo świadczona jest za wynagrodzeniem, ale zaoszczędzony na tą usługę wydatek. Dlatego skorelowanego z nim roszczenia nie można uznać za roszczenie o zwrot nienależnego świadczenia<sup>6</sup>. Naturalnie pozostaje ono natomiast podtypem roszczenia o zwrot bezpodstawnego wzbogacenia, a *per analogiam* znaleźć powinien do niego zastosowanie art. 411 k.c.<sup>7</sup> Do powstania zobowiązania zwrotnego wskutek zaoszczędzenia wydatków będzie dochodzić przede wszystkim w sytuacji, w której realizacja usługi następowała w wykonaniu postanowień nieważnej umowy.

Nie ulega przy tym wątpliwości, że sformułowaniem „kosztem innej osoby” należy objąć sytuacje, w których strata podmiotu „zubożonego” opiewa nie tylko na rzeczywiście utracone aktywa majątkowe, ale również na nieuzyskane przez niego oczekiwane przychody o charakterze majątkowym, tj. dające się wycenić w pieniądzu. W sukurs coraz częściej wyrażanym poglądom o potrzebie rezygnacji z przesłanki zubożenia, opowiedzieć się należy za szerokim jej rozumieniem na gruncie art. 405 k.c.<sup>8</sup> Dla wykazania zaistnienia zubożenia usługodawcy wskutek zrealizowania usługi wystarczy, w mojej ocenie, skonstatowanie, że nieodpłatne świadczenie usługi nie było zamiarem podmiotu świadczącego, bądź też nie został osiągnięty cel, z uwagi na który świadczenie odbywało się pod tytułem darmym oraz, że pomimo jej standardowo odpłatnego charakteru usługodawca nie otrzymał za usługę wynagrodzenia.

Roszczenie o zwrot wartości zaoszczędzonych wydatków może powstać zatem po stronie usługodawcy w sytuacji, w której usługobiorca skorzysta nieodpłatnie i bez podstawy prawnej z usługi, za którą w warunkach rynkowych powinien był uiścić stosowną opłatę i która była mu potrzebna, oczywiście każdorazowo tylko o tyle, o ile nieodpłatne wykonanie usługi nie było intencją usługodawcy. Istnienie „po-

<sup>6</sup> Odmienne m.in. wyrok SA w Gdańsku z 26.10.2020 r., V AGa 69/20, LEX nr 3185285.

<sup>7</sup> Nieuprawnione byłoby bowiem różnicowanie na płaszczyźnie możliwości dochodzenia zwrotu korzyści sytuacji, w której zgodne z zasadami współzycia społecznego świadczenie nienależne ma charakter materialny (a więc przynajmniej potencjalnie może podlegać zwrotowi) oraz sytuacji, w której jest ono *stricto* niematerialne, wobec czego *per se* nie może stanowić przedmiotu korzyści (korzyść stanowić może jedynie efekt w postaci zaoszczędzenia wydatku).

<sup>8</sup> Por. P. Księżak [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, K. Osajda (red. serii), W. Borysiak (red. tomu), wyd. 29, Warszawa 2021, art. 405, Nb 69.1.; R. Trzaskowski [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz. Tom III. Zobowiązania. Część ogólna*, wyd. II, red. J. Gudowski, Warszawa 2018, art. 405; wyrok SO w Szczecinie z 3.06.2019 r., II Ca 1319/18, LEX nr 2686706; wyrok SO w Warszawie z 12.03.2020 r., I C 214/19, LEX nr 3171865. Szerokie rozumienie przesłanki zubożenia postulowane jest zwłaszcza w odniesieniu do bezprawnego korzystania z autorskich praw majątkowych – zob. wyrok SN z 6.11.2013 r., IV CSK 134/13, LEX nr 1441193; wyrok SA w Łodzi z 15.11.2017 r., I ACa 1396/17, LEX nr 2478695.

trzeby skorzystania z usługi” u usługobiorcy należy rozpatrywać, w mojej ocenie, z perspektywy zobiektywizowanej, uwzględniając jednak uzewnętrznąoną wolę usługobiorcy nieograniczonego w zdolności do czynności prawnych.

## 2. Wyznaczanie wysokości roszczenia o zwrot wartości zaoszczędzonych wydatków

W wariancie, w którym do bezpodstawnego wzbogacenia dochodzi skutek zaoszczędzenia wydatku na usługę, nie jest możliwy zwrot korzyści w naturze, jej zużycie oraz utrata. Nie znajduje zastosowania art. 409 k.c. Zaoszczędzone wydatki są bowiem faktem dokonanym, nieodzownie związanym z konkretnym zdarzeniem uzasadniającym wniosek o ich uniknięciu i zrelatywizowanym tylko do niego. Przy określaniu wartości wzbogacenia będzie nas zatem zawsze interesowała wysokość nieponiesionej na usługę opłaty według stanu na dzień jej świadczenia.

Wartość wzbogacenia (korzyści) w postaci zaoszczędzonych wydatków wyznacza określona w pieniądzu zaoszczędzona opłata za usługę. Nie można przy tym za podstawę do ustalenia tej wielkości przyjmować wysokości wynagrodzenia za usługę określonej w nieważnej umowie. Takie rozwiązanie zrównałoby w odnośnych stanach faktycznych roszczenie o zwrot bezpodstawnego wzbogacenia z roszczeniem o zapłatę, mającym swoją podstawę w umowie. W obliczu nieważności umowy, a więc braku związania nią stron z mocą *ex tunc*, skutki takie są nie do zaakceptowania. Wysokości wzbogacenia usługobiorcy nie wyznacza to, jakiej kwoty nie zapłacił konkretnemu usługodawcy, ale to, jakich wydatków na danego rodzaju świadczenie nie musiał ponieść w związku z otrzymaniem go nieodpłatnie. Celem ustalenia, jaka konkretnie kwota została przez wzbogaconego zaoszczędzona, niezbędne będzie wobec tego odwołanie się do obiektywnych punktów odniesienia, tj. rynkowych cen danej usługi. Nie można przy tym poprzestać na prostym uśrednieniu cen oferowanych za usługi danego typu. Obiektywnie ustalone wynagrodzenie musi podlegać jak najściślejszej relatywizacji do elementów i okoliczności wyświadczonej w konkretnym przypadku usługi. Przydatne będzie zatem zwrócenie uwagi na miejsce jej wykonania (często średnie ceny określonych usług będą wyższe w większych miastach niż poza nimi), doświadczenie i renomę podmiotu świadczącego usługę (o ile w warunkach rynkowych mają one niepomijalny wpływ na cenę danej usługi), efekty świadczenia, produkty oraz materiały używane przy jej realizacji, czas jej wykonywania itp.

Skoro zubożenia usługodawcy należy upatrywać zasadniczo w niezyskanych przez niego korzyściach, powstaje pytanie, czy wartość nieosiągniętych wpływów po stronie zubożonego powinna być określana na podstawie kwoty, jaką zasadniczo pobiera on od klientów za wykonaną usługę o tożsamej, bądź możliwie zbliżonej treści, czy też na podstawie obiektywnie ustalanych wyznaczników opartych przede wszystkim na analizie stawek rynkowych. W braku alternatywy druga opcja musi znaleźć zastosowanie w przypadkach, kiedy wyświadczona usługa ma z perspektywy usługodaw-

cy charakter incydentalny. Co jednak, jeśli np. fryzjer, który dokonał strzyżenia w godzinach pracy, stosuje najwyższe stawki w okolicy i mimo to nie narzeka na deficyt klientów. Realistycznie oceniając tego typu sytuację, trudno dojść do innego wniosku, aniżeli stwierdzającego, że w normalnych okolicznościach i z dużym prawdopodobieństwem fryzjer otrzymałby za usługę korzyść przenoszącą wartość wynagrodzenia możliwego do ustalenia na podstawie analizy cen rynkowych. O ile odpłatność świadczenia w warunkach rynkowych uzasadnia twierdzenie o powstaniu zubożenia, o tyle nie powinna implikować automatycznie wniosku, że wysokość zubożenia jest równa wysokości rynkowej ceny za daną usługę czy opłaty za korzystanie z danej rzeczy lub prawa. W pierwszej kolejności o wysokości zubożenia powinny decydować spodziewane korzyści, których zubożony nie osiągnął przez wzgląd na okoliczności uzasadniające bezpodstawność wzbogacenia. Toteż w tych stanach faktycznych, w których można ustalić, że z wysokim prawdopodobieństwem zubożony, w braku zdarzenia skutkującego powstaniem roszczenia, otrzymałby wynagrodzenie w konkretnej, standardowo pobieranej kwocie (wyższe lub niższe od stawek rynkowych), świadcząc taką samą usługę odpłatnie innej osobie za wysokość zubożenia uznać można wysokość takiego wynagrodzenia. Dopiero w braku możliwości ustalenia wartości utraconego zarobku *in concreto* należy posłużyć się cenami rynkowymi. Wyznaczając wartość wzbogacenia powinno się przyjąć perspektywę obiektywną, oceniając (na podstawie uzyskanych świadczeń), jakie koszty musiałby ponieść wzbogacony, aby uzyskać zbliżoną usługę. Przyjęcie z góry na potrzeby wyznaczania wartości wzbogacenia stawek stosowanych przez zubożonego powodowałoby nieuzasadnione uprzywilejowanie tego drugiego w wypadkach, w których wysokość świadczenia jest wyższa od ceny rynkowej i *de facto* prowadziłyby do utrzymania w mocy postanowień nieważnej umowy. Wartość korzyści musi być zatem wyznaczana przez kryteria obiektywne. Te same powody nie przemawiają już za pominięciem indywidualnych elementów stanu faktycznego przy ocenie wysokości zubożenia. W sytuacji, w której nieuzyskany zarobek związany z realizacją świadczenia przewyższa stawki rynkowe, założenie, że zubożony powinien był uzyskać za usługę stawkę niższą niż otrzymuje normalnie, wydaje się kontryfakcyjne.

Wysokość roszczenia o zwrot bezpodstawnego wzbogacenia powinna zostać wyznaczona według niższej z wartości – wzbogacenia lub zubożenia<sup>9</sup>.

### 3. Nieważność umów o kredyt frankowy

Najczęściej uwzględniana w orzecznictwie „droga” kwestionowania umów kredytowych denominowanych lub indeksowanych do kursu CHF wynika z regulacji dotyczących klauzul abuzywnych (szarych) – zbioru przepisów transponowanych do polskiego porządku prawnego stosownie do założeń dyrektywy unijnej 93/13/EWG<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Zob. wyrok SN z 24.10.1974 r., II CR 542/74, OSPiKA 1976, nr 6, poz. 115.

<sup>10</sup> Dyrektywa Rady 93/13/EWG z dnia 5 kwietnia 1993 r. w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich (Dz. U. UE. L. z 1993 r. Nr 95, str. 29 z późn. zm.).

Najważniejszy w tym kontekście art. 385<sup>1</sup> k.c., wyznacza warunki i konsekwencje uznania danego postanowienia umowy za abuzywne, a więc naruszające interesy słabszej strony umowy. Według wspomnianej podstawy prawnej na łamach sporów frankowych skutecznie kwestionowane są zasadniczo te postanowienia umowne, które w efekcie postępującej aprecjacji franka szwajcarskiego generowały po stronie konsumentów-kredytobiorców największe straty, tj. tzw. klauzule indeksacyjne. Abuzywności upatruje się wówczas przede wszystkim w powiązaniu w ramach tychże klauzul indeksacyjnych (denominacyjnych) wysokości kolejnych świadczeń kredytobiorcy z niezobiektywizowaną zmienną w postaci kursu wynikającego z wewnętrznej tabeli ustalonej przez bank.

Uznanie klauzul indeksacyjnych (denominacyjnych) za abuzywne rodzi naturalnie pytanie o skutki takiej kwalifikacji dla mocy wiążącej tejże klauzuli oraz przede wszystkim dla losów całej umowy kredytu. W typowym przypadku uznaje się zgodnie z art. 385<sup>1</sup> § 1 k.c., że niedozwolone postanowienie nie wiąże z mocą *ex tunc*, a więc że przez cały okres związania umową nie wywoływało ono żadnych skutków prawnych wobec konsumenta. Konkretne klauzule są w konsekwencji traktowane jako wyłączone z treści stosunku umownego bez uszczerbku dla dalszych losów umowy. Z typowym przypadkiem nie mamy jednak do czynienia na łamach spraw frankowych, gdzie klauzule przeliczeniowe jako fundamentalny element każdego kredytu waloryzowanego do kursu obcej waluty uzasadniają przyjęcie niższego oprocentowania, konstytuują ryzyko zmiany kursu waluty i wyznaczają wysokość kapitału pozostałego do zwrotu według waluty spłaty oraz poszczególnych rat kapitałowo-odsetkowych. Ugruntowana już linia orzecznicza słusznie uznaje więc, że w ramach kredytu indeksowanego lub denominowanego klauzule przeliczeniowe mają tak doniosłe znaczenie dla stosunku umownego, że ich wyeliminowanie wyklucza pozostawienie „okrojonej” w ten sposób umowy w mocy. Wciąż aktualne spory co do charakteru sankcji, która znajduje wówczas zastosowanie, pozostają bez większego wpływu na zasadniczą istotę tejże sankcji<sup>11</sup>. Umowa kredytu przestaje wiązać strony w całości ze skutkiem na moment jej zawarcia, uzasadniając tym samym po obu stronach powstanie zobowiązania do zwrotu spełnionych w wykonaniu wadliwej umowy świadczeń (*condictio sine causa*). Wniosek ten okaże się aktualny zarówno, jeśli posłużymy się koncepcją bezwzględnej nieważności umowy kredytu wynikającej z art. 58 k.c.<sup>12</sup>, jak i w sytuacji, w której w ślad za nowszym orzecznictwem SN<sup>13</sup> uznamy całą umowę za bezskutecznie zawieszoną do momentu odmowy jej potwierdzenia przez konsumenta (wówczas potwierdzenie przesądza definitywnie, i ze skutkiem *ex tunc*, o nieważności umowy). Przy czym należy zauważyć, że w związku z wynikającym z orzecznictwa TSUE<sup>14</sup>

<sup>11</sup> Wyjątek stanowi koncepcja tzw. unieważnialności oparta na założeniu, że orzeczenie sądu stwierdzające nieważność umowy kredytu frankowego ma charakter konstytutywny oraz wywołuje skutki *ex tunc*. – por. wyrok SA w Warszawie z 26.11.2019 r., I ACa 722/18, LEX nr 2924739. Koncepcję tą należy jednak stanowczo odrzucić, jako że nie sposób wskazać jakiegokolwiek podstawy prawnej dla takiego stanowiska.

<sup>12</sup> Tak m.in. wyrok SA w Poznaniu z 13.01.2020 r., I ACa 1205/18, LEX nr 2956811.

<sup>13</sup> Uchwała SN z 7.05.2021 r., III CZP 6/21, OSNC 2021, nr 9, poz. 56.

<sup>14</sup> Por. wyrok TS z 29.04.2021 r., C-19/20, I.W. i R.W. v. Bank BPH S.A., LEX nr 3166094, pkt 46, 94 i 95 sentencji wyroku.

osobliwym wymogiem uzyskania od konsumenta oświadczenia woli co do zamiaru utrzymania abuzywnych postanowień w mocy bezwzględna nieważność nie oddaje w dostatecznym stopniu rzeczywistego charakteru stosowanej w praktyce sankcji, skoro w efekcie złożenia stosownej deklaracji przez konsumenta może dojść do przywrócenia abuzywnym klauzulom skuteczności, a w efekcie do sanowania „nieważnej” umowy. Dlatego za trafne uważam odwołanie się do sankcji bezskuteczności zawieszanej. Cały konstrukt przypomina w takim wypadku mechanizm *negotium claudicans* uregulowany m.in. w art. 18 § 2 k.c. Przepis ten przewiduje dla osoby, która zawarła umowę, będąc jednocześnie ograniczona w zdolności do czynności prawnych, uprawnienie do potwierdzenia tejże umowy po uzyskaniu pełnej zdolności do czynności prawnych. Do momentu potwierdzenia<sup>15</sup> umowa taka pozostaje właśnie w stanie bezskuteczności zawieszanej. Przytoczony mechanizm chroni oczywiście interesy majątkowe ograniczonego w zdolności do czynności prawnych. Potrzeba ochrony ustaje w chwili, w której (przynajmniej z perspektywy prawa) dana osoba staje się wystarczająco samodzielna i dojrzała, by samodzielnie podejmować decyzje dotyczące swojej sfery praw i obowiązków. Podobne uzasadnienie można sformułować dla wymogu poinformowania konsumenta o abuzywnym charakterze klauzul przewidzianych w zawartej przez niego umowie oraz o konsekwencjach ich usunięcia dla dalszych losów stosunku umownego. Dopiero uświadomiony w ten sposób konsument jest w stanie samodzielnie podjąć decyzję o skorzystaniu, bądź rezygnacji z reżimu ochrony zagwarantowanego mu przez przepisy wdrażające dyrektywę 93/13 do krajowego porządku prawnego, definitywnie przesądzając o ważności umowy.

#### 4. Bezpodstawne wzbogacenie związane z udostępnianiem kapitału w wykonaniu postanowień nieważnej umowy kredytu

Zasadniczą konsekwencją stwierdzenia nieważności umowy kredytu jest potrzeba rozliczenia spełnionych w jej wykonaniu świadczeń pieniężnych. Podstawę ich zwrotu stanowi w tym wypadku art. 405 k.c. Bezsporne jest obecnie, że roszczenie banku opiewa wówczas na zwrot wypłaconego konsumentowi kapitału kredytu. Kredytobiorca może zaś żądać od banku zwrotu sumy wszystkich kwot uiszczonych tytułem wykonania umowy kredytu. Jeśliby rozwiązanie takie uznać za zupełne, całościowe spojrzenie na skutki zastosowanej sankcji z perspektywy banku zbliżałoby ją do sankcji kredytu darmowego, przewidzianej w art. 45 ust. 1 u.k.k.<sup>16</sup> Polega ona na pozbawieniu kredytodawcy, który wobec konkretnego kredytobiorcy naruszył obowiązki nałożone na niego w u.k.k. i enumeratywnie wymienione we wspomnianym art. 45 ust. 1 u.k.k., wszelkich przychodów, jakie uzyskał lub miałby uzyskać na podstawie danej umowy kredytu. Zasadnicza różnica względem sankcji

<sup>15</sup> Staje się natomiast nieważna po bezskutecznym upływie terminu na potwierdzenie umowy wyznaczonego przedstawicielowi osoby ograniczonej w zdolności do czynności prawnych zgodnie z art. 18 § 3 k.c.

<sup>16</sup> Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 1028).



nieważności wynika z utrzymania umowy w mocy, a więc podtrzymania rozłożenia spłaty kapitału w czasie, choć zacierają się ona w niezwykłej sytuacji, w której do stwierdzenia nieważności umowy kredytu frankowego dochodzi po spłacie sumy równej kapitałowi kredytu przez konsumenta. Sankcja kredytu darmowego jest daleko idącym środkiem o charakterze prewencyjno-represyjnym, jego zastosowanie uzasadnia jednak jednoznaczne sformułowanie katalogu obowiązków, o których spełnienie kredytodawca musi zadbać i potrzeba zapewnienia faktycznego ich wypełniania w obrocie celem zagwarantowania konsumentom rzeczywistej ochrony. Ustawodawca ograniczył także zastosowanie szczególnego reżimu ochrony wynikającego z u.k.k. do umów o kredyt w wysokości nie większej niż 255 550 złotych (art. 3 ust. 1 u.k.k.)<sup>17</sup>. Uregulowana w art. 385<sup>1</sup> § 1 k.c. sankcja nie zakłada już tak surowych konsekwencji, gdyż jej celem jest w pierwszej kolejności doprowadzenie do ukształtowania stosunku prawnego w sposób gwarantujący równowagę pomiędzy prawami i obowiązkami stron<sup>18</sup>. Abuzywność niejasno sformułowanych postanowień dotyczących świadczenia konsumenta nie uprawnia zatem sądu do stwierdzenia, że klauzula taka nie wiąże (jest bezskuteczna), ale strony związane są umową w pozostałym zakresie, jeśli tak „okrojona” treść stosunku prawnego zakłada, że w zamian za swoje świadczenie przedsiębiorca nie będzie miał już prawa do świadczenia ekwiwalentnego (w przypadku umowy kredytu – oprocentowania). Granicę treściową stosunku prawnego możliwego do utrzymania po uznaniu niektórych klauzul umownych za abuzywne wyznacza przede wszystkim charakter tego stosunku wynikający ze zgodnych oświadczeń woli stron, który sprzeciwia się m.in. tak daleko idącym przekształceniom umowy kredytu indeksowanego/denominowanego, które doprowadzą do uznania ze skutkiem *ex tunc*, że strony wiąże umowa kredytu złotówkowego nieobarczona ryzykiem kursowym czy tym bardziej umowa nieodpłatnej pożyczki. Założenia takie potwierdza zarówno orzecznictwo TSUE<sup>19</sup>, jak i SN<sup>20</sup>, wyłączające możliwość utrzymania w mocy umowy kredytu waloryzowanego po stwierdzeniu bezskuteczności klauzuli waloryzacyjnej w braku przepisów krajowych, pozwalających na uzupełnienie powstałych w ten sposób luk. Z powyższego wynika, że ewentualne pozbawienie banku prawa do jakiegokolwiek wynagrodzenia związanego z udostępnieniem konsumentowi kapitału musi

<sup>17</sup> Należy zastrzec, że ustawa o kredycie konsumenckim zasadniczo nie reguluje umów kwestionowanych w ramach omawianych „sporów frankowych”. Wynika to z faktu, że weszła ona w życie z dniem 18.12.2011 r. i zgodnie z art. 66 ust. 1 jej przepisów nie stosuje się do umów zawartych przed tą datą (wyjątki obejmują jedynie szczegółowo wymienione w art. 66 ust. 2 u.k.k. obowiązki umowne kredytobiorcy).

<sup>18</sup> Por. wyrok TS z 17.07.2014 r., C-169/14, Juan Carlos Sánchez Morcillo i María del Carmen Abril García v. Banco Bilbao Vizcaya Argentaria SA, ZOTSiS 2014, nr 7, poz. I-2099, pkt 23–24 sentencji wyroku; wyrok TS z 26.01.2017 r., C-421/14, Banco Primus SA v. Jesús Gutiérrez García, ZOTSiS 2017, nr 1, poz. I-60, pkt 41, 43 i 45 sentencji wyroku. Zob. także: Ł. Węgrzynowski, *Procesowe sposoby realizacji żądań „frankowiczów”*. *Glosa do uchwały SN z dnia 15 września 2020 r.*, III CZP 87/19, Glosa 2021, nr 4, s. 39–54 i orzecznictwo tam cytowane.

<sup>19</sup> Wyrok TS z 3.10.2019 r., C-260/18, Kamil Dziubak i Justyna Dziubak przeciwko Raiffeisen Bank International AG, LEX nr 2723333; pkt 44 sentencji wyroku.

<sup>20</sup> Zob. wyrok SN z 11.12.2019 r., V CSK 382/18, LEX nr 2771344; wyrok SN z 3.02.2022 r., II CSKP 459/22, LEX nr 3303544.

wynikać z braku krajowych przepisów, mogących stanowić podstawę prawną do jego dochodzenia przez kredytodawcę na wypadek nieważności umowy lub też stanowić konsekwencję niemożności ich zastosowania w „sprawach frankowych” z uwagi na zakaz wynikający z systemu prawa unijnego.

W doktrynie w kontekście ewentualnych uprawnień banków do dochodzenia od konsumentów świadczeń przewyższających wartość wypłaconego im w wykonaniu nieważnej umowy kapitału kredytu wspomina się najczęściej o tzw. roszczeniu o wynagrodzenie za korzystanie z cudzego kapitału, nierzadko z doprecyzowaniem, że chodzi o korzystanie „bezumowne”<sup>21</sup>. Zgodnie ze stanowiskiem Związku Banków Polskich opiewać by ono miało na zwrot wartości korzyści, jaką kredytobiorca uzyskał wskutek korzystania przez określony czas z udostępnionego mu kapitału<sup>22</sup>. Jako podstawę prawną uzasadniającą jego powstanie wskazuje się art. 405 w zw. z art. 410 k.c.<sup>23</sup>, a więc przepisy regulujące zwrot nienależnego świadczenia. Stosowanie sformułowania „wynagrodzenie” do opisu takiego roszczenia może się zatem okazać mylące, skoro ma się odnosić do zobowiązania o restytucyjnym charakterze.

Założeniem konstrukcyjnym omawianego roszczenia jest zakwalifikowanie udostępniania kapitału innemu podmiotowi jako świadczenia (poprawność takiej kwalifikacji będzie rozważona niżej). W braku świadczenia nie mogłoby bowiem powstać roszczenie o jego zwrot na podstawie art. 405 w zw. z art. 410 k.c. Korzyści konsumenta-kredytobiorcy upatruje się natomiast w możliwości korzystania z udostępnionego mu kapitału<sup>24</sup> (w mojej ocenie nietrafnie – zob. wyżej) lub w zaoszczędzonych przez kredytobiorcę wydatkach na uzyskanie finansowania<sup>25</sup>. Przyjęcie drugiej z koncepcji uzasadnia zakwalifikowanie omawianego roszczenia jako roszczenia o zwrot wartości zaoszczędzonych wydatków w rozumieniu nadanym mu wyżej. Wniosek o jego powstaniu będzie uwarunkowany analizą spełnienia przesłanek wynikających z art. 405 k.c. i wyżej scharakteryzowanych według specyfiki wzbogacenia polegającego na zaoszczędzeniu wydatków.

Rozważania dotyczące przesłanki tożsamości zdarzenia, z którego mają wynikać zarówno wzbogacenie, jak i zubożenie, winny zostać poprzedzone pytaniem o sens zawarcia umowy kredytu dla konsumenta. Nasuwająca się poniekąd intuicyjnie odpowiedź kładzie nacisk na uzyskanie kapitału, który może posłużyć konkretnym celom, a którego kredytobiorca nie jest w stanie zorganizować w inny sposób. I choć twierdzeniu takiemu trudno odmówić poprawności, to pozostaje ono niepełne. Nie

<sup>21</sup> Tak m.in. W. Dudziec-Rzeszowska, *Wynagrodzenie za bezumowne korzystanie z kapitału – glosa*, I ACa 635/19, Monitor Prawniczy 18/2020.

<sup>22</sup> Związek Banków Polskich, „Wynagrodzenie” za korzystanie z kapitału (zwrot wartości świadczenia banku polegającego na umożliwieniu kredytobiorcy korzystania z kapitału), Warszawa 2021, s. 1.

<sup>23</sup> *Ibidem*, s. 3.

<sup>24</sup> *Ibidem*, s. 1; tak też T. Nowakowski, *Kilka uwag na temat unieważnienia umowy kredytu indeksowanego*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2021, nr 5, s. 45.

<sup>25</sup> P. Wajda, *Zwrot kosztów z tytułu bezumownego korzystania z kapitału pieniężnego w przypadku stwierdzenia nieważności (ex tunc) umowy kredytu*, cz. 1, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 2021, nr 2, s. 28–29.

uwzględnia bowiem ważnego aspektu – czasu. Kapitał udostępniany kredytobiorcy na podstawie umowy kredytu czy pożyczki z założenia podlega bowiem zwrotowi. Jako że środki wypłacane przez bank modelowo kredytobiorca przeznaczyć ma na sfinansowanie określonego celu<sup>26</sup>, będzie mu także zależało na tym, żeby termin ich zwrotu jednoznacznie określić i spłatę odpowiednio rozłożyć w czasie. Sens zawarcia tego typu umowy dla kredytobiorcy każdorazowo jest więc uzależniony od gwarancji ze strony kredytodawcy, że nie będzie się on domagał kolejnych spłat wcześniej, niż to zostało uzgodnione. Przekładając powyższe na język prawny, gwarancją taką należy ująć jako świadczenie banku w ramach umowy kredytu<sup>27</sup>. Przejawia się ono w zaniechaniu dochodzenia zwrotu wypłaconego kapitału w okresie wskazanym w umowie kredytu. Stanowi przy tym ekonomiczne uzasadnienie ekwiwalentnego świadczenia konsumenta w postaci oprocentowania<sup>28</sup>. W literaturze wskazuje się, że za taką kwalifikacją przemawia także użyte przy okazji definiowania umowy kredytu sformułowanie, iż kwotę kredytu bank „zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy”<sup>29</sup>. Założenie przeciwne, tzn. zakładające, że świadczenie główne banku polega jedynie na jednorazowej wypłacie kapitału<sup>30</sup> nie jest, moim zdaniem, trafne, gdyż sugeruje, iż uzyskanie kapitału od kredytobiorcy uzasadnia po stronie kredytobiorcy nie tylko zobowiązanie się do jego zwrotu, ale także zapłatę na rzecz banku najczęściej bardzo wysokiego wynagrodzenia za jego otrzymanie. Przyjęcie takiego stanowiska niesłusznie podważałoby ekwiwalentność świadczeń, a w konsekwencji status umowy kredytu jako umowy wzajemnej w rozumieniu art. 487 § 2 k.c. Taka konkluzja stoi też w oczywistej kontrze do popularności umów kredytu w obrocie, zakłada bowiem, że z perspektywy kredytobiorcy uzyskanie finansowania jest subiektywnie mniej warte niż uiszczane z tego tytułu oprocentowanie. Stawiamy w ten sposób pod znakiem zapytania racjonalność uczestników obrotu, zrównując przy okazji na poziomie oceny ekwiwalentności kredyt i bezpłatną pożyczkę.

Udostępnienie kapitału z powodzeniem można zakwalifikować jako usługę. O ile bowiem świadczenie udostępniającego wiąże się nieodłącznie z przeniesieniem na korzystającego z kapitału własności wypłacanych mu znaków pieniężnych, o tyle specyfika udostępniania kapitału jest uwarunkowana rolą, jaką pieniądź odgrywa w obrocie (trudno byłoby oczekiwać od kredytobiorcy zwrotu dokładnie tych samych banknotów, które wypłacił mu kredytodawca), co przybliży całą konstrukcję raczej do takich umów, jak najem czy dzierżawa, aniżeli np. do umowy sprzedaży. Z uwagi na powstający po stronie korzystającego obowiązek zwrotu takiej samej ilości pieniędzy, jaka została mu przekazana, oraz niematerialny charakter świad-

<sup>26</sup> Zob. art. 69 ust. 1 pr. bank.

<sup>27</sup> Tak m.in. J. Pisuliński, *Dyrektywa 93/13 nie przystaje do umów długoterminowych*, „Poradnik Frankowicza – dodatek do Dziennik Gazeta Prawna” 2020, nr 96, s. 6–7; T. Nowakowski, *Kilka uwag na temat unieważnienia umowy kredytu indeksowanego*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2021, nr 5, s. 45.

<sup>28</sup> Por. G. Tracz, *Kredyt jako typ umowy*, *Transformacje Prawa Prywatnego*, nr 4/2019, s. 110.

<sup>29</sup> Tak G. Tracz, *W sprawie skutków nieważności umów kredytu walutowego*, „Transformacje Prawa Prywatnego” 2022, nr 2, s. 136–137.

<sup>30</sup> E. Łętowska, *Rozliczenie unieważnionej abuzywnej umowy kredytu – polemika z prof. Jerzym Pisulińskim*, <https://bip.brpo.gov.pl/sites/default/files/%Prof.Letowska.pdf> (dostęp 2.08.2023).

czenia przybierającego postać zaniechania, za pierwszoplanowy cel kredytu należy uznać nie nabycie własności wypłaconego kapitału, ale osiągnięcie celu kredytowania (np. zakup nieruchomości).

Nieważność umowy kredytu indeksowanego (denominowanego) determinuje status spełnionych w jego wykonaniu świadczeń jako nienależnych. Świadczenie banku, polegające na powstrzymaniu się od dochodzenia zwrotu kwoty kredytu, nie powinno stanowić w tym zakresie wyjątku, o ile wskutek jego realizacji doszło do uzyskania korzyści przez kredytobiorcę kosztem kredytodawcy.

Zubożenie usługodawcy w ramach roszczenia o zwrot wartości zaoszczędzonych wydatków wynika, zgodnie z wyżej poczynionymi ustaleniami, z sytuacji, w której nieodpłatne świadczenie usług na rzecz wzbogaconego nie było zamiarem podmiotu świadczącego, bądź też nie został osiągnięty cel, z uwagi na który świadczenie odbywało się pod tytułem darmym. Usługodawcę należy wówczas uznać zaubożonego z tego tylko powodu, że nie otrzymał za (standardowo odpłatną) usługę wynagrodzenia. W warunkach rynkowych podmiot zamierzający uzyskać zewnętrzne finansowanie musi się liczyć z koniecznością zapłaty takiego wynagrodzenia, obejmującego co najmniej oprocentowanie, a często także inne opłaty, w szczególności prowizję. Usługa udostępnienia kapitału jest więc, co do zasady, realizowana za wynagrodzeniem. W przypadku, w którym umowa kredytu okazuje się nieważna, umowna podstawa uzyskania takiego wynagrodzenia odpada, co oznacza, że świadczenie spełniane przez bank w okresie poprzedzającym ustalenie nieważności umowy generuje dla niego jedynie straty. Związane są one także z ponoszeniem przez bank kosztów obsługi kredytu. Zasadnicza pozostaje jednak kwestia, że przez nieodpłatne udostępnianie kapitału kredytobiorcom frankowym na podstawie nieważnych umów kredytowych banki tracą możliwość uzyskania dochodów, jakie spełnianie takiego świadczenia powinno standardowo generować w warunkach rynkowych, co w pełni uzasadnia twierdzenie, iż także przesłanka zaistnienia zubożenia po stronie banku jako kredytodawcy jest w takich stanach faktycznych spełniona.

Jak wskazano wyżej, tylko nienależnie świadczona usługa, która była potrzebna usługobiorcy i której koszty musiałby ponieść, gdyby nie doszło do spełnienia nienależnego świadczenia (usługi), może skutkować uzyskaniem przez usługobiorcę korzyści w postaci zaoszczędzenia wydatków na taką usługę. Wspomniano także, iż istnienie „potrzeby skorzystania z usługi” po stronie usługobiorcy należy oceniać w sposób zbiektywizowany, uwzględniając jego uzewnętrznioną wolę. W związku z powyższym należy zwrócić uwagę, że umowy frankowe najczęściej przybierały postać kredytów hipotecznych, tj. udzielanych kredytobiorcy na zakup lub budowę nieruchomości, na której to nieruchomości ustanawiana była na rzecz banku hipoteka celem zabezpieczenia spłaty kredytu. Kredytobiorca, który decydował się zawrzeć umowę kredytu indeksowanego/denominowanego, przedstawiał każdorazowo konkretny cel, na którego sfinansowanie potrzebował środków<sup>31</sup>. Decyzja kredytobiorcy o potrzebie po-

<sup>31</sup> Celowość kredytu stanowi jedno z założeń konstrukcyjnych takiej umowy zgodnie z art. 69 ust. 1 oraz ust. 2 pkt 3 pr. bank.

zyskania finansowania zewnętrznego na ufundowanie takiego celu miała charakter samodzielny (niewymuszony przez bank). Daje ona wyraz temu, że usługa udostępnienia kapitału była mu subiektywnie potrzebna. W większości stanów faktycznych wnioszek taki uprawnia do stwierdzenia, że w braku uzyskania tej usługi od zubożonego (banku) kredytobiorca musiałby ponieść jej koszty na podstawie umowy z innym kredytodawcą. Teza taka pociąga za sobą pewne zastrzeżenia co do jej przystawiania do tych sytuacji, w których konsument decydował się na kredyt waloryzowany kursem CHF z uwagi na niespełnianie wymogów do uzyskania kredytu złotówkowego lub zaciągnął go tylko z uwagi na niskie oprocentowanie na potrzeby sfinansowania konkretnej inwestycji, na którą przy wyższych kosztach kapitału by się nie zdecydował. Trzeba jednak zauważyć, że twierdzenie o zaistnieniu stanu wzbogacenia warunkowane jest także w takich wypadkach charakterem świadczenia spełnianego na rzecz wzbogaconego, a nie charakterem umowy, która, jako nieważna, pozostaje bez wpływu dla oceny usługi świadczonej w jej wykonaniu. W związku z tym kwestię potrzeby skorzystania z usługi należy odnieść w omawianych stanach faktycznych do usługi udostępnienia kapitału, nie zaś do konkretnych wariantów kredytowania. Konsument, który wyraża wolę skorzystania z takiej usługi, wykazuje jednocześnie, że jest mu ona potrzebna do sfinansowania określonego celu. Ponieważ usługa udostępnienia kapitału jest w warunkach rynkowych odpłatna, w braku uzyskania należnego świadczenia, konsument, chcąc uzyskać finansowanie dla założonego celu co do zasady, musiałby ponieść jej koszty. Okoliczność, że koszty takie nie zostały poniesione, pomimo faktu skorzystania z usługi, przesądza o zaoszczędzeniu przez konsumenta-kredytobiorcę wydatków na tę usługę, a przy uwzględnieniu wcześniej poczynionych uwag – o możliwości zrealizowania pozytywnych przesłanek powstania roszczenia o wydanie ich wartości.

W orzecznictwie sądów powszechnych wskazuje się, że roszczenie o zwrot wartości zaoszczędzonego na usługę wydatku może obejmować także element zysku w kalkulowany w rynkową wartość takiej usługi<sup>32</sup>. Pośrednio wniosek taki można wysnuć także z orzecznictwa SN, które, jako właściwe dla wyznaczenia wysokości wzbogacenia w przypadku zaoszczędzenia wydatku na usługę, wskazuje właśnie wysokość wynagrodzenia rynkowego, które wzbogacony powinien zapłacić za skorzystanie z usługi<sup>33</sup>. Także w doktrynie wskazuje się, że: „jeżeli wzbogacenie polega na zaoszczędzeniu wydatku, decyduje wysokość wynagrodzenia rynkowego, które wzbogacony powinien zapłacić za korzystanie z rzeczy albo za skorzystanie z usługi”<sup>34</sup>. Wynagrodzeniem rynkowym pobieranym w zamian za usługę udostępnienia kapitału są przede wszystkim oprocentowanie i prowizja.

Formułując wskazówki co do ustalania wysokości roszczenia banku o zwrot bezpodstawnego wzbogacenia, należy zastrzec, że wysokości zubożenia banku nie można ustalać na podstawie standardowo otrzymywanych przez ten bank wynagro-

<sup>32</sup> Zob. wyrok SA w Gdańsku z 26.10.2020 r., V AGa 69/20, LEX nr 3185285.

<sup>33</sup> Zob. wyrok SN z 7.11.2019 r., I CSK 450/18, LEX nr 2763813.

<sup>34</sup> R. Trzaskowski [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz. Tom III. Zobowiązania. Część ogólna*, wyd. II, red. J. Gudowski, Warszawa 2018, art. 405.

dzeń za usługę nade wszystko przez wzgląd na sprzeczność z prawem mechanizmu wyliczania wynagrodzenia banku stosowanego w umowach indeksowanych/denominowanych z okresu zawarcia konkretnej wadliwej umowy (zasadniczo 2004–2011)<sup>35</sup>, a dalej – brak możliwości wykazania konkretnej kwoty, jaką bank uzyskałby odpłatnie udostępniając kapitał innemu podmiotowi. W takim wypadku wysokość zubożenia banku należy ustalić na podstawie kryteriów obiektywnych, tj. bazując na rynkowej cenie usługi udostępnienia kapitału. Wysokość roszczenia banku powinna być zatem zdeterminowana przez rynkową cenę usługi udostępniania kapitału w okresie realizacji przez bank świadczenia polegającego na powstrzymaniu się od żądania zwrotu kapitału. Okres ten należy liczyć od chwili wypłaty kwoty kredytu konsumentowi do momentu dokonania zwrotu tejże kwoty w wykonaniu nieważnej umowy kredytu, a więc przekazania bankowi przez konsumenta tytułem spłaty rat kapitałowych kwoty sumarycznie co najmniej równej wysokości wypłaconej mu kwoty. Podejście takie wydaje się uzasadnione, jeśli przeanalizujemy treść świadczenia banku. Otóż bank na podstawie nieważnej umowy kredytu nie zobowiązuje się do powstrzymywania się od dochodzenia zwrotu pełnej kwoty wypłaconego kapitału przez cały okres trwania umowy. Kapitał udostępniany konsumentowi z założenia ulega redukcji wraz ze spłatą każdej kolejnej raty kapitałowej. Stopniowa spłata uzasadnia także równoległe zmniejszanie podstawy wyliczania oprocentowania, gdyż wysokość odsetek kapitałowych za dany okres uzależniona jest m.in. od salda kapitału, tj. kapitału pozostałego kredytobiorcy do spłaty. Patrząc przez pryzmat przytoczonych już skutków uznania umowy kredytu za nieważną, można by więc *prima facie* twierdzić, że skoro nienależne świadczenia stron pozostają bez wzajemnego wpływu, to przez cały okres realizacji świadczenia banku zaniechanie dochodzenia zwrotu kapitału dotyczyło całej wypłaconej konsumentowi sumy. W konsekwencji należałoby także uznać, że takie świadczenie bank spełnia do momentu definitywnego przesądzenia o nieważności umowy kredytu, skoro żadna spłacona przez konsumenta kwota nie może być kwalifikowana jako zwrot nienależnie wypłaconego kapitału. Skutkiem przytoczonego podejścia byłoby zrównanie wartości wydatków zaoszczędzonych przez konsumenta, który spłacił zaciągnięty na 20 lat kredyt w 10 lat i dopiero po pięciu latach od spłaty zdecydował się zakwestionować zawartą umowę z sytuacją konsumenta, który zaciągnął identyczny kredyt, ale po upływie 15 lat jeszcze go nie spłacił. Przedstawione konsekwencje są nie do zaakceptowania. Toteż należy zwrócić uwagę, że, przekazując bankowi kolejne raty kapitałowo-odsetkowe, konsument w części, w której były one zaliczane na poczet spłaty kapitału *via facti*, rezygnował z dalszego korzystania z konkretnej, ułamkowej części uzyskanego kapitału, w odróżnieniu od części odsetkowej, która była przekazywana jedynie w ramach wynagrodzenia za usługę. Również przyjęcie przez bank takiej kwoty na poczet spłaty kapitału wskazuje, że nie była ona od tej chwili objęta treścią jego świadczenia. Gdyby więc uznać, że spłacane przez konsumenta raty kapitałowe jako odrębne względem świadcze-

<sup>35</sup> Nie można przy tym domniemywać, że w braku zawarcia umowy ze zubożonym bank udostępniłby kapitał innemu podmiotowi na podstawie złotówkowego kredytu hipotecznego, a nie takiej samej, wadliwej umowy kredytu frankowego.

nia banku świadczenie nienależne nie mogły wpływać na treść świadczenia banku, mielibyśmy do czynienia z paradoksalną sytuacją, w której ani świadczący nie wiedziałby o realizowaniu świadczenia polegającego na zaniechaniu w odnośnej części, ani kredytobiorca nie miałby możliwości uzyskania jakichkolwiek korzyści z faktu jego spełniania, co nie może uzasadniać tezy o zaoszczędzonym co do tej części wydatku. Trzeba także zauważyć, że usługa długoterminowego, odpłatnego udostępniania kapitału również w warunkach rynkowych nie przewiduje, iż przez cały okres kredytowania usługodawca będzie się powstrzymywał od dochodzenia zwrotu całej wypłaconej kwoty. Założenie, że świadczenie banku dotyczyło tej samej kwoty przez cały okres od momentu wypłaty kapitału do przesądzenia o nieważności umowy kredytu, musiałoby zatem zostać uznane za kontrfaktyczne. Z kolei w tych stanach faktycznych, w których nie doszło jeszcze do zwrotu kwoty kredytu w całości, jako datę końcową świadczenia usługi przez bank należy przyjąć dzień poprzedzający dzień, w którym konsument złoży świadome i dobrowolne oświadczenie woli, w którym zgodzi się na nieważność umowy (lub – w którym upłynie rozsądny czas na potwierdzenie umowy<sup>36</sup>). Podstawą dla takiego wniosku jest konkluzja, że dopiero wówczas status umowy zostanie definitywnie przesądzony, co zaktualizuje po stronie banku możliwość skutecznego wystąpienia z roszczeniem o zwrot wypłaconych konsumentowi środków. Skoro w takiej sytuacji konsument decyduje się ponieść ryzyko związane z obowiązkiem zwrotu pozostałego do spłaty kapitału niezwłocznie po wezwaniu przez bank, nie jest zasadne utrzymywanie, że dalsze świadczenie usługi udostępniania kapitału jest mu potrzebne, a w rezultacie – że spełniona jest co do tej części świadczenia przesłanka uzyskiwania korzyści ze świadczonej usługi.

Za słuszne należy uznać podejście, zgodnie z którym wartość zaoszczędzonych przez konsumenta wydatków powinno się wyznaczać według historycznych kosztów kredytów **hipotecznych**<sup>37</sup>. Jak wyżej zaznaczono, wartość zaoszczędzonych wydatków, jako odzwierciedlająca rynkowe ceny za daną usługę, musi podlegać jak najściślejszej relatywizacji do elementów i okoliczności wyświadczonej w konkretnym stanie faktycznym usługi. Jednym z takich elementów w interesujących nas stanach faktycznych jest cel finansowania w postaci zakupu, budowy, bądź remontu nieruchomości, który to cel realizowany jest standardowo poprzez zaciągnięcie kredytu hipotecznego. Kolejnymi – często wysoka kwota finansowania, trudna do uzyskania w inny sposób niż przez zaciągnięcie kredytu hipotecznego i nierzadko dłuższy niż możliwy do uzyskania przy kredycie niezabezpieczonym okres kredytowania. Mimo że nieważność umowy kredytu wiąże się z koniecznością uznania, iż nie doszło do ustanowienia zabezpieczenia spłaty kredytu w postaci akcesoryjnej

<sup>36</sup> Por. uchwała SN z 7.05.2021 r., III CZP 6/21, OSNC 2021, nr 9, poz. 56.

<sup>37</sup> Tak m.in. J. Pisuliński, *Dyrektywa 93/13 nie przystaje do umów długoterminowych*, „Poradnik Frankowicza – dodatek do Dziennik Gazeta Prawna” 2020, nr 96, s. 7; M. Gutowski, *Wadliwość umów kredytów frankowych*, Instytucje Prawa Prywatnego, Warszawa 2022, Rozdział VI, 5. Mechanizm rozliczenia „korzystania z kapitału” w razie upadku umowy kredytu denominowanego lub indeksowanego do waluty obcej na tle przepisów prawa polskiego.

w tym względzie hipoteki<sup>38</sup>, pozostałe okoliczności dotyczące usługi banku uzasadniają jej zestawienie raczej z konstrukcją umowy kredytu hipotecznego, aniżeli gotówkowego (niezabezpieczonego). Rynkową stawkę wynagrodzenia za korzystanie z kapitału należy przy tym odnieść do historycznych cen kredytu złotówkowego, a nie denominowanego czy indeksowanego do kursu CHF<sup>39</sup>. Przekonanie to wynika z faktu, że przeważająca większość umów kredytu frankowego z rozpatrywanego okresu zawierała podobne do siebie abuzywne klauzule przeliczeniowe, w związku z czym umowy te, jako nieważne, bądź bezskuteczne, nie mogą zostać uznane za właściwe do oszacowania wynagrodzenia standardowo pobieranego za świadczenie banku. Wskazuje na to zwłaszcza lawinowo rosnący procent wygrywanych przez frankowiczów spraw sądowych. Można przy tym zauważyć, że w związku z upadkiem umowy ze skutkiem *ex tunc* nie ma również podstaw do traktowania ryzyka walutowego jako okoliczności powiązanej ze świadczoną przez bank usługą.

Dokładne wyliczenie wartości zaoszczędzonych wydatków jest kwestią ekonomiczną i silnie zdeterminowaną okolicznościami określonego stanu faktycznego, przez co na potrzeby konkretnego postępowania cywilnego powinna być ona ustalana z wykorzystaniem dowodu z opinii biegłego opartej na analizie historycznych kosztów złotówkowych kredytów hipotecznych. Co ważne, powinno się uwzględniać rzeczywiście dokonywane przez konsumenta spłaty rat w części, w której miały być one przekazywane na spłatę kapitału kredytu. Każdorazowo pomniejszały one bowiem wysokość kapitału objętego usługą udostępniania. Ma to w rezultacie wpływ na wysokość roszczenia, ponieważ, jak już wspomniano, w warunkach rynkowych podstawą do wyliczenia wysokości odsetek kapitałowych za dany miesiąc jest kwota kapitału kredytu pozostała do spłaty. Taka relacja powoduje, że w sytuacji, w której konsument rzeczywiście spłacał nieważny kredyt frankowy, wartość wydatków zaoszczędzanych na wynagrodzenie udostępniającego kapitał będzie niższa w każdym kolejnym brany pod uwagę okresie rozliczeniowym, o ile różnica nie zostanie zatarta wyższym poziomem właściwej stawki referencyjnej WIBOR dla danego okresu. Należy zaobserwować, że zwroty dokonywane przez konsumenta zgodnie z harmonogramem spłat wynikającym z nieważnej umowy kredytu będą pomniejszać kapitał pozostały do zwrotu proporcjonalnie szybciej aniżeli następowałyby w reżimie tejże wadliwej umowy. Powyższe jest konsekwencją usunięcia powiązania wysokości salda zadłużenia z wzrastającym od lipca 2008 r. kursem franka. Zmniejsza się w ten sposób prawdopodobieństwo pogorszenia sytuacji konsumenta wobec uznania zasadności komentowanego roszczenia banku względem sytuacji, w której umowa kredytu zostałaby utrzymana w mocy, eliminowane już całkowicie w wyniku zastrzeżenia niżej proponowanej opartej na regulacji prawa unijnego górnej granicy wysokości roszczenia.

<sup>38</sup> Por. B. Swaczyna [w:] *Komentarz do ustawy o księgach wieczystych i hipotece* [w:] *Ustawa o księgach wieczystych i hipotece. Przepisy o postępowaniu wieczystoksięgowym. Komentarz*, red. J. Pisuliński, Warszawa 2014, art. 65, uw. 72.

<sup>39</sup> Tak m.in. G. Tracz, *W sprawie skutków nieważności umów kredytu walutowego*, „Transformacje Prawa Prywatnego” 2022, nr 2, s. 172–173.



Dla lepszego zobrazowania powyższych wniosków w zakresie szacowania wartości zaoszczędzonych wydatków, można przedstawić uproszczony schemat wyliczeń przy założeniu, że konsument dokonywał regularnych, comiesięcznych spłat w wykonaniu nieważnej umowy kredytu oraz, że suma już zwróconych przez konsumenta rat kapitałowych jest równa lub wyższa sumie wypłaconego kapitału. Wówczas:

$$W = Pr_{\text{średnia}} + (K \cdot (Ma_{\text{średnia}} + WIBOR_{MS_1}) \cdot DMS_1/365) + \\ + (((K - S_1) \cdot (Ma_{\text{średnia}} + WIBOR_{MS_2}) \cdot DMS_2/365) + \\ + \dots ((K - S_1 - \dots - S_{n-1}) \cdot (Ma_{\text{średnia}} + WIBOR_{MS_n}) \cdot DMS_n/365))$$

gdzie:

W – wartość zaoszczędzonych wydatków;

K – wysokość kapitału wypłaconego konsumentowi;

$T_u$  – okres realizowania przez bank usługi udostępniania kapitału liczony od dnia wypłaty kapitału konsumentowi do momenty dokonania spłaty  $S_n$ <sup>40</sup>;

$Pr_{\text{średnia}}$  – średnia wysokość prowizji pobieranej przez banki przy złotówkowych kredytach hipotecznych, udzielanych w kwocie K i na okres kredytowania zbliżony do  $T_u$ , według historycznych stawek rynkowych z dnia wypłaty kapitału konsumentowi;

$Ma_{\text{średnia}}$  – średnia wysokość marży stosowanej przez banki w złotówkowych kredytach hipotecznych, udzielanych w kwocie K i na okres kredytowania zbliżony do  $T_u$ , według historycznych stawek rynkowych z dnia wypłaty kapitału konsumentowi;

$S_x$  – wysokość spłaty x (należy wziąć pod uwagę jedynie tą część spłaconej raty, która została przekazana tytułem zwrotu kapitału, tj. jedynie ratę kapitałową)<sup>41</sup>;

$S_n$  – wysokość spłaty, która w sumie z ratami kapitałowymi wcześniej spłaconymi daje co najmniej spłatę K w całości (należy wziąć pod uwagę jedynie tą część spłaconej raty, która została przekazana tytułem zwrotu kapitału, tj. jedynie ratę kapitałową);

$MS_n$  – miesiąc dokonania spłaty n;

$WIBOR_{MS_x}$  – historyczna wysokość właściwej<sup>42</sup> stawki referencyjnej WIBOR w miesiącu dokonania spłaty  $S_x$ ;

$WIBOR_{MS_n}$  – historyczna wysokość właściwej<sup>43</sup> stawki referencyjnej WIBOR w miesiącu dokonania spłaty  $S_n$ ;

$DMS_x$  – liczba dni w miesiącu, w którym nastąpiła spłata  $S_x$ ;

$DMS_n$  – liczba dni w miesiącu, w którym nastąpiła spłata  $S_n$ .

<sup>40</sup> Zgodnie z poczynionym założeniem, że suma zwróconych przez konsumenta środków jest równa lub wyższa sumie wypłaconego kapitału.

<sup>41</sup> Np.  $S_1$  = wysokość spłaty nr 1.

<sup>42</sup> Zasadniczo w złotówkowych kredytach hipotecznych stosuje się stawkę WIBOR 3M lub WIBOR 6M.

<sup>43</sup> Ibidem.

Jak jednak wspomniano, właściwy sposób dokonywania wyliczeń musiałby każdorazowo uwzględniać istotne okoliczności konkretnego stanu faktycznego, którego ma dotyczyć, jak zwłaszcza: saldo spłat (Czy suma już zapłaconych przez konsumenta rat kapitałowych jest równa lub wyższa sumie wypłaconego kapitału?); regularność spłat; wysokość wypłaconego kapitału; okres realizacji świadczenia; datę wypłaty kapitału.

Roszczenie banku z tytułu bezpodstawnego wzbogacenia powinno podlegać ogólnym zasadom przedawniania roszczeń (art. 117–125 k.c.) z pewnymi modyfikacjami związanymi ze specyfiką sankcji przewidzianej w art. 385<sup>1</sup> § 1 k.c. i dookreślonej przez orzecznictwo TSUE. W związku bowiem z uprawnieniem konsumenta do złożenia dobrowolnego i świadomego oświadczenia, w którym zrezygnuje on z powoływania się na abuzywność wadliwych postanowień, należy się przychylić do dominującej linii orzeczniczej, zakładającej, że bieg przedawnienia roszczeń stron nieważnej umowy kredytu frankowego rozpoczyna się dopiero w chwili, w której nieważność umowy zostanie definitywnie przesądzona wskutek świadomej, wyrażonej i swobodnej decyzji kredytobiorcy<sup>44</sup>. Wcześniej bank nie jest w stanie skutecznie dochodzić roszczenia o zwrot wypłaconego kapitału, skoro nie może się powołać na konsekwencje bezprawności stosowanych postanowień umownych<sup>45</sup>. Dlatego początek biegu przedawnienia roszczenia banku o zwrot wartości zaoszczędzonych wydatków rozpocznie się z upływem okresu niezwłoczności (zob. art. 455 k.c.) od chwili definitywnego przesądzenia o nieważności umowy wskutek uzyskania dobrowolnego i świadomego oświadczenia woli konsumenta w tym zakresie (lub – upływu rozsądnego czasu na jego złożenie).

## 5. Roszczenie banku o zwrot wartości zaoszczędzonych wydatków a regulacje prawa unijnego

O ile brak jest norm o genezie krajowej<sup>46</sup> dających samodzielłą podstawę do wykluczenia możliwości wystąpienia przez bank z roszczeniem o zwrot wartości zaoszczędzonych przez konsumenta wydatków po upadku umowy kredytu indeksowanego/denominowanego, o tyle uwagi wymaga analiza zgodności opisywanego roszczenia z regulacją i celem dyrektywy 93/13. Pogląd odmawiający zasadności roszczeniu banku o wynagrodzenie za korzystanie z cudzego kapitału najczęściej uzasadnia się bowiem jej odstrasząco-prewencyjnym charakterem oraz potrzebą zagwarantowania konsumentowi efektywnej ochrony przed skutkami zastoso-

<sup>44</sup> Zob. uchwała SN z 7.05.2021 r., III CZP 6/21, OSNC 2021, nr 9, poz. 56.

<sup>45</sup> Por. M. Gutowski, *Wadliwość umów kredytów frankowych*, Instytucje Prawa Prywatnego, Warszawa 2022, Rozdział VII, 5. Przedawnienie; U. Ernst, A. Rachwał, F. Zoll, *Prawo cywilne. Część ogólna*, wyd. 2, Warszawa 2013, s. 163.

<sup>46</sup> Szerzej M. Paczek, *Roszczenie o zwrot wartości zaoszczędzonych wydatków: konstrukcja ogólna oraz zastosowanie w zakresie regulacji stosunków między stronami nieważnej umowy kredytu frankowego*, s. 99–101.

wania niedozwolonych klauzul umownych<sup>47</sup>. Spotkał się on z aprobatą Rzecznika Finansowego<sup>48</sup>. Założenie takie legło także u podstaw pierwszych orzeczeń krajowych dotyczących komentowanego roszczenia, które możliwość zasądzenia od konsumenta obowiązku wydania wartości korzyści wynikających z zaoszczędzenia wydatków oceniły negatywnie<sup>49</sup>. Finalnie zostało ono także zaadoptowane przez TSUE<sup>50</sup> (co jednak nie wyklucza zastosowania wyżej zarysowanej konstrukcji na wypadek stwierdzenia nieważności umowy frankowej zawartej z przedsiębiorcą czy na płaszczyźnie rozliczania innych umów kredytu lub pożyczki, które uznane zostaną za nieważne).

Rozbieżności opisywanego roszczenia z celami i założeniami dyrektywy 93/13 upatruje się przede wszystkim w sprzeczności z systemem ochrony konsumenta, który akt ten konstytuuje. Najczęściej konflikt rozpatrywany jest w odniesieniu do art. 6 ust. 1 albo art. 7 ust. 1 dyrektywy, choć formułowane następnie wnioski wskazują często na niezgodność z celami dyrektywy 93/13 jako regulacji rozumianej kompleksowo z uwzględnieniem dorobku orzeczniczego TSUE.

Zgodnie z przytoczonymi wyżej wnioskami wynikającymi z orzecznictwa TSUE zasadniczym celem sankcji przewidzianej w art. 6 ust. 1 dyrektywy 93/13, w przypadku zamieszczenia w umowie z konsumentem nieuczciwych warunków, jest przywrócenie naruszonej poprzez taki warunek równowagi między prawami i obowiązkami stron. Cel ten pozostaje bardzo zbliżony do głównego założenia regulacji art. 405 i n. k.c., którym jest zasadniczo: „przywrócenie między stronami równowagi majątkowej, zakłóconej bezpodstawnym uzyskaniem korzyści przez jedną z nich”<sup>51</sup>. Art. 7 ust. 1 dyrektywy 93/13 zakłada ponadto, że stosowane przez państwa członkowskie sankcje mają także zapobiegać dalszemu stosowaniu nieuczciwych warunków w umowach zawieranych z konsumentami, w czym objawia się prewencyjny charakter regulacji. Nie jest on jednak tak rozwinięty jak m.in. w przypadku dyrektywy 98/6/WE<sup>52</sup>, która w art. 8 ust. 1 wymaga od państw członkowskich wprowadzenia skutecznych, proporcjonalnych i odstraszcających kar na wypadek naruszenia przepisów krajowych przyjętych na mocy tej dyrektywy. Art. 7 ust. 1 dyrektywy 93/13 nie wymaga natomiast od państw członkowskich ustalania sankcji tak daleko idących, jak robi to u.k.k. w zakresie, w jakim wprowadza sankcję kredytu darmowego, a rozwiązanie takie powinno nawet zostać uznane za wykluczone

<sup>47</sup> Por. E. Łętowska, *Rozliczenie unieważnionej abuzywnej umowy kredytu – polemika z prof. Jerzym Pisułińskim*, s. 4–5, <https://bip.brpo.gov.pl/sites/default/files/%Prof.Letowska.pdf> (dostęp 2.08.2023); W. Dudzic-Rzeszowska, *Wynagrodzenie za bezumowne korzystanie z kapitału – glosa*, I ACa 635/19, *Monitor Prawniczy* 18/2020.

<sup>48</sup> Stanowisko Rzecznika Finansowego w odpowiedzi na wniosek Pierwszego Prezesa Sądu Najwyższego w sprawie III CZP 11/21, s. 58–59, <https://rf.gov.pl/wp-content/uploads/2021/06/Stanowisko-do-SN-w-sprawie-kredytow-frankowych.pdf> (dostęp 2.08.2023).

<sup>49</sup> Wyrok SA w Warszawie z 12.01.2022 r., V ACa 608/21, LEX nr 3329493.

<sup>50</sup> Wyrok TS z 15.06.2023 r., C-520/21, Ar.Szcześniak przeciwko Bankowi M. SA., LEX nr 3568733.

<sup>51</sup> Wyrok SN z 8.03.1974 r., III CRN 353/73, OSNC 1975, nr 4, poz. 64.

<sup>52</sup> Dyrektywa 98/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 lutego 1998 r. w sprawie ochrony konsumenta przez podawanie cen produktów oferowanych konsumentom (Dz. U. UE. L. z 1998 r. Nr 80, str. 27 z późn. zm.).

z uwagi na zasadnicze dążenie do modyfikacji wadliwie ukształtowanego stosunku prawnego w kierunku zapewniającym równowagę praw i obowiązków obu stron. Tym bardziej wykluczona powinna być taka interpretacja art. 385<sup>1</sup> § 1 k.c. przez pryzmat art. 7 ust. 1 dyrektywy 93/13, która dopuszcza zastosowanie wspomnianej sankcji wyłącznie w drodze wykładni celowościowej bez żadnej dodatkowej podstawy prawnej. Sankcja taka nie powinna również zostać uznana za „stosowną” w rozumieniu art. 7 ust. 1 dyrektywy 93/13 z uwagi na jej rażąco nieproporcjonalny charakter.

Nie uważam za trafne podejścia wyprowadzającego z aksjologii dyrektywy 93/13 wniosku o nadrzędnej roli rygoryzmu konsekwencji dotyczących przedsiębiorcy i służących realizacji celów prewencyjnych dla całego obrotu<sup>53</sup>. Za nadrzędny cel regulacji należy uznać bowiem ochronę konkretnego konsumenta w sytuacji, w której zawarta przez niego umowa zawiera niedozwolone postanowienia umowne. Za wnioskiem takim przemawia choćby uprawnienie konsumenta do wyrażenia zgody na niedozwolone postanowienia umowne, które, gdyby uznać prymat prewencji ogólnej, nie mogłyby zostać dopuszczone. Nie oznacza to jednak, że realizacja celu prewencyjnego dyrektywy 93/13 nie powinna być z punktu widzenia aksjologii dyrektywy ważna. Bynajmniej – zastosowanie sankcji z art. 385<sup>1</sup> § 1 k.c., interpretowanego w zgodzie z art. 7 ust. 1 dyrektywy 93/13, powinno skłonić przedsiębiorcę do rezygnacji z zamieszczania w umowach z konsumentami skutecznie zakwestionowanych postanowień umownych. Cel ten w pierwszej kolejności jest realizowany poprzez sankcję niewiązania konsumenta, która uniemożliwia przedsiębiorcy czerpanie korzyści z abuzywnej klauzuli. W przypadku banków skutek prewencyjny zapewnia obecnie także groźba zastosowania kar administracyjnych przewidzianych w art. 106 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów<sup>54</sup>, który obecnie (art. 106 ust. 1 pkt 3a), jak i w poprzednim stanie prawnym, przyznawał Prezesowi UOKiK uprawnienie do nałożenia kary finansowej na przedsiębiorcę, który pomimo wpisania stosowanych przez niego klauzul do rejestru postanowień uznanych za niedozwolone, wprowadza do obrotu wzorce z takimi klauzulami. Kwestia potrzeby zapewnienia realizacji skutku prewencyjnego pozostaje przy tym aktualna także w przypadku stwierdzenia nieważności umowy zawierającej klauzule abuzywne, jeśli nieważność umowy jest w danym stanie faktycznym konsekwencją zastosowania sankcji z art. 385<sup>1</sup> § 1 k.c. W mojej ocenie nieważność należy w takich przypadkach włączyć w zakres systemu ochrony konsumenta realizowanego przez dyrektywę 93/13 i przepisy ją wdrażające, co uzasadnia rozważanie konsekwencji stwierdzenia nieważności umowy z uwzględnieniem aksjologii dyrektywy. Należy zatem zapewnić realizację funkcji prewencyjnej dyrektywy także na etapie rozliczeń stron nieważnej umowy kredytu frankowego. Nie powinno to oznaczać całko-

<sup>53</sup> Tak E. Łętowska, *Kwalifikacje prawne w sprawach o sanację kredytów frankowych – da mihi factum dabo tibi ius*, Stanowisko przygotowane dla Forum Konsumentckiego, działającego przy RPO, s. 20, [https://bip.brpo.gov.pl/sites/default/files/Prof.\\_Ewa\\_Łętowska\\_Kwalifikacje\\_prawne\\_w\\_sprawach\\_o\\_sanację\\_kredytów\\_frankowych\\_da\\_mihi\\_final\\_29.06.20.pdf](https://bip.brpo.gov.pl/sites/default/files/Prof._Ewa_Łętowska_Kwalifikacje_prawne_w_sprawach_o_sanację_kredytów_frankowych_da_mihi_final_29.06.20.pdf) (dostęp 2.08.2023).

<sup>54</sup> Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 1689 z późn. zm.).

witego pozbawienia banku możliwości wystąpienia z roszczeniem o zwrot wartości zaoszczędzonych wydatków, może natomiast uzasadniać jego stosowne ograniczenie. Niedopuszczalne w świetle założeń dyrektywy 93/13 byłyby takie ukształtowanie roszczeń zwrotnych stron, które spowoduje, że bank, który stosował niedozwolone postanowienia umowne, odniesie korzyść zblizoną lub wyższą od tej, którą odniósłby na podstawie nieważnej umowy kredytu<sup>55</sup>. Za najbardziej adekwatne dla ustalenia górnego limitu wysokości roszczenia można by więc uznać dokonanie na potrzeby wyliczeń redukcji treściowej wadliwych postanowień umownych do poziomu ich zgodności z powszechnie obowiązującym prawem, a więc zastąpienia kursów wynikających z tabel kursowych banku bardziej obiektywnym historycznym kursem NBP, gdyż dopiero taki konstrukt wykluczy możliwość czerpania korzyści z abuzywności<sup>56</sup>. Ustalony w ten sposób górny limit świadczenia konsumenta dąży do zachowania równowagi majątkowej pomiędzy stronami, zapewniając konieczność ustalenia wartości usługi realizowanej przez bank na podstawie obiektywnych wskaźników, które nawet w przypadku wykazania kwoty wyższej od tej, którą bank mógłby uzyskać na podstawie nieważną umowę, nie prowadziłyby do pogorszenia sytuacji konsumenta z uwagi na dokonywaną wówczas redukcję wysokości roszczenia.

## Bibliografia

Dudziec-Rzeszowska W., *Wynagrodzenie za bezumowne korzystanie z kapitału – glosa*, I A Ca 635/19, *Monitor Prawniczy* 18/2020.

Dyrektywa 98/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 lutego 1998 r. w sprawie ochrony konsumenta przez podawanie cen produktów oferowanych konsumentom (Dz. U. UE. L. z 1998 r. Nr 80, str. 27 z późn. zm.).

<sup>55</sup> Tak też M. Gutowski – zob. M. Gutowski, *Wadliwość umów kredytów frankowych*, Instytucje Prawa Prywatnego, Warszawa 2022, Rozdział VI, 5. Mechanizm rozliczenia „korzystania z kapitału” w razie upadku umowy kredytu denominowanego lub indeksowanego do waluty obcej na tle przepisów prawa polskiego.

<sup>56</sup> Ustalenie górnego limitu roszczenia opartego na oprocentowaniu wyliczonym przy użyciu kursu wynikającego z tabeli kursów stosowanej w danym banku umożliwiłoby przyznanie bankowi wynagrodzenia za korzystanie z kapitału w wysokości wprawdzie niższej od oczekiwanego na postawie nieważnej umowy kredytu, ale potencjalnie wyższej od możliwego do uzyskania w sytuacji, w której wyliczanie wysokości świadczenia zostałoby oparte na obiektywnym wskaźniku, a w konsekwencji pozostającej w granicach zysku z abuzywności klauzul przeliczeniowych. Stwierdzenie niedozwolonego postanowienia w umowie powinno „umożliwić przywrócenie sytuacji prawnej i faktycznej, w jakiej znajdowałyby się odnośny konsument w braku tego nieuczciwego warunku, uzasadniając w szczególności prawo do zwrotu korzyści nienależnie nabytych, ze szkodą dla konsumenta, przez odnośnego przedsiębiorcę w oparciu o wspomniany nieuczciwy warunek” (wyrok TS z 30.06.2022 r., C-170/21, Profi Credit Bulgaria EOOD przeciwko T.I.T., LEX nr 3358782, pkt 43 sentencji wyroku). Możliwość uzyskania takich korzyści powinna być analogicznie wykluczona także na podstawie roszczenia restytucyjnego, przysługującego po stwierdzeniu upadku umowy ze skutkiem *ex tunc*, w związku z zastosowaniem sankcji z art. 3851 § 1 k.c.

Dyrektywa Rady 93/13/EWG z dnia 5 kwietnia 1993 r. w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich (Dz. U. UE. L. z 1993 r. Nr 95, str. 29 z późn. zm.).

Ernst U., Rachwał A., Zoll F., *Prawo cywilne. Część ogólna*, wyd. 2, Warszawa 2013.

Fuchs D., Malik A. [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz. Tom III. Zobowiązania. Część ogólna* (art. 353–534), red. M. Fras, M. Habdas, Warszawa 2018.

Gutowski M., *Wadliwość umów kredytów frankowych*, Instytucje Prawa Prywatnego, Warszawa 2022.

Karaszewski G. [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz aktualizowany*, red. J. Ciszewski, P. Nazaruk, LEX/el. 2022.

Kotler P., Keller K.L., Koshy A., Mithileshwar J., *Marketing Managment*, wyd. 13, New Delhi 2009 – cyt. za S. Kaystha, *Defining Service and Non Service Exchanges. Service Science*, 2011, <https://pubsonline.informs.org/doi/pdf/10.1287/serv.3.4.313> (dostęp 23.07.2023).

Książak P. [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, K. Osajda (red. serii), W. Borysiak (red. tomu), wyd. 29, Warszawa 2021.

Łętowska E., *Kwalifikacje prawne w sprawach o sanację kredytów frankowych – da mihi factum dabo tibi ius*, Stanowisko przygotowane dla Forum Konsumentckiego, działającego przy RPO, s. 20, [https://bip.brpo.gov.pl/sites/default/files/Prof\\_Ewa\\_Łętowska\\_Kwalifikacje\\_prawne\\_w\\_sprawach\\_o\\_sanację\\_kredytów\\_frankowych\\_da\\_mihi\\_final\\_29.06.20.pdf](https://bip.brpo.gov.pl/sites/default/files/Prof_Ewa_Łętowska_Kwalifikacje_prawne_w_sprawach_o_sanację_kredytów_frankowych_da_mihi_final_29.06.20.pdf) (dostęp 2.08.2023).

Łętowska E., *Rozliczenie unieważnionej abuzywnej umowy kredytu – polemika z prof. Jerzym Pisulińskim*, <https://bip.brpo.gov.pl/sites/default/files/%Prof.Letowska.pdf> (dostęp 2.08.2023).

Mularski K. [w:] *Kodeks cywilny. Tom II. Komentarz do art. 353–626*, red. M. Gutowski, wyd. 3, 2022.

Nowakowski T., *Kilka uwag na temat unieważnienia umowy kredytu indeksowanego*, „Przeгляд Prawa Handlowego” 2021, nr 5.

Pietrzykowski K. [w:] *Kodeks cywilny. Tom I. Komentarz do art. 1–449<sup>1</sup>*, wyd. 10, red. K. Pietrzykowski, Warszawa 2020.

Pisuliński J., *Dyrektywa 93/13 nie przystaje do umów długoterminowych*, „Poradnik Frankowicza – dodatek do Dziennik Gazeta Prawna” 2020, nr 96.

Sokołowski T. [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz. Tom III. Zobowiązania – część ogólna*, wyd. II, red. A. Kidyba, Warszawa 2014.

Stanowisko Rzecznika Finansowego w odpowiedzi na wniosek Pierwszego Prezesa Sądu Najwyższego w sprawie III CZP 11/21, str. 58-59, <https://rf.gov.pl/wp-content/uploads/2021/06/Stanowisko-do-SN-w-sprawie-kredytow-frankowych.pdf> (dostęp 2.08.2023).

Swaczyna B. [w:] *Komentarz do ustawy o księgach wieczystych i hipotece* [w:] *Ustawa o księgach wieczystych i hipotece. Przepisy o postępowaniu wieczystoksięgowym. Komentarz*, red. J. Pisuliński, Warszawa 2014.

Tracz G., *Kredyt jako typ umowy*, „Transformacje Prawa Prywatnego” 2019, nr 4.

Tracz G., *W sprawie skutków nieważności umów kredytu walutowego*, „Transformacje Prawa Prywatnego” 2022, nr 2.

Trzaskowski R. [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz. Tom III. Zobowiązania. Część ogólna*, wyd. II, red. J. Gudowski, Warszawa 2018.

Uchwała SN z 7.05.2021 r., III CZP 6/21.

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (t.j. Dz. U. z 2022 r. poz. 1360 z późn. zm.).

Wajda P., *Zwrot kosztów z tytułu bezumownego korzystania z kapitału pieniężnego w przypadku stwierdzenia nieważności (ex tunc) umowy kredytu*, cz. 1, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 2021.

Węgrzynowski Ł., *Procesowe sposoby realizacji żądań „frankowiczów”. Glosa do uchwały SN z dnia 15 września 2020 r., III CZP 87/19*, Glosa 2021, nr 4.

Wyrok SA w Gdańsku z 26.10.2020 r., V AGa 69/20, LEX nr 3185285.

Wyrok SA w Łodzi z 15.11.2017 r., I ACa 1396/17.

Wyrok SA w Poznaniu z 13.01.2020 r., I ACa 1205/18.

Wyrok SA w Warszawie z 26.11.2019 r., I ACa 722/18.

Wyrok SA w Warszawie z 12.01.2022 r., V ACa 608/21.

Wyrok SO w Szczecinie z 3.06.2019 r., II Ca 1319/18.

Wyrok SO w Warszawie z 12.03.2020 r., I C 214/19.

Wyrok SN z 24.10.1974 r., II CR 542/74.

Wyrok SN z 6.11.2013 r., IV CSK 134/13.

Wyrok SN z 11.12.2019 r., V CSK 382/18.

Wyrok SN z 24.06.2021 r., II CSKP 88/21.

Wyrok SN z 3.02.2022 r., II CSKP 459/22.

Wyrok TS z 17.07.2014 r., C-169/14, Juan Carlos Sánchez Morcillo i María del Carmen Abril García v. Banco Bilbao Vizcaya Argentaria SA.

Wyrok TS z 26.01.2017 r., C-421/14, Banco Primus SA v. Jesús Gutiérrez García.

Wyrok TS z 3.10.2019 r., C-260/18, Kamil Dziubak i Justyna Dziubak przeciwko Raiffeisen Bank International AG.

Wyrok TS z 29.04.2021 r., C-19/20, I.W. i R.W. v. Bank BPH S.A.

Wyrok TS z 30.06.2022 r., C-170/21, Profi Credit Bulgaria EOOD przeciwko T.I.T.

Wyrok TS z 15.06.2023 r., C-520/21, A. Szczęśniak przeciwko Bankowi M. SA.

Związek Banków Polskich, „Wynagrodzenie” za korzystanie z kapitału (zwrot wartości świadczenia banku polegającego na umożliwieniu kredytobiorcy korzystania z kapitału), Warszawa 2021.

Stanisław Kasiewicz\*

ORCID: 0000-0003-3758-5033

skasie@sgh.waw.pl

Lech Kurkliński\*\*

ORCID: 0000-0002-1049-2200

lkurkli@sgh.waw.pl

## Kultura ryzyka w warunkach postpandemicznych i transformacji cyfrowej w instytucjach finansowych

### Streszczenie

W dotychczas przeprowadzanych badaniach i wydanych publikacjach relatywnie niewielką uwagę przywiązywano do wpływu pandemii COVID-19 na kulturę ryzyka, w szczególności w odniesieniu do instytucji finansowych. Na podstawie literatury i analiz własnych autorów dokonano przeglądu głównych skutków ostatnich kryzysów dla tej sfery działalności gospodarczej, związanych z aspektami kulturowymi. W szczególności za cel opracowania przyjęto zidentyfikowanie zmian i wstępną ocenę zmieniającej się kultury ryzyka w tradycyjnych instytucjach finansowych, zwłaszcza w bankach, w wyniku pandemii i postępującej cyfryzacji. Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej omawiamy rolę, cechy i wartości kultury ryzyka, akcentując różnice w tym względzie w podmiotach tradycyjnie zarządzanych i w tych nastawionych na funkcjonowanie w środowisku cyfrowym. W drugim punkcie koncentrujemy się na pokazaniu współczesnych determinant kształtowania kultury ryzyka. Do nich zaliczamy cztery grupy czynników: transformację cyfrową, system zarządzania ryzykiem, podejście regulatorów, kulturę ryzyka klientów oraz zjawisko uzupełniające tę analizę – narastający, powszechny strach i lęk. Trzecia część stanowi zbiorcze zestawienie skutków pandemii dla kształtowania się nowego obrazu kultury ryzyka. Uważamy, że zjawiska kryzysowe wpłynęły najsilniej na dwa główne obszary funkcjonowania instytucji finansowych, w tym zwłaszcza banków: proces podejmowania decyzji i system zarządzania ryzykiem. Na tym tle sformułowane są rekomendacje zarówno dotyczące dalszych badań, jak i wniosków o charakterze aplikacyjnym.

**Słowa kluczowe:** kultura ryzyka, instytucje finansowe, cyfryzacja, strach

**Kody JEL:** G20, G28, G32

---

\* Stanisław Kasiewicz – profesor, ALTERUM Ośrodek Badań i Analiz Systemu Finansowego.

\*\* Lech Kurkliński – profesor, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.



## Risk culture in the post pandemic environment, digital transformation in financial institutions

### Abstract

The research and publications conducted so far have been paying a limited attention to the impact of the COVID-19 pandemic on the risk culture, in regards to financial institutions in particular. On the basis of the author's analysis and literature review, the main post-pandemic effects of economic activity determined by cultural factors were reviewed. The aim of the study is to identify changes and make an initial assessment of the transforming risk culture in traditional financial institutions because of the pandemic and accelerating digitalization. The article consists of three sections. In the first one we discuss the role, features and values of risk culture, emphasizing the differences in traditionally managed entities and those focused on functioning in a digital environment. In the second section, we focus on showing contemporary determinants shaping the risk culture. These include four groups of factors: digital transformation, risk management system, regulators' approach, customer risk culture and the phenomenon that complements this analysis – growing, widespread fear and anxiety. The third part is a summary of the effects of the COVID-19 pandemic on the formation of a new shape of risk culture. We believe that the crisis phenomena had the strongest impact on two main areas of functioning of financial institutions, especially banks: the decision-making process and the risk management system. Based on the presented review, recommendations are formulated both for further research and applications.

**Keywords:** risk culture, financial institutions, digitalization, fear

**JEL Codes:** G20, G28, G32

### Wstęp

Każdy kryzys skłania do refleksji i poszukiwania odpowiedzi na następujące pytania: jakie przyczyny spowodowały jego wybuch, kto jest odpowiedzialny za jego wystąpienie, czy można było go uniknąć, jakie efekty spowoduje kryzys w krótkim, średnim i długim horyzoncie. Unikatowość kryzysu pandemicznego COVID-19 ujawniła, że w relatywnie krótkim czasie dokonał się przyspieszony proces transformacji cyfrowej w sektorze bankowym, upowszechnił się zdalny proces pracy, zautomatyzowano wiele procesów operacyjnych w instytucjach finansowych, dokonały się zmiany w zachowaniach klientów korporacyjnych i indywidualnych, np. w sferze dokonywania transakcji płatniczych, obrocie gotówkowym. Te wymienione wyżej zagadnienia doczekały się dużego zainteresowania środowisk naukowych. Mniejszą uwagę w przeprowadzanych badaniach i analizach przywiązywano do wpływu COVID-19 na kulturę ryzyka, być może wychodząc z przyjętego z góry założenia, że zmiany kulturowe w tej dziedzinie dokonują się niezmiernie wolno.

Na podstawie przeglądu literatury i analiz własnych autorów, funkcjonujących w ramach środowiska bankowego, została podjęta próba ustalenia, jak przede wszystkim pandemia COVID-19, ale częściowo także inne kryzysy, zmieniają kulturę ryzyka w instytucjach finansowych. Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej

omówiono rolę, cechy i wartości kultury ryzyka, w szczególności akcentując różnice kultury ryzyka w instytucjach tradycyjnie zarządzanych i w tych nastawionych na funkcjonowanie w środowisku cyfrowym. W drugiej części uwaga koncentruje się na pokazaniu współczesnych determinant kształtowania kultury ryzyka. Do nich zaliczono cztery, a w zasadzie pięć grup czynników: transformację cyfrową, system zarządzania ryzykiem, podejście regulatorów, kulturę ryzyka klientów oraz mający zupełnie inny wymiar powszechny strach i lęk. Trzecia część stanowi zbiorcze zestawienie skutków pandemii dla kształtowania się nowego obrazu kultury ryzyka. Na tym tle sformułowane są rekomendacje zarówno dotyczące dalszych badań, jak i wniosków o charakterze aplikacyjnym dla zarządzania instytucjami finansowymi (kadry kierowniczej, regulatorów, nadzorców).

Przegląd literatury i analizy własne pokazują, że kryzys pandemiczny i inne zjawiska kryzysowe wpłynęły najsilniej na dwa główne obszary funkcjonowania instytucji finansowych, w tym zwłaszcza banków: proces podejmowania decyzji i system zarządzania ryzykiem. Są one jednak dość marginesowo traktowane w publikacjach poświęconych pandemii. Ponadto szczególnie ważne jest dla menedżerów, aby poważnie rozważyli, jak uwzględnić nabrzmiewający czynnik strachu i lęku w zarządzaniu ryzykiem.

## 1. Kultura ryzyka i jej rola w działalności organizacji

Kultura jest kategorią nadzwyczaj pojemną i wielowymiarową. Można wyróżnić m.in. takie jej rodzaje, jak: polityczna, prawna, indywidualna, organizacyjna, korporacyjna, ryzyka czy środowiska pracy. W zależności od skuteczności jej oddziaływania na zarządzanie organizacją mówi się np. o kulturze: silnej, dobrej, zdrowej, adekwatnej, słabej lub toksycznej. Ta różnorodność określeń ma też odniesienie do terminu kultura ryzyka używanego w dyscyplinach ekonomia i finanse, a także nauki o zarządzaniu i jakości, dlatego też jest definiowana wyjątkowo różnorodnie. W badaniach funkcjonowania instytucji finansowych dominuje ujęcie w którym przyjmuje się, że: **„Kultura ryzyka to wspólne wartości, postawy i zachowania podzielane w organizacji, które pozwalają głębiej, a także szerzej zrozumieć, identyfikować i zarządzać ryzykiem”** (IRM 2012, s. 7). W potocznym rozumieniu kulturę ryzyka można byłoby rozpoznać wtedy, gdy zarządzający lub tzw. właściciele ryzyka podejmują decyzje w warunkach, gdy nikt ich nie obserwuje, bądź nie przeszkadza.

Rola kultury ryzyka i przykładane do niej znaczenie w teorii oraz w praktyce ewoluowało dość wolno w czasie i działa się to wraz ze zmianami uwarunkowań rynkowych, regulacyjnych i społecznych działalności firm, a zwłaszcza instytucji finansowych. Tradycyjne podejście do kultury ryzyka, powiązanej z kulturą organizacyjną, dominowało niemal do końca XX wieku i cechowało się tym, że uznawano ją jako: zakorzenioną, relatywnie odporną na zmiany, oczywistą, wyrażaną w opiniach członków organizacji i wykazującą wspólne rozumienie (akceptację) (Karo-

dia 2018). Prowadzone (bardzo nieliczne) badania koncentrowały się na jej ogólnej ocenie (Kunz, Heitz 2021). Czołowymi przedstawicielami tego nurtu badawczego byli m.in. Sheedy, Griffin, Barbour (2017) a także B.F. Muñiz ze współpracownikami (Muñiz i in. 2020). Sheedy wraz ze swoim zespołem w 2017 r. opracował skalę składającą się z 16 pozycji do pomiaru percepcji kultury ryzyka, którą nazywano klimatem ryzyka. Narzędzie to obejmuje następujące wymiary (Sheedy, Griffin, Barbour 2017):

- Ocenę (wagę): pracownicy określają, jak w praktyce zarządzanie ryzykiem jest cenione w organizacji;
- Proaktywność: pracownicy oceniają, w jakim stopniu kwestie i zdarzenia związane z ryzykiem są proaktywnie identyfikowane i rozwiązywane;
- Unikanie: pracownicy dokonują oceny, na ile sprawy związane z ryzykiem i naruszenia obowiązujących polityk są ignorowane, bagatelizowane lub odstępstwa są usprawiedliwiane w organizacji;
- Rola menedżera: pracownicy dokonują oceny menedżerów, na ile są skutecznym wzorem do naśladowania w zakresie pożądanych zachowań w obszarze zarządzania ryzykiem.

W XXI wieku w kontekście kultury ryzyka zwrócono uwagę na nieco odmienne problemy w relacji do tradycyjnej kultury instytucji finansowych. Za istotne uznano stymulowanie procesów transformacji (zwłaszcza cyfrowej) oraz reakcje i wychodzenie z kryzysów (np. *subprime*, pandemicznego, klimatycznego). Warto podkreślić, że różnice między tymi dwoma podejściami do kultury ryzyka są znaczące i dotyczą: odmiennego systemu wartości, narzędzi pomiaru kultury ryzyka, stosunku do budowania kultury bardziej adekwatnej do stale zmieniających się uwarunkowań, ale także ogólnej oceny jej jakości w kontekście wykorzystywanych prób badawczych oraz analityki.

Rolę kultury ryzyka w działalności organizacji w dużym stopniu określają takie wyrażenia, jak: „niewidzialny klej społeczny”, „sekretny sos”, „cień towarzyszący zarządzaniu ryzykiem” (Guiso, Sapienza, Zingales 2013; Kasiewicz, Kurkliński 2020, s. 110). Z punktu widzenia mikroekonomicznego kultura integruje pracowników danej organizacji/firmy w realizacji jej celów strategicznych i opracowanych modeli biznesowych. Dla instytucji finansowych, a zwłaszcza banków, jest to kluczowa kategoria wpływająca na skuteczność i efektywność zarządzania ryzykiem, bezpieczeństwo, wzrost zaufania, reputację, uczciwość, przestrzeganie zasad regulacyjnych, w tym etycznych. Z perspektywy sektora bankowego odpowiednia kultura ryzyka wspiera współpracę i partnerstwo, sprzyja procesom transformacji, wzmacnia konkurencyjność oraz wpływa korzystnie na budowanie pozytywnych relacji z regulatorem i nadzorcą. W ujęciu makroekonomicznym zarządzanie kulturą ryzyka jest realną i skuteczną opcją zastępowania, a raczej uzupełniania regulacji prawnych, metodą ograniczania negatywnych skutków ewentualnych kryzysów i sprzyjania utrzymaniu stabilności i bezpieczeństwa systemu finansowego.

W zarządzaniu kulturą ryzyka kluczowe znaczenie ma ten wymiar, który dotyczy wartości. W warunkach transformacji cyfrowej banki nastawione na nowe technologie charakteryzują się odmiennym portfelem wartości w stosunku do tradycyjnych podmiotów lub tych, które są na początku drogi w procesie digitalizacji usług finansowych. Wśród nowych wartości cenionych w bankach cyfrowych należy wyróżnić: innowacyjność, szybkość, elastyczność, otwartość (np. rola interfejsów API), autonomiczność (Kasiewicz, Kurkliński 2023, s. 113). Instytucje te nie ograniczają się tylko do nowych wartości, ale pielęgnują również te, które są na radarze zarządów tradycyjnych instytucji. Do nich należy zaliczyć przede wszystkim: zaufanie, bezpieczeństwo, niezawodność, profesjonalizm.

W ramach analizy kultury ryzyka można posiłkować się badaniami nad kulturą organizacyjną, gdzie wyróżnia się różne jej rodzaje (modele). Do jednej z najpopularniejszych należy typologia opracowana przez Camerona i Quinna, według której można wyróżnić: kulturę klanu, hierarchii, adhokracji i rynkową (Cameron, Quinn 2006). Także i w tym przypadku kluczowe znaczenie mają wartości. Rozszerzając tę kategorię o tzw. dźwignie (*value and drivers*), poszczególne typy kultur charakteryzują się następująco (Mikušová, Klabusayová, Meier 2023, s. 3):

- 1) Kultura klanu: zaangażowanie, komunikacja, rozwój;
- 2) Kultura hierarchii: efektywność, aktualność, spójność, jednorodność;
- 3) Kultura adhokracji: innowacyjność, transformację, zwinność;
- 4) Kultura rynkowa: udział rynkowy, zdolność osiągnięcia celów, zyskowość.

Do początku XXI wieku w przypadku instytucji finansowych, a zwłaszcza banków, dominowała kultura hierarchii, jednakże rewolucja cyfrowa i zmienność uwarunkowań zaczęły uwypuklać znaczenie kultury adhokracji. Duży udział miała tu pandemia COVID-19 i postępująca cyfryzacja.

Warte odnotowania są badania prowadzone przez amerykańskich ekonomistów, którzy w 2019 r. analizowali kulturę korporacyjną pod względem wartości. Sformułowali oni listę tych najważniejszych, którą nazwano Wielką Dziewiątką. Do nich zaliczyli: zwinność, współpracę, nastawienie na klienta, szacunek, różnorodność, sprawczość, innowacyjność, uczciwość i wydajność (Sull, Sull, Chamberlain 2019). W obliczu pandemii COVID-19, według badania D. Sull i Ch. Sull, pracownicy 500 dużych, amerykańskich korporacji największą wartość przypisali właśnie uczciwości, uzupełnionej czytelną i jasną komunikacją oraz transparentnością (Sull, Sull 2020). Dostrzegali też znaczenie takich wartości, jak: różnorodność i sprawiedliwość. Mieli negatywne opinie na temat zmian w elastyczności i sprawności działania liderów w swoich korporacjach. Wartościowym wynikiem w tym badaniu było dostrzeżenie skokowego wzrostu znaczenia kultury i wartości w pierwszych miesiącach pandemii w stosunku do minionych 5 poprzednich lat.

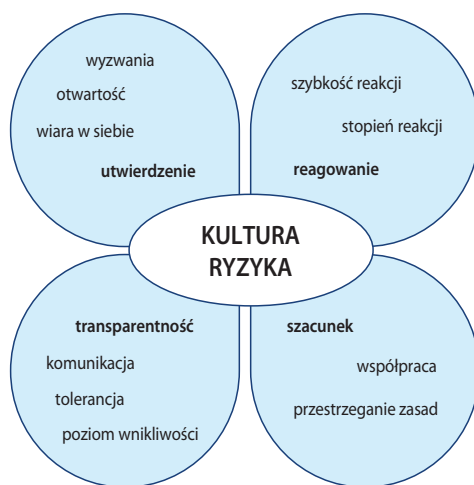
## 2. Determinanty kształtowania się kultury ryzyka

W trzeciej dekadzie XXI wieku najistotniejszymi determinantami kultury ryzyka w instytucjach finansowych, a zwłaszcza bankach, są: transformacja cyfrowa (Marouse 2022), system zarządzania ryzykiem (Kunz, Heitz 2021) podejście regulatorów (FSB 2014; Muñiz i in. 2020), kultura ryzyka klientów (Tagoe 2022) oraz rzutuujący również na wymienione kategorie wszechogarniający, narastający, powszechny strach i lęk (Kasiewicz, Kurkliński 2020).

### 2.1. Transformacja cyfrowa

Wraz z niespotykanym napływem innowacji finansowych, opartych na nowych technologiach do sektora usług finansowych po 2005 r., rozpoczął się intensywny proces transformacji cyfrowej całego sektora, a zwłaszcza bankowego. Obejmuje on wszystkie kluczowe obszary działalności banków, w tym kulturę organizacyjną i kulturę ryzyka. Zmiany w tej dziedzinie są znaczące, ale poziom zaawansowania technologicznego i ogólnej dojrzałości cyfrowej jest różny (ECB 2023a). Czynniki kulturowe, które mają największe znaczenie dla sukcesu procesów transformacji cyfrowej, przedstawione są na rysunku 1. McKinsey proponuje cztery grupy: reagowanie (szybkość reakcji, stopień reakcji), szacunek (współpraca, przestrzeganie zasad), transparentność (komunikacja, tolerancja, poziom wnikliwości), utwierdzenie (wiara w siebie, otwartość, wyzwania).

Rysunek 1. Kultura ryzyka – czynniki sukcesu transformacji cyfrowej



Źródło: opracowanie własne na podstawie McKinsey (2015, s. 1).

Transformacja koncentruje się wokół podróży klienta (*customer journey*) i potrzeby zwiększenia zaangażowania dla zbudowania bezpiecznego funkcjonowania rynków finansowych. W ciągu najbliższych trzech do pięciu lat do priorytetów w tym obszarze zalicza się następujące sfery: cyberbezpieczeństwo (96%), doświadczenia mobilne (91%) oraz dane i analitykę (83%) (Marouse 2022). Mniejszy poziom zaawansowania i dojrzałości banki notują w takich obszarach, jak: wykorzystanie mediów społecznościowych, wdrożenie rozwiązań chmurowych, wykorzystania danych, sztucznej inteligencji (AI) i zaawansowanej analityki oraz zastosowanie otwartych interfejsów API. Jednakże największe wyzwania w procesie transformacji cyfrowej dotyczą zmian kultury, gdyż posiadanie nawet najnowocześniejszych rozwiązań technologicznych nie gwarantuje sukcesu bez odpowiedniego przygotowania czynnika ludzkiego (klientów, pracowników, menedżerów, akcjonariuszy, regulatorów, nadzorców).

## 2.2. System zarządzania ryzykiem

Dotychczasowy system zarządzania ryzykiem w bankach znajduje się na rozdrożu. Banki muszą rozstrzygać, czy większą rolę przypisywać doskonaleniu obecnych systemów, łagodząc lub eliminując aktualne słabości, czy też preferować zupełnie odmienne działania, które są zbieżne z nowymi wartościami, celami i narzędziami przyszłego modelu zarządzania bankiem i ryzykiem. Obecne innowacje finansowe powstają i są wdrażane w całkowicie innym otoczeniu niż to było przed początkiem XXI wieku. Otoczenie ma tendencję do różnicowania się, nieciągłości, jest wyjątkowo niepewne, przy bardzo wysokiej i trudnej do przewidzenia wrażliwości na zmiany. Przypomina to torfowisko, w którym każdy krok może okazać się skuteczny (odpowiedni) lub kończyć się porażką, czasami nawet totalną. Przyspieszony proces powstawania innowacji finansowych i nierzadko ich rewolucyjny charakter stwarzają nowe wyzwania przed zarządzaniem ryzykiem. Dotychczas stosowane narzędzia nie zawsze sprawdzają się. Zarządzanie ryzykiem, które znamy jako tradycyjne, opiera się na paradygmacie, na który składa się kilka czynników. Główną cechą jest to, że działa schematycznie pod wpływem ciągłego uwzględniania przede wszystkim zagrożeń. Prawie wszystkie miary ryzyka nastawione są na to, żeby oszacować straty i prawdopodobieństwo ich wystąpienia. Drugą cechą jest dążenie do minimalizowania strat, a w konsekwencji tzw. czystego ryzyka, czyli jego negatywnego aspektu. Trzecią jest prymat regulacji, przy których wymogi *compliance* nierzadko stały się ważniejsze niż prowadzenie normalnego biznesu. Wdrażanie ogromnej liczby i znacznego zakresu regulacji ostrożnościowych ubezwłasnowolniło banki w wielu dziedzinach, dając pole do powstawania nowych inicjatyw – FinTech-ów, które z reguły nie mają tych obciążeń. Dążenie do uzyskania jak największej kontroli doprowadziło do powstania scentralizowanych systemów, relatywnie mało elastycznych wobec zmieniającego się otoczenia. Zatem w przypadku wystąpienia zjawiska określanego jako „czarny łabędź” tradycyjne systemy zarządzania ryzykiem zawodzą. Odnotowania wymaga również problem radykalnego nasilenia się

ryzyka związanego z tzw. obszarem ESG, a w szczególności ryzykiem klimatycznym. Ta sfera stwarza również nową jakość dla procesów zarządzania ryzykiem i stawia wyzwania przed kulturą ryzyka.

### 2.3. Podejście regulatorów

W aktualnych uwarunkowaniach rynkowych regulatorzy stają przed coraz większymi wyzwaniami, aby opracować i wdrożyć skuteczne oraz efektywne regulacje adresowane do rynku usług finansowych. Decydują o tym zarówno czynniki strukturalne, jak i rosnąca niepewność, a szczególnie zjawiska o charakterze szokowym. Dołączyć do tego należałoby niezakończony proces globalizacji. Brakuje w nim zdecydowanego lidera odpowiedzialnego za regulacje światowego sektora finansowego, w tym bankowego. Nieustający i nasilający się wyścig o przywództwo w tej sferze występuje wśród mocarstw politycznych, jak: USA, Unia Europejska, Wielka Brytania i Chiny. Powoduje to, że systemy regulacyjne stały się wysoce nie-spójne. W niektórych dziedzinach nastąpiło relatywnie daleko idące ujednoczenie wymogów ostrożnościowych (np. kapitałowych), ale w innych mamy do czynienia ze znacznym zróżnicowaniem (np. innowacji finansowych).

Do czynników strukturalnych właśnie należy zaliczyć niedostosowanie regulacji do rosnącej skali innowacji technologicznych. Praktyka regulatorów, polegająca na interwencji dopiero wtedy, gdy sytuacja z konkretnymi innowacjami się ustabilizuje, całkowicie zawodzi gdy dokonuje się w okresie wysypu wielu nowych rozwiązań o charakterze technologicznym. Opóźnienie jest wówczas nie do odrobienia, na co wskazują doświadczenia legislacyjne podejmowane przez UE w zakresie prób unormowania funkcjonowania platform cyfrowych.

Słabości instytucjonalne sektora regulacyjno-nadzorczego są dość powszechnie znane. Wyrażają się one zbyt konserwatywnym zachowaniem<sup>1</sup>, wysoce jednostronnym preferowaniem obszaru bezpieczeństwa klientów, a w znacznie mniejszym stopniu na stymulowaniu konkurencji. Cechują się także spóźnioną reakcją na sygnały wynikające z pojawiania się negatywnych zjawisk. Trafnie ujmuje to Jason Butcher, który uważa, że: „Regulatorzy są zawsze w trybie doganiania i rzadko w trybie włączania” (Skinner 2022).

W ostatnich latach regulatorzy rekompensują swój stan dyskomfortu w postaci nieustannego tsunami regulacyjnego (Grant Thornton 2022), czyli wręcz niewyobrażalnego procesu rozszerzania się zakresu ilościowego i przedmiotowego regulacji bankowych (Kasiewicz, Kurkliński 2012). Z drugiej strony porównać je można do sera szwajcarskiego – gęstego i esencjonalnego, ale z dużymi dziurami. Stan ten dodatkowo wpływa na niepewność i trudność w zarządzaniu instytucjami finansowymi.

<sup>1</sup> W Polsce KNF postrzega swoją rolę jako nadzorca i regulator tradycyjnie rozumianych rynków finansowych. „Brak działań organu nadzoru na rzecz innowacji finansowych wynika z przyczyn o charakterze ustrojowym. Wspieranie innowacji finansowych nie znajduje się wśród celów nadzoru nad rynkiem finansowym, a KNF nie posiada wprost takiego zadania” (FinTech 2016, s. 31).

wymi stwarzając obszary przeregulowane i niedoregulowane. Wywołuje to wzrost ryzyka i nieskuteczność stosowanych systemów zarządzania. W pewnym stopniu antidotum może stanowić odpowiednia kultura ryzyka, stwarzająca lepsze warunki (uelastycznienie systemu) do podejmowania racjonalnych decyzji.

## 2.4. Kultura ryzyka klientów

Transformacja cyfrowa banków może z jednej strony włączać szersze rzesze społeczeństw, aby nowe osoby stawały się klientami, a z drugiej strony wpływają także na realne wykluczenie, jeżeli zmiany są zbyt szybkie. Nie można ukryć faktu, że mimo podejmowanych licznych działań organów państwowych, instytucji finansowych, stowarzyszeń działających na rzecz rozwoju tego sektora, poziom edukacji klientów jest niezadowolający, nie tylko w zakresie używania nowych technologii, ale szczególnie w sferze kultury ryzyka. Ten ostatni obszar wymaga realizowania programów edukacyjnych w długim horyzoncie, zaczynając już od przedszkola. Efektem tego stanu jest to, że niefrasobliwość, popełniane przez klientów błędy generują straty. Jednakże przy tym pojawia się dość powszechny nacisk na regulatorów, nadzorców, organy państwowe, aby te straty pokrywały banki, instytucje finansowe lub państwo, a nie ci, którzy je bezpośrednio wywołali. W tym duchu powstają kolejne regulacje redukujące ryzyko ponoszone przez klientów. Sytuacja ta coraz silniej powoduje, wręcz prowokuje stosowanie przez nich hazardu moralnego (pokusy nadużycia). Populistyczne działania w tym zakresie nie rozwiązują problemu, ale trwale go pogłębiają i klienci stają się coraz bardziej roszczeniowi, nierzadko świadomie rezygnując z jakichkolwiek aktywności (zapobiegliwości) i odpowiedzialności za błędne postawy, zachowania i podejmowane decyzje.

Warto zwrócić uwagę na zmiany struktury demograficznej i ich wpływ na kulturę ryzyka, zwłaszcza pokolenia Z. Generacja klientów urodzonych w latach 1995–2012 będzie miała największy wpływ na kształtowanie społeczeństwa w kolejnych dziesięcioleciach. Do ważnych cech tego pokolenia zalicza się (EY Polska 2022):

- dużą pewność siebie,
- uczenie wtedy, kiedy i jak jest potrzebne tzw. *just in time learning*,
- życie zawodowe i prywatne musi tworzyć spójną, uzupełniającą się całość, nacisk na *work-life balance*,
- brak obaw wobec podejmowanego ryzyka,
- silną potrzebę przebywania w grupie, z podkreśleniem, że pokolenie Z część swoich relacji przekłada na środowisko *online*.

Zdaniem T. Polka pokolenie Z oczekuje, że wszystko będzie zaawansowane, dostępne i zautomatyzowane. Podobnie należy ocenić podejście do ryzyka. Dlatego instytucje finansowe, aby pozyskać i zatrzymać zarówno klientów, jak i talenty z pokolenia Z, muszą stworzyć organizacje cechujące się sprawnością operacyjną i efektywnością postępowania (Polk 2022).



## 2.5. Powszechny strach i lęk

Wydarzenia z ostatnich lat, jak: pandemia COVID-19, wojna rosyjsko-ukraińska, częstsze katastrofalne zjawiska pogodowe o ogromnych skutkach ekologicznych, gospodarczych i społecznych związane ze zmianami klimatycznymi wywołują coraz bardziej wszechogarniający strach i lęk o charakterze powszechnym (Kasiewicz, Kurkliński 2020, s. 25; Swensa University 2022; WHO 2022). Ma to swoje konsekwencje w życiu codziennym, ale także funkcjonowaniu instytucji finansowych.

Na podejście do ryzyka oddziałują różne czynniki, zwłaszcza te łączące ujęcie psychologiczne i socjologiczne. Uproszczony schemat przedstawiający wpływ głównych zmiennych na percepcję ryzyka przedstawia rysunek 2.

Rysunek 2. Zmienne warunkujące zachowania wobec ryzyka



Źródło: opracowanie własne na podstawie Studenski (2004, s. 32).

Pandemia COVID-19, ale też inne zjawiska kryzysowe spowodowały, że główna uwaga skupia się na wielkości i cechach zagrożenia (dlatego wyróżnienie na rysunku 1) oraz kontekście sytuacji. Przyczyną tego stanu jest dość powszechne zaburzenie poczucia bezpieczeństwa (druga co do ważności potrzeba według piramidy Masłowa) związane ze skutkami zagrożeń:

- katastroficznosci i ich surowosci,
- nieodwracalnosci,
- braku mozliwosci uniknięcia,
- dlugotrwalosci.

Poziom strachu i lęku stale podsycany jest przez media, ale także politycy szeroko stosują ten zabieg socjotechniczny w celu osiągnięcia swoich celów, zwłaszcza poparcia elektoratu (Kasiewicz, Kurkliński 2020, s. 23–24).

Strach i lęk są odmiennie definiowane w zależności od dyscypliny naukowej (np. w psychologii, filozofii, socjologii), obszaru badania (jednostki, firmy czy instytucje finansowe) i przyjętych celów badawczych (ustalenie stanu, perspektyw, zachowań). Dość powszechnie strach jest określany jako reakcja emocjonalna jednostki na niebezpieczeństwo, której towarzyszą odczucia dolegliwości fizyczne świadczące o wystąpieniu choroby (tzw. odczucia somatyczne). Sięgając do *Słownika języka polskiego*, możemy znaleźć definicję, że „lęk” jest uczuciem trwogi, obawy przed czymś (Szymczak 1994, s. 29), natomiast „strach” to „niepokój wywołany przez niebezpieczeństwo lub rzecz nieznaną, która się wydaje groźna, przez myśl o czymś groźącym” (Szymczak 1994, s. 343). Ogólnie na poziomie językowym lęk, strach, obawa, przerażenie, trwoga traktowane są jako synonimy (Szatan 2012).

W tym kontekście pojawia się zagadnienie określane jako „zarządzanie strachem” w warunkach niepewności. Jest to wyjątkowo rzadki obiekt rozważań i badań w zarządzaniu ryzykiem, aczkolwiek problematyka kultury strachu pojawiła się w dyskursie publicznym i naukowym. Pojęcie kultura strachu (*culture of fear*) do nauk społecznych wprowadził F. Furedi (1997) pod koniec XX wieku. Zajmował się nim także inny badacz – Amerykanin B. Glassner (1999). Koncepcja kultury strachu opiera się właśnie na rozpowszechnionym poczuciu wszechogarniających nas zagrożeń, kreujących problemy egzystencjalne. Coraz silniej akcentowana jest zasada ostrożności, że: „ocena wszystkiego z perspektywy bezpieczeństwa jest cechą charakterystyczną dla współczesnego społeczeństwa” (Furedi 1997, s. 5). Powoduje to, że prawie do wszystkiego przykładą się miarę „bezpieczne” lub „ryzykowne”. U Furediego na pierwszym planie eksponowane są problemy zdrowotne, określane mianem „medykalizacji życia”, choć poglądy swoje głosił ponad 20 lat przed pandemią COVID-19. Poczucie strachu praktycznie dotyczy każdej aktywności człowieka. Ocena niebezpieczeństw jest zróżnicowana, jednakże powstaje przeświadczenie o zagrożeniu całego obecnie funkcjonującego ładu społecznego, politycznego i gospodarczego. Szczególną rolę odgrywają tu media, intensyfikujące społeczne poczucie strachu, co dostrzeżone zostało już na początku XX wieku (Pound, Frankfurter 1922). Coraz powszechniejszy staje się efekt, że: „bycie w zagrożeniu stało się permanentną cechą ludzkości” (Furedi 1997, s. 5). Sytuacja ta musi wpływać na sposoby postępowania wynikające z kultury strachu (Czech 2017). Pandemia COVID-19 i wojna na Ukrainie jeszcze silniej wzmocniły to spojrzenie (Kasiewicz, Kurkliński 2020, s. 25).

Powstały już publikacje przedstawiające wyzwania stawiane przed zarządzaniem ryzykiem, wynikające z rozprzestrzeniania się koronawirusa SARS-CoV-2 w kontekście niepewności i strachu, opracowania Becker Friedman Institute for Research in Economics z University of Chicago (Berger i in. 2020) oraz firmy McKinsey (Furstenenthal, Morris, Roth 2022; Alexander, De Smet, Weiss 2022). Pandemia uwypukliła, że przy podejmowaniu decyzji w warunkach skrajnej niepewności, w której decydenci nie znają przyczyn wystąpienia zjawiska, nie mają dostępnych baz danych, opracowanych i zweryfikowanych modeli, nie dysponują skutecznymi środkami zapobiegania skutkom niepewności (np. kwestia szczepionek), nie można liczyć na znane teorie i profesjonalne praktyki biznesowe. Okazały się one całkowicie bezużyteczne. COVID-19 uświadomił, że nie wiadomo było, jak zachować racjonalny podział

zadań i obowiązków między opiniami ekspertów a decydentami. W szczególności ci ostatni nie byli przygotowani do wyboru optymalnych decyzji, gdy poglądy grup specjalistów zdecydowanie się różniły. Brakowało czytelnych i finansowych kryteriów ocen sugerowanych zaleceń. Ponadto pandemia jaskrawo wykazała, jak ważny jest system komunikacji między ekspertami, menedżerami podejmującymi decyzje, a odbiorcami tych decyzji (np. klientami, pracownikami).

### 3. Skutki pandemii dla kultury ryzyka i postępującej cyfryzacji

W odniesieniu do kultury ryzyka banków bardzo silnie odcisnęła się na nich pandemia COVID-19, ale także przyspieszyła procesy cyfryzacji. Poniżej znajduje się próba zebrania wszechstronnych implikacji i wzajemnych związków (tabela 1).

Tabela 1. Skutki pandemii COVID-19 dla kultury ryzyka i funkcjonowania banków

Obszar skutków	Skutki	Źródło
<b>Ryzyko</b>	Ryzyko związane z pandemią COVID-19 miało praktyczny wpływ na wszystkie zidentyfikowane jego kluczowe rodzaje, m.in. poprzez ogólną zmianę postrzegania ryzyka – nasilenia się kultury strachu, mające długofalowe skutki.	(CSFI, 2021)
<b>Kondycja banków</b>	Pandemia COVID-19 nie była śmiertelna dla banków, ale wymusiła daleko idące zmiany strukturalne, m.in. przyspieszyła procesy transformacji cyfrowej, wymusiła zmianę kultur organizacyjnych.	(CSFI, 2021)
<b>Relacje banków z otoczeniem</b>	Pandemia zmieniła relacje między klientami a bankami (rola kanałów cyfrowych), a także między rządami a bankami, tworząc w tym drugim przypadku większą wzajemną zależność.	(CSFI, 2021)
<b>Zarządzanie ryzykiem</b>	Dotychczasowe modele ryzyka nie są w stanie przewidzieć ogromnych jednorazowych zdarzeń, takich jak pandemia COVID-19, i wymagają gruntownej zmiany.	(CSFI, 2021)
<b>Technologia</b>	Przyspieszeniu uległo tempo zmian technologicznych w branży bankowej, podnosząc potrzebę m.in. uwzględnienia pracy zdalnej, nowych form dostarczania usług, zaawansowanej analityki.	(CSFI, 2021)
<b>Modele biznesowe</b>	Zmiany wymusiły przyspieszenie ewolucji modeli biznesowych.	(CSFI, 2021)

Tabela 1 - cd.

Obszar skutków	Skutki	Źródło
<b>Regulacje</b>	Pojawiła się „wrozumiałość” regulacyjna, która pomogła bankom przejść przez kryzys, ale regulatorzy powrócili do poprzednio obserwowanego tsunami regulacyjnego.	(CSFI, 2021)
<b>Najwyższe kierownictwo</b>	Kryzys pandemiczny pokazał znaczenie i rolę najwyższego kierownictwa (zarządów, rad nadzorczych – postrzeganych jako wzorców do naśladowania), które były zmuszone do podejmowania decyzji w wyjątkowo niepewnych, stresujących czasach, dla których nie ma podręcznikowych rozwiązań.	(McKinsey, 2020)
<b>Następny kryzys</b>	Pandemia COVID-19, a następnie wojna rosyjsko-ukraińska pokazały, że nigdy nie jest za wcześnie na planowanie reakcji na przyszłe wstrząsy i należy się liczyć z następnymi „czarnymi łabędziami”.	(McKinsey, 2020)
<b>Rola kultury</b>	Zawodność „sztywnych” rozwiązań (np. wielu regulacji wewnętrznych i zewnętrznych) w warunkach wysokiej niepewności wskazała, że kultura (w tym ryzyka) należy do głównych dźwigni u najlepszych liderów dążących do utrzymania skuteczności działania, sprawności organizacyjnej i zadowalającej rentowności.	(Groysberg, Lee, Price, Cheng, 2018)
<b>Cechy kultury</b>	Okresy kryzysowe pokazują, w jak dużym stopniu kultura jest milczącym porządkiem społecznym organizacji. Kształtuje postawy i zachowania w szeroki i trwały sposób. Normy kulturowe określają, co jest wskazane, akceptowane lub odrzucane w organizacji.	(Groysberg, Lee, Price, Cheng, 2018)
<b>Kultura jako silnik transformacji</b>	Od momentu pojawienia się pandemii banki zostały zmuszone do zmian szybciej niż kiedykolwiek wcześniej, nastąpiła weryfikacja zdolności do adaptacji, odporności na wstrząsy, skuteczności osiągania celów w tej bezprecedensowej epoce. Kultura stanowi jeden z głównych czynników decydujących o powodzeniu wprowadzania zmian.	(Tiwari, Koehler, 2022)
<b>Cechy tradycyjnej kultury</b>	Kultura organizacyjna (w tym ryzyka) jest osiadła i relatywnie odporna na zmiany konieczne w warunkach kryzysowych oraz trendach o charakterze rewolucyjnym (np. transformacji cyfrowej).	(Karodia, 2018)
<b>Istota kultury cyfrowej</b>	Aktywne wywoływanie zmian, głównie poprzez innowacje, szybkość działania, otwartość (wewnętrzna, zewnętrzna), autonomia – wysoki poziom zaufania i delegowanie zadań.	(Karodia, 2018)

Tabela 1 - cd.

Obszar skutków	Skutki	Źródło
<b>Cechy kultur adaptacyjnych</b>	Nastawienie na zmiany: zewnętrzna koncentracja, przewidywanie i pewność siebie. Orientacja operacyjna: otwartość na zmiany, rozwój zdolności, wspólne planowanie działań, przeprowadzanie zmian, podtrzymywanie zmian, podejmowanie ryzyka.	(Karodia, 2018)
<b>Siła kultury</b>	Okresy kryzysowe (subprime, pandemia, wojna) pokazały, że do katalogu najlepszych sposobów uczynienia banków bezpieczniejszymi należy poprawa ich kultury ryzyka.	(Kunz, Heitz, 2021)
<b>Zmiany kultury po pandemii COVID-19</b>	Dotychczasowa dominacja kultury hierarchicznej zaczęła ustępować na rzecz preferencji dla adhocracji i kultury rynkowej, choć mimo wszystko zmiany te są powolne.	(Mikušová, Klabusayová, Meiera, 2023)
<b>Słaba kultura ryzyka</b>	W sektorze bankowym słabej kulturze ryzyka przypisuje się wiele historycznych przypadków strat i oszustw. Doprowadziło to europejskie organy nadzoru bankowego do zwiększenia nacisku na ten rodzaj kultury. De Nederlandsche Bank (DNB), który rozpoczął ocenę zachowań i kultury banków w 2011 r., był pionierem w zwracaniu uwagi na ten aspekt zarządzania ryzykiem.	(KPMG, 2022)
<b>Dobra kultura ryzyka</b>	Dobra kultura daje zmniejszenie częstotliwości oszustw i kradzieży, wzrost liczby zgłoszeń incydentów wewnętrznych, poprawę wyników finansowych, zwiększenie zdolności do innowacji, poprawę zaangażowania i utrzymania pracowników oraz wzmocnienie reputacji marki.	(KPMG, 2022)
<b>Rola kultury ryzyka po pandemii</b>	Pandemia COVID-19 wskazała na potrzebę przygotowania się na niespodziewane ryzyko i zaprojektowania (wdrożenia – osadzenia) takiej kultury, która przynajmniej w części zmiętygowałaby tego rodzaju ryzyko.	(Tagoe, 2022)
<b>Zarządzanie kulturą ryzyka</b>	Naczelne kierownictwo sprawuje nadzór nad zarządzaniem ryzykiem i kulturą ryzyka, definiuje pożądaną kulturę, ale to nie tylko od kadry najwyższego szczebla, ale także średniego zależy, w jaki sposób będzie ona wdrażana w organizacji.	(Tagoe, 2022)

Tabela 1 - cd.

Obszar skutków	Skutki	Źródło
<b>Wpływ kultury na zarządzanie ryzykiem</b>	Kultura ryzyka przenika przyjmowaną politykę zarządzania ryzykiem, wyznaczanie apetytu na ryzyko, ustalanie głównych wskaźników ryzyka, zasady i praktykę ponoszenia odpowiedzialności, system motywacyjny, komunikację i relacje wewnętrzne. Wszystko to ma kluczowy i niezmienny wpływ na zarządzanie ryzykiem.	(Tagoe, 2022)
<b>Wzrost znaczenie kultury ryzyka</b>	Postrzeganie znaczenia kultury ryzyka ewoluowało, ale po globalnym kryzysie finansowym i erze pandemii Covid-19 uzyskało krytyczną rangę w oczach głównych interesariuszy. Kryzysy pokazały, jak ważna jest kultura w zintegrowanym systemie zarządzania ryzykiem i prowadzenia działań w celu osiągnięcia ustalonej wizji i strategii.	(Tagoe, 2022)
<b>Istota kultury głosu</b>	Znaczenie zabierania głosu przez pracowników odnosi się do tworzenia środowiska, w którym pracownicy są słuchani, dzielą się pomysłami, aktywnie zachęceni są do innowacji oraz akceptowania różnych doświadczeń. Cisza w miejscu pracy jest oznaką braku zaangażowania pracowników, którzy czują się niedoceniani i wykluczeni.	(DWF, 2023)
<b>Determinanty wdrażania kultury ryzyka</b>	Dawanie przykładu z góry ( <i>Tone from the top</i> ) i właściwa komunikacja; motywowanie (wynagradzanie i awansowanie); odpowiedzialność i tzw. „własność” ryzyka to główne elementy kultury ryzyka.	(ECB 2023b)
<b>Brak odpowiedniej kultury ryzyka</b>	Brak odpowiedniej kultury ryzyka w sektorze bankowym jest uważany za jedną z przyczyn, które doprowadziły do globalnego kryzysu finansowego w 2007 r., którego skutki nadal wpływają na światową gospodarkę.	(Geretto, Pauluzzo, 2015)
<b>Przyczyny słabości zarządzania ryzykiem</b>	Powszechne stosowanie technik zarządzania ryzykiem okazało się w rzeczywistości niewystarczające (globalny kryzys finansowy, częściowo pandemia), a to z dwóch głównych powodów: nadmiernej taksonomizacji oraz założenia, że ryzyko może być stosunkowo łatwo transferowane.	(Geretto, Pauluzzo, 2015)
<b>Destrukcyjność kultury korporacyjnej</b>	Pandemia COVID-19 walczy przyczyniła się do destrukcji dotychczasowej kultury korporacyjnej. Powszechne przejście na pracę zdalną zmniejszyło liczbę bezpośrednich interakcji, które wzmacniają kulturę organizacyjną, osłabiają ten „niewidzialny klej społeczny”.	(Sull, Sull, 2020)

Źródło: opracowanie własne na podstawie w/w publikacji.

Pandemia COVID-19, ale także inne zjawiska kryzysowe, jak globalny kryzys finansowy, wojna rosyjsko-ukraińska, zagrożenia wynikające ze zmian klimatycznych spowodowały znaczącą zmianę w podejściu i roli kultury ryzyka dla współczesnych firm, zwłaszcza instytucji finansowych. Ogólnie uwarunkowania kulturowe kształtują się w długim okresie, jednakże wyzwania, przed którymi stanął sektor finansowy w trzeciej dekadzie XXI wieku, procesy zmian istotnie przyspieszyły. Przed wszystkim zostały obnażone słabości dotychczasowych systemów zarządzania ryzykiem, a rola kultury ryzyka znacząco wzrosła.

## Podsumowanie

W ostatnich latach obserwujemy serię zjawisk kryzysowych o bezprecedensowych skutkach nie tylko *stricto* ekonomicznych, ale też społecznych, politycznych i kulturowych. Niezaprzeczalnie na świecie wzrósł poziom strachu i lęku (WHO 2022), przynajmniej w subiektywnych odczuciach całych społeczeństw, przekładający się praktycznie na wszystkie dziedziny życia, w tym funkcjonowanie instytucji finansowych. Doświadczane kryzysy wywarły i wywierają nadal wpływ na zmieniające się postrzeganie zagrożeń od strony poszczególnych ludzi, występujących w rolach klientów, pracowników, menedżerów, regulatorów, akcjonariuszy, polityków. Dlatego też problematyki strachu i lęku nie można oderwać od problemów związanych z profesjonalnym zarządzaniu ryzykiem. Codzienne obcowanie z groźnymi sytuacjami, co najmniej w stałym przekazie dostarczanym przez media, wzmacnia poczucie nasilonej niepewności. W tych okolicznościach jeszcze większą rolę odgrywa zaufanie i oczekiwanie zapewnienia bezpieczeństwa przez silne, solidne instytucje, przede wszystkim państwo (wzrastające poparcie dla gospodarki etatystycznej). Zaufanie jest silnie uzależnione od wyznawanych wartości w danym społeczeństwie lub organizacji, a stanowią one filar zarówno ogólnie rozumianej kultury, jak i kultury organizacyjnej oraz ryzyka.

Pandemia COVID-19 przyspieszyła proces cyfryzacji instytucji finansowych, w tym banków. Wskazują na to liczne badania i raporty. Niektóre z nich, jak np. opracowanie firmy Gartner prognozuje, że do 2030 r. zniknie 80% tradycyjnych podmiotów lub straci zdolność do konkurowania. Zatem konieczne jest opracowanie i wdrożenie strategii i modelu biznesowego do tych nowych uwarunkowań, co niesie ze sobą dodatkowe ryzyko przy wysokiej niepewności. Sprostaniu takim wyzwaniom sprzyja odpowiednia kultura ryzyka, zwłaszcza taka, która zwiększa elastyczność działania organizacji. Do potencjalnych korzyści należy także potencjalna poprawa skuteczności, efektywności i bezpieczeństwa poszczególnych podmiotów oraz stabilności całego sektora finansowego. Kultura jest cichym czynnikiem integrującym pracowników wokół przyjętej strategii, a w szczególności ma znaczenie dla dziedzin, które nie są formalnie uregulowane, poprzez zewnętrzne przepisy lub wewnętrzne instrukcje, regulaminy, polityki itd. Redukcja ryzyka przekłada się na wzmocnienie reputacji, a w ostatecznym rozrachunku poprawia wyniki. Obserwowane w ostatnich latach sytuacje kryzysowe pokazały, jak silny może być wpływ

kultury ryzyka, gdy następują gwałtowne zmiany na rynku, wymagające szybkiego podejmowania trudnych decyzji, w warunkach silnego dyskomfortu (np. braku informacji, wzorców działania, narzędzi, poczucia strachu itd.). Szczególnie ważną rolę odgrywa wtedy przywódcza rola najwyższego kierownictwa, gdyż pracownicy śledzą uważnie, czy deklarowane wartości są w rzeczywistości respektowane (*tone from the top*). Z drugiej strony istnieje poważne niebezpieczeństwo ujawniania się złej kultury ryzyka, czyli niedostosowanej do nowych, zmieniających się uwarunkowań. Z tej perspektywy należy przypomnieć podejście przedstawione przez Financial Stability Board z 2014 r., w którym rekomenduje się cztery grupy identyfikatorów zdrowej (silnej) kultury, sprzyjającej budowaniu równowagi między podejmowaniem ryzyka a jego kontrolą. Do tych obszarów zalicza się: podejście kierownictwa najwyższego szczebla do kulturowych uwarunkowań zarządzania ryzykiem, odpowiedzialność, skuteczną komunikację oraz motywację (FSB 2014).

Odniesienia kulturowe dotyczą również zagadnienia regulacji i nadzoru nad sektorem finansowym, zarówno instytucji nadzorowanych (regulowanych) – w jaki sposób przestrzegane są wprowadzane wymogi i zalecenia, jak i nadzorujących (regulatorów) – w jaki sposób tworzone są regulacje. Powstają one w określonym środowisku kulturowym, które znacząco determinuje ich kształt. W ostatnich latach w Polsce, ale też w całej Unii Europejskiej, obserwujemy dążenie do jak najszerszego objęcia przepisami praktycznie wszystkich dziedzin życia (w szczególności rynków finansowych), co nierzadko jest działaniem nieskutecznym lub nawet zwiększającym ryzyko (np. pogłębiającym niepewność na temat stałości reguł gry). W świetle wyroków wydanych przez Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej w sprawie kredytów mieszkaniowych denominowanych lub indeksowanych do walut obcych kondycja polskiego sektora bankowego (potencjalne ryzyko w skali sektorowej i mikro) oraz społeczna percepcja tego zagadnienia (np. dyskusja o wartościach) jeszcze bardziej zwiększają oczekiwania wobec regulatora. Rozwiązanie tego problemu, a także jego konsekwencje będzie miało nie tylko silny aspekt ekonomiczny, ale też kulturowy – kultury ryzyka klientów (kwestie uczciwości, sprawiedliwości, wywiązywania się z zobowiązań i inne). Jest to poważne wyzwanie stojące przed polską bankowością, które również należy rozpatrywać właśnie pod kątem kultury ryzyka.

## Bibliografia

Alexander A., De Smet A., Weiss L. (2020), *Decision making in uncertain times*. McKinsey and Company, March 2020, <https://www.mckinsey.com/capabilities/people-and-organizational-performance/our-insights/decision-making-in-uncertain-times> (dostęp 2.06.2023).

Berger L. et al (2020), *Uncertainty and decision-making during a crisis: How to make policy decisions in the COVID-19 context?*, WORKING PAPER, NO. 2020-95, Becker Friedman Institute for Research In Economics, July, [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=36471889](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=36471889) (dostęp 4.06.2023).



Cameron K.S., Quinn R. E. (2006), *Diagnosing and Changing Organizational Culture*. John Wiley & Sons.

CSFI (2021), *Banking Banana Skins COVID – Covid special. The CSFI survey of the risks facing banks I*, March. <https://www.csfi.org/banana-skins-new> (dostęp 5.06.2023).

Czech F. (2017), *Społeczeństwo ryzyka a kultura strachu*, „Studia Socjologiczne”, 4(187).

DWF (2023), *Creating a culture of voice in the workplace*. 25 May. <https://dwfgroup.com/en/news-and-insights/insights/2023/5/creating-a-culture-of-voice-in-the-workplace> (dostęp 2.06.2023).

ECB (2023a) *Banks' digital transformation: where do we stand?*, 15 February. [https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/newsletter/2023/html/ssm.nl230215\\_2.en.html](https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/newsletter/2023/html/ssm.nl230215_2.en.html) (dostęp 28.05.2023).

ECB (2023b), *Strong risk culture — sound banks*. European Central Bank. Banking Supervision, 15 February, [https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/newsletter/2023/html/ssm.nl230215\\_3.en.htm](https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/newsletter/2023/html/ssm.nl230215_3.en.htm) (dostęp 28.05.2023).

EY Polska (2022), *Co to jest Pokolenie Z? Charakterystyka nowej generacji pracowników i konsumentów*, 4 Listopad, [https://www.ey.com/pl\\_pl/workforce/pokolenie-z-co-to-jest](https://www.ey.com/pl_pl/workforce/pokolenie-z-co-to-jest) (dostęp 28.05.2023).

FSB (2014), *Guidance on supervisory interaction with financial institutions on risk culture*, Consultative Paper, 7th April, <https://www.fsb.org/2014/04/guidance-on-supervisory-interaction-with-financial-institutions-on-risk-culture-a-framework-for-assessing-risk-culture-2/> (dostęp 10.06.2023).

Fundacja (2016), *FinTech w Polsce. Bariery i szanse rozwoju*. Fundacja FinTech Poland i Obserwatorium. Warszawa, <https://fintechpoland.com/pl/initiatives/raport-fintech-w-polsce-bariery-i-szansy-rozwoju/> (dostęp 2.06.2023).

Furedi F. (1997), *Culture of Fear. Risk-taking and the Morality of Low Expectation*, Continuum, New York.

Furstenthal L., Morris A., Roth E. (2022), *Fear factor: Overcoming human barriers to innovation*, McKinsey, June 3, <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/fear-factor-overcoming-human-barriers-to-innovation> (dostęp 10.06.2023).

*Gartner Says Digitalization Will Make Most Heritage Financial Firms Irrelevant by 2030*, Gartner, 2018, <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2018-10-29-gartner-says-digitalization-will-make-most-heritage-financial-firms-irrelevant-by-2030> (dostęp 7.08.2020).

Geretto E.F., Pauluzzo R. (2015), *Knowledge Management and Risk Culture in the Banking Industry: Relations and Problems*, European Conference on Knowledge Management, September, <https://www.proquest.com/openview/dd82218cdc957bbc4ce7fd0cb2db2a22/1?pq-orig-site=gscholar&cbl=1796412> (dostęp 25.05.2023).

Glassner B. (1999), *The Culture of Fear. Why Americans are Afraid of Wrong Things*, Basic Books, New York.

Grant Thornton (2022), *Barometr prawa. Analiza stabilności otoczenia prawnego w polskiej gospodarce*, <https://barometrprawa.pl/wp-content/uploads/2022/03/Barometr-prawa-2022-RAPORT-Grant-Thornton-16-03-2022.pdf> (dostęp 31.08.2023).

Groysberg B., Lee J., Price J., Yo-Jud Cheng J. (2018), *Leaders Guide to corporate culture*, January–February.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2013), *The value of corporate culture*, „Working Paper” 19557, National Bureau of Economic Research, October 2013.

IRM (2012), *Risk Culture*, Institute of Risk Management, London, October.

Karodia N.C. (2018), *Managing the transition to a 'digital culture': The experience of financial service firms*. A research project submitted to the Gordon Institute of Business Science, University of Pretoria.

Kasiewicz S., Kurkliński L. red. (2012), *Szok regulacyjny a konkurencyjność i rozwój sektora bankowego*, WIB.

Kasiewicz S., Kurkliński L. (2020), *Kultura ryzyka a cyfrowa transformacja banków w świetle pandemii COVID-19*. Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.

Kasiewicz S., Kurkliński L. (2023), *Techfin and the banking system: rising battlefield* [in:] *The digital revolution in banking, insurance and capital markets*, L. Gąsioriewicz, J. Monkiewicz (ed.). Routledge.

KPMG (2022), *Risk culture and ECB expectations*. <https://kpmg.com/xx/en/home/insights/2022/06/risk-culture-and-ecb-expectations.html> (dostęp 29.05.2023).

Kunz J., Heitz M. (2021), *Banks' risk culture and management control systems: A systematic literature review*, „Journal of Management Control” 32.

Marouse J. (2022), *Digital Banking Transformation Trends for 2023*, „Financial Brand”, December 19.

McKinsey (2015), *Managing the People Side of Risk: Risk Culture Transformation*, March, [https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/dotcom/client\\_service/Risk/PDFs/Managing\\_the\\_people\\_side\\_of\\_risk.ashx](https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/dotcom/client_service/Risk/PDFs/Managing_the_people_side_of_risk.ashx) (dostęp 3.06.2023).

McKinsey (2020), *Boards in the time of coronavirus*, April. <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Strategy%20and%20Corporate%20Finance/Our%20Insights/Boards%20in%20the%20time%20of%20coronavirus/Boards-in-the-time-of-coronavirus.pdf> (dostęp 3.06.2020).

McKinsey (2021), *The coronavirus effect on global economic sentiment*, September, <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/the-coronavirus-effect-on-global-economic-sentiment> (dostęp 3.06.2023).

Mikušová M., Klabusayová N., Meier V. (2023), *Evaluation of organisational culture dimensions and their change due to the pandemic*. Evaluation and Program Planning. Elsevier.

Muñiz B.F. i in. (2020), *Misconduct and risk climate in banking: Development of a multidimensional measurement scale*, „Global Policy”, 11(1).

Polk T. (2022), *It's time for companies to digitally grow up. Here's how*. Yahoo!/Finance, January 31, <https://finance.yahoo.com/news/time-companies-digitally-grow-130700969>.

html?guccounter=1&guce\_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xlLmNvbS8&guce\_referrer\_sig=AQAAAFUWD0XoZ2WizFBVAzOZcW-BUME1i8taxezJ0w86AFmDht8wVb2SnyiryP33IVm0OfPEcmD2PKedl1blVdzbFKerWc2f0mDmBfKT3S2chmylaySo\_1K1C5w8HEIHk6-MTaCQqLA45k15nn81GZar3kUj6QWTC9h17tdO6PPIyz (dostęp 3.06.2023).

Pound R., Frankfurter F. (1922), *Criminal Justice in Cleveland*, Cleveland Foundation, Cleveland.

Sheedy E.A., Griffin B., Barbour J.P.A. (2017), *Framework and Measure for Examining Risk Climate in Financial Institutions*, „Journal of Business and Psychology”, Feb 1, 32(1).

Skinner Ch. (2022), *Are regulators looking backwards or forwards?* March 18.

Studenski R. (2004), *Ryzyko i ryzykowanie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.

Sull D., Sull Ch., Chamberlain A. (2019), *Measuring Culture in Leading Companies*. MIT SMR/ Glassdoor Culture 500, June 24, <https://sloanreview.mit.edu/projects/measuring-culture-in-leading-companies/> (dostęp 10.06.2023).

Sull D., Sull Ch. (2020), *How Companies Are Winning on Culture During COVID-19*. „MIT Sloan Management Review” October 28.

Swensa University (2022), *New study shows that fear of COVID-19 continues to adversely impact psychological wellbeing*, <https://www.swansea.ac.uk/press-office/news-events/news/2022/12/new-study-shows-that-fear-of-covid-19-continues-to-adversely-impact-psychological-wellbeing.php> (dostęp 5.08.2023).

Szatan M. (2012), *Strach a lęk w ujęciu nauk humanistycznych*, „Studia Gdańskie”, Tom XXXI.

Szymczak M. (red.) (1994), *Słownik języka polskiego*, Warszawa.

WHO (2022), *COVID-19 pandemic triggers 25% increase in prevalence of anxiety and depression worldwide*, World Health Organization, <https://www.who.int/news/item/02-03-2022-covid-19-pandemic-triggers-25-increase-in-prevalence-of-anxiety-and-depression-worldwide> (dostęp 31.08.2023).

Tagoe N.A. (2022), *Rethinking Risk Culture in a Post-pandemic Era*, „BOHR International Journal of Finance and Market Research”, Vol. 1, No. 1.

Tiwari A., Koehler B. (2022), *Culture: The Engine of Transformation*, „MIT Sloan Management Review”, September 19.

# Miscellanea



DOI: 10.26354/bb.6.3.92.2023

Mateusz Folwarski\*

ORCID: 0000-0001-6109-9110

mateusz.folwarski@uek.krakow.pl

Krzysztof Kil\*\*

ORCID: 0000-0002-2575-7806

kilk@uek.krakow.pl

## Wyzwania bankowości spółdzielczej w Polsce w niestabilnym otoczeniu w latach 2020–2023 w świetle uwarunkowań gospodarczych i opinii kadry zarządzającej sektora

### Streszczenie

W latach 2020–2023 polskie banki spółdzielcze działały w warunkach głębokich i dynamicznych zmian otoczenia gospodarczego o szokowym charakterze. Artykuł w pierwszej części traktuje o wybranych czynnikach niestabilności w otoczeniu banków spółdzielczych, a w drugiej – przedstawiono wnioski z dyskusji panelowej kadry zarządzającej spółdzielczych systemów ochrony zrzeczeń oraz banków spółdzielczych, odnoszącej się do szans i zagrożeń ekonomiczno-regulacyjnych dla bankowości spółdzielczej.

**Słowa kluczowe:** banki spółdzielcze, szoki ekonomiczne i społeczne, regulacje, ryzyko

**Kody JEL:** G21, G28

---

\* Mateusz Folwarski – doktor, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

\*\* Krzysztof Kil – doktor, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

## Opportunities and threats of cooperative banking in Poland in a turbulent economic and social environment

### Abstract

Between 2020 and 2023 Polish cooperative banks operated under conditions of deep and dynamic changes in the economic environment of a shock nature. The first part of this paper characterizes the most important factors of instability in the environment of cooperative banks, and the second part presents the conclusions of a panel discussion of managers of association protection systems and cooperative banks, relating to economic and regulatory opportunities and threats in the cooperative banking market.

**Keywords:** cooperative banks, economic and social shocks, regulation, risk

**JEL Codes:** G21, G28

### Wstęp

Lata 2020–2023 to okres występowania silnych szoków na globalnym i polskim rynku finansowym o różnorodnym charakterze, począwszy od tzw. efektu czarnej łabędzia (pandemia COVID-19), po agresję Rosji w Ukrainie, z rozległymi konsekwencjami geopolitycznymi dla gospodarki światowej. Implikacje pandemii COVID-19 dotyczyły nie tylko kwestii związanych ze zdrowiem i życiem, ale też szoków regulacyjnych, istotnie oddziałujących na politykę gospodarczą i zdolność podmiotów gospodarczych do kontynuowania działalności. Istotną długookresową konsekwencją pandemii COVID-19 była też znacząca zmiana preferencji konsumenckich w zakresie kanałów korzystania z usług finansowych (Miklaszewska, Kil, Idzik 2021, s. 1–22).

Reakcje rządów i banków centralnych na pandemię COVID-19 były stosunkowo szybkie i polegały w większości przypadków na stosowaniu silnie ekspansywnej polityki monetarnej i fiskalnej (Niedźwiedzińska 2021). W Polsce, podobnie jak w wielu innych krajach, banki musiały funkcjonować w środowisku krańcowo niskich stóp procentowych, mierząc się z wyzwaniami zapewnienia ciągłości funkcjonowania, wysokimi obciążeniami fiskalnymi i parafiskalnymi oraz zmniejszeniem zapotrzebowania na kredyt (Banasiak, Nierodka, Pawlonka 2022, s. 10–35). W ramach działań stabilizacyjnych sieci bezpieczeństwa finansowego zdecydowano m.in. o czasowym obniżeniu stopy rezerwy obowiązkowej, a także o wdrożeniu pierwszego w historii NBP programu luzowania ilościowego. W 2020 r. NBP skupił na rynku wtórnym obligacje emitowane i gwarantowane przez Skarb Państwa o wartości nominalnej 107,1 mld zł (Szczepańska 2022, s. 68–90). W 2021 r. NBP kontynuował skup obligacji na rynku wtórnym. Na koniec 2021 r. wartość bilansowa zakupionych dłużnych papierów wartościowych wyniosła 149,32 mld zł, co stanowiło 18,09% aktywów banku centralnego ogółem (na koniec 2022 r. było to odpowiednio: 140,67 mld zł, tj. 16,05% aktywów ogółem). Zwiększało to nadpłynność sektora bankowego – w 2021 r. średnia wartość emisji bonów pieniężnych

NBP wyniosła 205,9 mld zł, zaś w 2022 r. 191,64 mld zł (NBP 2022, s. 6, 24 oraz NBP 2023c, s. 42, 142). Zdecydowano też o obniżeniu do 0% bufora ryzyka systemowego, a także obniżeniu wag ryzyka na niektóre ekspozycje zabezpieczone hipoteką na nieruchomości komercyjne. Wprowadzono moratoria kredytowe, zarówno wypracowane w ramach sektora bankowego, jak i ustawowe. Z moratoriów prywatnych sektora bankowego w okresie marzec–kwiecień 2020 r. skorzystało ponad 550 tys. kredytobiorców. Moratorium ustawowe zostało ograniczone do kredytów udzielonych konsumentom, przy czym, dodatkową przesłanką przyznania odroczenia spłaty kredytu była utrata przez kredytobiorcę pracy lub innego głównego źródła dochodu (Gałązka 2021, s. 95–109). W okresie pandemii COVID-19 odnotowano też najwyższy w historii udział obligacji Skarbu Państwa w aktywach sektora bankowego. Powodem tego, oprócz korzyści optymalizacyjnych związanych z tzw. podatkiem bankowym, było tempo przyrostu aktywów sektora znacząco szybsze niż wzrost produktywności w gospodarce, przy jednoczesnym zahamowaniu popytu na kredyt (Lusztyn 2022, s. 126–127) oraz wdrożenie przez bank centralny programu luzowania ilościowego polityki pieniężnej. Spowodowało to znaczący wzrost wrażliwości banków na ryzyko stopy procentowej, którego materializacja nastąpiła w 2022 r., w efekcie zacieśnienia polityki pieniężnej w Polsce.

Kolejnym silnym szokiem o charakterze międzynarodowym, o dalekosiężnych konsekwencjach, było rozpoczęcie agresji zbrojnej Rosji w Ukrainie 24 lutego 2022 roku. Skala napływu emigrantów z Ukrainy do Polski rzutowała na rynek pracy i rynek nieruchomości. Natomiast perturbacje na rynku surowców, zwłaszcza energetycznych, przyspieszyły gwałtownie proces inflacji. Czynniki te miały wpływ na zachowania klientów banków, przede wszystkim ze względu na zwiększone wycofywanie depozytów, jak i zmianę sytuacji finansowej kredytobiorców. Działania władz fiskalnych realizowane w warunkach niestabilności makroekonomicznej, będącej częściowo konsekwencją konfliktu zbrojnego w Ukrainie, obejmowały m.in. wdrożenie tzw. wakacji kredytowych, które stanowiły istotny koszt dla sektora bankowego. Szoki wystąpiły też wewnątrz sektora bankowego w Polsce i obejmowały między innymi wzrost skali ryzyka prawnego związany z kredytami waloryzowanymi kursem walut obcych, rozwijaniem kampanii kwestionowania przez klientów zasadności stosowania stawki WIBOR. Współtowarzyszyły temu procesy przymusowej restrukturyzacji dwóch banków spółdzielczych (Bank Spółdzielczy w Przemkowie, Podkarpacki Bank Spółdzielczy), a także dwóch komercyjnych (Idea Bank oraz Getin Noble Bank).

Zasygnalizowane powyżej szoki dotyczyły zarówno banków komercyjnych, jak i spółdzielczych, choć w nietożsamym stopniu. W tych okolicznościach celem artykułu jest ocena reakcji banków spółdzielczych na wyzwania płynące z otoczenia oraz identyfikacja szans i zagrożeń tego segmentu rynku bankowego. Opracowanie podzielono na dwie części. W pierwszej – wprowadzającej, poddano charakterystyce czynniki w otoczeniu banków spółdzielczych wpływające na ich kondycję w latach 2020–2023. Druga część poświęcona jest przedstawieniu stanowiska prezesów banków spółdzielczych i dwóch spółdzielczych systemów ochrony (tzw. IPS) zrzeszeń wobec wyzwań stojących przed spółdzielczością bankową. Autoryzowane

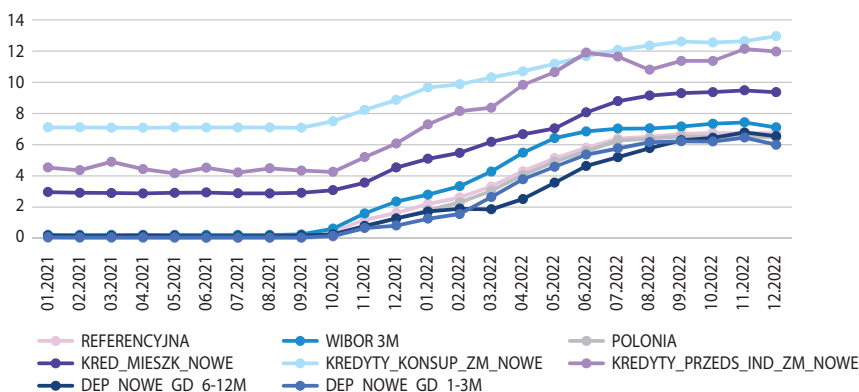
wypowiedzi prezesów przytoczono z dyskusji panelowej, która odbyła się podczas sesji specjalnej konferencji *This time is different: post-pandemic banking and financial markets* w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie w maju 2023 r.

## 1. Wpływ otoczenia na systemowe zagrożenia działalności sektora banków spółdzielczych

### 1.1. Uwarunkowania gospodarcze funkcjonowania banków spółdzielczych

Od października 2021 r. do września 2022 r. na rynek bankowy bardzo silnie wpłynęły procesy inflacyjne oraz decyzje Rady Polityki Pieniężnej o podwyżkach podstawowej stopy referencyjnej z poziomu 0,1% do 6,75%. Na początku listopada 2022 r. miało to odzwierciedlenie w rosnącej cenie pieniądza na rynku międzybankowym (do 7,6% dla stawki WIBOR 3M.). Nie miało to jednak pełnego przełożenia na wzrost kosztu finansowania banków, zwłaszcza w odniesieniu do depozytów sektora niefinansowego, głównie z powodu nadpłynności banków (por. rysunek 1).

**Rysunek 1. Poziom wybranych stóp procentowych w Polsce w latach 2021–2022 (ujęcie średniomiesięczne, w %)**



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GPW Benchmark S.A. (WIBOR) – <https://gpwbenchmark.pl/roczne> oraz Narodowego Banku Polskiego (Statystyka stóp procentowych, stopa referencyjna, POLONIA) – <https://nbp.pl/statystyka-i-sprawozdawczosc/statystyka-monetarna-i-finansowa/statystyka-stop-procentowych/>; <https://nbp.pl/statystyka-i-sprawozdawczosc/stawka-referencyjna-polonia/>; <https://nbp.pl/podstawowe-stopy-procentowe-archiwum/> (dostęp 15.06.2023).

W 2023 r. wystąpiła tendencja spadkowa średniego oprocentowania depozytów sektora niefinansowego. Przeciętne oprocentowanie nowych depozytów gospodarstw domowych z terminem wymagalności 6–12M (DEP\_NOWE\_GD\_6-12M) w bankach objętych analizą NBP wyniosło 5,7% dla gospodarstw domowych i 5,5%

dla przedsiębiorstw, wobec odpowiednio: 6,4% i 5,9% na koniec 2022 r. (NBP 2023a). Wynikało to z oczekiwań rynku dotyczących obniżenia stopy referencyjnej. We wrześniu 2023 r. zgodnie z oczekiwaniami analityków RPP dokonała obniżenia stopy referencyjnej, jednak skala obniżki o 75 punktów bazowych niemal trzykrotnie przekroczyła tzw. konsensus rynkowy.

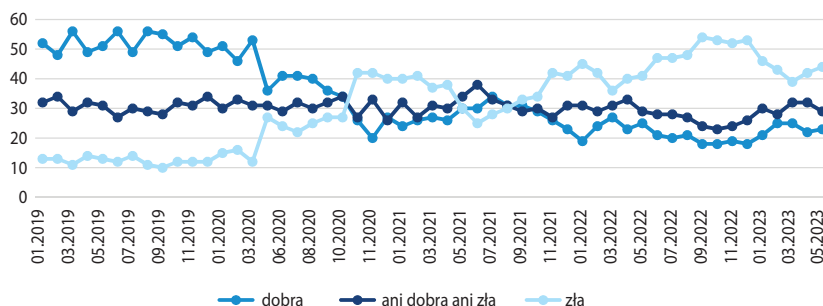
W Polsce obserwowano bardzo niestabilną sytuację w zakresie kształtowania się oczekiwań inflacyjnych zarówno gospodarstw domowych, jak i przedsiębiorstw, co oznaczało podejmowanie decyzji gospodarczych w warunkach niepewności (Staniławska, Paloviita 2021). Niska wiarygodność władz monetarnych prowadziła do obniżenia skuteczności polityki komunikacyjnej banku centralnego i jego prewencyjnego oddziaływania perswazyjnego.

Powyższe procesy silnie oddziaływały na ocenę bieżącej sytuacji gospodarczej wśród społeczeństwa. Potwierdzają to m.in. analizy GUS (2023b), w których wykazano, że w drugiej połowie 2022 r. bieżący wskaźnik ufności konsumenckiej osiągnął wieloletnie minimum<sup>1</sup> (-43,7), także w ramach poszczególnych składowych, m.in. zmiany sytuacji finansowej gospodarstwa domowego (-31,4); zmiany ogólnej sytuacji ekonomicznej kraju (-61,7). W 2023 r. odnotowano stopniową poprawę w zakresie wartości tego wskaźnika (-29,9 na koniec maja 2023 r. oraz -22,3 na koniec sierpnia 2023 r.). Konsumenci przypisują dość duży wpływ sytuacji w Ukrainie na ich poziom ufności konsumenckiej (umiarkowany i znaczny – łącznie 66% badanych), przy czym silniejsze oddziaływanie dotyczy sytuacji ogólnogospodarczej w kraju niż indywidualnej kondycji gospodarstw domowych (GUS 2023b). W cyklicznych badaniach CBOS autorstwa M. Omyła-Rudzkiej (2023) bieżącą sytuację gospodarczą w Polsce w okresie od września 2022 r. do grudnia 2022 r. jako złą oceniali ponad 50% badanych, choć na początku 2023 r. obserwuje się nieznaczłą poprawę w tym obszarze (rysunek 2). Jednocześnie warto wskazać, że w latach 2021–2023 nie zanotowano istotnego wzrostu liczby upadłości przedsiębiorstw w Polsce (GUS 2023d), przy czym należy podkreślić, że w analizowanym okresie obserwowano wzrost liczby przypadków niewypłacalności oraz zawieszania działalności przez przedsiębiorstwa. W 2022 r. zanotowano blisko 350 tys. wniosków o zawieszenie działalności gospodarczej, co było rekordową wartością (Parkiet, Rekordowa liczba wniosków o zawieszenie firm, 2023). Z kolei łączna liczba niewypłacalności polskich przedsiębiorstw w I półroczu 2023 r. wyniosła 2528, co stanowi wzrost o 142% w porównaniu do I półrocza 2022 r. oraz 115% w porównaniu do I półrocza 2021 r. i blisko 400% w stosunku do I półrocza 2019 r. (Coface 2023, s. 5).

<sup>1</sup> Wskaźnik ufności konsumenckiej może przyjmować wartości od -100 do +100. Wartość dodatnia oznacza przewagę liczebną konsumentów nastawionych optymistycznie nad konsumentami nastawionymi pesymistycznie, natomiast wartość ujemna oznacza przewagę liczebną konsumentów nastawionych pesymistycznie nad konsumentami nastawionymi optymistycznie.



**Rysunek 2. Wyniki cyklicznych badań CBOS w zakresie postrzegania aktualnej sytuacji gospodarczej wśród społeczeństwa polskiego (lata 2019–2023; w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie M. Omyła-Rudzka (2023).

Turbulentne otoczenie gospodarcze wywarło także wpływ na zmniejszenie zaufania do banków (z 75% w 2020 r. do 62% w 2022 r.), co wykazało m.in. badanie Blue Media (2022). Zmiana ta dotyczy też firm pożyczkowych i globalnych firm technologicznych. Jako istotne zagrożenie o charakterze gospodarczym należy wskazać też prognozowane przez Komisję Europejską zmniejszenie tempa wzrostu PKB w Polsce<sup>2</sup>.

## 1.2. Sytuacja finansowa banków spółdzielczych

Istnieje wiele czynników różnicujących sytuację banków komercyjnych i spółdzielczych. Z uwagi na stosunkowo małą skalę działalności, banki spółdzielcze nie są płatnikami podatku od niektórych instytucji finansowych. Brak jest też zasadniczo ryzyka prawnego z tytułu klauzul abuzywnych w tzw. kredytach frankowych. Wobec powyższego banki spółdzielcze charakteryzują się niższym obciążeniem zasobów kapitałowych związanym z materializacją ryzyka prawnego w ujęciu względnym w stosunku do największych banków komercyjnych w Polsce. Ze względu na niską wartość aktywów, korzystnym czynnikiem jest też proces konsolidacji banków spółdzielczych – od stycznia 2020 r. do kwietnia 2023 r. liczba banków spółdzielczych w Polsce zmniejszyła się o 8%, z 536 do 492 (KNF 2023).

W 2022 r. tempo zmian portfela kredytów dla podmiotów niefinansowych w bankach spółdzielczych było ujemne i r/r wynosiło –2,8%. Największe zmniejszenie wolumenu dotyczyło kredytów dla rolników indywidualnych (–10,3%), następnie dla przedsiębiorców indywidualnych (–5,9%). Kredyty konsumpcyjne charakteryzowało większe tempo spadku wartości (–5,3%) niż kredytów mieszkaniowych (–0,4%). Wzrost odnotowano jedynie w grupie należności od przedsiębiorstw

<sup>2</sup> [https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-surveillance-eu-economies/poland/economic-forecast-poland\\_en](https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-surveillance-eu-economies/poland/economic-forecast-poland_en) (dostęp 18.06.2023).

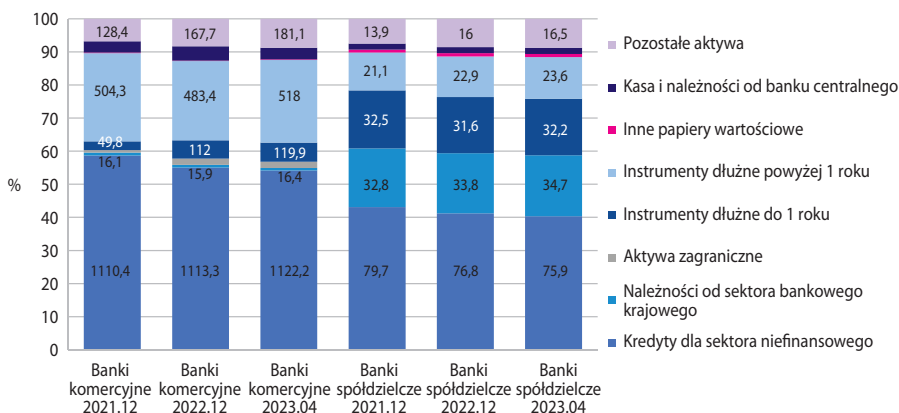
(0,8%) oraz sektora rządowego i samorządowego (4,4%) (BFG 2023b). Na zmniejszenie portfela kredytów mieszkaniowych oddziaływał zarówno efekt utrzymującej się niskiej wartości nowo udzielanych kredytów<sup>3</sup>, zaostrzenie wymogów regulacyjnych w zakresie zdolności kredytobiorców do absorpcji skutków materializacji ryzyka stopy procentowej, jak też wysoka wartość nadpłat i wcześniejszych spłat kredytów. W całym 2022 r. ich wartość była o ponad 100% wyższa niż w 2021 r., na co w pierwszej połowie roku wpływ miały przede wszystkim podwyżki stóp procentowych, a w drugiej – dodatkowo – wakacje kredytowe, które pozostawiły w rękach kredytobiorców nadwyżki finansowe (do końca lutego 2023 r. łączna wartość nadpłat kapitału dla kredytów objętych wakacjami kredytowymi wyniosła ok. 11 mld zł (NBP 2023b)). Jednocześnie w bankach spółdzielczych w latach 2021–2022, pomimo znaczącego obniżenia realnego oprocentowania depozytów, nie zaobserwowano odpływu netto środków deponentów sektora niefinansowego (poza IV kwartałem 2022 r., kiedy tempo zmian zobowiązań z tytułu depozytów klientów wyniosło –1,5%). Dodatkowo tempo zmian utrzymało się także w 2023 r. (BFG 2023b). Jest to następstwem m.in. wysokiego poziomu lojalności klientów tego segmentu rynku bankowego oraz ich preferencji w zakresie skłonności do ponoszenia ryzyka (Idzik 2018, s. 102–120).

W konsekwencji wzrostu wolumenu depozytów oraz ograniczenia kredytowania gospodarki, zarówno w bankach spółdzielczych, jak i komercyjnych nastąpiło istotne zmniejszenie udziału kredytów w aktywach ogółem, przy silnym wzroście udziału dłużnych papierów wartościowych (rysunek 3). W przypadku banków komercyjnych większość portfela papierów wartościowych stanowią instrumenty o okresie zapadalności powyżej 1 roku (w kwietniu 2023 r. ponad 80%), natomiast w bankach spółdzielczych przeważają bony pieniężne NBP (w kwietniu 2023 r. ok. 60%). W konsekwencji obserwowany w 2022 r. wzrost rentowności instrumentów dłużnych przyniósł negatywne konsekwencje dla bazy kapitałowej przede wszystkim w bankach komercyjnych.

Depozyty pozostały w okresie szoków głównym źródłem finansowania działalności zarówno w bankach spółdzielczych, jak i komercyjnych, przy czym należy wskazać na znaczący wzrost bazy kapitałów własnych w bankach spółdzielczych. Od grudnia 2021 r. do kwietnia 2023 r. wartość kapitałów własnych tej grupy instytucji kredytowych zwiększyła się o 5 mld zł, tj. o blisko 36%, co było następstwem przede wszystkim akumulacji zysków zatrzymanych związanych z restrykcyjną polityką dywidendową w większości banków spółdzielczych (rysunek 4).

<sup>3</sup> Zgodnie z danymi BIK np. w październiku 2022 r. udzielono kredyty mieszkaniowe o wartości 10,2 mld zł, co oznacza zmniejszenie o ponad 40% w stosunku do października 2021 roku. Szerzej o liczbie i wartości udzielonych kredytów w sektorze w analizach rynkowych BIK: <https://media.bik.pl/analizy-rynkowe>

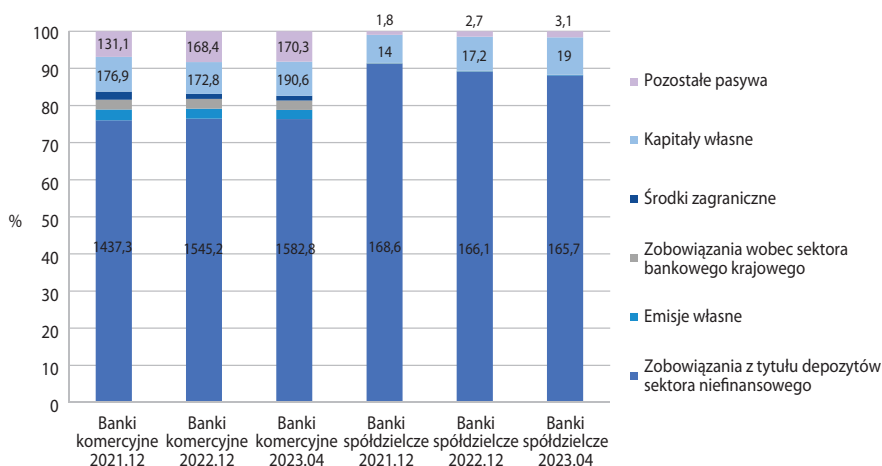
**Rysunek 3. Struktura aktywów sektora banków komercyjnych i spółdzielczych w Polsce w latach 2021–2023 (kwiecień)**



Uwaga: Liczby w kolumnach wyrażają wartości w mld zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BFG 2023b.

**Rysunek 4. Struktura pasywów sektora banków komercyjnych i spółdzielczych w Polsce w latach 2021–2023 (kwiecień)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BFG 2023.

Najsilniejsze różnice między bankami spółdzielczymi i komercyjnymi występują w zakresie rentowności obu segmentów rynku. Dotyczy to zwłaszcza lat 2022 i 2023. Średnia wartość wskaźnika rentowności aktywów w bankach spółdzielczych była w grudniu 2022 r. o 325% wyższa niż w bankach komercyjnych (odpowiednio: 1,7% w stosunku do 0,4%). Również w kwietniu 2023 r. ROA w bankach spółdzielczych było o 1,3 p.p. wyższe niż w bankach komercyjnych. Analogiczne różnice

obserwowane są w zakresie ROE i marży odsetkowej (tabela 1). Co interesujące, najwyższy przeciętny poziom ROA obserwowany był w 2022 r. w małych bankach spółdzielczych. Jest to odwrócenie tendencji obserwowanej przez wiele ostatnich lat, w której małe banki spółdzielcze charakteryzowały się najmniejszą zdolnością do generowania zysków. Stanowi to następstwo struktury źródeł dochodów w małych bankach spółdzielczych, w przypadku których udział wyniku odsetkowego jest zdecydowanie wyższy niż w średnich i dużych bankach spółdzielczych. C/I nadal pozostaje wyższy w małych bankach spółdzielczych, przy czym nawet w przypadku tych podmiotów na koniec 2022 r. był on niższy niż w bankach komercyjnych. Dzięki wysokim zyskom zatrzymanym znacząco zwiększyła się w latach 2021–2022 wartość wskaźnika TCR we wszystkich grupach banków spółdzielczych. Przeciętnie na koniec kwietnia 2023 r. banki spółdzielcze charakteryzują się wyższym poziomem adekwatności kapitałowej niż banki komercyjne (tabela 1).

**Tabela 1. Wybrane wskaźniki finansowe w bankach spółdzielczych (podział grupowy) oraz w bankach komercyjnych w Polsce według stanu na XII 2021, XII 2022, IV 2023 r. (%)**

Wskaźnik	Banki komercyjne			Banki spółdzielcze								
				Ogółem			Małe BS*		Średnie BS*		Duże BS*	
	XII 2021	XII 2022	IV 2023	XII 2021	XII 2022	IV 2023	XII 2021	XII 2022	XII 2021	XII 2022	XII 2021	XII 2022
ROA	0,29	0,4	1,49	0,38	1,70	2,79	0,33	1,98	0,39	1,75	0,44	1,57
ROE	3,36	4,88	18,31	5,36	23,12	36,56	3,73	19,42	5,81	22,8	6,84	21,67
NIM	2,2	3,11	3,8	1,79	4,87	5,53		–				–
C_I	50,69	54,41	45,61	72,6	46,15	37,72	79,79	50,76	74,02	46,38	68,15	42,96
TCR	18,6	19,1	19,3	18,9	19,2	19,7	25,29	26,84	18,49	19,66	16,74	17,59
NPL	5,6	5,3	5,3	8,3	8,2	8,2	4,47	3,99	5,49	6,01	9,79	9,26

Uwaga: Duże banki spółdzielcze o sumie bilansowej > 500 mln zł; średnie z przedziału <200 mln zł; 500 mln zł>; małe o sumie bilansowej < 200 mln zł. Obliczenia na próbie 315 banków spółdzielczych.

Źródło: BFG 2023b oraz obliczenia własne na podstawie jednostkowych danych sprawozdawczych banków spółdzielczych.

## 2. Szanse i zagrożenia związane z funkcjonowaniem banków spółdzielczych w Polsce w opinii kadry zarządzającej spółdzielczymi systemami ochrony i bankami spółdzielczymi

W maju 2023 r., podczas konferencji *This time is different: post-pandemic banking and financial markets* zorganizowanej w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie, odbyła się debata dotycząca szans i zagrożeń sektora banków spółdzielczych w Polsce. W panelu udział wzięli: dr Sławomir Czopur – Prezes Zarządu Spółdzielni Systemu Ochrony Zrzeszenia BPS; Michał Ołdakowski – Prezes Zarządu Spółdzielczego Systemu Ochrony SGB; Adam Dudek – Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Limanowej, Paweł Kapel – Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Lubaczowie, Bartosz Kublik – Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Ostrowi Mazowieckiej, Tomasz Łazarski – Prezes Małopolskiego Banku Spółdzielczego w Wieliczce.

Debata dotyczyła trzech bloków zagadnień, które zostaną omówione w kolejnych podpunktach:

- a) Wpływ otoczenia makroekonomicznego na systemowe zagrożenia działalności sektora banków spółdzielczych;
- b) Identyfikacja istotnych ograniczeń w działalności sektora bankowości spółdzielczej;
- c) Analiza przyczyn i trwałości wzrostu rentowności w spółdzielczym sektorze bankowym w latach 2022 i 2023.

### 2.1. Systemowe zagrożenia działalności sektora banków spółdzielczych

Niestabilne otoczenie makroekonomiczne istotnie wpływa na generowanie ryzyka systemowego w działalności bankowej. Ryzyko systemowe podlega systematycznemu monitoringowi i identyfikacji zarówno przez banki spółdzielcze, jak i zrzeszenia oraz systemy ochrony banków spółdzielczych. Zgodnie z opinią ESRB źródłem ryzyka systemowego może być m.in. szok makroekonomiczny na tyle silny, aby wywołać napięcia w systemie finansowym (ESRB 2014, Flagship Report on Macro-prudential Policy in the Banking Sector, March). W kontekście polskiego rynku finansowego za istotne szoki należy uznać skutki pandemii COVID-19 oraz makroekonomiczne konsekwencje konfliktu zbrojnego w Ukrainie.

W dyskusji **S. Czopur** wskazał, że ryzyko systemowe jest istotnym rodzajem ryzyka w działalności bankowej, a specyficznie w strukturze spółdzielczych systemów ochrony (SSO), których jednym z głównych zadań jest zapewnienie stabilności zrzeszenia banków spółdzielczych jako całości. W związku z powołaniem SSO istotna jest również analiza ryzyka koncentracji – zarówno pojedynczego banku, jak i całego systemu, tym bardziej, że klient może posiadać produkty i usługi bankowe w kilku instytucjach tworzących system ochrony – takie ryzyko koncentracji może mieć dużo większe znaczenie aniżeli występujące ryzyko koncentracji w ramach pojedynczej instytucji. Dlatego też coraz większą uwagę przywiązujemy do analizy

– ryzyka dla całego systemu ochrony jako całości i staramy się analizować ryzyka, które bardzo często nie są dostrzegane lub mogą być nieistotne dla poszczególnego banku, ale są bardzo ważne dla całego sektora. Dlatego też SSO dzięki szerokiemu spectrum instrumentów może wpłynąć na zniwelowanie tego ryzyka dla całego sektora spółdzielczego.

## 2.2. Identyfikacja ograniczeń i barier w działalności sektora bankowości spółdzielczej

Utworzenie SSO w polskim sektorze banków spółdzielczych zbiegło się w czasie z poważnymi problemami wynikającymi z materializacji ryzyka kredytowego. Działania SSO przyczyniły się do tego, że sektor banków spółdzielczych jest lepiej przygotowany instytucjonalnie na liczne wyzwania jakie przed nim stoją. Trzeba jednak uwzględnić rosnące w polskiej praktyce bankowej ryzyko prawne wzmocnienia ochrony pozycji prawnej konsumenta.

W dyskusji **M. Ołdakowski** podkreślił, że w jednym z ostatnich raportów NBP wymienionych zostało kilka istotnych ryzyk w zakresie funkcjonowania całego sektora finansowego. Są to oczywiście ryzyka prawne – związane z kredytami frankowymi, kwestie kredytów mieszkaniowych (m.in. wakacji kredytowych czy kwestionowania wskaźnika WIBOR), portfela długoterminowych obligacji posiadanych przez banki i ich wyceny. Większość z tych ryzyk z pozoru nie dotyczy banków spółdzielczych, które na ogół nie mają tego typu istotnych ekspozycji. Ponadto większość banków, opierając swoją działalność na bliskich relacjach z klientami, działa w sposób ostrożny i odpowiedzialny, a ewentualne problemy są w stanie sprawnie rozwiązać w indywidualnej współpracy z klientami. Z punktu widzenia relacyjności, a zwłaszcza dobrej znajomości klienta lokalnego – pozornie nie jest to problemem dla banków spółdzielczych. Niestety, od dłuższego czasu w otoczeniu prawnym, a w ślad za tym również w ramach zmian postaw społecznych, możemy zauważyć tendencję coraz większego uprzywilejowania dłużników i przyzwolenie, pod różnymi pretekstami, na niewywiązywanie się z podjętych zobowiązań finansowych. Dłużnik w dzisiejszych czasach korzysta z różnych możliwości unikania spłacania wierzytelności. Dla sektora bankowego w Polsce stanowi to coraz większe wyzwanie i dotyka, niestety, również banków spółdzielczych.

**B. Kublik** podkreślił, że kiedy w grudniu 2015 r. powoływane były do życia spółdzielcze systemy ochrony w dwóch zrzeszeniach, należało zmierzyć się z poważnymi wyzwaniami zwłaszcza związanymi z ryzykiem kredytowym. Jednak przez ostatnie 7–8 lat istnienia SSO udało się wypracować bardzo dokładną mapę ryzyka i obecnie sektor jest dużo lepiej przygotowany instytucjonalnie na liczne wyzwania jakie przed nim stoją. W Polsce aktualnie dość dużym wyzwaniem jest ryzyko prawne związane z kwestionowaniem paradygmatu bankowości – dotyczącego zasad spłacania kredytów. Do tego warto dodać wyzwania dotyczące ryzyka cybernetycznego – zwłaszcza jeśli bierze się pod uwagę liczbę transakcji przeprowadzanych

zdalnymi kanałami w sektorze bankowości spółdzielczej. Dodatkowo z ryzykiem cybernetycznym wiąże się wiele ryzyk prawnych, gdyż nie ma jeszcze właściwie uregulowanych kwestii działalności oraz przeprowadzania transakcji z wykorzystaniem zdalnych kanałów dystrybucji. Ponadto zmienność regulacyjna istotnie wpływa na podejście banków spółdzielczych do rozwiązań technologicznych. Jednak bez zbudowania większej świadomości klienta i jego pogłębionej edukacji dotyczącej m.in. odpowiedzialności za swoje środki pieniężne oraz za stabilność sektora bankowego, będzie stanowiło to zarówno dla banków, jak i i jego klientów jeszcze większe wyzwanie. Dlatego też sektor musi zwiększyć nakłady ponoszone na edukację społeczeństwa oraz ciągłe doskonalenie umiejętności pracowników.

**A. Dudek** wskazał, że obecna polityka państwa skierowana jest głównie na ochronę konsumentów usług finansowych. Jednak należy zwrócić uwagę, że liczne regulacje prawne stawiają sektor bankowy w obliczu bardzo istotnych wyzwań. W przypadku banków spółdzielczych problemem jest widoczny spadek zapotrzebowania na kredyty. Sektor BS-ów koncentruje się na obsłudze rolnictwa, MŚP i jednostek samorządu terytorialnego (JST). Lokalność działania pozwala przy udzielaniu kredytów korzystać ze zbudowanych relacji i zrozumieniu potrzeb klienta, przy tym korzystając z własnych narzędzi do analizy zdolności kredytowej. Niestety, nadmierne obciążenia regulacyjne mogą znacząco wpływać na rentowność banków spółdzielczych. Banki spółdzielcze muszą sprostać coraz większym wyzwaniom regulacyjnym z powodu nie stosowania w praktyce legislacyjnej zasad proporcjonalności.

**P. Kapel** zgodził się z wcześniej zaprezentowanymi wypowiedziami. Podkreślił, że konieczne jest podjęcie dyskusji nad fundamentem funkcjonowania spółdzielczości depozytowo-kredytowej i odpowiedzi na zapotrzebowania klienta – to one powinny być w centrum uwagi. Kluczowa jest odpowiedź na pytanie: po co istnieją banki spółdzielcze?

**T. Łazarski** argumentował, że ostrożna polityka banków spółdzielczych spowodowała, iż banki spółdzielcze i ich klienci nie odczuli dotkliwie kryzysu z lat 2007–2009, może poza czynnikami wynikającymi z niższych stóp procentowych w kolejnych latach będących reakcją na spowolnienie gospodarcze. Obecnie największe ryzyko systemowe można upatrywać w podważaniu umów. W szczególności dotyczy to WIBORu jako wskaźnika referencyjnego. Należy także liczyć się z ryzykiem obniżki stóp procentowych, co przy wzroście stałych kosztów działania i niskim popycie na kredyty silnie wpłynie na spadek dochodów banków. Na taki scenariusz banki spółdzielcze muszą się już dziś przygotować.

**S. Czopur** podkreślił, że barier rozwoju w sektorze banków spółdzielczych jest bardzo dużo. Warto zwrócić uwagę na istotę konsumenta na rynku usług finansowych i jego pozycję – to normalny uczestnik rynku finansowego. Musimy na nowo zdefiniować, po co dzisiaj jest bank spółdzielczy, dla kogo prowadzi działalność, co daje udziałowcom i, co znaczy dla lokalnego środowiska. Wymaga to od nas właściwego podejścia do coraz bardziej nowoczesnego klienta, z odpowiednim zachowaniem naszej przewagi jaką jest relacyjność. Wymaga także nowego podejścia do stanowienia prawa dla sektora spółdzielczego. Dlatego też chciałem zwrócić uwagę

na bardzo częstą nowelizację regulacji prawnych w Polsce i podstawę spółdzielczości w Polsce. Kiedyś istotą bankowości spółdzielczej była dostępność i bliskość świadczenia usług. W czasach cyfryzacji ma to coraz mniejsze znaczenie. Do tego dochodzą wyzwania regulacyjne, zwłaszcza ostrożnościowe, których jest tak dużo, że bardzo trudno im sprostać, a stanowi to istotne wyzwanie w zakresie organizacji działalności banku spółdzielczego.

**M. Ołdakowski** wskazał, że jedną z takich barier jest brak stosowania zasady proporcjonalności w kwestiach zasadniczo nie obciążonych wysokim ryzykiem. Przykładem takich nadmiernie restrykcyjnych wymogów jest konieczność szczegółowego badania sytuacji ekonomicznej wszystkich, nawet najmniejszych klientów banków spółdzielczych, na podstawie szczegółowych sprawozdań finansowych. Z prowadzonych przez nas i przez banki spółdzielcze analiz wynika, że monitoring niewielkich ekspozycji dla małych podmiotów i rolników stanowi 80–90% pracochłonności, a jednocześnie nie przynosi żadnych negatywnych sygnałów. Mamy też poważne wątpliwości co do rzetelności dostarczanych sprawozdań przez tych klientów. Technicznie można byłoby oprzeć monitoring sytuacji tego typu przedsiębiorstw jedynie na wykorzystaniu informacji z zewnętrznych baz danych oraz terminowości wywiązywania się ze zobowiązań. Zapewniłoby to równie dużą skuteczność i wiarygodność procesu, przy jednoczesnym drastycznym ograniczeniu pracochłonności, i dało możliwość przesunięcia zasobów do większych i bardziej skomplikowanych przypadków. Staramy się ciągle przekonywać regulatorów do tej koncepcji. Trzeba jednak zaznaczyć, że po upadłości banków w USA i Szwajcarii regulatorzy mają większy sentyment do zaostrzania wymagań. Upadek Silicon Valley Bank (SVB), który był określany mianem niewielkiej instytucji w USA i zwolniony z wielu wymogów ostrożnościowych, choć w skali polskiej pod względem aktywów był dwukrotnie większy od PKO BP, był przyczynkiem do takiego podejścia. Trzeba jednak zwrócić uwagę na to, że nasze nawet najmniejsze banki spółdzielcze z sumami bilansowymi poniżej 100 mln zł, muszą już dziś wypełniać wszystkie regulacyjne i sprawozdawcze wymogi nadzorcze, również te, z których zwolniono SVB.

**B. Kublik** zgodził się, że banki spółdzielcze mają nadmiernie rozbudowane procedury kredytowe dla sektora mikro i małych przedsiębiorstw. Dodatkowo warto wspomnieć o dość istotnej barierze w rozwoju banków spółdzielczych jaką jest mnogość regulacji. W Polsce w ostatnim czasie można zauważyć zintensyfikowaną działalność w zakresie tworzenia regulacji, które banki spółdzielcze powinny wdrażać do praktyki. Jednak przy dostępnych zasobach kadrowych jest to dość duże wyzwanie, zwłaszcza dla małych lokalnych instytucji.

**A. Dudek** rozszerzył dyskusję o kwestię interpretacji prawa. Ważne jest ujednolicenie interpretacji przepisów i wydawanie jednoznacznych decyzji przez organy państwowe. Chodzi np. o postrzeganie roli banków spółdzielczych wg kryterium monopolizacji przez UOKiK na polskim rynku finansowym. Na przykład bank komercyjny świadczy jednorodne usługi na terenie całego kraju i nikogo to nie dziwi, natomiast takie rozwiązanie zastosowane przez banki spółdzielcze w ramach jednego zrzeszenia traktowane jest jako zmowa handlowa. To wymaga zmiany. Ponadto, należy



zwrócić uwagę na utrudniony dostęp banków spółdzielczych do innych źródeł kapitału niż wynik finansowy. Chodzi m.in. o pozyskiwanie nowych członków i korzyści z wnoszonego przez nich kapitału udziałowego w świetle obowiązującego Prawa Spółdzielczego i Prawa Bankowego.

**P. Kapel** wskazał, że warto podkreślić istotę lokalności i relacyjności prowadzonych przez banki spółdzielcze działalności. Dlatego też udziałowcy powinni mieć większy wpływ na podejmowanie kluczowych decyzji. To umożliwi bankom spółdzielczym tworzenie lepszej oferty, dostosowanej do potrzeb klientów. Konkurencyjna oferta, będąca odpowiedzią na zapotrzebowania klienta, to szansa dla bankowości spółdzielczej i przywiązania do banku spółdzielczego już od najmłodszych lat.

**T. Łazarski** wyjaśnił, że trudno wskazać jedną regulację czy też grupę regulacji stanowiących barierę w rozwoju banków spółdzielczych w Polsce. Problemem jest bardzo szeroki zakres i tempo zmian prawnych. Zmiany dotyczą każdego obszaru działalności banku, począwszy od obszaru kadrowego, przez informatykę, sprawozdawczość, AML, relacje z klientami. Zmiany te wdrażane są w dużym tempie. Wymaga to, aby znaczna część zasobów kierowana była na czynności niezwiązane wprost z rozwojem biznesu banku czy też doskonaleniem procesów zarządzaniem ryzykiem. Brak stabilności prawa oraz rosnące koszty stałe związane z czynnościami administracyjnymi to uciążliwe bariery ograniczające rozwój banków.

### 2.3. Kierunki rozdysponowania zysku wypracowanego przez banki spółdzielcze

**S. Czopur** podkreślił, że banki spółdzielcze bardzo dobrze wykorzystały okres ostatnich zawirowań makroekonomicznych nie angażując się istotnie w działania, które aktualnie są problemem dla całego sektora bankowego. To dla nich szansa. Niemniej jednak, jak można zauważać w ostatnim czasie – zmienność prawa może istotnie wpłynąć na funkcjonowanie banków spółdzielczych, dlatego chciałem zaapelować o dobre prawo. Ponadto chciałem zaapelować, aby wykorzystać te dobre zyski tak abyśmy je przeznaczyci na trudniejsze czasy.

**M. Ołdakowski** podkreślił też, że sektor banków spółdzielczych bardzo dobrze wykorzystał ostatni okres na dynamiczny rozwój technologiczny. BS-y zmodernizowały także sieć placówek. Zastanawiając się nad alokacją dobrych wyników, warto pamiętać o zasobach ludzkich. Współcześnie pozyskanie i utrzymanie wykwalifikowanej kadry w sektorze spółdzielczym jest istotnym wyzwaniem, a profesjonalny, kreatywny i oddany personel stanowi o przewadze konkurencyjnej banku. Dlatego część z wypracowanych zysków warto przeznaczać na rozwój kompetencji zespołów banku i dobre przygotowanie się do wyzwań rynkowych.

**B. Kublik** potwierdził, że wynik finansowy sektora banków spółdzielczych jest obecnie wysoki. Przy analizie rentowności sektora warto jednak uwzględnić wartości nominalne i realne. Inflacja stanowi dla sektora bankowości spółdzielczej duże

wyzwanie, zwłaszcza w zakresie realizowania projektów czy kredytowania. Dlatego też warto zwrócić uwagę, jak bardzo istotna jest nie tylko analiza inflacji CPI, ale również PPI.

**A. Dudek** wskazał, że w okresie niskich stóp procentowych sektor bankowy był zmuszony do poszukiwania oszczędności w różnych obszarach, a także do poszukiwania nowych rozwiązań, aby efektywnie prowadzić działalność bankową i osiągać pozytywne wyniki finansowe, co pomogło w osiągnięciu satysfakcjonujących wyników w ostatnich kwartałach.

**P. Kapel** podkreślił, że okres wysokich stóp procentowych w sektorze bankowym umożliwił przetrwanie wielu bankom spółdzielczym. Ważne jest to, że w ostatnim okresie banki budowały kapitał po to, aby reagować na zawirowania rynkowe, które mogą nadejść w kolejnym okresie. Czas zawirowań został skutecznie wykorzystany na podniesienie kapitałów własnych i zintensyfikowanie akcji kredytowej. Ale warto również pomyśleć o edukacji kadry pracowniczej i wynagrodzeniach pracowników, co jest dla wszystkich istotnym wyzwaniem.

**T. Łazarski** wskazał, że głównym źródłem poprawy zysków w 2022 r. była poprawa marży odsetkowej na skutek wzrostu stóp procentowych, ale także zrjonalizowane koszty. Banki dostosowały koszty funkcjonowania do warunków bardzo niskich stóp procentowych, a kiedy stopy procentowe wzrosły, koszty pozostawały na tym dość niskim poziomie. Źródłem poprawy zysków była także stabilna sytuacja na rynku depozytów i płynność sektora bankowego, które to czynniki ograniczały ryzyko wojny depozytowej czy też nadmiernej presji na ceny depozytów klientów. Wypracowany zysk w bankach spółdzielczych zasila w większości fundusze własne. Zyski nominalnie są wysokie na tle lat poprzednich, ale należy pamiętać, że przy wysokiej inflacji pozwoli to tak naprawdę tylko na realne odtworzenie wartości funduszy. Wyższe fundusze poprawią w długim terminie bezpieczeństwo banków i będą stanowić o możliwości rozwoju kredytowania oraz podejmowania ryzyka w przyszłości. Warto jednak podzielić się zyskiem z udziałowcami, co powinno ograniczyć ich odpływ ze spółdzielni, a ponadto pozytywnie wpłynąć na wizerunek banku.

## Podsumowanie

Opierając się na analizie zjawisk i procesów w otoczeniu ekonomicznym i wypowiedziach kadry zarządzającej spółdzielczymi systemami ochrony zrzeczeń i bankami spółdzielczymi w Polsce, można podkreślić, że w 2020 r. występowały szoki o zróżnicowanym charakterze. W tych warunkach banki spółdzielcze, wykorzystujące relacyjny model działalności, były w stanie wypracować relatywnie wysokie zyski i zwiększyć bazę kapitałową. Aktualnie zdecydowanie niższe ryzyko prawne dotyczące tzw. kredytów walutowych oraz stosunkowo wysokie zaufanie lokalnych klientów do banków spółdzielczych, a ponadto wypracowane wzorce konsolidacji produktowej powinny wspierać poprawę efektywności działania. Wśród barier rozwoju bankowości spółdzielczej najczęściej wskazywano problemy regulacyjne,

w tym niestabilność i nadmiarowość prawa, przy bardzo niewielkim zakresie stosowania zasady proporcjonalności. Ponadto, obecnie banki spółdzielcze w inny sposób niż po kryzysie 2007–2009 budują swoją strategię. Nie zaobserwowano zjawiska nadmiernej ekspansji kredytowej ani w obszarze gospodarstw domowych (w tym rolników), ani w obszarze przedsiębiorstw.

Podsumowując, okres funkcjonowania banków spółdzielczych w turbulentnym otoczeniu ekonomicznym był dla banków spółdzielczych szansą na odbudowę rentowności i poprawę pozycji konkurencyjnej. Dokonało się to zarówno drogą umiejętnego generowania marży odsetkowej, jak też poprzez mniej ryzykowny profil działalności, dzięki któremu banki spółdzielcze nie muszą mierzyć się obecnie z materializacją ryzyka prawnego.

## Bibliografia

Banasiak A., Nierodka A., Pawlonka T. (2022), *Wybrane problemy funkcjonowania polskiego sektora bankowego w warunkach pandemii COVID-19*, [w:] *Polska bankowość w czasie pandemii Covid-19. Wybrane zagadnienia*, M. Lusztyn (red.), Centrum Myśli Strategicznych, Sopot.

BFG (2023a), *Sytuacja finansowa w sektorze bankowym wg stanu na 31 grudnia 2022 r.*, Warszawa.

BFG (2023b), *Sytuacja finansowa w sektorze bankowym wg stanu na 30 kwietnia 2023 r.*, Warszawa.

Blue Media (2022), *Finanse Polaków w czasach postpandemicznych. Raport z badania*, Warszawa.

CBOS (2023a), *Oceny działalności instytucji publicznych w marcu*, Warszawa.

Coface (2023), *Raport Coface niewypłacalności w Polsce w I półroczu 2023*, [http://img.go.coface.com/Web/COFACE/%7B7ba05df6-eabe-4b8a-b9f5-43c7b-852201f%7D\\_Raport\\_niewyp%25%82acalno%25%9Bci\\_I\\_p%23%25%82ro-cze\\_2023.pdf](http://img.go.coface.com/Web/COFACE/%7B7ba05df6-eabe-4b8a-b9f5-43c7b-852201f%7D_Raport_niewyp%25%82acalno%25%9Bci_I_p%23%25%82ro-cze_2023.pdf)

ESRB (2014), *Flagship Report on Macro-prudential Policy in the Banking Sector*, March.

Gałązka P. (2021), *Ustawowe moratorium kredytowe w Polsce w obliczu kryzysu spowodowanego przez COVID-19 – w świetle Konstytucji i zasady proporcjonalności*, „Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny”, nr 6(10).

GUS (2023a), *Wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych w maju 2023 roku. Informacja sygnałna*, Warszawa.

GUS (2023b), *Koniunktura konsumencka – maj 2023 r.*, Warszawa.

GUS (2023c), *Koniunktura w przetwórstwie przemysłowym, budownictwie, handlu i usługach 2000–2023 (kwiecień 2023)*, Warszawa.

GUS (2023d), *Rejestracje i upadłości przedsiębiorstw w I kwartale 2023 roku*, Warszawa.

Idzik M. (2018), *Struktura rynku detalicznych usług bankowych i cechy klientów jako przesłanki strategii banków spółdzielczych w Polsce*, „Bezpieczny Bank” 2018, nr 3(72), s. 102–120.

KNF (2023), *Dane miesięczne sektora bankowego. Czerwiec 2023*, Warszawa.

Lusztyn M. (2022), *Ryzyko pętli rządowobankowej*, [w:] *Polska bankowość w czasie pandemii Covid-19. Wybrane zagadnienia*, M. Lusztyn (red.), Centrum Myśli Strategicznych, Sopot.

Miklaszewska E., Kil K., Idzik M. (2021), *How the COVID-19 Pandemic Affects Bank Risks and Returns : Evidence from EU Members in Central, Eastern, and Northern Europe*, „Risks”, vol. 9, iss. 10.

NBP (2022), *Raport roczny 2021*, Warszawa.

NBP (2023a), *Statystyka stóp procentowych. Kwiecień 2023*, Warszawa.

NBP (2023b), *Raport o stabilności systemu finansowego. Czerwiec 2023*, Warszawa.

NBP (2023c), *Raport roczny 2022*, Warszawa.

Niedźwiedzińska J. (2021), *Initial monetary policy response to the COVID-19 pandemic in inflation targeting economies*, „NBP Working Paper”, nr 335.

Omyła-Rudzka M. (2023), *Nastroje społeczne w maju*, CBOS, Warszawa.

Parkiet (2023), *Rekordowa liczba wniosków o zawieszenie firm*, <https://www.parkiet.com/firmy/art37846221-rekordowa-liczba-wnioskow-o-zawieszenie-firm>

Rada Ministrów (2023), *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2022 r. Tom I*, Warszawa.

Stanisławska E., Paloviita M. (2021), *Medium- vs. short-term consumer inflation expectations: evidence from a new euro area survey*, „NBP Working Paper”, nr 338.

Szczepańska O. (2022), *Polityka pieniężna i makroostrożnościowa w Polsce w reakcji na kryzys wywołany pandemią COVID-19*, [w:] *Polska bankowość w czasie pandemii Covid-19. Wybrane zagadnienia*, M. Lusztyn (red.), Centrum Myśli Strategicznych, Sopot.

Ustawa z dnia 15 stycznia 2016 r. o podatku od niektórych instytucji finansowych (Dz.U. 2016 poz. 68),

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 15 czerwca 2023 r. C-520/21 – Zasady rozliczenia nieważnej umowy kredytu frankowego, dostęp: [https://sip.lex.pl/orzeczenia-i-pisma-urzedowe/orzeczenia-sadow/c-520-21-arkadiusz-szczesniak-p-bankowi-m-sa-opinia-523581261?\\_ga=2.15557428.304874880.1687082806-64307459.1684219172](https://sip.lex.pl/orzeczenia-i-pisma-urzedowe/orzeczenia-sadow/c-520-21-arkadiusz-szczesniak-p-bankowi-m-sa-opinia-523581261?_ga=2.15557428.304874880.1687082806-64307459.1684219172).