

Nr 2-3(51-52) 2013

ISSN 1429-2939

# BEZPIECZNY BANK

**BFG**

BANKOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY

**Nr 2-3(51-52) 2013**

**BEZPIECZNY  
BANK**

**BFG**

**BANKOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY**

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

**KOMITET REDAKCYJNY:**

Jan Szambelańczyk – redaktor naczelny  
Małgorzata Iwanicz-Drozdowska  
Ryszard Kokoszczyński  
Monika Marcinkowska  
Bogusław Pietrzak  
Jan Krzysztof Solarz  
Małgorzata Polak – sekretarz redakcji  
Ewa Teleżyńska – sekretarz redakcji

**RADA PROGRAMOWO-NAUKOWA:**

Ludwik Kotecki – Przewodniczący  
Dariusz Filar  
Bogusław Grabowski  
Andrzej Gospodarowicz  
Krzysztof Markowski  
Leszek Pawłowicz  
Krzysztof Pietraszkiewicz  
Jerzy Pruski

Artykuły publikowane w **BEZPIECZNYM BANKU** są recenzowane.

Za publikację naukową w **BEZPIECZNYM BANKU** Minister Nauki i Szkolnictwa Wyższego przyznał pięć punktów.

**REDAKCJA:**

Krystyna Kawerska

**WYDAWCA:**

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

**SEKRETARIAT REDAKCJI:**

Ewa Teleżyńska, Małgorzata Polak  
Telefon: 22 583 08 78, 22 583 05 74  
e-mail: ewa.telezynska@bfg.pl; malgorzata.polak@bfg.pl

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

**[www.bfg.pl](http://www.bfg.pl)**



Opracowanie komputerowe, druk i oprawa:  
Dom Wydawniczy ELIPSA  
ul. Inflancka 15/198, 00-189 Warszawa  
tel./fax 22 635 03 01, 22 635 17 85  
e-mail: [elipsa@elipsa.pl](mailto:elipsa@elipsa.pl), [www.elipsa.pl](http://www.elipsa.pl)

---

# W numerze

---

Jan Szambelańczyk – *Od Redakcji* ..... 7

## **Problemy i poglądy**

Marcin Brycz, Dariusz Filar – *Nordycki Kryzys Bankowy 1990–1993 i globalny kryzys finansowy 2007–2011 – z perspektywy aktualnej sytuacji nordyckich banków* ..... 9

Marcin Zajder – *Kryzys na rynkach finansowych i jego skutki dla płynności polskiego sektora bankowego w latach 2007–2010* ..... 26

Paweł Smaga – *Panuropejski system gwarantowania depozytów – część I (wnioski z kryzysu)* ..... 51

Jakub Kerlin – *Analiza porównawcza systemów gwarancji depozytów w krajach Unii Europejskiej* ..... 72

Tomasz Zieliński – *Założenia teoretyczne formuły IRB w ocenie wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego banku* ..... 96

Karolina Patora – *Nowe podejście do zarządzania ryzykiem płynności w banku komercyjnym* ..... 117

Iwa Kuchciak – *Nadmierne zadłużanie się gospodarstw domowych – przyczyna i skutek wykluczenia finansowego* ..... 135

## **Miscellanea**

Romuald Szymczak, Oktawiusz Szubart, Jakub Kerlin – *Informacja na temat zasad gwarantowania depozytów w systemie argentyńskim* ..... 158

## **Recenzje**

Marek Zieliński – Lukas Wiczorek, <i>Die Auswirkungen und Möglichkeiten zur Bekämpfung von Geldwäsche: Folgen und Bekämpfung der Inkriminierung illegal erworbenen Geldes in den legalen Wirtschaftskreislauf AV Akademikerverlag, Saarbrücken 2011</i> .....	168
Bogusław Pietrzak – Krzysztof Jackowicz, <i>Czynniki polityczne w bankowości. Ujęcie empiryczne</i> .....	178

# CONTENTS

Jan Szambelańczyk – <i>From the Editors</i> .....	7
---	---

## **Problems and opinions**

Marcin Brycz, Dariusz Filar – <i>The Nordic Banking Crisis of 1990–1993 and the global financial crisis of 2007–2011 – from the perspective of the current situation of Nordic banks</i> .....	9
Marcin Zajder – <i>Global financial system collapse and its impact on Polish banking sector liquidity in 2007–2010</i> .....	26
Paweł Smaga – <i>A pan-European deposit guarantee system – part I (lessons from the crisis)</i> .....	51
Jakub Kerlin – <i>A comparative analysis of deposit guarantee schemes in the EU</i> .....	72
Tomasz Zieliński – <i>Theoretical assumptions of IRB in credit risk capital adequacy evaluation</i> .....	96
Karolina Patora – <i>A new approach to liquidity risk management in commercial banks</i> .....	117
Iwa Kuchciak – <i>Household over-indebtedness – the cause and effect of financial exclusion</i> .....	135

## **Miscellanea**

Romuald Szymczak, Oktawiusz Szubart, Jakub Kerlin – <i>Information on the deposit guarantee system in Argentina</i> .....	158
---	-----

## Reviews

Marek Zieliński – <i>Die Auswirkungen und Möglichkeiten zur Bekämpfung von Geldwäsche: Folgen und Bekämpfung der Inkriminierung illegal erworbenen Geldes in den legalen Wirtschaftskreislauf</i> by Lukas Wieczorek .....	168
Bogusław Pietrzak – <i>Political factors in banking. An empirical approach</i> by Krzysztof Jackowicz .....	178

## OD REDAKCJI

Szanowni Czytelnicy,

W roku 15-lecia obecności naszego czasopisma na rynku wydawniczym oddajemy w Wasze ręce kolejny jego numer rozpoczynający drugą „pięćdziesiątkę”. Bez specjalnych obchodów jubileuszowych dziękujemy PT Autorom i Współpracownikom „Bezpiecznego Banku” za aktywność, bez której nie można by promować wiedzy związanej z zagadnieniami stabilności systemu finansowego, a w szczególności stabilności systemu bankowego. Korzystając z okazji, pozwalam sobie zachęcić i zaprosić naszych Czytelników do przesyłania opracowań mieszczących się w profilu czasopisma.

Biorąc pod uwagę wyzwania przed jakimi stoją podmioty sieci bezpieczeństwa, a także podmioty rynku finansowego, zachęcam do pogłębionych analiz i refleksji nad sektorem spółdzielczych instytucji kredytowych: banków spółdzielczych i SKOK-ów. Taka głębsza refleksja naukowa jest szczególnie potrzebna wobec toczącej się debaty, która jest zabarwiona silnymi emocjami czy wręcz partykularnymi interesami wypowiadających się w tych sprawach. O dziwo – debaty prowadzonej nie tylko w popularnych mediach, ale także na konferencjach zwanych naukowymi.

Nadmierna koncentracja na kwestiach bezpieczeństwa albo efektywności, bez uwzględnienia szerszego kontekstu działalności tych podmiotów, utrudnia poszukiwanie rozwiązań, które powinny dążyć do optimum pomiędzy bezpieczeństwem i efektywnością. W przeciwnym bowiem razie – w dłuższej perspektywie – nie będziemy mieli ani jednego, ani drugiego. Wydaje się, że sposobność do aktywności badawczej w tym zakresie jest bardzo dogodna. Sprzyja temu nowy kontekst regulacyjny związany z objęciem sektora SKOK nadzorem KNF oraz systemem gwarantowania depozytów BFG, wraz z nowym instrumentarium potencjalnie ograniczającym koszty systemowe utrzymania stabilności finansowej. Stymulujące do badań mogą być także, coraz częściej formułowane, hipotezy o wyczerpywaniu się potencjału rozwojowego dotychczasowego modelu biznesowego sektora banków spółdzielczych oraz wyzwań związanych z wdrożeniem CRD IV i CRR.

Rozległe pole do eksploracji naukowej tworzy, kształtowana w konsekwencji globalnego kryzysu finansowego, nowa architektura nadzorcza, zwłaszcza w ujęciu ram instytucjonalno-normatywnych Unii Europejskiej, a także ich implementacji



w polskim sektorze bankowym. Na tym tle zaskakuje wiodąca rola praktyki, szczególnie podmiotów sieci bezpieczeństwa, w porównaniu do środowiska naukowego, które głównie ogranicza się do charakterystyki przyjmowanych rozwiązań. Warto w tym miejscu wskazać przygotowywaną dyrektywę UE w kwestii *resolution*, zwaną w Polsce uporządkowaną likwidacją banków czy SKOK-ów, które znalazłyby się w sytuacji niebezpieczeństwa niewypłacalności, a które nie będą w stanie samodzielnie przeprowadzić postępowań naprawczych. Procedurze legislacyjnej podlega aktualnie projekt zmiany ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym obejmujący kwestie *resolution*. Projekt ten zawiera propozycje rozwiązań, które opracowano wykorzystując doświadczenia systemów i krajów, które były ciężko dotknięte finansowo kryzysami bankowymi i na ich podstawie opracowały (albo nawet wielokrotnie stosowały) odpowiednie rozwiązania, takich jak USA, kraje azjatyckie, Irlandia, Portugalia. Charakterystyczne, że na specjalne seminarium poświęcone tej problematyce w Ministerstwie Finansów w październiku 2013 roku, interlokutorów dla przedstawicieli Rady Legislacyjnej przy Premierze i Rady Kodyfikacyjnej Prawa Cywilnego trzeba było poszukiwać wśród ekspertów Banku Światowego, Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Europejskiego Banku Centralnego, Komisji Europejskiej, a także przedstawicieli ogniw sieci bezpieczeństwa w USA, Wielkiej Brytanii czy Danii. A dyskusja dowiodła, że polska struktura przepisów prawa nie odpowiada wyzwaniom jakie współczesne systemy finansowe generują w praktyce i może nie pozwalać ograniczać potencjalnych kosztów likwidacji zagrożeń.

Niniejszy, podwójny 51-52 numer „Bezpiecznego Banku” zawiera opracowania autorów polskich, którzy podejmują problematykę doświadczeń kryzysowych w perspektywie krajowej i zagranicznej, problematykę paneuropejskiego systemu gwarantowania depozytów i kwestie podwyższonych poziomów gwarancji. Tematem rozważań są także założenia formuły IRB w ocenie wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego banku, nowe podejście do zarządzania ryzykiem płynności w banku komercyjnym, wreszcie zagadnienia nadmiernego zadłużania się gospodarstw domowych. W niniejszym numerze zamieszczono także dwie recenzje interesujących monografii.

Zachęcam do lektury

*Jan Szambelańczyk*

---

# Problemy i poglądy

---

*Marcin Brycz\**  
*Dariusz Filar\*\**

## **NORDYCKI KRYZYS BANKOWY 1990–1993 I GLOBALNY KRYZYS FINANSOWY 2007–2011 – Z PERSPEKTYWY AKTUALNEJ SYTUACJI NORDYCKICH BANKÓW<sup>1</sup>**

### **WSTĘP**

W 2012 r., szóstym roku globalnego kryzysu finansowego, sytuacja większości banków nordyckich była znacząco lepsza niż banków w wielu innych krajach Europy. Z punktu widzenia współczynników kapitałowych, uzyskiwanego zwrotu na kapitale, dostępności finansowania rynkowego, jakości aktywów ważonych ryzykiem, efektywności operacyjnej czy wysokości stawek CDS – banki te w widoczny sposób przewyższały banki niemieckie, francuskie czy włoskie.

Przewaga banków nordyckich nad bankami z pozostałej części wysoko rozwiniętych krajów europejskich przyciąga uwagę między innymi z tego powodu, że przed około dwudziestu laty, w okresie 1990–1993, przez kraje nordyckie<sup>2</sup> (przede wszystkim przez Szwecję i Finlandię) przetoczyły się poważne kryzysy bankowe

---

\* Marcin Brycz jest pracownikiem naukowym Uniwersytetu Gdańskiego.

\*\* Prof. dr hab. Dariusz Filar jest pracownikiem naukowym Uniwersytetu Gdańskiego.

<sup>1</sup> Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/B/HS4/05502.

<sup>2</sup> Języki skandynawskie, należące do grupy języków północnogermańskich, to: duński, islandzki, norweski i szwedzki. Natomiast język fiński należy do grupy języków ugrofińskich. Przyjęcie kryterium językowej wspólnoty nie pozwala więc na zaliczenie Finlandii do Skandynawii. Dłate-

o charakterze systemowym. Według wielu autorów głębokość tych kryzysów historycznie była porównywalna jedynie z kryzysami bankowymi lat 30. XX w., bowiem inne kryzysy bankowe minionego stulecia – np. kryzys Savings & Loans w latach 80. w USA – charakteru systemowego nie przybrały<sup>3</sup>. Zestawienie tych dwóch faktów – dzisiejszej dobrej kondycji banków nordyckich z ich kryzysową sytuacją w przeszłości – skłania do postawienia ważkiego pytania: czy doświadczenie sprzed dwudziestu lat wywarło korzystny wpływ na zarządzanie bankami w późniejszym okresie i w konsekwencji lepiej przygotowało je na wydarzenia aktualnego globalnego kryzysu finansowego? Próba udzielenia odpowiedzi na tak sformułowane pytanie jest przedmiotem niniejszego artykułu.

## 1. PRZYCZYNY I PRZEBIEG NORDYCKIEGO KRYZYSU BANKOWEGO W LATACH 1990–1993

Lata 80. XX w. przyniosły w krajach nordyckich głęboką deregulację rynków finansowych (rozpoczęto ją od 1980 r. w Szwecji, od 1982 roku w Finlandii i od lat 1984–1985 w Norwegii)<sup>4</sup>. W ramach tego procesu przystąpiono do znoszenia kontroli transgranicznych przepływów kapitału (proces ten został zakończony u schyłku lat 80.), a jednocześnie usunięto liczne administracyjne limity w sektorach bankowych, które ograniczały dostęp do kredytu (kontrola wysokości oprocentowania kredytów i depozytów ustanawianego przez banki, zdefiniowane pułapy kredytowe, restrykcyjne przepisy odnośnie do kredytów dewizowych), zaś w stosunku do kredytobiorców wprowadzono zachęty w postaci ulg podatkowych związanych z odsetkami zarówno od kredytów hipotecznych, jak i konsumpcyjnych.

We wszystkich trzech krajach proces deregulacji zbiegł się w czasie z okresem dynamicznego wzrostu gospodarczego (w latach 1983–1986 dynamika realnego PKB oscylowała w przedziale od 3% do ponad 5% w Finlandii i Norwegii oraz od 2% do 4% w Szwecji). W efekcie zniesienia racjonowania kredytu i agresywnych zachęt ze strony konkurujących między sobą banków wystąpił bardzo silny wzrost popytu na kredyt. W pięcioleciu 1985–1990 wskaźnik całości udzielonych kredytów w relacji do PKB podniósł się z nieco ponad 40% do blisko 70% w Szwecji i Norwegii oraz z 50% do prawie 100% w Finlandii. Szybko rosnąca gospodarka, łatwo dostępny kredyt i rozpowszechnione optymistyczne poglądy co do przyszłego rozwoju

---

go też mówiąc o północnej Europie jako całości, sami jej mieszkańcy najczęściej używają pojęcia „kraje nordyckie” (*nordic countries*).

<sup>3</sup> K. Sandal, *The Nordic banking crises in the early 1990s – resolution method and fiscal cost*, [w:] T.G. Moe, J.A. Solheim, B. Vale, (red.), *The Norwegian Banking Crisis*, Norges Banks Skriftserie, Occasional Papers, No. 33, Oslo 2004, s. 78.

<sup>4</sup> B. Drees, C. Pazarbasioglu, *The Nordic Banking Crises: Pitfalls in Financial Liberalization?*, IMF Working Paper WP/95/61, June 1995, s. 8–15.

wydarzeń sprawiły, że bardzo znacznie zaczęły rosnać ceny aktywów – szczególnie nieruchomości. Na rynku nieruchomości bardzo szybko dały się zauważyć objawy typowego bąbla spekulacyjnego, a proces ten zachodził w warunkach „całkowitego braku kultury ryzyka w bankach” (*a complete absence of risk culture in the banks*<sup>5</sup>). W odpowiedzi na ekspansję kredytową, gwałtowny wzrost cen nieruchomości i inne objawy przegrzania gospodarek nordyckich ich banki centralne zdecydowały się na zacieśnienie polityki pieniężnej. Jednakże kraje nordyckie pozostawały w tym okresie w reżimie sztywnych kursów walutowych, a to znacznie ograniczało efektywność oddziaływania podniesionych stóp procentowych. W ramach zasygnalizowanego wyżej procesu deregulacji zniesiono kontrolę transgranicznych przepływów kapitału, więc wyższe stopy procentowe spowodowały natychmiastowy wzrost jego napływu, a pożyczkobiorcy zwiększyli intensywność zadłużania się wobec krajowych banków w walutach obcych. Banki fińskie w okresie 1986–1991 niemal podwoiły udział kredytów walutowych w swoich portfelach (z 22% do 43%)<sup>6</sup>. Podobnie stało się w Szwecji, gdzie udział kredytów walutowych wzrósł do prawie 50% w 1990 r.<sup>7</sup>

Jeśli powstanie przesłanek sytuacji kryzysowej w nordyckich sektorach bankowych można wiązać z decyzjami oraz procesami, które miały miejsce wewnątrz samych krajów nordyckich – przyspieszoną deregulacją systemu finansowego, boomem kredytowym połączonym z przesunięciem w strukturze walutowej kredytów, bąblem spekulacyjnym na rynku nieruchomości, a później ogólnym przegrzaniem gospodarek, podwyższoną inflacją i wystąpieniem deficytów w rachunkach bieżących – to bezpośrednio impulsy, które kryzys wywołały, miały charakter szoków zewnętrznych. Trwający od połowy 1990 r. proces zjednoczenia Niemiec<sup>8</sup> spowodował znaczne podniesienie nominalnych stóp procentowych w tym kraju i dużej części Europy, a to wywarło wpływ na podobny proces w krajach nordyckich i poprzez wzrost efektywnych kosztów pożyczkowych pogorszyło sytuację kredytobiorców. Z kolei późniejszy o półtora roku rozpad Związku Radzieckiego (grudzień 1991 r.) spowodował znaczące ograniczenie popytu na nordycki eksport, co szczególnie dotkliwie uderzyło w zorientowaną na radziecki rynek gospodarkę fińską. Gospodarka Norwegii zaczęła przeżywać kłopoty już wcześniej, co było następstwem załamania cen na rynkach ropy naftowej i gazu – głównych towarów eksportowych kraju – w 1986 r. W takich okolicznościach sztywne kursy walut nordyckich poddane zostały ogromnej presji. W celu wzmocnienia ich wiarygodności dokonano

<sup>5</sup> T. Gylfason, B. Holmström, S. Korkman, H.T. Söderström, V. Vihriälä, *Nordics in Global Crisis: Vulnerability and Resilience*, The Research Institute of the Finnish Economy (ETLA), Publisher: Taloustieto Oy, Helsinki 2010, s. 102.

<sup>6</sup> B. Drees, C. Pazarbasioglu, *op. cit.*, s. 20.

<sup>7</sup> K. Sandal, *op. cit.*, s. 82.

<sup>8</sup> Chodzi tutaj o ekonomiczny wymiar tego procesu, a więc wejście w życie 1 lipca 1990 r. między państwowego traktatu o tworzeniu niemieckiej unii gospodarczej, walutowej i socjalnej.

zastąpienia koszyka walut, w stosunku do którego kursy były zakotwiczone, jednolitym związkiem z ECU, co najpierw miało miejsce w 1990 r. w Norwegii, a w maju 1991 r. w Szwecji i miesiąc później w Finlandii. Nie przyniosło to jednak oczekiwanych rezultatów – odpływ rezerw walutowych był kontynuowany. Doprowadziło to do 14% dewaluacji marki fińskiej w listopadzie 1991 r., a we wrześniu 1992 r. do zastąpienia kursu sztywnego kursem płynnym (co bezpośrednio po upłynnieniu pociągnęło za sobą deprecjację o około 10%). Szwedzki Riksbank wykazał się większą determinacją w obronie sztywnego kursu korony. W momencie upłynnienia fińskiej marki szwedzka stopa referencyjna została zapobiegawczo podniesiona do 75%. A wkrótce potem, 16 września 1992 r., gdy do kursu płynnego przeszły Bank Anglii i Bank Włoch, stopę wywindowano do bezprecedensowego poziomu 500%. Ostatecznie jednak topniejące rezerwy walutowe i wyczerpanie możliwości instrumentu stopy procentowej zmusiły Riksbank do wprowadzenia kursu płynnego 19 listopada 1992 r. (spowodowało to doraźną deprecjację korony o około 15% i kontynuację osłabienia przez wiele kolejnych miesięcy). Atak na koronę norweską nastąpił wkrótce potem i po krótkiej obronie Norges Bank zdecydował się na przejście do kursu płynnego 10 grudnia 1992 r. (deprecjacja, która nastąpiła bezpośrednio po upłynnieniu, nie była tak głęboka jak w Finlandii i Szwecji, bo wyniosła około 4%). Między wrześniem a grudniem 1992 r. wszystkie trzy kraje zastąpiły więc kursy sztywne kursami płynnymi i wszystkie doświadczyły – chociaż w różnym stopniu – osłabienia waluty. Knut Sandal następująco podsumował te wydarzenia: *Deprecjacja waluty po upadku reżimów kursu sztywnego doprowadziła do bankructwu wielu przedsiębiorstw, które były wysoko zadłużone w walutach obcych, a to z kolei przyniosło straty kredytującym je bankom. Uzależnienie od zagranicznego finansowania doprowadziło również w tych bankach do problemów płynnościowych*<sup>9</sup>.

Od 1990 r. wzrost masy kredytów straconych stał się w bankach nordyckich tak znaczny, że stworzył realne zagrożenie wyczerpania ich kapitałów własnych.

**Tabela 1. Kredyty stracone jako odsetek PKB w szczytowej fazie kryzysu (w %)**

Finlandia	Szwecja	Norwegia
4,3	3,8	2,8

Źródło: J. Bergo, *Crisis Resolution and Financial Stability in Norway*, Speech at the 50<sup>th</sup> Anniversary of Bank Indonesia, Jakarta, 10 December 2003, BIS Review 58/2003, s. 6.

W latach 1991–1992, na które przypadła najbardziej dramatyczna faza kryzysu, wyniki finansowe nordyckich banków gwałtownie przesunęły się w obszar negatywny. Stało się wyraźnie widoczne, że liczne banki – w tym największe banki Finlandii, Szwecji i Norwegii – są bezpośrednio zagrożone niewypłacalnością i re-

<sup>9</sup> K. Sandal, *The Nordic...*, op. cit., s. 83.

gulatorom nie pozostało nic innego jak oficjalne stwierdzenie braku adekwatności kapitałowej tych podmiotów.

**Tabela 2. Zysk operacyjny z uwzględnieniem realizacji strat jako odsetek całości aktywów w bankach Finlandii, Szwecji i Norwegii w 1991 roku (w %)**

Banki	Finlandia	Szwecja	Norwegia
Oficjalnie uznane za niewypłacalne	-2,87	-10,4	-4,93
Pozostałe banki	-0,59	-0,40	-0,89

Źródło: B. Drees, C. Pazarbasioglu, *The Nordic...*, *op. cit.*, s. 35.

Ostatecznie pięć największych banków Finlandii, cztery największe banki Norwegii i trzy duże banki szwedzkie stanęły w obliczu realnego zagrożenia utraty płynności i wszystkie uzyskały różne formy wsparcia ze strony państwa<sup>10</sup>.

Niezależnie od lokalnych, szczegółowych różnic, we wszystkich trzech omawianych krajach można wskazać bardzo podobną sekwencję zdarzeń, która określiła istotę nordyckiego kryzysu bankowego:

- ❖ głęboka deregulacja i liberalizacja w odniesieniu do działalności kredytowej banków;
- ❖ nałożenie się procesów deregulacji na fazy ożywienia i ekspansji w cyklu koniunkturalnym, które dodatkowo były wspierane przez procykliczną politykę makroekonomiczną;
- ❖ rozwinięcie się boomu kredytowego o nienotowanej wcześniej dynamice i skali, równoczesny boom na rynku nieruchomości;
- ❖ brak kompetentnego zarządzania ryzykiem w bankach i ich relatywnie słaba baza kapitałowa, a jednocześnie wyraźne osłabienie aktywności nadzoru bankowego<sup>11</sup>;
- ❖ cykliczne załamanie gospodarki pogłębione przez szoki zewnętrzne, presja na waluty pozostające w reżimie kursu sztywnego, która doprowadziła do dewaluacji, a później do upłynnienia kursów, któremu towarzyszyła deprecjacja;
- ❖ gwałtowne pogorszenie sytuacji przedsiębiorstw i gospodarstw domowych będących kredytobiorcami, a w konsekwencji radykalny wzrost liczby kredytów nieregularnych i straconych;

<sup>10</sup> *Ibidem*, s. 85.

<sup>11</sup> Kristin Gulbransen, omawiając przebieg kryzysu w Norwegii, stwierdzała: *Kiedy w bankach trwała pożyczkowa bonanza, liczba przeprowadzanych w nich inspekcji (on-site inspections) ostro spadła – z 57 w 1980 roku do 8 w 1987 roku!* (K. Gulbransen, *A Norwegian perspective on banking crisis resolution*, Norges Bank Conference on Banking Crisis Resolution – Theory and Policy, Oslo, 16 June 2005, s. 1/6).

- ❖ zaburzenia płynności i erozja kapitału w dużych, systemowo ważnych bankach, realne zagrożenie niewypłacalnością;
- ❖ konieczność przejścia zarządzania kryzysem i podjęcia działań naprawczych przez rządy i banki centralne<sup>12</sup>.

Podstawowe rozwiązania zastosowane przez rządy i banki centralne zasługują na analizę, wywarły one bowiem wpływ i na przeobrażenia w kształcie sektorów bankowych, i na strategię przyjmowane w ich działalności w kolejnych latach.

## **2. RZĄDY I BANKI CENTRALNE WOBEC KRYZYSU BANKOWEGO**

W działaniach antykryzysowych rządów i banków centralnych krajów nordyckich można dostrzec wiele podobieństw, ale także pewne różnice<sup>13</sup>. Różnice te dotyczyły przede wszystkim głębokości konsekwencji dla dotychczasowych właścicieli banków (akcjonariuszy) i podziału zadań pomiędzy rząd i bank centralny.

Najbardziej zdecydowane i dyscyplinujące działania wobec dotychczasowych właścicieli banków podjął rząd Norwegii. W trzech największych bankach kraju (Christiania Bank, Fokus Bank i Den norske Bank) kapitał akcyjny został odpisany na straty, a rząd – za pośrednictwem utworzonego ze środków budżetu państwa w styczniu 1991 r. Rządowego Funduszu Ubezpieczenia Bankowego (Government Bank Insurance Fund) – dokapitalizował te banki i stał się ich wyłącznym lub niemal wyłącznym właścicielem<sup>14</sup>. W tym sensie akcjonariusze zostali skłonieni do pokrycia strat banków zanim sięgnięto po pieniądze podatników. Nastąpiła też tym samym faktyczna nacjonalizacja głównych podmiotów sektora bankowego. Jednocześnie rząd norweski nie zdecydował się na wydzielenie z banków złych aktywów i utworzenie zarządzających nimi funduszy („złych banków”); uznano, że po ustabilizowaniu banków kwestia uporządkowania aktywów powinna zostać przeprowadzona w ramach ich bieżącej działalności. W tym czasie bank centralny Norwegii

---

<sup>12</sup> Zastanawiające może być to, że kryzys, który dotknął Finlandię, Szwecję i Norwegię, oszczędził jednak Danię, mimo wystąpienia również w tym kraju wielu negatywnych zjawisk w sektorze bankowym. Wydaje się, że wyniknęło to z dwóch przyczyn – wyższych buforów kapitałowych i rezerwowych w bankach duńskich oraz mniejszej koncentracji w czasie strat ponoszonych przez banki. W naprawę trudnej sytuacji znalazło się tylko kilka małych i średniej wielkości banków (Himmerlandsbanken, Varde Bank, małe banki na Wyspach Faeroe) i te otrzymały umiarkowaną pomoc publiczną. Paradoksalnie – duński sektor bankowy stanął wobec poważniejszych problemów w latach 2007–2011.

<sup>13</sup> W literaturze polskiej szerokie omówienie metod rozwiązywania kryzysu bankowego w krajach nordyckich można znaleźć w opracowaniu O. Szczepańskiej i P. Sotomskiej-Krzysztofik, *Kryzysy finansowe w krajach skandynawskich*, NBP, Materiały i Studia, Zeszyt nr 216, Warszawa, marzec 2007 r.

<sup>14</sup> H. Koskenkylä, *The Nordic Banking Crisis*, Bank of Finland, Bulletin 8/94, s. 19 oraz K. Gulbrandsen, *A Norwegian...*, *op. cit.*, s. 2/6.

(Norges Bank) działał w myśl zasady udzielania pożyczek jedynie tym bankom, które mając problemy z płynnością spełniały wymogi kapitałowe. Istota podziału zadania polegała więc na zapewnieniu spełnienia wymogów kapitałowych banków przez rząd, a ich płynności przez bank centralny<sup>15</sup>. Norweski parlament, Storting, zaaprobował propozycję rządu, by znacjonalizowane banki mogły być przedmiotem reprivatyzacji, jednakże rozpoczęcie tego procesu zaplanowano z wieloletnim opóźnieniem, a jego przebieg miał być stopniowy.

W Finlandii pierwszym bankiem, który został poddany działaniom antykryzysowym fińskiego banku centralnego (*Suomen Pankki*) był Skopbank – bank zrzeszający kilkadziesiąt małych banków oszczędnościowych. Jego trudna sytuacja wynikała – między innymi – z objęcia większościowych udziałów w grupie przemysłowej Tampella Oy, co okazało się inwestycją całkowicie nierentowną. Nadzór bankowy już w październiku 1990 r. polecił bankom oszczędnościowym podniesienie kapitału Skopbanku, a wobec niego samego przygotował program restrukturyzacyjny. Na przełomie sierpnia i września 1991 r. okazało się, że programu nie uda się zrealizować, a 19 września załamało się zaufanie do banku i stanął on w obliczu ostrego braku płynności<sup>16</sup>. W tej sytuacji – nie chcąc dopuścić do załamania zaufania do całego systemu bankowego Finlandii – bank centralny przejął bezpośrednią kontrolę nad Skopbankiem. Przejęcie Skopbanku przez Bank Finlandii było działaniem doraźnym i wymuszonym przez okoliczności. Pół roku później rząd zdecydował się na wyposażenie banków w dodatkowy kapitał za pośrednictwem uprzywilejowanych certyfikatów kapitałowych, z których skorzystały praktycznie – chociaż w różnym stopniu – wszystkie banki kraju<sup>17</sup>. A w kwietniu 1992 r. utworzony został Rządowy Fundusz Gwarancyjny (Government Guarantee Fund – GGF), który mógł nabywać akcje banków, udzielać im pożyczek i gwarancji, a także innych form wsparcia. W czerwcu 1992 r. nowo powstały Fundusz odkupił Skopbank od Banku Finlandii. W tym samym miesiącu zasilił kapitałowo grupę 41 banków oszczędnościowych i połączył je w Bank Oszczędnościowy Finlandii (Savings Bank of Finland – SBF), a następnie przekształcił ten bank w spółkę akcyjną, w której objął większościowy pakiet akcji. W procesie tej fuzji dotychczasowi właściciele połączonych banków, którymi były fińskie fundacje banków oszczędnościowych, utracili prawa do akcji<sup>18</sup>. Rok później zdrowe aktywa Banku Oszczędnościowego Finlandii zostały sprzedane jego głównym konkurentom, a aktywa nieregularne przeniesiono do państwowej firmy zarządzającej aktywami niskiej jakości (Arsenal Ltd.).

<sup>15</sup> *Ibidem*, s. 3/6.

<sup>16</sup> P. Nyberg, V. Vihriälä, *The Finnish Banking Crisis and Its Handling*, Bank of Finland Discussion Papers, No. 7/94, s. 21.

<sup>17</sup> *Ibidem*, s. 28.

<sup>18</sup> B. Drees, C. Pazarbasioglu, *The Nordic...*, *op. cit.*, s. 46-47.



W Szwecji pierwsze objawy kryzysu finansowego dały się odczuć latem 1990 r. w konsekwencji głębokiego spadku cen akcji i nieruchomości. Podmiotem, który finansował transakcje w zakresie obrotu nieruchomościami i jako pierwszy zawiesił dokonywanie wypłat, była firma Nyckeln. Następnie w podobnej sytuacji znalazła się działająca w tym samym sektorze firma Gamlestaden, której firma-matka nie była w stanie zapewnić odpowiedniego wsparcia kapitałowego i zbyła swoje udziały na rzecz Nordbanken, którego większościovym akcjonariuszem było państwo szwedzkie. Przejęcie słabej kapitałowo firmy Gamlestaden wywołało z kolei głębokie problemy w samym Nordbanken, a to w połączeniu ze znacznymi rozmiarami kredytów straconych zmusiło większościovego akcjonariusza do objęcia dodatkowej emisji akcji jesienią 1991 r. Wiosną 1992 r. rząd, zmierzając do większej swobody działań w zakresie restrukturyzacji Nordbanken, odkupił jego wszystkie akcje od pozostałych akcjonariuszy. Następnie z Nordbanken wydzielono nieregularne aktywa i utworzono zarządzającą nimi firmę Secrum; zdrowe aktywa pozostały w banku. Na przełomie lat 1991/1992 tylko pożyczki i gwarancje rządowe pozwoliły uchronić również przed upadłością Forsta Sparbanken. We wrześniu 1992 r. utraciła adekwatność kapitałową i została zagrożona niewypłacalnością Grupa Gota, w skład której wchodził Gota Bank, czwarty co do wielkości bank Szwecji. By podtrzymać zaufanie do sektora bankowego rząd Szwecji przejął Gota Bank wraz ze wszystkimi jego zobowiązaniami, natomiast w stosunku do jego spółki-matki, Gota AB, została ogłoszona upadłość<sup>19</sup>. Jak piszą F. Ostrup, L. Oxelheim i C. Wihlborg: *W przypadku prywatnego Gota Bank, akcjonariusze nie podlegali ochronie. Po niepowodzeniu sprzedaży banku jako całości państwo przejęło go za jedną koronę. Rząd chciał demonstracyjnie pokazać, że akcjonariusze nie będą chronieni*<sup>20</sup>. W grudniu 1992 r. specjalna ustawa przyjęta przez szwedzki parlament zapewniła ogólne gwarancje dla deponentów i innych wierzycieli banków i upoważniła rząd do udzielania pomocy bankom w postaci pożyczek, gwarancji i wniesienia kapitału. W maju 1993 r. utworzono Bank Support Authority (Urząd Wsparcia Banków), który w dalszym okresie udzielił pomocy S-E-Banken (największemu bankowi kraju), Foreningsbanken i Sparbanken Sverige.

Niezależnie od różnic, jakie wystąpiły w zarządzaniu kryzysem w poszczególnych krajach nordyckich (większa rola rządu lub banku centralnego, wydzielenie złych aktywów i tworzenie firm zarządzających nimi („bad banks”) lub rezygnacja z tego rozwiązania, odmienne momenty powołania wyspecjalizowanych funduszy lub urzędów wspierających banki), jedna cecha w tym procesie wydaje się wspólna: koszt rozwiązania kryzysu nie został przerzucony wyłącznie na barki podatników, lecz obciążył również dotychczasowych właścicieli banków. Odpisanie na pokry-

<sup>19</sup> *Ibidem*, s. 43.

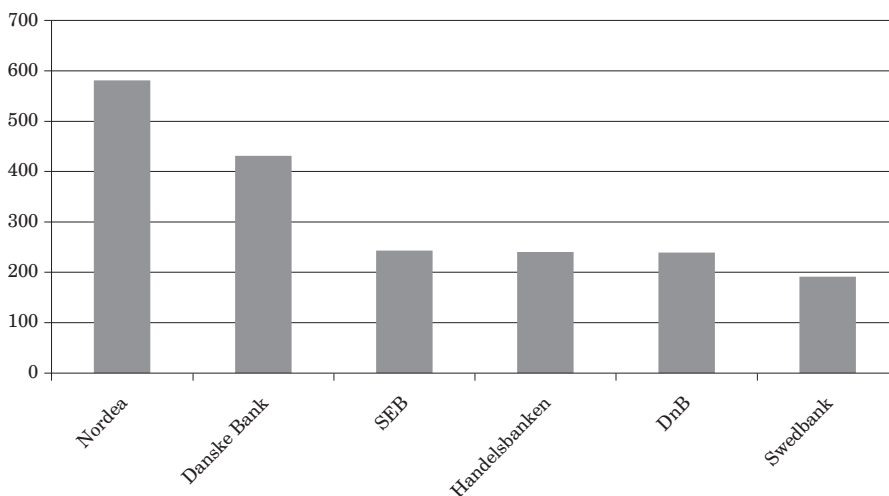
<sup>20</sup> F. Ostrup, L. Oxelheim, C. Wihlborg, *Origins and Resolution of Financial Crises: Lessons from the Current and Northern European Crises*, „Asian Economic Papers” 8:3, 2009, s. 206.

cie strat całego kapitału akcyjnego zagrożonych banków w Norwegii, utrata praw do akcji Savings Bank of Finland po stronie fundacji banków oszczędnościowych w Finlandii, ogłoszenie upadłości Gota AB w Szwecji – wszystko to były działania, które przynajmniej część materialnej odpowiedzialności za kryzys umiejscowiły po stronie właścicieli banków. Wydaje się, że nie pozostało to bez wpływu na funkcjonowanie nordyckich sektorów bankowych w kolejnych latach.

### 3. FUNKCJONOWANIE BANKÓW NORDYCKICH W OKRESIE GLOBALNEGO KRYZYSU FINANSOWEGO

Do największych banków krajów nordyckich należą: Nordea (Finlandia), Danske Bank (Dania), DnB (Norwegia), Handelsbanken, SEB oraz Swedbank (Szwecja). Z wyjątkiem dwóch największych spośród tych banków – Nordei i Danske Bank, których aktywa znacząco odbiegają w górę – pozostałe banki zarządzają aktywami o wartości 200 mld–250 mld euro.

**Rysunek 1. Aktywa największych banków Danii, Finlandii, Norwegii i Szwecji na koniec 2010 r. (w mld euro)**



Dane: raporty finansowe banków – Danske Bank 2010, s. 6, Raport Grupy DnB 2010, s. 27; *Financial Stability Report*, s. 34. Kursy EUR/NOK, EUR/DKK, EUR/SEK na 31 grudnia 2010 r.

Obecna struktura własnościowa w bankach nordyckich, znacząco zmodyfikowana w wyniku działań antykryzysowych lat 90., różni się od spotykanej w pozostałych krajach Europy. Daje się zauważyć istotny udział sektora publicznego

w akcjonariacie, a zarazem akcjonariat ten cechuje się rozproszeniem – główny udziałowiec nie posiada zazwyczaj więcej niż około 20% akcji<sup>21</sup>. Największa grupa bankowa z krajów nordyckich – Nordea – ma głównego akcjonariusza w postaci funduszu Sampo (20% akcji), a fundusz ten kontrolowany jest z kolei przez fundusz rządu fińskiego – Solidium. W akcjonariacie istotną pozycję ma także Skarb Państwa Szwecji, który posiada 13,5% akcji grupy Nordea. Nad Danske Bank sprawuje kontrolę grupa Mearsk (23%), a drugim znaczącym udziałowcem w tym banku jest fundusz Realdania<sup>22</sup> (10%). Bank DnB jest z kolei kontrolowany przez Skarb Państwa Norwegii (34%). Szwedzkie banki natomiast są w posiadaniu prywatnych funduszy inwestycyjnych. Industrivarden AB posiada nieco ponad 10% kapitału w Handelsbank, również 10% kapitału tego banku jest w posiadaniu fundacji Oktagonen<sup>23</sup>. Głównym udziałowcem banku SEB jest szwedzki fundusz inwestycyjny Investors AB (20%). Wśród akcjonariuszy Swedbanku dominuje szwedzka grupa ubezpieczeniowa Folksam (ok. 9%).

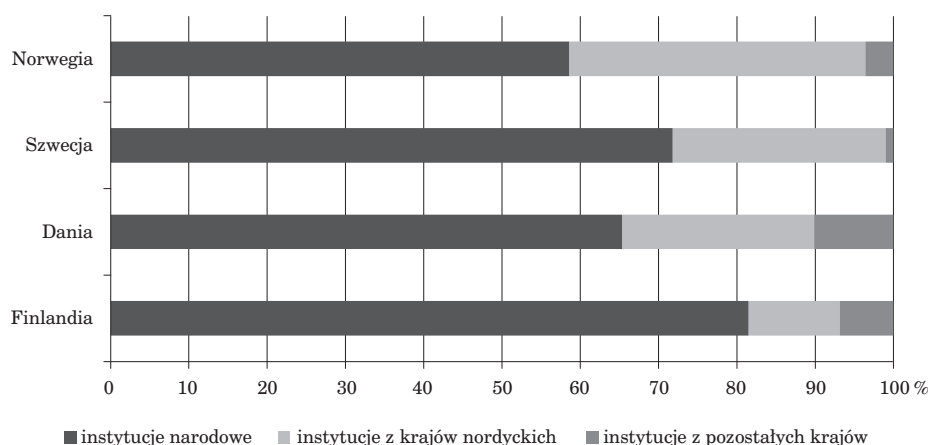
Rynek bankowy w krajach nordyckich wydaje się być dość specyficzny także dlatego, że mimo umiędzynarodowienia jednocześnie jest zdominowany przez banki wywodzące się obszaru regionu, a więc z krajów nordyckich. W Finlandii aktywa bankowe kontrolowane przez kapitał zagraniczny wynoszą prawie 20%, ale udział kapitału z krajów nienordyckich to w aktywach fińskiego sektora bankowego niewiele ponad 5% (fakt wysokiego udziału kapitału zagranicznego w aktywach bankowych Finlandii można poza tym tłumaczyć specyfiką banku Nordea, którego współwłaścicielami są zarówno fiński, jak i szwedzki skarb państwa). Podobnie jest w Norwegii, gdzie udział aktywów bankowych kontrolowanych przez kapitał zagraniczny wynosi ponad 40%, ale na kraje nienordyckie przypada tylko 2,9%; w Danii, gdzie podobne proporcje wynoszą 35% oraz 10%, a także w Szwecji, gdzie odpowiednio mamy prawie 30% oraz 1,6% (patrz rysunek 2).

---

<sup>21</sup> Na podstawie źródeł internetowych relacji inwestorskich poszczególnych banków.

<sup>22</sup> Realdania Funden jest organizacją *quasi non-profit*, która wspiera m.in. projekty architektoniczne.

<sup>23</sup> Oktagonen jest fundacją, która przekazuje część zysku pracownikom Handelsbanku.

**Rysunek 2. Struktura własnościowa nordyckich sektorów bankowych**

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych: FNO (Finance Norway), Swedish Bankers' Association, Narodowy Bank Danii oraz raport *financial stability 2012 – National Bank of Denmark*, s. 126. Dane dla Finlandii: Narodowy Bank Finlandii, Federation of Finish Financial Service (Finish Banking in 2011), raporty banków. W populacji banków fińskich nie uwzględniono Forex Bank (brak danych dotyczących rynku fińskiego). The Nordic Investment Bank zaliczono jako bank nordycki.

Banki nordyckie, operując głównie w krajach nordyckich, systematycznie rozszerzają jednak działalność także na inne kraje. Banki szwedzkie obierają kierunek ekspansji na kraje nadbałtyckie, Danske Bank udziela kredytów w Irlandii, Nordea natomiast jest aktywna także w Polsce i w Rosji. Znamienne jest to, że straty na kredytach, poniesione przez banki z krajów nordyckich w czasie obecnego kryzysu finansowego, związane były w znaczącym lub nawet przeważającym stopniu z ich działalnością poza granicami obszaru nordyckiego.

**Tabela 3. Główne źródła strat w odniesieniu do kredytów dla podmiotów gospodarczych w wybranych bankach nordyckich w 2009 roku (w %)**

Bank	Kraje nordyckie	Kraje bałtyckie	Irlandia/ Irlandia Północna	Ukraina/ Rosja
<b>Danske Bank</b>				
Udzielone kredyty w danym regionie/kredyty ogółem	90	1,6	7,8	
Udział strat na kredytach w danym regionie/straty na kredytach ogółem	57,6	12,1	29,5	

Bank	Kraje nordyckie	Kraje bałtyckie	Irlandia/ Irlandia Północna	Ukraina/ Rosja
<b>Swedbank</b>				
Udzielone kredyty w danym regionie/kredyty ogółem	69	12		1,5
Udział strat na kredytach w danym regionie/straty na kredytach ogółem	6,8	60		31,6
<b>SEB</b>				
Udzielone kredyty w danym regionie/kredyty ogółem	61	11		
Udział strat na kredytach w danym regionie/straty na kredytach ogółem	13	79		

Źródło: roczne raporty finansowe banków za 2009 r.

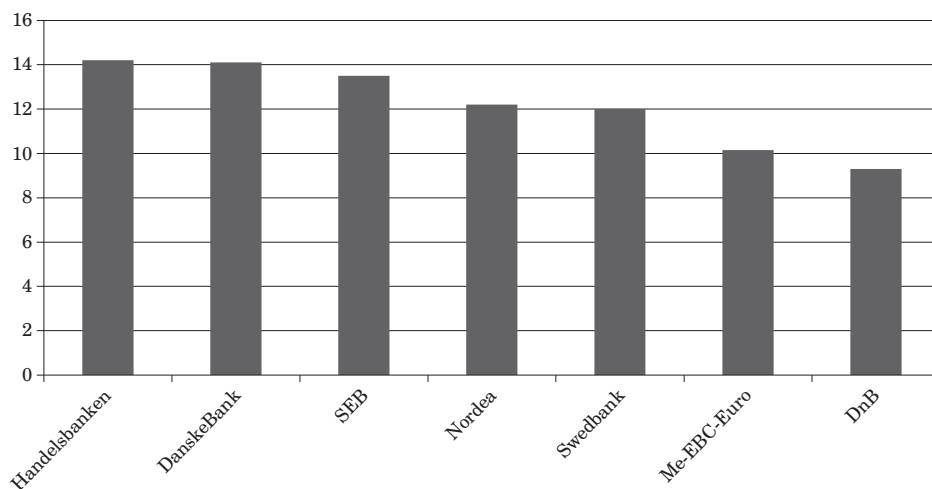
W tabeli 3 pokazano źródła strat na kredytach podczas obecnego kryzysu. Portfele kredytów w przedstawionych bankach nordyckich składają się głównie z kredytów, które zostały udzielone w krajach nordyckich i stanowią one 60–90% całego portfela kredytowego. Mimo to straty notowane na kredytach w omawianych bankach pochodzą głównie z działalności w krajach nienordyckich. W bankach: SEB oraz Swedbank największe straty zanotowano w krajach bałtyckich – 60–79% przy stosunkowo niewielkiej skali działalności w tych krajach (11–12% wartości udzielonych kredytów w kredytach ogółem). Źródłem strat okazała się także działalność Swedbanku na Ukrainie oraz w Rosji. Mimo bardzo niewielkiej skali działalności w regionie tym wygenerowano nieco ponad 30% strat na kredytach (głównie na Ukrainie). Inaczej kształtuje się sytuacja Danske Banku, tutaj znaczące straty na kredytach zanotowano głównie w Danii, a także działalność w Irlandii oraz Irlandii Północnej przyniosła znaczące straty (około 30%).

W celu porównania aktualnej kondycji banków nordyckich z kondycją ich odpowiedników w krajach Europy Zachodniej zostaną zestawione wskaźniki obrazujące poziom kapitału własnego, uzyskiwany zwrot na kapitale (ROE) oraz efektywność operacyjną (C/I) najważniejszych banków z krajów nordyckich oraz dużych banków strefy euro (grupa kontrolna). Do analizy posłużą wskaźniki finansowe przedstawione w raportach rocznych banków nordyckich. Dane te zostaną porównane z medianami odpowiednich wskaźników opublikowanych przez Europejski Bank Centralny w *Financial Stability Review 2011 – Statistical Annex*. W aneksie

tym przedstawiono wyniki dla osiemnastu dużych grup bankowych ze strefy euro (grupa kontrolna)<sup>24</sup>.

Sektor bankowy w krajach nordyckich w 2010 r. wyróżniał się wyraźnie wyższym wskaźnikiem Core Tier 1 od innych banków krajów Europy Zachodniej (zob. rysunek 3). Jedynie bank DnB znajdował się poniżej mediany tego wskaźnika w bankach ze strefy euro.

**Rysunek 3. Tier 1 wybranych banków nordyckich i w grupie kontrolnej (Me-EBC-euro) w 2009 roku**



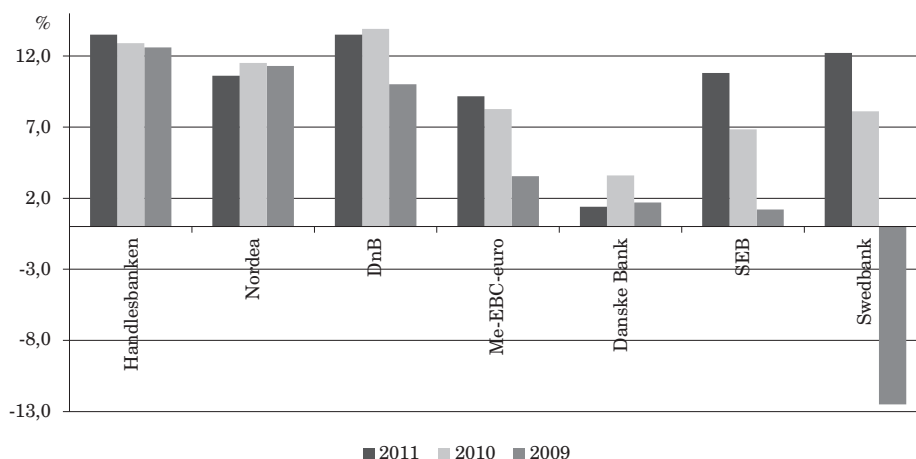
Źródło: raporty roczne banków oraz Financial Stability Review 2011 – Statistical Annex.

Zwrot na kapitale własnym banków nordyckich w czasie obecnego kryzysu finansowego okazał się lepszy w większości analizowanych przypadków w porównaniu z grupą kontrolną (bankami strefy euro). Sytuację tę można wytłumaczyć stosunkowo niewielkimi stratami z tytułu kredytów w samych krajach nordyckich. Jednak trzy spośród analizowanych banków odnotowały znaczący spadek zwrotu na kapitale, który został spowodowany przez kryzys – SEB, Swedbank oraz Danske Bank (zob. rysunek 4). W przeciwieństwie do kryzysu lat 90. pogorszenie wyników finansowych nie było spowodowane spadkiem koniunktury na rodzimych rynkach, lecz stratami generowanymi przez oddziały zagraniczne banków nordyckich. Wyłączając wpływ strat na rynkach zagranicznych, największe banki Danii, Szwecji, Norwegii oraz Finlandii notowały większą rentowność niż mediana w grupie

<sup>24</sup> Mimo że w grupie kontrolnej znajduje się bank Noreda, nie wpływa to istotnie na wyniki badania.

kontrolnej. Banki nordyckie, w których wyniki nie były obciążone przez straty poniesione w zagranicznych oddziałach, uzyskiwały w 2009 roku większy zwrot na kapitale własnym niż połowa analizowanych banków ze strefy euro. Należy także zaznaczyć, że niektóre banki nordyckie zanotowały mniejszą rentowność w 2011 r. niż w roku poprzednim. Jest to wynikiem większych wymogów kapitałów własnych, które stawiają instytucje nadzorujące rynek bankowy w krajach nordyckich.

**Rysunek 4. Zwrot na kapitale własnym w wybranych grupach bankowych krajów nordyckich oraz w grupie kontrolnej (Me-EBC-Euro)**



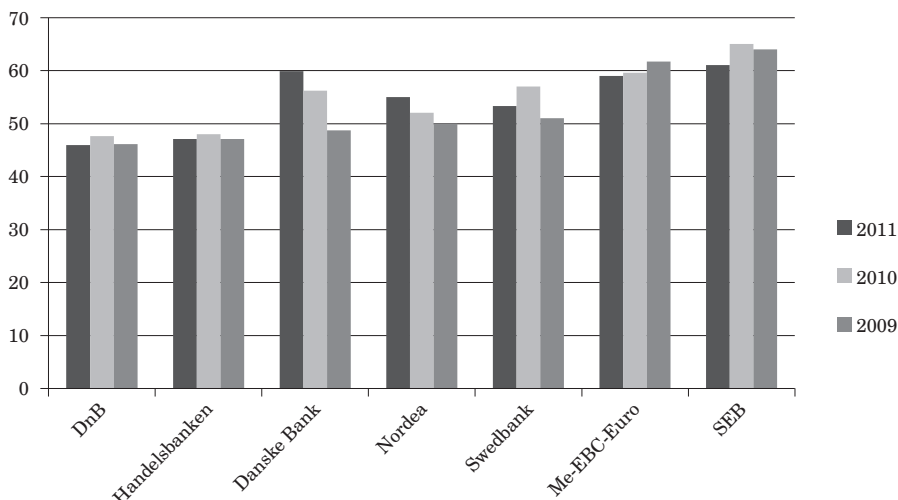
Źródło: roczne raporty banków, financial stability review, *op. cit.*, s. 29–30. Dla 2011 r. na podstawie analizowanych wyników za pierwszą połowę 2011 r.

Kolejnym analizowanym wskaźnikiem jest efektywność operacyjna banków (C/I). Sektor bankowy w krajach nordyckich po doświadczeniu kryzysu w latach 90. systematycznie poprawiał efektywność operacyjną. Już w 2004 r. wskaźnik C/I w bankach nordyckich kształtował się na poziomie 54% wobec 60% w bankach w strefie euro. W tamtym okresie wyższy także był zwrot na kapitale własnym banków nordyckich i wynosił 17,6% wobec 11,7% w krajach strefy euro<sup>25</sup>.

W latach 2009–2011 jedynie bank SEB notował mniejszą efektywność operacyjną niż mediana w grupie kontrolnej (zob. rysunek 5).

<sup>25</sup> *Nordic Banking Structures...*, *op. cit.*

**Rysunek 5. Wskaźnik C/I w wybranych bankach nordyckich oraz grupie kontrolnej (Me-EBC-Euro)**



Źródło: raporty roczne banków, *financial stability review*, op. cit., s. 29-30.

## WNIOSKI

Konkluzją powyższych rozważań może być stwierdzenie, że niezwykle dotkliwe doświadczenie kryzysowe, przez jakie przeszedł nordycki sektor bankowy na początku lat 90. ubiegłego stulecia, odcisnęło piętno zarówno na jego strukturze własnościowej, jak i na sposobie prowadzenia biznesu. W efekcie banki nordyckie wydają się dzisiaj bezpieczniejszymi i bardziej przewidywalnymi uczestnikami rynku niż ich odpowiedniki w strefie euro. Zwracanie przez te banki uwagi na właściwy poziom kapitalizacji reprezentuje postawę, której naśladowanie może stanowić podstawowe narzędzie w przewyżczeniu aktualnego kryzysu finansowego.



## Abstract

The paper analyses the financial condition of Nordic banks in the period of the global financial crisis of 2007–2011. The condition of the Nordic banks compared favourably with large banks domiciled in other parts of Europe. It seems that the basis for their current balanced policy (prudent capital and liquidity management) to a large extent resulted from the difficult experience of the Nordic banking crisis of 1990–1993.

**Key words:** the Nordic banking sector, global financial crisis, Nordic banking crisis 1990–1993

## Bibliografia

- Bergo J., *Crisis Resolution and Financial Stability in Norway*, Speech at the 50<sup>th</sup> Anniversary of Bank Indonesia, Jakarta, 10 December 2003, BIS Review 58/2003.
- Drees B., Pazarbasioglu C., *The Nordic Banking Crises: Pitfalls in Financial Liberalization?*, IMF Working Paper WP/95/61, June 1995.
- Financial Stability Report*, Riksbank, Vol. 2, 2011.
- Gulbrandsen K., *A Norwegian perspective on banking crisis resolution*, Norges Bank Conference on Banking Crisis Resolution – Theory and Policy, Oslo, 16 June 2005.
- Gylfason T., Holmström B., Korkman S., Söderström H.T., Vihriälä V., *Nordics in Global Crisis: Vulnerability and Resilience*, The Research Institute of the Finnish Economy (ETLA), Publisher: Taloustieto Oy, Helsinki 2010.
- Koskenkylä H., *The Nordic Banking Crisis*, Bank of Finland, Bulletin 8/94.
- Nordic Banking Structures – Report*, Denmark's Nationalbank, Suomen Pankki, Seolabanki Islandes, Norges Bank, Sveriges Riksbank, 2006.
- Nyberg P., Vihriälä V., *The Finnish Banking Crisis and Its Handling*, Bank of Finland Discussion Papers, No. 7/94, s. 21.
- Ostrup F., Oxelheim L., Wihlborg C., *Origins and Resolution of Financial Crises: Lesson from the Current and Northern European Crises*, „Asian Economic Papers” 8:3, 2009.
- Sandal K., *The Nordic banking crises in the early 1990s – resolution method and fiscal cost*, [w:] T.G. Moe, J.A. Solheim, B. Vale, (red.), *The Norwegian Banking Crisis*, Norges Banks Skriftserie, Occasional Papers, No. 33, Oslo 2004.
- Szczepeńska O., Sotomska-Krzysztofik P., *Kryzysy finansowe w krajach skandynawskich*, NBP, Materiały i Studia, Zeszyt nr 216, Warszawa, marzec 2007 r.

**Raporty finansowe banków i źródła danych  
– dostęp: 20 kwietnia 2012 r.**

- Financial Stability Review 2011, statistical annex <http://www.ecb.int/pub/fsr/shared/pdf/statisticalannexfinancialstabilityreview201112en.pdf?1d777a9f26d74af8e360a03de4f3a80e>
- Raport Finansowy Banku SEB – SEB Annual Accounts, Fact Book 2009 <http://hugin.info/1208/R/1485415/422658.pdf>
- Raport Finansowy Banku SEB – SEB Annual Accounts, Fact Book 2011 <http://hugin.info/1208/R/1583174/500780.pdf>
- Raport finansowy Danske Bank 2010 <http://www.danskebank.com/en-uk/ir/Documents/2010/Q4/Annualreport-2010.pdf>
- Raport finansowy grupy DNB 2010 [https://www.dnb.no/portalfont/nedlast/en/about-us/Results/2010/dnbnor\\_annual-report2010.pdf](https://www.dnb.no/portalfont/nedlast/en/about-us/Results/2010/dnbnor_annual-report2010.pdf)
- Raport roczny bank SwedBank 2011 [http://www.swedbank.com/idc/groups/public/@i/@sbg/@gs/@ir/documents/financial/cid\\_492351.pdf](http://www.swedbank.com/idc/groups/public/@i/@sbg/@gs/@ir/documents/financial/cid_492351.pdf)
- Raport roczny banku DnB 2011 <https://www.dnb.no/portalfont/nedlast/en/about-us/Results/2011/annual-report-dnb-bank-2011.pdf>
- Raport roczny Banku Handelsbank 2010 [http://www.handelsbanken.se/shb/inet/icentstv.nsf/vlookuppics/investor\\_relations\\_en\\_hb\\_10\\_eng\\_ar/\\$file/hb10eng\\_medfoto.pdf](http://www.handelsbanken.se/shb/inet/icentstv.nsf/vlookuppics/investor_relations_en_hb_10_eng_ar/$file/hb10eng_medfoto.pdf)
- Raport roczny Banku Nordea 2011 [http://www.nordea.com/sitemod/upload/root/eu/inte-rim/Q4\\_2011\\_UK.pdf](http://www.nordea.com/sitemod/upload/root/eu/inte-rim/Q4_2011_UK.pdf)
- Raport roczny Danske Bank 2009 <http://www.danskebank.com/en-uk/ir/Documents/2009/Q4/Annualreport-2009.pdf>
- Raport roczny Danske Bank 2011 <http://www.danskebank.com/en-uk/ir/Documents/2011/Q4/Annualreport-2011.pdf>
- Raport roczny Hadelnsbank 2011 [http://www.handelsbanken.se/shb/inet/icentstv.nsf/vlookuppics/investor\\_relations\\_en\\_hb\\_11\\_eng\\_ar/\\$file/hb\\_11\\_eng\\_ar.pdf](http://www.handelsbanken.se/shb/inet/icentstv.nsf/vlookuppics/investor_relations_en_hb_11_eng_ar/$file/hb_11_eng_ar.pdf)
- Raport roczny Swedbank 2009 [http://www.swedbank.com/idc/groups/public/@i/@sbg/@gs/documents/financial/cid\\_008528.pdf](http://www.swedbank.com/idc/groups/public/@i/@sbg/@gs/documents/financial/cid_008528.pdf)

*Marcin Zajder\**

## **KRYZYS NA RYNKACH FINANSOWYCH I JEGO SKUTKI DLA PŁYNNOŚCI POLSKIEGO SEKTORA BANKOWEGO W LATACH 2007–2010**

### **WSTĘP**

Nadejście kryzysu finansowego, początkowo w bardziej umiarkowanej formie w 2007 r., i w jego znacznie ostrzejszej postaci rok później, zachwiało podstawami globalnych rynków finansowych. Doprowadziło to nie tylko do odwrócenia się korzystnych trendów w skali makro, ale także spowodowało istotne zaburzenia w systemach bankowych. Niniejszy artykuł ma na celu ukazanie wydarzeń kryzysowych oraz ich skutków dla płynności krajowego sektora bankowego.

W pierwszej kolejności pokrótce zostaną wskazane wybrane fakty związane z kryzysem finansowym, mające kluczowe znaczenie dla gospodarki krajowej od 2007 r. Problematyka ta zostanie przedstawiona z uwzględnieniem luki finansowania w polskim sektorze bankowym oraz działań podjętych przez NBP w sytuacji zaburzeń systemu finansowego. Prezentacja czynników kształtujących płynność polskich banków oraz przebiegu operacji otwartego rynku na ich tle mają z kolei na celu umożliwienie krótkiej oceny skuteczności działań polskiego banku centralnego w regulowaniu płynności sektorowej w Polsce w warunkach kryzysu.

---

\* Marcin Zajder jest doktorem nauk ekonomicznych o specjalności finanse. Pracę doktorską obronił w Katedrze Teorii Pieniądza i Polityki Pieniężnej na Wydziale Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

## 1. WPLYW KRYZYSU FINANSOWEGO NA GOSPODARKE KRAJOWA

Pojawienie się kryzysu finansowego w skali globalnej związane jest z występowaniem wysokiego poziomu ryzyka systemowego. Stan ten z kolei można rozumieć jako sytuację, w której wystąpienie kryzysu w jednej instytucji finansowej jest transferowane na innych uczestników rynku i powoduje zaburzenia funkcjonowania całego systemu finansowego. Globalny zasięg takiego załamania jest niebezpieczny zwłaszcza z tego względu, że w skrajnej postaci może prowadzić do zaniku procesów pośrednictwa finansowego, transferu pieniądza oraz innych oferowanych przez banki usług o charakterze płynnościowym. Konsekwencją jest nieefektywna alokacja kapitałów nie tylko na rynku pieniężnym, ale także w całej gospodarce<sup>1</sup>.

Genezy światowego kryzysu finansowego trzeba upatrywać znacznie wcześniej niż tylko w okresie bezpośrednio poprzedzającym pojawienie się zaburzeń w latach 2007 i 2008. Złożyło się na to bardzo wiele czynników, z których najważniejsze to:

- ❖ postępujące w zasadzie od początku XXI stulecia obniżki stóp procentowych<sup>2</sup> i pojawienie się w konsekwencji w latach 2002–2005 zwiększonej presji inflacyjnej<sup>3</sup>, której w żaden sposób nie przeciwdziałały najsilniejsze banki centralne<sup>4</sup>, w tym EBC<sup>5</sup>;
- ❖ pojawienie się w 2005 r. zjawiska globalnych nierównowag<sup>6</sup>;
- ❖ ożywienie na rynku kredytów, przy jednoczesnym wzroście zainteresowania pozadepozytowymi formami oszczędzania i inwestowania, czemu sprzyjały korzystna koniunktura, dobra sytuacja na rynku pracy i łatwy dostęp do pieniądza;

<sup>1</sup> S. Heffernan, *Nowoczesna bankowość*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 210.

<sup>2</sup> W obawie przed deflacją, w celu pobudzenia gospodarki po pęknięciu w 2000 r. tzw. bańki internetowej, a także przeciwdziałania niepokojom po atakach terrorystycznych z 11 września 2001 r. Por. T. Boguszewicz, *Druga bańka internetowa*, „Rzeczpospolita” z 13.04.2011 r.; T. Gryniewicz, *Bańka internetowa, lekcja numer dwa*; „Gazeta Wyborcza” z 21.06.2011 r. oraz P. Rożyński, *Hossa w Internecie*, „Gazeta Wyborcza” z 12.01.2006 r.

<sup>3</sup> A.P. Balcerzak, *Przegląd i wstępna ocena teoretycznych stanowisk dotyczących źródeł globalnego kryzysu gospodarczego*, [w:] S. Antkiewicz, M. Pronobis (red.), *Gospodarka w warunkach kryzysu*, CeDeWu.pl, Warszawa 2009, s. 261–262, 264.

<sup>4</sup> Np. Fed, pomimo otwarcie głoszonych postulatów, nie podejmował żadnych działań w celu ograniczenia popytu inwestycyjnego, który z czasem, wobec pozytywnych sygnałów płynących z samej gospodarki, ale także ze strony władz, przybrał na rynku aktywów i nieruchomości charakter spekulacyjny. Więcej zob. A. Więznowski, *Monetarne przyczyny kryzysu finansowego w USA 2007/2008*, [w:] M. Noga, K. Stawicka (red.), *Ponadnarodowa i narodowa polityka monetarna na świecie*, CeDeWu.pl, Warszawa 2009, s. 156; R.J. Barro, *Nic świętego. Ekonomiczne idee na nowe Millennium*, CeDeWu.pl, Warszawa 2003, s. 182–183 i A.P. Balcerzak, *Przegląd...*, *op. cit.*, s. 264.

<sup>5</sup> *Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej*, NBP, Warszawa 2009, s. 346–347.

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 347 i M. Rubaszek, *Nierównowaga globalna: przyczyny oraz możliwe rozwiązania*, „Bank i Kredyt”, 2006, nr 7, s. 15.

- ❖ liberalizacja podejścia banków do oceny ryzyk, przy jednoczesnym *boomie* na rynku budowlanym, co powodowało silne angażowanie się w finansowanie segmentu *property*<sup>7</sup>;
- ❖ w konsekwencji powyższego – dalszy wzrost cen nieruchomości i pojawienie się tzw. bąbli spekulacyjnych w tym sektorze<sup>8</sup> (napędzanych rozwojem rynku kredytów hipotecznych o podwyższonym ryzyku, nazywanych eufemistycznie *subprime*<sup>9</sup>);
- ❖ prowadzone na szeroką skalę sekurytyzacja i kolateralizacja, które umożliwiły nieprzerwaną akcję kredytową, bez obaw o wykorzystanie możliwości kapitałowych instytucji finansowych<sup>10</sup>.

Na skutek załamania w 2007 r. modelu opierającego się na niskiej jakości kredytach hipotecznych, wszystkie mechanizmy wpływające na wzrosty cen nieruchomości z ogromną siłą zadziałały w kierunku przeciwnym. I tak gwałtowny spadek

<sup>7</sup> Szerzej na ten temat zob. C. Goodhart, *Kryzys finansowy i przyszłość systemu finansowego*, Zeszyty BRE Bank – CASE Nr 100, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2009, s. 12, *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej na rok 2007*, NBP, Warszawa 2008 i M. Zajder, *Zmiany płynności polskiego sektora bankowego w latach 2007–2008*, [w:] M. Sławińska (red.), *Gospodarka. Technologia. Przedsiębiorstwo*, Studia Doktorantów 9, Wydawnictwo UE w Poznaniu, Poznań 2010, s. 85–86.

<sup>8</sup> J. Łaszek, *Ryzyko rynku nieruchomości w Polsce z perspektywy doświadczeń rynku USA*, [w:] E. Balcerowicz (red.), *Ryzyko rynku nieruchomości*, Zeszyty BRE Bank – CASE Nr 92, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2007, s. 10. Por. J. Łaszek, H. Augustyniak, M. Widłak, *Euro a ryzyko bąbli na rynku nieruchomości mieszkaniowych*, „Materiały i Studia”, nr 238/2009, NBP, Warszawa 2009, s. 33.

<sup>9</sup> Przyznawanych gospodarstwom domowym o niskiej zdolności i wiarygodności kredytowej, przy jednoczesnych obniżonych standardach w odniesieniu do warunków udzielania, m.in. wysoki (powyżej 80%) wskaźnik LTV, długa karencja w spłacie kapitału, ale także odsetek, sztywne formuły odsetkowe (utrzymywanie przez początkowy okres nierynkowo niskiego oprocentowania itp. Za: G. Golawska-Witkowska, A. Rzeczycka, *Kryzys subprime a sytuacja banków komercyjnych w Polsce*, [w:] M. Dylewski (red.), *Ryzyko w finansach i bankowości w warunkach kryzysu gospodarczego*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Nr 29/2010, Wydawnictwo WSB w Poznaniu, Poznań 2010, s. 72; J. Pruski, *Banki centralne w obliczu kryzysu na światowych rynkach finansowych – wnioski dla Polski*, [w:] E. Balcerowicz (red.), *Zaburzenia na światowych rynkach a sektor finansowy w Polsce*, Zeszyty BRE Bank – CASE Nr 96, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008, s. 11; J. Łaszek, H. Augustyniak, M. Widłak, *Euro...*, *op. cit.*, s. 33.

<sup>10</sup> Szerzej na temat sekurytyzacji i kolateralizacji zob. A. Gemzik-Salwach, *Innowacje finansowe jako przyczyna kryzysu na rynkach międzynarodowych*, „eFinanse”, Nr 3/2009, [www.e-finanse.com](http://www.e-finanse.com), s. 1–3; M. Moszyński, *Jakość informacji na rynku finansowym w kontekście kryzysu finansowego*, [w:] B. Polzakiewicz, J. Boehlke (red.), *Zawodność rynku – zawodność państwa – etyka zawodowa. Część 1*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2009; A. Świdorski, *Pochodne i strukturyzowane instrumenty finansowe – „sprawy” czy „ofiary” kryzysu finansowego*, Working Paper 1/20, Instytut Allerhanda, Kraków 2010, s. 20; H. Koziół, *Instrumenty finansowe gospodarczej zagłady*, „Rzeczpospolita” z 05.08.2011 r.; A.P. Balcerzak, *Przegląd...*, *op. cit.*, s. 267–268, J. Łaszek, H. Augustyniak, M. Widłak, *Euro...*, *op. cit.*, s. 34 i J. Pruski, *Banki...*, *op. cit.*, s. 10.

cen nieruchomości spowodował nagłe pogorszenie jakości zabezpieczeń ekspozycji kredytowych, co prowadziło do wypowiedania umów, rozpoczynania windykacji, przejmowania i spieniężania zabezpieczeń, a w konsekwencji do dalszego spadku cen rynkowych nieruchomości i gwałtownego pogorszenia sytuacji w sektorze budownictwa, szczególnie mieszkaniowego<sup>11</sup>. Równie negatywnie zadziały podwyżki stóp procentowych, co skutkowało wzrostem obciążeń z tytułu obsługi zadłużenia, często utratą zdolności kredytowej i windykacją, powodującą wskazane już wyżej skutki. Dalsze wydarzenia rynkowe nabrały w zasadzie charakteru samo nakręcającej się spirali. Załamanie na rynku pożyczek hipotecznych spowodowało gwałtowny spadek cen papierów wartościowych zabezpieczonych tymi właśnie kredytami. Masowa wyprzedaż tych aktywów i tym samym spadek ich cen w konsekwencji wycen rynkowych (*mark to market*) oznaczały wykazywanie strat kapitałowych, spadek zaufania do uczestników rynku i trudności w pozyskaniu deficytowych środków na rynku pieniężnym w kontekście konieczności zwiększenia pasywów na potrzeby kontynuowania akcji kredytowej<sup>12</sup>. Problemy, które w 2007 r. wystąpiły na rynku amerykańskim, poprzez fakt szerokiej sekurytyzacji spowodowały przenoszenie się zaburzeń zarówno w skali międzynarodowej na inne dziedziny aktywności rynkowej<sup>13</sup>, jak też pomiędzy różnego typu instytucjami finansowymi.

Gwałtowny wzrost popytu na rynku międzybankowym, przy jednoczesnym wzroście niepewności w odniesieniu do innych uczestników tego rynku (ewentualne powiązania z segmentem *subprime* i niemożność oceny potencjalnej skali problemu), spowodowały **ograniczenie wzajemnego zaufania** banków i natychmiastowe ograniczenie limitów kredytowych przyznanych sobie nawzajem. W konsekwencji zmniejszeniu uległa podaż płynności i zaczęły wzrastać krótkoterminowe stopy procentowe<sup>14</sup>. Eskalacja zaburzeń nastąpiła po 15 września 2008 r., a więc dacie ogłoszenia upadłości przez bank Lehmann Brothers, przyjmowanej umownie jako ponowne nasilenie kryzysu finansowego. W ciągu jednego dnia w gruzach legło przekonanie o bezpieczeństwie instytucji o takiej skali działalności i sile<sup>15</sup>. Co prawda już od 2007 r. wiele instytucji zgłaszało problemy związane z posiadaniem w swoich portfelach toksycznych aktywów<sup>16</sup>, jednak dopiero gwałtowny upadek

<sup>11</sup> J. Łaszek, H. Augustyniak, M. Widłak, *Euro...*, *op. cit.*, s. 34–35.

<sup>12</sup> C. Goodhart, *Kryzys...*, *op. cit.*, s. 18–19.

<sup>13</sup> Por. A. Ostalecka, *Kryzysy bankowe i metody ich przewyżęzania*, Difin, Warszawa 2009, s. 48.

<sup>14</sup> K. Borowski, *Kryzys na rynku subprime i jego skutki*, [w:] J. Nowakowski, T. Famulska (red.), *Stabilność i bezpieczeństwo systemu bankowego*, Difin, Warszawa 2008, s. 92.

<sup>15</sup> Bank miał na całym świecie niemal trzy tysiące spółek zależnych, a jego aktywa wyceniano przed ogłoszeniem upadłości na około 600 mld dolarów. Por. M. Konopczak, R. Sieradzki, M. Wiernicki, *Kryzys na światowych rynkach finansowych – wpływ na rynek finansowy w Polsce oraz implikacje dla sektora realnego*, „Bank i Kredyt”, 2010, nr 6, s. 56.

<sup>16</sup> Np. francuski BNP Paribas, brytyjski Northern Rock, amerykański Bear Stearns i inne. Więcej zob. M. Konopczak, R. Sieradzki, M. Wiernicki, *Kryzys...*, *op. cit.*, s. 48–53.

czwartego co do wielkości w USA banku inwestycyjnego stał się kluczowym impulsem, który wywołał lawinę negatywnych konsekwencji stopniowo dotychczas nawarstwiających się problemów, o których była mowa wyżej.

Pogłębił się spadek wzajemnego zaufania inwestorów, wzrosło ryzyko kredytowe kontrahenta, a *spreads* pomiędzy głównymi stawkami rynkowymi, jak EURIBOR i LIBOR, a kwotowaniami kontraktów gwałtownie zwiększyły się<sup>17</sup>. Jednocześnie spadła płynność na rynku lokat międzybankowych, przy wzroście awersji do ryzyka, co przejawiało się głównie przestawieniem się inwestorów z aktywów ryzykownych na te bardziej płynne i bezpieczne, np. niemieckie i amerykańskie obligacje skarbowe, których rentowność spadła w ślad za wzrostem popytu na nie. Spadek zainteresowania ryzykownymi inwestycjami, w tym w akcje spółek giełdowych, na rzecz papierów dłużnych o bezpieczniejszym charakterze, wpłynął na znaczne spadki na giełdach oraz duże wahania cen<sup>18</sup>. Równocześnie nastąpił całkowity niemal zastój na rynku papierów komercyjnych, uważanych dotąd za ekwiwalent gotówki<sup>19</sup>.

Wydarzenia na świecie odbiły się także na sytuacji na polskim rynku finansowym. Wśród najważniejszych bezpośrednich skutków załamania można wskazać przede wszystkim:

- ❖ osłabienie się złotego i jednoczesny spadek obrotów na rynku walutowym<sup>20</sup>;
- ❖ będący konsekwencją powyższego wzrost zobowiązań kredytobiorców zadłużonych z tytułu kredytów nominowanych w walutach obcych;
- ❖ zwiększanie się negatywnych wycen otwartych pozycji klientów banków w zakresie instrumentów pochodnych<sup>21</sup>, co wiązało się z domaganiem się przez

<sup>17</sup> *Ibidem*, s. 56.

<sup>18</sup> M. Konopczak, R. Sieradzki, M. Wiernicki, *Kryzys...*, *op. cit.*, s. 56–57. W dniu bankructwa Lehman Brothers amerykański indeks giełdowy S&P 500 stracił 4,7%. W ciągu kolejnych sześciu miesięcy spadek ten wyniósł aż 40%, przy czym zdarzały się dni, kiedy zniżki osiągały nawet 8%.

<sup>19</sup> G. Siemionczyk, *Od cięcia stóp do działań niekonwencjonalnych*, „Rzeczpospolita” z 19.08.2011 r.

<sup>20</sup> Od połowy września 2008 r. do końca roku wobec dolara i euro o ponad 20%, a więc dużo bardziej niż waluty innych gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej. Należy jednak podkreślić, że owa głęboka deprecjacja złotego (najsilniejsza zresztą od czasu wejścia w życie płynnego mechanizmu kursowego) nie znajdowała uzasadnienia w realnych przepływach kapitałowych polskiego bilansu płatniczego i miała charakter w zdecydowanej części spekulacyjny, wywołany destabilizacją krajowego rynku walutowego wskutek kryzysu finansowego i gospodarczego. Por. M. Konopczak, R. Sieradzki, M. Wiernicki, *Kryzys...*, *op. cit.*, s. 58; *Raport o stabilności systemu finansowego – czerwiec 2008 r.*, NBP, Warszawa 2008, s. 25; I. Pyka, *Bank centralny na współczesnym rynku pieniężnym*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 165 i 168.

<sup>21</sup> Największe problemy w tym zakresie wiązały się z opcjami walutowymi i strukturami opcyjnymi (szczególnie tymi asymetrycznie ekspozującymi klientów na ryzyko), transakcjami typu forward i CIRS. Por. I. Pyka, *Bank...*, *op. cit.*, s. 172; A. Boczkowski, A. Borys, *W firmach tyka kolejna bomba*, „Puls Biznesu” z 27.01.2009 r.; M. Kącki, *Ofiary kredytu w jenach: krew zaczyna płynąć o drugiej w nocy*, „Gazeta Wyborcza, Duży Format” z 17.02.2009 r.

instytucje finansowe zwiększania depozytów zabezpieczających (*margin call*), albo też zamykaniem takich pozycji z jednoczesną realizacją strat po stronie klientów<sup>22</sup>;

- ❖ dynamiczne wahania na rynkach akcji i obligacji skarbowych<sup>23</sup>;
- ❖ ryzyko spadku zatrudnienia i ograniczenia nakładów przedsiębiorstw na rozwój, a w konsekwencji samopogłębianie się mechanizmów sprzyjających kryzysowi<sup>24</sup> oraz transfer zaburzeń poprzez rynek kapitałowy na kolejne gospodarki<sup>25</sup>.

Zaburzenia na rynkach finansowych, pomimo stosunkowo słabszych negatywnych skutków dla gospodarki polskiej, miały swoje konsekwencje także dla płynności banków krajowych. Transfer nastąpił głównie za sprawą powiązanych z sobą tzw. kanałów właścicielskich oraz zaufania. Pierwszy wynikał ze struktury właścicielskiej polskiego sektora bankowego, kontrolowanego w większości przez zagraniczne instytucje finansowe, szybciej i w większym stopniu dotknięte skutkami załamania się rynków finansowych. Drugi z kolei (pośrednio zresztą związany z pierwszym) wiązał się z niepewnością uczestników rynku międzybankowego co do struktury i jakości aktywów pozostałych banków oraz niemożności przewidzenia zachowań spółek-matek w odniesieniu do krajowych instytucji podporządkowanych. Spadło też zaufanie samych klientów do banków, co przejawiało się wycofywaniem depozytów<sup>26</sup> (przejście od preferencji zysków do preferencji bezpieczeństwa, zarówno w odniesieniu do oszczędności gospodarstw domowych, jak

<sup>22</sup> Takie działania banków były często wymuszone posiadaniem przez nie zobowiązań wobec zagranicznych instytucji – podmiotów dominujących, z którymi często banki krajowe zawierały transakcje odwrotne (tzw. *back-to-back hedging*), a więc tak naprawdę były jedynie pośrednikami w transakcjach pochodnych. Warto zaznaczyć także, że duża część klientów instytucjonalnych zawierała transakcje pochodne w skali niemającej związku z ich rzeczywistymi przepływami walutowymi, *de facto* spekulując tym samym w nadziei na wzmocnienie złotego. Jak się okazało, ekspozycje takie przekraczały niekiedy przynajmniej kilkakrotnie faktyczne przepływy nominałowe w walutach obcych, a zdarzało się, że te same strumienie były zabezpieczone w kilku różnych instytucjach, co dodatkowo zwielokrotniało negatywne skutki tego typu działań. Zdarzały się też sytuacje zawierania walutowych transakcji pochodnych przez klientów (głównie instytucjonalnych), którzy nie posiadali w ogóle obrotu walutowego (czy to po stronie przychodowej czy też kosztowej) lub też waluty instrumentów i przepływów z tytułu prowadzonej działalności były różne – było to jedynie źródłem potencjalnego dodatkowego przychodu, a wskutek gwałtownego odwrócenia trendu na rynku walutowym, okazało się być jednak rzeczywistą stratą. Por. M. Konopczak, R. Sieradzki, M. Wiernicki, *Kryzys...*, *op. cit.*, s. 58; *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2008 r.*, P. Sobolewski, D. Tymoczko (red.), NBP, Warszawa 2009, s. 355.

<sup>23</sup> W czwartym kwartale roku na warszawskiej GPW pojawiły się duże spadki, którym towarzyszył wzrost rentowności obligacji Skarbu Państwa na skutek znacznego odpływu kapitału zagranicznego. Por. M. Konopczak, R. Sieradzki, M. Wiernicki, *Kryzys...*, *op. cit.*, s. 57.

<sup>24</sup> Por. C. Wójcik, *Co z drugą falą kryzysu?*, „Rzeczpospolita” z 26.08.2011 r.

<sup>25</sup> Należy jednak zaznaczyć, że na tle innych państw europejskich polska gospodarka znacznie słabiej odczuła zaburzenia światowe. Por. dane GUS.

<sup>26</sup> Por. *Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego*, NBP, Warszawa 2009, s. 29 i *Raport o stabilności systemu finansowego – czerwiec 2009 r.*, NBP, Warszawa 2009, s. 10.



i przedsiębiorstw)<sup>27</sup>. Reakcją banków na ograniczone zaufanie względem samych siebie oraz sposobem na poradzenie sobie ze spłynięciem rynku międzybankowego było m.in. utrzymywanie wyższych stanów środków na rachunkach w NBP oraz wzrost gotówki w obiegu<sup>28</sup>, chociaż ze względu na wzrost niestabilności depozytów i zwiększenie ich transferów pomiędzy bankami środki te nie mogły zostać przeznaczone na rozwój akcji kredytowej<sup>29</sup>.

## 2. PROBLEMATYKA LUKI FINANSOWANIA I DZIAŁANIA ANTYKRYZYSOWE NBP

Nieco więcej uwagi trzeba poświęcić konsekwencjom opisanych zaburzeń dla polskiego systemu bankowego, jako sfery gospodarki szczególnie narażonej na skutki trudności wskazanych w poprzednim punkcie. Należy tutaj skupić się na sytuacji płynnościowej sektora bankowego, zwłaszcza z perspektywy zagadnienia luki<sup>30</sup>.

Jako że przed pojawieniem się kryzysu, ze względu na lata pozytywnej koniunktury, także w Polsce rosło zainteresowanie pozadepozytowymi formami oszczędzania<sup>31</sup>, skutek takiej struktury oszczędności, w zestawieniu ze wspomnianą również

<sup>27</sup> J. Wiśniewski, *Wpływ światowego kryzysu finansowego 2007–2008 na akcję kredytową w Polsce – wstępna ocena*, [w:] P. Karpuś, J. Węclawski (red.), *Rynek finansowy w erze zawirowań*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2009, s. 93.

<sup>28</sup> Gotówka w obiegu wzrosła w samym tylko październiku 2008 r. o ponad 10% (do kwoty ponad 100 mld zł), a z kolei stan środków na rachunkach banków w NBP aż o 47% (do ponad 27 mld zł). Kolejne miesiące były również wzrostowe w stosunku do analogicznych okresów w latach ubiegłych. Por. *Pieniądz rezerwowy i czynniki jego kreacji*, [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl) i *Raport. Instrumenty polityki pieniężnej Narodowego Banku Polskiego w 2008 roku. Płynność sektora bankowego*, NBP, Warszawa 2009, s. 12.

<sup>29</sup> J. Wiśniewski, *Wpływ...*, *op. cit.*, s. 93. Więcej o kanałach transmisji zaburzeń do polskiego sektora bankowego patrz *Polska wobec światowego...*, *op. cit.*, s. 25.

<sup>30</sup> Luka finansowania jest różnicą pomiędzy sumą kredytów udzielonych przez bank sektorowi niefinansowemu, rządowemu i samorządowemu a sumą depozytów przyjętych od tych sektorów. Co do zasady – wyraża się ją jako procent wartości kredytów. Luka dodatnia oznacza, że kwota zapadalnych aktywów (udzielonych kredytów) w danym terminie jest wyższa od kwoty wymagalnych pasywów. Sytuację odwrotną, a więc przewyższenie salda pasywów w danym przedziale płatności saldem aktywów, nazywa się luką ujemną. Luka finansowania dotycząca krótkoterminowych aktywów i pasywów banku to luka płynności. Por. *Raport o stabilności systemu finansowego – czerwiec 2008 r.*, *op. cit.*, s. 116; B. Gruszka, *Ryzyko płynności*, [w:] W.L. Jaworski, Z. Zawadzka (red.), *Bankowość. Podręcznik akademicki*, Poltext, Warszawa 2002, s. 727; M. Zajder, *Zmiany...*, *op. cit.*, s. 88.

<sup>31</sup> W ciągu całego 2007 r. depozyty w bankach (i SKOK-ach) wzrosły o nieco ponad 10% (przy takim samym wzroście zainteresowania akcjami i trzykrotnie wyższym wzroście zainteresowania aktywami funduszy inwestycyjnych). *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej w 2007 r.*, *op. cit.*, s. 38.

wysoką dynamiką kredytów, został odnotowany już na koniec czerwca 2007 r., kiedy to relacja kredytów do depozytów sektora niefinansowego wzrosła o 12,5%. Tym samym suma udzielonych kredytów przewyższyła saldo zgromadzonych depozytów (relacja kredyty do depozytów większa od 1). Większość banków stale utrzymywała jednak wysokie zasoby papierów wartościowych o dużym stopniu płynności, co gwarantowało możliwość szybkiego bezpośredniego pozyskania środków na akcję kredytową lub na regulowanie swoich bieżących zobowiązań.

Ostatecznie w całym 2007 r. udzielono o 44 mld zł kredytów więcej niż przyjęto depozytów. Trzeba jednak zauważyć, że był to stan na koniec roku, a pamiętać należy jeszcze o oczekujących uruchomieniach transz kredytów z tytułu wcześniej podpisanych już umów (np. kredytów inwestycyjnych). Luka dodatnia pojawiła się zatem po raz pierwszy w skali całego sektora bankowego. Zjawisko to było co prawda w dalszym ciągu hamowane poprzez stopniowy powrót zainteresowania gospodarstw domowych depozytami bankowymi (należy pamiętać o dużych wahaniami na GPW od połowy roku), ale problem luki finansowania stał się faktem<sup>32</sup>. Trzeba zaznaczyć, że w omawianym okresie banki zapełniały lukę za pośrednictwem pożyczek na krajowym i zagranicznym rynku międzybankowym, emitując papiery wartościowe, ale także, co szczególnie istotne, pozyskując lokaty od niebankowych instytucji finansowych, co sprawia, że w zagregowanym bilansie krajowych banków zjawisko luki jest w zasadzie niezauważalne aż do końca trzeciego kwartału 2008 r.<sup>33</sup> Do tego czasu, pomimo nie wystąpienia gwałtownych zaburzeń w krajowym systemie finansowym, sytuacja sektora bankowego stopniowo zmieniała się.

Wysoki udział zasilania wewnątrzgrupowego w bankach w kontekście ich struktury własnościowej i dominacji finansowania krótkoterminowego ze strony zagranicznych banków-matek wobec sygnałów płynących ze świata<sup>34</sup> oraz przy spadku depozytów krajowych, prowadziły do wzrostu zapotrzebowania na płynność. Już w IV kwartale 2007 r. (nawet z uwzględnieniem corocznych wahań sezonowych) zaobserwowano spadek popytu na tak popularne do tej pory bony pieniężne NBP. W pierwszej kolejności wzrosło zatem zapotrzebowanie na „krótki” pieniądz, ze względu na ograniczenie płynności operacyjnej. Zwiększyły się tym samym ponadprzeciętnie wahania stóp na rynku międzybankowym<sup>35</sup>.

Mimo tych zdarzeń polski rynek pieniężny funkcjonował bez poważniejszych zakłóceń. Stało się tak, ponieważ nie występowały żadne bezpośrednie ekspozycje banków krajowych na rynek kredytów hipotecznych segmentu *subprime*, jednak

<sup>32</sup> *Raport o stabilności systemu finansowego – czerwiec 2008 r., op. cit., s. 60.*

<sup>33</sup> *Por. Raport o stabilności systemu finansowego – czerwiec 2009 r., op. cit., s. 57–58 i Biuletyn informacyjny 1/2011, NBP, Warszawa 2011, s. 45–47.*

<sup>34</sup> *Zob. G. Ancyparowicz, Polski sektor bankowy na tle nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej, [w:] P. Karpus, J. Węclawski (red.), Rynek finansowy w erze zawirowań, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2009, s. 360.*

<sup>35</sup> *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej w 2007 r., op. cit., s. 19–21.*

narastająca w ciągu 2007 r. dodatnia luka finansowania w naturalny sposób zwiększała koszt pozyskiwania dodatkowej płynności<sup>36</sup>. Co więcej, wzrost konkurencji pomiędzy bankami (wobec korzystnej dotąd koniunktury rynkowej i jej perspektyw) prowadził sukcesywnie do coraz agresywniejszych obniżek cen usług bankowych. Spadki te musiały w jakiś sposób zostać zrekomensowane, aby było możliwe utrzymanie marż bankowych lub, gdy stało się to nieosiągalne, przynajmniej możliwie najefektywniejsze alokowanie bazy fundingowej. Taką efektywność można było osiągnąć na różne sposoby, m.in. poprzez ograniczanie kosztów działalności, ale także poprzez przejście na finansowanie krótkoterminowe, a więc dużo tańsze od bezpiecznego, czyli też droższego, pozyskiwania kapitałów długoterminowych. W sytuacji utrzymujących się pozytywnych trendów rynkowych taka struktura terminowa aktywów i pasywów wydawała się nie zagrażać płynności i wypłacalności banków. Dawała za to możliwość skuteczniejszego konkurowania na rynku usług bankowych.

Powyższe tendencje były widoczne od początku 2008 r. Z jednej strony, w związku ze spadkami cen akcji na GPW, część inwestorów, w szczególności indywidualnych, przeniosła swoje środki z powrotem na depozyty bankowe<sup>37</sup>. Z drugiej jednak, pomimo wyhamowania na początku roku tempa narastania luki dodatniej, jej problem dotknął większą liczbę banków, które do tej pory opierały się temu zjawisku. Jednocześnie, na podstawie dalszego wzrostu wartości portfeli kredytowych, największe banki krajowe zbliżyły się do luki równej zero, co oznaczało wyczerpywanie się możliwości pozyskiwania płynnych środków na rynku międzybankowym<sup>38</sup>. Rysunek 1 przedstawia kształtowanie się zjawiska luki finansowej począwszy od 2007 r. aż do końca 2010 r. Punkt przecięcia krzywych widoczny na przełomie trzeciego i czwartego kwartału 2008 r. oznacza moment pojawienia się dodatniej luki finansowania, nie pokrytej pożyczkami od podmiotów krajowych lub zagranicznych, tak jak to miało miejsce wcześniej.

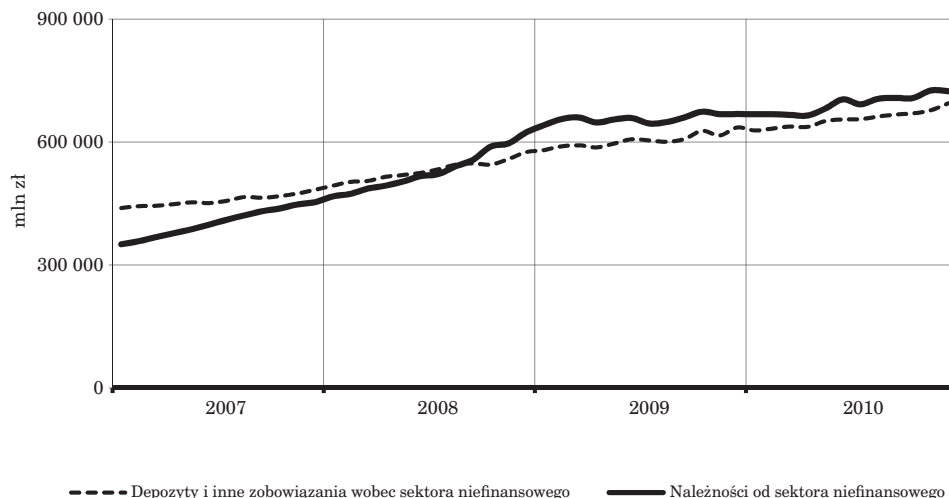
---

<sup>36</sup> M. Konopczak, R. Sieradzki, M. Wiernicki, *Kryzys...*, op. cit., s. 56.

<sup>37</sup> *Ibidem*, s. 60.

<sup>38</sup> *Przegląd stabilności systemu finansowego – październik 2008 r.*, J. Osiński, P. Szpunar, D. Tymoczko (red.), NBP, Warszawa 2008, s. 31.

**Rysunek 1. Kształtowanie się w zagregowanym bilansie banków krajowych należności i zobowiązań wobec sektora niefinansowego w latach 2007–2010**



Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów NBP.

W związku z powyższą sytuacją kilkanaście banków zapowiedziało emisję obligacji w celu pozyskania środków na niezakłóconą akcję kredytową. Jak się jednak okazało, w sumie pozyskano tą drogą znacznie mniej środków niż w latach 2006 czy 2007. Problem ten został wzmocniony stosunkowo słabymi ratingami zewnętrznymi polskich banków i ryzykiem pogorszenia się ocen ich zagranicznych podmiotów dominujących<sup>39</sup>. Podobnie jak za granicą, także w kraju niestabilność rynku międzybankowego pogłębiał **kryzys zaufania**<sup>40</sup>.

Trzeba przyznać, że połączenie problemów z wzajemnym zaufaniem instytucji finansowych na rynku z uzależnieniem w zasadzie od zewnętrznych źródeł finansowania na skutek narastania luki dodatkowo stanowiło poważne wyzwanie dla banków w drugiej połowie 2008 r. Rynek międzybankowy stanowił źródło finansowania jedynie w ramach transakcji o najkrótszych terminach (transakcje O/N) i to głównie z pomocą banku centralnego. Na rynku wybuchła „wojna depozyto-

<sup>39</sup> *Ibidem.*

<sup>40</sup> Dobrą ilustracją skali problemu jest ówczesna sytuacja na rynku pożyczek jednodniowych – mniej więcej do połowy września 2008 r. dzienne obroty wynosiły tam średnio 3,5 mld zł. Pod koniec października wielkość ta skurczyła się do nieco ponad 1 mld zł, a 28 listopada wyniosła zaledwie 180 mln zł. Warto dodać, że stawka WIBOR, stanowiąca do tej pory koszt pozyskania kapitału, stała się *de facto* stawką martwą. Banki, kalkulując ryzyko, pożyczaly sobie pieniądze nawet po cenie przekraczającej 10% p. a., co było do tej pory niespotykane. Por. Ł. Wilkowiec, *NBP skutecznie walczył z kryzysem*, „Rzeczpospolita” z 19.08.2011 r.

wa”. Dużym problemem było też niedopasowanie umownych terminów płatności aktywów i pasywów<sup>41</sup>. Stało się to widoczne zwłaszcza w odniesieniu do krótkich terminów (wysoka luka ujemna w zakresie płatności poniżej 1 miesiąca), przy czym najwyższy dodatni poziom luki dodatniej występował w przedziałach płatności od 1 roku do 20 lat – świadczy to o niezbilansowanej strukturze terminowej aktywów i pasywów sektora bankowego, a tym samym o zaburzeniu zdolności do realizacji przez banki funkcji związanej z dostosowywaniem struktury popytu na pieniądź z jego podażą (transformacja terminów)<sup>42</sup>.

Problem luki płynności był jednak związany nie tylko z brakiem stabilnych źródeł finansowania. Bardzo ważną kwestią była także **struktura walutowa** aktywów banków. Jak wiadomo – im większy udział w portfelu kredytowym ekspozycji nominowanych w walutach obcych, tym większe ryzyko wahań wartości poszczególnych grup aktywów. Może to oznaczać niekontrolowane zwiększanie się dodatniej luki finansowania, tak jak stało się to w Polsce wskutek gwałtownej deprecjacji złotego. Problem był na tyle poważny, że na koniec 2008 r. relacja kredytów do depozytów w niektórych bankach krajowych osiągnęła 130%<sup>43</sup>.

W związku z pokrótce wskazanymi problemami, z jakimi zetknął się krajowy rynek finansowy, jeszcze jesienią 2008 r. (14 października) został ogłoszony przez NBP *Pakiet zaufania*, który później włączono do rządowego *Planu stabilności i rozwoju*, sformułowanego w kolejnym miesiącu, tj. 30 listopada 2008 r. Poprzez podjęte środki NBP wypełnił tym samym funkcję banku banków, gwarantując jednocześnie bezpieczeństwo sektora bankowego i sprzyjając stabilności systemu finansowego w Polsce<sup>44</sup>.

*Pakiet zaufania* NBP, jak sama nazwa wskazuje, miał na celu przede wszystkim zwiększenie zaufania pomiędzy bankami<sup>45</sup> i przewidywał dwie podstawowe kategorie działań. Pierwsza z nich to **działania ukierunkowane na ograniczenie ryzyka** wynikającego z zaburzeń funkcjonowania międzybankowych rynków finansowych (głównie ryzyka płynności). Sprowadzały się one głównie do prowadzenia operacji *repo* oraz *swapów* walutowych, szczególnie oczekiwanych przez

<sup>41</sup> Por. M. Pronobis, *Reakcja Narodowego Banku Polskiego na kryzys w polskim sektorze bankowym*, [w:] S. Antkiewicz, M. Pronobis (red.), *Gospodarka w warunkach kryzysu*, CeDeWu, pl, Warszawa 2009, s. 108–109.

<sup>42</sup> Więcej zob. *Raport o sytuacji banków w 2008 roku*, A. Kotowicz (red.), Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009, s. 65–66.

<sup>43</sup> Tak było np. w Kredyt Banku. Por. K. Zatoński, *Złe aktywa już obciążą banki*, „Puls Biznesu” z 13.02.2009 r. Dla porównania, relacja ta dla całej Islandii na koniec 2008 r. wyniosła 400%! Za: K. Wołowicz, *Ryzyko wzrosło, ale pozostaje umiarkowane*, „Parkiet” z 18.04.2009 r.

<sup>44</sup> W. Przybylska-Kapuścińska, *Działania NBP i polityki pieniężnej w warunkach kryzysu finansowego*, [w:] P. Karpuś, J. Węclawski (red.), *Rynek finansowy w erze zawirowań*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2009, s. 45.

<sup>45</sup> *Pakiet zaufania NBP*, „Gazeta Wyborcza” z 13.10.2008 r.

banki w tamtym okresie<sup>46</sup>. Drugą kategorię stanowiły **rozwiązania dotyczące zasilania w płynność konkretnych banków**. Wiązało się z tym m.in. rozszerzenie zakresu aktywów akceptowanych jako zabezpieczenie transakcji pomiędzy bankami a NBP oraz zmniejszenie *haircutu* cenowego<sup>47</sup>.

Podjęte przez NBP działania, zmierzające do poprawy stabilności polskiego systemu bankowego, skupiły się na realizacji trzech zasadniczych celów – sprowadzały się do umożliwienia bankom pozyskania środków walutowych oraz złotych na okresy dłuższe od tych oferowanych przez rynek międzybankowy, a także zwiększenia możliwości uzyskania płynności w polskiej walucie poprzez zwiększenie możliwości zabezpieczenia transakcji z bankiem centralnym<sup>48</sup>. Trzeba stwierdzić, że przedstawiciele sektora bankowego pozytywnie ocenili wprowadzenie powyższych udogodnień, chociaż pojawiały się także głosy krytyczne.

W ramach działań realizowanych na rzecz utrzymania akcji kredytowej NBP rozluźnił prowadzoną politykę pieniężną poprzez **obniżki stóp procentowych**. Łącznie w okresie od publikacji *Pakietu zaufania* do połowy 2009 r. stopa referencyjna została obniżona aż o 250 p.b., co przełożyło się na spadek stopy WIBOR 3M o 246 p.b.<sup>49</sup> Wpłynęło to tym samym na istotne obniżenie kosztów obsługi udzielonych w polskiej walucie kredytów hipotecznych, których duży udział jest uzależniony od tej właśnie podstawy oprocentowania. Obniżki stóp procentowych w Polsce wpisały się tym razem w tendencje globalne polegające na cięciu stóp przez inne banki centralne<sup>50</sup> i są w tym przypadku także dobrym przykładem działań NBP mających na celu sprzyjanie wzrostowi gospodarczemu kraju, przy utrzymaniu braku ingerencji w główny cel polityki pieniężnej, jakim jest względna stabilność cen (niska inflacja).

<sup>46</sup> E. Więclaw, *Startuje „Pakiet zaufania” NBP*, „Rzeczpospolita” z 17.10.2008 r.

<sup>47</sup> *Haircut* to ustalany przez NBP wskaźnik pomniejszenia wartości rynkowej albo nominalnej papierów wartościowych będących przedmiotem np. transakcji *repo*, stanowiący w czasie obowiązywania transakcji zabezpieczenie przed ryzykiem finansowym. Por.: Uchwała nr 29/2009 Zarządu Narodowego Banku Polskiego z dn. 16 kwietnia 2009 r. zmieniająca uchwałę w sprawie wprowadzenia „Regulaminu prowadzenia przez Narodowy Bank Polski rachunków i kont depozytowych papierów wartościowych oraz obsługi operacji na papierach wartościowych i ich rejestracji na rachunkach i kontach depozytowych tych papierów”, Dz. Urz. NBP 2009, nr 7. Zob. także: *Polska wobec światowego kryzysu...*, *op. cit.*, s. 38 oraz *Raport o sytuacji banków w 2008 roku*, *op. cit.*, s. 32.

<sup>48</sup> M. Pronobis, *Reakcja Narodowego Banku Polskiego...*, *op. cit.*, s. 110.

<sup>49</sup> *Polska wobec światowego kryzysu...*, *op. cit.*, s. 94. Zob. też *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej na rok 2008*, NBP, Warszawa 2009, s. 14–18 i 21–22.

<sup>50</sup> Por. *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej na rok 2008*, *op. cit.*, s. 7 i *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej na rok 2007*, *op. cit.*, s. 7.

### 3. CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE PŁYNNOŚĆ POLSKIEGO SEKTORA BANKOWEGO W LATACH ZAŁAMANIA GOSPODARCZEGO

Przed przejściem do przebiegu polityki otwartego rynku w latach 2007–2010, a więc w okresie, który obejmuje światowy kryzys finansowy, warto najpierw nieco uwagi poświęcić czynnikom kształtującym płynność polskiego sektora bankowego. Tabela 1 przedstawia najważniejsze czynniki kształtujące płynność polskiego sektora bankowego w omawianych latach.

**Tabela 1. Najważniejsze źródła płynności sektora bankowego w Polsce w latach 2007–2010**

<b>Zwiększające</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Wpłata zysku NBP do budżetu państwa				
Spadek depozytów budżetowych w NBP				
Wypłata dyskonta od bonów pieniężnych NBP				
Wypłata odsetek od obligacji NBP				
Wypłata odsetek od rezerwy obowiązkowej				
Skup walut netto przez NBP				
Zmniejszenie rezerwy obowiązkowej				
Spadek pieniądza gotówkowego w obiegu				
Wykup obligacji od banków				
Pozostałe pozycje (netto)				
<b>Zmniejszające</b>				
Sprzedż obligacji NBP				
Wzrost depozytu na koniec dnia				
Wzrost salda depozytów budżetowych w NBP				
Wykup obligacji skarbowych nominowanych w USD				
Splata/spadek wykorzystania kredytów refinansowych przez banki				
Zwiększenie rezerwy obowiązkowej				
Przyrost pieniądza gotówkowego w obiegu				
Transakcje z PKO BP S.A.				

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów NBP.

Przede wszystkim należy stwierdzić, że w latach 2007–2010 na kształtowanie się płynności sektorowej wpływ miały czynniki autonomiczne, a więc niezależne od banku centralnego. Co więcej, pomimo zaburzeń obserwowanych na rynkach światowych, ale także widocznych w kraju przez wszystkie te lata w sektorze bankowym utrzymywała się nadpłynność. Występowały wahania jej struktury, rynek międzybankowy notował znaczne obniżenie płynności, wykorzystywane były także operacje zasilające, ale pomimo tego, saldo płynności stale wykazywało znak dodatni.

Warto zauważyć, że w omawianym okresie, po wzrostowych latach 2005–2006, kiedy to głównie za sprawą skupu walut netto, ale także wysokich wpłat z zysku NBP do budżetu, nadpłynność sektorowa wzrastała, rok 2007 przyniósł jej spadek o kwotę 456 mln zł<sup>51</sup>. Zmniejszenie było dość nieznaczne i w głównej mierze przyczynił się do niego przyrost pieniądza gotówkowego w obiegu (11,5 mld zł), choć w ciągu roku dynamika wzrostu tej wielkości stopniowo malała. Nie bez znaczenia były także takie pozycje jak zwiększenie rezerwy obowiązkowej banków (prawie 2,8 mld zł) oraz pozostałe: wzrost depozytu na koniec dnia (0,9 mld zł) i spadek wykorzystania kredytów refinansowych przez banki (niespełna 0,4 mld zł). Działanie przeciwne miał z kolei przede wszystkim, kontynuowany przez NBP w ramach realizacji wypłat środków pomocowych UE, skup walut netto, który średniorocznie zwiększył płynność o 6,3 mld zł. Poza tym istotne okazały się także, jak co roku, wpłata zysku NBP do budżetu państwa (prawie 1,7 mld zł) oraz inne pozycje (szczególnie spadek depozytów budżetowych oraz wypłaty odsetek i dyskonta od instrumentów NBP), które łącznie zwiększały płynność o 2,4 mld zł<sup>52</sup>.

W zasadzie można przyjąć, że kryzys na rynku amerykańskich pożyczek *sub-prime* nie miał istotnego wpływu na skalę nadpłynności polskich banków, chociaż relatywnie duży wzrost gotówki w obiegu (11,5 mld zł wobec 9,2 mld rok wcześniej) może sugerować raczej jego znaczenie behawioralne – skłonność do utrzymywania wyższych środków na rachunkach bieżących w celu pozostawienia większej rezerwy płynności. Z drugiej jednak strony, słabnąca dynamika przyrostów w ciągu roku nasuwa przypuszczenie o wzmacniającym się efekcie odpływu gotówki na rzecz bezgotówkowych rozliczeń oraz wzroście zainteresowania ofertą rachunków oszczędnościowych dla osób fizycznych i dążeniu do ograniczania kosztów alternatywnych utrzymywania gotówki na rzecz tego typu elastycznych form lokowania nadwyżek<sup>53</sup> – czynników nie związanych z destabilizacją rynkową.

<sup>51</sup> Por. *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej na rok 2007*, op. cit., s. 18.

<sup>52</sup> *Ibidem* i *Raport. Instrumenty polityki pieniężnej Narodowego Banku Polskiego w 2007 roku. Płynność sektora bankowego*, NBP, Warszawa 2008, s. 9–17.

<sup>53</sup> *Raport. Instrumenty polityki pieniężnej Narodowego Banku Polskiego w 2007 roku...*, op. cit., s. 11 i 29.



Po relatywnie spokojnym roku dla sytuacji płynnościowej w kraju, w 2008 r. NBP spodziewał się także ograniczenia zjawiska nadpłynności, głównie wskutek dalszego przyrostu pieniądza gotówkowego w obiegu, przy utrzymaniu na dotychczasowym poziomie napływu do Polski środków z UE<sup>54</sup>. W zasadzie, gdyby nie pojawienie się drugiej „fali” kryzysu finansowego, cel ten z dużym prawdopodobieństwem zostałby zrealizowany, jednak zaburzenia, które w drugiej połowie roku objęły cały świat, spowodowały komplikacje sytuacji płynnościowej. Wpłynęła na to wspomniana niechęć banków krajowych do udzielania niezabezpieczonych pożyczek oraz ograniczenie wzajemnych limitów kredytowych. Banki zainteresowane były bardziej utrzymywaniem wolnych rezerw na rachunkach bieżących w banku centralnym lub też wykorzystywały aktywnie depozyt na koniec dnia<sup>55</sup>. Potwierdza to trudności w ocenie zapotrzebowania na płynność w krótkich okresach. Niepewność okazała się na tyle istotna, że dążenie do zapewnienia sobie płynności bieżącej stało się ważniejsze od kosztów alternatywnych utrzymywania „niezarabiających na siebie” rezerw płynności możliwych do natychmiastowego uruchomienia.

W sumie w całym 2008 r. poziom krótkoterminowej płynności sektora bankowego wyniósł niespełna 11 mld zł, zmniejszając się o 8,9 mld zł. Pomimo dynamicznej sytuacji rynkowej i nieoczekiwanych wcześniej warunków funkcjonowania sektora bankowego, to właśnie spodziewany wzrost pieniądza gotówkowego w obiegu o 16,3 mld zł (średniorocznie o 11,5 mld zł) przyczynił się najbardziej do ograniczenia tego zjawiska. Główną przyczyną to październikowe masowe wypłaty gotówki z banków (w sumie aż 8 mld zł w ciągu zaledwie 6 dni)<sup>56</sup>. Warto dodać, że w czwartym kwartale roku było to nominalnie ponad 11,1 mld zł. Równie duże znaczenie miał przyrost poziomu depozytów w bankach (pamiętna „wojna depozytowa”, szczególnie odczuwalna zwłaszcza pod koniec grudnia), który zresztą spowodował także wzrost rezerwy obowiązkowej w ostatnich trzech miesiącach 2008 r. i dalsze ograniczenie płynności o niemal 3,2 mld zł. Nie bez znaczenia pozostało także wspomniane zwiększone wykorzystanie przez banki depozytu na koniec dnia, co wpłynęło na zmniejszenie płynności o kolejne prawie 0,9 mld zł<sup>57</sup>.

Tak naprawdę trudno ocenić, jak silny wpływ na płynność mierzoną tradycyjnie skalą operacji otwartego rynku wywołały zaburzenia na rynkach finansowych. Z jednej bowiem strony widoczne było nasilenie oddziaływania czynników ograniczających płynność, z drugiej zaś, prowadzone były operacje typu *repo*, w których NBP zasilił rynek łącznie w ponad 2,1 mld zł dodatkowej płynności. Jednocześnie ze względu na zwiększenie środków na rachunkach rezerwy obowiązkowej, wyższa niż

<sup>54</sup> *Założenia polityki pieniężnej na rok 2008*, NBP, Warszawa 2007, s. 10.

<sup>55</sup> *Raport. Instrumenty polityki pieniężnej Narodowego Banku Polskiego w 2008 roku...*, op. cit., s. 10.

<sup>56</sup> *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej na rok 2008*, op. cit., s. 20.

<sup>57</sup> *Raport. Instrumenty polityki pieniężnej Narodowego Banku Polskiego w 2008 roku...*, op. cit., s. 10–11.

w latach ubiegłych była także wypłata odsetek z tego tytułu (dodatkowe 0,8 mld zł płynności). Istotne znaczenie miały także takie czynniki jak spadek depozytów złotych sektora publicznego (zwiększenie płynności o blisko 5 mld zł) i pozostałe pozycje, obejmujące wypłatę odsetek od obligacji NBP, lokat terminowych Ministerstwa Finansów w NBP, czy dyskonta od bonów pieniężnych (łącznie zasilenie sektora w 2,2 mld zł). Płynnościowe oddziaływanie skupu walut netto przez bank centralny okazało się zgodne z oczekiwaniami i zbliżone do 2007 r. – niespełna 6,4 mld zł<sup>58</sup>.

Po dwóch latach względnej stabilizacji sytuacji płynnościowej (2007–2008), co paradoksalnie nastąpiło w okresie największego nasilenia zaburzeń i niepewności na rynkach finansowych w ujęciu globalnym, kolejne dwa lata przyniosły sukcesywny przyrost skali nadpłynności w polskim sektorze bankowym. W 2009 r. zjawisko to zwiększyło się o niemal 13 mld zł. Tym razem, oprócz czynników autonomicznych – głównie skup walut netto i przyrost gotówki w obiegu (dodatkowo odpowiednio: 21,4 i niemal 1,5 mld zł), przyczyniły się do tego działania banku centralnego<sup>59</sup>, co można uznać za dość istotną odmianę w stosunku do lat ubiegłych. W ciągu 2009 r. obniżono bowiem stopę rezerwy obowiązkowej o 0,5 punktu proc., co spowodowało uwolnienie płynności w wysokości 3,3 mld zł. Miało to wpływ na zwiększenie wolnych rezerw banków w ujęciu krótkoterminowym, jednak NBP, w świetle problemów z pozyskiwaniem środków o charakterze długoterminowym, zdecydował także o przedterminowym wykupie obligacji własnych w kwocie nominalnej 7,8 mld zł<sup>60</sup>.

W 2010 r. wzrost nadpłynności sektorowej miał ponownie wyłącznie charakter autonomiczny, jednak znacznie przybrał na sile, wynosząc w sumie prawie 47 mld zł i znacznie przekraczając oczekiwania (wzrost o 15,2 mld zł)<sup>61</sup>. Ponownie najistotniejszy okazał się skup walut netto przez NBP, który zwiększył skalę zjawiska nadpłynności średnio o 40,3 mld zł<sup>62</sup>. Środki pochodziły głównie z przewalutowania wpłat z budżetu UE, głównie w ramach funduszy strukturalnych i Wspólnej Polityki Rolnej<sup>63</sup>. Duże znaczenie miały także wpłata zysku banku centralnego za rok ubiegły do budżetu państwa w kwocie niemal 4 mld zł oraz wypłaty dyskonta od bonów pieniężnych (w sumie dodatkowe 2,6 mld zł). Ograniczające płynność znaczenie miały ponownie wzrost gotówki w obiegu średnio o 3,8 mld zł, a także wzrost poziomu rezerwy obowiązkowej średnio o 2 mld zł<sup>64</sup>.

<sup>58</sup> *Ibidem*, s. 11 i 14.

<sup>59</sup> *Raport roczny 2009*, NBP, Warszawa 2010, s. 40.

<sup>60</sup> *Raport roczny 2009 – płynność sektora bankowego. Instrumenty polityki pieniężnej NBP*, NBP, Warszawa 2010, s. 13.

<sup>61</sup> Por. *Założenia polityki pieniężnej na rok 2010*, NBP, Warszawa 2009, s. 15 i *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej na rok 2010*, NBP, Warszawa 2011, s. 21.

<sup>62</sup> *Raport roczny 2010*, NBP, Warszawa 2011, s. 40.

<sup>63</sup> *Raport roczny 2010. Płynność sektora bankowego. Instrumenty polityki pieniężnej NBP*, NBP, Warszawa 2011, s. 10.

<sup>64</sup> *Raport roczny 2010...*, *op. cit.*, s. 40.

#### 4. PRZEBIEG OPERACJI OTWARTEGO RYNKU NBP W LATACH 2007–2010

Pojawienie się zaburzeń na krajowym rynku finansowym przy utrzymującej się nadpłynności sektorowej, zwłaszcza w kontekście aktywnego stabilizacyjnego podejścia NBP, musiało znaleźć swoje odzwierciedlenie także w zakresie kluczowego narzędzia polityki pieniężnej w sferze kształtowania płynności banków, jakim są operacje otwartego rynku. O ile w 2007 r., ze względu na brak oznak transferu załamania na rynku amerykańskich pożyczek *subprime*, system prowadzenia operacji otwartego rynku nie uległ zmianie (NBP prowadził wyłącznie absorbujące operacje podstawowe, emitując bony pieniężne z 7-dniowym terminem zapadalności – w sumie o wartości nominalnej 997,5 mld zł), o tyle stopniowo pojawiać zaczęło się zjawisko *underbiddingu* (zgłaszanie przez banki znacznie mniejszego popytu w stosunku do ogłaszanej podaży). Nasiliło się ono w listopadzie i grudniu<sup>65</sup>, mając związek z nieco bardziej zachowawczym podejściem banków do utrzymywania wolnych rezerw płynności. Konsekwencją był znaczny wzrost nadpłynności w końcu roku i wzrost zainteresowania depozytem na koniec dnia<sup>66</sup>.

Podobnie było od początku 2008 r., choć wolumeny transakcji stopniowo malały, od października wyraźnie spadło zapotrzebowanie banków na bony, a bank centralny zaprzestał podawania ich podaży (tzw. przetarg bez puli)<sup>67</sup>. Wspomniana zmiana preferencji płynnościowych banków wiązała się głównie z trudnościami w oszacowaniu przez NBP pożądanego przez uczestników rynku warunków płynnościowych<sup>68</sup> – nasilał się *underbidding*, wahały się rynkowe stopy procentowe, nawet o 1–2 mld zł dziennie postępował wzrost pieniądza gotówkowego w obiegu<sup>69</sup>. W sumie w ciągu całego 2008 r. NBP sprzedał bony pieniężne o łącznej wartości 606,4 mld zł, ale ze względu na przedstawione zaburzenia, w listopadzie i grudniu w ramach operacji dostrajających nastąpiła sprzedaż bonów 2- i 3-dniowych<sup>70</sup> (zgodnie z zapowiedzią w *Pakiecie zaufania*, w celu ograniczenia nadwyżki popytu na krótkoterminową płynność nad podażą na rynku międzybankowym i tym samym doprowadzenia do spadku stawki POLONIA). Miało to też zapewnić bardziej elastyczne możliwości regulowania płynności w krótszych terminach wobec nie-

<sup>65</sup> *Raport. Instrumenty polityki pieniężnej Narodowego Banku Polskiego w 2007 roku...*, op. cit., s. 19–20.

<sup>66</sup> *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2007 r...*, op. cit., s. 159–160.

<sup>67</sup> *Raport. Instrumenty polityki pieniężnej Narodowego Banku Polskiego w 2008 roku...*, op. cit., s. 21–22.

<sup>68</sup> *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej na rok 2009*, NBP, Warszawa 2010, s. 19.

<sup>69</sup> *System operacyjny polityki pieniężnej NBP*, NBP, Warszawa 2010, s. 12–13.

<sup>70</sup> *Raport. Instrumenty polityki pieniężnej Narodowego Banku Polskiego w 2008 roku...*, op. cit., s. 21.

chęci banków do zamrażania środków na dłuższe okresy. Jak się jednak okazało, wpływ tych operacji był nieistotny<sup>71</sup>.

Przetargi bez puli były kontynuowane jeszcze na początku 2009 r., jednak w lutym NBP zaczął ponownie ogłaszać wielkość podaży w przetargach na bony 7-dniowe, co tłumaczone jest stopniową stabilizacją sytuacji na krajowym rynku międzybankowym i koniecznością powrotu do aktywnego zarządzania przez bank centralny krótkoterminową płynnością sektora bankowego<sup>72</sup>. W kolejnych dwóch latach sprzedaż bonów pieniężnych zaczęła rosnąć – 2009 r. wyniosła w sumie 1709 mld zł, a w 2010 r. aż 3941 mld zł. W 2010 r. w dalszym ciągu utrzymywał się jednak wysoki poziom niechęci do ryzyka (utrzymujący się *underbidding*) i ciągle skłonność banków do zarządzania płynnością w trybie O/N. Tendencje te wzmacniane były zakładaniem przez Ministerstwo Finansów lokat w bankach z terminami 1-dniowymi, co nie gwarantowało ich odnawiania na dłuższe okresy. Ponownie bardzo duże odchylenia stawki POLONIA od stopy referencyjnej były przyczyną wykorzystania przez NBP w końcu roku dwukrotnie operacji dostrajających, polegających na emisji bonów pieniężnych o 2- i 3-dniowym terminie zapadalności<sup>73</sup>.

Poza operacjami podstawowymi i dostrajającymi NBP od października 2008 r. do października 2010 r. prowadził zasilające transakcje typu *repo* (warunkowego odkupu papierów wartościowych od banków), zwane niekiedy kredytem aukcyjnym<sup>74</sup>. Zostały one wprowadzone w ramach *Pakietu zaufania* w celu ograniczenia ryzyka płynności krótkookresowej i płynności finansowania sektora bankowego<sup>75</sup>. Początkowo miały one 3-miesięczny termin zapadalności<sup>76</sup>, jednak później wydłużono go do 6 miesięcy<sup>77</sup>. Biorąc pod uwagę, że pojawiły się w okresie, kiedy rynek międzybankowy niemal wyłącznie opierał się na transakcjach O/N, ich wprowadzenie, z jednoczesnym rozszerzeniem papierów wartościowych, mogących stanowić ich zabezpieczenie<sup>78</sup>, można uznać za udane dążenie do stworzenia przez NBP „protezy” rynku międzybankowego<sup>79</sup>.

Rysunek 2 obrazuje przebieg operacji otwartego rynku netto w latach 2007–2010, obejmując także transakcje zasilające typu *repo*. Wyraźnie widoczne są wahania w październiku i grudniu 2008 r., kiedy to wystąpiło największe zapotrzebowanie na „pewniejszą płynność” od banku centralnego, a więc z dłuższym niż dostępny na

<sup>71</sup> *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej na rok 2008, op. cit.*, s. 25.

<sup>72</sup> *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej na rok 2009, op. cit.*, s. 19.

<sup>73</sup> *Ibidem*, s. 24.

<sup>74</sup> Zob. np. *Biuletyn...*, *op. cit.*, s. 58.

<sup>75</sup> *Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego, op. cit.*, s. 90.

<sup>76</sup> Jest to pewne uogólnienie, gdyż faktycznie dwie pierwsze transakcje *repo* z 17 i 21 października 2008 r. miały odpowiednio 6- i 14-dniowy termin zapadalności. Transakcje 3-miesięczne rozpoczęto od listopada. Za: *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej na rok 2008, op. cit.*, s. 25.

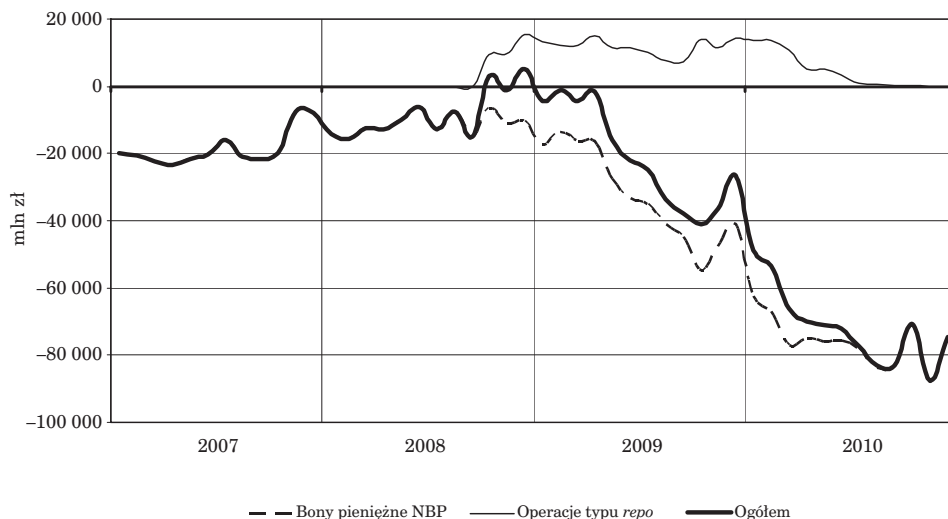
<sup>77</sup> Ł. Wilkiewicz, *Druga odsłona pakietu zaufania NBP*, „Rzeczpospolita” z 01.04.2009 r.

<sup>78</sup> Więcej zob. M. Pronobis, *Reakcja Narodowego Banku Polskiego...*, *op. cit.*, s. 111.

<sup>79</sup> W. Gadomski, *Sukces Skrzyпка i trochę błędów*, „Gazeta Wyborcza” z 25.01.2010 r.

rynku terminem zapadalności. W sumie w 2008 r. przeprowadzonych zostało 6 operacji tego typu, a rynek został zasilony w ten sposób łącznie w płynność o wartości blisko 34,3 mld zł<sup>80</sup>. Należy jednocześnie zauważyć, że właśnie we wspomnianych miesiącach nastąpiła krótkotrwała, ale istotna zmiana znaku płynności sektora bankowego. Według metodologii NBP<sup>81</sup>, wystąpił bowiem niedobór płynności, co od wielu lat było w Polsce zjawiskiem niespotykanym.

**Rysunek 2. Operacje otwartego rynku NBP netto w latach 2007–2010**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Wobec zainteresowania tą formą zasilenia w płynność o terminie dłuższym niż możliwy do osiągnięcia wówczas na rynku międzybankowym, w 2009 r. NBP kontynuował udzielanie bankom kredytu pod zastaw papierów wartościowych w ramach operacji dostrajających w regularnych terminach. Od maja 2009 r. wdrożono też operacje z terminami półrocznymi. Przetargi odbywały się w systemie bez puli i akceptowane były wszystkie oferty, o ile oferowana rentowność nie była niższa od wskazanej ceny minimalnej<sup>82</sup>. W ramach transakcji *repo* w tamtym okresie sektor został zasilony w sumie w środki w kwocie łącznej ponad 129 mld zł<sup>83</sup>.

<sup>80</sup> *Raport. Instrumenty polityki pieniężnej NBP w 2008 roku...*, op. cit., s. 22–23.

<sup>81</sup> W. Przybylska-Kapuścińska, *Operacje otwartego rynku w absorpcji nadpłynności*, [w:] W. Przybylska-Kapuścińska (red.), *Studia z bankowości centralnej*, Zeszyt Naukowy 52, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań, 2005, s. 106–108 i 114–115.

<sup>82</sup> *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej na rok 2009*, op. cit., s. 20.

<sup>83</sup> *Raport roczny 2009 – płynność...*, op. cit., s. 38.

Wobec powolnej, ale jednak postępującej poprawy sytuacji na rynkach finansowych, zainteresowanie kredytem aukcyjnym zaczęło spadać, tym bardziej że nie korzystały z niego banki z dominującym kapitałem zagranicznym<sup>84</sup>. W kwietniu 2010 r. zrezygnowano z oferowania finansowania z terminem 6-miesięcznym. W październiku zaprzestano całkowicie prowadzenia operacji dostrajających w tej formie<sup>85</sup>. Łączna płynność, która trafiła do banków za pośrednictwem transakcji *repo* w 2010 r., wyniosła niemal 54 mld zł.

Zgodnie z tradycyjnie przewidywaną możliwością przeprowadzania operacji otwartego rynku o charakterze strukturalnym<sup>86</sup>, NBP w analizowanym okresie dokonał jednorazowej transakcji tego typu. Odbyla się ona w momencie, kiedy dodatkowa płynność, ze względu na brak możliwości racjonalnej wyceny ryzyka przez banki, była w warunkach rynkowych trudno osiągalna. Transakcja, o której mowa, polegała na wspomnianym już przedterminowym wykupie 10-letnich obligacji NBP sprzedanych bankom w lutym 2002 r., z pierwotnym terminem zapadalności 1 stycznia 2012 r. W sumie rynek został zasilony w ten sposób kwotą 7,8 mld zł. Transakcja została przeprowadzona w styczniu, nie tylko w celu zasilenia w płynność, ale także udostępnienia bankom środków na dodatkową akcję kredytową<sup>87</sup>.

W ramach operacji otwartego rynku, realizując założenia *Pakietu zaufania*, bank centralny jeszcze w 2008 r. zaoferował bankom m.in. transakcje *swapów* walutowych w CHF z terminami 7- i 84-dniowym oraz w USD i EUR z terminem 7-dniowym. W pierwszej połowie 2009 r. terminy te wydłużono do 1 miesiąca<sup>88</sup>. W ramach transakcji walutowych typu *swap* NBP w 2008 r. zasilili system bankowy w płynność w walutach obcych o równowartości 2,1 mld zł. Rok później było to już niemal 11,5 mld zł<sup>89</sup>. Odbłyło się to kosztem równoważnego zmniejszenia płynności w złotych. Pomimo początkowo dużego zainteresowania tego typu transakcjami, wobec stabilizacji na rynku walutowym, od października 2009 r. banki jednak nie wykazywały już popytu na płynność w walutach obcych. Dlatego też od początku 2010 r. NBP zrezygnował z oferty *swapów* dotyczących CHF, a od kwietnia także USD i EUR<sup>90</sup>.

<sup>84</sup> *Raport o stabilności systemu finansowego – lipiec 2010 r.*, P. Szpunar (red.), NBP, Warszawa 2010, s. 19 i 56.

<sup>85</sup> *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej na rok 2010*, op. cit., s. 25.

<sup>86</sup> Zob. np. *Założenia polityki pieniężnej na rok 2010*, op. cit., s. 16.

<sup>87</sup> E. Więclaw, *Pieniądze z obligacji nie zamieniają się w kredyty*, „Rzeczpospolita” z 23.01.2009 r.

<sup>88</sup> W. Przybylska-Kapuścińska, *Działania...*, op. cit., s. 46–47 i 49.

<sup>89</sup> *Raport roczny 2009 – płynność...*, op. cit., s. 10.

<sup>90</sup> *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej na rok 2010*, op. cit., s. 28.

## 5. OCENA SKUTECZNOŚCI DZIAŁAŃ NBP W REGULOWANIU PŁYNNOŚCI POLSKIEGO SEKTORA BANKOWEGO W DOBIE KRYZYSU

Działania podjęte przez NBP w sferze operacji otwartego rynku były jedynie elementem aktywności zarówno samego banku centralnego, jak również Ministerstwa Finansów i Komisji Nadzoru Finansowego<sup>91</sup>. Kryzys zaufania i zaburzenia wywołane w systemie bankowym w jego konsekwencji, spowodowały z jednej strony konieczność reakcji na sygnały rynkowe o wzroście dodatkowej luki finansowania, problemach płynnościowych, zamarcu rynku międzybankowego i gwałtownie zaistniałym braku możliwości pozyskiwania środków na dłuższe terminy, przy utrzymaniu jedynie możliwości finansowania w okresach najkrótszych (poniżej 2 tygodni). Nadwyżki wolnych środków skoncentrowane były jedynie w niewielkiej liczbie banków, przy jednoczesnym znacznym ograniczeniu ich redystrybucji<sup>92</sup>, stąd też tak gwałtowny wzrost dodatkowej luki płynności i trudności w uzupełnieniu pasywów niektórych banków.

Z drugiej strony, po kilku najbardziej niepewnych miesiącach, nastąpił bardzo duży wzrost nadpłynności sektorowej, który tak naprawdę był konsekwencją skumulowania środków, których banki nie chciały przeznaczyć na pożyczki na rynku międzybankowym. Problem ten, w powiązaniu z autonomicznymi źródłami kreacji dodatkowej płynności, powodował nie do końca jasny obraz sytuacji płynnościowej na rynku. Dlatego też zaburzenia płynności sektora bankowego w owym okresie trudno określić jako przejście do stanu niedoboru płynności. Wprawdzie pod koniec 2008 r. pojawiło się dodatnie saldo operacji otwartego rynku netto, co według powszechnie przyjmowanych reguł oznacza odwrócenie sytuacji, jednak było to konsekwencją zastoju w relacjach pożyczkowo-depozytowych pomiędzy bankami, a nie faktycznym brakiem wolnych rezerw. Innymi słowy można stwierdzić, że nie spadła płynność sektora bankowego, a raczej ograniczeniu uległa płynność samego rynku międzybankowego, który przestał być podstawowym (obok depozytów) źródłem pozyskiwania pieniądza na akcję kredytową.

Operacje podstawowe realizowane z wykorzystaniem bonów pieniężnych wypełniły lukę na rynku międzybankowym, dając bankom możliwość alternatywnego w stosunku do rynku lokowania nadwyżek płynności w instrumentach obciążonych ryzykiem bliskim zeru. Równoczesne udostępnienie im dodatkowych operacji typu *repo* oraz *swapów* walutowych stworzyło możliwość zasilenia w środki o dłuższych terminach zarówno w złotych, jak też w walutach obcych. Przeprowadzona na początku 2009 r. operacja strukturalna dała także możliwość uzyskania dodatkowej

<sup>91</sup> M. Konopczak, R. Sieradzki, M. Wiernicki, *Kryzys...*, *op. cit.*, s. 61.

<sup>92</sup> *Raport o stabilności...*, *op. cit.*, s. 20, 30 i 69.

płynności w dłuższym terminie, chociaż zamiar NBP nie został do końca zrealizowany, gdyż nie doprowadziło to do trwałego ożywienia na rynku kredytowym.

Te i inne działania nie przyniosły jednak zakładanych rezultatów. Pomimo poprawy na rynku finansowym, awersja do ryzyka była jeszcze na tyle silna, że od lokat rynkowych znacznie większym zainteresowaniem cieszyły się instrumenty, które wcześniej były mniej popularne (np. depozyt na koniec dnia w NBP<sup>93</sup>), a wahania rynkowych stóp procentowych odbiegały od pożądanych. Skala problemu, jakim był przede wszystkim kryzys zaufania oraz szerzej – gwałtowny wzrost niepewności na całym, nie tylko krajowym, rynku, spowodowała, że konwencjonalne działania władz monetarnych w zakresie wykorzystania instrumentarium polityki pieniężnej do pobudzania akcji kredytowej okazały się w wielu aspektach niewystarczające. Jednak na uwagę zasługuje fakt, że pomimo braku znaczących efektów, nie zdecydowano się na działania, które mogły wpłynąć na spadek niezależności NBP lub ograniczyć zaufanie do tej instytucji.

## Abstract

The genesis of the global financial crisis should be sought a few years before its first symptoms occurred in 2007. The development of the world (and Polish) economy was stable until then. The breakdown of American mortgage loans, and later the fall of Lehman Brothers, started a chain of events leading to the global financial breakdown. The Polish economy experienced this as well but the crisis shook the domestic banking system in particular.

Despite a relatively weaker shock in comparison to other countries, the ownership structure of the Polish banking sector, combined with the crisis of confidence, caused liquidity situation disturbances. The article focuses on the reasons of disturbances of Polish banks issue potential, the progress of the crisis situation emphasizing the atypical liquidity conditions and the activity of the NBP in confronting the destabilization (including open market policy). The summary attempts to assess the Polish central bank's actions regarding control of Polish banking sector liquidity.

**Key words:** global financial crisis, banking sector liquidity, finance gap, open market operations, National Bank of Poland

---

<sup>93</sup> *System operacyjny polityki pieniężnej NBP, op. cit.*, s. 12–13.



## Bibliografia

### Wydawnictwa zwarte

- Ancyparowicz G., *Polski sektor bankowy na tle nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, [w:] P. Karpuś, J. Węclawski (red.), *Rynek finansowy w erze zawirowań*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2009.
- Balcerzak A.P., *Przegląd i wstępna ocena teoretycznych stanowisk dotyczących źródeł globalnego kryzysu gospodarczego*, [w:] S. Antkiewicz, M. Pronobis (red.), *Gospodarka w warunkach kryzysu*, CeDeWu.pl, Warszawa 2009.
- Barro R.J., *Nic świętego. Ekonomiczne idee na nowe Millennium*, CeDeWu.pl, Warszawa 2003.
- Biuletyn Informacyjny 1/2011*, NBP, Warszawa 2011.
- Borowski K., *Kryzys na rynku kredytów subprime i jego skutki*, [w:] J. Nowakowski, T. Famałska (red.), *Stabilność i bezpieczeństwo systemu bankowego*, Difin, Warszawa 2008.
- Golawska-Witkowska G., Rzczycka A., *Kryzys subprime a sytuacja banków komercyjnych w Polsce*, [w:] M. Dylewski (red.), *Ryzyko w finansach i bankowości w warunkach kryzysu gospodarczego*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Nr 29/2010, Wydawnictwo WSB w Poznaniu, Poznań 2010.
- Goodhart C., *Kryzys finansowy i przyszłość systemu finansowego*, Zeszyty BRE Bank – CASE Nr 100, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2009.
- Gruszka B., *Ryzyko płynności*, [w:] W.L. Jaworski, Z. Zawadzka (red.), *Bankowość. Podręcznik akademicki*, Poltext, Warszawa 2002.
- Heffernan S., *Nowoczesna bankowość*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Łaszek J., *Ryzyko rynku nieruchomości w Polsce z perspektywy doświadczeń rynku USA*, [w:] E. Balcerowicz (red.), *Ryzyko rynku nieruchomości*, Zeszyty BRE Bank – CASE Nr 92, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2007.
- Łaszek J., Augustyniak H., Widłak M., *Euro a ryzyko bąbli na rynku nieruchomości mieszkaniowych*, „Materiały i Studia”, nr 238/2009, NBP, Warszawa 2009.
- Moszyński M., *Jakość informacji na rynku finansowym w kontekście kryzysu finansowego*, [w:] B. Polzakiewicz, J. Boehlke (red.), *Zawodność rynku – zawodność państwa – etyka zawodowa. Część 1*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2009.
- Ostałecka A., *Kryzysy bankowe i metody ich przezwycięzania*, Difin, Warszawa 2009.
- Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego*, NBP, Warszawa 2009.
- Pronobis M., *Reakcja Narodowego Banku Polskiego na kryzys w polskim sektorze bankowym*, [w:] S. Antkiewicz, M. Pronobis (red.), *Gospodarka w warunkach kryzysu*, CeDeWu.pl, Warszawa 2009.
- Pruski J., *Banki centralne w obliczu kryzysu na światowych rynkach finansowych – wnioski dla Polski*, [w:] E. Balcerowicz (red.), *Zaburzenia na światowych rynkach a sektor finansowy w Polsce*, Zeszyty BRE Bank – CASE Nr 96, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008.

- Przegląd stabilności systemu finansowego – październik 2008*, J. Osiński, P. Szpunar, D. Tymoczko (red.), NBP, Warszawa 2008.
- Przybylska-Kapuścińska W., *Operacje otwartego rynku w absorpcji nadpłynności*, [w:] W. Przybylska-Kapuścińska (red.), *Studia z bankowości centralnej*, Zeszyt Naukowy 52, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2005.
- Przybylska-Kapuścińska W., *Działania NBP i polityki pieniężnej w warunkach kryzysu finansowego*, [w:] P. Karpuś, J. Węclawski (red.), *Rynek finansowy w erze zawirowań*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2009.
- Pyka I., *Bank centralny na współczesnym rynku pieniężnym*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Raport. Instrumenty polityki pieniężnej Narodowego Banku Polskiego. Płynność sektora bankowego* [2007, 2008], NBP, Warszawa 2008 i 2009.
- Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej*, NBP, Warszawa 2009.
- Raporty o stabilności systemu finansowego* [czerwiec 2008, czerwiec 2009, lipiec 2010 i grudzień 2010], NBP, Warszawa 2008, 2009 i 2010.
- Raport o sytuacji banków w 2008 roku*, A. Kotowicz (red.), Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009.
- Raport roczny* [2009, 2010], NBP, Warszawa 2010 i 2011.
- Raport roczny – płynność sektora bankowego. Instrumenty polityki pieniężnej NBP* [2009, 2010], NBP, Warszawa 2010 i 2011.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce* [2007, 2008], P. Sobolewski, D. Tymoczko (red.), NBP, Warszawa 2008 i 2009.
- Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej* [na lata 2007–2010], NBP, Warszawa 2008–2011.
- System operacyjny polityki pieniężnej NBP*, NBP, Warszawa 2010.
- Świdorski A., *Pochodne i strukturyzowane instrumenty finansowe – „sprawcy” czy „ofiary” kryzysu finansowego*, Working Paper 1/20, Instytut Allerhanda, Kraków 2010.
- Więznowski A., *Monetarne przyczyny kryzysu finansowego w USA 2007/2008*, [w:] M. Noga, K. Stawicka (red.), *Ponadnarodowa i narodowa polityka monetarna na świecie*, CeDeWu.pl, Warszawa 2009.
- Wiśniewski J., *Wpływ światowego kryzysu finansowego 2007–2008 na akcję kredytową w Polsce – wstępna ocena*, [w:] P. Karpuś, J. Węclawski (red.), *Rynek finansowy w erze zawirowań*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2009.
- Zajder M., *Zmiany płynności polskiego sektora bankowego w latach 2007–2008*, [w:] M. Sławińska (red.), *Gospodarka. Technologia. Przedsiębiorstwo*, Studia Doktorantów 9, Wydawnictwo UE w Poznaniu, Poznań 2010.
- Założenia polityki pieniężnej* [na lata 2008 i 2010], NBP, Warszawa 2007 i 2009.

**Artykuły prasowe i okolicznościowe**

- Boczkowski A., Borys A., *W firmach tyka kolejna bomba*, „Puls Biznesu” z 27.01.2009 r.
- Boguszewicz T., *Druga bańka internetowa*, „Rzeczpospolita” z 13.04.2011 r.
- Gadomski W., *Sukces Skrzypka i trochę błędów*, „Gazeta Wyborcza” z 25.01.2010 r.
- Gryniewicz T., *Bańka internetowa, lekcja numer dwa*, „Gazeta Wyborcza” z 21.06.2011 r.
- Kącki M., *Ofiary kredytu w jenach: krew zaczyna płynąć o drugiej w nocy*, „Gazeta Wyborcza, Duży Format” z 17.02.2009 r.
- Konopczak M., Sieradzki R., Wiernicki M., *Kryzys na światowych rynkach finansowych – wpływ na rynek finansowy w Polsce oraz implikacje dla sektora realnego*, „Bank i Kredyt”, 2010, nr 6.
- Kozieł H., *Instrumenty finansowe gospodarczej zagłady*, „Rzeczpospolita” z 05.08.2011 r.
- Pakiet zaufania NBP*, „Gazeta Wyborcza” z 13.10.2008 r.
- Rożyński P., *Hossa w Internecie*, „Gazeta Wyborcza” z 12.01.2006 r.
- Rubaszek M., *Nierównowaga globalna: przyczyny oraz możliwe rozwiązania*, „Bank i Kredyt”, 2006, nr 7.
- Siemionczyk G., *Od cięcia stóp do działań niekonwencjonalnych*, „Rzeczpospolita” z 19.08.2011 r.
- Więclaw E., *Pieniądze z obligacji nie zamienią się w kredyty*, „Rzeczpospolita” z 23.01.2009 r.
- Więclaw E., *Startuje „Pakiet zaufania” NBP*, „Rzeczpospolita” z 17.10.2008 r.
- Wilkowicz Ł., *Druga odłona pakietu zaufania NBP*, „Rzeczpospolita” z 01.04.2009 r.
- Wilkowicz Ł., *NBP skutecznie walczył z kryzysem*, „Rzeczpospolita” z 19.08.2011 r.
- Wołowicz K., *Ryzyko wzrosło, ale pozostaje umiarkowane*, „Parkiet” z 18.04.2009 r.
- Wójcik C., *Co z drugą falą kryzysu?*, „Rzeczpospolita” z 26.08.2011 r.
- Zatoński K., *Złe aktywa już obciążą banki*, „Puls Biznesu” z 13.02.2009 r.

**Dokumenty prawne**

- Uchwała nr 29/2009 Zarządu Narodowego Banku Polskiego z dn. 16 kwietnia 2009 r. zmieniająca uchwałę w sprawie wprowadzenia „Regulaminu prowadzenia przez Narodowy Bank Polski rachunków i kont depozytowych papierów wartościowych oraz obsługi operacji na papierach wartościowych i ich rejestracji na rachunkach i kontach depozytowych tych papierów”, Dz. Urz. NBP 2009, nr 7.

**Materiały internetowe**

- Gemzik-Salwach A., *Innowacje finansowe jako przyczyna kryzysu na rynkach międzynarodowych*, „eFinanse”, Nr 3/2009, [www.e-finanse.com](http://www.e-finanse.com) (dostęp: 23.08.2013 r.).
- Pieniądz rezerwowy i czynniki jego kreacji*, [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl) (dostęp: 12.05.2011 r.).

## **PANEUROPEJSKI SYSTEM GWARANTOWANIA DEPOZYTÓW – CZĘŚĆ I (WNIOSKI Z KRYZYSU)**

### **WPROWADZENIE**

Globalny kryzys finansowy obnażył wiele słabości w zakresie systemu regulacji i nadzoru w sieci bezpieczeństwa finansowego<sup>1</sup>. Każda z instytucji ją tworzących stanęła przed wyzwaniem skutecznego nie tylko zapobiegania, ale i zarządzania kryzysem o transgranicznym charakterze. Niedostatki w zakresie funkcjonowania instytucji sieci bezpieczeństwa finansowego stanowią przesłankę do reformowania zasad jej funkcjonowania, podziału obowiązków oraz współpracy między jej elementami. Nadzór mikroostrożnościowy okazał się niewystarczający i powinien mu

---

\* Paweł Smaga, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Zarządzania i Finansów oraz Narodowy Bank Polski. Artykuł wyraża wyłącznie poglądy autora i nie powinien być interpretowany jako stanowisko instytucji, w której jest zatrudniony. Artykuł jest oparty na części badania statutowego pt.: „Systemy gwarancyjne w sektorze finansowym i ich znaczenie dla stabilności finansowej” przeprowadzonego pod kierownictwem prof. dr hab. Małgorzaty Iwanicz-Drozdowskiej w 2013 r. w Instytucie Finansów w Kolegium Zarządzania i Finansów SGH.

<sup>1</sup> Syntetyczny opis instytucji ją tworzących zob. A. Dobrzańska, *Zmiany w modelach nadzoru mikroostrożnościowego w krajach Unii Europejskiej w następstwie kryzysu finansowego*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, Zeszyt Naukowy 119, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2012, s. 57–59. Z kolei wartościowa kompleksowa analiza roli DGS jako elementu sieci bezpieczeństwa finansowego, dylematów jego konstrukcji oraz możliwych modeli przedstawiona jest w B. Zdanowicz, *Podstawowe dylematy i kryteria wyboru formuły systemu gwarantowania depozytów w świetle teorii i doświadczeń międzynarodowych*, „Bezpieczny Bank” 1(34)/2007, BFG, Warszawa 2007.

towarzyszyć nadzór makroostrożnościowy, zapobiegający i zarządzający ryzykiem systemowym. Działania rządu też były niewystarczające i poprzez dokapitalizowanie systemu bankowego prowadziły nie tylko do pogorszenia stanu finansów publicznych w wielu krajach UE, ale sprzyjały pokusie nadużycia wśród banków. Wiele z tych problemów było potęgowanych poprzez nieskoordynowane działania instytucji sieci bezpieczeństwa na szczeblu UE, gdy każdy z krajów dążył do utrzymania stabilności narodowego systemu finansowego. Koszty globalnego kryzysu okazały się bardzo wysokie<sup>2</sup> i, aby ograniczyć ryzyko wystąpienia kolejnego kryzysu w przyszłości, zaczęto reformować przedkryzysową architekturę sieci bezpieczeństwa (zarówno na szczeblu krajowym jak i ponadnarodowym), w tym w zakresie funkcjonowania systemów gwarantowania depozytów (ang. *deposit guarantee schemes* – DGS).

Najważniejszą próbą reformy sieci bezpieczeństwa finansowego w UE po kryzysie jest utworzenie unii bankowej. Oprócz scentralizowania na poziomie europejskim nadzoru mikroostrożnościowego oraz systemu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków (ang. *resolution*) ma ona składać się również z jednolitego systemu gwarantowania depozytów (ang. *Single Deposit Guarantee Scheme* – SDGS). O ile pierwszy filar unii bankowej jest wprowadzany, a drugi dyskutowany, to trzeci wciąż znajduje się w fazie koncepcyjnej. Przedstawiona tu analiza jest kontynuacją badań nad kształtem unii bankowej, począwszy od oceny proponowanego kształtu jej pierwszego – nadzorczego – filaru<sup>3</sup>.

Niniejszy artykuł składa się z dwóch części. Mają one na celu pokazanie zasadności i możliwości utworzenia paneuropejskiego systemu gwarantowania depozytów oraz zaprezentowanie optymalnego kształtu trzeciego filaru unii bankowej. Cele znajdują odzwierciedlenie w postawionych pytaniach badawczych, odpowiedź na które będzie przedstawiona kolejno dwóch artykułach:

W części I – czy w świetle doświadczeń z funkcjonowania DGS w UE w okresie kryzysu finansowego lepszym rozwiązaniem jest zachowanie stanu obecnego (sieć krajowych DGS) czy utworzenie paneuropejskiego systemu?

W części II – Jak powinien wyglądać optymalny SDGS i czy spełniałby on dotychczasowe rekomendacje w tym zakresie?

Metody badawcze obejmują metody badań jakościowych, tj. przegląd literatury i badań obcych. Po wprowadzeniu, przeanalizowano problemy związane z funkcjonowaniem poszczególnych DGS w krajach UE podczas kryzysu i wyciągnięto wnioski pod kątem przyjęcia rozwiązania paneuropejskiego. Następnie, przedstawione są (dotychczas znikome) działania na rzecz utworzenia paneuropejskiego systemu

<sup>2</sup> Koszty kryzysu mogą wynosić nawet kilkanaście do kilkudziesięciu procent PKB kraju. Więcej zob. L. Laeven, F. Valencia, *Systemic Banking Crises Database: An Update*, IMF Working Paper WP/12/163, IMF 2012, s. 15–22.

<sup>3</sup> P. Smaga, *Optymalny kształt pierwszego filaru unii bankowej*, „*Ekonomista*” (w druku, 2014).

gwarantowania depozytów oraz modele paneuropejskiego systemu gwarantowania depozytów. Część I kończy podsumowanie, w którym zawarto odpowiedź na pierwsze pytanie badawcze.

## 1. W KIERUNKU POTRZEBY UTWORZENIA PANEUROPEJSKIEGO SYSTEMU GWARANTOWANIA DEPOZYTÓW

Trend tworzenia krajowych DGS na świecie przyspieszył do początku lat 80. XX w., czemu częściowo sprzyjały występujące kryzysy finansowe w latach 90. XX w. Od przełomu wieków XX i XXI można obserwować ewolucję sposobu funkcjonowania DGS na świecie. Coraz rzadziej oferowane są pełne gwarancje (ang. *blanket guarantees*), gdyż sprzyja to pokusie nadużycia wśród banków, w których depozyty są gwarantowane. Rozwijane są również funkcje DGS – od modelu *paybox* (zbierającego składki w celu wypłaty środków gwarantowanych), do modelu *risk minimizer*, w którym DGS dysponuje szerszym zakresem kompetencji pomocowych i regulacyjnych oraz jest odpowiedzialny za proces restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków<sup>4</sup>. W rozwoju europejskich instytucji gwarantujących depozyty można dotychczas wyróżnić trzy zasadnicze etapy<sup>5</sup>:

Etap I – trwający do 1986 r., gdy utworzono 8 DGS w krajach UE w reakcji głównie na problemy finansowe poszczególnych sektorów bankowych i dążenie do ich ustabilizowania. Kluczową rolę odgrywały potrzeby wewnętrzne.

Etap II – od 1986 r. do 2007 r. (początek kryzysu), w którym rosnącą rolę zaczęły odgrywać procesy integracji europejskiej w formie zaleceń oraz dyrektyw, wskazujących na potrzebę (lub wręcz obowiązek) utworzenia DGS w krajach UE. Kluczową rolę odgrywały czynniki zewnętrzne (dostosowywanie do międzynarodowych standardów).

<sup>4</sup> Więcej na temat ewolucji roli DGS na świecie, porównań między krajowymi DGS i działań antykryzysowych w zakresie funkcjonowania DGS w FSB, *Thematic Review on Deposit Insurance Systems – Peer Review Report*, 8 February 2012. Jedną z konkluzji badania wskazuje, że to działania w odpowiedzi na kryzys przyczyniły się do wzrostu harmonizacji zasad funkcjonowania DGS w poszczególnych krajach, wzrostu roli DGS w sieci bezpieczeństwa finansowego i kształtowania się konsensusu co do optymalnego modelu krajowego DGS. Obejmuje on ujednoczenie poziomu gwarancji, rezygnację z udziału własnego deponenta, usprawnienie procesu wypłaty środków gwarantowanych, wzrost świadomości deponentów, finansowanie *ex ante*, wzmocnienie wymiany informacji i koordynacji działań z pozostałymi instytucjami sieci bezpieczeństwa oraz ewolucję mandatów DGS (wzrost zaangażowania w proces *resolution*, ponad funkcję *pay box*).

<sup>5</sup> Por. A. Stelmach, *Geneza i uwarunkowania tworzenia systemów ochrony depozytów*, [w:] J. Świdzka (red.), *Współczesny system bankowy. Ujęcie instytucjonalne*, Difin, Warszawa 2012, s. 28–31. Początki i historię regulacji unijnych w zakresie systemów gwarantowania depozytów w ujęciu przeglądowym można znaleźć w H. Polijaniuk, *Państwa Unii Europejskiej – Rys historyczny i regulacje unijne*, [w:] W. Baka (red.), *Systemy gwarantowania depozytów w Polsce i na świecie. Dziesięć lat Bankowego Funduszu Gwarancyjnego*, PWE, Warszawa 2005, s. 219–235.

Etap III – po 2007 r., gdy w odpowiedzi na kryzys funkcjonowanie DGS ulega reformom i harmonizacji. Nastąpiło ożywienie dyskusji nad utworzeniem paneuropejskiego systemu, co jest przedmiotem analiz w tym badaniu, a ewentualne utworzenie SDGS stanowiłoby potencjalnie początek etapu IV.

W UE sposób funkcjonowania DGS regulowała Dyrektywa 94/19/EC z 1994 r., która nakładała obowiązek utworzenia w kraju członkowskim m.in.<sup>6</sup> jednego obowiązkowego systemu gwarantowania depozytów. Pozostawiała ona dużą swobodę organizacji zasad działania krajowych DGS, co skutkowało znaczącą fragmentaryzacją poziomów gwarancji w poszczególnych krajach UE oraz ogólnym zróżnicowaniem zasad funkcjonowania krajowych DGS. Systemy gwarantowania depozytów można uznać obecnie za najmniej zharmonizowany element sieci bezpieczeństwa finansowego w UE. Dyrektywa nie była zmieniana aż do momentu globalnego kryzysu finansowego, który unaoczniał potrzebę weryfikacji dotychczasowych zasad funkcjonowania systemów gwarantowania depozytów. Znaczne zróżnicowanie zasad, sposobów funkcjonowania i rozmiarów funduszy krajowych DGS oraz rozwój transgranicznych grup bankowych w UE sprawiają, że poszczególne krajowe DGS nie były w stanie poradzić sobie w przypadku upadłości europejskiego SIFI.

W następstwie turbulentnych wydarzeń na rynkach finansowych w 2008 r., wiele krajów (m.in. Belgia, Cypr, Grecja, Hiszpania, Portugalia) w sposób nieskoordynowany podnosiło poziom gwarancji, mając na celu zwiększenie zaufania do krajowego systemu finansowego. Mogło to jednak skutkować zaburzeniem zasad konkurencji na jednolitym rynku i wpłynąć na znaczne przepływy środków deponentów do krajów z wyższymi gwarancjami, ergo zwiększając ryzyko paniki bankowej w krajach, które tego limitu nie zwiększyły<sup>7</sup>. O ile z perspektywy czasu można zaryzykować ocenę, że ryzyka te się nie zmaterializowały, o tyle skokowe podniesienie poziomu gwarancji, któremu nie towarzyszy zwiększenie zasobów funduszu, nie mogło być postrzegane jako wiarygodne zabezpieczenie środków w systemie bankowym danego kraju<sup>8</sup>. Ponadto ogłoszenie braku górnego limitu gwarancji (np. Słowacja i Słowenia w okresie kryzysu) nie tylko pobudza pokusę nadużycia wśród banków, ale i potencjalnie wzmocnia „pętlę kryzysową” (między kondycją sektora

<sup>6</sup> Zob. A. Stelmach, *Geneza i uwarunkowania...*, op. cit., s. 41–43.

<sup>7</sup> Por. K. Szelaż, *Recent Reforms of the Deposit Insurance System in the United States: Reasons, Results, and Recommendations for the European Union*, National Bank of Poland Working Paper No. 59, Warszawa 2009, s. 57–58.

<sup>8</sup> Biorąc pod uwagę jedynie wysokość gwarancji, należy wskazać, że dla stabilności finansowej mają one jedynie znaczenie psychologiczne. Innymi słowy, od samego podniesienia gwarancji bezpieczeństwo deponentów się nie zwiększa. Musi temu towarzyszyć adekwatny wzrost potencjału finansowego instytucji gwarancyjnej. To dopiero zapewnia realność oferowanych gwarancji. Por. M. Iwanicz-Drozdowska, B. Lepczyński, *Znaczenie regulacji i instytucji sieci bezpieczeństwa finansowego dla stabilności finansowej*, Część Edukacyjna „Stabilność finansowa od a do z”, „Bank i Kredyt” 5/2011, s. 20.

bankowego a stanem finansów publicznych<sup>9</sup>), gdy rząd zobowiązuje się *explicite* do wsparcia DGS w przypadku kryzysu systemowego. W przypadku upadłości SIFI istotnie zmniejszają się możliwości pomocowe krajowego DGS, co zwiększa potrzebę dofinansowania ze strony rządu i *de facto* może wzmocnić „pętlę kryzysową”. Wiarygodność krajowego DGS zależy od wiarygodności rządu, który może go dokapitalizować. Jeśli finanse publiczne danego kraju znajdują się w słabej kondycji (np. Grecja, Hiszpania, Cypr), to podważane jest zaufanie do ewentualnej możliwości wsparcia krajowego DGS przez rząd, co może sprzyjać stopniowemu wycofywaniu depozytów.

Doświadczenia z kryzysu wskazują również, że o ile stosowanie udziału własnego deponenta (koasekuracji, ang. *co-insurance*) pierwotnie miało na celu ograniczenie pokusy nadużycia<sup>10</sup>, o tyle w ocenie deponentów stwarzało przekonanie o tym, że ich środki nie są w pełni bezpieczne, co w okresie kryzysu wzmocniało brak zaufania (może to stanowić argument za przyjęciem gwarancji bez udziału własnego deponenta). W czasie kryzysu okazało się też, że wiele krajowych DGS posiada niewystarczające zasoby w stosunku do potrzeb wynikających z upadłości banków.

Przesłanką do zmiany dotychczasowych zasad działania DGS jest również fakt, że dotychczas DGS w danym kraju gwarantuje depozyty nie tylko w krajowym systemie bankowym, ale również w oddziałach instytucji kredytowych (z kraju macierzystego) prowadzących działalność w innych krajach (goszczących). DGS z kraju goszczącego ma ograniczony dostęp do informacji z kraju macierzystego, a ponadto również uprawnienia nadzorca w kraju goszczącym są ograniczone (zgodnie z zasadą nadzoru z kraju macierzystego w UE). W przypadku gdy oddział banku transgranicznego w kraju goszczącym (np. EŚiW) jest SIFI, to jego upadłość byłaby znaczącym obciążeniem dla DGS kraju macierzystego. Transgraniczny rozwój działalności bankowej w UE i zakładanie oddziałów prowadzi do obciążenia i zwiększenia zakresu obowiązywania gwarancji krajowego DGS, praktycznie bez możliwości ograniczenia tego zjawiska przez politykę DGS. Może to prowadzić do podwyższonego obciążenia DGS krajów macierzystych, niewspółmiernie do posiadanych zasobów krajowego funduszu<sup>11</sup>. Również DGS w kraju goszczącym może

<sup>9</sup> Więcej zob. P. Smaga, *Powiązania między sektorem bankowym a kryzysem zadłużeniowym w strefie euro*, „Bezpieczny Bank” nr 3 (48), BFG 2012.

<sup>10</sup> Aby do minimum ograniczyć zjawisko pokusy nadużycia, przy konstruowaniu systemu gwarantowania depozytów zaleca się przyjęcie następujących rozwiązań: niezbyt wysoki limit gwarancyjny, zastosowanie koasekuracji, wyłączenie pewnych kategorii depozytów z zakresu gwarantowania, określanie składek według ryzyka oraz zastosowanie kompensacji przy wypłacie odszkodowania. Por. O. Szczepańska (i in.), *Instytucjonalne uwarunkowania stabilności finansowej na przykładzie wybranych krajów*, Materiały i Studia NBP nr 173, Warszawa 2004, s. 19.

<sup>11</sup> Potwierdza to studium przypadku Islandii. W kryzysie w 2008 r. Islandia odmówiła gwarantowania depozytów przyjętych w innych krajach przez zagraniczne placówki swoich banków, ze względu na słaby potencjał finansowy islandzkiego systemu gwarancyjnego, co było sprzeczne



nie być w stanie zapewnić gwarancji dla banku, który ma status SIFI, a jest to spółka zależna od matki – międzynarodowej grupy bankowej. Oznaczało to przenoszenie *implicite* odpowiedzialności na kraj goszczący (z kraju macierzystego), który jednak nie miał jednocześnie uprawnień nadzorczych. Nie jest również jasny podział kosztów (m.in. wypłaty środków gwarantowanych) między krajami w przypadku transgranicznego kryzysu, co może przedłużać proces wypłaty. Ponadto fakt, że nie wszystkie instytucje przyjmujące depozyty w danym kraju są objęte gwarancjami tego samego DGS, może być mylące i nieprzejrzyste dla deponentów, a tę dezinformację mogą wykorzystywać banki. Nadmierna fragmentacja krajowych DGS w przypadku kryzysu potencjalnie zwiększałaby ryzyko potrzeby wsparcia kapitałowego ze strony rządów.

Każdy z krajowych DGS może preferować rozwiązania korzystne tylko dla krajowego systemu bankowego, co może prowadzić do defektu koordynacji między nimi w skali UE. Taka sytuacja powodowałaby odpływ depozytów z banków w kraju z niższymi gwarancjami, potencjalnie zagrażając ich płynności, a w kraju z wyższymi powodować nagły napływ płynności. Między krajowymi DGS może wystąpić konkurencja prowadząca do zwiększania limitów gwarancji, mająca na celu sprzyjanie napływowi depozytów, lecz jednocześnie zwiększając pokusę nadużycia wśród banków. Byłoby to szczególnie niebezpieczne w okresie kryzysu<sup>12</sup>. Może również wystąpić zjawisko negatywnej selekcji, gdy to DGS w krajach UE o względnie gorszej kondycji sektora bankowego będą te gwarancje zwiększać, co ostatecznie przełożyłoby się na wzrost ryzyka konieczności wypłaty środków gwarantowanych i/lub dokapitalizowania przez rząd. W kryzysie może również wystąpić arbitraż regulacyjny, gdy grupy bankowe będą skłonne przekształcać oddziały w spółki za-

---

z regulacjami UE. Wywołało to spór między Wielką Brytanią a Holandią. W tej sytuacji władze brytyjskie i holenderskie wypłaciły środki objęte gwarancjami klientom banków islandzkich ze swoich krajów, żądając jednocześnie zwrotu odpowiednich kwot od władz Islandii. Więcej zob. M. Iwanicz-Drozdowska, *Efekt zarażania – przypadek Islandii*, [w:] A. Walasik, J. Błach (red.), *Finanse publiczne i finanse przedsiębiorstw wobec światowego kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo UE w Katowicach, Katowice 2010.

- <sup>12</sup> Przykładowo, w październiku 2008 r. w Irlandii ogłoszono nieograniczone gwarancje sześciu największych banków, na co w Wielkiej Brytanii „odpowiedziano” podnosząc limit gwarancyjny z 35 tys. funtów do 50 tys. funtów, by zapobiec odpływowi depozytów do banków irlandzkich. Por. D. Singh, D. Walker, *The European Deposit Guarantee Directive: An Appraisal of the Reforms*, [w:] J.R. LaBrosse, R. Olivares-Caminal, D. Singh (red.), *Financial Crisis Management And Bank Resolution*, Lloyds Commercial Law Library, Routledge 2009, s. 170. Po analizie podobnych przypadków (na podstawie opisów na s. 169–170), można dojść do wniosku, że w okresie kryzysu dotyczącego transgranicznie działających banków, kraje UE byłyby skłonne ogłaszać nieograniczone gwarancje, by zyskać czas na restrukturyzację lub likwidację banków oraz nasiliły się działania protekcyjnistyczne wobec krajowego systemu bankowego i deklaracje polityczne. Pojawiły się również problemy natury prawnej regulujące zasady postępowania z upadającymi bankami-córkami oraz wypłaty depozytów, a wprowadzenie MoU okazywało się nie być wystarczającym rozwiązaniem.

leżne, by skorzystać z wyższego poziomu gwarancji depozytów w kraju goszczącym, co jednak odbywało by się bez wcześniejszego uiszczenia składek na jego fundusz. Główny wniosek z kryzysu to więc potrzeba skoordynowania działań w krajowych DGS oraz ich harmonizacji.

W następstwie rozwoju systemu finansowego i lekcji z kryzysu, KE w 2008 r. zaproponowała nowy kształt dyrektywy zmierzający do częściowego zharmonizowania zasad finansowania DGS w krajach UE i usprawnienia zasad ich działania. Wprowadzono m.in.<sup>13</sup>:

- ❖ stałe podnoszenie minimalnego poziomu limitu gwarancji (docelowo do 100 tys. euro);
- ❖ zaniechanie wykorzystywania koasekuracji;
- ❖ znaczne skrócenie okresu wypłaty środków gwarantowanych do 20 dni roboczych.

W 2009 r. uchwalono Dyrektywę 2009/14/EC (nowelizującą Dyrektywę 94/19/EC z 1994 r.) zawierającą wymienione tu zmiany, co miało na celu wzmocnienie DGS jako filaru architektury sieci bezpieczeństwa w UE, lecz nie była to kompleksowa reforma funkcjonowania DGS, a raczej szybka reakcja na gwałtowne wydarzenia na rynkach finansowych. Jednocześnie nie tylko „urealniała” poziom gwarancji do poziomu zakumulowanych oszczędności, ale i ograniczała zróżnicowanie poziomu gwarancji w poszczególnych krajach UE, z korzyścią dla rozwoju jednolitego rynku i równych zasad konkurencji.

W 2010 r. KE zaproponowała nowy kształt Dyrektywy ws. DGS, która przewiduje dalszą harmonizację zasad działania DGS<sup>14</sup>, w tym rozważa się pomysł utworzenia paneuropejskiego DGS, co jest wskazywane jako opcja preferowana przez KE. Nowy kształt Dyrektywy przewiduje m.in.:<sup>15</sup> utrzymanie jednolitego poziomu gwarancji (100 tys. euro, co eliminuje wspomniane „konkurowanie” podnoszeniem poziomów gwarancji), ujednoczenie sposobu obliczania składki oraz zakresu przedmiotowego i przedmiotowego gwarancji (w tym brak możliwości wykluczenia banku z uczestnictwa w DGS), poddawanie DGS testom warunków skrajnych, oparcie

<sup>13</sup> Por. D. Singh, D. Walker, *The European Deposit...*, *op. cit.*, s. 166.

<sup>14</sup> Za harmonizacją krajowych DGS w UE opowiada się również MFW w swojej ocenie FSAP z 2013 r. oraz wskazuje na pilną potrzebę utworzenia mapy drogowej do budowy SDGS jako filaru unii bankowej. Por. IMF, *European Union – Financial System Stability Assessment*, 22 February 2013, s. 6 i 22.

<sup>15</sup> Najwięcej kontrowersji wzbudziły następujące kwestie: wysokość opłat na rzecz DGS, jak i też przyszłych kosztów związanych ze stosowaniem dyrektywy nadmiernie obciążające banki, ujednoczenie poziomu gwarancji (odejście od kształtowania na różnym poziomie gwarancji depozytów w zależności od stopnia rozwoju gospodarczego danego państwa), sposób rozliczania się i podziału kosztów pomiędzy krajowymi DGS w przypadku kryzysu transgranicznego, trudności w skróceniu czasu wypłaty depozytów. Por. J. Beldowski, J. Kantorowicz, *Nowa propozycja harmonizacji systemu gwarancji depozytów w Unii Europejskiej – uwagi na tle projektu dyrektywy z 12 lipca 2010 r.*, „Bezpieczny Bank” Nr 1(43) 2011, BFG, Warszawa 2011, s. 65–69.

finansowania głównie na zasadzie poboru składki *ex ante* i finansowania mieszane-  
go, skrócenie okresu wypłaty środków gwarantowanych do 7 dni roboczych, okre-  
ślenie minimalnego wskaźnika zabezpieczenia (ang. *coverage ratio*), ustanowienie  
DGS kraju goszczącego agentem płatniczym dla systemu macierzystego, kalkula-  
cję składki z uwzględnieniem ryzyka oraz inne działania upraszczające procedury  
związane z wypłatą środków dla deponentów.

Projekt KE przewiduje stopniową harmonizację zasad działania krajowych DGS,  
co może być postrzegane jako pierwszy krok do utworzenia SDGS, wzrost ochrony  
konsumenta oraz wspierać integrację europejskiego rynku usług bankowych m.in.  
poprzez zbliżanie warunków prowadzenia działalności przez banki w poszczegól-  
nych krajach UE. Propozycja KE oznaczałaby więc *de facto* częściowe przejście od  
zasady minimum harmonizacji (jak w Dyrektywie 94/19/EC z 1994 r.) w stronę  
zasady maksimum harmonizacji. Niestety, od momentu opublikowania propozycji  
KE postęp prac nad dyrektywą był ograniczony<sup>16</sup>.

Utworzenie SDGS rozwiązywałoby częściowo analizowane problemy, podobnie  
ułatwiałoby sytuację z perspektywy deponentów – środki zarówno w oddziałach,  
jak i w spółkach zależnych byłyby gwarantowane przez tę samą instytucję. Dys-  
proporcja między zasobami funduszu (możliwościami faktycznego gwarantowania  
depozytów) a rosnącą rolą SIFI może też stwarzać napięcia co do zasad i kolejności  
spłaty poszczególnych grup wierzycieli, co istotnie podważa zaufanie nie tylko do  
DGS, ale i krajowego systemu bankowego. Przypadek Cypru na początku 2013 r.  
unaoczniał te problemy, gdy pierwotnie planowane obciążenie „jednorazową opłatą  
stabilnościową” ubezpieczonych depozytów przyczyniło się do załamania na gieł-  
dzie i sprzyjało odpływowi depozytów z cypryjskiego systemu bankowego<sup>17</sup>. Już  
sam pomysł, by obciążyć depozyty gwarantowane w upadających bankach (Bank  
of Cyprus i Cyprus Popular Bank) podważa zaufanie do istoty funkcjonowania  
DGS.

Analizowane problemy warunkują ścisłą współpracę i wymianę informacji mię-  
dzy krajowymi DGS, szczególnie w przypadku potrzeby sprawnej wypłaty środków  
gwarantowanych w okresie transgranicznego kryzysu. Działania te potencjalnie  
lepiej koordynowałaby zcentralizowana instytucja. SDGS stanowiłby kolejny krok  
w stronę integracji europejskiej sieci bezpieczeństwa finansowego (przeniesienie

---

<sup>16</sup> Rada wypracowała tzw. ogólne podejście 17 czerwca 2011 r., PE przyjął rezolucję ustawodawczą  
w tej sprawie 16 lutego 2012 r., lecz od tego czasu zawieszono negocjacje, głównie ze względu na  
to, że kształt Dyrektywy ws. DGS zależy od diskutowanego ostatecznego kształtu (ang.) *Bank  
Recovery and Resolution Directive – BRRD*.

<sup>17</sup> Stopniowy odpływ depozytów z cypryjskiego sektora bankowego można obserwować od połowy  
2012 r., a proces ten zintensyfikował się od początku 2013 r. Jednak nie zmaterializowały się  
obawy, że „kryzys zaufania” przeniesie się na sektory bankowe innych krajów UE. Mogło to  
wynikać z działań płynnościowych EBC oraz z tego, że rynki potencjalnie postrzegały kryzys  
na Cyprze, a przede wszystkim i sposób jego rozwiązywania, jako sytuację wyjątkową.

kompetencji z poziomu narodowego na europejski), współmiernie do stopnia integracji systemów i rynków finansowych w UE. W świetle swobody przepływu kapitału na jednolitym rynku UE, doświadczeń z kryzysu finansowego oraz wpływu podejmowanych działań regulacyjnych w jednym kraju UE, na stabilność finansową w innym, zdaniem R. Ayadi'ego i R.M. Lastry<sup>18</sup>, uzasadniony jest wzrost stopnia harmonizacji krajowych DGS i potencjalnie przyjęcie paneuropejskiego rozwiązania.

Dyrektywa 2009/14/EC umożliwiła dobrowolne pożyczanie środków funduszu DGS ze środków funduszu z innego kraju członkowskiego, co może stanowić pierwszy krok w kierunku budowy SDGS. Jednak nawet połączone zasoby wszystkich krajowych DGS w UE byłyby zbyt niskie, aby stanowić efektywne zabezpieczenie na wypadek kryzysu systemowego, szczególnie w świetle rosnących przed kryzysem rozmiarów i koncentracji sektora bankowego w krajach UE oraz braku efektywnie działającego mechanizmu *resolution*. Wydaje się również, że obecnie częściowo ograniczone są również przeszkody w utworzeniu funduszu działającego transgranicznie i obejmującego banki ważne systemowo, określone przez M. Iwanicz-Drozdowską<sup>19</sup> w początkowej fazie kryzysu w 2008 r. Upadłości transgranicznie działających instytucji (m.in. Lehmann Brothers, Fortis, Dexia) unaocznily, że nie jest to mało prawdopodobne. Jednak mimo to wciąż aktualny jest argument o potrzebie woli politycznej i o odbieraniu utworzenia SDGS przez krajowe DGS jako ingerencję w ich kompetencje.

## 2. DOTYCHCZASOWE DZIAŁANIA NA RZECZ UTWORZENIA PANEUROPEJSKIEGO SYSTEMU GWARANTOWANIA DEPOZYTÓW

Do celów utworzenia unii bankowej można zaliczyć<sup>20</sup>:

- ❖ ograniczenie wzajemnie wzmacniających się powiązań między kondycją sektora bankowego i sektora finansów publicznych („pętla kryzysowa”), głównie w krajach (peryferyjnych) strefy euro;
- ❖ ograniczenie ryzyka systemowego, które było niedoszacowywane przed kryzysem – rozwój sytuacji w systemie finansowym danego kraju strefy euro doprowadzi do zagrożeń dla rozwoju gospodarczego i zaburzenia stabilności całej strefy euro;

<sup>18</sup> Por. R. Ayadi, R.M. Lastra, *Proposals for reforming deposit guarantee schemes in Europe*, „Journal of Banking Regulation” Vol. 11.3, Macmillan Publishers Ltd. 2010, s. 217–218.

<sup>19</sup> Por. M. Iwanicz-Drozdowska, *Bezpieczeństwo rynku usług finansowych. Perspektywa Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 136.

<sup>20</sup> Por. P. Smaga, *Optymalny kształt...*, *op. cit.*

- ❖ ograniczenie ryzyka dezintegracji rynków finansowych pogarszającego sytuację na jednolitym rynku usług finansowych i malejący jego wpływ na ożywienie gospodarcze;
- ❖ pogłębianie integracji rynku wewnętrznego poprzez stworzenie jednolitego zbioru przepisów dotyczących usług finansowych (ang. *single rulebook*) oraz ujednoczenie praktyk nadzorczych;
- ❖ poprawę stopnia integracji systemu nadzoru nad rynkiem finansowym, wspólnie do integracji transgranicznej rynku finansowego w UE oraz zmniejszenie błędów nadzorów krajowych (poprawa jakości nadzoru ostrożnościowego).

W trakcie kryzysu finansowego dyskusja nad utworzeniem paneuropejskiego DGS odżyła. KE przeprowadziła konsultacje<sup>21</sup> dotyczące przeglądu Dyrektywy 94/19/EC, gdzie pytania 18–20 dotyczyły zasadności jego utworzenia. Zdania respondentów były podzielone. Z jednej strony uważano, że paneuropejski DGS stanowiłby efektywniejsze rozwiązanie niż obecna zfragmentaryzowana sieć krajowych DGS, wzmacniałby zaufanie deponentów i sprzyjał rozwojowi jednolitego rynku usług finansowych m.in. poprzez zapewnienie równych zasad konkurencji i zmniejszenie kosztów administracyjnych. Jak słusznie zauważono, warunkiem budowy paneuropejskiego DGS jest ustalenie przejrzystych zasad podziału obciążeń między krajami członkowskimi. W przypadku utworzenia pierwszego filaru unii bankowej (ang. *Single Supervisory Mechanism* – SSM) mogą również zniknąć obawy części respondentów, że różnice w jakości krajowego nadzoru ostrożnościowego powodowałyby pokusę nadużycia. Zdania były podzielone, czy paneuropejski DGS miałby stanowić jedną instytucję, czy być efektem współpracy sieci krajowych DGS. Większość opowiedziała się za objęciem wszystkich banków paneuropejskim DGS, podobnie jak pozostawieniem jego uprawnień w zakresie *resolution* na poziomie krajowym.

Dotychczas podkreślano, że o ile konieczne jest sprawne utworzenie pierwszego (SSM) i drugiego filaru (ang. *Single Resolution Mechanism* – SRM) unii bankowej, o tyle utworzenie jej trzeciego filaru (SDGS) może być odroczone i nie jest konieczne w krótkim okresie<sup>22</sup>. Konkluzje z Raportu de Larosière (rekomendacja 14)<sup>23</sup> wskazywały na potrzebę większej harmonizacji krajowych DGS, m.in. poprzez ujednoczenie poziomu gwarancji, oparcie na finansowaniu *ex ante* (przy umożliwieniu wsparcia fiskalnego), choć nie rekomendowały stworzenia SDGS. Również

<sup>21</sup> KE, *Consultation Document: Review of Directive 94/19/EC on Deposit-Guarantee Schemes (DGS)*, 2009.

<sup>22</sup> Takie stanowisko podkreślają zwłaszcza przedstawiciele EBC i Bundesbanku. Por. V. Constâncio, *Establishment of the Single Supervisory Mechanism; the first pillar of the Banking Union*, speech at 11th Annual European Financial Services Conference, Brussels, 31 January 2013 oraz S. Lautenschläger, *From Supervision to Resolution: A German Perspective*, speech at the Institute of International and European Affairs, Dublin, 25 June 2013.

<sup>23</sup> The de Larosière Group, *Report*, Brussels, 25 February 2009, s. 36.

M. Iwanicz-Drozdowska<sup>24</sup> podkreślała, że poza paneuropejską instytucją nadzorczą niezbędne byłoby powołanie paneuropejskiej instytucji gwarancyjnej. Powinna ona mieć charakter zintegrowany ze względu na skalę integracji międzysektorowej oraz fakt, że zdecydowana większość instytucji ponadnarodowych spełnia kryteria uznania za konglomerat finansowy. Kluczowy byłby zakres kompetencji tej instytucji oraz jej potencjał finansowy. Jednak otwarte pozostaje przyjęcie przez nią modelu *paybox* lub *risk minimizer*, a finansowanie powinno odbywać się na zasadzie kumulowania środków finansowych (ze składek korygowanych o ryzyko) otrzymanych od członków systemu, z jednoczesnym zapewnieniem dostępu do finansowania awaryjnego. PE w swojej rezolucji z 20 listopada 2012 r.<sup>25</sup> zaznacza, że ze względu na długoterminowy cel jednolitego europejskiego systemu gwarancji depozytów, jednakowe i rygorystyczne wymogi powinny mieć zastosowanie do wszystkich systemów gwarancji depozytów w UE, aby uzyskać taką samą wszechstronną ochronę i taką samą stabilność systemów gwarancji depozytów i zapewnić równe warunki działania. PE podkreśla, że po utworzeniu SSM i SRM należy zbadać opcje, w ramach których możliwe będzie stworzenie jednolitego europejskiego systemu gwarancji depozytów z funkcjonującymi systemami gwarancji depozytów dysponującymi odpowiednimi poziomami finansowania. Mechanizmy gwarancji depozytów powinny mieć mocny potencjał finansowy, oparty przede wszystkim na finansowaniu przez składkę *ex ante* od banków skorygowaną o ryzyko.

H. van Rompuy<sup>26</sup> w swoim raporcie zaznaczał, że może się to odbyć poprzez harmonizację krajowych rozwiązań w zakresie DGS, w kontraście do centralizacji uprawnień w jednej instytucji (jak w przypadku SSM i SRM). Sprawnie działające krajowe DGS w każdym kraju UE mogłyby ograniczać efekt zarażania i zjawisko „ucieczki depozytów” (ang. *deposit flight*) między krajami UE, co w sumie miało by się przekładać na zapewnienie wysokiego poziomu gwarantowania depozytów w UE. Można podejrzewać, że SDGS byłyby w stanie efektywniej zapobiegać zjawisku „ucieczki depozytów”, które powodowałyby nieefektywną alokację kapitału w UE oraz wzrost zagrożenia paniką bankową w krajach dotkniętych odpływem depozytów. Jednak należy mieć na uwadze, że odpływ depozytów warunkowany jest również kondycją finansów publicznych i sytuacją gospodarczą w danym kraju, co np. poprzez spadek wartości obligacji rządowych może przekładać się na pogorszenie kondycji banków i warunkować odpływ depozytów. Samo utworzenie i efektywne funkcjonowanie SDGS mogłoby więc częściowo ograniczyć jedną z przyczyn tego zjawiska.

<sup>24</sup> Por. M. Iwanicz-Drozdowska, *Bezpieczeństwo rynku...*, *op. cit.*, s. 200–201.

<sup>25</sup> Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 20 listopada 2012 r. zawierająca zalecenia dla Komisji dotyczące sprawozdania przewodniczących Rady Europejskiej, Komisji Europejskiej, Europejskiego Banku Centralnego i Eurogrupy pt. „W kierunku faktycznej unii gospodarczej i walutowej”.

<sup>26</sup> H. Van Rompuy, *Towards a Genuine Economic and Monetary Union*, 5 December 2012, s. 6 i 8.

### 3. MODELE PANEUROPEJSKIEGO SYSTEMU GWARANTOWANIA DEPOZYTÓW

W literaturze można znaleźć kilka modeli organizacji paneuropejskiego systemu gwarantowania depozytów. K. Szela<sup>27</sup> proponuje podejście ewolucyjne, tj.: 1) pełna harmonizacja zasad finansowania funduszy w krajach UE, 2) istotny wzrost współpracy transgranicznej między krajowymi DGS, 3) ustanowienie SDGS dla wszystkich krajów UE. Z kolei J. Pisani-Ferry (i in.)<sup>28</sup> przedstawiają trzy alternatywne opcje. Pierwsza przewiduje częściowe wsparcie krajowych DGS przez paneuropejski fundusz i władzę krajową w przypadku wyczerpania funduszy. W drugiej, paneuropejski fundusz byłby finansowany ze składek rządów krajowych i w pełni wspierał krajowy DGS w przypadku wyczerpania jego funduszy. Trzecia opcja przewiduje pełną centralizację funkcji gwarantowania na poziomie europejskim w jednej instytucji. Również R. Ayadi i R.M. Lastra<sup>29</sup> rekomendują wybór jednej z trzech opcji: stworzenie paneuropejskiego DGS współistniejącego z krajowymi DGS, pełne zastąpienie przez niego krajowych DGS lub sieć powiązanych krajowych DGS. E. Srejber<sup>30</sup> jako jedno z rozwiązań transgranicznego kryzysu w UE uznaje za zasadne stworzenie funduszu gwarantowania depozytów dla największych banków transgranicznych, na model FDIC. Byłby on lepiej zdywersyfikowany niż fundusze narodowe, co umożliwiłoby mu pobieranie niższych opłat lub utrzymywanie większego i lepiej dostosowanego do ryzyka marginesu bezpieczeństwa. Dla jego skuteczności ważną byłaby możliwość zaciągnięcia pożyczki na rynku kapitałowym, przy gwarancji wsparcia krajów UE. Podobnie jak E. Srejber, lecz uwzględniając otoczenie tworzącej się unii bankowej, J. Koleśnik<sup>31</sup> uważa, że najlepszym rozwiązaniem byłoby przyjęcie modelu krajowo-unijnego, w którym jedynie depozyty zgromadzone w bankach najważniejszych systemowo z punktu widzenia całej wspólnoty byłyby objęte systemem gwarantowania depozytów szczebla unijnego, a depozyty zgromadzone w pozostałych bankach podlegałyby w dalszym ciągu ochronie systemów krajowych. Jednak wydaje się, że dla spójności unii bankowej i zachowania równych zasad konkurencji wewnątrz unii bankowej, pod SDGS powinny podlegać nie tylko banki systemowo istotne, nadzorowane bezpośrednio

<sup>27</sup> Por. K. Szela, *Recent Reforms...*, *op. cit.*, s. 84.

<sup>28</sup> Por. J. Pisani-Ferry (i in.), *What kind of European banking union?*, Issue 2012/12, Bruegel 2012, s. 13–14.

<sup>29</sup> Por. R. Ayadi, R.M. Lastra, *Proposals for reforming...*, *op. cit.*, s. 220.

<sup>30</sup> Por. E. Srejber, *Czy jesteśmy gotowi poradzić sobie z kryzysem bankowości transgranicznej w Europie?*, [w:] L. Pawłowicz (red.), *Polska wobec integracji rynku finansowego w Unii Europejskiej*, „Transformacja Gospodarki” Nr 112, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2006, s. 21–22.

<sup>31</sup> J. Koleśnik, *Pożądany kształt europejskiego, zintegrowanego systemu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków oraz gwarantowania depozytów*, [w:] M. Zaleska (red.), *Unia bankowa*, Difin, Warszawa 2013, s. 93–94.

przez EBC, ale wszystkie banki z krajów należących do unii bankowej. Powołanie SDGS tylko dla dużych (transgranicznych/SIFI) banków stwarza zagrożenie – paradoksalnie – utwierdzania ich w szczególnej pozycji TBTF, w przeciwieństwie do „mniejszych” banków podlegających „tylko” pod krajowy DGS, w ocenie inwestorów potencjalnie mniej znaczący niż SDGS. W ujęciu globalnym ciekawe podejście proponuje J. Szambelańczyk<sup>32</sup>, określając możliwe fazy integracji i centralizacji systemów gwarantowania depozytów. Pierwsza to integracja systemów w ramach zintegrowanych rynków narodowych, druga to integracja DGS na rynkach bliskich terytorialnie lub powiązanych znacznymi przepływami finansowymi, a trzecia to integracja w skali ponadregionalnej. Ostateczna, choć mało prawdopodobna faza, przewiduje powołanie gwaranta globalnego.

Przedstawione pomysły stanowią inspirację co do kształtu SDGS, lecz w literaturze można zaobserwować brak konsensusu co do kształtu paneuropejskiego DGS oraz konkretnej, bardziej kompleksowej propozycji SDGS, osadzonej w otoczeniu instytucjonalnym UE (np. wraz z analizą porównawczą różnych wariantów).

Zdaniem autora, budowa trzeciego filaru unii bankowej może przebiegać kolejno według trzech etapów (por. rysunek 1):

- 1) **częściowe zharmonizowanie krajowych DGS** (w tym ostateczne przyjęcie Dyrektywy ws. DGS i BRRD) i wzrost powiązań między nimi<sup>33</sup>;
- 2) **współlistnienie sieci krajowych DGS i SDGS** (do czasu zbierania przez niego wystarczających zasobów);
- 3) **pełna integracja krajowych DGS i przekształcenie ich w „oddziały” paneuropejskiego SDGS.**

Krajowe DGS (z krajów uczestniczących w unii bankowej) stanowiłyby „pierwszą linię obrony” przed kryzysem na skalę krajowego systemu finansowego, a w przypadku wyczerpania środków i kryzysu systemowego otrzymywałyby wsparcie od SDGS. Takie rozwiązanie potencjalnie mogłoby ograniczyć efekt zarażania między krajami UE. Współpraca krajowych DGS mogłaby stopniowo rosnąć m.in. również w zakresie ich kompetencji pomocowych. Zasoby krajowego DGS nie wystarczą do wypłaty środków gwarantowanych w przypadku upadłości SIFI i transgranicznej grupy bankowej lub jej istotniej części, a samo zharmonizowanie zasad ich działania wydaje się niewystarczające aby zapobiec efektowi zarażania i zjawisku „ucieczki depozytów”. Niezbędne jest umożliwienie swobodnego transferu środków między funduszami krajowymi, aby środki mogły być wykorzystane tam, gdzie

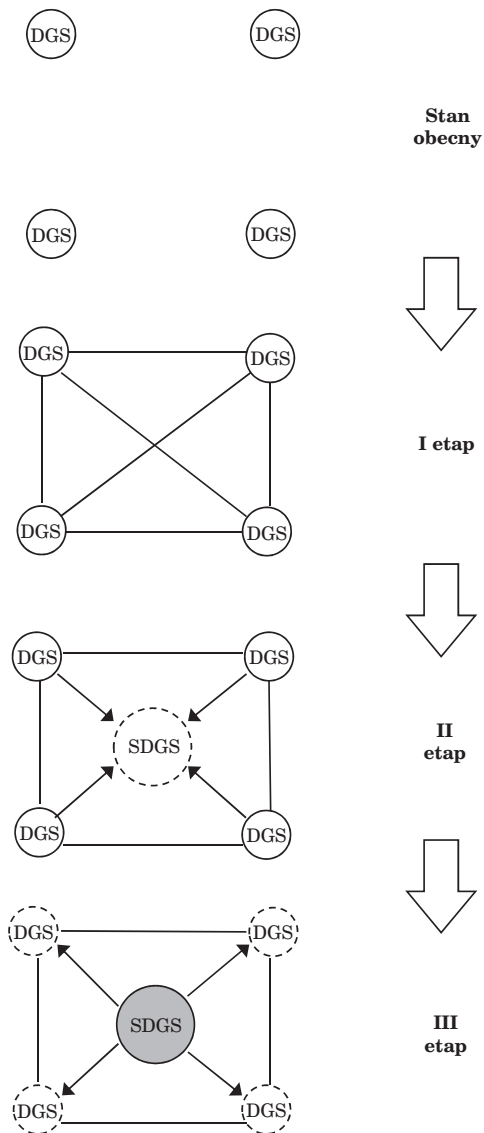
<sup>32</sup> Por. J. Szambelańczyk, *Przeszłość polskiego systemu gwarantowania depozytów w warunkach integracji i globalizacji*, [w:] W. Baka (red.), *Systemy gwarantowania depozytów w Polsce i na świecie. Dziesięć lat Bankowego Funduszu Gwarancyjnego*, PWE, Warszawa 2005, s. 468.

<sup>33</sup> Przykładowo poprzez wzajemną wymianę informacji, pożyczanie zasobów krajowych funduszy w coraz większej skali, ściślejszą integrację „regionalną” DGS w krajach goszczących.



system bankowy jest najbardziej zagrożony. Z kolei transfer środków z krajowego DGS może osłabiać zaufanie do systemu bankowego w tym kraju.

**Rysunek 1. Etapy budowy paneuropejskiego systemu gwarantowania depozytów**



Źródło: opracowanie własne.

Utworzenie SDGS jest niezbędne, gdyż przy dużej swobodzie we wzajemnym pożyczaniu środków przez krajowe DGS i występowaniu tego zjawiska na dużą skalę, w przypadku kryzysu systemowego mogłoby to – paradoksalnie – sprzyjać efektowi zarażania. Taka sytuacja mogłaby zaistnieć, gdy pożyczające DGS w późniejszej fazie kryzysu same potrzebowałyby środków, a inne DGS nie byłyby skłonne pożyczać. W skali całego systemu fragmentarycznych i bilateralnych pożyczek mogłoby to nie być rozwiązaniem optymalnym.

Gdyby do wypłaty środków gwarantowanych nie wystarczały zasoby krajowego DGS, mógłby on skorzystać z zasobów SGDS, który byłby finansowany częściowo z banków, jak i z części zasobów krajowych DGS. Umożliwienie przekazywania części środków z krajowego DGS do SDGS byłoby lepszym rozwiązaniem niż dobrowolne pożyczki między krajowymi DGS z dwóch powodów. Po pierwsze, nie tworzyłyby się nierównych warunków konkurencji i podstaw do arbitrażu regulacyjnego pomiędzy krajami, w których DGS byłyby skłonne sobie pożyczać, a w których nie. Ponadto defekt koordynacji i „naturalna” skłonność krajowego DGS do niepożyczania środków i brak zaufania (w obawie, że sam będzie ich w okresie kryzysu potrzebował) mogą czynić to rozwiązanie nieefektywnym. Po drugie, pożyczanie środków przez wszystkie krajowe DGS tylko jednemu podmiotowi – SDGS, który ponadto może służyć im wsparciem w przypadku wyczerpania krajowych środków, może w większym stopniu skłaniać je do budowy SDGS. Pożyczone SDGS środki mogłyby stanowić załóżek jego funduszu.

Alternatywnym rozwiązaniem dla zintegrowanego systemu gwarantowania depozytów na szczeblu UE mogłaby być koncepcja regwaranta prezentowana przez J. Koleśnika<sup>34</sup>. Zgodnie z nią w przypadku wyczerpania funduszy przez krajowy DGS, wsparcia udzielałby SDGS, stanowiąc swoisty system gwarantowania depozytów dla krajowego DGS. Ponadnarodowe ujednoczenie zasad funkcjonowania i finansowania DGS umożliwiłoby powołanie transgranicznego systemu i koncepcja instytucji regwarancyjnej mogłaby być rozpatrywana jako rozwiązanie przejściowe – w przypadku powyższego modelu autorskiego – w drugiej fazie budowy SDGS.

Utworzeniu SDGS powinno towarzyszyć jednoczesne przekazywanie zarówno uprawnień, jak i odpowiedzialności krajowych DGS. Proces ten powinien intensyfikować się w miarę osiągania kolejnych etapów budowy SDGS. Można założyć, że będzie to proces długoletni, nie tylko w związku z potrzebą wcześniejszego ustanowienia efektywnie działających pozostałych filarów unii bankowej, ale i uzbierania przez SDGS odpowiedniej wielkości zasobów. Dla skutecznego działania całej unii

<sup>34</sup> Por. J. Koleśnik, *Bezpieczeństwo systemu bankowego. Teoria i praktyka*, Difin, Warszawa 2011, s. 239–240. Podobną koncepcję przedstawia D. Gros, tj. utworzenie Europejskiego Funduszu Regwarancyjnego, który zbierałby składki od krajowych DGS i wypłacał środki gwarantowane w przypadku kiedy straty krajowego DGS przekraczałyby określony poziom. Por. D. Gros, *Principles of a Two-Tier European Deposit (Re-)Insurance System*, CEPS Policy Brief No. 287, 17 April 2013.

bankowej zasadne jest, aby okres, w którym uprawnienia są centralizowane na szczeblu europejskim, a koszty ponoszone na poziomie narodowym, był jak najkrótszy. Utworzenie SDGS, oprócz SSM i SRM, pozwoliłoby w większym stopniu przełamać trylemat stabilności finansowej autorstwa D. Schoenmakera<sup>35</sup>, nie jest bowiem możliwe osiągnięcie jednocześnie więcej niż dwóch z trzech elementów: stabilny system finansowy, zintegrowany system finansowy, odpowiedzialność władz krajowych za stabilność finansową. Gdy funkcje zarówno nadzorcze, *resolution*, jak i gwarancji depozytów zostaną przeniesione na szczebel europejski, to teoretycznie, przy rozwoju transgranicznej działalności instytucji finansowych w UE, powinno to się w lepszym stopniu przekładać na stabilność finansową w UE, niż obecne rozwiązania na poziomie krajowym. Przyjęcie paneuropejskiego rozwiązania może również przynieść korzyść w postaci, z natury rzeczy, rozwiązania problemu<sup>36</sup> obejmowania krajowym DGS oddziałów banków zagranicznych, funkcjonujących na rynku krajowym.

Przed wprowadzeniem SDGS (czy nawet znaczącej harmonizacji krajowych DGS) ważne jest dokonanie przeglądu jakości aktywów w bilansach banków europejskich oraz zidentyfikowanie potencjalnych strat oraz zapotrzebowania na kapitał (ma to nastąpić od przełomu 2013/2014 r.). Jak podkreślają C.M. Buch i B. Weigert<sup>37</sup>, w przeciwnym wypadku wprowadzenie SDGS oznaczałoby wprowadzenie systemu zabezpieczającego przed ryzykiem, gdzie zdarzenie ubezpieczeniowe już wystąpiło, co znacząco zwiększyłoby pokusę nadużycia wśród banków.

Ponadto, skoro limit gwarancji jest ustalony w euro (100 tys.), to dla krajów UE spoza strefy euro, szczególnie z EŚiW, w okresie kryzysu istnieje ryzyko znacznej deprecjacji waluty krajowej, co drastycznie zwiększałoby obciążenie krajowych DGS w sytuacji potrzeby wypłaty depozytów w kryzysie systemowym. Ponadto powodowałoby to szybkie uszczuplenie zasobów funduszu i konieczność jego uzupełnienia, co miałyby negatywne skutki zarówno dla banków (efekt procykliczny), jak i rządów (wzmocnienie wspomnianej „pętli kryzysowej”). Do zalet harmonizacji można też zaliczyć zrównanie warunków działania banków w poszczególnych krajach UE, co sprzyja konkurencyjności i rozwojowi rynku wewnętrznego.

Połączony system krajowych DGS nie jest więc rozwiązaniem optymalnym, a co najmniej potencjalnie nieskutecznym, aby przyczynić się do realizacji celów postawionych przed unią bankową.

---

<sup>35</sup> Wraz z postępującą integracją rynku finansowego i rozwojem działalności transgranicznej, krajowa polityka na rzecz stabilności finansowej staje się coraz mniej efektywna. Por. D. Schoemaker, *The Financial Trilemma*, „Duisenberg School of Finance – Tinbergen Institute Discussion Papers”, No. TI 11-019 / DSE, Amsterdam 2011, s. 7.

<sup>36</sup> Więcej J. Koleśnik, *Bezpieczeństwo systemu...*, *op. cit.*, s. 229–232.

<sup>37</sup> Por. C.M. Buch, B. Weigert, *Legacy problems in transition to a banking union*, [w:] T. Beck (red.), *Banking Union for Europe. Risks and Challenges*, Centre for Economic Policy Research, London 2012, s. 26.

## PODSUMOWANIE

Jak wynika z powyższej analizy, proces tworzenia SDGS będzie zapewne długotrwały, a jego kształt zależny od aktualnych uwarunkowań regulacyjno-instytucjonalnych sieci bezpieczeństwa finansowego w UE.

Odpowiadając na pytanie badawcze, można stwierdzić, że doświadczenia z funkcjonowania systemów gwarantowania depozytów w UE w okresie globalnego kryzysu finansowego wskazują, iż potencjalnie lepszym rozwiązaniem jest utworzenie paneuropejskiego systemu. Optymalnie skonstruowany SDGS ma potencjał do rozwiązania wielu problemów wynikających z obecnej, w niewielkim stopniu zharmonizowanej sieci krajowych DGS. Syntetyczne podsumowanie przeprowadzonej tu analizy przedstawia tabela 1.

**Tabela 1. Sieć krajowych DGS a SDGS – porównanie**

Potencjalnie korzyści z danego rozwiązania	Sieć krajowych DGS (stan obecny)	SDGS (stan optymalny)
Rozwiązanie problemu relacji <i>home-host</i> i uwzględnienie transgranicznych efektów upadłości banku	–	+
Ujednoczenie zasad konkurencji między bankami (ograniczenie arbitrażu regulacyjnego)	–	+
Brak ryzyka nieskoordynowanego podnoszenia poziomu gwarancji przez państwa UE	–	+
Uwzględnienie ryzyka w kalkulacji składki	–/+	+
Pobór składki <i>ex ante</i>	–/+	+
Dostępność wiarygodnego wsparcia kapitałowego DGS w przypadku kryzysu	–/+	+ (ESM)
Zdolność do wypłaty środków w przypadku upadłości transgranicznej grupy bankowej/kryzysu systemowego	–	+
Jednoczesne przeniesienie uprawnień sieci bezpieczeństwa finansowego i odpowiedzialności za stabilność finansową na szczebel UE w unii bankowej	–	+
Współpraca i integracja systemów gwarantowania depozytów w UE (brak fragmentaryzacji)	–	+
Niskie koszty operacyjne i administracyjne	–	–/+

Legenda: –/+ oznaczają odpowiednio: brak wskazanej korzyści lub jej wystąpienie.

Źródło: opracowanie własne.

Można wskazać wiele potencjalnych korzyści z utworzenia SDGS. Główna перевага rozwiązania w postaci SDGS nad krajowym DGS (czy siecią krajowych DGS) to potencjalnie możliwość wypłaty depozytów w przypadku kryzysu systemowego na skalę UE oraz upadłości transgranicznie działającego banku/grupy (m.in. ułatwianie procesu współpracy między stronami upadłości) i ograniczenie zagrożenia zjawiskiem „ucieczki depozytów” między krajami UE, z czym nie jest w stanie poradzić sobie każdy krajowy DGS z osobna (m.in. ze względu na defekt koordynacji, brak wystarczających środków w stosunku do koncentracji i rozmiarów krajowego systemu bankowego oraz przesłanek do współpracy).

Rozwiązanie ww. problemów możliwe jest jednak dopiero gdy paneuropejski fundusz będzie dysponował odpowiedniej wielkości zasobami, co jednak ze względu na znaczące niedokapitalizowanie krajowych funduszy DGS będzie nie tylko trudnym, ale i długotrwałym procesem. SDGS powinien docelowo dysponować funduszem o większej zasobności niż krajowe DGS, a przez to (bardziej niż krajowy DGS) minimalizować konieczność sięgnięcia do środków podatników. SDGS mógłby więc potencjalnie rozwiązywać wspomniany na początku problem relacji *home-host* oraz (po osiągnięciu swojego docelowego poziomu zasobów w dłuższym okresie) być w stanie wypłacić środki w przypadku upadłości SIFI. Zapewnione byłyby równe warunki konkurencji dla wszystkich banków uczestniczących w unii bankowej oraz niwelowałyby to problem arbitrażu regulacyjnego banków wynikający z fragmentaryzacji krajowych DGS oraz łagodziło zagrożenie efektem zarażania. SDGS wraz z krajowymi DGS będzie tworzył wspólny, spójny system, zbudowany na jednolitych zasadach, co będzie wspierało zaufanie do systemów bankowych krajów należących do unii bankowej (zmniejszanie ryzyka paniki bankowej na skalę europejską). W dłuższym okresie będzie też pozytywnie oddziaływać na ich integrację, rozwój jednolitego rynku oraz drożność kanału transmisji impulsów jednolitej polityki pieniężnej EBC. Z perspektywy deponentów nie tylko byłaby wzmocniona ochrona ich depozytów, ale nie byłoby już problemu gwarantowania depozytów przez różne instytucje, zależnie, czy byłby to odział czy spółka-córka. Ponadto, krajowy DGS (jako zintegrowana „odnoga” SDGS) służyłby jako jeden punkt kontaktowy do całego systemu (ułatwienie również dla nadzorców). SDGS po potencjalnym połączeniu z SRM zapewniałby też jednolite zasady postępowania z upadającym bankiem, niezależnie od kraju unii bankowej, w której prowadziłby działalność. Odpowiednio skonstruowany SDGS będzie w stanie również spełniać podstawowe przesłanki tworzenia DGS, tj. przyczyniać się do stabilności finansowej w unii bankowej i zapewniać ochronę deponentom.

W części II, uwzględniając powyższe wnioski z kryzysu, przedstawiona zostanie autorska propozycja kształtu optymalnego SDGS na tle typowych cech DGS oraz rola SDGS jako trzeciego filaru unii bankowej.

## Abstract

In the paper the author analyzes the functioning of deposit guarantee schemes in EU countries during the financial crisis. It turns out that the hitherto fragmented net of unharmonized national DGSs has many flaws and has resulted in suboptimal, uncoordinated cooperation during the crisis. Such a solution fails to contribute to financial stability on the EU-level. One solution includes creating a pan-European DGS, as a third pillar of the banking union. A single DGS has potentially numerous advantages over a net of national DGSs. However, its construction has to be gradual and the base on increased harmonization of national DGSs.

**Keywords:** banking union, deposit guarantee scheme, financial crisis

## Bibliografia

- Ayadi R., Lastra R. M., *Proposals for reforming deposit guarantee schemes in Europe*, „Journal of Banking Regulation” Vol. 11.3, Macmillan Publishers Ltd. 2010.
- Beldowski J., Kantorowicz J., *Nowa propozycja harmonizacji systemu gwarancji depozytów w Unii Europejskiej – uwagi na tle projektu dyrektywy z 12 lipca 2010 r.*, „Bezpieczny Bank” Nr 1(43) 2011, BFG, Warszawa 2011.
- Buch C.M., Weigert B., *Legacy problems in transition to a banking union*, [w:] T. Beck (red.), *Banking Union for Europe. Risks and Challenges*, Centre for Economic Policy Research, London 2012.
- Constâncio V., *Establishment of the Single Supervisory Mechanism; the first pillar of the Banking Union*, speech at 11th Annual European Financial Services Conference, Brussels, 31 January 2013.
- Dobrzańska A., *Zmiany w modelach nadzoru mikroostrożnościowego w krajach Unii Europejskiej w następstwie kryzysu finansowego*, *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, Zeszyt Naukowy 119, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2012.
- FSB, *Thematic Review on Deposit Insurance Systems – Peer Review Report*, 8 February 2012.
- Gros D., *Principles of a Two-Tier European Deposit (Re-)Insurance System*, „CEPS Policy Brief” No. 287, 17 April 2013.
- IMF, *European Union – Financial System Stability Assessment*, 22 February 2013.
- Iwanicz-Drozdowska M., *Bezpieczeństwo rynku usług finansowych. Perspektywa Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
- Iwanicz-Drozdowska M., *Efekt zarażania – przypadek Islandii*, [w:] A. Walasik, J. Błach (red.), *Finanse publiczne i finanse przedsiębiorstw wobec światowego kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo UE w Katowicach, Katowice 2010.

- Iwanicz-Drozdowska M., Lepczyński B., *Znaczenie regulacji i instytucji sieci bezpieczeństwa finansowego dla stabilności finansowej*, Część Edukacyjna „Stabilność finansowa od a do z”, „Bank i Kredyt” 5/2011, NBP 2011.
- KE, *Consultation Document: Review of Directive 94/19/EC on Deposit-Guarantee Schemes (DGS)*, 2009.
- Koleśnik J., *Bezpieczeństwo systemu bankowego. Teoria i praktyka*, Difin, Warszawa 2011.
- Koleśnik J., *Pożądany kształt europejskiego, zintegrowanego systemu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków oraz gwarantowania depozytów*, [w:] M. Zaleska (red.), *Unia bankowa*, Difin, Warszawa 2013.
- Laeven L., Valencia F., *Systemic Banking Crises Database: An Update*, IMF Working Paper WP/12/163, IMF 2012.
- Lautenschläger S., *From Supervision to Resolution: A German Perspective*, speech at the Institute of International and European Affairs, Dublin, 25 June 2013.
- Pisani-Ferry J. (i in.), *What kind of European banking union?*, Issue 2012/12, Bruegel 2012.
- Polijaniuk H., *Państwa Unii Europejskiej – Rys historyczny i regulacje unijne*, [w:] W. Baka (red.), *Systemy gwarantowania depozytów w Polsce i na świecie. Dziesięć lat Bankowego Funduszu Gwarancyjnego*, PWE, Warszawa 2005.
- Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 20 listopada 2012 r. zawierająca zalecenia dla Komisji dotyczące sprawozdania przewodniczących Rady Europejskiej, Komisji Europejskiej, Europejskiego Banku Centralnego i Eurogrupy pt. „W kierunku faktycznej unii gospodarczej i walutowej”.
- Schoenmaker D., *The Financial Trilemma*, „Duisenberg School of Finance – Tinbergen Institute Discussion Papers”, No. TI 11-019 / DSF, Amsterdam 2011.
- Singh D., Walker D., *The European Deposit Guarantee Directive: An Appraisal of the Reforms*, [w:] J.R. LaBrosse, R. Olivares-Caminal, D. Singh (red.), *Financial Crisis Management And Bank Resolution*, Lloyds Commercial Law Library, Routledge 2009.
- Smaga P., *Optymalny kształt pierwszego filaru unii bankowej*, „Ekonomista” (w druku, 2014).
- Smaga P., *Powiązania między sektorem bankowym a kryzysem zadłużeniowym w strefie euro*, „Bezpieczny Bank” Nr 3 (48), BFG 2012.
- Srejber E., *Czy jesteśmy gotowi poradzić sobie z kryzysem bankowości transgranicznej w Europie?*, [w:] L. Pawłowicz (red.), *Polska wobec integracji rynku finansowego w Unii Europejskiej*, „Transformacja Gospodarki” Nr 112, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2006.
- Stelmach A., *Geneza i uwarunkowania tworzenia systemów ochrony depozytów*, [w:] J. Świdorska (red.), *Współczesny system bankowy. Ujęcie instytucjonalne*, Difin, Warszawa 2012.
- Szambelańczyk J., *Przyszłość polskiego systemu gwarantowania depozytów w warunkach integracji i globalizacji*, [w:] W. Baka (red.), *Systemy gwarantowania depozy-*

*tów w Polsce i na świecie. Dziesięć lat Bankowego Funduszu Gwarancyjnego*, PWE, Warszawa 2005.

Szczepańska O. (i in.), *Instytucjonalne uwarunkowania stabilności finansowej na przykładzie wybranych krajów*, „Materiały i Studia NBP” Nr 173, Warszawa 2004.

Szeląg K., *Recent Reforms of the Deposit Insurance System in the United States: Reasons, Results, and Recommendations for the European Union*, National Bank of Poland Working Paper No. 59, Warsaw 2009.

The de Larosière Group, *Report*, Brussels, 25 February 2009.

Van Rompuy H., *Towards a Genuine Economic and Monetary Union*, 5 December 2012.

Zdanowicz B., *Podstawowe dylematy i kryteria wyboru formuły systemu gwarantowania depozytów w świetle teorii i doświadczeń międzynarodowych*, „Bezpieczny Bank” Nr 1(34)/2007, BFG, Warszawa 2007.



*Jakub Kerlin\**

## **ANALIZA PORÓWNAWCZA SYSTEMÓW GWARANCJI DEPOZYTÓW W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ**

### **WSTĘP**

Zabezpieczenie depozytów w państwach członkowskich Unii Europejskiej budzi największe zainteresowanie podczas zawirowań na rynku finansowym, kiedy najbardziej podkreślana jest jego rola stabilizująca. W ostatnim czasie nastąpiły istotne zmiany w systemach gwarantowania depozytów mające swe odbicie głównie w bezprecedensowym podniesieniu wysokości gwarancji. Niektóre z reform przeprowadzone były w bardzo szybkim tempie, inne są nadal przedmiotem licznych prac ukierunkowanych na zwiększenie stabilności finansowej i bezpieczeństwa deponentów. Nie zawsze skoordynowane ze sobą działania, przy dużym zróżnicowaniu krajowych systemów gwarancyjnych i rynków finansowych, powodują znaczne dysproporcje i nie zawsze sprzyjają zapewnieniu takiego samego poziomu ochrony. Utrwalony już nieco pokryzysowy kształt poziomów gwarancji oraz sposobów finansowania instytucji gwarancyjnych jest obecnie tematem wielu rozważań i dyskusji, a także prac legislacyjnych na forum Unii Europejskiej. Niniejszy artykuł jest próbą uchwycenia faktycznego poziomu zabezpieczenia deponentów w świetle podwyższonych poziomów gwarancji, przy jednoczesnym uwzględnieniu obecnych możliwości finansowych systemów gwarancyjnych w Unii Europejskiej.

---

\* Jakub Kerlin jest doktorantem w Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz pracownikiem Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

## 1. PRZEKSZTAŁCENIA INFRASTRUKTURY GWARANCJI DEPOZYTÓW

Istotnie odmienne uwarunkowania instytucjonalne, doświadczenia i tendencje rozwojowe sieci ubezpieczenia finansowego oraz różny poziom dynamiki rozwoju rynków finansowych zaowocowały znacznym zróżnicowaniem systemów gwarantowania depozytów w poszczególnych państwach członkowskich Unii Europejskiej. Ocenic można, że praktyka funkcjonowania ochrony depozytów jest mało przejrzysta, charakteryzująca się dużym poziomem komplikacji oraz nadmiernym dostosowaniem do lokalnych uwarunkowań sektora finansowego danego kraju<sup>1</sup>.

Wraz z rosnącą integracją rynku finansowego Unii Europejskiej podejmowano różnorodne działania zmierzające do zapewnienia choćby minimalnego poziomu ochrony deponentów instytucji kredytowych, jednakowego we wszystkich państwach członkowskich. Pomimo dynamicznego rozwoju instytucji gwarantujących depozyty, na kontynencie europejskim brakowało regulacji w tym zakresie. Stan ten uległ zmianie dopiero w 1986 r., po wstępnym zakończeniu badań, ukierunkowanych na sformalizowanie ram ochrony deponentów<sup>2</sup>. Pomimo znacznych rozbieżności poglądów, pierwsze prace zakończyły się publikacją rekomendacji Komisji Europejskiej 87/63/EEC z 22 grudnia 1986 r. w sprawie wprowadzania systemów gwarantowania depozytów. Opracowany dokument był kamieniem milowym dalszych regulacji systemów gwarantowania depozytów w Unii Europejskiej. Wspomniana rekomendacja Komisji miała zaledwie nienormatywne znaczenie doradcze, ale jasno wyrażała poparcie dla istnienia systemów gwarancyjnych<sup>3</sup>. Najważniejszym zapisem było jednoznaczne zalecenie obowiązku stworzenia systemów gwarantowania depozytów w państwach, które do tej pory nie utworzyły takich systemów<sup>4</sup>.

Wraz z upływem czasu okazało się, że rekomendacja Komisji nie przyniosła spodziewanych efektów, a także ujawniły się kolejne potrzeby reform w tym obszarze<sup>5</sup>. Podobnie też tworzenie jednolitego rynku UE spowodowało konieczność

<sup>1</sup> H. Polijaniuk, T. Obal, *Omówienie i porównanie systemów gwarantowania depozytów w krajach Unii Europejskiej oraz w krajach kandydackich*, „Bezpieczny Bank”, Nr 3 (14/15), Warszawa 2001, s. 149–188.

<sup>2</sup> T. Obal, *Podstawowe cechy systemów gwarantowania depozytów i działalności pomocowej w państwach Unii Europejskiej – wnioski dla Polski*, „Bezpieczny Bank”, Nr 1 (22), Warszawa 2004, s. 53–56.

<sup>3</sup> *Ibidem*.

<sup>4</sup> W 1986 r. w ówczesnej EWG, liczącej 12 krajów, instytucje gwarantujące depozyty funkcjonowały zaledwie w połowie z nich. Państwom EWG w których nie było takich instytucji wyznaczono terminy utworzenia systemów do 1990 r.

<sup>5</sup> Pod koniec lat 80. konieczność istnienia systemów gwarantowania depozytów przedstawiana była głównie z punktu widzenia ochrony konsumenta – klienta bankowego, a dopiero w późniejszych koncepcjach dostrzeżono równie ważną perspektywę zapewniania stabilności finansowej sektora poprzez narzędzie, jakim są instytucje gwarancyjne.

zharmonizowania co najmniej minimalnego poziomu gwarancji, dla zachowania warunków równej konkurencji pomiędzy państwami członkowskimi i podmiotami prowadzącymi w nich działalność polegającą na przyjmowaniu depozytów gwarantowanych. Zwrócił na to uwagę także Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej, który orzekł, że różnice o charakterze fundamentalnym w funkcjonujących systemach gwarantowania depozytów w państwach Unii Europejskiej stanowią ograniczenie prawa swobodnego świadczenia usług oraz przedsiębiorczości. Trybunał podkreślił, że systemy gwarantowania depozytów oparte na tych samych podstawach, będą sprzyjały wzmocnieniu stabilności systemu bankowego oraz poprawią ochronę klientów banków i ułatwią działalność instytucji kredytowych na poziomie wspólnotowym<sup>6</sup>.

Od początku lat 90. XX w. rozpoczęto intensyfikację prac nad systemami gwarancyjnymi w Unii Europejskiej, mającą swoje zwieńczenie w 1992 r. Prace zakończono wydaniem pierwszej oficjalnej propozycji dyrektywy, a potem wypracowaniem wspólnego stanowiska ministrów finansów państw członkowskich. Ostatecznie uchwalono dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 94/19/WE z dnia 30 maja 1994 r. w sprawie systemów gwarantowania depozytów, której *vacatio legis* trwało do początku lipca 1995 r.<sup>7</sup> Dyrektywa była kilkakrotnie nowelizowana, również w przedmiocie podwyższania obowiązujących minimalnych poziomów gwarancji z 20 tys. do 50 tys. euro oraz przejściowo do 100 tys. euro, jednakże ten ostatni poziom został utrwalony<sup>8</sup>.

Ani dyrektywa, ani jej późniejsze nowelizacje, nie rozstrzygnęły jednak ostatecznie pewnych zasadniczych kwestii, do których należą np.:

- ❖ tryb utworzenia, zmiany i likwidacji instytucji gwarancyjnej,
- ❖ forma organizacyjna, prawna i funkcjonalna systemu gwarantowania depozytów,
- ❖ sposób zarządzania systemem,
- ❖ czas i sposób gromadzenia środków,
- ❖ podmiotowy i przedmiotowy zakres gwarantowania,
- ❖ maksymalny dopuszczalny limit gwarancji,
- ❖ różnicowanie składek w zależności od ryzyka działalności instytucji kredytowej.

Pozostawienie znacznych dowolności w powyższych kwestiach zaowocowało wykształceniem istotnie różniących się od siebie systemów gwarantowania depozytów. Na przykład brak wymogu funkcjonowania systemu jako odrębnej instytucji

<sup>6</sup> Sprawa C-233/94, Wyrok Trybunału z dnia 13 maja 1997 r., Republika Federalna Niemiec przeciwko Parlamentowi Europejskiemu i Radzie Unii Europejskiej, por. np. pkt 13, 16 i 41 wyroku.

<sup>7</sup> Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich, L 135/5, Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 94/19/WE z dnia 30 maja 1994 r. w sprawie systemów gwarancji depozytów.

<sup>8</sup> Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L 68/3, Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/14/WE z dnia 11 marca 2009 r. zmieniająca dyrektywę 94/19/WE w sprawie systemów gwarancji depozytów w odniesieniu do poziomu gwarancji oraz terminu wypłaty.

podzielił państwa członkowskie na te, w których funkcjonują odrębne instytucje ochrony depozytów (rozwiązanie stosowane w większości państw) oraz te, w których gwarantowanie depozytów to jedno z zadań krajowego banku centralnego (np. Cypr, Holandia, Irlandia czy Słowenia) lub nawet zobowiązanie jednej z instytucji nadzorczych (Malta<sup>9</sup>)<sup>10</sup>. Inną kwestią jest zagadnienie różnicowania pobieranych składek, ustalenie czasu wypłaty niedostępnych depozytów czy wyłączeń spod gwarancji.

Wskazane kategorie zróżnicowania są tylko przykładowym wyliczeniem, gdyż niemal każdy aspekt funkcjonowania charakteryzuje się odmiennymi rozwiązaniami w poszczególnych państwach. Najważniejszymi, z punktu widzenia niniejszego opracowania, są jednak wysokości gwarancji (obecnie nominalnie zharmonizowane) i kluczowy, z perspektywy ich skuteczności, sposób finansowania systemu i jego zakumulowane zasoby finansowe (zupełny brak harmonizacji). Dopiero jednoczesny opis i analiza tych dwóch elementów pozwala na ocenę faktycznego zabezpieczenia deponentów i wskazanie istotnego zróżnicowania w faktycznym poziomie ochrony.

## 2. CHARAKTERYSTYKA SYSTEMÓW GWARANTOWANIA DEPOZYTÓW W UNII EUROPEJSKIEJ

Obowiązujące obecnie rozwiązania na szczeblu Unii Europejskiej są skutkiem harmonizacji wysokości gwarancji w państwach członkowskich na jednakowym poziomie 100 tys. euro, który został wypracowany na skutek zaostrzającego się kryzysu finansowego. Niniejszy rozdział opisuje modelowe podejście do wyznaczania poziomu gwarancji, wypracowane w środowisku gwarantów depozytów, oraz przedstawia wprowadzone zmiany w państwach członkowskich Unii Europejskiej.

W promowanym na świecie podejściu modelowym wysokość gwarancji danego systemu gwarantowania depozytów powinna być ustalona na takim poziomie, aby z jednej strony zapewniała stabilność finansową, z drugiej – dając ochronę deponentom. Jednakże zakres ochrony powinien być policzony tak, aby jednocześnie możliwe było utrzymywanie dyscypliny rynkowej<sup>11</sup>.

Doświadczenia, zwłaszcza z okresu kryzysów finansowych, pokazują istotne trudności ze stosowaniem wyważonego podejścia w ustalaniu optymalnych poziomów gwarancji. Większość deponentów, w sytuacji kiedy nie są dostatecznie chro-

<sup>9</sup> System maltański funkcjonuje w ramach Malta Financial Services Authority, czyli nadzorcy podmiotów rynku finansowego.

<sup>10</sup> B. Zdanowicz, *Podstawowe dylematy i kryteria wyboru formuły systemu gwarantowania depozytów w świetle teorii i doświadczeń międzynarodowych*, „Bezpieczny Bank”, Nr 1 (34), Warszawa 2007, s. 109.

<sup>11</sup> IADI, *Enhanced Guidance for Effective Deposit Insurance Systems: Deposit Insurance Coverage, Guidance Paper*, March 2013, s. 3.

nieni, jest skłonna rozpocząć tzw. run na bank, nie zważając na to, w jakiej kondycji finansowej jest dana instytucja kredytowa<sup>12</sup>. W konsekwencji, zbyt niski poziom gwarancji może powodować podatność systemu bankowego na niezamierzone i nagle wywołujące paniki bankowej przebiegające w różnej skali. Zatem istotne jest takie ustalenie poziomu gwarancji, aby promował on „ostrożne funkcjonowanie” sektora bankowego, sprzyjał jego stabilności finansowej i zapobiegał powstawaniu zjawiska runu na bank<sup>13</sup>.

Jedną z naczelných zasad określania właściwego poziomu gwarancji jest okresowy przegląd wysokości gwarancji. Przy czym to do instytucji gwarantującej depozyty powinien należeć obowiązek okresowego podnoszenia poziomu gwarancji chociażby o stopę inflacji, zmiany w dochodach społeczeństwa, przy jednoczesnym uwzględnianiu takich czynników, jak zmiana struktury sektora bankowego czy rozwój produktów finansowych. Taka właśnie rewizja, przeprowadzona w trybie *ad hoc*, nastąpiła przy ostatnim kryzysie finansowym, w obliczu którego państwa członkowskie Unii Europejskiej zdecydowały się początkowo podnieść wysokości gwarancji do 50 tys. euro, a następnie do obowiązującego obecnie poziomu 100 tys. euro<sup>14</sup>.

Pierwsza częściowa harmonizacja poziomów gwarantowania odbyła się na skutek wskazania dolnej granicy gwarancji w dyrektywie 94/19/WE. Określono, że: *W przypadku, gdyby depozyty były niedostępne, systemy gwarancji depozytów przewidują, by całość depozytów tego samego deponenta była pokryta do wysokości sumy 20 tys. euro*. Niektórzy badacze wskazują tu pewną nieścisłość<sup>15</sup>. Nie zostało bowiem precyzyjnie uściślone, czy podana w dyrektywie kwota powinna być w całości gwarantowana czy tylko pokryta<sup>16</sup>, tzn., czy możliwe jest odjęcie od niej pewnej kwoty wynikającej z koasekuracji<sup>17</sup>.

W związku z powyższym wystąpił brak jednoznaczności, czy kwota 20 tys. euro odnosiła się tylko do limitu gwarancyjnego, czy też może ogólnie do wysokości środ-

<sup>12</sup> Sytuacji, w której bank może utracić płynność i stać się niewypłacalny, z powodu bardzo dużej liczby deponentów chcących wycofać swoje oszczędności w tym samym momencie. Kiedy jeden klient natrafi na problemy związane z wypłatą pieniędzy, to pozostali mogą również zażądać wypłaty swoich depozytów, powodując problemy z płynnością finansową banku.

<sup>13</sup> IADI, *Enhanced...*, *op. cit.*, s. 3.

<sup>14</sup> Dodatkowo niektóre z państw stosowały także przejściowo gwarancje pełne (bez ograniczeń).

<sup>15</sup> Np. A. Pawlikowski, *Polski system gwarantowania depozytów na tle rozwiązań zastosowanych w innych państwach UE*, Materiały i Studia, Nr 193, NBP, Warszawa 2005.

<sup>16</sup> Obszerniejsze wyjaśnienia pojęcia znajdują się w pkt 2.1 niniejszego artykułu.

<sup>17</sup> Koasekuracja to inaczej współodpowiedzialność finansowa deponenta za umieszczenie środków pieniężnych w problemowym banku (współdziałal deponenta w realizacji gwarancji). Stosując koasekurację, zapewnia się ponoszenie ryzyka związanego z ochroną depozytu również przez deponenta. Ustalona stała kwota (lub ewentualnie dany procent depozytu) koasekuracji ma z jednej strony zmuszać deponentów do podejmowania decyzji racjonalnych, a z drugiej zapobiegać wybuchom tzw. runu na bank. Szerzej por. np.: B. Zdanowicz, *Podstawowe dylematy...*, *op. cit.*, s. 63.

ków otrzymywanych przez deponenta (limit gwarancyjny pomniejszony o koasekurację). Tę pierwszą interpretację zastosowała przykładowo Słowacja, gdzie limit gwarancyjny określono na poziomie 20 tys. euro oraz dodatkowo wprowadzono 10% koasekurację. W efekcie maksymalna potencjalna wysokość odszkodowania wypłacanego w tym kraju wynosiła 18 tys. euro<sup>18</sup>. Możliwe było także ustalenie gwarancji w wysokości 22,222 tys. euro, gdzie przy stosowaniu 10% koasekuracji, deponent mógł liczyć na zwrot kwoty 20 tys. euro. W związku z tym państwa korzystając z odmiennego sposobu rozumienia tych przepisów, różnorodnie ustalały poziom gwarantowania w swoich porządkach prawnych<sup>19</sup>. Utrwalone stałe limity w porządkach prawnych poszczególnych państw dosyć znacznie odbiegały od siebie kwotowo<sup>20</sup>.

Do jesieni 2008 r. w większości krajów Unii Europejskiej, z niewielkimi wyjątkami, obowiązywały właśnie takie minimalne poziomy gwarancji, oscylujące w okolicach 20 tys. euro. Jednak po pierwszych doświadczeniach kryzysowych zdecydowano się podnieść gwarancje, aby zwiększyć zaufanie do sektora finansowego i nie dopuścić do wystąpienia paniki bankowej.

Pierwszym krajem unii wprowadzającym powyższe zmiany była Irlandia, która już pięć dni po upadku banku Lehman Brothers<sup>21</sup> podwyższyła gwarancje z 20 tys. euro do 100 tys. euro, znosząc jednocześnie koasekurację i wprowadzając pełne gwarancje dla sześciu największych banków krajowych. Takie postępowanie Irlandii wywołało niechęć pozostałych państw europejskich ze względu na brak uprzednich konsultacji na szczeblu unijnym<sup>22</sup>. Wkrótce wzorem Irlandii podążyły kolejne kraje: Dania, Islandia, Niemcy, Austria, Słowenia i Słowacja. Działania regulacyjne podjęte przez tę grupę krajów, a także rozwijający się kryzys finansowy, wymusiły spotkania Eurogrupy<sup>23</sup> oraz Ecofin<sup>24</sup>, mające na celu ustalenie zasad koordynacji dalszych działań<sup>25</sup>.

<sup>18</sup> A. Pawlikowski, *Polski system...*, *op. cit.*, s. 16.

<sup>19</sup> B. Zdanowicz, *Podstawowe dylematy...*, *op. cit.*, s. 88.

<sup>20</sup> E. Małecka, B. Włodarczyk, *Systemy gwarantowania depozytów – konwergencja rozwiązań stosowanych w krajach Unii Europejskiej*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania UG, kwiecień 2012 r., s. 526–528.

<sup>21</sup> Bank ogłosił swoją upadłość 15.09.2008 r.

<sup>22</sup> Obawiano się m.in. arbitrażu regulacyjnego, czyli odpływu depozytów z banków pozostałych krajów europejskich do banków irlandzkich, ze względu na objęcie wyższymi gwarancjami.

<sup>23</sup> Nieformalne zebranie ministrów właściwych do spraw gospodarczych i finansowych krajów strefy euro.

<sup>24</sup> Jest to rada do spraw gospodarczych i finansowych. W jej skład wchodzi ministrowie właściwi do spraw gospodarczych i ministrowie finansów państw Unii Europejskiej. Polem działań Ecofin są m.in. sprawy budżetu, Unia Gospodarcza i Walutowa, przepływy kapitału, finanse publiczne oraz rynki finansowe.

<sup>25</sup> A. Pawlikowski, *Problemy, zakres i kryteria wyboru w kształtowaniu systemu gwarantowania depozytów na przykładzie państw Unii Europejskiej*, WNE UW, Warszawa 2009, s. 180–182.

W październiku 2008 r. Rada Unii Europejskiej zwróciła się do Komisji Europejskiej o przedstawienie wniosku prowadzącego do zwiększenia konwergencji pomiędzy systemami gwarantowania depozytów, a już w marcu 2009 r. przyjęto Dyrektywę 2009/14/WE nowelizującą zapisy zawarte w Dyrektywie 94/19/WE. Jednakże, podyktowany stanem wyższej konieczności, szybki przebieg prac nad zmianami dyrektywy uniemożliwił uwzględnienie wszystkich problemowych kwestii w nowelizowanym akcie. Odniesiono się głównie do zwiększenia poziomu gwarancji i skrócenia czasu wypłaty środków gwarantowanych<sup>26</sup>. Po nowelizacji dyrektywy poziom gwarancji pozostał nadal uregulowany w art. 7 ust. 1 Dyrektywy 94/19/WE, który stanowił, że: *Państwa członkowskie zapewniają, by poziom gwarancji w odniesieniu do sumy depozytów każdego z deponentów wynosił co najmniej 50 tys. euro w przypadku niedostępności depozytów.*

Tym samym nie tylko podniesiono minimalny poziom gwarancji, ale też zmieniono podmiot odpowiedzialny za zapewnienie odpowiedniego poziomu gwarancji. Pierwotnie był to „system gwarancji depozytów”, jednak w obliczu ujawnionej podczas kryzysu słabości finansowej niektórych systemów, odpowiedzialność tę przeniesiono na „Państwo członkowskie”<sup>27</sup>.

W efekcie w znowelizowanej dyrektywie podwyższono od połowy 2009 r. kwotę wypłacaną z tytułu gwarancji depozytów do minimalnego poziomu 50 tys. euro, a ponadto zobligowano państwa członkowskie do jej zwiększenia do poziomu 100 tys. euro do 31 grudnia 2010 r. Dodatkowo przyjęto ogólne zasady podejmowanych działań o charakterze antykryzysowym, m.in. zasadę tymczasowości (przejściowości) rozwiązań oraz szybkości działania<sup>28</sup>.

Obowiązywanie wyższych gwarancji weszło w życie w pierwszej kolejności w Holandii, na Malcie, w Estonii, Hiszpanii i na Węgrzech, choć w tym ostatnim kraju proces ten zakończył się jedynie na deklaracjach politycznych. Drogą tą podążały także stopniowo kolejne państwa. W efekcie tych zmian do końca 2008 r. zabezpieczenie depozytów przedstawiało się następująco:

- ❖ 8 państw stosowało gwarancje pełne (bez limitu), o charakterze czasowym;
- ❖ 9 państw ustaliło gwarancje do wysokości 100 tys. euro;
- ❖ pozostałych 10 państw wybrało gwarancje na poziomie 50 tys. euro lub zbliżonym (por. tabela 1).

Podniesienie limitów gwarancji w końcu 2008 r. nie było poprzedzone analizami o charakterze fundamentalnym, a miało stanowić jedynie doraźne narzędzie do walki z kryzysem, pomagające utrzymać zaufanie do sektora bankowego. Do-

<sup>26</sup> E. Małecka, B. Włodarczyk, *Systemy gwarantowania...*, op. cit., s. 526–528.

<sup>27</sup> Jest to również pochodna ogłoszonego wyroku Trybunału EFTA w sprawie upadłości islandzkich banków.

<sup>28</sup> Por. np. *Immediate responses to financial turmoil*, Council Conclusions, Luxembourg, 7.10.2008, 13930/08 (Presse 284), s. 1–3.

datkowo niektóre z krajów stosujące do tej pory koasekurację zdecydowały się na likwidację tego rozwiązania. Były to, obok Irlandii, Polska i Wlk. Brytania<sup>29</sup>. Tabela 1 przedstawia zmiany jakie zaszły w limitach gwarancji depozytów w krajach członkowskich Unii Europejskiej.

**Tabela 1. Zmiany w limitach gwarancji depozytów w krajach Unii przed, w trakcie i po kryzysie finansowym**

Państwo członkowskie	Przed kryzysem		W trakcie kryzysu 10–12.2008	Aktualnie 06.2013
	stan na 09.2008	koasekuracja		
Austria	20 000	tak (10%)	pełne	100 000
Belgia	20 000	nie	100 000	100 000
Bułgaria	20 452	nie	50 000	100 000
Cypr	20 000	tak (10%)	100 000	100 000
Czechy	25 000	tak (10%)	50 000	100 000
Dania	40 229	nie	pełne	100 000
Estonia	20 000	tak (10%)	50 000	100 000
Finlandia	25 000	nie	50 000	100 000
Francja	70 000	nie	70 000	100 000
Grecja	20 000	nie	pełne	100 000
Hiszpania	20 000	nie	100 000	100 000
Holandia	38 000	tak (10%)	100 000	100 000
Irlandia	20 000	tak (10%)	pełne	100 000
Litwa	20 100	nie	100 000	100 000
Luksemburg	20 000	nie	100 000	100 000
Łotwa	20 000	nie	50 000	100 000
Malta	20 000	tak (10%)	100 000	100 000
Niemcy	20 000	tak (10%)	pełne	100 000
Polska	20 350	tak (10%)	50 000	100 000

<sup>29</sup> A. Pawlikowski, *Problemy..., op. cit.*, s. 180–183.



Państwo członkowskie	Przed kryzysem		W trakcie kryzysu 10-12.2008	Aktualnie 06.2013
	stan na 09.2008	koasekuracja		
Portugalia	25 000	nie	100 000	100 000
Rumunia	20 000	nie	50 000	100 000
Słowacja	20 000	tak (10%)	pełne	100 000
Słowenia	22 000	nie	pełne	100 000
Szwecja	26 173	nie	46 000	100 000
Węgry	22 829	tak (10%)	pełne	100 000
Wlk. Brytania	39 927	nie	52 500	100 000
Włochy	103 291	tak (10%)	103 291	100 000
Średnia UE-27	27 346	–	74 831	100 000

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze stron internetowych instytucji gwarantujących depozyty oraz K. Szeląg, *Recent Reforms of the Deposit Insurance System in the United States: Reasons, Results, and Recommendations for the European Union*, National Bank Of Poland Working Paper, No. 59, Warsaw 2009, s. 60 i A. Pawlikowski, *Problemy...*, op. cit., s. 182.

Analiza wysokości gwarancji z końca 2008 r. wskazuje, że systemy gwarantowania depozytów Unii Europejskiej przyjęły trzy podstawowe wysokości poziomów gwarantowania depozytów. Mimo że w dyrektywie oraz na spotkaniach poświęconych koordynacji działań kryzysowych nie określono maksymalnych dopuszczalnych poziomów gwarancji, to w ośmiu krajach członkowskich zastosowano czasowe gwarancje pełne, czyli gwarancję całkowitego zwrotu powierzonych bankowi środków<sup>30</sup>. W kolejnych dziewięciu państwach obowiązujące w 2008 r. limity gwarancji odpowiadały równowartości około 100 tys. euro, a w kolejnych dziesięciu maksymalna wysokość odszkodowania wyniosła 50 tys. euro. W efekcie tych zmian średnia arytmetyczna (nieważona) dla deponentów w państwach Unii Europejskiej stosujących maksymalne limity gwarancji wynosiła w przybliżeniu 75 tys. euro, stanowiąc aż trzykrotność poziomów z początku 2008 r. Warto również zaznaczyć, że niektóre nowe kraje członkowskie Unii Europejskiej miały przyspieszoną drogę dochodzenia do relatywnie wysokich poziomów gwarancji. Przykładowo Litwa,

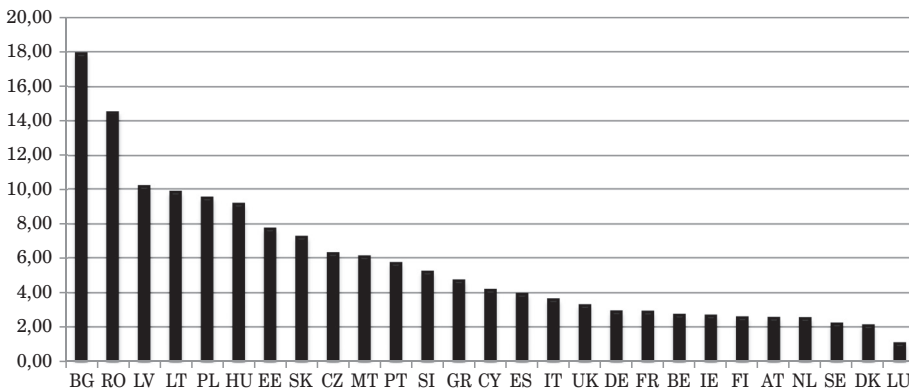
<sup>30</sup> Miało to miejsce w następujących okresach: 10.2008–12.2010 (Austria, Słowacja, Słowenia), 10.2008–09.2010 (Dania), 10.2008–10.2010 (Irlandia), 10.2008–01.2011 (Niemcy), zaś rządy Grecji i Węgier wyraziły tylko wolę polityczną pełnego gwarantowania depozytów bez uchwalania wiążących aktów prawnych.

Estonia czy Łotwa jeszcze w 2004 r. gwarantowały depozyty do wysokości odpowiednio około 6, 10 i 14 tys. euro<sup>31</sup>.

Po okresie obowiązywania pełnych gwarancji w niektórych krajach członkowskich unormowano sytuację przywracając dawne lub utrzymując zwiększone, lecz ograniczone kwotowo, poziomy gwarancji. W 2013 r. we wszystkich krajach UE obowiązującą gwarancją jest kwota w wysokości 100 tys. euro oraz zgodnie ze znolizowaną dyrektywą nie stosuje się już koasekuracji<sup>32</sup>.

Dokonując porównań międzynarodowych dotyczących gwarancji, nie powinno się skupiać jedynie na gwarancjach w ujęciu nominalnym, dlatego że różna jest siła nabywcza pieniądza w różnych częściach wspólnoty. Niektórzy autorzy postulują odnoszenie kwoty obowiązującego limitu gwarancji do wartości kategorii ekonomicznych charakteryzujących daną gospodarkę lub do wysokości przeciętnego depozytu bankowego gospodarstwa domowego<sup>33</sup>. Dobrym wyjściem na potrzeby oceny znaczenia wysokości gwarancji jest próba urealnienia tego poziomu poprzez odniesienie do produktu krajowego brutto przypadającego na jednego mieszkańca lub wysokości przeciętnego depozytu bankowego gospodarstwa domowego w poszczególnych krajach. Na rysunku 1 zaprezentowano relację maksymalnego poziomu wypłat systemów gwarantowania z końca 2012 r. do wielkości PKB *per capita* w 2011 r. dla poszczególnych państw.

**Rysunek 1. Relacja limitu wypłat do wielkości PKB *per capita* w państwach członkowskich UE w 2012 r.**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych o PKB Międzynarodowego Funduszu Walutowego za rok 2011, World Economic Outlook Database.

<sup>31</sup> A. Pawlikowski, *Problemy..., op. cit.*, s. 116.

<sup>32</sup> Zgodnie z pkt. 14 preambuły Dyrektywy 2009/14/UE.

<sup>33</sup> A. Pawlikowski, *Problemy..., op. cit.*, s. 116.

Gwarancje oferowane w państwach Unii Europejskiej w 2013 r. w ujęciu realnym można ocenić jako stosunkowo wysokie. Po kryzysowych podwyższeniach pułapów gwarancji, relacja limitu wypłat w odniesieniu do PKB w zdecydowanej większości państw przekracza poziom 2,5, podczas gdy w 2008 r. była to rzadkość. Średnia omawianego wskaźnika dla państw Unii dla 2008 r. wynosiła zaledwie 1,8, ale na przestrzeni ostatnich lat wzrosła do poziomu 5,73. Stało się tak przede wszystkim dlatego, że nominalny poziom gwarancji wzrastał szybciej niż tempo zwiększania się PKB *per capita* w krajach europejskich.

Pod względem wysokości oferowanych gwarancji, w ujęciu realnym, wyróżnić można kilka grup, choć najsilniej zarysowany jest podział pomiędzy nowymi państwami członkowskimi, charakteryzującymi się najwyższymi współczynnikami, a krajami UE-15, które znalazły się na końcu prezentowanego zestawienia.

Pierwszą wyróżniającą się grupę stanowią dwa państwa o najkrótszym, nie licząc obecnie Chorwacji, stażu członkowskim w Unii Europejskiej (Bułgaria i Rumunia), których wskaźniki należą do najwyższych w Unii, sięgając poziomów powyżej 15. Do drugiej grupy należy sześć państw (Łotwa, Litwa, Polska, Węgry, Estonia i Słowacja), których poziomy współczynnika przekraczają 7, pozostając jednak niższe od 10. W przypadku obu wyżej wymienionych grup, w większości z tych państw jest to wynik wysokiego poziomu gwarancji oraz stosunkowo niskiego PKB *per capita*. W tej kategorii nie znalazło się żadne z państw tzw. starej Unii (UE-15). Trzecia grupa państw to te ze współczynnikiem mieszczącym się w granicach od 4 do 8. Położenie tych krajów wynika w głównej mierze z umiarkowanie wysokiego PKB *per capita* i dosyć wysokiego poziomu gwarancji (Czechy, Malta, Portugalia, Słowenia, Grecja, Cypr i Hiszpania). Do ostatniej grupy krajów, z najniższymi współczynnikami, należą państwa wysoko rozwinięte, ze znacznym PKB, które odniesione nawet do wysokiego poziomu gwarancji nie wywołuje wysokiej wartości współczynnika. Do tej ostatniej kategorii należą Włochy, Wlk. Brytania, Niemcy, Francja, Belgia, Irlandia, Finlandia, Austria, Holandia, Dania, Szwecja i Luksemburg. Tabela 2 prezentuje zmiany relacji wysokości maksymalnego poziomu gwarancji do wielkości PKB *per capita* w krajach UE w latach 2008 i 2012.

Analiza porównawcza europejskich systemów gwarantowania depozytów wskazuje na to, że pomimo skoordynowanych działań sprzyjających ujednoczeniu gwarancji systemy te nadal znacznie się od siebie różnią i podlegają różnym wpływom. Analiza tabeli 2 prowadzi do wniosku, że niemal we wszystkich krajach Unii Europejskiej w stosunku do połowy 2008 r. znacznie wzrósł współczynnik wysokości poziomu gwarancji w odniesieniu do PKB *per capita*. Przyczyną tego stanu rzeczy jest bezprecedensowe podniesienie limitów gwarancji w ujęciu nominalnym oraz realny spadek lub niewielki wzrost PKB *per capita* w większości krajów w okresie 2008–2011.

Tabela 2. Zmiana relacji wysokości gwarancji do wielkości PKB *per capita* w państwach Unii we wrześniu 2008 r. oraz w kwietniu 2012 r.

Państwo	Współczynnik gwarancji we wrześniu 2008	Współczynnik gwarancji w kwietniu 2012	Zmiana w %	Państwo	Współczynnik gwarancji we wrześniu 2008	Współczynnik gwarancji w kwietniu 2012	Zmiana w %
Austria	0,65	2,6	299	Luksemburg	0,28	1,14	305
Belgia	0,69	2,76	299	Łotwa	2,46	10,21	316
Bułgaria	5,80	17,96	209	Malta	1,63	6,15	278
Cypr	1,08	4,23	293	Niemcy	0,73	2,96	306
Czechy	2,16	6,33	194	Polska	2,71	9,55	252
Dania	1,03	2,16	109	Portugalia	1,75	5,77	230
Estonia	1,86	7,8	320	Rumunia	3,82	14,59	282
Finlandia	0,79	2,62	232	Słowacja	2,12	7,33	245
Francja	2,48	2,94	18	Słowenia	1,41	5,27	273
Grecja	1,04	4,78	359	Szwecja	0,78	2,27	193
Hiszpania	0,92	4	336	Węgry	2,44	9,21	277
Holandia	1,21	2,57	113	Wlk. Brytania	1,29	3,35	160
Irlandia	0,49	2,72	454	Włochy	4,24	3,68	-13
Litwa	2,61	9,89	280	<b>Średnia</b>	<b>1,80</b>	<b>5,73</b>	<b>245</b>

Źródło: wskaźniki gwarancji obliczono na podstawie danych o wysokości gwarancji w konkretnym państwie obowiązujących w danym roku (wrzesień 2008 r. i kwiecień 2012 r.) przez PKB *per capita* dla poprzedzającego roku (odpowiednio za lata 2007 i 2011). Opracowanie własne na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego, World Economic Outlook Database oraz A. Pawlikowski, *Problemy...*, *op. cit.*, s. 116.

Co istotne w obliczu wprowadzanych zmian, należy zaznaczyć, że za znacznym wzrostem limitów gwarancji nie wzrosła siła potencjału finansowego systemów gwarantowania depozytów w Unii Europejskiej. Pomimo zwiększenia gwarantowanych poziomów wypłat i realnego polepszenia się współczynników poziomu wypłaty z punktu widzenia ochrony, środki zakumulowane przez instytucje gwarantujące depozyty są niezmienione, a kwestia ta pozostała w ostatnich latach poza głównym nurtem zmian. Podobnie też wybór wariantów finansowania (*ex post* vs. *ex ante*) mający znaczenie kluczowe dla skuteczności ochrony, pozostał poza uregulowaniami. Skłania to do zastanowienia się nad zmianą, ponieważ za zwiększeniem nominalnym poziomu gwarancji nie idzie realne zwiększenie bezpieczeństwa deponentów gwarantowanego potencjałem finansowym instytucji gwarancyjnej. Należy pamiętać, że o bezpieczeństwie deponentów nie stanowi jedynie gwarantowany maksymalny poziom zwrotu depozytów, lecz przede wszystkim siła finansowa danego systemu, której dopiero należyta wysokość pozwoli sprostać ewentualnym wypłatom.

### 3. FINANSOWANIE SYSTEMÓW GWARANTOWANIA DEPOZYTÓW

Aby można było uznać, że ustalone poziomy gwarancji rzeczywiście będą miały znaczenie praktyczne w przypadku ziszczenia się warunków powodujących wypłatę środków, niezbędne jest zapewnienie odpowiedniego poziomu finansowania, pozwalającego na rzeczywistą i sprawną wypłatę środków deponentom w przypadku zaistnienia zdarzenia powodującego konieczność przeprowadzenia wypłat.

Kwestia finansowania systemu budzi coraz większe zainteresowanie regulatorów Unii Europejskiej, ponieważ stanowi ona o potencjale finansowym systemów, a zatem także o ich skuteczności i faktycznej ochronie deponenta. Do tej pory przepisy Dyrektywy 94/19/WE praktycznie wcale nie harmonizowały kwestii finansowania narodowych systemów gwarancyjnych, a dodatkowo poziom gwarancji rozważano w oderwaniu od faktycznych możliwości finansowych systemu. Ze względu na koszty zmian dotyczących finansowania, brakuje nie tyle inicjatywy, ile konsensusu politycznego pozwalającego na zacieśnienia ram finansowych systemów gwarancyjnych. Doktryna zwraca uwagę na to, że na sposób finansowania systemu gwarancyjnego składa się siedem podstawowych obszarów, do których należą<sup>34</sup>:

- ❖ moment gromadzenia środków (*ex post* vs. *ex ante*);
- ❖ właściwość podmiotowa finansującego systemu gwarancyjnego;
- ❖ wysokość, rodzaje i konstrukcja składek;
- ❖ określenie docelowej wielkości funduszu;

<sup>34</sup> A. Pawlikowski, *Zróznicowanie systemów gwarantowania depozytów. Analiza różnych wariantów rozwiązań*, „Bank i Kredyt”, Nr 10, NBP, Warszawa 2004, s. 14.

- ❖ uwzględnianie stopnia ryzyka ubezpieczania danej instytucji przy ustalaniu wysokości składek;
- ❖ wymogi co do gromadzenia i inwestowania środków przez jego administratora;
- ❖ ustalenie możliwości i strategii awaryjnego finansowania systemu.

Kompromis na szczeblu unijnym w tym zakresie jest trudno osiągalny, gdyż pojawiają się istotne różnice zdań pomiędzy poszczególnymi państwami członkowskimi w zakresie tego, jak powinno wyglądać optymalne finansowanie systemu, a praktyka państw w realizacji powyższych punktów jest bardzo zróżnicowana.

Najdonioślejszym dla potencjału finansowego danego systemu gwarancyjnego jest określenie momentu gromadzenia środków. Aby wypłata utraconych depozytów była w ogóle możliwa, należy uprzednio zgromadzić środki w danym funduszu. W Unii Europejskiej zasadniczo występują dwie metody finansowania systemu: *ex post* oraz *ex ante*. Pierwsza z nich polega na finansowym zasileniu funduszu dopiero w momencie wystąpienia upadłości banku. Metoda *ex ante* polega na stopniowym akumulowaniu potencjału finansowego funduszu danej instytucji. Metoda *ex ante* oznacza więc, że gwarant depozytów jest w fizycznym posiadaniu środków przeznaczonych na ewentualne wypłaty<sup>35</sup>.

Dwadzieścia jeden państw Unii Europejskiej (78%) przyjęło system, w którym banki regularnie zasilają systemy gwarancyjne składkami płatnymi z góry (finansowanie *ex ante*), natomiast w pozostałych sześciu państwach członkowskich (22%) banki zobligowane są do przelania należnych środków dopiero po ogłoszeniu upadłości danego banku (finansowanie *ex post*)<sup>36</sup>. Zasadniczo wybór finansowania *ex ante* uznawany jest za lepszy, ze względu na antycykliczność i możliwość wykorzystania zakumulowanych środków w czasach dekonstrukcji<sup>37</sup>.

Jedynie sześć krajów Unii Europejskiej zdecydowało się na zastosowanie bardziej ryzykownego, procyklicznego podejścia *ex post*. Należą do nich: Holandia, Luksemburg, Słowenia, Włochy, Wlk. Brytania i Austria. Oznacza to, że systemy w tych krajach nie posiadają w ogóle zakumulowanego potencjału finansowego i, co za tym idzie, nie dysponują środkami finansowymi. Instytucje gwarancyjne tych krajów posiadają niewielkie fundusze związane z administracją, np. utrzymaniem i funkcjonowaniem biura.<sup>38</sup> Połączeniem dwóch trybów (*ex post* i *ex ante*) jest system mieszany stosowany modelowo w Polsce. Działalność gwarancyjna w Polsce finansowana jest początkowo ze środków uruchomionych w formie *ex post*, na-

<sup>35</sup> Komisja Europejska, *Investigating the efficiency of EU Deposit Guarantee Schemes, Report on DGS efficiency*, Joint Research Centre, Unit G09, Ispra (Italy), May 2008, s. 17.

<sup>36</sup> Komisja Europejska, *Wniosek Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady .../UE w sprawie systemów gwarancji depozytów [wersja przekształcona]*, KOM(2010) 369, SEK(2010)835, SEK(2010)834, Bruksela 2010, s. 5.

<sup>37</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, *Ryzyko w aspekcie finansowania działalności instytucji gwarantujących depozyty*, „Bezpieczny Bank” Nr 3 (28), Warszawa 2005, s. 45.

<sup>38</sup> A. Pawlikowski, *Problemy...*, *op. cit.*, s. 121.

tomiaś w miarę zwiększonych potrzeb finansowych ze środków zgromadzonych *ex ante*.

Większość instytucji gwarantujących depozyty w państwach Unii Europejskiej jest finansowana składkami wnoszonymi przez instytucje kredytowe – uczestników systemu, co jest do pewnego stopnia uregulowane przez Dyrektywę 94/19/WE, która wskazuje, że koszty finansowania systemów powinny być ponoszone przez jego uczestników. W praktyce reguła ta jest stosowana co do zasady i doznawała pewnych wyjątków. Systemy gwarancyjne w Unii Europejskiej finansowane są w większości przez banki, jednak w przeszłości instytucje publiczne wspomagały systemy. Przykładowo w Polsce i na Łotwie kapitał początkowy funduszu częściowo zapewniły Ministerstwo Finansów oraz bank centralny<sup>39</sup>. W Hiszpanii natomiast bank centralny do 1996 r. wносił regularne składki.

Dodatkowo duża część krajów zdecydowała się na wprowadzenie możliwości alternatywnego, rezerwowego finansowania systemów gwarantowania depozytów w przypadku wystąpienia sytuacji skrajnych. Wśród dodatkowych źródeł zasilenia dominują dodatkowe wpłaty banków i innych instytucji finansowych wnoszone *ad hoc*, a także krótkoterminowe pożyczki rynkowe oraz wsparcie publiczne.

#### **4. PRZEGLĄD POTENCJAŁU FINANSOWEGO SYSTEMÓW GWARANTUJĄCYCH DEPOZYTY W UNII EUROPEJSKIEJ**

Dopiero analiza stanu potencjału finansowego instytucji gwarantujących depozyty w Unii Europejskiej pozwala na ocenę ich zdolności do spełnienia zobowiązań. Niniejszy podrozdział przedstawia stan finansów systemów gwarantowania depozytów państw Unii Europejskiej i opisuje ich wypłacalność w przypadku ewentualnego wystąpienia upadłości banku, w kontekście podwyższonego do 100 tys. euro poziomu gwarancji. W pierwszej części przedstawiono aktualne zdolności wypłacalności systemów gwarantowania depozytów, natomiast druga opisuje szczególną rolę potencjału finansowego systemów, który może być realnym narzędziem stabilizacji rynku w przypadku wystąpienia zjawisk skrajnych.

Ostatnie problemy banków islandzkich czy cypryjskich ujawniły, że instytucja gwarantująca depozyty musi być należycie zasilana, aby spełnić swoje zobowiązania. Przykładowo w 2010 r. islandzki system gwarantowania okazał się nieprzygotowany na wystąpienie kryzysowej sytuacji, nie posiadał należytej zdolności wypłacalności, a dodatkowo problemy finansowe, którym miał sprostać, dotyczyły przede wszystkim dużych banków i kryzysu o charakterze systemowym<sup>40</sup>. Chociaż bank

---

<sup>39</sup> Ustawa o BFG wymagała wniesienia wkładów po 50 mln złotych od NBP oraz Ministra Finansów.

<sup>40</sup> W efekcie, dwa kraje UE: Wlk. Brytania i Holandia, z własnych środków, zwróciły depozyty klientom banków działających na ich terenie, ale mających siedzibę w Islandii. Szerzej por. np.

ten miał siedzibę na Islandii, to oferował swoje usługi głównie w Wlk. Brytanii i Holandii, gdzie prowadził działalność w formie oddziału, jako bank internetowy<sup>41</sup>. Spór pomiędzy Islandią a Wlk. Brytanią i Holandią okazał się trudnym przypadkiem dla polityków, ponieważ islandzki system gwarancyjny ostatecznie nie wypłacił środków, które gwarantował klientom jednego z banków. W efekcie tego zobowiązania banku zostały spełnione przez państwa goszczące, które wystąpiły do rządu Islandii o zwrot poniesionych kosztów<sup>42</sup>. To bezprecedensowe wydarzenie uświadomiło politykom istotę problematyki zapewnienia odpowiedniego potencjału finansowego instytucji gwarancyjnych, choć przy kryzysie o charakterze systemowym praktycznie żaden zakumulowany poziom środków nie pozwoli na gwarantowane wypłaty<sup>43</sup>. Okazuje się, że w takiej sytuacji rola instytucji gwarantującej depozyty może być ograniczona bardziej do przeprowadzenia uporządkowanej likwidacji takiej instytucji z poszanowaniem praw deponentów, niż do dokonywania samych wypłat.

Dlatego nadal głównym zadaniem stawianym przed instytucjami gwarancyjnymi jest zapewnienie gwarantowanego poziomu ochrony depozytów, zwłaszcza w przypadku wystąpienia ich niedostępności w bankach o małej i średniej wielkości, przy wykorzystaniu dostępnych środków (pozyskanych *ex ante* lub *ex post*). Wiąże się to z koniecznością utrzymywania przez instytucje gwarancyjne odpowiednich poziomów funduszy, które będą utrzymywane w odpowiedniej relacji do poziomów gwarancji (*deposit coverage*)<sup>44</sup>.

Według danych Komisji Europejskiej maksymalna wysokość środków, jakimi dysponują systemy, oscyluje pomiędzy 27 mln euro a 8,1 mld euro, podczas gdy kwota depozytów objętych gwarancją w UE wynosi około 5,7 bln euro. Pokazuje to olbrzymią dysproporcję pomiędzy zakumulowanym dotąd potencjałem finansowym systemów a wysokością środków, które są objęte gwarancją ochrony. Znaczna część systemów państw Unii jest niedofinansowana, co może oznaczać, że nie poradziłyby sobie one z niewypłacalnością nawet banku średniej wielkości. Naturalną konsekwencją braku wystarczających środków w systemie są opóźnienia lub całkowity brak wypłat dla deponentów, a ponadto naciski na rząd danego państwa, aby zapewnić wypłaty depozytów, mogą oznaczać niespodziewane koszty dla podatników<sup>45</sup>.

---

PS. Bafia, *Kazus Icesave. Problem gwarancji depozytów gromadzonych w zagranicznych oddziałach instytucji kredytowych na podstawie sporu brytyjsko-islandzkiego*, „Bezpieczny Bank”, Nr 2 (44), Warszawa 2011.

<sup>41</sup> Na zasadach określonych w art. 4 pkt. 3 Dyrektywy 2006/48/WE.

<sup>42</sup> Rząd Islandii zachował się niespójnie, ponieważ najpierw 6.10.2008 r. premier w specjalnym oświadczeniu ogłosił pełne gwarancje dla depozytów w bankach na terytorium Islandii, zaś potem Islandia odmówiła ochrony klientom, którzy mieli środki pieniężne w bankach islandzkich, ale działających w formie oddziału poza granicami kraju.

<sup>43</sup> PS. Bafia, *Kazus...*, *op. cit.*, s. 49–51.

<sup>44</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, *Deposit Insurance Systems – Lessons from the Crisis for CESEE Banking Systems*, SUERF Studies, Vienna, No. 1, 2011, s. 82–83.

<sup>45</sup> Komisja Europejska, *Wniosek...*, *op. cit.*, s. 5.



Dodatkowo okazuje się, że łączna wysokość zasobów finansowych, jakimi aktualnie dysponują instytucje gwarancyjne w Unii, nieznacznie przekracza poziom 12 mld euro. Zaś wartość depozytów złożonych w największych bankach europejskich z rozbudowaną działalnością transgraniczną wskazuje, że obecnie niektóre systemy nie są w stanie dobrze wypełniać swojej funkcji i sprostać nawet sporadycznym sytuacjom związanym z upadłością banku o dużej sumie depozytów. Środki zakumulowane w instytucjach gwarancyjnych są dalece niewystarczające do tego, aby zagwarantować zwrot depozytów klientom dużych banków. Przykładowo, depozyty zgromadzone w Deutsche Banku sięgały na koniec 2007 r. 375 mld euro, a w HSBC aż 664 mld euro<sup>46</sup>.

W świetle powyższych danych, w przypadku wyczerpania środków instytucji gwarancyjnej, to budżet konkretnego państwa okazuje się alternatywnym źródłem finansowania depozytów upadłego banku. Powoduje to powstanie zasadniczych zagrożeń. W ekstremalnej sytuacji, jaką byłaby upadłość dużego banku w małym kraju, może wystąpić niebezpieczeństwo bankructwa całego kraju lub, w mniej skrajnej wersji, znaczny wzrost deficytu budżetowego<sup>47</sup>.

Wypłacalność systemów gwarantowania depozytów jest trudna do zmierzenia, ponieważ nie ma do tego sprecyzowanych i jasno skonstruowanych wytycznych. Brakuje także regularności publikacji danych, a sama dziedzina budzi zainteresowanie od stosunkowo niedawna<sup>48</sup>. Dodatkowym problemem jest brak publicznie dostępnych danych w tym zakresie. Można jednak wypracować i opisać dwa podstawowe wskaźniki:

- ❖ zakumulowany fundusz systemu gwarancyjnego w odniesieniu do sumy wszystkich kwalifikowanych depozytów (*eligible deposits*);
- ❖ zakumulowany fundusz systemu gwarancyjnego w odniesieniu do sumy gwarantowanych depozytów (*covered deposits*)<sup>49</sup>.

Warto zauważyć, że siłę funduszy systemów gwarancyjnych można zmierzyć tylko w przypadku zastosowania finansowania *ex ante* lub finansowania mieszanego, ponieważ przy trybie *ex post* nie ma zakumulowanych funduszy do dyspozycji systemu, które są przedmiotem badania. Średnio w krajach UE-27 poziom całkowitych zakumulowanych środków w funduszu danego systemu w stosunku do depozytów kwalifikowanych wynosił zaledwie 0,20%. Natomiast do depozytów gwarantowanych wynosił 0,33%. Szczegółowe dane wraz z podziałem na poszczególne kraje UE prezentuje rysunek 2.

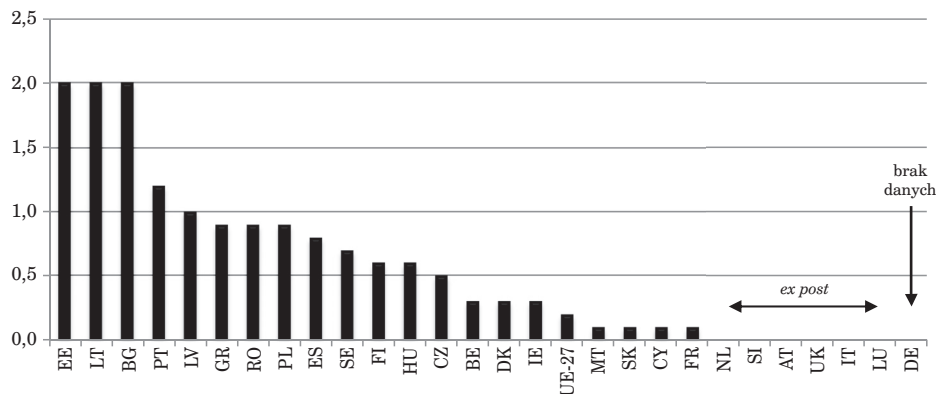
<sup>46</sup> A. Pawlikowski, *Problemy...*, *op. cit.*, s. 126.

<sup>47</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, *Deposit...*, *op. cit.*, s. 83.

<sup>48</sup> Pierwsze zbiorcze dane dla państw członkowskich UE w tym temacie zostały opracowane w 2008 r., dane wzięte pod uwagę w tych opracowaniach pochodziły zaś z 2005 r., por. Komisja Europejska, *Investigating...*, *op. cit.*, s. 11–16.

<sup>49</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, *Deposit...*, *op. cit.*, s. 83.

**Rysunek 2. Potencjał finansowy systemu gwarancyjnego w Unii Europejskiej mierzony ilorazem wysokości zakumulowanego funduszu i wysokością kwalifikowanych depozytów**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Iwanicz-Drozdowska, *Deposit...*, op. cit., s. 84.

Rysunek 2 oraz dane z tabeli 3 wskazują, że niektóre kraje Unii Europejskiej dalekie są do spełnienia wymogów najnowszych propozycji wysuwanych na forum unii, wskazujących na oczekiwany poziom zakumulowania funduszy w wysokości nawet do 1,5% wartości depozytów kwalifikowanych. Analizy sytuacji konieczności przeprowadzenia wypłat przez system gwarantowania dla przypadku upadłości banku średniej wielkości pokazują, że potrzebny jest poziom zakumulowania środków co najmniej na poziomie od 0,36 do 0,6% wartości kwalifikowanych depozytów. Warunek ten jest już spełniony w niektórych państwach<sup>50</sup>. Lepsze wskaźniki wypłacalności w tym zakresie prezentują tzw. nowe kraje Unii (np. Estonia, Bułgaria, Litwa), które zakumulowały większe wartości w swoich systemach niż kraje starej UE, które stosują jeszcze czasami finansowanie *ex post*.

<sup>50</sup> Komisja Europejska, *JRC Report under Article 12 of Directive 94/19/EC as amended by Directive 2009/14/EC*, Joint Research Centre, Unit G09, Ispra (Italy), s. 56.

Tabela 3. Współczynniki wypłacalności systemów gwarancyjnych poszczególnych państw

Państwo	Fundusze (2008) (w %)		Wariant finansowania	Państwo	Fundusze (2008) (w %)		Wariant finansowania
	depozyty kwalifikowane (2007)	depozyty kwalifikowane (2008)			depozyty kwalifikowane (2007)	depozyty kwalifikowane (2008)	
Austria	0,0		<i>ex post</i>	Luksemburg	0,0		<i>ex post</i>
Belgia	0,3		<i>ex ante</i>	Łotwa	1,0		<i>ex ante</i>
Bulgaria	2,0		<i>ex ante</i>	Malta	0,1		<i>ex ante</i>
Cypr	0,1		<i>ex ante</i>	Niemcy	brak danych		<i>ex ante</i>
Czechy	0,5		<i>ex ante</i>	Polska	0,9		mieszany
Dania	0,3		<i>ex ante</i>	Portugalia	1,2		<i>ex ante</i>
Estonia	2,0		<i>ex ante</i>	Rumunia	0,9		<i>ex ante</i>
Finlandia	0,6		<i>ex ante</i>	Słowacja	0,1		<i>ex ante</i>
Francja	0,1		<i>ex ante</i>	Słowenia	0,0		<i>ex post</i>
Grecja	0,9		<i>ex ante</i>	Szwecja	0,7		<i>ex ante</i>
Hiszpania	0,8		<i>ex ante</i>	Węgry	0,6		<i>ex ante</i>
Holandia	0,0		<i>ex post</i>	Wlk. Brytania	0,0		<i>ex post</i>
Irlandia	0,3		<i>ex ante</i>	Włochy	0,0		<i>ex post</i>
Litwa	2,0		<i>ex ante</i>	<b>Średnia</b>	<b>0,02</b>		<b>6 ex post</b>

Źródło: M. Iwanicz-Drozdowska, *Deposit...*, op. cit., s. 84.

Przegląd danych sektora bankowego poszczególnych państw Unii oraz wysokość współczynników wypłacalności instytucji gwarancyjnych wskazują na niską kapitalizację i nieadekwatny poziom zakumulowanych funduszy. Z drugiej jednak strony należy być świadomym, że żaden z funduszy krajowych nie jest i prawdopodobnie nie będzie w stanie wypłacić depozytów w momencie upadłości dużego banku. Z praktycznego punktu widzenia deponentów bezpieczeństwo i wiarygodność systemów opierają się na realnym potencjale finansowym, ale bazują także na wewnętrznym przeświadczeniu deponentów o ich bezpieczeństwie budowanym dzięki ustanowieniu nominalnych poziomów gwarancji. Depozyty znajdujące się w grupie krajów UE-12 są relatywnie lepiej zabezpieczone niż te z krajów UE-15. Decyduje o tym przeważający tryb finansowania *ex ante* oraz korzystniejsze współczynniki gwarancji<sup>51</sup>.

Należy zwrócić jednak uwagę na to, że to kraje UE-12 są „importerami” kapitału z banków UE-15, a zagraniczne spółki-matki banków mają istotny wpływ na sektor bankowy tych krajów. Powstaje tu sprzeczność tego rodzaju, że w przypadku stosowania się do zasady jednolitej licencji to właśnie system gwarantowania depozytów kraju rodzimego odpowiada za gwarantowanie depozytów. Okazuje się, że banki zachodnie obecne w krajach UE-12 i gromadzące dużą część depozytów w tych krajach charakteryzują się niskim stopniem pokrycia i dają realnie mniejszą ochronę deponentom<sup>52</sup>. Udział oddziałów banków zagranicznych jest znaczący w krajach UE-12, a przypadek islandzki pokazał, że zasada kraju pochodzenia może nie działać w praktyce<sup>53</sup>. Po porównaniu ochrony oferowanej przez różne systemy gwarantujące depozyty w wybranych instytucjach kredytowych, których oddziały funkcjonują w UE-12, okazuje się, że klienci największych zagranicznych banków są zmuszeni polegać przede wszystkim na dobrej kondycji finansowej banku, którego są klientem. Ewentualnym wyjściem jest także podejście zwane *too big to fail* lub dobry stan finansów publicznych kraju pochodzenia banku niż pewność wypłaty środków z instytucji gwarancyjnych UE-12<sup>54</sup>. Kraje goszczące powinny oceniać potencjał finansowy instytucji gwarancyjnej kraju pochodzenia i monitorować ostrożnie jego kondycję finansową. To wymaga dostępu do adekwatnej informacji na temat pozycji finansowej całego podmiotu finansowego, a także kondycji finansowej chroniącego go systemu.

<sup>51</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, *Deposit...*, *op. cit.*, s. 84–87.

<sup>52</sup> Inaczej jest w przypadku oddziałów banków mających siedzibę w kraju przyjmującym. Podlegają one pod system gwarantowania kraju przyjmującego.

<sup>53</sup> Por. np. P.S. Bafia, *Kazus...*, *op. cit.* Islandzki system gwarancyjny nie był stosownie dokapitalizowany i nie posiadał odpowiedniego potencjału do pokrycia zobowiązań.

<sup>54</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, *Deposit...*, *op. cit.*, s. 85–87.

## 5. POTENCJAŁ FINANSOWY SYSTEMÓW GWARANTOWANIA DEPOZYTÓW A KRYZYS FINANSOWY

Systemy gwarantowania depozytów działają sprawnie i efektywnie przy sprzyjających warunkach makroekonomicznych, ponieważ nie występują wtedy zwykle zjawiska ekstremalne, jak np. upadłości wielu banków w krótkim okresie. W korzystnych ekonomicznie warunkach funkcją realizowaną przez instytucje gwarancyjne jest pobór składek na rzecz systemu, zarządzanie nimi oraz działania informacyjne. Trudno jednak utrzymać dobrą kondycję finansową instytucji gwarancyjnej czasie kryzysu finansowego. Wysoki potencjał systemu może jednak ułatwić to zadanie, wpływając korzystnie na stabilizację i zatrzymanie tzw. runu na banki<sup>55</sup>.

Specyfika działalności bankowej przejawia się m.in. tym, że żaden z banków, niezależnie od swojej wielkości i kondycji finansowej, nie posiada wystarczającej ilości płynnych środków umożliwiających natychmiastową wypłatę wszystkich depozytów lub choćby istotnej ich części. Stwarza to możliwość urzeczywistnienia się konsekwencji ryzyka jakim jest masowe wycofywanie depozytów. Zwłaszcza w czasie kryzysu finansowego może zdarzyć się tak, że deponenci stwierdzą, iż ich depozyty nie są bezpieczne i spróbują je wycofać w tym samym momencie. Takie zachowania mogą doprowadzić do upadłości banku oraz oddziałują negatywnie nie tylko na sektor bankowy, lecz także na całą gospodarkę<sup>56</sup>.

W kryzysowej sytuacji wysokość potencjału finansowego poszczególnych instytucji gwarancyjnych może decydować o poczuciu bezpieczeństwa deponentów i stanowić o zaufaniu do całego systemu bankowego. Deponenci mogący relatywnie szybko wypłacić własne środki z upadłego banku nie zainicjują powstania lawiny wypłat depozytów z innych banków postrzeganych jako niestabilne. Wysoki potencjał finansowy ogranicza zatem znacznie możliwość wystąpienia zjawiska paniki bankowej, tzw. runu na banki. Dodatkowo niektóre modele teoretyczne uznają za prawdziwą tezę mówiącą o tym, że długotrwałe zaufanie do sektora bankowego podnosi efektywność sektora finansowego w ogólności. Sprzyja to zwiększeniu inwestycji oraz wpływa korzystnie na rozwój gospodarczy kraju<sup>57</sup>. Sytuacja ekonomiczno-finansowa w Europie po kryzysie finansowym wydaje się względnie opanowana oraz wskazuje na powtórne stabilizowanie się sytuacji systemu bankowego. Utrzymanie wysokich poziomów gwarancji i położenie nacisku na odpowiednie

<sup>55</sup> A. Jurkowska-Zeidler, *Bezpieczeństwo rynku finansowego w świetle prawa Unii Europejskiej*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2008, s. 297.

<sup>56</sup> Może wystąpić np. efekt zarażania (rozprzestrzenienie się zjawiska na inne banki), utrata zaufania do instytucji finansowych, odpływ kapitału do innych krajów i wystąpienie zjawiska *flight to quality*.

<sup>57</sup> A. Jurkowska-Zeidler, *Bezpieczeństwo rynku...*, *op. cit.*, s. 296.

finansowanie wydają się nadal uzasadnione, choć do 2008 r. pojawiały się pomysły ich ograniczania ze względu na koszty funkcjonowania<sup>58</sup>.

## PODSUMOWANIE

Proces tworzenia kluczowych regulacji Unii Europejskiej w zakresie gwarantowania depozytów składał się z kilku zasadniczych etapów. Początkowo systemy gwarantowania depozytów w Europie tworzone pod wpływem potrzeb wewnętrznych, jednak w miarę upływu czasu wzrastało znaczenie czynnika zewnętrznego w postaci potrzeb integracji wspólnego rynku czy też przeciwdziałania skutkom kryzysów finansowych. Z tego powodu postępuje proces częściowej formalizacji elementów systemów chociażby dotyczących wysokości gwarancji. Jednak inne elementy, takie jak sposoby i warianty finansowania, bezpośrednio z nimi związane, pozostały na znacznie niższym poziomie harmonizacji.

W ostatnich latach, w odpowiedzi na kryzys finansowy, poszczególne państwa Unii Europejskiej podjęły kroki zmierzające do wprowadzenia istotnych zmian regulacyjnych w zakresie całego sektora gwarantowania depozytów. Bezprecedensowe podniesienie wysokości gwarancji było ukierunkowane przede wszystkim na wzmocnienie ochrony deponentów, podniesienie zaufania do banków oraz ograniczenie możliwości wystąpienia zjawiska paniki bankowej. Niestety, ujednoczenie poziomów gwarancji nie zostało wsparte zmianami systemowymi dotyczącymi finansowania instytucji gwarantujących depozyty i w rezultacie przy jednolitym poziomie gwarancji faktyczna zdolność sprostania zobowiązaniom finansowym jest bardzo różna w poszczególnych państwach.

Na forum Unii Europejskiej dostrzeżono, że systemy gwarancyjne są najbardziej niejednorodnym elementem sieci bezpieczeństwa finansowego we wspólnocie. Stopniowa harmonizacja wymaga zmian systemowych i odejścia od tych zdecentralizowanych konstrukcji nie tylko w przedmiocie wysokości gwarancji. Potrzebna jest także próba poszukiwania konsensusu w trudniejszych do wypracowania zakresach, jak zapewnienie odpowiedniego finansowania. Oprócz nominalnego zwiększenia poziomów gwarancji niezbędne jest także zwiększenie potencjału finansowego systemów, aby były skutecznym narzędziem do walki z kryzysem, takim na którym deponenci będą mogli polegać, kiedy zostaną spełnione warunki wypłaty gwarancji.

<sup>58</sup> *Ibidem*, s. 298.

## Abstract

The process of creation of the key European Union regulations on deposit insurance has had several steps. One of them was the process of deposit coverage harmonization. However, at the same time, related elements of the schemes such as methods and options for funding, remained unchanged. The unprecedented increase of guarantee coverage in response to the financial crisis was aimed at strengthening the protection of depositors, increasing confidence and limiting the possibility of bank runs. However the unification of coverage levels in European countries has not been accompanied by the introduction of systemic changes influencing the actual ability of the scheme to meet its commitments. Because of the lack of coordination, deposit guarantee schemes are currently considered as the most heterogeneous element of the financial safety net in the European Union. Schemes require systemic changes not only in the area of deposit coverage but also in areas where consensus is more difficult to achieve, such as funding. The nominal increase of coverage levels needs to be accompanied by the respective financial capability of the systems to be an effective tool, able to reimburse covered deposits.

**Keywords:** Deposit guarantee schemes, deposit coverage, funding of deposit guarantee schemes

## Bibliografia

- Bafia P.S., *Kazus Icesave. Problem gwarancji depozytów gromadzonych w zagranicznych oddziałach instytucji kredytowych na podstawie sporu brytyjsko-islandzkiego*, „Bezpieczny Bank”, Nr 2 (44), Warszawa 2011.
- Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L 68/3, Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/14/WE z dnia 11 marca 2009 r. zmieniająca dyrektywę 94/19/WE w sprawie systemów gwarancji depozytów w odniesieniu do poziomu gwarancji oraz terminu wypłaty.
- Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich, L 135/5, Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 94/19/WE z dnia 30 maja 1994 r. w sprawie systemów gwarancji depozytów.
- IADI, *Enhanced Guidance for Effective Deposit Insurance Systems: Deposit Insurance Coverage*, Guidance Paper, March 2013.
- Immediate responses to financial turmoil, Council Conclusions*, Luxembourg, 7.10.2008, 13930/08 (Presse 284).
- Iwanicz-Drozdowska M., *Deposit Insurance Systems – Lessons from the Crisis for CESEE Banking Systems*, SUERF Studies, Vienna, No. 1, 2011.

- Iwanicz-Drozdowska M., *Ryzyko w aspekcie finansowania działalności instytucji gwarantujących depozyty*, „Bezpieczny Bank”, Nr 3 (28), Warszawa 2005, s. 45.
- Jurkowska-Zeidler A., *Bezpieczeństwo rynku finansowego w świetle prawa Unii Europejskiej*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2008.
- Komisja Europejska, *Investigating the efficiency of EU Deposit Guarantee Schemes, Report on DGS efficiency*, Joint Research Centre, Unit G09, Ispra (Italy), May 2008.
- Komisja Europejska, *JRC Report under Article 12 of Directive 94/19/EC as amended by Directive 2009/14/EC*, Joint Research Centre, Unit G09, Ispra (Italy).
- Komisja Europejska, *Wniosek Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady .../.../UE w sprawie systemów gwarancji depozytów [wersja przekształcona]*, KOM(2010) 369, SEK(2010)835, SEK(2010)834, Bruksela 2010.
- Małecka E., Włodarczyk B., *Systemy gwarantowania depozytów – konwergencja rozwiązań stosowanych w krajach Unii Europejskiej*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania UG, kwiecień 2012 r.
- Obal T., *Podstawowe cechy systemów gwarantowania depozytów i działalności pomocowej w państwach Unii Europejskiej – wnioski dla Polski*, „Bezpieczny Bank”, Nr 1 (22), Warszawa 2004.
- Pawlikowski A., *Zróżnicowanie systemów gwarantowania depozytów. Analiza różnych wariantów rozwiązań*, „Bank i Kredyt”, Nr 10, NBP, Warszawa 2004.
- Pawlikowski A., *Polski system gwarantowania depozytów na tle rozwiązań zastosowanych w innych państwach UE*, Materiały i Studia, Nr 193, NBP, Warszawa 2005.
- Pawlikowski A., *Problemy, zakres i kryteria wyboru w kształtowaniu systemu gwarantowania depozytów na przykładzie państw Unii Europejskiej*, WNE UW, Warszawa 2009.
- Polijaniuk H., Obal T., *Omówienie i porównanie systemów gwarantowania depozytów w krajach Unii Europejskiej oraz w krajach kandydackich*, „Bezpieczny Bank”, Nr 3 (14/15), Warszawa 2001.
- Szeląg K., *Recent Reforms of the Deposit Insurance System in the United States: Reasons, Results, and Recommendations for the European Union*, National Bank Of Poland Working Paper, No. 59, Warsaw 2009.
- Wyrok Trybunału z dnia 13 maja 1997 r., Republika Federalna Niemiec przeciwko Parlamentowi Europejskiemu i Radzie Unii Europejskiej, sprawa C-233/94.
- Zdanowicz B., *Podstawowe dylematy i kryteria wyboru formuły systemu gwarantowania depozytów w świetle teorii i doświadczeń międzynarodowych*, „Bezpieczny Bank”, Nr 1 (34), Warszawa 2007.



*Tomasz Zieliński\**

## **ZAŁOŻENIA TEORETYCZNE FORMUŁY IRB W OCENIE WYMOGU KAPITAŁOWEGO Z TYTUŁU RYZYKA KREDYTOWEGO BANKU**

### **WSTĘP**

Kluczowym obszarem zainteresowania podmiotów nadzorujących funkcjonowanie systemu bankowego jest wypłacalność pojedynczych banków warunkująca stabilność całego sektora. Z punktu widzenia regulacyjnego kwestię tę zdominowała problematyka adekwatności wyposażenia banków w kapitał własny, traktowany jako wymierne zabezpieczenie przed skutkami potencjalnych strat. Głównym promotorem takiego podejścia jest od lat Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego, który swoje ustalenia ogłasza sukcesywnie w postaci porozumień znanych pod potocznymi określeniami: Basel I, Basel II czy Basel III. Ewolucja porozumień bazylejskich ma na celu coraz pełniejsze uwzględnienie ekspozycji banków na coraz liczniejsze i coraz trudniej identyfikowalne źródła ryzyka. W zgodnej opinii, pomimo dynamicznych przeobrażeń współczesnego banku, głównym źródłem zagrożenia jego stabilności pozostaje nadal ryzyko kredytowe. Obecnie funkcjonują dwie główne metody szacowania minimalnego wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego, określane jako: „metoda standardowa” oraz „metoda wewnętrznych ratingów”. Metody te różnią się między sobą zarówno założeniami, jak i złożonością modelu formalnego. Konstrukcja metody standardowej (*Standard Approach*)

---

\* Dr inż. Tomasz Zieliński jest adiunktem w Katedrze Bankowości i Rynków Finansowych na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach.

jest prosta, intuicyjna, a w efekcie nie wymaga szczegółowych wyjaśnień. Inaczej postrzegana jest metoda IRB (*Internal Rating Based Approach*). Opiera się ona na skomplikowanej formule matematycznej, której założenia są zrozumiałe jedynie dla bardzo wąskiego grona osób. Najbardziej powszechną praktyką w przypadku IRB jest bierne stosowanie narzuconych przez regulacje formuł, bez wnikania w ich sens ekonomiczno-statystyczny. Celem niniejszego opracowania jest próba wyjaśnienia podstawowych założeń ramowej formuły IRB<sup>1</sup>. Wyjaśnienie to zostało w maksymalnym stopniu uproszczone. Miejsce szczegółowych wywodów matematyczno-statystycznych zajmują wyjaśnienia intuicyjne, odwołujące się do typowych doświadczeń bankowca.

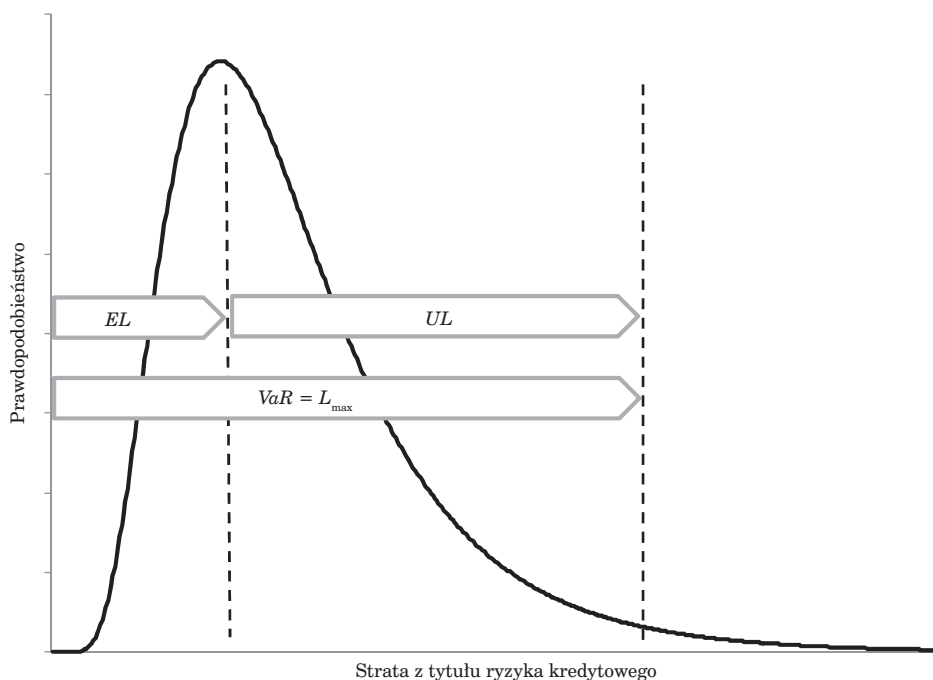
## 1. STRATA OCZEKIWANA I NIEOCZEKIWANA W ROZKŁADZIE STRATY Z TYTUŁU RYZYKA KREDYTOWEGO

Szacowanie wymogu kapitałowego z tytułu ekspozycji banku na ryzyko kredytowe, niezależnie od zastosowanej metody, w sposób mniej lub bardziej bezpośredni odwołuje się do statystycznego rozkładu straty (por. rysunek 1). Punktem charakterystycznym rozkładu jest strata maksymalna  $Loss_{max}$ , która w ujęciu statystycznym może zostać przekroczona jedynie z bliskim zeru prawdopodobieństwem (poziomem istotności). Najczęściej stosowaną miarą straty maksymalnej jest wartość zagrożona  $VaR$ , którą utożsamia się z kwantylem rozkładu straty odpowiadającym założonemu (wynikającemu z apetytu banku na ryzyko) poziomowi ufności (na przykład 99,9%).

---

<sup>1</sup> Nie jest przedmiotem opracowania dyskusja na temat merytorycznych aspektów porównania metod *Standard Approach* i *Internal Rating Based Approach*. W tym kontekście jednak znamienne mogą być stwierdzenia zawarte we wstępie (71) do Dyrektywy 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, zmieniającej Dyrektywę 2002/87/WE i uchylającej Dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE: „Niniejsza Dyrektywa powinna uwzględniać konkluzje grupy G-20, zasady określone przez Radę Stabilności Finansowej odnośnie do zmniejszenia zaufania do zewnętrznych ratingów. Dlatego też należy zachęcać instytucje do korzystania z wewnętrznych, a nie zewnętrznych ratingów kredytowych (Metoda Standardowa – przyp. aut.), nawet do celów obliczania wymogów w zakresie funduszy własnych”.

Rysunek 1. Rozkład straty z tytułu ryzyka kredytowego



Źródło: A. Resti, A. Sironi, *Risk management and shareholders' value in banking*, Wiley, April 2007, s. 609.

W obrębie straty maksymalnej można wyodrębnić dwa główne komponenty: stratę oczekiwaną *EL* (*Expected Loss*) oraz stratę nieoczekiwaną *UL* (*Unexpected Loss*). Zarządzanie każdą z nich jest elementem odrębnych działań banku. Na etapie sprzedaży stratę oczekiwaną zabezpiecza się uwzględniając adekwatną marżę ryzyka w wycenie produktu kredytowego<sup>2</sup>. Z kolei w trakcie trwania kontraktu kredytowego, przy założeniu stałych warunków oprocentowania, zabezpieczeniem straty oczekiwanej stają się rezerwy na oczekiwaną utratę wartości. Dla straty nieoczekiwanej przyjmuje się, że podstawowym źródłem jej zabezpieczenia jest wyposażenie kapitałowe banku. Zapewnienie przez bank zasobów kapitałowych, w wysokości nie mniejszej niż szacowana wysokość straty nieoczekiwanej (w zależności od zastosowanego podejścia opisywanej przez wymóg kapitałowy lub kapitał wewnętrzny), jest w opinii organów nadzorczych niezbędnym warunkiem zapewnienia adekwatności kapitałowej banku. Wyznaczenie straty nieoczekiwanej,

<sup>2</sup> K. Jajuga, *Zarządzanie ryzykiem kredytowym, Zarządzanie ryzykiem*, K. Jajuga (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 140.

w ujęciu modelowym, można sprowadzić do wyznaczenia różnicy pomiędzy stratą maksymalną ( $VaR$ ) a stratą oczekiwaną (1).

$$UL = VaR - EL \quad (1)$$

W praktyce zarządzania ryzykiem banki posługują się uproszczonymi metodami utylitarnymi. Metoda standardowa nie odwołuje się bezpośrednio do rozkładu straty z ekspozycji kredytowej i szacuje rozmiar straty nieoczekiwanej (minimalny wymóg kapitałowy) jako 8% wartości ekspozycji kredytowej ważonej wagą ryzyka, wyznaczoną na podstawie przypisania ekspozycji do jednej z określonych regulacyjnie klas ryzyka. Prostota metody czyni ją szczególnie użyteczną dla banków małych i średnich, w których wdrożenie bardziej zaawansowanych metod ustalania wag ryzyka kredytowego mogłoby okazać się nieopłacalne. Metoda IRB odwołuje się z kolei do podstawowych parametrów determinujących rozkład straty, takich jak:  $PD$ ,  $LGD$ ,  $EAD$ ,  $\rho$ ,  $M^3$ . Jednocześnie jednak wyznaczenie wagi ryzyka kredytowego opiera się na złożonej formule analitycznej, będącej przedmiotem niniejszego opracowania.

## 2. PODSTAWOWE ZAŁOŻENIA MODELU IRB – MODEL MERTONA

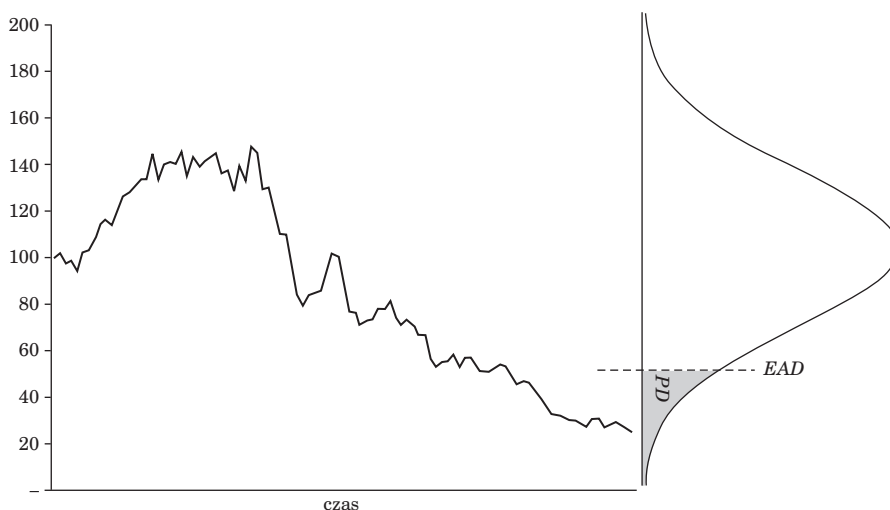
Jednym z podstawowych parametrów oceny ryzyka ekspozycji kredytowej banku jest prawdopodobieństwo zajścia zdarzenia kredytowego  $PD$  (*Probability of Default*). Zdarzeniem kredytowym, w najprostszym ujęciu, określa się utratę zdolności do spłaty zobowiązania przez kredytobiorcę. Szacunek  $PD$  jest podstawowym przedmiotem zainteresowania banku na każdym etapie zarządzania ryzykiem kredytowym. Na nim też opiera się idea metody IRB, wyprowadzona pośrednio z modelu Mertona<sup>4</sup>. Odwołując się do jego podstawowych założeń, przedsiębiorca – kredytobiorca staje się niewypłacalny, gdy w zadanym okresie (na przykład

<sup>3</sup> Załącznik V (Zastosowanie modeli wewnętrznych do obliczenia wymogów kapitałowych) Dyrektywy 2006/49/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 14 czerwca 2006 r. w sprawie adekwatności kapitałowej firm inwestycyjnych i instytucji kredytowych, który winien być przejściowo (do 1 stycznia 2014 r. – patrz. art. 163) traktowany jako załącznik Dyrektywy 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, zmieniającej Dyrektywę 2002/87/WE i uchylającej Dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE. Uchwała nr 76/2010 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 10 marca 2010 r. w sprawie zakresu i szczegółowych zasad wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych rodzajów ryzyka, Załącznik nr 5 – Zastosowanie metody wewnętrznych ratingów do obliczania wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego.

<sup>4</sup> R.C. Merton, *On the Pricing of Corporate Debt: The Risk Structure of Interest Rates*, „Journal of Finance”, Vol. 29, No. 2, Maj 1974, s. 449.

1 roku) wartość jego aktywów spada poniżej poziomu odpowiadającego rozmiarowi ekspozycji kredytowej *EAD* (por. rysunek 2).

**Rysunek 2. Zdarzenie kredytowe, czyli spadek wartości aktywów poniżej rozmiaru długu jako konsekwencja zmienności aktywów według modelu Mertona**



Źródło: na podstawie: R.C. Merton, *On the Pricing...*, *op. cit.*, s. 449.

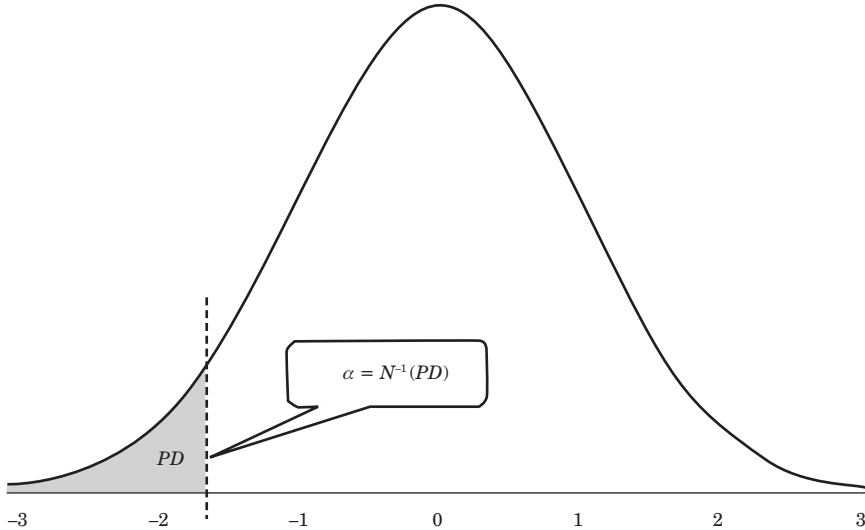
Dzieje się tak w sytuacji, gdy zmiana procentowa wartości aktywów w zadanym horyzoncie czasowym przekroczy pewną progową (ujemną) wartość  $\alpha$ . Stanie się tak z prawdopodobieństwem *PD*. Zgodnie z założeniem modelu Mertona, zmiany aktywów mają rozkład statystyczny zbliżony do normalnego (podczas gdy będąca ich konsekwencją wartość aktywów na koniec okresu analizy ma rozkład logarytmiczno-normalny). Skoro tak, to jeśli do opisu zmienności aktywów  $A_t$  kredytobiorcy posłużymy się wystandaryzowanym rozkładem normalnym (por. rysunek 3), wówczas do wyznaczenia wartości progowej zmian aktywów można zastosować zależności (2) i (3)<sup>5</sup>.

Analiza ekspozycji kredytowej w ujęciu jednostkowym, niezależnym od innych ekspozycji kredytowych banku, sprawia, że *PD* jest określane mianem bezwarunkowego, charakteryzującego zajście zdarzenia kredytowego w normalnych warunkach biznesowych kredytobiorcy. W takich też niezależnych warunkach, przy znanym rozkładzie straty kredytowej, możliwe jest – jak już wspomniano – wyznaczenie

<sup>5</sup> A. Resti, A. Sironi, *Risk management...*, *op. cit.*, s. 604.

bezwarunkowej straty maksymalnej  $Loss_{max}$ , na którą składa się suma straty oczekiwanej  $EL$  i nieoczekiwanej  $UL$ <sup>6</sup>.

**Rysunek 3. Wyznaczanie wartości progowej  $\alpha$  z rozkładu normalnego zmienności aktywów na podstawie bezwarunkowego  $PD$**



Źródło: A. Resti, A. Sironi, *Risk management...*, op. cit., s. 604.

$$N(\alpha) = PD \quad (2)$$

$$\alpha = N^{-1}(PD) \quad (3)$$

W praktyce zarządzania ryzykiem kredytowym ekspozycja kredytowa włączana jest zwykle do portfela ekspozycji tego samego typu. Oznacza to, że zmienność łączna aktywów firm, tworzących portfel kredytowy banku, jest zależna zarówno od zmienności aktywów poszczególnych firm, jak i od ich wzajemnej korelacji, uruchamiającej mechanizm dywersyfikacji. Podobnie dla rozkładu straty z portfela kredytowego. W przypadku doskonałej dywersyfikacji portfela kredytowego, rozmiar całkowitej maksymalnej straty byłby coraz bardziej zbliżony do wartości oczekiwanej (4), gdzie zmienna  $EAD$  oznacza wielkość całkowitej ekspozycji na ryzyko kredytowe, podczas gdy  $PD$  jest miarą średniego, bezwarunkowego prawdopodobieństwa zajścia zdarzenia kredytowego poszczególnych ekspozycji.

<sup>6</sup> *An Explanatory Note on the Basel II IRB Risk Weight Functions*, Basel Committee on Banking Supervision, July 2005, s. 7.

$$Loss_{\max} \rightarrow EAD \cdot PD \quad (4)$$

Sytuacja taka byłaby równoznaczna z wyeliminowaniem straty nieoczekiwanej portfela. Udzielanie przez bank kolejnego kredytu, który po włączeniu do portfela, na skutek doskonałej dywersyfikacji, nie zwiększałby jego straty nieoczekiwanej, nie rodziłoby również dla banku żadnego dodatkowego wymogu kapitałowego.

W praktyce doskonała dywersyfikacja strat z tytułu pojedynczych ekspozycji tworzących portfel kredytowy nie jest możliwa. Zmienność aktywów poszczególnych kredytobiorców, a w konsekwencji zmienność ich rozkładów straty z tytułu ryzyka kredytowego, wykazują zawsze pewien stopień wzajemnej współzależności. U podstaw koncepcji IRB leży zatem założenie, że ryzyko kredytowe portfela jest wypadkową:

- 1) ryzyka specyficznego (*Idiosyncratic Risk*) reprezentującego efekt zróżnicowanych, losowych i wzajemnie niepowiązanych zagrożeń dotyczących poszczególnych kredytobiorców;
- 2) ryzyka systemowego (*Systematic Risk*) będącego efektem jednoczesnych oddziaływań rynkowych i makroekonomicznych na wszystkich kredytobiorców.

W odniesieniu do ryzyka specyficznego, koncepcja IRB zakłada, że mamy do czynienia z portfelem kredytowym o nieskończonym rozdrobnieniu (*Infinite Granularity*), to znaczy składającego się z bardzo dużej liczby bardzo małych ekspozycji<sup>7</sup>. Teoretycznie więc dołączenie do portfela kolejnej ekspozycji (nadal relatywnie bardzo małej) nie jest w stanie wpłynąć istotnie na wypadkową wartość ryzyka specyficznego portfela (w części specyficznej ryzyka kredytowego mamy do czynienia z efektem doskonałej dywersyfikacji). W odniesieniu do systemowego komponentu ryzyka portfela zakłada się, że każda ekspozycja, wprawdzie z różną wrażliwością, zależy jednak od tych samych czynników systemowych. Ich oddziaływanie na ryzyko portfela nie można zatem wyeliminować poprzez dywersyfikację, nawet przy założeniu doskonałego rozdrobnienia portfela.

### 3. JEDNOCZYNNIKOWY MODEL WSPÓLZALEŻNOŚCI WEWNĄTRZ PORTFELA KREDYTOWEGO

Ze względu na złożoność analityczną modelu, który miałby uwzględniać indywidualne współczynniki korelacji pomiędzy każdą parą ekspozycji portfela, dla potrzeb IRB przyjęto podejście uproszczone, oparte na tzw. modelu jednoczynnikowym ASRF (*Asymptotic Single Risk Factor*). Dla zilustrowania mechanizmu ASRF założymy, że zmienne  $U_1, U_2, \dots, U_N$  mają standaryzowany rozkład normalny. Uży-

<sup>7</sup> Studies on credit risk concentration, Basel Committee on Banking Supervision, Working Paper No. 15, November 2006, s. 4.

wając modelu jednoczynnikowego, każda z tych zmiennych może być wyznaczona według formuły (5)<sup>8</sup>.

$$U_i = \omega_i S + \sqrt{1 - \omega_i^2} \varepsilon_i \quad (5)$$

Rozkład każdego  $U_i$  jest zatem uzależniony od jednego czynnika systemowego  $S$ , oraz specyficznych, różnych dla każdego  $U_i$ , zmiennych losowych  $\varepsilon_i$ . Zmienne  $\varepsilon_i$  nie są skorelowane ani ze sobą, ani z komponentem systemowym  $S$ . Zarówno zmienne specyficzne  $\varepsilon_i$ , jak i zmienna systemowa  $S$  mają rozkład normalny<sup>9</sup>. Zgodnie z poczynionymi założeniami można uznać, że współzależność pomiędzy dowolnymi  $U_i$  oraz  $U_j$  zwiększa się wraz ze wzrostem ich zależności od czynnika systemowego  $S$ . Współczynnik korelacji liniowej  $\rho_{ij}$  pomiędzy dowolnymi  $U_i$  oraz  $U_j$  jest równy iloczynowi  $\omega_i$  oraz  $\omega_j$  (6).

$$\rho_{ij} = \omega_i \omega_j \quad (6)$$

Zakładając, że wszystkie zmienne  $U$  są w sposób jednakowy skorelowane ze sobą, wówczas stały współczynnik korelacji wynosi  $\rho$ , natomiast współczynnik  $\omega$  dany jest formułą (7).

$$\omega = \sqrt{\rho} \quad (7)$$

Przykład wykorzystania modelu ASRF do generowania zmiennych losowych  $U_1$ ,  $U_2$  i  $U_3$  o stałym współczynniku wzajemnej korelacji, na podstawie formuły (5) przedstawiono na rysunku 4<sup>10</sup>. Wartości losowe  $S$  (rozkład normalny) reprezentują czynnik systemowy, podczas gdy  $\varepsilon_1$ ,  $\varepsilon_2$ ,  $\varepsilon_3$  reprezentują losowe, niezależne czynniki specyficzne (świadczą o tym bliskie zero wartości współczynników korelacji). Dla zadanego współczynnika korelacji  $\rho$ , a w konsekwencji dla danego wzorem (7) współczynnika  $\omega$ , według wzoru (5) zostały wyznaczone zmienne  $U_1$ ,  $U_2$  i  $U_3$ . Wyznaczone współczynniki korelacji pomiędzy nimi są w przybliżeniu równe założonemu  $\rho$ , potwierdzając skuteczność metody ASRF.

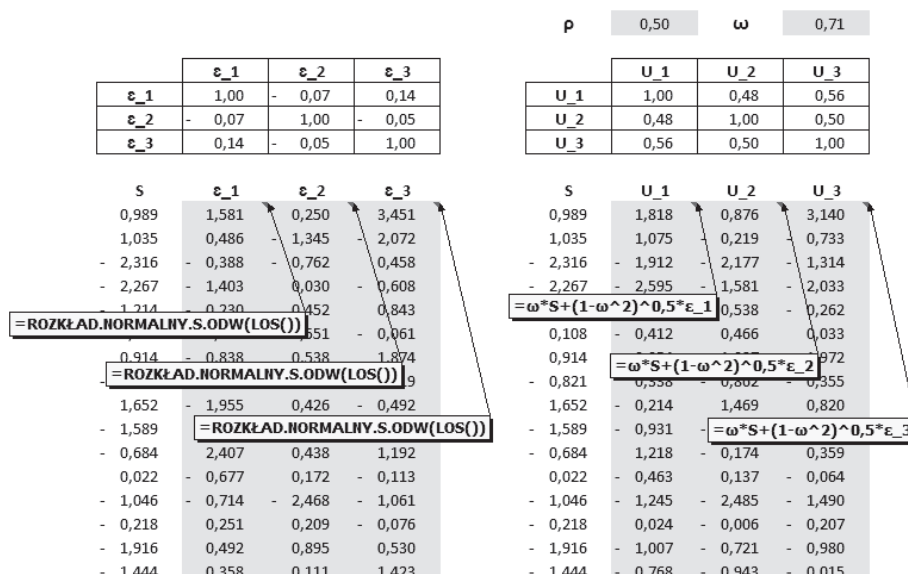
<sup>8</sup> P.J. Schonbucher, *Factor models for portfolio credit risk*, Department of Statistics, Bonn University, December 2000, s. 8.

<sup>9</sup> Postać równania (5) jest często wykorzystywana w kontekście wykorzystania funkcji kopularnej do generowania rozkładów dwóch zmiennych skorelowanych. Por. J. Bessis, *Risk Management in Banking*, second edition, Wiley, 2002, s. 456.

<sup>10</sup> J. Bessis, *Risk Management...*, op. cit., s. 469.



Rysunek 4. Przykład wykorzystania modelu *Asymptotic Single Risk Factor* do generowania zmiennych losowych  $U_1$ ,  $U_2$  i  $U_3$  o stałym współczynniku wzajemnej korelacji  $\rho$  według formuły (5)



Źródło: opracowanie własne na podstawie symulacji.

#### 4. WARUNKOWE PRAWDOPODOBIENSTWO ZAJŚCIA ZDARZENIA KREDYTOWEGO

Zgodnie z zaprezentowaną koncepcją ASRF, zmiany wartości aktywów firmy w zadanym horyzoncie czasowym, będące konsekwencją zarówno czynników systemowych jak i specyficznych, można wyrazić w równaniu (8) będącym modyfikacją równania (5).

$$A_i = \omega_i S + \sqrt{1 - \omega_i^2} \varepsilon_i \tag{8}$$

Podobnie jak w ogólnym modelu korelacji jednoczynnikowej,  $S$  oznacza komponent systemowy, oddziałujący z siłą  $\omega_i$ , natomiast  $\varepsilon_i$  komponent specyficzny oddziałujący z siłą  $\sqrt{1 - \omega_i^2}$ . Analogicznie do wcześniejszych ustaleń, również w tym przypadku dla uproszczenia modelu można przyjąć, że współczynniki korelacji pomiędzy wszystkimi wierzytelnościami portfela kredytowego są jednakowe i wynoszą  $\rho = \omega^2$ , co upraszcza równanie (8) do postaci (9).

$$A_i = \omega S + \sqrt{1 - \omega^2} \varepsilon_i = \sqrt{\rho} S + \sqrt{1 - \rho} \varepsilon_i \quad (9)$$

Nawiązując do omówionych wcześniej założeń modelu Mertona, kredytobiorca doświadcza zdarzenia kredytowego wówczas, gdy zmiana wartości jego aktywów spada poniżej pewnej (ujemnej) wartości progowej  $\alpha$  powiązanej z wartością długu. Jest to równoważne zajściu zależności (10)<sup>11</sup>.

$$A_i = \sqrt{\rho} S + \sqrt{1 - \rho} \varepsilon_i < \alpha \quad (10)$$

Zakładając, że procentowe zmiany aktywów firmy w zadanym okresie opisywane są za pomocą standaryzowanego rozkładu normalnego, wartość progowa  $\alpha$  może być wyznaczona według bezwarunkowego prawdopodobieństwa  $PD$  (2). W efekcie zależność (10) przybiera postać (11).

$$A_i = \sqrt{\rho} S + \sqrt{1 - \rho} \varepsilon_i < N^{-1}(PD) \quad (11)$$

Załóżmy, że znana jest wartość komponentu systemowego  $S = S^*$ . Formuła (11) przybiera wówczas postać (12).

$$A_i = \sqrt{\rho} S^* + \sqrt{1 - \rho} \varepsilon_i < N^{-1}(PD) \quad (12)$$

Na podstawie (12) można wówczas wyznaczyć wartość komponentu specyficznego zmienności aktywów kredytobiorcy, dla którego zajdzie zdarzenie kredytowe (13).

$$\varepsilon_i < \frac{N^{-1}(PD) - \sqrt{\rho} S^*}{\sqrt{1 - \rho}} \quad (13)$$

Ponieważ zmienna  $\varepsilon_i$  ma rozkład normalny, prawdopodobieństwo zajścia zdarzenia kredytowego, pod warunkiem zajścia zdarzenia systemowego  $S^*$ , można przedstawić jako (14)<sup>12</sup>.

$$P(A_i < \alpha | S^*) = P\left(\varepsilon_i < \frac{N^{-1}(PD) - \sqrt{\rho} S^*}{\sqrt{1 - \rho}}\right) = N\left(\frac{N^{-1}(PD) - \sqrt{\rho} S^*}{\sqrt{1 - \rho}}\right) = PD_{\text{Conditional}} \quad (14)$$

Dla nieskończonego rozdrobnionego portfela kredytowego równanie to określa udział kredytów, które ulegną zdarzeniu kredytowemu w zadanym horyzoncie czasowym, przy założeniu danej wartości komponentu systemowego  $S^*$ . Wielkość tego

<sup>11</sup> A. Resti, A. Sironi, *Risk management...*, op. cit., s. 604.

<sup>12</sup> *Ibidem*, s. 605.

udziału może tym samym być utożsamiana z warunkowym prawdopodobieństwem zdarzenia kredytowego ( $PD_{Conditional}$ )<sup>13</sup>.

## 5. STOPA NIESPŁACALNOŚCI W NAJGORSZYM SCENARIUSZU

Wartość komponentu systemowego zmian wartości aktywów  $S^*$  nie jest dana jednoznacznie. Z zależności (14) wynika jednak, że im  $S$  staje się mniejsze (ponownie, zakładając standaryzowaną normalność rozkładu  $S$  mówimy o bardziej ujemnych wartościach  $S$ ), tym warunkowa stopa niespłacalności staje się większa. Największa wartość warunkowej stopy niespłacalności pojawia się dla minimalnej (maksymalnie ujemnej) wartości komponentu systemowego  $S$ . Pamiętając o normalności rozkładu  $S$ , jego minimalną wartość można wyznaczyć jako funkcję poziomu istotności  $x$  (*Significance Level*) według formuły (15).

$$\begin{aligned} Prob(S < S^*) &= Prob(S < N^{-1}(x)) = N(N^{-1}(x)) = x \\ S^* &= N^{-1}(x) \end{aligned} \quad (15)$$

Skrajnie niekorzystna wartość  $S$  jest to zatem taka wartość graniczna rozkładu, która nie zostanie przekroczona z prawdopodobieństwem  $x$ .

Podstawiając  $S^*$  (15) do formuły (14) określamy tym samym maksymalną wartość stopy niespłacalności (16).

$$N\left(\frac{N^{-1}(PD) - \sqrt{\rho} N^{-1}(x)}{\sqrt{1 - \rho}}\right) \quad (16)$$

Graniczna wartość stopy niespłacalności może być potraktowana jako „stopa niespłacalności w najgorszym scenariuszu” *WCDR (The Worst Case Default Rate)*<sup>14</sup> dla zadanego poziomu istotności  $x$ , prawdopodobieństwa bezwarunkowego  $PD$  oraz korelacji  $\rho$  (17).

$$WCDR(x, PD, \rho) = N\left(\frac{N^{-1}(PD) - \sqrt{\rho} N^{-1}(x)}{\sqrt{1 - \rho}}\right) \quad (17)$$

*WCDR* jest to zatem stopą niespłacalności, która zostanie przekroczona z prawdopodobieństwem równym poziomowi istotności  $x$ , a tym samym nie zostanie przekroczona z prawdopodobieństwem równym poziomowi ufności  $y = 1 - x$  (*Confidence Level*). Ponieważ dla rozkładu normalnego, pomiędzy poziomem istotności  $x$

<sup>13</sup> An Explonatory Note., *op. cit.*, s. 5.

<sup>14</sup> J.C. Hull, *Zarządzanie ryzykiem instytucji finansowych*, Wydawnictwa Profesjonalne PWN, Warszawa 2011, s. 290.

a poziomem ufności  $y$  zachodzi zależność (18), dlatego też graniczna wartość stopy niespłacalności może być wyznaczona według formuły (19) równoważną formule (17).

$$N^{-1}(y) = -N^{-1}(1 - y) = -N^{-1}(x) \quad (18)$$

$$WCDR(y, PD, \rho) = N\left(\frac{N^{-1}(PD) + \sqrt{\rho}N^{-1}(y)}{\sqrt{1 - \rho}}\right) \quad (19)$$

## 6. WPŁYW KORELACJI NA WAGĘ RYZYKA

Skrajnym przypadkiem w analizie formuły  $WCDR$  jest całkowity brak korelacji pomiędzy składnikami portfela. Na podstawie wzorów (17) lub (19), dla współczynnika korelacji  $\rho$  równego 0, skrajna stopa niespłacalności staje się równa  $PD$  (20), co odpowiada stracie kredytowej na poziomie oczekiwanym.

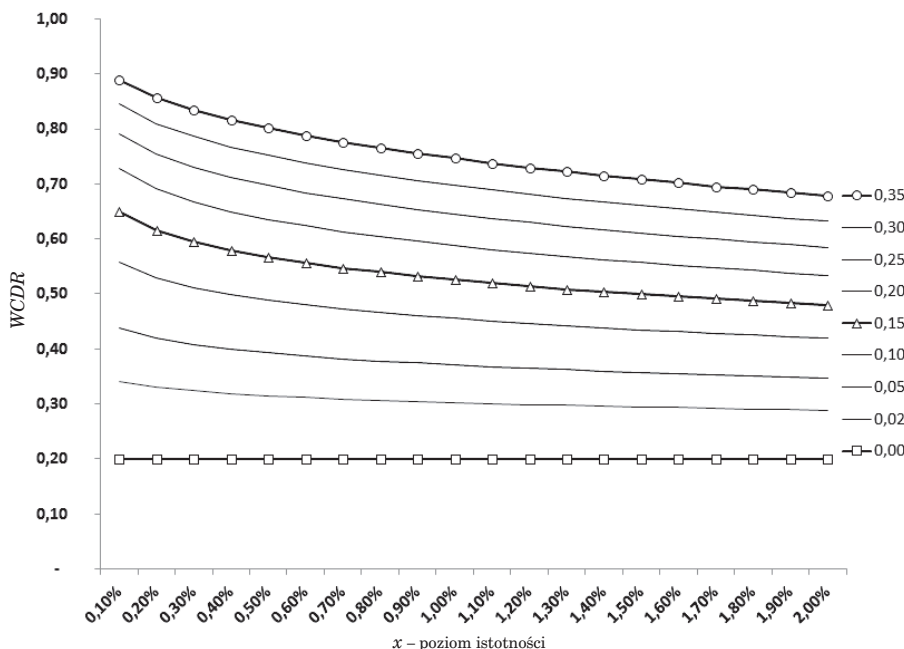
$$WCDR = N(N^{-1}(PD)) = PD \quad (20)$$

Zgodnie z poczynionymi wcześniej rozważaniami, założenie doskonałej dywersyfikacji portfela kredytowego nie jest uzasadnione praktycznie. W rzeczywistości bowiem jedynie część zmienności aktywów poszczególnych składników portfela ma charakter specyficzny, podczas gdy pozostała część ma charakter systemowy. W takiej sytuacji należy oczekiwać, że wartość „stopy niespłacalności w najgorszym scenariuszu” dla ekspozycji powiązanych ze sobą ( $\rho$  większe od 0) będzie większa niż strata oczekiwana (odpowiadająca  $WCDR = PD$ ). Wartości  $WCDR$  dla zadanego  $PD$  oraz różnych współczynników korelacji i poziomów istotności wyznaczone na podstawie (17) przedstawia rysunek 5.

Analizując przebieg poszczególnych krzywych na rysunku 5, zgodnie z poczynionymi na wstępie założeniami dla modelu IRB (nieskończone rozdrobnienie portfela kredytowego, pełna dywersyfikacja zmian specyficznych, oraz zależność od jednego czynnika systemowego) tylko zmiany systemowe są przyczyną możliwych odchyłeń  $WCDR$  od  $PD$ .

Dla współczynnika korelacji równego zero, oznaczającego brak zmian systemowych, niezależnie od poziomu istotności,  $WCDR$  jest równe  $PD$ , co odpowiada stracie oczekiwanej. Z kolei, im większa siła korelacji  $\rho$  (udział składnika systemowego) oraz im mniejsza (bardziej ujemna) wartość komponentu systemowego  $S$  (8), uzależnionego od przyjętego poziomu istotności (15), tym bardziej  $WCDR$  różni się od  $PD$  (17) i (19).

**Rysunek 5. Wartości WCDR w zależności od poziomu istotności  $x$  dla zadanego  $PD = 20\%$  oraz różnych współczynników korelacji  $\rho$**



Źródło: opracowanie własne na podstawie symulacji.

Wartość WCDR może być interpretowana jako maksymalna wysokość względnej (wyrażonej w procentach wartości ekspozycji) straty z ekspozycji kredytowej włączonej do portfela. Maksymalna wartość straty w ujęciu bezwzględnym (wyrażonej w jednostkach waluty) dana jest zależnością (21).

$$L_{\max} = EAD \cdot WCDR(x) \tag{21}$$

EAD (*Exposure at Default*) oznacza rozmiar ekspozycji na ryzyko, w najprostszym przypadku utożsamiany z nominalną wartością kontraktu kredytowego. Wartość wyznaczonej w ten sposób straty maksymalnej korygowana jest dodatkowo o współczynnik LGD (*Loss Given Default*), który określa, jaki procent ekspozycji kredytowej jest tracony w przypadku zajścia zdarzenia kredytowego. W efekcie maksymalna wysokość straty dana jest formułą (22).

$$L_{\max} = EAD \cdot LGD \cdot WCDR(x) \tag{22}$$

W kontekście oceny wymogu kapitałowego przedmiotem zainteresowania jest przede wszystkim strata nieoczekiwana. W celu jej ustalenia, zgodnie z (1), stratę maksymalną należy pomniejszyć o stratę oczekiwaną (23).

$$\begin{aligned} UL &= L_{\max} - EL = EAD \cdot LGD \cdot WCDR(x) - EAD \cdot LGD \cdot PD \\ &= EAD \cdot (LGD \cdot WCDR(x) - LGD \cdot PD) \end{aligned} \quad (23)$$

Jeżeli przedmiotem zainteresowania jest jedynie waga ryzyka  $RW$  (*Risk Weight*), czyli względna (wyrażona w procentach ekspozycji na ryzyko) strata nieoczekiwana, wówczas (23) upraszcza się do postaci (24).

$$RW = LGD \cdot WCDR(x) - LGD \cdot PD = LGD \cdot N\left(\frac{N^{-1}(PD) - \sqrt{\rho} N^{-1}(x)}{\sqrt{1 - \rho}}\right) - LGD \cdot PD \quad (24)$$

*Przykład 1.*

Portfel kredytowy A charakteryzuje silna współzależność pomiędzy poszczególnymi ekspozycjami ( $\rho = 0,999$ ), podczas gdy dla portfela B korelacja pomiędzy ekspozycjami wynosi  $\rho = 0,7$ . Zakładając, że ekspozycja kredytowa opisywana jest przez  $PD = 1\%$  oraz  $LGD = 100\%$ , wówczas dla poziomu istotności  $x = 0,1\%$ , wagi ryzyka ekspozycji włączanej do portfeli A i B wynoszą odpowiednio:

$$\begin{aligned} RW_A &= 100\% \cdot N\left(\frac{N^{-1}(1\%) - \sqrt{0,999} N^{-1}(0,1\%)}}{\sqrt{1 - 0,999}}\right) - 100\% \cdot 1\% \sim 99\% \\ RW_B &= 100\% \cdot N\left(\frac{N^{-1}(1\%) - \sqrt{0,7} N^{-1}(0,1\%)}}{\sqrt{1 - 0,7}}\right) - 100\% \cdot 1\% \sim 67,19\% \end{aligned}$$

W przypadku portfela A, dla wyznaczenia wymogu kapitałowego, każda ekspozycja uwzględniana jest praktycznie w pełnej wysokości (waga ryzyka bliska 100%). W przypadku portfela B, dla którego uwzględniono niższą współzależność, a tym samym większy udział zjawiska dywersyfikacji, waga ryzyka ekspozycji spada do poziomu około 67% ekspozycji.

Jeżeli dla omawianych ekspozycji zapewniono zabezpieczenie prawne na połowę wartości ekspozycji, wówczas współczynnik  $LGD$  wynosiłby 50%. W efekcie wagi ryzyka byłyby odpowiednio o połowę mniejsze:

$$\begin{aligned} RW_A &= 50\% \cdot N\left(\frac{N^{-1}(1\%) - \sqrt{0,999} N^{-1}(0,1\%)}}{\sqrt{1 - 0,999}}\right) - 50\% \cdot 1\% \sim 49,5\% \\ RW_B &= 5\% \cdot N\left(\frac{N^{-1}(1\%) - \sqrt{0,7} N^{-1}(0,1\%)}}{\sqrt{1 - 0,7}}\right) - 50\% \cdot 1\% \sim 33,6\% \end{aligned}$$

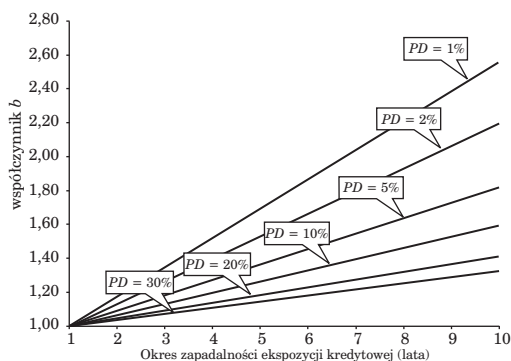
## 7. WSPÓŁCZYNNIKI KORYGUJĄCE

Formuła (24) może być traktowana jako uogólniona metoda wyznaczenia wagi ryzyka dla ekspozycji kredytowej. W praktyce regulacji ostrożnościowych istotnym jej uzupełnieniem jest współczynnik  $b$  (*Maturity Adjustment Factor*) korekty okresu zapadalności aktywów (25).

$$b = \frac{1 + (M - 2,5)(\alpha - \beta \ln(PD))^2}{1 - 1,5(\alpha - \beta \ln(PD))^2} \quad (25)$$

Jego zadaniem jest zwiększenie wymogu kapitałowego w przypadku, gdy termin zapadalności aktywów jest dłuższy niż 1 rok. Potrzeba takiej korekty wynika z założenia, że spadek wartości ekspozycji kredytowej może nastąpić nie tylko na skutek utraty wypłacalności kredytobiorcy, ale również w przypadku obniżenia ratingu kredytowego w trakcie życia produktu. Groźba taka jest tym większa (większa wartość współczynnika  $b$ ), im niższa jest wartość  $PD$ , co jest równoważne z wysokim ratingiem wyjściowym. Istnieje wówczas realne zagrożenie, że w dłuższym okresie rating wiarytelności może ulec obniżeniu (opis formalny za pomocą macierzy migracji)<sup>15</sup>. Ryzyko spadku ratingu (*Rating Downgrade*) jest więc również tym większe, im dłuższy jest termin zapadalności  $M$  (*Maturity*). Zależność współczynnika korygującego  $b$  od  $PD$  i  $M$  przedstawia rysunek 6. Wartości parametrów  $\alpha$  i  $\beta$  występujących w równaniu (25) ustalone są na podstawie danych statystycznych na poziomie odpowiednio: 11,852% oraz 5,478%.

**Rysunek 6. Wartości współczynnika zapadalności ekspozycji kredytowej  $b$  (*Maturity Adjustment Factor*) w zależności od okresu zapadalności dla różnych wartości  $PD$**



Źródło: opracowanie własne na podstawie symulacji.

<sup>15</sup> P. Jorion, *Financial Risk Manager Handbook*, Wiley, 5<sup>th</sup> Edition, s. 464.

**Przykład 2.**

Portfel kredytowy charakteryzuje współzależność na poziomie  $\rho = 0,8$ . Rozważamy dwie ekspozycje kredytowe A i B o ratingach zewnętrznych odpowiednio A1 i B1 i okresie trwania 5 lat. Odpowiadające im, oszacowane na podstawie danych historycznych<sup>16</sup>, prawdopodobieństwa zajścia zdarzenia kredytowego wynoszą odpowiednio:  $PD_A = 0,03\%$  i  $PD_B = 2,6\%$ . Zakładając  $LGD = 100\%$  i poziom istotności  $x = 0,1\%$ , wagi ryzyka nie uwzględniające długości trwania ekspozycji wynoszą odpowiednio:

$$RW_A = 100\% \cdot N\left(\frac{N^{-1}(0,03\%) - \sqrt{0,8} N^{-1}(0,1\%)}}{\sqrt{1 - 0,8}}\right) - 100\% \cdot 0,03\% \sim 6,74\%$$

$$RW_B = 100\% \cdot N\left(\frac{N^{-1}(2,6\%) - \sqrt{0,8} N^{-1}(0,1\%)}}{\sqrt{1 - 0,8}}\right) - 100\% \cdot 2,6\% \sim 94,08\%$$

W celu skorygowania ekspozycji o ryzyko migracji ratingu wyznaczono współczynniki  $b$ .

$$b_A = \frac{1 + (5 - 2,5)(11,852\% - 5,478\% \cdot \ln(0,03\%))^2}{1 - 1,5(11,852\% - 5,478\% \cdot \ln(0,03\%))^2} = 3,415$$

$$b_B = \frac{1 + (5 - 2,5)(11,852\% - 5,478\% \cdot \ln(2,6\%))^2}{1 - 1,5(11,852\% - 5,478\% \cdot \ln(2,6\%))^2} = 1,478$$

Skorygowane wagi ryzyka ekspozycji wynoszą odpowiednio:

$$RW_A = 6,74\% \cdot 1,215 = 23,03\%$$

$$RW_B = 94,08\% \cdot 1,088 = 139,09\%$$

Współczynnik korygujący dla ekspozycji A o wysokim ratingu wyjściowym (niskim PD) jest dużo wyższy aniżeli dla ekspozycji B. Uwzględnia on możliwość wzrostu PD w trakcie długiego okresu życia produktu na skutek zjawiska obniżenia ratingu.

Kolejnym uzupełnieniem formuły IRB jest współczynnik skalujący  $\sigma$ , którego wartość, w drodze konsensusu międzynarodowego, ustalono na stałym poziomie 1,06. Zapewnia on pewną nadwyżkę wymogu kapitałowego w stosunku do wartości

<sup>16</sup> Corporate Default and Recovery Rates, 1920–2008, Moody's Global Credit Policy, February 2009.



uzyskanej z modelu uogólnionego. W intencji regulatorów – będącej jakby wyrazem braku wiary w poprawność stosowanych w modelu założeń – zastosowanie mnożnika skalującego ma zapewnić dodatkowy bufor bezpieczeństwa, który nie pozwala na nadmierne obniżenie wymogu kapitałowego na przykład przy przejściu od metody standardowej do IRB.

Ostatecznie, formuła IRB przyjmuje postać (26) znaną z regulacji kapitałowych<sup>17</sup>.

$$WR = \left[ LGD \cdot N \left( \frac{N^{-1}(PD) - \sqrt{\rho} N^{-1}(x)}{\sqrt{1 - \rho}} \right) - LGD \cdot PD \right] \cdot \frac{1 + (M - 2,5)(\alpha - \beta \ln(PD))^2}{1 + 1,5(\alpha - \beta \ln(PD))^2} \cdot 1,06 \quad (26)$$

Dla poszczególnych typów portfeli kredytowych występują odchylenia od formuły ramowej, które nie zmieniają jednak omówionych założeń<sup>18</sup>. Jednym z istotnych elementów różnicujących obliczanie wymogu kapitałowego dla różnych typów portfeli kredytowych jest metoda wyznaczania współczynnika korelacji  $\rho$ . Regulatorzy proponują przy ustalaniu współczynnika korelacji dla danej ekspozycji kredytowej odwołanie się do danych statystycznych<sup>19</sup>, wiążących wartość współczynnika korelacji z kategorią portfela, do którego jest kwalifikowana (por. rysunek 7)<sup>20</sup>. O ile dla niektórych typów portfeli wartość współczynnika korelacji jest stała dla wszystkich ekspozycji (jak w uproszczeniu zakładaliśmy omawiając wcześniej model korelacji jednoczynnikowej), o tyle dla innych portfeli jego wartość jest dodatkowo uzależniona od  $PD$  ekspozycji.

Przykładowo, dla portfela ekspozycji wobec przedsiębiorstw, rządów i banków centralnych współczynnik korelacji oblicza się według wzoru (27).

$$\rho = 0,12 \frac{1 - e^{(-50 \cdot PD)}}{1 - e^{(-50)}} + 0,24 \left( 1 - \frac{1 - e^{(-50 \cdot PD)}}{1 - e^{(-50)}} \right) \quad (27)$$

Analogicznie, z użyciem innych wartości współczynników, zostały opisane współczynniki korelacji dla innych portfeli kredytowych.

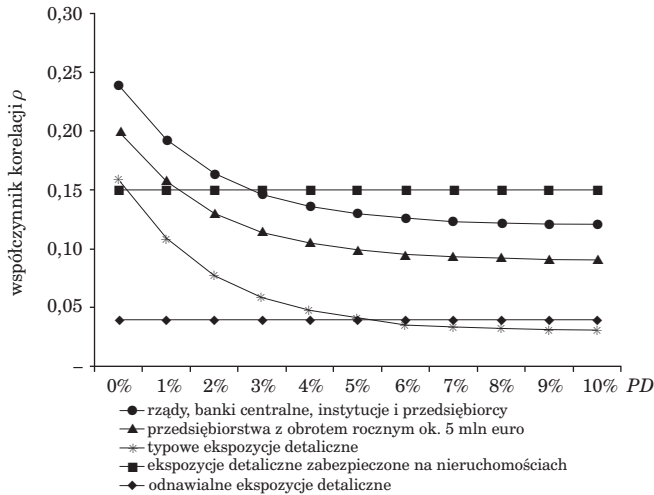
<sup>17</sup> Uchwała nr 76/2010 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 10 marca 2010 r., w sprawie zakresu i szczegółowych zasad wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych rodzajów ryzyka, Załącznik nr 5 – Zastosowanie metody wewnętrznych ratingów do obliczania wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego

<sup>18</sup> E. Kania, P. Rosiński, *Ryzyko kredytowe w banku*, [w:] K. Jajuga (red.), *Zarządzanie ryzykiem*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 229.

<sup>19</sup> J.C.G. Cespedes, *Credit Risk Modelling and Basel II*, „ALGO Research Quarterly”, Vol. 5, No. 1, Spring 2002, s. 61.

<sup>20</sup> A. Resti, A. Sironi, *Risk management...*, *op. cit.*, s. 609.

**Rysunek 7. Wartości współczynnika korelacji dla wybranych typów ekspozycji kredytowych przy różnych prawdopodobieństwach zdarzenia kredytowego PD**



Źródło: opracowanie własne – wyniki symulacji. Por. A. Resti, A. Sironi, *Risk management...*, op. cit., s. 609.

**Przykład 3.**

Rozpatrujemy portfel ekspozycji kredytowych dla przedsiębiorstw i dwie ekspozycje kredytowe A i B o ratingach zewnętrznych odpowiednio A1 i B1 i okresie trwania 1 rok (współczynnik  $b = 1$ ). Odpowiadające im, oszacowane na podstawie danych historycznych prawdopodobieństwa zajścia zdarzenia kredytowego wynoszą odpowiednio:  $PD_A = 0,03\%$  i  $PD_B = 2,6\%$ .

Współczynniki korelacji dla omawianych ekspozycji wynoszą odpowiednio:

$$\rho_A = 0,12 \frac{1 - e^{(-50 \cdot 0,03\%)}}{1 - e^{(-50)}} + 0,24 \left( 1 - \frac{1 - e^{(-50 \cdot 0,03\%)}}{1 - e^{(-50)}} \right) = 0,238$$

$$\rho_B = 0,12 \frac{1 - e^{(-50 \cdot 2,6\%)}}{1 - e^{(-50)}} + 0,24 \left( 1 - \frac{1 - e^{(-50 \cdot 2,6\%)}}{1 - e^{(-50)}} \right) = 0,153$$

Wynika z tego, że dla ekspozycji o typowym, małym prawdopodobieństwie zajścia zdarzenia kredytowego, można oczekiwać silniejszej współzależności aniżeli od nietypowo bardziej ryzykownej ekspozycji, której straty mają w większym stopniu wymiar specyficzny, mniej typowy dla portfela

Zakładając  $LGD = 100\%$  i poziom istotności  $x = 0,1\%$ , wagi ryzyka ekspozycji wynoszą w efekcie odpowiednio: 1,35% oraz 18,61%.

## PODSUMOWANIE

Omówione założenia dotyczące wyznaczania wagi ryzyka kredytowego z użyciem formuły IRB mają charakter ramowy. Przedmiotem odrębnej dyskusji może stać się kwestia adekwatności modelu formalnego do opisu zdarzeń faktycznych. Szczególne obawy mogą dotyczyć gwałtownych warunków kryzysowych. W takich bowiem przypadkach, zarówno normalność omawianych rozkładów, jak i stabilność związków korelacyjnych, stoją pod dużym znakiem zapytania. Źródłem dodatkowych obaw może być kwestia braku intuicyjności (w odróżnieniu od metody standardowej) formuły IRB, której zastosowanie przybiera w efekcie charakter biernej realizacji wymogów regulacyjnych. Ich wypełnianie okazuje się zwykle trudnym obowiązkiem (szczególnie w przypadku zastosowania zaawansowanej odmiany IRB zezwalającej na samodzielne ustalanie parametrów formuły IRB<sup>21</sup>), który niekoniecznie skutkuje wzrostem percepcji ryzyka, a tym samym zwiększeniem bezpieczeństwa kapitałowego banku. Nie bez znaczenia jest również aspekt kosztów stosowania zaawansowanych metod szacunku ekspozycji na ryzyko. *Opracowanie i wdrożenie metody wewnętrznych ratingów wymaga posiadania znacznych zasobów – zarówno wiedzy (dane historyczne, modele szacowania ryzyka kredytowego itd.), jak i środków finansowych. Nakład pracy jest zatem znaczący, tym bardziej że stosuje się odrębne procedury do różnych kategorii ekspozycji*<sup>22</sup>.

## Abstract

A key area of concern for banking supervisors is solvency of banking institutions, which determines the stability of the entire banking sector. In the common opinion of regulators, equity capital is the best protection against unexpected losses. The main proponent of this approach has been for many years the Basel Committee on Banking Supervision. The evolution of the Basel agreements is aimed at improving the protection against increasing forms of risk, yet in the common opinion, credit risk still plays a dominant role. At the moment there are two main methods for estimating the capital requirement for credit risk, known as the Standard Approach and the Internal Ratings Approach. The Standard Approach is simple, intuitive and consequently does not require detailed explanations. The Internal Rating Based Approach, on the other hand, is based on a complex mathematical formula, comprehensible only to a very small group of specialists. The purpose of this paper is to explain the basic assumptions of the IRB framework. This explanation has

---

<sup>21</sup> M. Marcinkowska, *Standardy kapitałowe banków – Bazylejska Umowa Kapitałowa w polskich regulacjach nadzorczych*, Regan Press, Gdańsk 2009, s. 211.

<sup>22</sup> *Ibidem*, s. 191.

been simplified as much as possible. Detailed mathematical and statistical proofs are replaced with an intuitive explanation, referring to the typical experience of bankers.

The IRB formula framework is actually modified by the banking regulations and adapted to various types of credit exposures. The general assumptions, however, remain unchanged. Understanding the main objectives of the IRB formula opens up further discussion on its relevance to the measurement of actual exposure to credit risk.

**Key words:** Bank, credit risk, capital adequacy, IRB, standardized approach, Internal Rating-Based Approach

## Bibliografia

- An explanatory Note on the Basel II IRB Risk Weight Functions*, Basel Committee on Banking Supervision, July 2005.
- Bessis J., *Risk Management in Banking*, second edition, Wiley, 2002.
- Céspedes J.C.G., *Credit Risk Modelling and Basel II*, ALGO Research Quarterly, Vol. 5, No. 1, Spring 2002.
- Corporate Default and Recovery Rates, 1920–2008*, Moody's Global Credit Policy, February 2009.
- Hull J.C., *Zarządzanie ryzykiem instytucji finansowych*, Wydawnictwa Profesjonalne PWN, Warszawa 2011.
- Jajuga K., *Zarządzanie ryzykiem*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Jorion P., *Financial Risk Manager Handbook*, Wiley, 5<sup>th</sup> Edition.
- Marcinkowska M., *Standardy kapitałowe banków – Bazylejska Umowa Kapitałowa w polskich regulacjach nadzorczych*, Regan Press, Gdańsk 2009.
- Merton R.C., *On the Pricing of Corporate Debt: The Risk Structure of Interest Rates*, „Journal of Finance”, Vol. 29, No. 2, Maj 1974.
- Resti A., Sironi A., *Risk management and shareholders' value in banking*, Wiley, April 2007.
- Schonbucher P.J., *Factor models for portfolio credit risk*, Department of Statistics, Bonn University, December 2000.
- Studies on credit risk concentration, Basel Committee on Banking Supervision, Working Paper No.15, November 2006.
- Dyrektywa 2006/49/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 14 czerwca 2006 r. w sprawie adekwatności kapitałowej firm inwestycyjnych i instytucji kredytowych – Załącznik V, Zastosowanie modeli wewnętrznych do obliczenia wymogów kapitałowych.

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.

Uchwała nr 76/2010 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 10 marca 2010 r., w sprawie zakresu i szczegółowych zasad wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych rodzajów ryzyka, Załącznik nr 5 – Zastosowanie metody wewnętrznych ratingów do obliczania wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego.

*Karolina Patora\**

## **NOWE PODEJŚCIE DO ZARZĄDZANIA RYZYKIEM PŁYNNOŚCI W BANKU KOMERCYJNYM**

### **WSTĘP**

Kryzys finansowy zapoczątkowany w 2007 r. uzmysłowił potrzebę wnikliwego zbadania ryzyka płynności. Odpowiednie zaplanowanie procesu zarządzania ryzykiem wymaga zarówno posiadania świadomości w tym zakresie, jak i nieustannego pogłębiania wiedzy. Nieodzowna w działalności banku jest przy tym poprawna identyfikacja ryzyka płynności, znajomość mechanizmów, jakie tym ryzykiem rządzą, a także ograniczeń w odniesieniu do pomiaru i zabezpieczania się przed nim. Nowy kierunek zarządzania ryzykiem płynności nadają przede wszystkim regulacje bankowe nastawione na poprawę jakości i transparentności zarządzania.

Celem niniejszego opracowania jest zidentyfikowanie tych elementów procesu zarządzania ryzykiem płynności w banku, które wymagają poprawy ze względu na doświadczenia ostatnich kilku lat. Szczególną uwagę poświęcono problemom identyfikacji ryzyka płynności banku. Rozważania zostały skontrastowane z tradycyjnym podejściem do zarządzania ryzykiem płynności, które dominowało przed wystąpieniem kryzysu finansowego. W centrum uwagi znajdują się nie tylko banki działające w Polsce, ale z uwagi na międzynarodowy wymiar kryzysu finansowego i nowych regulacji, banki w ogólności.

---

\* Karolina Patora jest doktorantką i asystentką w Zakładzie Bankowości na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego.

W artykule podjęto rozważania na temat zagadnienia płynności i ryzyka płynności banku. Ryzyko płynności zaprezentowano w trzech wymiarach – jako ryzyko aktywów, ryzyko finansowania oraz ryzyko niedopasowania struktury terminowej aktywów, pasywów i pozycji pozabilansowych. Poruszono problemy zarządzania ryzyka płynności banku, by w dalszej części nakreślić zalecenia nadzorcze w ramach projektowanego pakietu CRD IV wdrażającego zalecenia Bazylejskiego Komitetu ds. Nadzoru Bankowego dotyczące, między innymi, norm płynności. W podsumowaniu przedstawiono wnioski z przeprowadzonych rozważań.

## 1. PŁYNNOŚĆ I RYZYKO PŁYNNOŚCI

Zdefiniowanie płynności jest niezwykle trudne, ponieważ ma ona różne znaczenia, w zależności od tego kto ją rozpatruje i w jakim kontekście. Można mówić o płynności rynku<sup>1</sup>, płynności aktywów<sup>2</sup> czy płynności przedsiębiorstwa lub instytucji<sup>3</sup>, a nawet płynności kraju (budżetu państwa).

<sup>1</sup> Przez płynność rynku rozumie się zdolność do sprzedaży dowolnej ilości aktywów, w dowolnym momencie, po niskim koszcie i bez znaczącego wpływu na ich cenę, co sprowadza się do konieczności rozpatrywania płynności w trzech wymiarach – ilości, czasu i kosztów transakcyjnych. Takie pojmowanie płynności rynku zostało przedstawione w wielu opracowaniach, co potwierdza Nikolau w swojej pracy: K. Nikolau, *Liquidity (risk) concepts. Definitions and interactions*, Working Paper Series No. 1008, European Central Bank, 2009, s. 14. Ponadto, płynność rynku wymaga przypisania mu takich cech, jak: natychmiastowość, głębokość, szerokość i odporność, które zostały przytoczone w pracy: G. Hałaj, *Przegląd metod badania płynności banków*, „Bank i Kredyt”, Vol. 39, nr 7, 2008, s. 16–17.

<sup>2</sup> Aktywa uznaje się za płynne, gdy możliwa jest ich szybka zamiana na ekwiwalent gotówkowy, bez konieczności ponoszenia zbędnych kosztów, zaś ich cena nie podlega znaczącym odchyleniom, a także, gdy można ich użyć jako zabezpieczenia w celu zaciągnięcia nowego zobowiązania. W konsekwencji warunkiem uznania aktywów za płynne jest ich wysoka jakość oraz funkcjonowanie w obrocie na rynku, który można uznać za płynny. P.S. Rose, S.C. Hudgins, *Bank management & financial services*, McGraw-Hill Education (Asia), New York 2008, s. 328.

<sup>3</sup> Płynność banku, podobnie jak innych przedsiębiorstw, utożsamiana jest ze zdolnością do pełnego regulowania rzeczywistych i potencjalnych zobowiązań we wszystkich walutach, kiedy stają się one wymagalne (*płynność płatnicza*) oraz zdolność do pozyskiwania źródeł finansowania na prowadzenie działalności zgodnie z zamierzoną strategią (*płynność strukturalna* lub *płynność finansowania*), a wszystko to bez konieczności ponoszenia zbędnych kosztów. Płynność banku uzależniona jest od płynności aktywów, które posiada w swoim portfelu oraz od płynności rynków, na których jest aktywny. Płynność banku tak definiowana jest przedstawiona w większości opracowań naukowych czy branżowych, m.in. BCBS, *Principles for sound liquidity risk management and supervision*, Bank for International Settlements, Basel. September 2008, s. 1; *Rekomendacja P dotycząca systemu monitorowania płynności finansowej banku*, tekst zaktualizowany, Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego, Warszawa 2002, s. 3; M. Iwanicz-Drozdowska (red.), *Zarządzanie ryzykiem bankowym*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2012, s. 198–199; D. Murphy, *Understanding risk. The theory and practice of financial risk management*, Chapman & Hall/CRC Financial Mathematics Series, USA 2008, s. 337; H. van Greun-

Ryzyko płynności można zdefiniować jako zagrożenie utraty zdolności do terminowego regulowania zobowiązań bieżących (*ryzyko płynności płatniczej*) lub zagrożenie utraty możliwości finansowania działalności zgodnie z zamierzoną strategią rozwoju (*ryzyko płynności strukturalnej, ryzyko finansowania*), mogące spowodować stratę lub dalej idące konsekwencje. Skutki materializacji ryzyka płynności mają znaczenie w kontekście odpowiedniego zabezpieczenia się przed nim. Ewentualna strata może wynikać z konieczności finansowania się po wysokim koszcie w rezultacie nieposiadania wystarczających zasobów płynnych aktywów na pokrycie bieżących zobowiązań albo z utrzymywania zbyt dużych zasobów płynnych aktywów, które nie wypracowują nadwyżki dla właścicieli (koszt alternatywny). Ponadto obniżenie wartości płynnych walorów wpływa niekorzystnie na wartość majątku banku. O ile kapitały umożliwiają pokrycie ewentualnych strat wynikających z materializacji ryzyka finansowego (kredytowego czy rynkowego), to nie stanowią one wystarczającego zabezpieczenia przed wystąpieniem ryzyka utraty płynności<sup>4</sup>.

Materializacja ryzyka płynności może z jednej strony doprowadzić do powstania strat, z drugiej strony – to straty będące rezultatem materializacji innych ryzyk (np. ryzyka kredytowego, rynkowego czy operacyjnego) mogą zwiększać ryzyko płynności banku. Zgodnie z tym tradycyjnym podejściem do ryzyka płynności, które traktuje się jako ryzyko pochodne względem innych ryzyk, wysokie straty ponoszone przez bank mogą się przyczynić do postrzegania instytucji jako mniej wiarygodnej przez kapitałodawców, którzy w efekcie żądają wyższych stóp zwrotu w zamian za udostępnienie kapitału lub decydują się wycofać wkłady. W rezultacie rentowność banku ulega pogorszeniu, zwiększa się zagrożenie utraty płynności, a w ostateczności bank może stać się niewypłacalny. W praktyce to podejście do postrzegania ryzyka płynności nie jest wystarczające, ponieważ znaczenie mają dodatkowo ryzyko aktywów, ryzyko finansowania oraz ryzyko niedopasowania

---

ing, S.B. Bratanovic, *Analyzing banking risk. A Framework for assessing corporate governance and risk management*, The World Bank, Washington D.C. 2009, s. 191; i inne.

<sup>4</sup> Wynika to z faktu, że kapitały banku nie są utrzymywane w postaci rezerw na rachunku nostro, ale inwestowane w aktywa, a ich struktura terminowa nie jest możliwa do określenia (nie mają zdefiniowanego terminu wymagalności). Kapitały nie mogą zatem stanowić zabezpieczenia przed utratą płynności, której może zabraknąć w dowolnym momencie w przyszłości, ponieważ nie da się ich wycofać, gdyby nastąpiła taka potrzeba. Poza tym, zabezpieczenie kapitałowe utrzymywane w celu zapobiegania ryzyku utraty płynności byłoby ekonomicznie nieopłacalne ze względu na nieoczekiwany charakter zdarzeń determinujących to ryzyko. Z tego powodu utrzymywanie bufora płynnych aktywów stanowi lepsze rozwiązanie, chociaż odbywa się kosztem rentowności. Szerzej: R. Fiedler, *Liquidity modelling*, Risk Books, Incisive Media, London 2011, s. 31–34; S. Verma, V. Krishnaswamy, E. Takigawa, M. Schouten (red.), *Managing illiquid assets: perspectives and challenges*, Risk Books, Incisive Media, Great Britain 2012, s. 88; D.N. Chorfafas (red.), *Financial boom and gloom. The credit and banking crisis of 2007–2009 and Beyond*, Palgrave Macmillan, United Kingdom 2009, s. 217.



struktury terminowej bilansu i pozycji pozabilansowych<sup>5</sup>, o czym będzie mowa w dalszej części opracowania. Co więcej w ostatnim czasie nabrały znaczenia zjawiska wynikające z asymetrii informacji, jak pokusa nadużycia, występująca jako rezultat funkcjonowania systemów gwarantowania depozytów, czy też jako efekt przekonania banków o możliwości uzyskania niezawodnego wsparcia ze strony banku centralnego w razie kłopotów z płynnością<sup>6</sup>.

### 1.1. Ryzyko finansowania

Ryzyko finansowania związane jest z zagrożeniem poniesienia straty w wyniku braku możliwości pozyskania niezabezpieczonego finansowania po rozsądnym koszcie, gdy wymaga tego konieczność uzupełnienia niedoboru płynności<sup>7</sup>. Materializacja ryzyka finansowania może wpłynąć na sytuację finansową banku lub przyczynić się do powstania konsekwencji systemowych<sup>8</sup>. W normalnych warunkach rynkowych dostęp do źródeł finansowania nie sprawia trudności ani nie przysparza zbędnych kosztów (takich, których nie da się przewidzieć). Ryzyko finansowania nasila się pod wpływem nadzwyczajnych zdarzeń, dlatego ich oddziaływanie powinno być brane pod uwagę w procesie analizy ryzyka. W warunkach odmiennych od normalnych każde ze źródeł finansowania reaguje inaczej w zależności od typu pożyczkodawców (wyrażna różnica rysuje się pomiędzy detalicznymi a hurtowymi dostawcami kapitału, podczas gdy ta druga grupa okazała się wyjątkowo mało stabilna) i uwarunkowań rynkowych<sup>9</sup>. Ryzyko finansowania ma związek z płynnością rynków kapitału<sup>10</sup>, na których bank jest aktywny. W okresie kryzysu finansowego zapoczątkowanego w 2007 r. okazało się, między innymi, że rynek międzybankowy, który uważany był za doskonałe źródło zaspokajania potrzeb płynnościowych banków, przestał funkcjonować prawidłowo, pozostawiając banki, szczególnie te w znaczącym stopniu opierające na nim finansowanie, w niezwykle trudnej sytuacji. Strukturę transakcji lokacyjnych na rynku międzybankowym w Polsce i w strefie euro w latach 2003–2011 przedstawiono na rysunku 2.

<sup>5</sup> R. Fiedler, *Liquidity modelling*, *op. cit.*, s. 2.

<sup>6</sup> Porównaj: S. Verma, V. Krishnasway, E. Takigawa, M. Schouten (red.), *Managing illiquid...*, *op. cit.*, s. 7; D.N. Chorafas (red.), *Financial boom...*, *op. cit.*, s. 220.

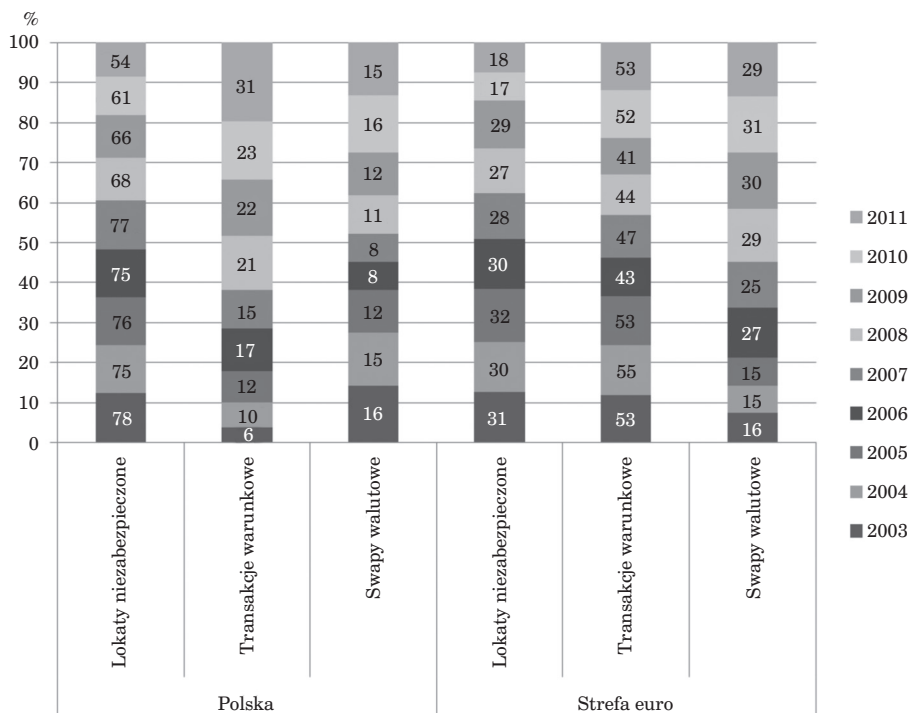
<sup>7</sup> E. Banks, *Liquidity risk. Managing asset and funding risk*, Palgrave Macmillan, Great Britain 2005, s. 63.

<sup>8</sup> V. Le Leslé, *Bank debt in Europe: „Are Funding Models Broken?”*, IMF Working Paper, WP/12/299, International Monetary Fund, December 2012, s. 5.

<sup>9</sup> R. Duttweiler, *Managing liquidity in banks. A top down approach*, John Wiley & Sons Ltd, Great Britain 2009, s. 17; V. Le Leslé, *Bank debt...*, *op. cit.*, s. 5.

<sup>10</sup> Płynny rynek oznacza możliwość pozyskania uzupełniającego refinansowania poprzez rolowanie istniejących zobowiązań lub zaciąganie nowych. E. Banks, *Liquidity risk...*, *op. cit.*, s. 63.

**Rysunek 1. Struktura transakcji lokacyjnych na rynku międzybankowym w Polsce i strefie euro w latach 2003–2011 (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2005 r.*, NBP, Warszawa 2006, s. 183; *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2008 r.*, NBP, Warszawa 2010, s. 183; *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2011 r.*, NBP, Warszawa 2012, s. 250.

Z danych zaprezentowanych na rysunku 2 wynika, że dostęp do niezabezpieczonych lokat na rynku międzybankowym pogarszał się. Świadczy o tym fakt, że w Polsce od 2008 r. transakcje niezabezpieczone stanowiły coraz mniejszy odsetek transakcji lokacyjnych na rynku międzybankowym (o ile w 2003 r. wynosił on 78%, to w 2008 r. wynosił 68%, a w 2011 r. już tylko 54%), chociaż do końca 2011 r. pozostawały one najczęściej wykorzystywanym instrumentem zarządzania płynnością w bankach. Na relatywnym znaczeniu zyskiwały transakcje warunkowe, które w 2011 r. stanowiły w Polsce 31% transakcji lokacyjnych w porównaniu do 6% w 2003 r. Rynek transakcji repo nie był tak rozwinięty jak w krajach strefy euro, w których transakcje warunkowe stanowiły 53% transakcji lokacyjnych na rynku międzybankowym w 2003 r. i tyle samo w 2011 r. W międzyczasie jednak, już w 2006 r., czyli w okresie poprzedzającym kryzys finansowy, trudne warunki

na rynku repo<sup>11</sup> znalazły wyraz w zmniejszeniu udziału tych transakcji w transakcjach lokacyjnych na rynku międzybankowym w krajach strefy euro do 43% (dopiero w 2010 r. udział tych transakcji wzrósł do 52%). Jednocześnie relatywnie zwiększała się skala walutowych transakcji swapowych, które stanowiły 27% w 2006 r. i około 30% w kolejnych latach w porównaniu do 15% w 2005 r.

## 1.2. Ryzyko aktywów

Ryzyko aktywów można określić jako zagrożenie poniesienia straty wynikające z braku możliwości zamiany aktywów na gotówkę po oczekiwanej cenie (bliskiej wartości bilansowej) w wymaganym czasie. Wartość rynkowa aktywów związana jest z dwoma podstawowymi źródłami ryzyka – prawdopodobieństwem niesięgnięcia oczekiwanej stopy zwrotu oraz zagrożeniem utraty płynności, które mogą być ze sobą skorelowane<sup>12</sup>.

Konieczność utrzymywania płynnych rezerw wynika z przesłanek ostrożnościowych. W razie wystąpienia trudności w realizowaniu bieżących zobowiązań, gdy dostęp do źródeł niezabezpieczonego finansowania jest ograniczony lub koszt związany z pozyskaniem tego finansowania jest zbyt duży, bank ma możliwość relatywnie szybkiej sprzedaży płynnych aktywów nie ponosząc przy tym znacznych kosztów. Bank może również wykorzystać płynne aktywa pod zastaw pożyczek zaciągniętych w ramach transakcji zabezpieczonych pomiędzy bankami lub z bankiem centralnym<sup>13</sup>.

Pomimo że teoretycznie wiadomo jakimi cechami powinny charakteryzować się płynne aktywa (Bazyłejski Komitet Nadzoru Bankowego zaproponował charakterystykę aktywów i rynków, na których są one notowane, zapewniającą płynność watorów, co zostało zaprezentowane w tabeli 1), w praktyce niezwykle trudno jest wskazać te, które spełniają wymagane założenia. W normalnych warunkach rynkowych płynność aktywów nie jest trudno ocenić, jednak podczas kryzysu nadzwyczajne zdarzenia kumulują się, a zależności pomiędzy zjawiskami stają się coraz bardziej złożone<sup>14</sup>. Wobec tych nadzwyczajnych zdarzeń i rosnącej skali powiązań pomiędzy rynkami oraz instytucjami aktywa powszechnie uznawane za charakteryzujące się wysoką jakością, a więc o relatywnie niskim ryzyku kredytowym i rynkowym, mogą utracić płynność, z którą były dotychczas identyfikowane<sup>15</sup>. Przykładowo instrumenty, które miały w założeniu wspomagać zarządzanie płynnością (sekurytyzacja)

<sup>11</sup> *Changes in bank financing patterns*, European Central Bank, April 2012, s. 11.

<sup>12</sup> E. Banks, *Liquidity risk...*, *op. cit.*, s. 78.

<sup>13</sup> S. Verma, V. Krishnaswamy, E. Takigawa, M. Schouten (red.), *Managing illiquid...*, *op. cit.*, s. 73; E. Banks, *Liquidity risk...*, *op. cit.*, s. 79.

<sup>14</sup> Porównaj: R. Rebonato, *Plight of the Fortune Tellers. We Need to Manage Financial Risk Differently*, Princeton University Press, USA 2007, s. 179; R. Fiedler, *Liquidity modelling...*, *op. cit.*, s. 25.

<sup>15</sup> M. Choudhry, *An introduction to banking...*, *op. cit.*, s. 158.

okazały się pogłębić kryzys<sup>16</sup>, zaś aktywa, które były kwalifikowane jako płynne, traciły na wartości w wyniku masowej ich sprzedaży (tzw. *fire sales*)<sup>17</sup>.

**Tabela 1. Cechy determinujące płynność aktywów, według ustaleń Bazylejskiego Komitetu ds. Nadzoru Bankowego**

Charakterystyka aktywów	Charakterystyka rynku
Niskie ryzyko kredytowe, rynkowe i prawne	Aktywny i chłonny rynek
Łatwość i pewność wyceny	Niska zmienność cen aktywów
Niska korelacja z ryzykownymi aktywami	Ucieczka w jakość (tzw. <i>flight to quality</i> )
Stanowienie przedmiotu obrotu na rozwiniętych i znanych giełdach, zapewniające transparentność	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: BCBS, *Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools*, Bank for International Settlements, Basel, January 2013, s. 7–8.

W czasie kryzysu obniża się zarówno pewność co do wyceny płynnych aktywów, jak i terminów ich przetrzymywania<sup>18</sup>. Płynność aktywów powinna być zatem rozpatrywana za pomocą analiz scenariuszy, przy założeniu prawdopodobieństwa wystąpienia różnych (również skrajnych) warunków rynkowych, biorąc pod uwagę wymagany wolumen sprzedaży i czas niezbędny do uzupełnienia niedoborów płynności<sup>19</sup>.

## 2. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM PŁYNNOŚCI

Ekspozycja na ryzyko płynności wynika ze specyfiki działania banku polegającej, między innymi, na transformacji terminów i związanym z tym niedopasowaniem struktury pozycji aktywów, pasywów i pozycji pozabilansowych<sup>20</sup>. Wydłuża-

<sup>16</sup> BCBS, *Liquidity risk: Management and Supervisory Challenges*, Bank for International Settlements, Basel, February 2008, s. 3–4.

<sup>17</sup> N. Chorafas (red.), *Financial boom...*, *op. cit.*, s. 214; A. Alvarez, C. Fabiani, A. Freeman, M. Heuser, T. Poppensieker, A. Santomero, *Liquidity: Managing an undervalued resource in banking after the crisis of 2007–2008*, McKinsey Working Papers on Risk, No. 4, September 2008, s. 3.

<sup>18</sup> E. Banks, *Liquidity risk...*, *op. cit.*, s. 78.

<sup>19</sup> BCBS, *Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools*, Bank for International Settlements, Basel, January 2013, s. 7; S. Verma, V. Krishnaswamy, E. Takigawa, M. Schouten (red.), *Managing illiquid...*, *op. cit.*, s. 299.

<sup>20</sup> D. Murphy, *Understanding risk...*, *op. cit.*, s. 338; M. Choudhry, *An introduction to banking. Liquidity risk and asset-liability management*, John Wiley & Sons, United Kingdom 2011, s. 151.

nie terminów zapadalności aktywów i finansowanie ich poprzez rolowanie krótkoterminowych zobowiązań wiąże się z możliwością osiągania premii za rezygnację z płynności. Przy założeniu rosnącej krzywej dochodowości taka strategia kształtowania bilansu przyczynia się do zwiększania rozpiętości odsetkowej i wpływa bezpośrednio na zwiększenie wyniku odsetkowego netto<sup>21</sup>. Zarządzanie aktywami i pasywami (*asset-liabilities management* – ALM), wymaga zatem jednoczesnego uwzględnienia ryzyka stopy procentowej<sup>22</sup>, a także powinno się odbywać nieprzerwanie oraz w odniesieniu do każdej z walut z osobna<sup>23</sup>. Zarządzanie samym ryzykiem płynności polega zaś na synchronizowaniu w poszczególnych przedziałach czasowych przepływów pieniężnych wynikających z zawartych kontraktów<sup>24</sup>.

Strategie banków dotyczące zarządzania ryzykiem płynności musiały ulec zmianie wskutek wydarzeń ostatniego kryzysu finansowego. Zarządzający bankami powinni zwracać uwagę na problemy właściwej identyfikacji, pomiaru i zabezpieczania się przed ryzykiem utraty płynności. Problemy płynnościowe banków mają złożony charakter i niekiedy trudno je przewidzieć. Przed kryzysem finansowym rozpoczętym w 2007 r. dostatecznym buforem bezpieczeństwa dla banków wydawały się normy adekwatności kapitałowej, które jednak nie uchroniły banków przed utratą płynności. Banki nie utrzymywały wystarczających rezerw płynnych aktywów, co można wytłumaczyć ich relatywnie niższą rentownością. Polegały w zamian na finansowaniu z rynku międzybankowego i pokładały wiarę, że w razie problemów uzyskają wsparcie z banku centralnego<sup>25</sup>. W warunkach zwiększonej niepewności wzrosło ryzyko kontrahenta, banki przestały ufać sobie nawzajem, a w rezultacie rynek międzybankowy przestał działać. Problem okazał się znaczący ze względu na fakt, że banki na szeroką skalę finansowały długoterminowe należności krótkoterminowymi zobowiązaniami<sup>26</sup>. Dodatkowo na sytuację płynnościową banków miały wpływ m.in. pogarszająca się jakość należności, konieczność przeznaczania środków pieniężnych na zabezpieczenie pozycji w instrumentach pochodnych oraz

<sup>21</sup> S. Verma, V. Krishnaswamy, E. Takigawa, M. Schouten (red.), *Managing illiquid...*, op. cit., s. 72.

<sup>22</sup> Chodzi w szczególności o ryzyko w księdze bankowej. Por. M. Iwanicz-Drozdowska (red.), *Zarządzanie ryzykiem...*, op. cit., s. 229.

<sup>23</sup> M. Choudhry, *An introduction to banking...*, op. cit., s. 151–153.

<sup>24</sup> Pełne zsynchronizowanie przepływów pieniężnych nie jest oczywiście możliwe, ponieważ nie wszystkie pozycje mają określone terminy kontraktowe (np. depozyty awista, w przypadku których szacowany jest tzw. osad we wkładach, czy niewykorzystane otwarte linie kredytowe). Istnieje ponadto wiele możliwych zdarzeń, jak wcześniejsze wypłaty depozytów bądź późniejsze spłaty kredytów, wynikających z innych ryzyk (kredytowego, operacyjnego czy opcji klienta), które wpływają na wielkość luk niedopasowania pod względem terminów zapadalności i wymagalności określonych pozycji.

<sup>25</sup> V.V. Acharya, H.S. Shin, T. Yorulmazer, *Crisis Resolution and Bank Liquidity*, „The Review of Financial Studies”, Vol. 24, nr 6, 2011, s. 2172.

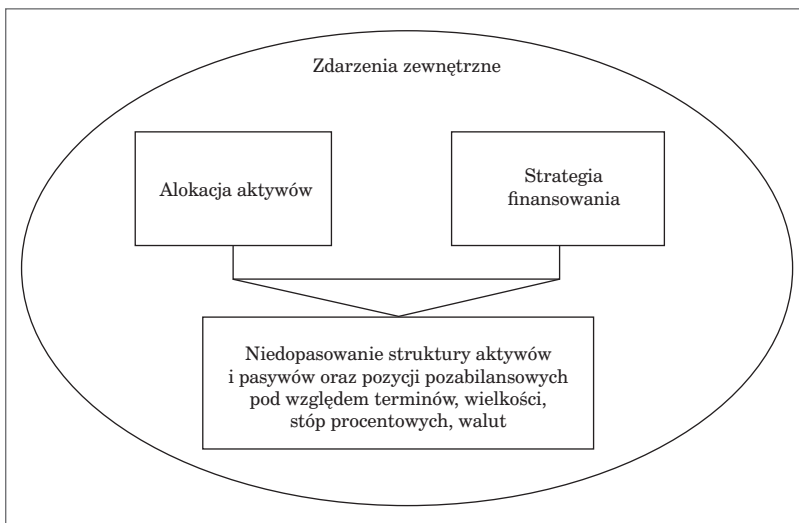
<sup>26</sup> P. Niedziółka, *Perspektywy wdrożenia międzynarodowych norm płynności dla banków*, „Finanse”, nr 1 (5), 2012, s. 36.

odchylenie cen aktywów od podstaw fundamentalnych, powodujące straty w wyniku konieczności ich wcześniejszej sprzedaży w warunkach asymetrii informacji<sup>27</sup>.

## 2.1. Identyfikacja ryzyka płynności

Ryzyko płynności banku wynika z polityki alokacji aktywów, obranej strategii finansowania, a także z przyjętej strategii zarządzania strukturą bilansu i pozycjami pozabilansowymi, które należy osadzić w kontekście zdarzeń zewnętrznych (por. rysunek 2).

**Rysunek 2. Podstawowe kategorie źródeł ryzyka płynności**



Źródło: opracowanie własne.

Z punktu widzenia alokacji aktywów ryzyko płynności banku wynika z:

- ❖ nadmiernej koncentracji aktywów pod względem rynków, sektorów, regionów geograficznych, podmiotów, wbudowanych opcji, wrażliwości na zmiany warunków rynkowych, walut czy terminów<sup>28</sup>;

<sup>27</sup> P. Niedziółka, *Perspektywy...*, op. cit., 36–37; V.V. Acharya, H.S. Shin, T. Yorulmazer, *Crisis Resolution...*, op. cit., s. 2172.

<sup>28</sup> Nadmierną koncentrację ocenia się w odniesieniu do rozmiarów dziennych operacji banku na wybranych aktywach, czy głębokości rynku, stanowiącego punkt odniesienia. Por. E. Banks, *Liquidity risk. Managing asset...*, op. cit., s. 86; P. Carrel, *Implementing a new culture of risk management. Liquidity risk, the ultimate operational risk*, Thomson Reuters 2009, s. 9.

- ❖ utrzymywania portfela aktywów, na które brak jest aktywnego rynku<sup>29</sup>;
- ❖ niewłaściwej wyceny aktywów<sup>30</sup>;
- ❖ braku lub niedostatecznej ilości nieobciążonych aktywów w warunkach zwiększonego znaczenia zabezpieczenia transakcji refinansujących<sup>31</sup>;
- ❖ nadmiernej ekspozycji na ryzyko kredytowe i rynkowe<sup>32</sup>;
- ❖ nadmiernej ekspozycji pozabilansowej<sup>33</sup>.

Ryzyko wynikające ze strategii finansowania banków dotyczy<sup>34</sup>:

- ❖ nadmiernego polegania na niestabilnych, hurtowych rynkach kapitału;
- ❖ krótkoterminowego charakteru źródeł finansowania i niskiego poziomu depozytów rdzennych;
- ❖ ulegania pokusie sięgania po źródła finansowania dostarczane przez instytucje ostatniej instancji, jakimi są banki centralne;
- ❖ nadmiernej koncentracji źródeł finansowania pod względem rynków, sektorów, regionów geograficznych, podmiotów, terminów czy walut;
- ❖ utrzymywania wysokiego poziomu dźwigni finansowej;
- ❖ niespodziewanego wycofania depozytów z banku (wynikającego z czynników specyficznych, nie systemowych);
- ❖ niepewności co do dostępności i ceny pozyskania finansowania w warunkach kryzysowych;
- ❖ złej reputacji banku i utrudnionego w związku z tym dostępu do źródeł finansowania.

---

<sup>29</sup> Dotyczy to aktywów, na które popyt jest ograniczony, w związku z czym trudno jest je relatywnie szybko sprzedać nie ponosząc przy tym zbędnych kosztów. Por. E. Banks, *Liquidity risk...*, *op. cit.*, s. 84.

<sup>30</sup> Błędna wycena może wystąpić w wyniku m.in. skomplikowanej konstrukcji instrumentu finansowego, błędów modeli czy złych założeń co do wielkości tzw. haircutu, a więc wartości aktywów, której utraty należy oczekiwać w sytuacji konieczności przedterminowego ich zbycia. Por. E. Banks, *Liquidity risk...*, *op. cit.*, s. 88–89.

<sup>31</sup> Za nieobciążone aktywa uważa się takie, które nie podlegają ograniczeniom natury prawnej, regulacyjnej czy kontraktowej, które uniemożliwiałyby relatywnie taną i szybką ich likwidację, sprzedaż czy transfer. Nieobciążone aktywa to takie, które nie stanowią zabezpieczenia innych transakcji refinansujących ani nie służą pokryciu kosztów operacyjnych. Por. *Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools*, *op. cit.*, s. 9.

<sup>32</sup> Nadmierna ekspozycja na ryzyko kredytowe i rynkowe przyczynia się do powstawania strat, które z jednej strony powodują ograniczenie wpływów, z drugiej strony – powodują utratę zaufania uczestników rynku, którzy ograniczają finansowanie.

<sup>33</sup> R. Ismal, *The management of liquidity risk in islamic banks: the case of Indonesia*, Durham theses, Durham University, <http://etheses.dur.ac.uk/550> (dostęp: 15.03.2013).

<sup>34</sup> Szerzej: V. Le Leslé, *Bank debt in Europe*, *op. cit.*, s. 9, 12; E. Banks, *Liquidity risk...*, *op. cit.*, s. 70.

Czynniki ryzyka płynności tkwią nie tylko w aktywach czy pasywach i związkach pomiędzy nimi<sup>35</sup>, ale wynikają z uwarunkowań zewnętrznych, jak<sup>36</sup>:

- ❖ cykliczność gospodarki;
- ❖ polityka monetarna;
- ❖ polityka fiskalna (np. wprowadzenie podatku od jednodniowych lokat bankowych);
- ❖ zmiany regulacji;
- ❖ występowanie nadzwyczajnych zdarzeń z tzw. ogona rozkładu, jak kryzysy finansowe, runy na banki, efekt zarażania itp.;
- ❖ rosnąca skala powiązań między rynkami, instrumentami, instytucjami;
- ❖ stopień rozwoju i struktura rynku finansowego;
- ❖ poziom rozwoju gospodarczego;
- ❖ nieefektywne systemy wymiany informacji – brak lub zła jakość danych, niska transparentność transakcji i asymetria informacji.

## 2.2. Pomiar ryzyka płynności

Ryzyko płynności, jak wynika z przeprowadzonych rozważań, jest na tyle złożone, że trudno o dobór właściwej metody jego pomiaru. Z jednej strony konieczne jest uwzględnienie różnych ryzyk finansowych, specyfiki aktywów i źródeł finansowania. Z drugiej strony ryzykiem płynności można bez trudu zarządzać w normalnych warunkach rynkowych. Wówczas nie stanowi problemu upłynnienie portfela aktywów czy pozyskanie uzupełniającego refinansowania na rynku.

Wystąpienie kryzysu zmienia charakter ponoszonego ryzyka, w związku z czym stosowane są analizy scenariuszy czy testy warunków skrajnych, które wskazują na zdolność poszczególnych banków lub sektorów bankowych do absorpcji różnego rodzaju szoków<sup>37</sup>. W związku z tym, że to właśnie nadzwyczajne zdarzenia determinują w dużym stopniu profil ryzyka płynności banku, pojawiła się konieczność brania ich pod uwagę przy ocenie, czy bank dysponuje dostatecznie wysokimi zasobami płynności, by w każdych warunkach być zdolnym pokrywać zobowiązania wymagalne w różnym horyzoncie czasowym – krótkim, średnim i długim. Dlatego

<sup>35</sup> Zła jakość aktywów i nadmierna ich koncentracja powodują problemy z uzyskaniem refinansowania, co nasila ryzyko aktywów, ponieważ, chcąc je sprzedać, może nastąpić dalszy spadek ich wartości. W dalszej kolejności problemy z pozyskaniem finansowania mogą pobudzić obawy w związku z wypłacalnością banku. Por. A. van Rixtel, G. Gasperini, *Financial crises and bank funding: recent experience in the euro area*, BIS Working Papers No. 406, Bank for International Settlements, March 2013, s. 2.

<sup>36</sup> J. Tirole, *Liquidity shortages: theoretical underpinnings*, Financial Stability Review – Special issue on liquidity, No. 11, Banque de France, February 2008, s. 59; P. Carrel, *Implementing a new culture of risk management*, *op. cit.*

<sup>37</sup> S. Verma, V. Krishnaswamy, E. Takigawa, M. Schouten (red.), *Managing illiquid...*, *op. cit.*, s. 75.



potrzebne jest prognozowanie pozycji płynności śróddziennej, dziennej, tygodniowej, miesięcznej, kwartalnej i rocznej banku w warunkach wystąpienia różnych scenariuszy zdarzeń<sup>38</sup>. Wykorzystanie wspomnianych metod pomiaru pozwala na ujęcie ryzyka płynności w wymiarze systemowym i znajduje zastosowanie w ocenie stabilności sektorów bankowych<sup>39</sup>.

Pomiarem ryzyka płynności banków interesują się nie tylko organy nadzoru czy zarządzający bankami, ale również badacze. Wśród miar ryzyka płynności stosowanych w opracowaniach naukowych<sup>40</sup> przeważają wskaźniki, które łatwo policzyć na podstawie ogólnie dostępnych sprawozdań finansowych banków. Można wskazać na kilka najczęściej stosowanych, jak: aktywa płynne/aktywa ogółem, aktywa płynne/depozyty detaliczne (niekiedy depozyty detaliczne i krótkoterminowe zobowiązania), należności/aktywa ogółem, należności/depozyty. Wskaźniki te mają niestety kilka wad – ich ujęcie jest statyczne, częstotliwość publikacji raportów przez banki (najczęściej roczna) ogranicza ich użyteczność, a także najczęściej nie biorą pod uwagę ekspozycji pozabilansowych, które przyczyniają się do zwiększania skali ponoszonego ryzyka.

### 2.3. Sterowanie ryzykiem płynności

Występowanie luk niedopasowania terminów aktywów, pasywów i pozycji pozabilansowych jest naturalnym zjawiskiem. W ramach ustalonego apetytu na ryzyko bank powinien określić skalę dopuszczalnego ryzyka, mając na uwadze ograniczenia dotyczące możliwości pozyskania płynności (jak wielkość banku czy wiarygodność kredytowa)<sup>41</sup> oraz warunki rynkowe (również te skrajne)<sup>42</sup>. Doświadczenia kryzysu finansowego, który rozpoczął się w 2007 r., pozwoliły poczynić pewne obserwacje<sup>43</sup>:

- ❖ banki, których terminy zapadalności aktywów były zbliżone do terminów wymagalności pasywów (czyli utrzymywały mniejsze luki płynności), były relatywnie mniej uzależnione od pozyskiwania refinansowania na rynku, niezależnie od jakości portfela płynnych aktywów, jakim dysponowały;

<sup>38</sup> N. Chorafas (red.), *Financial boom...*, *op. cit.*, s. 220.

<sup>39</sup> B. Topić-Pavković, *Post-Crisis Aspects of Liquidity and Financial Stability as a Primary Goal of Monetary Policy*, „International Proceedings of Economics Development and Research”, Vol. 46, No. 8, 2012, s. 39.

<sup>40</sup> P. Vodová, *Liquidity of Czech and Slovak commercial banks*, „Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendeliana Brunensis”, Vol. LX, No. 7, 2012, s. 464; C. Delèchat, i in., *The Determinants of Banks' Liquidity Buffers in Central America*, IMF Working Paper, WP/12/301, International Monetary Fund, December 2012, s. 12.

<sup>41</sup> J. Bessis, *Risk Management In Banking*, secondo edition, John Wiley & Sons Ltd., England 2002, s. 145.

<sup>42</sup> R. Duttweiler, *Managing liquidity...*, *op. cit.*, s. 119.

<sup>43</sup> R. Fiedler, *Liquidity modelling*, *op. cit.*, s. 2.

- ❖ banki, które utrzymywały dostatecznie duże portfele nieobciążonych płynnych aktywów, miały ułatwiony dostęp do źródeł finansowania niezależnie od oceny ich wiarygodności kredytowej;
- ❖ płynność banków o znaczącej skali zaangażowania w długoterminowe aktywa, które finansowane były z krótkoterminowych zobowiązań, była w dużej mierze uzależniona od decyzji deponentów w zakresie utrzymywania wkładów.

Z powyższych obserwacji można wyciągnąć wniosek, że w celu zapewnienia bezpieczeństwa działania banki powinny nie tylko dążyć do zmniejszania luk niedopasowania poprzez wyrównywanie terminów zapadalności aktywów i terminów wymagalności pasywów, ale też utrzymywać bufor płynnych nieobciążonych aktywów służących jako zabezpieczenie w transakcjach refinansujących. Innym istotnym elementem zarządzania ryzykiem płynności jest transparentność, komplementarna wobec utrzymywania bufora płynnych rezerw, który może się okazać niewystarczającym zabezpieczeniem w razie wystąpienia kryzysu płynności<sup>44</sup>.

### 3. ZALECENIA NADZORCZE W ZAKRESIE ZARZĄDZANIA RYZYKIEM PŁYNNOŚCI

Mogłoby się wydawać, i takie było powszechne mniemanie, że płynność i ryzyko płynności są dobrze zbadane i wystarczająco znane. W normalnych warunkach funkcjonowania, a więc gdy nie występują kryzysy, o znaczeniu płynności zdaje się zapominać, zakładając, że nic jej nie zagraża. Ta złudna wiara przyczynia się jednak do narastania ukrytych problemów o zasięgu systemowym do momentu aż zazwyczaj jest już za późno na podjęcie działań zapobiegawczych<sup>45</sup>. Podczas ostatniego kryzysu finansowego przekonano się o zakresie zaniedbań w obszarze zarządzania ryzykiem płynności przez banki, które przyczyniły się do podjęcia działań na szczeblu międzynarodowym i znalazły wyraz w propozycji nowych regulacji dotyczących zarządzania ryzykiem płynności.

Bazyłejski Komitet Nadzoru Bankowego (BCBS) we wrześniu 2008 r. opublikował dokument określający dobre praktyki w zakresie ryzyka płynności dotyczące zarządzania i nadzoru<sup>46</sup>, uzupełniając je w 2010 r. propozycjami dwóch wskaźników wyznaczających standardy płynności banków, a także narzędziami monitorowa-

<sup>44</sup> L. Ratnovski, *Liquidity and Transparency in Bank Risk Management*, IMF Working Paper, WP/13/16, International Monetary Fund, January 2013.

<sup>45</sup> A. Nesvetailova, *Fragile finance. Debt, speculation and crisis In the age of global credit*, Palgrave Macmillan, Great Britain 2007, s. 75.

<sup>46</sup> *Principles for sound liquidity risk management and supervision*, op. cit.

nia ryzyka płynności<sup>47</sup>. Choć początkowo zakładano<sup>48</sup>, że rekomendacje BCBS dotyczące wskaźników płynności zostaną wdrożone 1 stycznia 2015 r. (wskaźnik pokrycia płynnością LCR<sup>49</sup> – *liquidity coverage ratio*) oraz w terminie do 1 stycznia 2018 r. (wskaźnik netto stabilnego finansowania NSFR<sup>50</sup> – *net stable funding ratio*), to proces ten został odłożony w czasie. Podczas spotkania Komitetu w styczniu 2013 r. ustalono, że pierwszy ze wskaźników (LCR) będzie wdrażany stopniowo do 2019 r. (por. tabela 2), zaś drugi wskaźnik (NSFR) poddany zostanie dalszej obserwacji pod kątem nieoczekiwanych skutków, jakie może wywołać<sup>51</sup>.

**Tabela 2. Proces wdrażania wskaźnika pokrycia płynnością (LCR) (w %)**

	1 stycznia 2015 r.	1 stycznia 2016 r.	1 stycznia 2017 r.	1 stycznia 2018 r.	1 stycznia 2019 r.
Minimalny LCR	60	70	80	90	100

Źródło: *Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools*, BCBS, Bank for International Settlements, Basel, January 2013, s. 2.

Zalecenia Komitetu Bazylejskiego zostały wdrożone na szczeblu Unii Europejskiej na mocy tzw. pakietu CRDIV łączącego w sobie dyrektywę<sup>52</sup> i rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady<sup>53</sup>. Aspekty techniczne dotyczące raportowania nadzorczego wskaźnika pokrycia płynnością i wskaźnika netto stabilnego finansowania zostały omówione w projekcie dokumentu opublikowanego przez Europejski

<sup>47</sup> BCBS, *Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring*, Bank for International Settlements, Basel, December 2010.

<sup>48</sup> *Ibidem*, s. 2.

<sup>49</sup> Wskaźnik pokrycia płynnością LCR ma na celu zapewnić, że bank utrzymuje poziom płynnych, nieobciążonych aktywów, które mogą zostać zamienione szybko i bez konieczności ponoszenia straty na gotówkę lub na które składa się gotówka, na poziomie wystarczającym do pokrycia spadków płynności pomniejszych o napływy płynności w warunkach skrajnych w ciągu kolejnych 30 dni. *Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools*, *op. cit.*, s. 4.

<sup>50</sup> Wskaźnik netto stabilnego finansowania NSFR ma zapewnić stabilną strukturę finansowania ze względu na terminy zapadalności aktywów i wymagalności pasywów w horyzoncie rocznym. *Ibidem*, s. 1.

<sup>51</sup> *Ibidem*, s. 2–3.

<sup>52</sup> 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 2006/48/WE oraz 2006/49/WE.

<sup>53</sup> Zalecenia w zakresie płynności znajdują się w części szóstej Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012.

Organ Nadzoru Bankowego (EBA) wraz z załącznikami<sup>54</sup>. Dotychczas jednak toczono są dyskusje i publiczne konsultacje w zakresie kalibracji wskaźników odpływów użytych w kalkulacji wskaźnika LCR<sup>55</sup> oraz definicji nieobciążonych płynnych aktywów<sup>56</sup>. Z nowymi normami płynności można zapoznać się szerzej w artykule P. Niedziółki<sup>57</sup>, dlatego nie zostaną one szczegółowo omówione w niniejszym opracowaniu.

Warto nadmienić, że Europejski Organ Nadzoru Bankowego (EBA) monitoruje aktualny poziom omawianych wskaźników. Z badań wynika<sup>58</sup>, że w grupie banków prowadzących działalność na skalę międzynarodową średni poziom wskaźnika LCR wyniósł 72% w grudniu 2010 r., podczas gdy średni poziom wskaźnika NSFR ukształtował się na poziomie 93% w analogicznym okresie. Wartości wskaźników świadczyły o konieczności uzupełnienia przez banki niedoboru płynnych aktywów wysokiej jakości w kwocie stanowiącej 3,7% aktywów ogółem badanej grupy banków wartych około 31 bilionów euro w grudniu 2010 r. Konieczne było również zwiększenie stabilnych źródeł finansowania o równowartości 1,4 biliona euro.

## PODSUMOWANIE

Systemowy wymiar kryzysu finansowego, z którym mieliśmy do czynienia w ostatnich latach, wymógł konieczność nowego spojrzenia na zarządzanie ryzykiem płynności. Ryzyko to nie tylko trudno jednoznacznie zdefiniować, ale jeszcze trudniej zidentyfikować jego czynniki, a następnie dokonać pomiaru.

Zarządzanie ryzykiem płynności wymaga posiadania umiejętności przewidywania różnych wariantów wydarzeń. Konieczność uwzględniania przez banki w kształtowaniu profilu ryzyka różnych scenariuszy, z uwzględnieniem różnych horyzontów czasowych, z pewnością wpłynie na zdolność do zwiększania rentowności, ponieważ utrzymywanie bufora płynnych aktywów ogranicza możliwości zarobkowania. Menedżerowie stają również w obliczu konieczności wzmocnienia ram organizacyjnych zarządzania ryzykiem płynności. Będą musieli uważniej formułować zasady zarządzania ryzykiem, wyraźnie określać apetyt na ryzyko i pil-

<sup>54</sup> EBA Consultation Paper on Draft Implementing Technical Standards on Supervisory reporting requirements for liquidity coverage and stable funding, EBA/CP/2012/05, European Banking Authority, London, 07 June 2012.

<sup>55</sup> EBA Discussion Paper on retail deposits subject to higher outflows for the purposes of liquidity reporting under the draft Capital Requirement Regulation (CRR), EBA/DP/2013/02, European Banking Authority, 21 February 2013.

<sup>56</sup> EBA Discussion Paper on Defining Liquid Assets in the LCR under the draft CRR, EBA/DP/2013/01, European Banking Authority, 21 February 2013.

<sup>57</sup> P. Niedziółka, *Perspektywy...*, *op. cit.*

<sup>58</sup> EBA, Results of the Basel III monitoring exercise based on data as of 31 December 2011, European Banking Authority, September 2012, s. 26–27.

nować się ustalonych limitów. W centrum zainteresowania nie tylko regulatorów, ale i uczestników rynków będzie zwiększona transparentność, która może okazać się ratunkiem dla banków w razie kłopotów z płynnością. Niewątpliwie wydarzenia ostatnich lat zmieniły warunki, w jakich przyjdzie funkcjonować instytucjom finansowym. Jak odnaleźć się w tych nowych okolicznościach uczą się obecnie zarówno banki, jak i regulatorzy oraz nadzorcy.

## **Abstract**

The article touches upon the issues of bank liquidity risk management in the wake of the recent financial crisis and the forthcoming regulatory challenges concerning liquidity risk. The complicated nature of liquidity risk is presented in the paper and an attempt is made to indicate the sources of liquidity risk, highlighting the interlinkages between them.

**Key words:** liquidity risk, liquidity risk management, bank's liquidity

## **Bibliografia**

### **Wydawnictwa zwarte:**

- Acharya V.V., Shin H.S., Yorulmazer T., *Crisis Resolution and Bank Liquidity*, „The Review of Financial Studies”, Vol. 24, nr 6, 2011.
- Alvarez A., Fabiani C., Freeman A., Heuser M., Poppensieker T., Santomero A., *Liquidity: Managing an undervalued resource in banking after the crisis of 2007–2008*, McKinsey Working Papers on Risk, No. 4, September 2008.
- Banks E., *Liquidity risk. Managing asset and funding risk*, Palgrave Macmillan, Great Britain 2005.
- Bessis J., *Risk Management In Banking*, secondo edition, John Wiley & Sons Ltd., England 2002.
- Carrel P., *Implementing a new culture of risk management. Liquidity risk, the ultimate operational risk*, Thomson Reuters 2009.
- Changes in bank financing patterns*, European Central Bank, April 2012.
- Chorafas N. (red.), *Financial boom and gloom. The credit and banking crisis of 2007–2009 and Beyond*, Palgrave Macmillan, United Kingdom 2009.
- Choudhry M., *An introduction to banking. Liquidity risk and asset-liability management*, John Wiley & Sons, United Kingdom 2011.
- Delèchat C., i in., *The Determinants of Banks' Liquidity Buffers in Central America*, IMF Working Paper, WP/12/301, International Monetary Fund, December 2012.

- Duttweiler R., *Managing liquidity in banks. A top down approach*, John Wiley & Sons Ltd, Great Britain 2009.
- Fiedler R., *Liquidity modelling*, Risk Books, Incisive Media, London 2011.
- Hałaj G., *Przegląd metod badania płynności banków*, „Bank i Kredyt”, Vol. 39, nr 7, 2008.
- Iwanicz-Drozdowska M. (red.), *Zarządzanie ryzykiem bankowym*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2012.
- Le Leslé V., *Bank debt in Europe: „Are Funding Models Broken?”*, IMF Working Paper, WP/12/299, International Monetary Fund, December 2012.
- Lipson M. L., Mortal S., *Liquidity and capital structure*, „Journal of Financial Markets”, 12, 2009.
- Murphy D., *Understanding risk. The theory and practice of financial risk management*, Chapman & Hall/CRC Financial Mathematics Series, USA 2008.
- Nesvetailova A., *Fragile finance. Debt, speculation and crisis In the age of global credit*, Palgrave Macmillan, Great Britain 2007.
- Niedziółka P., *Perspektywy wdrożenia międzynarodowych norm płynności dla banków*, „Finanse”, nr 1 (5), 2012.
- Nikolau K., *Liquidity (risk) concepts. Definitions and interactions*, Working Paper Series No. 1008, European Central Bank, 2009.
- Ratnovski L., *Liquidity and Transparency in Bank Risk Management*, IMF Working Paper, WP/13/16, International Monetary Fund, January 2013.
- Rebonato R., *Plight of the Fortune Tellers. We Need to Manage Financial Risk Differently*, Princeton University Press, USA 2007.
- Rose P. S., Hudgins S. C., *Bank management & financial services*, McGraw-Hill Education (Asia), New York 2008.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2005 r.*, NBP, Warszawa 2006.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2008 r.*, NBP, Warszawa 2010.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2011 r.*, NBP, Warszawa 2012.
- Topić-Pavković B., *Post-Crisis Aspects of Liquidity and Financial Stability as a Primary Goal of Monetary Policy*, „International Proceedings of Economics Development and Research”, Vol. 46, No. 8, 2012.
- Tirole J., *Liquidity shortages: theoretical underpinnings*, Financial Stability Review – Special issue on liquidity, No. 11, Banque de France, February 2008.
- van Greuning H., Bratanovic S. B., *Analyzing banking risk. A Framework for assessing corporate governance and risk management*, The World Bank, Washington D.C. 2009.
- van Rixtel A., Gasperini G., *Financial crises and bank funding: recent experience in the euro area*, BIS Working Papers No. 406, Bank for International Settlements, March 2013.
- Verma S., Krishnaswamy V., Takigawa E., Schouten M. (red.), *Managing illiquid assets: perspectives and challenges*, Risk Books, Incisive Media, Great Britain 2012.
- Vodová P., *Liquidity of Czech and Slovak commercial banks*, „Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis”, Vol. LX, No. 7, 2012.

**Dokumenty prawne:**

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 dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012.

BCBS, *Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring*, Bank for International Settlements, Basel, December 2010.

BCBS, *Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools*, Bank for International Settlements, Basel, January 2013.

BCBS, *Principles for sound liquidity risk management and supervision*, Bank for International Settlements, Basel, September 2008.

BCBS, *Liquidity risk: Management and Supervisory Challenges*, Bank for International Settlements, Basel, February 2008.

EBA Consultation Paper on Draft Implementing Technical Standards on Supervisory reporting requirements for liquidity coverage and stable funding, EBA/CP/2012/05, European Banking Authority, London, 07 June 2012.

EBA Discussion Paper on Defining Liquid Assets in the LCR under the draft CRR, EBA/DP/2013/01, European Banking Authority, 21 February 2013.

EBA Discussion Paper on retail deposits subject to higher outflows for the purposes of liquidity reporting under the draft Capital Requirement Regulation (CRR), EBA/DP/2013/02, European Banking Authority, 21 February 2013.

EBA, Results of the Basel III monitoring exercise based on data as of 31 December 2011, European Banking Authority, September 2012.

*Rekomendacja P dotycząca systemu monitorowania płynności finansowej banku*, tekst zaktualizowany, Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego, Warszawa 2002.

**Materiały internetowe:**

Ismal R., *The management of liquidity risk in islamic banks: the case of Indonesia*, Durham theses, Durham University, <http://etheses.dur.ac.uk/550> (dostęp: 15.03.2013).

## **NADMIERNE ZADŁUŻANIE SIĘ GOSPODARSTW DOMOWYCH – PRZYCZYNA I SKUTEK WYKLUCZENIA FINANSOWEGO**

### **WSTĘP**

Problematyka wykluczenia finansowego i nadmiernego zadłużenia staje się coraz częściej przedmiotem działań podejmowanych na szczeblu krajowym m.in. przez Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Narodowy Bank Polski, liczne organizacje rządowe i pozarządowe oraz na poziomie międzynarodowym, w szczególności przez Unię Europejską. Wzrost znaczenia wykluczenia finansowego wynika nie tylko z przemian, jakie zachodziły w poziomie życia społeczeństwa, ale w dużej mierze determinowany jest czynnikami leżącymi po stronie instytucji finansowych. Należy wśród nich wskazać na zmiany w specyfice i kanałach dystrybucji usług finansowych wywołane rozwojem technologii informacyjno-komunikacyjnej oraz dynamiczny wzrost wachlarza produktów i usług oferowanych przez instytucje finansowe. Przemiany te doprowadziły do traktowania włączenia finansowego jako jednego z kluczowych elementów pełnego uczestniczenia w życiu społecznym.

Rosnące zainteresowanie problemem nadmiernego zadłużenia stanowi natomiast odpowiedź na zaobserwowany systematyczny wzrost zadłużenia gospodarstw domowych, który w połączeniu z narastającym bezrobociem, spowolnieniem gospo-

---

\* Iwa Kuchciak jest adiunktem w Zakładzie Bankowości w Instytucie Finansów Uniwersytetu Łódzkiego.



darczym, pęknięciem bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości, nieuchronnie prowadzi do obniżenia dochodów gospodarstw domowych i zagraża coraz wyraźniej terminowemu regulowaniu zaciągniętych zobowiązań.

Świadomość skali wykluczenia finansowego oraz nadmiernego zadłużenia, a przede wszystkim negatywnych konsekwencji, jakie za sobą pociągają w skali mikroekonomicznej dla poszczególnych gospodarstw domowych, a także makroekonomicznej dla całej gospodarki, nie przekłada się na rozważania na gruncie identyfikacji współzależności i współwystępowania obu zjawisk. W literaturze przedmiotu brakuje opracowań, które na bazie identyfikacji determinant obu zjawisk wskazywałyby na istnienie związku między nimi.

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie relacji, jakie zachodzą między zjawiskiem nadmiernego zadłużania się i wykluczenia finansowego, szczególnie bankowego. Dla jego realizacji niezbędne będzie nakreślenie rozmiarów zadłużenia gospodarstw domowych oraz wykluczenia finansowego w Polsce, a następnie identyfikacja przyczyn i skutków obu zjawisk, ze wskazaniem na powiązania między nimi.

## **1. PROBLEMATYKA ZADŁUŻENIA I NIETYPLACALNOŚCI GOSPODARSTW DOMOWYCH**

Jednym z typów decyzji podejmowanych przez osoby fizyczne i całe gospodarstwa domowe są te o charakterze finansowym opierające się na posiadanej wiedzy ekonomicznej. Podstawową determinantą decyzji finansowych jest konsumpcja, rozumiana jako spożycie dóbr i usług w celu zaspokojenia potrzeb. Poziom konsumpcji uzależniony jest od<sup>1</sup>:

- ❖ posiadanych dochodów osobistych;
- ❖ wydatków sektora instytucji rządowych i samorządowych oraz instytucji niekomercyjnych;
- ❖ dokonywanych wyborów uzależnionych od upodobań, preferencji, ograniczeń budżetowych.

Cechą charakterystyczną konsumpcji są zmiany w jej strukturze wywołane podnoszeniem się poziomu życia oraz przemianami zachodzącymi w otoczeniu. Podział wydatków determinowany jest hierarchią potrzeb. W przypadku nieposiadania wystarczających środków do zaspokojenia potrzeb niezbędne staje się zaciąganie zobowiązań. Zadłużanie się może mieć charakter<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> Por. Cz. Bywalec, *Konsumpcja w teorii i praktyce gospodarowania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 26–28.

<sup>2</sup> B. Świecka, *Nietyplacalność gospodarstw domowych. Przyczyny – skutki – przeciwdziałanie*, Difin, Warszawa 2009, s. 93.

- ❖ formalny – zadłużania się w bankach, SKOK-ach, instytucjach kredytowych, instytucjach świadczących usługi masowe, instytucjach pozarządowych, kasach zapomogowo-pożyczkowych;
- ❖ nieformalny – zaciąganie zobowiązań u rodziny, znajomych.

W obszarze pomiaru zadłużenia wskazywane są w literaturze pewne jego poziomy<sup>3</sup>:

- ❖ zadłużenie normalne – w przypadku terminowego realizowania wymagalnych płatności;
- ❖ nadmierne zadłużenie przejściowe – czasowo występujące problemy z regulowaniem w wymaganym terminie zaciągniętych zobowiązań;
- ❖ nadmierne zadłużenie trwałe – gdy występują długoterminowe trudności w spłacie zobowiązań;
- ❖ brak zdolności płatniczej – zaistnienie zupełnej niezdolności do spłaty zaciągniętych zobowiązań;
- ❖ niemożność utrzymania standardu życia – brak możliwości jednoczesnego regulowania zobowiązań i utrzymania dotychczasowego poziomu życia;
- ❖ niewypłacalność – gdy wartość posiadanych aktywów nie pokrywa wysokości zaciągniętych zobowiązań.

Powstawanie zadłużenia, będące efektem zaciągania zobowiązań przez gospodarstwa domowe, jest traktowane jako naturalny etap jego rozwoju. Kredyty umożliwiają poprawę jakości życia i zapewniają lepszy dostęp do niezbędnych dóbr i usług, które w przeciwnym razie byłyby nie do osiągnięcia, lub stałyby się dostępne dopiero po długim czasie. Jeśli jednak pojawiają się poważne problemy zawodowe, miesięczna kwota długu przekracza tzw. rozsądną część miesięcznych zarobków, liczba zaciągniętych kredytów jest zbyt wysoka, a posiadane oszczędności nie wystarczają na zrekompensowanie nagłej sytuacji utraty dochodów – mogą one doprowadzić do nadmiernego zadłużenia<sup>4</sup>.

Zjawisko nadmiernego zadłużenia (ang. *overindebtedness*) występuje wtedy, kiedy dłużnik nie jest w stanie spłacić wszystkich swoich długów w perspektywie długoterminowej lub gdy istnieje poważne ryzyko, że tak się może stać<sup>5</sup>. Osoby uznawane są za nadmiernie zadłużone w przypadku, gdy ich dochody netto nie wystarczają na pokrycie bieżących kosztów utrzymania i spłatę zadłużenia w wymaganym terminie<sup>6</sup>.

<sup>3</sup> *Towards a common operational definition of over-indebtedness*, European Commission, February 2008, s. 8–12.

<sup>4</sup> *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: Kredyty a wykluczenie społeczne w społeczeństwie dobrobytu*, 2008/C 44/19, s. 3.

<sup>5</sup> Według wzorcowej definicji nadmierne zadłużenie oznacza obiektywną niezdolność do zapłaty, a dokładniej sytuację, w której po odliczeniu od dochodu wydatków na życie pozostała kwota nie wystarcza na spłatę długów, gdy nadejdzie termin ich spłaty.

<sup>6</sup> S. Stamp, *A policy framework for addressing over-indebtedness*, Dublin: Combat Poverty Agency, 2009, s. 7.

Pojęcie nadmiernego zadłużenia jest bardzo różnie definiowane w poszczególnych krajach. W Austrii, Belgii i Luksemburgu gospodarstwa domowe są postrzegane jako nadmiernie zadłużone wtedy, jeśli po odjęciu kosztów utrzymania pozostała kwota środków pieniężnych nie wystarcza na pokrycie wszystkich zobowiązań płatniczych. We Francji za osobę nadmiernie zadłużoną uważa się dłużnika, który pomimo dobrej woli nie jest w stanie spłacać zobowiązań zgodnie z warunkami przyjętymi w umowach. W Niemczech w definicji nadmiernego zadłużenia znajduje się odniesienie nie tylko do trudności w obsłudze zadłużenia, ale także do obniżenia standardu życia. W niektórych krajach należących do UE: Litwa, Bułgaria, Włochy, Hiszpania czy Grecja nie ma żadnej oficjalnie obowiązującej definicji nadmiernego zadłużenia<sup>7</sup>. W polskim ustawodawstwie można znaleźć odniesienie do zjawiska niewypłacalności zamiast nadmiernego zadłużenia. Dłużnika uważa się za niewypłacalnego, jeżeli nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych<sup>8</sup>.

Ze względu na rozbieżności definicyjne w krajach członkowskich, na szczeblu UE opracowano zbiór kryteriów, jakie powinny być stosowane przy definiowaniu nadmiernego zadłużenia<sup>9</sup>:

- ❖ jednostką pomiaru powinny być gospodarstwa domowe, ponieważ dochody osób fizycznych mogą być łączone, i zazwyczaj są w ramach jednego gospodarstwa domowego;
- ❖ wskaźniki pomiaru powinny obejmować wszystkie zobowiązania finansowe gospodarstw domowych i nie ograniczać się do jednego aspektu;
- ❖ nadmierne zadłużenie oznacza niemożność pokrycia kosztów i w związku z tym powinno być postrzegane jako proces postępujący, a nie sytuacja tymczasowa lub jednorazowa;
- ❖ nie jest możliwe rozwiązanie problemu nadmiernego zadłużenia poprzez zaciąganie kolejnych zobowiązań;
- ❖ regulowanie zobowiązań przez gospodarstwa domowe wymaga znacznego zmniejszenia wydatków (lub znalezienia sposobów na zwiększenie swoich dochodów).

Na potrzeby niniejszego opracowania zostanie przyjęta definicja interpretująca nadmierne zadłużenie jako zjawisko społeczne, obrazujące sytuację, w której konsumenci definitywnie nie są w stanie wywiązać się ze swoich zobowiązań w najbliższej przyszłości. Oznacza ona, że nadmierne zadłużenie traktowane jest jako całkowite pogorszenie sytuacji finansowej, które stopniowo prowadzi do wykluczenia społecznego, finansowego, a nawet ubóstwa.

<sup>7</sup> *Towards a common...*, *op. cit.*, s. 34–36.

<sup>8</sup> Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. *Prawo upadłościowe i naprawcze*, Dz. U. 2003 Nr 60 poz. 535 ze zm., art. 11.

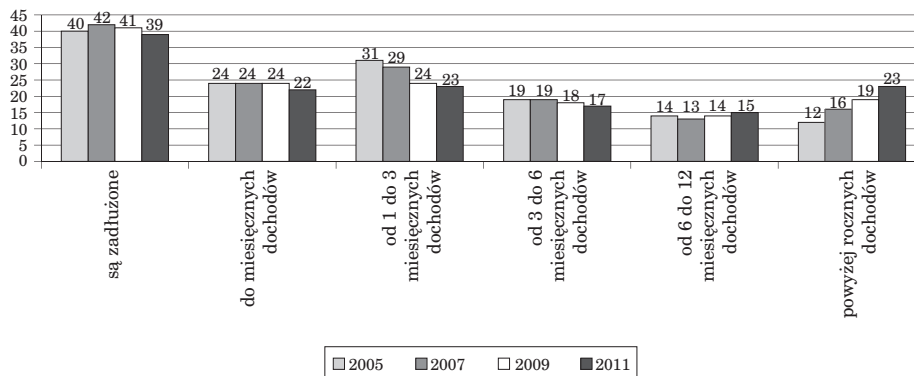
<sup>9</sup> *Over-indebtedness. New evidence from the EU-SILC special module*, Research note 4/2010, s. 3–4.

## 2. SKALA ZADŁUŻENIA GOSPODARSTW DOMOWYCH

Nadmierne zadłużenie mierzone jest w różny sposób. Pomiar może odbywać się na podstawie administracyjnych źródeł danych, np. w formie orzeczeń sądowych, częściej jednak brane są pod uwagę dane wskazujące na zaległości w płatnościach. Jedną z największych trudności w ocenie zakresu nadmiernego zadłużenia w Europie jest brak wiarygodnych danych statystycznych lub brak możliwości porównania istniejących danych ze względu na różne metodologie, pojęcia i okresy pomiarów<sup>10</sup>.

Zadłużenie polskich gospodarstw domowych z tytułu zaciągniętych kredytów i pożyczek systematycznie wzrasta. Dane publikowane przez NBP wskazują, że zadłużenie gospodarstw domowych w odniesieniu do PKB pozostaje wprawdzie na niższym poziomie niż w innych krajach UE (ok. 30%), jednak tempo przyrostu zadłużenia jest wyższe<sup>11</sup>. Strukturę zadłużenia gospodarstw domowych w latach 2007, 2009 i 2011 przedstawia rysunek 1.

**Rysunek 1. Zmiany skali zadłużenia gospodarstw domowych w latach 2005, 2007, 2009 i 2011**



Źródło: *Diagnoza społeczna. Warunki i jakość życia Polaków. Raport*, J. Czapiński, T. Panek (red.), Warszawa 2012, s. 82.

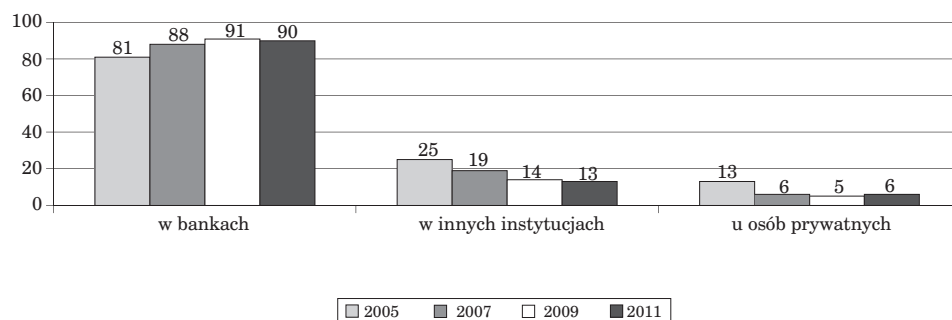
<sup>10</sup> Instrumentem mającym na celu dostarczenie aktualnych i porównywalnych na poziomie krajów członkowskich danych dotyczących dochodów, ubóstwa, wykluczenia społecznego i warunków życia, jest Europejskie badanie dochodów i warunków życia (EU-SILC). Organizacja i metodologia badania EU-SILC (European Union Statistics on Income and Living Conditions) regulowana jest rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1177/2003 z 16 czerwca 2003 r. (ze zmianami zawartymi w rozporządzeniu nr 1553/2005) dotyczącym statystyki dochodów i warunków życia ludności (EU-SILC) oraz korespondującymi z tym aktem prawnym rozporządzeniami Komisji Europejskiej.

<sup>11</sup> A. Lilico, *Household Indebtness in the EU*, European Parliament, 2010, s. 30.

W latach 2005–2011 podobna liczba badanych gospodarstw domowych deklarowała zadłużenie. W 2011 r. ponad 39% badanych gospodarstw domowych potwierdziło korzystanie z pożyczek i kredytów. Na podobnym poziomie utrzymało się zadłużenie sięgające wysokości miesięcznych dochodów oraz dochodów z przedziału od 3 do 6 miesięcy i 6 do 12 miesięcy. Najbardziej niepokojącym zjawiskiem jest wzrost liczby gospodarstw domowych, których zadłużenie wynosiło powyżej ich rocznych dochodów. W ciągu 6 lat to niekorzystne i niebezpieczne w skutkach zjawisko podwoiło się.

Z punktu widzenia związku między zadłużeniem a wykluczeniem finansowym ważne jest określenie źródeł zasilania gospodarstw domowych. Odpowiednie zestawienie przedstawia rysunek 2.

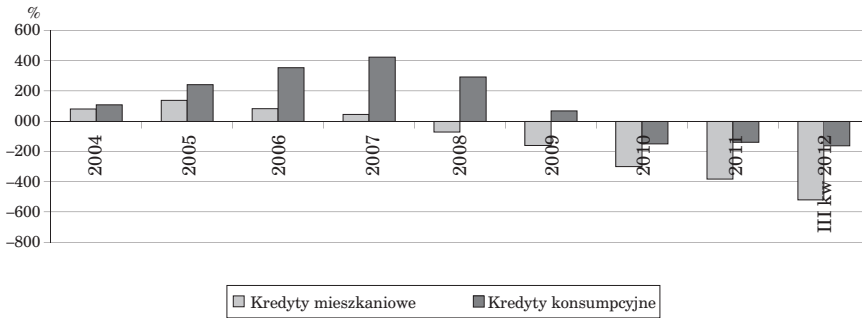
**Rysunek 2. Miejsca zadłużenia gospodarstw domowych**



Źródło: *Diagnoza społeczna...*, op. cit., s. 82.

We wszystkich latach dominującym źródłem zewnętrznego zasilania finansowego gospodarstw domowych były banki. W 2011 r. 90% badanych gospodarstw domowych udzieliło takiej odpowiedzi. W latach 2005–2011 malało znaczenie innych instytucji oraz osób prywatnych jako podmiotów udzielających finansowania. Ze względu na dominującą rolę banków jako kredytodawców, warto odnieść zmiany w skali zadłużenia gospodarstw domowych do polityki kredytowej banków, jako głównego ograniczenia po stronie podaży. Zmiany polityki kredytowej przedstawia rysunek 3.

**Rysunek 3. Zakumulowany indeks zmiany kryteriów polityki kredytowej banków**



Źródło: *Raport o stabilności systemu finansowego*, NBP, grudzień 2012 r., s. 40.

Wartości dodatnie oznaczają złagodzenie, a ujemne – zaostrzenie polityki kredytowej w stosunku do końca 2003 r. Rok 2008 okazał się przełomowy dla zmiany polityki kredytowej zarówno wobec kredytów konsumpcyjnych, jak i mieszkaniowych. W szczególności w przypadku kredytów mieszkaniowych od 2008 r. widoczne jest systematyczne zaostrzenie polityki kredytowej. Przyczyniło się do tego odnotowane pogorszenie jakości kredytów udzielonych przy zbyt łagodnej polityce kredytowej oraz z konieczności dostosowania procedur kredytowych do zapisów *Rekomendacji T* dotyczącej dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych<sup>12</sup>.

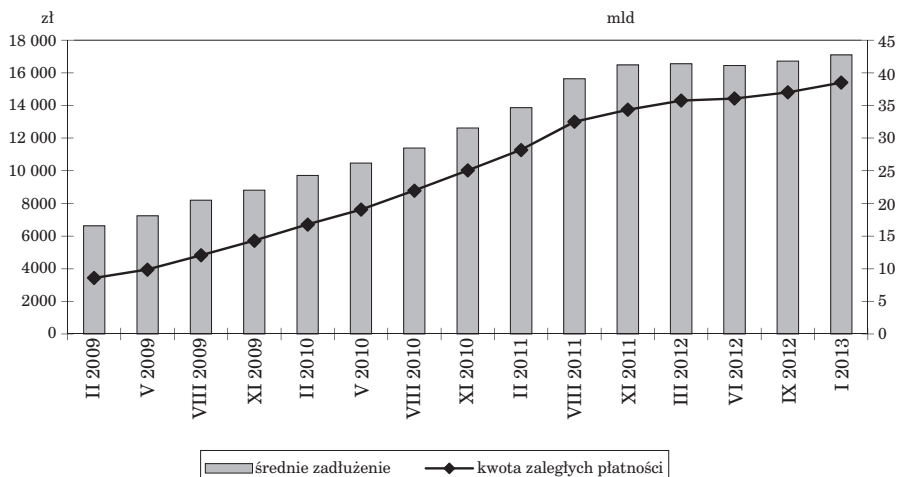
Przedstawione wyżej dane nakreślają skalę problemu zadłużenia gospodarstw domowych. Trudno jednak na tej podstawie określić znaczenie wzrostu zadłużenia dla sytuacji ekonomiczno-finansowej gospodarstw domowych, na którą w dużej mierze mają wpływ płatności związane z obsługą zaciągniętych zobowiązań. Nieumiejętność spłaty zobowiązań w wyznaczonym terminie, a nie sam poziom zadłużenia gospodarstwa domowego, przyczynia się bowiem w głównej mierze do pogorszenia jego sytuacji finansowej, która może doprowadzić do niewypłacalności<sup>13</sup>.

Wysokość średniego zadłużenia wraz z łączną kwotą zaległych płatności klientów czasowo niewywiązujących się ze zobowiązań przedstawia rysunek 4.

<sup>12</sup> *Rekomendacja T – dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych*, KNF, Warszawa, luty 2010 r. Od lipca 2013 r. obowiązywać będą postanowienia złagodzonej *Rekomendacji T*.

<sup>13</sup> Szerzej: A.B. Atkinson, E. Marlier, *Income and living conditions in Europe*, Eurostat, European Union, 2010.

**Rysunek 4. Wysokość średniego zadłużenie (w zł) i kwota zaległych płatności klientów (w mld zł)**



Źródło: InfoDług, *Ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i klientach podwyższonego ryzyka*, luty 2011 r., s. 5–6, InfoDług, *Ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i klientach podwyższonego ryzyka*, luty 2013 r., s. 5–8.

Dane dotyczące zaległych zobowiązań Polaków nie wskazują na to, aby sytuacja finansowa gospodarstw domowych uległa drastycznemu pogorszeniu. Niemniej jednak w ciągu ostatnich 5 lat wraz z przyrostem zadłużenia zwiększała się kwota zaległych płatności i tempo jej wzrostu było wyższe niż średniego zadłużenia. W ciągu ostatnich czterech miesięcy kwota przeterminowanego zadłużenia wzrosła o 1,49 mld złotych, czyli o 4%. Całkowita kwota niespłaconych zobowiązań wyniosła 38,52 mld złotych<sup>14</sup>.

### 3. ZJAWISKO WYKLUCZENIA FINANSOWEGO I BANKOWEGO

Początkowo wykluczenie finansowe było rozpatrywane w kontekście zmian geograficznych wpływających na fizyczny dostęp do usług finansowych. Interpretacja pojęcia wykluczenia finansowego uległa zmianie w połowie lat 90., kiedy to termin ten zaczęto wykorzystywać w szerszym zakresie, w celu określenia osób, które mają

<sup>14</sup> Dane pochodzą z Raportu InfoDług, który powstaje na podstawie informacji zgromadzonych przez BIG InfoMonitor w Rejestrze Dłużników, danych z bazy Biura Informacji Kredytowej i Bankowego Rejestru Związku Banków Polskich. Wzrost zadłużenia wynika z jednej strony z rzeczywistego przyrostu zobowiązań gospodarstw domowych, ale z drugiej jest efektem uszczelnienia systemu wymiany informacji.

ograniczony dostęp do głównego nurtu usług finansowych już bez koncentrowania się na fizycznych lub geograficznych barierach<sup>15</sup>.

Zgodnie z jedną z najbardziej popularnych definicji wykluczenie finansowe dotyczy osób, które nie mają żadnych relacji z instytucjami finansowymi lub relacje te są na niezadowalającym poziomie w odniesieniu do głównego nurtu finansowego (ang. *mainstream market*), przez co osoby te w celu realizacji swoich potrzeb sięgają do usług instytucji działających bez odpowiednich zezwoleń<sup>16</sup>.

Warto także wskazać na definicję, na którą powołuje się Komisja Europejska w raporcie *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*. Zgodnie z nią wykluczenie finansowe jest to: *proces, w którym obywatele doświadczają problemów w dostępie do i /lub korzystaniu z produktów i usług finansowych na głównym rynku (ang. mainstream market), które są odpowiednie do ich potrzeb i umożliwiają im prowadzenie normalnego życia w społeczeństwie*<sup>17</sup>.

Ze zbliżonym podejściem do wykluczenia finansowego można spotkać się w publikacji autorstwa L. Anderloni, zgodnie z którą: *wykluczenie finansowe to trudności, jakich doświadczają osoby o niskich dochodach i znajdujące się w niekorzystnej sytuacji społecznej (ang. socially disadvantaged) w korzystaniu z usług finansowych, które są im potrzebne – np. posiadanie konta i możliwości dokonywania rozliczeń bezgotówkowych, dostęp do kredytu o rozsądnym poziomie oprocentowania czy też dokonywanie nawet niewielkich oszczędności, z uwzględnieniem niestabilnej sytuacji zawodowej*<sup>18</sup>.

Według takiego określenia wykluczenia finansowego, bazującego na barierach w korzystaniu z usług finansowych, można zidentyfikować i wymienić różne aspekty wykluczenia<sup>19</sup>:

- ❖ wykluczenie ze względu na dostępność geograficzną (ang. *geographical access*);
- ❖ wykluczenie ze względu na dostępność (ang. *access exclusion*) – występujące w przypadku, gdy ograniczenia w dostępie wynikają z procesu oceny ryzyka przez instytucję finansową;

<sup>15</sup> Szerzej: E. Kempson, C. Whyley, *Kept Out or Opted Out? Understanding and Combating Financial Exclusion*. Bristol: Policy Press, 1999.

<sup>16</sup> Główny rynek finansowy rozumiany jest jako instytucje finansowe działające na podstawie zezwoleń uzyskanych przez odpowiednie organy. W Polsce jest to Komisja Nadzoru Finansowego. J. Buckland, *Hard Choices: Financial Exclusion, Fringe Banks and Poverty in Urban Canada*, University of Toronto Press, 2012, s. 3–4.

<sup>17</sup> *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, European Commission, VC/2006/0183, March 2008, s. 10–12.

<sup>18</sup> L. Anderloni, *Access to Bank Account and Payment Services*, [w:] L. Anderloni, M.D. Braga, E.M. Carluccio (red.), *New Frontiers in Banking Services. Emerging Needs and Tailored Products for Untapped Markets*, Springer – Verlag Berlin–Heidelberg 2007, s. 7. Por. S.P. Sinclair, *Financial Exclusion: an introductory survey*, Edinburgh: Heriot Watt University Centre for Research into Socially Inclusive Services (CRSIS), 2001, s. 14.

<sup>19</sup> Szerzej: E. Kempson, C. Whyley, *Kept Out or Opted Out?...*, *op. cit.*



- ❖ wykluczenie ze względu na warunki (ang. *conditon exclusion*) – występujące w sytuacji, kiedy oferta produktowa nie jest właściwie dopasowana do potrzeb danej grupy osób;
- ❖ wykluczenie cenowe (ang. *price exclusion*) – związane z istnieniem zbyt wysokich cen, które są barierą w dostępie do usług finansowych;
- ❖ wykluczenie marketingowe (ang. *marketing exclusion*) – istniejące w sytuacji, kiedy dana grupa osób zostaje wykluczona zgodnie z przyjętą polityką marketingową instytucji finansowej;
- ❖ samowykluczenie (ang. *self-exclusion*) – przyczyny tego rodzaju wykluczenia leżą w przekonaniu grupy osób o braku potrzeby korzystania z usług bankowych ze względu na oczekiwane rozczarowanie po skorzystaniu z tych usług. Niekiedy jest to wynikiem odmówienia dostępu do usług finansowych w przeszłości lub przekonaniem, że instytucje finansowe nie akceptują niektórych grup osób, np. mniejszości narodowych.

Ze względu na dążenie do identyfikacji zależności zachodzących między wykluczeniem a nadmiernym zadłużeniem, istotne jest wyróżnienie wykluczenia cenowego, wykluczenia ze względu na warunki, dostępność oraz samowykluczenia.

W wąskim ujęciu wykluczenie finansowe może być rozumiane jako trudności w dostępie, jak i utrudnienia w korzystaniu z usług finansowych. W szerszym zaś, jako skutki wystąpienia trudności w dostępie do usług finansowych powstrzymujące od włączenia finansowego osoby, które byłyby nim zainteresowane<sup>20</sup>.

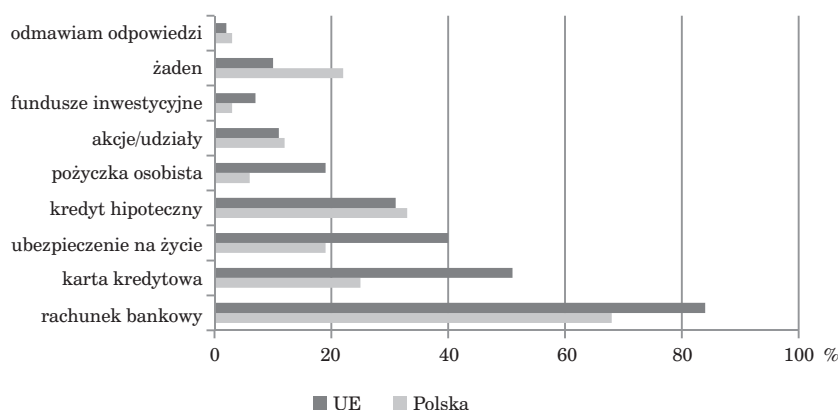
W ciągu ostatnich kilku lat rozmiary wykluczenia finansowego zmniejszyły się. Zgodnie z najnowszymi dostępnymi danymi 84% obywateli UE i jedynie 68% obywateli Polski posiada rachunek bankowy. Popularność pozostałych usług finansowych wykazuje podobne dysproporcje. Porównanie zakresu korzystania z produktów finansowych w Polsce na tle UE przedstawia rysunek 5.

Niepokojąco przedstawiają się dysproporcje w zakresie korzystania z produktów finansowych w Polsce na tle pozostałych krajów UE. Są one szczególnie widoczne w przypadku produktów z sektora bankowego. Z kart kredytowych korzysta 19% Polaków, podczas gdy średnia europejska wynosi 40%, z kredytu hipotecznego korzysta 6%, przy średniej dla UE 19%, jedynie podobna jest skala korzystania z pożyczki gotówkowej wynosząca 12% dla Polski i 13% dla UE.

---

<sup>20</sup> S.P. Sinclair, *Financial Exclusion: an introductory...*, op. cit., s. 14.

**Rysunek 5. Porównanie zakresu korzystania z produktów finansowych w Polsce na tle UE**



Źródło: opracowanie na podstawie: *Special Eurobarometer 373, Retail financial services*, Komisja Europejska, 2012, s. 13.

Na gruncie definiowania wykluczenia finansowego, ze względu na znaczenie, jakie sektor bankowy pełni na rynku finansowym oraz ze względu na fakt, że produkty bankowe są często kluczem dostępu do innych usług finansowych, pojawiły się określenia oznaczające wykluczenie bankowe<sup>21</sup>. Mianem tym nazywane są osoby, które nie korzystają z produktów oferowanych przez sektor bankowy<sup>22</sup>. Można wskazać na bardziej zaawansowane ujęcie uwzględniające różne poziomy ubankowienia. W literaturze wskazuje się na trzy takie poziomy<sup>23</sup>:

- ❖ osoby nieubankowione – nie mające rachunku bankowego i żadnego kontaktu z sektorem bankowym;
- ❖ osoby marginalnie ubankowione – mające ograniczony dostęp do usług bankowych (np. kredyty) lub korzystające sporadycznie (np. raz w miesiącu dokonujące wypłaty wszystkich środków z rachunku)<sup>24</sup>;

<sup>21</sup> Potwierdzeniem znaczenia sektora bankowego na rynku finansowym jest fakt, że stanowi on w Polsce około 72% w strukturze systemu finansowego, podczas gdy sektor ubezpieczeń 8%, OFE 13%, a fundusze inwestycyjne 6%. *Raport o sytuacji banków w 2011 r.*, UKNF, Warszawa 2012, s. 26.

<sup>22</sup> V. Leeladhar, *Taking Banking Services to the Common Man – Financial Inclusion*, Reserve Bank of India Bulletin, January 2006, s. 73–74.

<sup>23</sup> Szerzej: *National Survey of Unbanked and Underbanked Households*, FDIC, December 2009.

<sup>24</sup> Osoby marginalnie ubankowione definiowane są także jako posiadające tylko rachunek oszczędnościowy lub lokaty terminowej bez możliwości wykonywania rozliczeń, bez karty płatniczej lub czeków.

- ❖ osoby ubankowione – korzystające z szerokiego wachlarza produktów bankowych.

Z punktu widzenia analizy związku między wykluczeniem bankowym a nadmiernym zadłużaniem się szczególnie istotna będzie koncentracja na dwóch grupach osób. Przede wszystkim na osobach nieubankowionych zupełnie oraz ubankowionych marginalnie. W tym kontekście wyłania się pojęcie wykluczenia kredytowego. W przypadku dostępu do kredytów identyfikowane są następujące poziomy wykluczenia<sup>25</sup>:

- ❖ wyłączenie kredytowe;
- ❖ niewłaściwa oferta kredytowa oferowana przez alternatywnych kredytodawców;
- ❖ niewłaściwa oferta kredytowa oferowana przez główny rynek finansowy;
- ❖ właściwa oferta kredytowa oferowana przez alternatywnych kredytodawców<sup>26</sup>;
- ❖ właściwa oferta kredytowa oferowana przez główny rynek finansowy.

Z tego względu wykluczenie kredytowe dotyka dwóch podstawowych grup osób. Są to osoby nie mające historii kredytowej lub mające złą historię kredytową oraz osoby o niskich dochodach<sup>27</sup>.

#### **4. ZWIĄZEK MIĘDZY WYKLUCZENIEM BANKOWYM A NADMIERNYM ZADŁUŻENIEM**

Koncepcja wykluczenia finansowego i nadmiernego zadłużenia jest często analizowana osobno, ale istnieje kilka obszarów wspólnych dla tych dwóch zjawisk. Pierwszym z nich jest rozpatrywany w literaturze związek między konsekwencjami wykluczenia finansowego i nadmiernego zadłużenia a statusem społeczno-ekonomicznym.

Na gruncie badania relacji między wykluczeniem a nadmiernym zadłużeniem analizowane są cechy osób dotkniętych tymi problemami. Pozwala to na identyfikację przyczyn obu zjawisk<sup>28</sup>. Zestawienie cech społeczno-demograficznych charakteryzujących osoby wykluczone finansowo i nadmiernie zadłużone oraz sytuacji, które zwiększają prawdopodobieństwa wystąpienia obu zjawisk ilustruje tabela 1.

<sup>25</sup> *Financial Services Provision...*, *op. cit.*, s. 12–13.

<sup>26</sup> N. Byrne, O. Mc Carthy, M. Ward, *Meeting the Credit Needs of Low-Income Groups: Credit Unions-V-Moneylenders*, Working Paper 05/05, Dublin: Combat Poverty Agency, 2005, s. 7.

<sup>27</sup> E. Kempson, C. Whyley, J. Caskey, S. Sharon Collard, *In or Out? Financial Exclusion: a literature and research review*. FSA, UK, 2000, s. 42.

<sup>28</sup> M. Sarma, *Index of Financial Inclusion*, Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper No. 215, June 2008, s. 3. Szerzej: S. Carbó, E.P.M. Gardener, P. Molyneux, *Financial exclusion*, Palgrave MacMillan, 2005.

Tabela 1. Cechy predestynujące oraz determinanty wykluczenia i nadmiernego zadłużenia

Cechy predestynujące do wykluczenia i nadmiernego zadłużenia		Determinanty wykluczenia i nadmiernego zadłużenia
<i>Spoleczno-demograficzne:</i>		
Wiek	powyżej 50 roku życia	starzenie się społeczeństwa
Płeć	mężczyzna	ubożenie społeczeństwa
Wykształcenie	podstawowe lub średnie	podniesienie poziomu życia
Status społeczny	osoby samotne, samotnie wychowujące dzieci	<i>Ekonomiczne:</i>
Dochód	poniżej 60% mediany dochodu ekwiwalentnego	bezrobocie i pogorszenie się warunków pracy
Religia, rasa, narodowość	przynależność do mniejszości narodowych	zmiany w strukturze gospodarstwa domowego, jak np. rozwód, śmierć współmałżonka, nieplanowane narodziny dziecka
Sytuacja zawodowa	pozostawanie długotrwale bezrobotnym	nieprowadzenie samodzielnej działalności gospodarczej lub bankructwo małych przedsiębiorstw rodzinnych
Inne	niepełnosprawność, uzależnienie od używek	celowe ukrywanie przez klienta informacji umożliwiających instytucjom finansowym oszacowanie jego wypłacalności
		nieumiejętne zarządzanie budżetem domowym

Cechy predestynujące do wykluczenia i nadmiernego zadłużenia	Determinanty wykluczenia i nadmiernego zadłużenia
<i>Psychologiczne:</i>	nadmierne korzystanie z kart kredytowych, kredytów odnawialnych i innych wysoko oprocentowanych form kredytów osobistych
Brak skłonności do oszczędzania	zaciąganie kredytów używanych do spłacania innych kredytów
Nadmierna skłonność do ryzyka	zaciąganie przez osoby o niskich dochodach kredytów na rynku nieformalnym, z lichwiarskimi odsetkami
Skłonność do nadmiernych zakupów	wzrost stóp procentowych, zmiany kursów walutowych
	spowolnienie gospodarcze

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Special Eurobarometr 279, Poverty and Exclusion, Komisja Europejska, 2007, Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: Kredyty a wykluczenie społeczne w społeczeństwie dobrobytu, 2008/C 44/19, Dz. Urz. UE C44/74, pkt. 3.2.*

W Wielkiej Brytanii w związku ze zjawiskiem wzmożonego popytu na kredyty przeprowadzono badanie na 1647 gospodarstwach domowych na temat szczegółów dotyczących zaciąganych przez nie kredytów. W efekcie wyłoniono te gospodarstwa domowe, które odnotowały trudności w spłacie zaciągniętych zobowiązań. Na dalszym etapie dokonano analizy przyczyn występowania tych trudności. Jako kluczowe z nich wskazano: powiększenie rodziny, niskie i niestabilne dochody, utratę źródła dochodów<sup>29</sup>.

Podobne wyniki osiągnięte w badaniu przeprowadzonym w Wielkiej Brytanii przez Personal Finance Research Centre (PFRC) University of Bristol. Zgodnie z nim osoby o niskich odchoinach zgłaszają największe potrzeby w zakresie uzyskania niewielkich kwot kredytu w celu tzw. dopięcia budżetu domowego. Ze względu na trudności w dostępie do kredytów na rynku głównym (bankowym), zmuszone są korzystać z usług, na dużo gorszych warunkach (wyższych opłatach i mniej elastycznych terminach spłat), oferowanych przez alternatywnych pożyczkodawców<sup>30</sup>.

Problem identyfikacji osób dotkniętych wykluczeniem i nadmiernym zadłużeniem analizowany był także w Austrii, Belgii, Francji, Niemczech, Irlandii, Holandii i Norwegii<sup>31</sup>. Wyniki tych badań wskazywały, że w największym stopniu na nadmierne zadłużenie, poza niskimi dochodami, wpłynęły gwałtowne niekorzystne zmiany zachodzące w życiu (np. utrata pracy, rozwód, choroba)<sup>32</sup>. Tym samym można wskazać na podobieństwa cech społeczno-ekonomicznych, które zwiększają prawdopodobieństwo wystąpienia wykluczenia i nadmiernego zadłużenia. Obie grupy zmagają się albo ze strukturalnym ubóstwem, albo z negatywną zmianą okoliczności życia. Bank Francji wskazuje nawet na dwa typy nadmiernego zadłużenia<sup>33</sup>:

- ❖ aktywne nadmierne zadłużenie – zaciągnięcie nadmiaru pożyczek i kredytów, które nie mają pokrycia w zasobach;
- ❖ pasywne nadmierne zadłużenie, które wynikło z niespodziewanych zmian w poziomie zasobów i/lub wydatków na skutek nieprzewidzianych sytuacji życiowych.

<sup>29</sup> E. Kempson, *Over-indebtedness in Britain*, London: Department of Trade and Industry, 2002, s. 51.

<sup>30</sup> E. Kempson, C. Whyley, *Kept out or opted out?...*, *op. cit.*, s. 44.

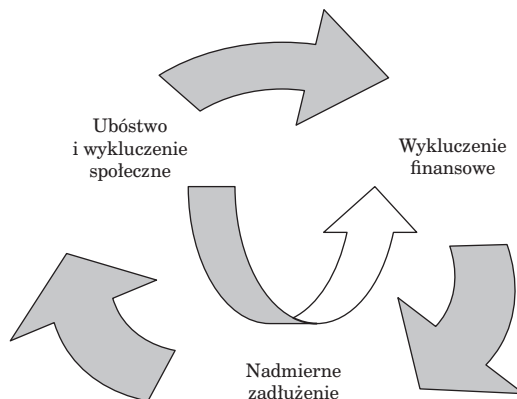
<sup>31</sup> Szerzej: G. Glukoviozoff, *Understanding and combating financial exclusion and over indebtedness in Ireland: a European perspective. What could Ireland learn from Belgium, France and the United Kingdom?*, Studies in Public Policy, October 2011.

<sup>32</sup> H. Russell, B. Maitre, N. Donnelly, *Financial Exclusion and Over-indebtedness in Irish Households*, Social Inclusion Research Report, Dublin, Ireland 2011, s. 72.

<sup>33</sup> G. Glukoviozoff, *From Financial Exclusion to Overindebtedness: The Paradox of Difficulties for People on Low Income?* [w:] L. Anderloni, M.D. Braga, E. Carluccio, *New frontiers in banking services. Emerging needs and tailored products for untapped markets*, Berlin: Springer Verlag, 2006, s. 9.

Podsumowując dotychczasowe rozważania na temat porównywania przyczyn i konsekwencji wykluczenia finansowego i nadmiernego zadłużenia, można wnioskować, że są one zarówno przyczyną, jak i skutkiem ubóstwa i wykluczenia społecznego. Ilustrację zależności zachodzących między wykluczeniem a nadmiernym zadłużeniem ilustruje rysunek 1.

### Rysunek 1. Współzależności między wykluczeniem a nadmiernym zadłużeniem



Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Glukoviezoff, *From Financial Exclusion to Overindebtedness...*, op. cit., s. 5–10.

Trudności w dostępie do kredytów, jakie napotykają gospodarstwa domowe, pojawiające się szczególnie w przypadku wystąpienia trudnych sytuacji życiowych (np. choroba, nieszczęśliwy wypadek, niepełnosprawność), prowadzą do poszukiwania droższych form finansowania, chociażby w instytucjach parabankowych. W dłuższej perspektywie zadłużanie się poza sektorem bankowym generuje wysokie koszty obsługi takiego zadłużenia, drastyczne zmniejszenie środków pozostających do dyspozycji i, w efekcie, ubożenie gospodarstw domowych. Z drugiej strony należy wskazać, że niepokonany apetyt gospodarstw domowych na kredyty również może prowadzić do powstania pętli zadłużenie, a w konsekwencji do ubóstwa.

Drugi nurt badań nad związkiem między wykluczeniem a nadmiernym zadłużeniem koncentruje się wokół weryfikacji hipotezy, że nadmierne zadłużenie prowadzi do wykluczenia będącego efektem trudności w dostępie do produktów kredytowych. Trudności takie wynikają z czynników leżących po stronie popytu, za którą odpowiedzialne są gospodarstwa domowe, oraz podaży, rozumianej jako gotowość banków do udzielenia kredytu<sup>34</sup>.

<sup>34</sup> Por. M. Marcinkowska, *Kapitał relacyjny banku. Relacje banku z kluczowymi interesariuszami*, t. 2, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s. 140–43.

Instytucje finansowe odmawiają dostępu wybranej grupie klientów w przypadku, gdy przewidują, że wystąpią trudności w ich wykorzystaniu lub gdy oceniają, iż osoby te są zbyt ubogie, aby przynosić korzyści finansowe instytucji finansowej. Takie działania mogą polegać np. na odmowie otwarcia rachunku bankowego z limitem kredytowym osobom, co do których zostało zidentyfikowane ryzyko wystąpienia przekredytowania lub niemożności spłacenia zadłużenia ze względu na nieregularne dochody. Z drugiej strony niekiedy sami klienci odmawiają korzystania z takich usług bankowych co do których mają podejrzenia, że ich sytuacja finansowa może spowodować trudności w regulowaniu zaciągniętych zobowiązań. Tym samym trudności w użytkowaniu sprowadzają się do dwóch sytuacji. Po pierwsze, kiedy osoby nie korzystają z usług finansowych, do których mają zagwarantowany dostęp, z powodu braku pewności lub świadomości ryzyka. Po drugie osoby korzystające z usług finansowych widzą negatywne konsekwencje, gdyż usługi finansowe nie są dostosowane do ich potrzeb lub niewłaściwie z nich korzystają<sup>35</sup>.

Doświadczenia niektórych krajów (Francji, Belgii) pokazują, że możliwość zaciągnięcia drobnych kredytów na dogodnych warunkach może przeciwdziałać popadnięciu w nadmierne zadłużenie wywołane koniecznością korzystania z droższej oferty instytucji parabankowych lub pozwala na sfinansowanie aktywów, które są wykorzystywane w pracy lub ułatwiają mobilność niezbędną niekiedy do utrzymania pracy.

Zgodnie z wynikami badań prowadzonych w Irlandii nadmierne zadłużenie może stwarzać problemy dostępu lub utrzymania pracy, co może prowadzić do deprivacji materialnej, a w dalszej perspektywie wykluczenia<sup>36</sup>. Natomiast, powołując się na badania prowadzone we Francji, negatywna historia kredytowa utrudnia lub całkowicie uniemożliwia uzyskanie dostępu do kredytów lub innych dóbr i usług niż bankowe, co z kolei skutkuje wykluczeniem finansowym i społecznym<sup>37</sup>.

Z drugiej strony istnieje pewien związek między wykluczeniem a nadmiernym zadłużeniem wskazujący, że przyczyną nadmiernego zadłużenia jest wykluczenie bankowe. W Polsce, podobnie jak w większości krajów europejskich, zaciągnięcie kredytu bankowego wymaga posiadania rachunku bankowego. Osoby wykluczone

<sup>35</sup> Wykluczenie finansowe postrzegane bywa jako proces, który łączy trudności w dostępie z trudnościami w użytkowaniu usług. Na początku tego procesu osoby mają dostęp do usług finansowych, lecz wykorzystują go niewłaściwie. Powoduje to wystąpienie trudności w użytkowaniu. Na końcu osoby zostają pozbawione dostępu do usług finansowych i pozostają wówczas faktycznie wykluczone. G. Gloukoviezoff, *Understanding and Combating Financial Exclusion and Over-indebtedness in Ireland...*, op. cit., s. 4. Por. P. Jones, T. Barnes, *Would You Credit It?: People Telling Stories About Credit*, The Co-operative Bank in association with Liverpool JMU and Citizen Advice Bureau, 2005, s. 10–15.

<sup>36</sup> C. Corr, *Financial Exclusion in Ireland: An exploratory study and policy review*, Dublin: Combat Poverty Agency, 2006, s. 177–178.

<sup>37</sup> G. Gloukoviezoff, *The link between financial exclusion and over-indebtedness*, Working Paper, <http://gloukoviezoff.files.wordpress.com/2009/01/wp-link-fe-oi.pdf> (dostęp: 28.03.2013 r.).



bankowo nie mają więc fizycznej możliwości skorzystania z produktów kredytowych na głównym rynku finansowym.

Powołując się na wyniki najnowszego opracowania dotyczącego psychologicznych uwarunkowań zachowań finansowych Polaków, należy wskazać, że brak rachunku bankowego jest charakterystyczny dla osób starszych, niepełnosprawnych, o niższym wykształceniu i niższych dochodach<sup>38</sup>. Brak dostępu do rachunku bankowego jest więc charakterystyczny dla osób biedniejszych lub zagrożonych deprawacją materialną. Wprawdzie brak rachunku nie prowadzi bezpośrednio do nadmiernego zadłużenia, ale może się do niego przyczynić. Może bowiem generować dodatkowe wydatki obciążające domowy budżet, jak koszty opłat za rachunki opłacane w formie gotówkowej. To z kolei pogarsza kondycję finansową gospodarstwa domowego. Może się nawet zdarzyć, że bank podejmie decyzję o zamknięciu rachunku bankowego osoby nadmiernie zadłużonej, a takie działania utrudniają spłatę posiadanych wierzycelności<sup>39</sup>.

Ważnym nurtem rozważań nad związkiem przyczynowo-skutkowym nad wykluczeniem i nadmiernym zadłużeniem jest analiza wpływu w występowaniu trudności w korzystaniu z produktów bankowych na występowanie niewypłacalności. W odniesieniu do kredytów trudności w użytkowaniu oznaczają, że gdy kredytobiorca korzysta z kredytu w sposób niewłaściwy lub nie ma dostępu do odpowiedniego kredytu, może spowodować negatywne skutki społeczno-ekonomiczne.

Dostęp do kredytu na dogodnych warunkach może być bowiem użytecznym narzędziem, pozwalającym przezwyciężyć chwilowe trudności finansowe. Osoby pozbawione możliwości zaciągnięcia kredytu na dogodnych warunkach sięgają po droższe i mniej elastyczne źródła finansowania oferowane przez alternatywnych dostawców.

Jedną z kluczowych przyczyn popadania w nadmierne zadłużenie jest nagle pogorszenie się sytuacji życiowej. Nadmierne zadłużenie będące efektem niekorzystnej i nieoczekiwanej zmiany w życiu jest wynikiem trudności w korzystaniu z produktów kredytowych powstałych na skutek<sup>40</sup>:

- ❖ podjęcia błędnej decyzji przez kredytobiorcę mającego małe możliwości finansowe lub niski poziom zaufania do kredytodawców;
- ❖ braku możliwości dostosowania terminów i warunków zaciągniętych kredytów do zmienionych warunków życiowych kredytobiorcy.

---

<sup>38</sup> D. Maison, *Polak w świecie finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012, s. 73–86. Podobne wyniki uzyskano w badaniach prowadzonych w innych krajach.

<sup>39</sup> *Eurofinas response to the European Commission's consultation on European households' over-indebtedness*, Eurofinas AISBL, February 2013, s. 9.

<sup>40</sup> *Financial services provision and prevention of financial exclusion*, European Commission, *op. cit.*, s. 52.

Trudności w korzystaniu z kredytów generują trudności w dostępie do kolejnych kredytów. Często prowadzą one do nadmiernego zadłużenia się na rynku alternatywnym.

Z badań przeprowadzonych na francuskim społeczeństwie w obszarze występowania trudności w dostępie i użytkowaniu produktów bankowych udowodniony został ich związek z utrudnieniami w uczestnictwie w życiu społecznym, prowadzącymi w dalszej perspektywie do wykluczenia społecznego. Analizy te stały się przyczynkiem do zredefiniowania pojęcia wykluczenia finansowego, jako procesu, podczas którego ludzie napotykają trudności w dostępie lub użytkowaniu usług finansowych, które uniemożliwiają im dalsze prowadzenie normalnego życia w społeczeństwie, do którego należą<sup>41</sup>. Rozważania te stanowią podstawę do sformułowania hipotezy, że nadmierne zadłużanie się jest jedną z najbardziej widocznych konsekwencji wykluczenia finansowego.

Wsparciem dla badań studiów literaturowych mogą być wywiady indywidualne, przeprowadzone z osobami, które zostały dotknięte problemem nadmiernego zadłużenia się, rozumianego jako sytuacja, w której miesięczne dochody netto nie wystarczały na spłatę zaciągniętych obciążeń kredytowych. Pozwoliły one na identyfikację dwubiegunowości związków między nadmiernym zadłużeniem a wykluczeniem.

Zgodnie z oczekiwaniami zdecydowana większość uczestników wywiadów przyznała, że należą do grona osób predestynowanych do wystąpienia w ich przypadku wykluczenia i nadmiernego zadłużenia się. W większości przypadków problem nadmiernego zadłużenia był skutkiem nagłego pogorszenia się sytuacji finansowej wywołanej utratą głównego źródła dochodów, rzadziej spowodowany był zmianą sytuacji rodzinnej.

Prawie 40% osób odpowiedziało, że zaciągnęło zobowiązania finansowe w celu zbilansowania budżetu domowego, część badanych przeznaczała pozyskane środki na realizację planowanych wydatków (np. sprzęt RTV/AGD, samochód), jedynie 10% wykorzystało kredyt na opłacenie nagłych wydatków (choroba kredytobiorcy lub najbliższych).

Podobnie rozłożyła się liczba wypowiedzi wskazująca, że natrafili na utrudnienia w dostępie do usług kredytowych na głównym rynku kredytowym, które spowodowały zaciągnięcie na mniej dla nich korzystnych warunkach zobowiązań na rynku alternatywnym, a także osób wypowiedzi przyznających, iż nadmierne zadłużenie, w jakie popadli, uniemożliwia im obecnie włączenie bankowe i korzystanie z kredytów bankowych.

Prawie 20% osób uczestniczących w wywiadach wskazywało, że przyczyną popadnięcia w nadmierne zadłużenie była liberalna polityka kredytowa banków. Przyznawały one zgodnie, że odmowa możliwości uzyskania kredytu spowodowałaby zaniechanie podjęcia decyzji o zaciągnięciu kolejnego lub tak wysokiego zobo-

<sup>41</sup> G. Glukoviozoff, *From Financial Exclusion to Overindebtedness...*, op. cit., s. 6.

wiązania. Przyznały, że posiadana przez nich wiedza finansowa nie była wystarczająca, aby trafnie ocenić możliwości finansowe i przyznanie kredytu potraktowały jak potwierdzenie, iż będą w stanie spłacać zaciągnięte zobowiązania. Świadczy to o brakach w podstawowej edukacji finansowej osób najbardziej narażonych na deprywację materialną.

## **PODSUMOWANIE**

Kluczem pozwalającym zidentyfikować relacje zachodzące między nadmiernym zadłużeniem a wykluczeniem finansowym, a w szczególności bankowym, jest dokładne rozpoznanie i zrozumienie wymienionych pojęć. Obywatele, chcąc w pełni uczestniczyć w życiu społecznym i gospodarczym, powinni zostać wyposażeni w produkty finansowe umożliwiające świadome zarządzanie posiadanymi składnikami majątku w formie aktywów trwałych i środków pieniężnych oraz zadłużanie się w przypadku wystąpienia takiej potrzeby.

Decyzje finansowe podejmowane przez gospodarstwa domowe generują skutki nie tylko w skali mikroekonomicznej, dla członków gospodarstw domowych, pozwalając radzić sobie w przypadku wystąpienia wahań w wysokości osiąganych dochodów, zarządzać wydatkami i planować przyszłość, ale także makroekonomiczne, przekładając się na popyt, podaż i wzrost gospodarczy.

Analiza skali oraz czynników determinujących proces występowania nadmiernego zadłużenia oraz wykluczenia finansowego i bankowego pozwoliła na wersyfikację istnienia związku przyczynowo-skutkowego obu zjawisk. Przede wszystkim cechą wspólną obu zjawisk okazały się cechy społeczno-ekonomiczne osób dotkniętych wykluczeniem i nadmiernym zadłużeniem. Powtarzającymi się kryteriami był wiek (osoby starsze), wykształcenie (podstawowe), dochody (niskie, na granicy ubóstwa), miejsce zamieszkania (małe miejscowości). W podobny sposób zostały zidentyfikowane także konsekwencje płynące z wykluczenia bądź nadmiernego zadłużenia się, prowadzące do utrudnienia pełnego uczestnictwa w życiu społecznym i gospodarczym.

Związek przyczynowo-skutkowy zachodzący między nadmiernym zadłużeniem a wykluczeniem finansowym odnotowany został podczas rozpatrywania występowania trudności w dostępie do podstawowych usług bankowych, a szczególnie kredytowych. Z jednej strony nadmierne zadłużenie okazało się pochodną trudności w dostępie do kredytów uzyskiwanych z banków na godziwych warunkach (rozumianych jako rynkowe) lub nawet odmowy takiego dostępu, generowaną przez zadłużanie się gospodarstw domowych na rynku parabankowym oferującym droższe produkty finansowe.

Wychodząc z kolei od kwestii nadmiernego zadłużenia gospodarstw domowych, należy wskazać, że prowadzi ono bezsprzecznie do ograniczenia możliwości pozy-

skiwania finansowania na głównym rynku finansowym. Osoby uznane za nadmiernie zadłużone napotykają takie same trudności w korzystaniu z usług finansowych jak osoby całkowicie nieubankowane lub ubankowane marginalnie. Banki, kierując się rekomendacjami KNF oraz własną polityką kredytową, odmawiają dostępu do kredytów osobom, które w ich opinii uznane są za już przekredytowane. Działania takie wymuszają z kolei na gospodarstwach domowych korzystanie z oferty alternatywnych pożyczkodawców (np. parabanków) na warunkach zdecydowanie mniej korzystnych, co prowadzi do zjawiska wykluczenia finansowego i pogłębienia się ich niewypłacalności.

## Abstract

Awareness of the scale of financial exclusion and over-indebtedness and, above all, of the negative consequences of what they involve on a micro-economic scale for individual households, as well as on a macro-economic scale for the whole national economy is not reflected in considerations on the basis of identification of the interdependencies and concomitance of both phenomena. The purpose of this article is to indicate relationships between the phenomenon of over-indebtedness and financial exclusion, especially banking exclusion. In particular, this paper will explore the size of household debt and financial exclusion in Poland, and then the recognition of the causes and consequences of both phenomena with an identification of the common areas. An examination of the socioeconomic profiles of people facing over-indebtedness and those facing financial exclusion and an analysis of the whole process of households becoming over-indebted or financially excluded shows that these two terms are closely related and strongly interact with other.

**Key words:** household debts, financial exclusion, banking exclusion, over-indebtedness

## Bibliografia

- Anderloni L., *Access to Bank Account and Payment Services*, [w:] L. Anderloni, M.D. Braga, E.M. Carluccio (red.), *New Frontiers in Banking Services. Emerging Needs and Tailored Products for Untapped Markets*, Springer – Verlag Berlin–Heidelberg, 2007.
- Atkinson A.B., Marlier E., *Income and living conditions in Europe*, Eurostat, European Union, 2010.
- Buckland J., *Hard Choices: Financial Exclusion, Fringe Banks and Poverty in Urban Canada*, University of Toronto Press, 2012.

- Byrne N., McCarthy O., Ward M., *Meeting the Credit Needs of Low-Income Groups: Credit Unions-V-Moneylenders*, Working Paper 05/05, Dublin: Combat Poverty Agency, 2005.
- Bywalec Cz., *Konsumpcja w teorii i praktyce gospodarowania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Carbó S., Gardener E.P.M., Molyneux P., *Financial exclusion*, Palgrave MacMillan, 2005.
- Corr C., *Financial Exclusion in Ireland: An exploratory study and policy review*, Dublin: Combat Poverty Agency, 2006.
- Diagnoza społeczna. Warunki i jakość życia Polaków. Raport*, J. Czapiński, T. Panek (red.), Warszawa 2012.
- Eurofinas response to the European Commission's consultation on European households' over-indebtedness*, Eurofinas AISBL, February 2013.
- Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, European Commission, VC/2006/0183, March 2008.
- Glukoviezoff G., *From Financial Exclusion to Overindebtedness: The Paradox of Difficulties for People on Low Income?* [w:] L. Anderloni, M.D. Braga, E. Carluccio, *New frontiers in banking services. Emerging needs and tailored products for untapped markets*, Berlin: Springer Verlag, 2006.
- Glukoviezoff G., *Understanding and combating financial exclusion and over indebtedness in Ireland: a European perspective. What could Ireland learn from Belgium, France and the United Kingdom?*, Studies in Public Policy, October 2011.
- Gloukoviezoff G., *The link between financial exclusion and over-indebtedness*, Working paper, <http://gloukoviezoff.files.wordpress.com/2009/01/wp-link-fe-oi.pdf> (dostęp: 28.03.2013).
- InfoDług, Ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i klientach podwyższonego ryzyka*, luty 2011 r.
- InfoDług, Ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i klientach podwyższonego ryzyka*, luty 2013 r.
- Jones P., Barnes T., *Would You Credit It?: People Telling Stories About Credit*, The Co-operative Bank in association with Liverpool JMU and Citizen Advice Bureau, 2005.
- Kempson E., *Over-indebtedness in Britain*, London: Department of Trade and Industry, 2002.
- Kempson E., Whyley C., *Kept Out or Opted Out? Understanding and Combating Financial Exclusion*. Bristol: Policy Press, 1999.
- Kempson E., Whyley C., Caskey J., Sharon Collard S., *In or Out? Financial Exclusion: a literature and research review*, FSA, UK, 2000.
- Leeladhar V., *Taking Banking Services to the Common Man – Financial Inclusion*, Reserve Bank of India Bulletin, January 2006
- Lilico A., *Household Indebtness in the EU*, European Parliament, 2010.
- Maison D., *Polak w świecie finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.
- Marcinkowska M., *Kapitał relacyjny banku. Relacje banku z kluczowymi interesariuszami*, t. 2, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.

- National Survey of Unbanked and Underbanked Households*, FDIC, December 2009.
- Niemi-Kiesiläinen J., Henrikson A.-S., *Report on legal solutions to debt problems in credit societies*. Council of Europe. Bureau of the European Committee on Legal Cooperation. CDCJ-BU 11 rev, 2005.
- Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: Kredyty a wykluczenie społeczne w społeczeństwie dobrobytu*, 2008/C 44/19.
- Over-indebtedness. New evidence from the EU-SILC special module*, Research note 4/2010.
- Raport o stabilności systemu finansowego*, NBP, grudzień 2012 r.
- Raport o sytuacji banków w 2011 r.*, UKNF, Warszawa 2012.
- Rekomendacja T – dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych*, KNF, Warszawa, luty 2010 r.
- Russell H., Maître B., Donnelly N., *Financial Exclusion and Over-indebtedness in Irish Households*, Social Inclusion Research Report, Dublin, Ireland 2011.
- Sarma M., *Index of Financial Inclusion*, Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper No. 215, June 2008.
- Servet J.M., *L'exclusion, un paradoxe de la finance*, „Revue d'Économie Financière”, No. 58, Paris: Montchrestien, 2000.
- Sinclair S.P., *Financial Exclusion: an introductory survey*, Edinburgh: Heriot Watt University Centre for Research into Socially Inclusive Services (CRSIS), 2001.
- Special Eurobarometr 279, Poverty and Exclusion*, Komisja Europejska, 2007.
- Special Eurobarometer 373, Retail financial services*, Komisja Europejska, 2012.
- Stamp S., *A policy framework for addressing over-indebtedness*, Dublin: Combat Poverty Agency, 2009.
- Świecka B., *Niewypłacalność gospodarstw domowych. Przyczyny – skutki – przeciwdziałanie*, Difin, Warszawa 2009.
- Towards a common operational definition of over-indebtedness*, European Commission, February 2008.
- Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. *Prawo upadłościowe i naprawcze*, Dz. U. 2003 Nr 60 poz. 535 ze zm.

---

# Miscellanea

---

*Romuald Szymczak\**

*Oktawiusz Szubart\*\**

*Jakub Kerlin\*\*\**

## INFORMACJA NA TEMAT ZASAD GWARANTOWANIA DEPOZYTÓW W SYSTEMIE ARGENTYŃSKIM

### INFORMACJE OGÓLNE

Historia gwarantowania depozytów w Argentynie sięga lat 30. ubiegłego wieku i wiąże się z powstaniem Banku Centralnego Argentyny (*Banco Central de la República Argentina*), który na podstawie zapisów ówczesnego prawa bankowego obejmował ograniczonymi lub pełnymi gwarancjami depozyty bankowe w walucie lokalnej. W następnych latach depozyty te były objęte nieograniczonymi gwarancjami państwowymi, realizowanymi za pośrednictwem banku centralnego. Na początku lat 70. bank centralny wydzielił specjalny Fundusz, służący obsłudze wypłaty depozytów bankrutujących instytucji. W ciągu dwóch następnych dekad wprowadzono wiele modyfikacji w prawie bankowym, które zmierzały w kierunku ograniczenia gwarancji państwowych, ochronie deponentów indywidualnych

---

\* Romuald Szymczak jest dyrektorem Departamentu Współpracy Zagranicznej w Bankowym Funduszu Gwarancyjnym.

\*\* Oktawiusz Szubart jest doktorantem w Kolegium Ekonomiczno-Społecznym Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz pracownikiem Departamentu Współpracy Zagranicznej w Bankowym Funduszu Gwarancyjnym.

\*\*\* Jakub Kerlin jest doktorantem w Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz pracownikiem Departamentu Współpracy Zagranicznej w Bankowym Funduszu Gwarancyjnym.

oraz uczestnictwa instytucji finansowych w systemie gwarantowania depozytów na zasadzie dobrowolności. Poprawki wprowadzone do ustawy o banku centralnym w 1992 r. znosiły wszelkie gwarancje dla deponentów.

Decyzja o utworzeniu systemu gwarantowania depozytów w formie, w jakiej istnieje on obecnie, była jedną z reakcji władz na skutki kryzysu walutowego w Meksyku i jego wpływ na kraje Ameryki Łacińskiej, w tym Argentynę. W wyniku tego kryzysu inwestorzy zagraniczni zaczęli masowo wycofywać kapitał z sektora finansowego. Nastąpił wówczas niekontrolowany odpływ kapitału rodzimego, w tym wskutek wypłaty środków przez drobnych deponentów. W rezultacie, w latach 1994–1995, upadła jedna czwarta argentyńskich banków.

Obecny system gwarantowania depozytów w Argentynie ma swoje podstawy w dwóch źródłach prawa: w ustawie z dnia 12 kwietnia 1995 r. o zmianie ustawy o banku centralnym i instytucjach finansowych oraz w dekreście prezydenckim z 12 kwietnia 1995 r. Ustawa stworzyła zarys systemu, wprowadziła upoważnienie do obligatoryjnego uczestnictwa w systemie gwarantowania przez wszystkie instytucje depozytowe, nałożyła obowiązek stosowania ograniczonych gwarancji oraz wskazywała, że ciężar wypłat depozytów nie powinien spoczywać na banku centralnym ani na skarbie państwa. Zgodnie z treścią ustawy podmiotem odpowiedzialnym za stworzenie systemu stał się Bank Centralny Argentyny. Dekret prezydencki natomiast stanowił podstawę do utworzenia Funduszu Gwarantowania Depozytów, którego celem było zapewnienie ochrony deponentom posiadających środki w licencjonowanych instytucjach finansowych, będących członkami systemu gwarantowania. Fundusz został utworzony 7 marca 1997 r. Zarządzenie Funduszem powierzono powołanej do tego celu instytucji wykonawczej *Seguro de Depósitos Sociedad Anónima* (SEDESA).

SEDESA jest niezależnym podmiotem prywatnym, wyodrębnionym organizacyjnie. Jej udziałowcami są Bank Centralny Argentyny (z wymogiem posiadania co najmniej jednej akcji typu „A” mającej status akcji uprzywilejowanej) oraz instytucje finansowe – uczestnicy systemu gwarantowania – proporcjonalnie według udziału wynikającego z wysokości składek odprowadzanych do Funduszu. Działalność SEDESA jest finansowana z dochodów Funduszu Gwarantowania Depozytów. SEDESA zatrudnia około 50 pracowników.

SEDESA jest instytucją odpowiedzialną za spełnienie warunków gwarancji wobec deponentów instytucji finansowej objętej systemem gwarantowania, której nadzorca cofnął zezwolenie na prowadzenie działalności operacyjnej lub której działalność została zawieszona. Wypłata środków gwarantowanych odbywa się w granicach limitu gwarancyjnego, przewidzianego decyzją banku centralnego. Oprócz wypłaty środków gwarantowanych SEDESA może udzielać pomocy finansowej instytucjom będącym w procesie restrukturyzacji, instytucjom wskazanym do wypłaty środków gwarantowanych na rzecz deponentów innej zlikwidowanej instytucji lub instytucjom przejmującym lub nabywającym inne



instytucje w ramach planów restrukturyzacji. Ponadto SEDESA może zaciągać pożyczki i zawierać umowy finansowe w imieniu i na rzecz Funduszu Gwarantowania Depozytów.

Członkostwo w argentyńskim systemie gwarantowania depozytów jest obowiązkowe dla wszystkich licencjonowanych instytucji finansowych działających w Argentynie i obejmuje: banki komercyjne (w tym banki, których udziałowcem jest skarż państwa), banki spółdzielcze, kasy oszczędnościowe, unie kredytowe oraz niebankowe instytucje finansowe (agencje pośredniczące w dostarczaniu produktów finansowych). Obecnie do systemu należą 73 instytucje.

SEDESA jest jednym z 25 założycieli oraz aktywnym członkiem Międzynarodowego Stowarzyszenia Gwarantów Depozytów (IADI). W listopadzie 2013 r. instytucja ta będzie gospodarzem Walnego Zgromadzenia i Dorocznej Konferencji IADI w Buenos Aires.

## **1. ORGANY DECYZYJNE SEDESA**

Zgodnie z treścią ustawy najważniejszym organem decyzyjnym SEDESA jest Komitet Stały/Sterujący (tzw. *Comité Directivo*). Komitetowi z urzędu przewodniczy Prezes Banku Centralnego Argentyny, jednak nie jest on uprawniony do głosowania, a wyposażony jedynie w prawo weta. W skład komitetu wchodzi przedstawiciele niektórych instytucji objętych systemem gwarantowania. Komitet może liczyć od 4 do 7 członków, którzy dysponują siłą głosów odpowiadającą wysokości wpłat instytucji objętych systemem gwarantowania depozytów, które reprezentują. Komitet podejmuje kluczowe decyzje strategiczne mając na uwadze podstawowy cel, jakim jest wspieranie stabilności finansowej w Argentynie, kierując się przy tym oceną kosztów oraz wielkością Funduszu Gwarantowania Depozytów. Ciałem odpowiedzialnym za funkcjonowanie SEDESA jest Rada Dyrektorów. Rada powoływana jest przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, przy czym jednego członka Rady nominuje bank centralny. Niektórzy członkowie Rady wchodzi w skład Komitetu Sterującego. Posiedzenia Rady Dyrektorów odbywają się zwykle raz w tygodniu. Pracę Rady Dyrektorów wspiera Komitet Audytu (tzw. *Comision Fiscalizadora*), odpowiedzialny za kontrolowanie kondycji finansowej Funduszu Gwarantowania Depozytów oraz SEDESA. Rada Dyrektorów mianuje Dyrektora Generalnego SEDESA, który zarządza instytucją. Obecnym Dyrektorem Generalnym SEDESA jest Pan Alejandro Lopez.

## 2. ZAKRES GWARANCJI DEPOZYTÓW

W momencie ustanawiania Funduszu Gwarantowania Depozytów SEDESA miała obowiązek gwarantowania depozytów do wysokości 30.000 ARS<sup>1</sup> (ówczesna równowartość ok. 10 000 USD, która na skutek deprecjacji peso spadła do równowartości 7500 USD na koniec 2010 r.). Limit ten obowiązywał aż do 11 stycznia 2011 r. i w tamtym czasie był jednym z najniższych wśród krajów o średnim poziomie rozwoju. Obecnie limit gwarancyjny wynosi 120 000 ARS (ok. 16 500 EUR) i odpowiada zasadzie „wyплаты na jednego deponenta w danym banku”. Niemniej jednak w przypadku rachunków wspólnych wypłata kwoty gwarantowanej zawiera się w granicach limitu i jest proporcjonalna do wielkości udziału współposiadaczy rachunku. Limit gwarancyjny wyznacza maksymalną wysokość środków, jaka może być zwrócona w całości deponentowi w ramach gwarancji w przypadku cofnięcia zgody na prowadzenie lub w przypadku zawieszenia działalności danej instytucji pod warunkiem, że środki te spełniają kryteria wypłaty.

Gwarancje SEDESA dotyczą wszystkich rodzajów depozytów denominowanych w argentyńskich peso oraz w walutach zagranicznych. Gwarancje obejmują depozyty na żądanie lub terminowe osób fizycznych i prawnych, rezydentów i nierezydentów, deponowane:

- (i) na rachunkach rozliczeniowo-oszczędnościowych;
- (ii) na rachunkach oszczędnościowych;
- (iii) na rachunkach czekowych;
- (iv) w certyfikatach depozytowych; lub
- (v) na wszelkich innych formach rachunków depozytowych określonych przez bank centralny.

Wyłączeniu spod gwarancji podlegają m.in. depozyty międzybankowe, depozyty i certyfikaty depozytowe instytucji finansowych deponowane przez te instytucje i ich pośredników, depozyty osób prywatnych powiązanych pośrednio lub bezpośrednio z instytucjami finansowymi, instrumenty strukturyzowane oparte na portfelach inwestycyjnych, depozyty terminowe ustanowione po 1 lipca 1995 r., dla których oprocentowanie roczne jest wyższe o 2 punkty proc. od stopy referencyjnej, określanej przez bank centralny na dzień przed założeniem depozytów, oraz wszelkie inne depozyty wskazane przez bank centralny.

Według stanu na koniec 2010 r., limit gwarancyjny pokrywał około 30% wartości wszystkich depozytów, przy czym 95% ogólnej liczby depozytów kwalifikujących się do systemu było objętych pełnymi gwarancjami.

---

<sup>1</sup> Argentyńskie peso.

### 3. ZASADY WYPŁATY ŚRODKÓW GWARANTOWANYCH

Gwarancje depozytów objętych systemem gwarantowania w Argentynie stają się wymagalne w przypadku podjęcia przez nadzorcę decyzji o cofnięciu danej instytucji finansowej zgody na prowadzenie działalności lub w przypadku jej zawieszenia, najczęściej na skutek jej złej kondycji finansowej. Wypłata środków gwarantowanych powinna się odbyć nie później niż w terminie 30 dni roboczych, począwszy od dnia następującego po dniu spełnienia warunków gwarancji. Rachunki rozliczeniowo-oszczędnościowe, przeznaczone do obsługi uposażenia deponentów indywidualnych, podlegają pierwszeństwu wypłaty, a realizacja tego procesu nie powinna być dłuższa niż 5 dni roboczych.

W przypadku braku wystarczających środków w Funduszu Gwarantowania Depozytów, potrzebnych do wypłaty sum gwarantowanych, na wniosek SEDESA, bank centralny może wydłużyć termin wypłaty. Taka sytuacja ma miejsce wówczas, gdy zawieszenie lub likwidacja dotyczy kilku instytucji w tym samym czasie. Wypłata środków odbywa się wówczas proporcjonalnie do wysokości środków dostępnych w Funduszu. Kwoty pozostałe do spłaty muszą być zwrócone deponentom w ciągu 30 dni roboczych od momentu ogłoszenia przez SEDESA, że Fundusz posiada środki na spłatę pozostałej sumy depozytów. W przypadku braku wystarczających środków w Funduszu SEDESA, za zgodą banku centralnego, może wyemitować (nieoprocentowane) papiery dłużne o wartości odpowiadającej kwocie spełnienia warunków gwarancji i przekazać je deponentom, jednocześnie obligując instytucje finansowe do konwertowania tych papierów na depozyty terminowe, zgodnie z zasadami przyjętymi przez bank centralny.

W momencie likwidacji instytucji członkowskiej wszystkie rachunki ulegają natychmiastowemu zamrożeniu. Odsetki naliczane są wyłącznie do dnia likwidacji instytucji, także w przypadku depozytów terminowych, których data zapadalności upływa po terminie likwidacji instytucji. Płatność sum gwarantowanych odbywa się w argentyńskim peso lub w walucie depozytu do wysokości limitu gwarancyjnego (po średnim kursie ogłoszonym przez bank centralny na dzień przed likwidacją/zawieszeniem działalności instytucji). Nadwyżka przekraczająca limit gwarancyjny może zostać zwrócona deponentom w całości lub w części z majątku pozostałego po likwidacji instytucji, po wcześniejszym uregulowaniu innych zobowiązań likwidowanej instytucji, zgodnie z ukonstytuowaną prawnie hierarchią zaspokajania roszczeń wierzycieli. SEDESA, reprezentując deponentów, którzy otrzymali wypłatę ze środków Funduszu Gwarantowania Depozytów, ma prawo zgłoszenia roszczenia wobec likwidowanej instytucji finansowej. Wysokość roszczenia odpowiada środkom będącym równoważnością kwot wypłaconych deponentom. SEDESA ma specjalne przywileje w ukonstytuowanej prawnie hierarchii zaspokajania wierzycieli.

W ramach systemu argentyńskiego nie są dokonywane kompensaty depozytów ze zobowiązaniami deponentów w likwidowanej instytucji ani indeksacja.

#### 4. ŹRÓDŁA FINANSOWANIA FUNDUSZU GWARANTOWANIA DEPOZYTÓW W SYSTEMIE ARGENTYŃSKIM

System gwarantowania depozytów w Argentynie jest systemem finansowanym przez instytucje członkowskie na zasadzie *ex ante*. Instytucje członkowskie są zobowiązane do wnoszenia regularnych miesięcznych opłat: stałej oraz dodatkowej. Ich wartość ustalana jest przez bank centralny. Składki instytucji członkowskich powiększają Fundusz Gwarantowania Depozytów. Zgodnie z ustawą, wysokość miesięcznej stałej opłaty może wynosić od min. 0,015% do maks. 0,06% średniej z dziennego salda depozytów (także walutowych), lokowanych w instytucjach finansowych objętych systemem gwarantowania depozytów.

Bank Centralny Argentyny może nałożyć na instytucje finansowe dodatkową opłatę miesięczną, różną dla różnych instytucji, w zależności od ryzyka, jakie dana instytucja generuje wobec systemu finansowego. Wysokość opłaty dodatkowej nie może przekraczać wysokości miesięcznej opłaty regularnej. Suma depozytów będąca podstawą obliczania składki pomniejszana jest o środki zgromadzone na oficjalnych kontach instytucji publicznych utrzymywanych w Narodowym Banku Argentyny (największego banku w Argentynie pod względem aktywów, będącego własnością państwa). Kalkulacja opłaty dodatkowej dokonywana jest na podstawie wyników analizy systemu CAMELS. Nazwa systemu pochodzi od pierwszych liter jego komponentów: Capital adequacy (adekwatność kapitałowa), Assets quality (jakość aktywów), Management (kadra zarządzająca), Earnings (zyski banku), Liquidity (płynność) oraz Sensitivity to market risk (wrażliwość na ryzyko rynkowe). Ratingi w każdej kategorii wystawiane są przez inspektorów nadzoru na pięciostopniowej skali od 1 (najlepsza) do 5 (najgorsza). Przykładowo skala oceny komponentu dotyczącego adekwatności kapitałowej wygląda następująco:

- 1) dobra kapitalizacja (współczynnik równy 10% lub wyższy);
- 2) dostateczna kapitalizacja (współczynnik równy 8% lub wyższy);
- 3) niedokapitalizowanie (współczynnik niższy niż 8%, ale wyższy od 6%);
- 4) znaczne niedokapitalizowanie (współczynnik w przedziale od 2% do 6%);
- 5) krytyczne niedokapitalizowanie (współczynnik adekwatności kapitałowej poniżej 2%).

Ponadto Bank Centralny Argentyny może wymagać od instytucji finansowej wpłaty jednorazowej kwoty, stanowiącej zagregowaną wartość regularnych przyszlých stałych minimalnych wpłat miesięcznych za okres maksymalnie do dwóch kolejnych lat (tzw. *advance payment*). W przypadku braku realizacji płatności przez instytucję finansową, bank centralny, na wniosek SEDESA, może obciążyć rachunek instytucji zalegającej z wpłatą regularnych i dodatkowych składek do wysokości wymaganych należności. System argentyński nie przewiduje opłat początkowych dla instytucji wchodzących do systemu.

Aktualnie, na mocy rozporządzenia banku centralnego z 30 grudnia 2004 r., regularna miesięczna składka stała wynosi 0,015% całkowitej średniej (diennej) sumy depozytów lokowanych w instytucjach objętych systemem gwarantowania. Składka dodatkowa, uzależniona od poziomu ryzyka generowanego przez daną instytucję, również wynosi maksymalnie 0,015% całkowitej średniej (diennej) sumy takich depozytów.

Określanie wielkości docelowej Funduszu leży w kompetencjach banku centralnego. Górny pułap Funduszu nie powinien przekroczyć 5% sumy depozytów zgromadzonych w instytucjach objętych systemem gwarantowania. W przypadku przekroczenia tego poziomu Bank Centralny Argentyny może zawiesić, częściowo lub całkowicie, obowiązek wpłacania składek przez instytucje członkowskie, wznawiając go dopiero wtedy, gdy środki zgromadzone w funduszu spadną poniżej wymienionego pułapu. Według stanu na koniec czerwca 2013 r. saldo Funduszu Gwarantowania Depozytów wynosiło 8748 mln ARS (równowartość 1203 mln EUR) i było bliskie progu 5% sumy depozytów zgromadzonych w instytucjach członkowskich.

Środki Funduszu są inwestowane za zasadach podobnych do tych, które towarzyszą polityce zarządzania rezerwami walutowymi, przy czym bank centralny może wymagać, aby połowa środków Funduszu była lokowana w papierach dłużnych skarbu państwa. SEDESA ma obowiązek comiesięcznego raportowania do nadzorca systemu finansowego o saldzie środków zgromadzonych w Funduszu Gwarantowania Depozytów. Kwota ta jest także dostępna publicznie na stronie internetowej SEDESA.

## **5. INNA DZIAŁALNOŚĆ SEDESA**

Oprócz funkcji gwarantowania depozytów w instytucjach członkowskich SEDESA realizuje również inne zadania polegające przede wszystkim na:

- i. udzielaniu wsparcia instytucjom finansowym realizującym programy naprawcze, w formie wpłat kapitałowych lub pożyczek (także bezzwrotnych);
- ii. oferowaniu kontraktów na zakup w przypadku instytucji nabywających aktywa i przejmujących depozyty innych instytucji;
- iii. nabywaniu aktywów instytucji finansowych, subskrybowaniu i nabywaniu akcji banków w celu ich dokapitalizowania.

Ponadto SEDESA realizuje politykę informacyjną na temat systemu gwarantowania depozytów w Argentynie.

## 6. DANE KONTAKTOWE

Seguro de Depósitos Sociedad Anónima SEDESA  
 San Martín 344 – 12º.  
 Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina.  
 Tel.: +54 11 4131 2800  
 Strona internetowa: [www.sedesa.com.ar](http://www.sedesa.com.ar)  
 e-mail: [sedesa@sedesa.com.ar](mailto:sedesa@sedesa.com.ar)

## 7. SYNTETYCZNE PORÓWNANIE CECH POLSKIEGO I ARGENTYŃSKIEGO SYSTEMU GWARANTOWANIA DEPOZYTÓW

	<b>Polski system gwarantowania depozytów</b>	<b>Argentyński system gwarantowania depozytów</b>
Realizowane funkcje	Gwarantowanie depozytów oraz działalność pomocowa	Gwarantowanie depozytów oraz działalność pomocowa
Limity gwarancyjne	100 000 EUR	120 000 ARS (16 500 EUR)
Maksymalna wypłata	100 000 EUR	120 000 ARS (16 500 EUR)
Kompensacja z zobowiązaniami	NIE	NIE
<b>Wyłączenia spod gwarancji</b>		
Instytucje finansowe wskazane w art. 4 (5) Dyrektywy 2006/48/WE	TAK	TAK
Firmy ubezpieczeniowe	TAK	TAK
Rząd i administracja centralna	TAK	NIE
Władze samorządowe	NIE	NIE
Banki	TAK	TAK
Fundusze inwestycyjne	TAK	TAK
Fundusze emerytalne	TAK	TAK
Kadra zarządzająca	TAK	TAK

	<b>Polski system gwarantowania depozytów</b>	<b>Argentyński system gwarantowania depozytów</b>
Akcjonariusze banku	TAK	TAK
Bliscy osób odpowiedzialnych	NIE	TAK
Inne przedsiębiorstwa w tej samej grupie	NIE	NIE
Podmioty nieuprawnione do sporządzania uproszczonych sprawozdań finansowych	NIE	NIE
Depozyty nieimienne	TAK	N/A
Depozyty przyjmowane na indywidualnych warunkach, które przyczyniły się do upadłości banku	NIE	NIE
Dłużne papiery wartościowe emitowane przez bank	TAK*	TAK
Depozyty w walutach obcych	NIE	NIE
Depozyty związane z praniem pieniędzy	TAK	TAK

\* gwarancjami objęte są bankowe papiery wartościowe emitowane na podstawie prawa bankowego.

### **Podstawowe różnice między działającym w Polsce Bankowym Funduszem Gwarancyjnym a argentyńską SEDESA:**

- ❖ SEDESA jest podmiotem prywatnym, której udziałowcami są instytucje finansowe objęte systemem gwarantowania depozytów;
- ❖ limit gwarancyjny w Argentynie jest około sześciokrotnie niższy od limitu gwarancyjnego obowiązującego w Polsce i pozostałych krajach Unii Europejskiej;
- ❖ w Argentynie, w przypadku rachunków wspólnych, wypłata sum gwarantowanych następuje do wysokości limitu gwarancyjnego proporcjonalnie według

struktury własności (w Polsce dla rachunku wspólnego kwota gwarantowana wyliczana jest odrębnie dla każdego ze współposiadaczy rachunku);

- ❖ w systemie argentyńskim obowiązującym okresem wypłaty środków gwarantowanych jest 30 dni roboczych (w Polsce 20 dni roboczych);
- ❖ w Argentynie wypłata środków gwarantowanych dokonywana jest w walucie depozytu. W systemie polskim wypłata realizowana jest w złotych, niezależnie od tego, czy depozyt był w walucie polskiej czy obcej;
- ❖ składki do Funduszu Gwarantowania Depozytów w Argentynie odprowadzane są miesięcznie, dzielą się na opłaty stałe oraz dodatkowe. Kalkulacja tych ostatnich odbywa się na podstawie analizy ryzyka, jakie instytucje generują wobec systemu finansowego (w Polsce istnieje stała opłata roczna).

## Bibliografia

Annual Report 2011, SEDESA: <http://www.sedesa.com.ar>

Annual Report 2010, SEDESA: <http://www.sedesa.com.ar>

Law No. 24.485

Presidential Decree No. 540/95

Presidential Decree No. 905/2002

Charter of the Banco Central de la República Argentina

IADI international deposit insurance survey 2011, <http://iadi.org/Research.aspx>

Systemy Gwarantowania Depozytów w Polsce i na Świecie, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005.



---

# Recenzje

---

**Marek Zielinski\***

**Lukas Wiczorek**  
***Die Auswirkungen und Möglichkeiten zur Bekämpfung  
von Geldwäsche: Folgen und Bekämpfung der Inkriminierung illegal  
erworbenen Geldes in den legalen Wirtschaftskreislauf***  
**AV Akademikerverlag, Saarbrücken 2011**

Nauka żyje z wymiany wiedzy i jej upowszechniania. Takie też jest motto Wydawnictwa AV Akademikerverlag, które widzi się jako część tego procesu przez publikowanie naukowej literatury fachowej powstającej w niemieckich szkołach wyższych<sup>1</sup>. Do takiej literatury należy omawiana praca łącząca aspekty prawne i ekonomiczne. Jej autor, Lukas Wiczorek, zdobył solidne wykształcenie prawnicze i ekonomiczne, dzięki któremu mógł zgłębić tę tematykę (mowa o kwestii prania pieniędzy) w dwóch różnych aspektach wzajemnie się uzupełniających. Na tym polega innowacyjność publikacji.

L. Wiczorek oparł swoje wywody na badaniach pionierów w zakresie problematyki prania pieniędzy nie tylko w ujęciu ekonomicznym, lecz także prawnym. W pierwszym przypadku wykorzystał w głównej mierze prace takich autorów, jak: K. Bongard, K. Hinterseer, D. Masciandaro, C. Müller, T.A. Werner<sup>2</sup>, w drugim –

---

\* Dr Marek Zielinski jest adiunktem w Wyższej Szkole Handlowej im. Bolesława Markowskiego w Kielcach.

<sup>1</sup> Szerzej na oficjalnej stronie <https://www.akademikerverlag.de>.

<sup>2</sup> C. Müller, *Geldwäscherei. Motive – Formen – Abwehr. Eine betriebswirtschaftliche Analyse*, Winterthur 1992; D. Masciandaro, *Banche e riciclaggio. Analisi economica e regolamentazione*, Milano 1994; T.A. Werner, *Wachstumsbranche Geldwäsche. Die Ökonomisierung der Organisierten Kriminalität*, Berlin 1996; K. Bongard, *Wirtschaftsfaktor Geldwäsche: Analyse und Bekämpfung*, Wiesbaden 2001; K. Hinterseer, *Criminal Finance. The Political Economy of Money Laundering in a Comparative Legal Context*, Hague 2002. Zob. także M. Prengel, *Środki zwal-*

J.-B. Ackermann, P. Bernasconi, C. Kern, I. Klippl, M. Pieth i A. Wöß<sup>3</sup>. Można się było spodziewać, że wywodzącemu się ze Śląska autorowi dobrze jest znana polska literatura przedmiotu zdominowana przez publikacje przede wszystkim: W. Jasińskiego, W. Pływaczewskiego, M. Prengela i J.W. Wójcika<sup>4</sup>.

Celem pracy L. Wieczorka jest zgłębienie materialnych i niematerialnych następstw procederu prania pieniędzy dla podmiotów gospodarczych, gospodarki narodowej i społeczeństwa. Autor omawia metody zwalczania tego procederu, z wykorzystaniem środków zarówno prawnych, jakie daje ustawodawca, jak i ekonomicznych, wynikających ze specyfiki podmiotu gospodarczego. Książka jest podzielona na trzy części: część wprowadzającą do całości tematu (rozdz. I–III)<sup>5</sup>, część ekonomicznej analizy prania pieniędzy (rozdz. IV–V)<sup>6</sup> i część prawno-ekonomicznych metod zwalczania prania pieniędzy (rozdz. VI). Całość poprzedza wstęp (rozdz. I), zaś kończy ją podsumowanie (rozdz. VII–VIII). Pracę istotnie wzbogacają diagramy i tabele. Właściwy jest już układ monografii. Tylko wtedy możemy analizować środki zwalczania prania pieniędzy jako następne kantowskie przeciwdziałanie (reakcje) na uprzednie działanie (akcję) przestępcze, gdy najpierw rozprawimy się z technikami i mechanizmami funkcjonowania procederu prania pieniędzy<sup>7</sup>.

W rozdziale II autor odpowiada na zasadnicze pytanie, czym jest pranie pieniędzy, jaka jest jego geneza z lat 20. i 30. XX w. i jak wygląda regulacja przestępstwa

---

*czania przestępczości prania pieniędzy w ujęciu prawnoporównawczym. Eine rechtsvergleichende Erfassung der Bekämpfungsmittel der Geldwäschekriminalität*, Toruń 2003, s. 114–117.

<sup>3</sup> P. Bernasconi, *Finanzunterwelt. Gegen Wirtschaftskriminalität und organisiertes Verbrechen*, Zürich 1988; M. Pieth (red.), *Bekämpfung der Geldwäscherei – Modellfall Schweiz?* Basel 1992; J.-B. Ackermann, *Geldwäscherei – Money Laundering. Eine vergleichende Darstellung des Rechts und der Erscheinungsformen in den USA und der Schweiz*, Zürich 1992; C. Kern, *Geldwäsche und organisierte Kriminalität*, Regensburg 1993; A. Wöß, *Geldwäscherei und Banken. Methoden und Formen. Europarecht. Anpassungsbedarf für Österreichs Banken*, Wien 1994; I. Klippl, *Geldwäscherei*, Wien 1994.

<sup>4</sup> Najważniejsze to: W. Pływaczewski, *Przestępstwo paserstwa w ustawodawstwie polskim*, Toruń 1986; tenże, *Pranie brudnych pieniędzy*, Toruń 1993; J.W. Wójcik, *Pranie pieniędzy. Studium prawnokryminologiczne i kryminalistyczne*, Toruń 1997; W. Jasiński, *Pranie brudnych pieniędzy*, Warszawa 1998; J.W. Wójcik, *Kryminologiczna ocena transakcji w procesie prania pieniędzy*, Warszawa 2001; M. Prengel, *Środki zwalczania przestępczości prania pieniędzy w ujęciu prawnoporównawczym*, Toruń 2003.

<sup>5</sup> Zdefiniowanie pojęcia „prania pieniędzy” (rozdz. II) i opisanie poszczególnych etapów procesu prania pieniędzy (rozdz. III).

<sup>6</sup> Metody dochodzenia skali procederu prania pieniędzy i szacowanie wysokości strat ekonomicznych, jakie rodzi proceder prania pieniędzy (rozdz. IV) oraz finansowe i niefinansowe następstwa prania pieniędzy dla podmiotów gospodarczych, gospodarki narodowej i społeczeństwa (rozdz. V).

<sup>7</sup> Trafnie autor podkreśla już na wstępie, że wykorzystanie inkryminowanych pieniędzy w celu ich wprowadzenia do legalnego obrotu gospodarczego powoduje duże szkody zarówno w gospodarce narodowej, jak i gospodarce podmiotów gospodarczych. W tym celu osoba piorąca pieniądze korzysta z różnych technik trudno rozpoznawalnych nawet dla specjalnie do tego przygotowanych profesjonalistów.

prania pieniędzy w § 261 niemieckiego kodeksu karnego. W tym miejscu bliżej określa proces prania pieniędzy jako: *wprowadzanie nielegalnie nabytych pieniędzy i innych wartości majątkowych do legalnego obrotu finansowego i gospodarczego celem zamaskowania prawdziwego ich pochodzenia po to, żeby sprawić wrażenie, że zostały one legalnie wygospodarowane* lub też jako: *proces skutecznego wprowadzenia pieniędzy pochodzących z nielegalnych czynów pierwotnych do legalnego obrotu gospodarczego i finansowego*. Przy tej okazji porównuje proces prania pieniędzy do przebiegu prania brudnych rzeczy<sup>8</sup>, ponieważ „pranie” inkryminowanych pieniędzy pochodzących z nielegalnych przestępstw pierwotnych zmierza do ich wyczyszczenia, tj. pozbycia się ciężącego na nich znamienia ich nielegalnego pochodzenia.

Rozdział III dotyczy technik prania pieniędzy, które koncentrują się wokół modelu obiegowego prania pieniędzy<sup>9</sup> i modelu trójfazowego prania pieniędzy<sup>10</sup>. Temu ostatniemu autor poświęca najwięcej uwagi, a swoje rozważania skupia zwłaszcza na jego pierwszej fazie (*placement*). Najbardziej wartościowe są fragmenty mówiące o wprowadzeniu „brudnych” pieniędzy do legalnego obrotu gospodarczego, m.in. poprzez kurierów, za pomocą przekazów zagranicznych, firm przykrywek (*front companies*), oszustwa i przekupstwa, strukturyzacji i smerfowania, gier losowych i banków działających w podziemiu. W drugiej fazie tego modelu (*layering*) najwięcej miejsca zajmuje analiza transakcji międzynarodowych, centrów *offshore* i technik *phishingu*. Znaczenie ostatniej fazy integracji (*integration*) w procederze prania pieniędzy jest mocno niedocenione przez autora, co widać po pobieżnym podejściu do tematu.

Ustalenie skali procederu prania pieniędzy jest głównym tematem rozdziału IV. Pierwsza jego część prezentuje metody dochodzenia rocznej wysokości tego procederu, a druga – ekonomicznego wymiaru szkody nim wyrządzonej. Autor wyróżnia bezpośrednie i pośrednie metody szacunkowe. Do pierwszych zalicza analizę różnicy międzynarodowych bilansów płatniczych i globalnego rachunku bieżącego bilansu płatniczego, zmianę stanu gotówki wewnątrz krajowych instytucji finansowych, obliczenie na gruncie przypadku wartości majątkowych lub poszczególnych przypadków prania pieniędzy; do drugich zaś – kwantyfikację na podstawie szacowanej produkcji środków odurzających i substancji psychotropowych lub na podstawie przypadku nielegalnie wyprodukowanych środków odurzających i substancji psychotropowych. Ekonomiczną wysokość procederu prania pieniędzy na świecie autor podaje na gruncie rzetelnych i reprezentatywnych studiów Grupy Specjalnej

<sup>8</sup> Zob. M. Prengel, *Środki zwalczania...*, s. 97–98.

<sup>9</sup> W polskiej literaturze po raz pierwszy model ten został szczegółowo opisany w M. Prengel, *Środki zwalczania...*, s. 136–139.

<sup>10</sup> *Ibidem*, s. 129–134.

ds. Przeciwdziałania Praniu Pieniędzy (FATF)<sup>11</sup>, Międzynarodowego Funduszu Walutowego i znanego australijskiego kryminologa J. Walkera. Studia te są jednak mocno rozbieżne. O ile FATF szacuje skalę prania pieniędzy na 0,59–1,5 bln \$, co odpowiada około 2–5% globalnego PKB (MFW min. 0,5 bln \$), o tyle Walker aż na 2,85 bln \$<sup>12</sup>.

Rozdział V jest z tego powodu bardzo ważny, gdyż zawiera unikatowe w literaturze przedmiotu zestawienie badań w zakresie negatywnych finansowych i niefinansowych następstw prania pieniędzy dla podmiotów gospodarczych, gospodarki narodowej i społeczeństwa. Właśnie dlatego poświęcono mu w niniejszym opracowaniu odpowiednio dużo uwagi. Rozdział ten autor podzielił na dwie części: następstwa dotyczące podmiotów gospodarczych oraz następstwa dotyczące gospodarki narodowej i społeczeństwa.

W pierwszej części rozdziału V autor porusza dwa problemy: szkód finansowych (bezpośrednich i pośrednich) i szkód niematerialnych (w reputacji). Z cytowanych przez niego poważnych badań przeprowadzonych przez PricewaterhouseCoopers wynika, że szacowane szkody materialne powstałe w związku z działalnością przestępców gospodarczych wynoszą rocznie przeciętnie 5,57 mln € na każdy duży niemiecki podmiot gospodarczy, podczas gdy całość szkód, jakie poniosły niemieckie podmioty gospodarcze – 4,3 mld € rocznie<sup>13</sup>. W obliczu wcześniej zamieszczonych wyników badań FATF, MFW i Walkera, należy stosownie krytycznie odnieść się do danych liczbowych podanych przez PricewaterhouseCoopers, które wydają się mocno zaniżone, jako że przy ich wyliczeniu wzięto zapewne pod uwagę niektóre aspekty szacowanej szkody materialnej (np. tylko stwierdzonej, a nie rzeczywistej – hasło: zjawisko przestępczości utajonej), nie uwzględniając np. przestępczości karnoskarbowej i korupcyjnej<sup>14</sup>.

Jeżeli chodzi o pośrednie szkody finansowe podmiotów gospodarczych, L. Wiczorek podaje badania szacunkowe, według których podmioty sektora finansowego w 2005 r. w Europie i w USA poniosły koszty ponad 5 mld € na środki związane z walką z praniem pieniędzy. Tytułem przykładu Deutsche Bank wydaje rocznie około 15 mln € na ten cel. Tak wysokie koszty są generowane przez odpowiednie zarządzanie ryzykiem (programy *compliance*, systemy raportowania i wskazywania) i przeprowadzanie koniecznych szkoleń pracowników przygotowujących ich do

<sup>11</sup> Skrót pochodzi od angielskiej nazwy tej grupy – Financial Action Task Force on Money Laundering.

<sup>12</sup> Por. np. F. Schneider, E. Dreer, W. Riegler, *Geldwäsche: Formen, Akteure, Größenordnung – und warum die Politik machtlos ist*, Wiesbaden 2006, s. 115 i n. Najnowsze badania J. Walker, B. Unger, *Measuring Global Money Laundering: „The Walker Gravity Model”*, „Review of Law and Economics” 2/2009, s. 821–853.

<sup>13</sup> Np. B. Bannenberg, W. Schaupensteiner, *Korruption in Deutschland. Portrait einer Wachstumsbranche*, München 2007, s. 43.

<sup>14</sup> Tak właśnie B. Bannenberg, W. Schaupensteiner, *Korruption... , op. cit.*, s. 43–44.

zwalczania prania pieniędzy w codziennej pracy (treningi i doradztwo). Pozostałe pośrednie szkody finansowe wiążą się ściśle z czasochłonnością zarządzania, które wymaga kosztów finansowych i nakładów czasowych w działalności typu PR oraz zwiększonej uwagi i ostrożności w ich pracy, a także silniejszego nadzoru odpowiednich instytucji. Autor wymienia także inne szkody tego typu, wśród których na uwagę zasługują zakłócenia w prawidłowym funkcjonowaniu na rynku wolnej konkurencji i zależność od przestępczości.

Szkody niematerialne dotyczą najbardziej podmiotów z sektora usług finansowych. Chodzi tu o trwałą utratę zaufania i związaną z tym szkodę w ich reputacji. Zaufanie do banku lub innej instytucji finansowej ma olbrzymie znaczenie. Wykryte powiązanie niniejszych instytucji z przestępczością muszą prowadzić do znacznej utraty zaufania klientów, a w następstwie tego do wyrządzenia długotrwałej szkody dla tej instytucji. W dalszej kolejności może to prowadzić także do upadku etyki pracy pracowników tych instytucji, spadku kursów akcji, a także wpłynąć negatywnie na stosunki handlowe i kontakty z urzędami.

W drugiej części rozdziału V autor analizuje następstwa prania pieniędzy dla gospodarki narodowej i społeczeństwa. Jego zdaniem istotne makroekonomiczne kluczowe zmienne ulegają zmianie w następstwie wewnątrz krajowego i globalnego nadużycia systemu gospodarczego w celu prania pieniędzy. Chodzi tu w głównej mierze o stopy procentowe, stopy zwrotu i kursy walut. W wyniku tego mamy do czynienia z wieloma negatywnymi efektami w gospodarce i polityce pieniężnej.

Im większa ekspansja podmiotów prowadzących nielegalną działalność przestępczą, tym większy ich udział i silniejsza pozycja w ramach gospodarki narodowej. Akumulacja inkryminowanych pieniędzy w ramach legalnego obrotu gospodarczego z naruszeniem zasady uczciwej i wolnej konkurencji oznacza więcej władzy przestępczości w świecie legalnej gospodarki. Słabe ekonomicznie państwa mogą popaść w ten sposób w zależność od przestępczości i jej kapitału. Tego typu zależność jest nieodzowna w ekonomicznie słabych regionach. Autor podaje przykład rosyjskiej gospodarki, w której wysokie koszty uzyskania dóbr są ściśle związane z szerzącą się tam korupcją i praniem pieniędzy. Powiązanie przestępczości z legalnym obrotem gospodarczym powoduje zaburzenie pewnej równowagi w gospodarce rynkowej, podczas gdy legalnie działające podmioty gospodarcze ponoszą straty związane z przewagą konkurencyjną podmiotów współdziałających z przestępczością. Zagrożony byt legalnie działających podmiotów musi niekiedy być wspomagany przez środki publiczne celem ochrony zagrożonych miejsc pracy. Jednym z następstw zwiększenia zasobów pieniężnych na rynku kapitałowym w wyniku prania pieniędzy jest wzrost poziomu korupcji w państwach biorących udział w tym procederze. Przystępstwa korupcyjne, jak: łapownictwo (sprzedajność funkcjonariusza publicznego i jego przekupstwo), nadużycie uprawnień lub niedopełnienie obowiązków przez funkcjonariuszy publicznych, a także płatna protekcja i handel wpływami oraz inne przestępstwa korupcyjne (korupcja wyborcza i gospo-

darcza)<sup>15</sup>, muszą prowadzić do utraty zaufania podmiotów biorących udział w obrocie gospodarczym. W dalszej konsekwencji zostają naruszone struktury demokratycznego państwa prawa. Dobrym przykładem są tu południowe Włochy i Sycylia, gdzie mafia jako szczególna postać przestępczości zorganizowanej przeniknęła kilkadziesiąt lat temu do aparatu władzy, sprawując nad nim kontrolę.

Znaczny udział inkryminowanych pieniędzy w legalnym obrocie gospodarczym prowadzi do wzrostu cen nośników wartości majątkowych. Odnosi się to w szczególności do cen nieruchomości i surowców. Nie mniej ważnym aspektem tego problemu jest utrata przez państwo należności fiskalnych z tytułu tego, że jednym z celów prania pieniędzy jest uniknięcie zapłaty podatku (włącznie z popełnieniem wykroczenia lub przestępstwa podatkowego). Powyższa tendencja prowadzi jednak do ujemnego oddziaływania na legalną gospodarkę. Zaoszczędzony podatek z jednej strony może być reinwestowany bez dalszych przeszkód, z drugiej strony przyniesie konkretnemu podatnikowi przestępcy dodatkowe korzyści majątkowe. Ponadto uzyskane z tytułu zaoszczędzenia podatku korzyści wspierają uprzywilejowaną pozycję tych podmiotów (w stosunku do innych podmiotów prowadzących działalność gospodarczą) i przyczyniają się do naruszenia zasad uczciwej konkurencji. Towarzyszące uniknięciu zapłaty podatku straty fiskalne mają wzrostową tendencję do oddziaływania na całą gospodarkę narodową danego państwa<sup>16</sup>.

Warto bliżej przyjrzeć się wywodom autora w rozdziale VI dotyczącym prawnie-ekonomicznych metod zwalczania prania pieniędzy. Zwalczanie to jest celem, który można rozpatrywać – zdaniem autora – z dwóch różnych punktów widzenia: państwa i podmiotu gospodarczego. Państwo zмага się z tym procederem na gruncie ustawodawczym, podmioty gospodarcze – z pomocą specyficznych dla nich mechanizmów. Według przyjętej klasyfikacji autora charakter uzupełniający tego podziału mają strategie alternatywne pełniące głównie funkcje prewencyjne.

L. Wieczorek zauważa, że pierwsze prawne regulacje mające na celu zwalczanie prania pieniędzy sięgają początku lat 60. XX w. Pierwotnie były to pionierskie regulacje międzynarodowe, a dopiero później towarzyszyły im regulacje wewnętrzne krajowe<sup>17</sup>. W prawie niemieckim regulacje karnoprawne z § 261 ust. I–IX kodeksu karnego<sup>18</sup>, ustanowione dopiero w 1992 r., świetnie uzupełniają regulacje

<sup>15</sup> W polskim prawie są to przestępstwa ujęte przede wszystkim w art. 228–231, 250a, 296a–296b, 302 § 2–3 kodeksu karnego.

<sup>16</sup> M. Prengel, *Środki zwalczania...*, *op. cit.*, s. 178–179.

<sup>17</sup> Szerzej M. Prengel, *Środki zwalczania...*, *op. cit.*, zwłaszcza s. 232 i n.

<sup>18</sup> Warto przytoczyć, że regulacja ta powstała na skutek aktów prawa międzynarodowego końca lat 80. i początku lat 90. XX w., z których decydujące znaczenia dla Niemiec jako państwa członkowskiego UE miała tzw. pierwsza dyrektywa UE dotycząca prania pieniędzy bliżej omówiona przez M. Prengel, *Karnoprawna analiza Dyrektywy Rady EWG z 10 czerwca 1991 w sprawie udaremnienia wykorzystania systemu finansowego do celów prania pieniędzy*, „Prawo Unii Europejskiej” 6/2001, s. 13–17.

tego problemu w prawie gospodarczym. W przypadku tych ostatnich autor swoje rozważania koncentruje w głównej mierze na ustawie z 1993 r. o wykryciu zysków z ciężkich przestępstw zastąpionej ustawą z 2011 r. w sprawie optymalizacji prewencji prania pieniędzy<sup>19</sup> i w ustawie z 1998 r. o systemie kredytowym<sup>20</sup>.

Podmioty gospodarcze szczególnie zagrożone wykorzystaniem ich do procederu prania pieniędzy wypracowały całą gamę własnych mechanizmów jego zwalczania. Autor przybliży trzy główne ich grupy, tj. dobrze przeszkoleni i godni zaufania pracownicy tych podmiotów, system poszukiwania i jednoznaczne standardy postępowania. Szkolenie pracowników i ich dalsze ustawiczne kształcenie służy przekazywaniu aktualnych metod walki z tym procederem i podążających za nimi procedur w ramach danego podmiotu. Wprowadzenie systemu informatycznego ułatwiającego wykrywanie transakcji podejrzanych ułatwia pracownikom sprawne analizowanie transakcji klientów i wykrywanie tych szczególnie podejrzanych. Jak najbardziej należy zgodzić się z autorem co do tego, że wypracowanie bezpośredniej, szybkiej i bezproblemowej komunikacji między pracownikami, ich przełożonymi i odpowiednimi służbami odpowiedzialnymi za zwalczanie prania pieniędzy jest decydującym krokiem w walce z tym procederem.

W rozważaniach L. Wieczorka dużo miejsca zajmują alternatywne metody zwalczania prania pieniędzy skoncentrowane wokół zwalczania przestępczości i zwalczania prania pieniędzy w poszczególnych etapach modelu trójfazowego. Właśnie przy tej okazji uwidacznia się ścisły związek prania pieniędzy z przestępczością, a przede wszystkim z przestępczością zorganizowaną. Autor dostrzega, że strategia zwalczania przestępczości jest ściśle związana ze zwalczaniem prania pieniędzy. A to dlatego, że w związku z procederem prania pieniędzy ulegają podwyższeniu koszty własne przestępczości, którą porównuje on do podmiotu gospodarczego, którego naturalnym celem jest maksymalizacja osiągniętych zysków. W przypadku przestępczości za pomocą „wypranych” pieniędzy.

W dociekaniach autora, dotyczących przestępczości rządzącej się według praw ekonomicznych, szczególne trafne jest spostrzeżenie, że zwalczanie przestępczości prowadzi w efekcie do podwyższenia jej kosztów produkcji nielegalnych towarów i usług, zwiększenia kosztów ich dystrybucji i „wyprania” pochodzących z nich wartości majątkowych. Mimo że brakuje wiarygodnych danych w tym zakresie, może to prowadzić do ograniczenia popytu na te produkty lub utrudnienia ich wytworzenia i wprowadzenia do obrotu. Ponadto zwiększenie kosztów własnych przestępczości najprawdopodobniej będzie prowadzić do obniżenia uzyskanych zysków lub do zwiększenia kosztów ich dystrybucji kosztem ich odbiorców. W tym kontekście autor zastanawia się nad możliwością wprowadzenia przez państwo substytutów nielegalnych produktów. W trakcie tych wywodów dotyczących środ-

<sup>19</sup> Niemiecki Dz.U. 2011 I/ 2959 i n.

<sup>20</sup> Niemiecki Dz.U. 2008 I/ 2776 i n.

ków odurzających i substancji psychotropowych spekuluje, czy legalizacja tych środków i substancji nie spowoduje wzrostu ich konsumpcji. Ostatecznie jednak zajmuje stanowisko, że jedynie umiędzynarodowienie zwalczania, międzynarodowo działające służby, ujednocione przepisy prawne, procedury ekstradycji i współpracy międzypaństwowej prowadzą do osiągnięcia pożądaných efektów nie tylko w zwalczaniu przestępczości, lecz także zwalczaniu prania pieniędzy.

Wywiązywanie się we właściwy sposób przez banki i inne instytucje finansowe z nałożonych na nie przez ustawodawcę obowiązków identyfikacyjno-meldunkowych znacznie utrudnia przestępczości w fazie *placement* nierodzące podejrzeń umiejscowienie inkryminowanych pieniędzy w ramach legalnego obrotu gospodarczego. I tutaj L. Wiczorek dostrzega sprzężenie zwrotne: w rezultacie prowadzi to do wypracowania przez przestępczość coraz to nowych technik prania pieniędzy, które wymagają większego nakładu czasu i kosztów finansowych, jak np. smerfowanie czy korzystanie z pomocy firm przykrywek. W celu uporania się z problemem smerfowania autor postuluje ograniczenie obrotu gotówkowego lub nawet wycofanie płatności gotówkowych z obrotu gospodarczego. Upatruje w tym prewencyjną metodę zwalczania prania pieniędzy, gdyż jedynie obrót bezgotówkowy nie pozostawia śladu w dokumentacji instytucji finansowych (*paper trail*), który pozwala na identyfikację klienta przestępcy i prześledzenie przebytej drogi nielegalnych pieniędzy w tych instytucjach, a w rezultacie na przyszłe odebranie mu tych pieniędzy w drodze przypadku mienia. Jeżeli chodzi o firmy przykrywki, opowiada się za wprowadzeniem międzynarodowej instytucji sprawującej kontrolę nad podmiotami gospodarczymi zarejestrowanymi w poszczególnych państwach, pod kątem ich rzeczywistych właścicieli i kapitału przez nie przechodzącego.

Celem zwalczania prania pieniędzy w fazie *layering* jest – zdaniem L. Wiczorka – długotrwale pozostawienie *paper trail* pozwalającego na rekonstrukcję przeprowadzonych transakcji finansowych i ujawnienie tożsamości popleczników je dokonujących. Autor dochodzi do wniosku, że co prawda działamy lokalnie, ale jesteśmy skazani na globalną współpracę i ujednocione mechanizmy zwalczania prania pieniędzy celem możliwie najbardziej skutecznego przeciwstawienia się temu procederowi. Wynika to także z konieczności dopasowania mechanizmów zwalczania prania pieniędzy do globalnie działającej przestępczości.

W fazie integracji inkryminowanych pieniędzy z legalnym obrotem gospodarczym najczęściej urywa się *paper trail* w trakcie zamierzonych licznych operacji na rynku kapitałowym. Prowadzi to do trudności w rozpoznaniu przestępczego pochodzenia mienia. Chcąc temu zapobiec, autor podsuwa ideę ustanowienia światowego centralnego rejestru dla samochodów, samolotów, statków i nieruchomości. Bez wątplenia jest to innowacyjny pogląd, ale trudny do realizacji, ponieważ nie wydaje się możliwe, aby taki rejestr objął wszystkie państwa, włącznie z rajami karnopodatkowymi i centrami finansowymi *offshore*.



Należy przychylić się do stanowiska autora, który upatruje szansę w zwiększeniu efektywności obecnie istniejących instrumentów zwalczania prania pieniędzy przez stworzenie ekonomicznego systemu motywacyjnego dla banków i innych instytucji finansowych i w ramach tych instytucji (tytułem przykładu podaje nagrody pieniężne przekazywane przez państwo tym instytucjom i ich pracownikom). Pewne możliwości widzi także w ograniczeniu tajemnicy bankowej, co mogłoby – jego zdaniem – dodatkowo pozytywnie wpłynąć na zwalczanie prania pieniędzy.

W rozdziałach VII–VIII, podsumowujących pracę, autor odpowiada na pytanie, czy zwalczanie prania pieniędzy może przynieść dostatecznie zadowalające rezultaty. Zauważa tu problem pochodzenia banknotów wskazując, że nie istnieją odpowiednio sprawnie funkcjonujące mechanizmy, które pozwalałyby na ustalenie źródła ich pochodzenia i na jasne odróżnienie pieniędzy pochodzących z legalnych źródeł od tych z nielegalnych. Autor podnosi także, że tajemnica bankowa w niektórych państwach chroni sprawców przestępstw na tyle, że mogą czuć się wystarczająco anonimowi i dlatego bezkarni. W większości państw uchyla się ochronę danych osobowych posiadaczy rachunków bankowych tylko w przypadku uzasadnionych podejrzeń dotyczących procederu prania pieniędzy. W XXI w. znaczne utrudnienie w zwalczaniu tego procederu wiąże się z praktycznie nieograniczonymi możliwościami nie tylko w przeprowadzaniu transakcji, lecz także w inwestowaniu na rynku kapitałowym, dając jego uczestnikom dużą anonimowość, szybkość obrotu pieniężnego i jego międzynarodowość. Osoba piorąca pieniądze profituje także z tego, że proceder ten nie niesie ze sobą żadnych bezpośrednich ofiar. Autor podkreśla, że dodatkowo wspomaga przestępcę słabo funkcjonująca współpraca międzynarodowa w zwalczaniu prania pieniędzy, powodująca, że granicę dla jurysdykcji w sprawach karnych danego państwa wyznacza w dalszym ciągu najczęściej jego własna granica państwowa. Walkę tę utrudnia również konflikt interesów branży finansowej, a także państwa poszukujące kapitału<sup>21</sup>.

Można zgodzić się z kontrowersyjną tezą autora, że wykrycie prania pieniędzy nie do końca leży w ekonomicznym interesie banków i innych instytucji finansowych. Konflikt ten polega na tym, że z jednej strony podmioty te dążą do umacniania swojej pozycji właśnie za pośrednictwem pieniędzy, z drugiej strony wykrycie procederu prania pieniędzy wiąże się dla nich z pewnego rodzaju stratą. Z ekonomicznego punktu widzenia celem banków i innych instytucji finansowych powinno być na tyle ograniczenie do minimum kosztów związanych z wykryciem tego procederu, o ile nie padnie cień podejrzenia co do współpracy z przestępczością, co wiązałoby się z utratą zaufania praworządnych klientów do tych instytucji i związaną z tym szkodą. Przy tej okazji autor zauważa, że przekazywanie do

---

<sup>21</sup> Konflikt interesów między organami ścigania a państwami poszukującymi kapitału polega na tym, że o ile te pierwsze chcą możliwie dużo kapitału odebrać przestępczości, o tyle te drugie dążą do pozyskania możliwie dużo kapitału, niezależnie od jego pochodzenia.

odpowiednich organów informacji dotyczących klientów w zakresie obowiązków identyfikacyjno-meldunkowych idzie w parze z pewnym ryzykiem dla instytucji finansowych, gdyż w przypadku błędnego podejrzenia klienta przez tę instytucję o przestępstwo prania pieniędzy, skutkującego niezakończeniem sprawy prawomocnym wyrokiem skazującym, występuje ryzyko instytucji finansowej, które polega na utracie niezadowolonego klienta i jego kapitału. Dlatego autor proponuje rozwiązanie zadowalające zarówno banki i inne instytucje finansowe, jak i organy ścigania i wymiar sprawiedliwości, tj. państwową premię dla tych instytucji za pomoc w wykryciu procederu prania pieniędzy jako pewnego ekwiwalentu za zaangażowanie w walkę z praniem pieniędzy, nakłady czasowe i koszty finansowe, a także za ryzyko z tym związane.

Szkoda, że autor zadowala się stwierdzeniem, że znikoma ilość pieniędzy „brudnego” pochodzenia zostaje wykryta i nie prezentuje bliższych danych statystycznych dotyczących tego problemu, chociażby tylko dla Niemiec. L. Wiczorek pozostaje jednak w swoich poglądach mocno sceptyczny, trafnie podając w wątpliwość możliwość całkowitego zażegnania procederu prania pieniędzy z pomocą istniejących strategii przeciwdziałania.

Podsumowując: mimo pewnych niedociągnięć autora, jego praca z całą pewnością wnosi znaczący wkład w nowe postrzeganie procederu prania pieniędzy i w jego zwalczanie z interdyscyplinarnej perspektywy. Decydujące w dalszym doskonaleniu strategii na miarę XXI w. w skuteczniejszej walce z tym procederem jest możliwe wszechstronne rozpoznanie tego procederu i wypracowanie interdyscyplinarnych mechanizmów jego zwalczania. Nie wszystko zostało jeszcze zrobione w tym kierunku, co pokazuje badania B. Unger i J. den Hartoga<sup>22</sup>.

---

<sup>22</sup> B. Unger, J. den Hartog, *Water always finds its way: Identifying new forms of money laundering*, „Crime, Law, and Social Change” 3/2012, s. 287–304.

*Bogusław Pietrzak\**

**Krzysztof Jackowicz**  
***Czynniki polityczne w bankowości. Ujęcie empiryczne***  
**Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2013**

Na polskim rynku wydawniczym ukazała się ostatnio książka o niezwykle interesujących, ważnych i wartościowych cechach, pozwalających poważnie rozszerzyć wiedzę na temat zasad funkcjonowania i rozwoju sektora bankowego. Jest nią pozycja autorstwa Krzysztofa Jackowicza pt. *Czynniki polityczne w bankowości. Ujęcie empiryczne*. W naszej literaturze bankowej ma ona charakter unikatowy, oryginalny i pionierski. Publikacje będące efektem dotychczasowych badań na temat analizowanych w książce problemów, po pierwsze pojawiły się na większą skalę stosunkowo niedawno, w zasadzie dopiero po 2000 r., a po drugie w Polsce osobą, która rozpoczęła i systematycznie oraz konsekwentnie prowadzi takie badania jest właśnie Krzysztof Jackowicz. Nie może więc dziwić fakt, że książka ta ujmująca w szerokim zakresie merytorycznym i metodologicznym kwestie dotyczące oddziaływania czynników politycznych na funkcjonowanie i jego efekty sektora bankowego w Polsce jest pierwszą pozycją o wieloaspektowym, wszechstronnym charakterze. Dowodem na to może być m.in. przedstawiona w zakończeniu publikacji bibliografia, która obejmuje zaledwie kilka pozycji polskiej literatury ekonomicznej, wśród których znajdują się głównie publikacje autorstwa bądź współautorstwa K. Jackowicza.

Lektura książki pozwala mi na stwierdzenie, że przyjęcie metody badawczej polegającej na prowadzeniu wywodów o charakterze indukcyjnym dało wysoce interesujące, pożyteczne i wiarygodne rezultaty. Jestem przekonany, że ten pozytywny efekt jest wynikiem:

---

\* Prof. dr hab. Bogusław Pierzak jest kierownikiem Zakładu Finansów Publicznych w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.

- ❖ wykorzystania do formułowania ocen, wniosków i postulatów starannie wyselekcjonowanego materiału empirycznego, przyjęcia założenia, że kryterium doboru obserwacji było ich uzyskanie przy użyciu metod statystycznych i ekonometrycznych: *pozwalających odróżnić to, co jest trwałe i stabilne w rzeczywistości gospodarczej od tego, co ma w niej przypadkowy charakter*, ostrożności w formułowaniu wniosków dla zminimalizowania ich zniekształcenia poprzez przyjęcie założenia, aby: *zgromadzona wiedza o analizowanych zjawiskach czyniła prawdopodobieństwo popełnienia błędu rozsądnie małym*.

Wymienione wyżej cechy prowadzonych w książce rozważań w pełni uzasadniają użycie w jej tytule zwrotu „ujęcie empiryczne”.

- ❖ precyzyjnego określenia przedmiotu zainteresowania badawczego autora wyrażającego się w ustaleniu wiodących płaszczyzn badawczych.

Obszarem dociekań są słusznie podmioty tworzące niższy szczebel systemu bankowego, niezależnie od ich struktury własności i formy organizacyjnej. Koncentracja wysiłku badawczego na operacyjnym poziomie bankowości ma pełne uzasadnienie. Słusznie bowiem autor, uzasadniając pominięcie w badaniach politycznej niezależności banku centralnego czy też problemów związanych z prywatyzacją banków, pisze: *pierwsze pominięcie wynika stąd, że przedmiotowy zakres tej pracy obejmuje tylko niższy szczebel organizacyjny systemu bankowego. Drugie zaś związane jest z tym, że decyzje prywatyzacyjne, jeśli nie wyłącznie, to w głównej mierze zapadają na poziomie struktur rządowych, a nie w zainteresowanych bankach*.

Użyte w tytule pojęcie „czynniki polityczne”, obejmując sobą dwa elementy: okoliczności zwiększające prawdopodobieństwo wywierania presji politycznej na banki oraz skuteczne oddziaływanie przez banki na ich konkurencyjność, regulacyjne i nadzorcze otoczenie, a po drugie powiązania polityczne banków i ich klientów, pozwoliły na wykorzystanie szerokiego pola obserwacji działania owych czynników politycznych.

Pomocnym elementem w realizowanej procedurze analityczno-badawczej jest przyjęcie rozróżnienia bezpośredniego (naciski na banki wynikają z ich własnych powiązań) i pośredniego (presja na banki nie wynika z ich powiązań ze światem polityki, ale z koneksji politycznych klientów), wpływu czynników politycznych na podmioty sektora bankowego. Podporządkowanie struktury pracy dążeniom do poszukiwania odpowiedzi na wiodące, z punktu widzenia wcześniej wyrażonych intencji i zamiarów autora, pytań badawczych, wytyczyło ścieżkę jego dociekań.

Pytania te sformułowano następująco:

- ❖ jak bezpośrednio oddziałujące czynniki polityczne wpływają na sposób funkcjonowania banków i osiągane przez nie rezultaty gospodarowania, zwłaszcza finansowe;
- ❖ jakie są warunki, czynniki i rezultaty pośredniego (polityczne powiązania klientów banków) wywierania presji politycznej w sferze decyzji kredytowych banków i ich finansowania;

- ❖ jakie są warunki, czynniki i rezultaty pośredniego wywierania presji politycznej w sferze profilu ryzyka banków;
- ❖ jak kształtuje się wykorzystanie przez banki czynników politycznych jako narzędzi kształtowania konkurencyjnego, regulacyjnego i nadzorczego ich otoczenia;
- ❖ jaka jest zależność roli czynników politycznych w bankowości od stopnia rozwoju poszczególnych państw.

Istotnym zabiegiem metodologicznym, ale mającym również poważne znaczenie dla rozważań merytorycznych, a ponadto zwiększającym komfort czytelnika, jest uszczegółowienie na początku kolejnych rozdziałów przedstawionych wyżej pytań głównych.

Wyraźne, konkretne, jednoznaczne sformułowanie pytań badawczych oraz zachowanie pożądanego dla osiągnięcia satysfakcjonujących wyników logicznych związków struktury merytorycznej i formalnej pracy, stało się niezwykle cenną podstawą do wyznaczenia klarownej i przekonującej drogi postępowania badawczego, podążanie którą pozwoliło autorowi na systematyczne i konsekwentne gromadzenie merytorycznych argumentów uzasadniających słuszność formułowanych spostrzeżeń i wniosków.

Wysocze pozytywną cechą dociekań autora jest umiejętne połączenie w nich aspektu systemowo-teoretycznego z tytułowym ujęciem empirycznym. Prowadząc wywody oparte na empirycznych badaniach dotyczących wszechstronnych interakcji banków ze sferą polityki w szerokim zakresie, Jackowicz korzysta z dorobku teoretycznego nauk ekonomicznych i, jak sam stwierdza, odwołuje się do niego dość często, głównie na poziomie rozważań szczegółowych.

Autor realistycznie podchodzi do sprawy wykorzystania w rozważaniach, dla ich potencjalnego uporządkowania i wykorzystania alternatywnego i atrakcyjnego sposobu prezentowania efektów, konfrontacji teorii z praktyką. Dostrzega (potwierdza to literatura przedmiotu), że: *konstrukcja teoretyczna obejmująca wszystkie interakcje banków ze sferą polityki ... obecnie nie istnieje, a co więcej jest mało prawdopodobne, że powstanie w najbliższych latach.*

Wskazując na przyjęte i systematycznie scharakteryzowane oraz z determinacją przez autora realizowane założenia wyznaczające charakter zastosowany w pracy metody badawczej, można stwierdzić, że stały się one podstawą prowadzonych na niezwykle wysokim poziomie rozważań, pozwalających na szczegółową i ogromnie cenną dla rozwoju teorii i praktyki bankowej analizę interakcji banków ze światem polityki, której efekty znajdują moje pełne uznanie ze względu na ich interesujące i pożyteczne cechy. Rezultaty tej analizy mają bowiem nie tylko walory poznawcze, ale skłaniają do poważnej, merytorycznej refleksji oraz inspirują do podejmowania dalszych badań, pozwalających na wszechstronne i wieloaspektowe, w miarę coraz pełniej objaśniane, prezentowanie konsekwencji oddziaływania czynników politycznych na sektor bankowy.

Świadectwem tej, wyżej wyrażonej, mojej opinii o książce jest treść poszczególnych rozdziałów oraz zakończenia, w którym zaprezentowano rezultaty przeprowadzonych i przedstawionych badań.

Treść rozdziału I w pełni odpowiada jego tytułowi, który brzmi: „Cykl wyborczy i powiązania polityczne banków”. Jackowicz, zgodnie z wcześniejszą zapowiedzią, koncentruje tu swoją uwagę na realizacji czterech szczegółowych zadań badawczych odnoszących się do banków państwowych oraz wszystkich banków komercyjnych i dotyczących:

- ❖ zgodności z realiami przewidywań dwóch konkurencyjnych teorii objaśniających gospodarczy sens istnienia banków państwowych, tj. teorii społecznej użyteczności i teorii politycznych korzyści. Podstawą analizy są tu obserwacje dotyczące zmian polityki kredytowej banków państwowych w ramach cyklu wyborczego, uznanego za jeden z głównych obiektów zainteresowania autora w grupie czynników politycznych oddziałujących na sektor bankowy;
- ❖ wspierania lub nie, przez badania o zasięgu makroekonomicznym, teorii cyklu politycznego w gospodarce;
- ❖ określenia sfer, w których ujawnia się wpływ tworzonych w różnej postaci i nie-uwarunkowanych strukturą własności, powiązań politycznych banków,

W rozdziale tym zgodnie z ustaleniem dotyczącym głównego pytania badawczego dotyczącego zależności stopnia rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego państw od roli czynników politycznych, autor wprowadził do rozważań te elementy szczegółowe piątego głównego pytania badawczego, które mają dać odpowiedź na pytanie: *czy w krajach o niższym stopniu rozwoju podatność banków na naciski pojawiające się w związku z cyklem wyborczym lub występowaniem powiązań politycznych jest większe niż w krajach o lepiej rozwiniętych instytucjach i wyższym poziomie zamożności.*

Struktura rozdziału bardzo dobrze służy realizacji tych zamierzeń. Obejmuje bowiem badania dotyczące trzech najbardziej istotnych, z punktu widzenia intencji autora, problemów dotyczących:

- ❖ relacji między cyklem wyborczym a gospodarczą rolą banków państwowych;
- ❖ relacji między cyklem wyborczym a przewidywaniami teorii cyklu politycznego w gospodarce;
- ❖ powiązań politycznych banków i ich konsekwencji.

Wyrażone przez autora, zarówno w treści rozdziału, jak i w podsumowaniu, spostrzeżenia, opinie i wnioski (odpowiedzi na pytania szczegółowe postawione w rozdziale I zostały usystematyzowane i zaprezentowane na końcu w postaci schematu) dostarczają poważnej porcji wiedzy odnoszącej się zarówno do aspektów teoretycznych, jak i praktycznych badanego tematu.

Natomiast wśród spostrzeżeń poczynionych na podstawie uzyskanych wyników za istotne, ważne głównie z praktycznego punktu widzenia, należy zaliczyć, te które wskazują, że:

- ❖ bezpośrednio działające czynniki polityczne mają mierzalny i ekonomicznie znaczący wpływ na funkcjonowanie banków i osiągane przez nie rezultaty finansowe;
- ❖ banki państwowe w okresie poprzedzającym wybory łagodzą swoją politykę kredytową;
- ❖ zaobserwowane zjawiska i procesy, oraz związane z nimi prawidłowości, trudno pogodzić z teorią społecznych korzyści;
- ❖ oddziaływanie powiązań politycznych przejawia się głównie w takich sferach jak: przyciąganie depozytów, alokacji kredytów, transformacji ryzyka oraz wyników finansowych;
- ❖ przypadki negatywnego wpływu personalnych powiązań ze światem polityki lub zaangażowania banków w proces polityczny przeważają nad korzystnymi zjawiskami.

Pierwszą z widocznych cech rozdziału II zatytułowanego „Polityczne powiązania klientów banku, a ich finansowanie” i poświęconego jednemu z tytułowych obszarów pośredniego oddziaływania czynników politycznych na banki, czyli wpływom wynikającym z posiadania przez owych klientów politycznych koneksji, jest szerokie i niezwykle cenne dla uzyskania wiarygodnych wyników wykorzystania doświadczeń zagranicznych i polskich, przeanalizowanie spraw związanych z:

- ❖ częstością i determinantami występowania powiązań politycznych przedsiębiorstw;
- ❖ dostępem do kredytu politycznie powiązanych przedsiębiorstw;
- ❖ kosztem kapitału obcego z pozacenowymi warunkami finansowania politycznie powiązanych przedsiębiorstw.

Jackowicz, skutecznie wykorzystując wynikające z przyjętej metody badawczej, analityczno-badawcze sposoby i instrumenty odzwierciedlające istniejący stan w praktyce polskiej i zagranicznej, gromadzi materiał poznawczy pozwalający na rozdzielenie odpowiedzi na pytanie znajdujące się na drugim miejscu listy pytań głównych pracy, poprzez formułowanie swojego stanowiska dotyczącego pomocniczych pytań szczegółowych o brzmieniu następującym:

- ❖ jak często banki mają do czynienia z politycznie powiązanymi klientami?;
- ❖ czy politycznie powiązane przedsiębiorstwa mają ułatwiony dostęp do kredytu bankowego?;
- ❖ czy polityczne koneksje przedsiębiorstw wpływają na koszt kredytu i pozacenowe warunki finansowania?

W omawianym rozdziale autor w trakcie kolejnych etapów badań prezentuje wiele spostrzeżeń oraz formułuje opinie i wnioski pozwalające również na ustosunkowanie się do treści pytania szczegółowego mieszczącego się w ramach bloku pytań głównych (pytanie 5).

Zadanie badawcze, wynikające z tego pomocniczego pytania, odnosi się do wykazania tego, czy polityczne powiązania klientów banków mają większe znaczenie dla

decyzji banków w obszarze kredytowym w krajach rozwijających się czy w krajach rozwiniętych.

Dostrzegam i oceniam wysoko efekty przeprowadzonych rozważań w trzech wymienionych wcześniej obszarach. Do owych walorów zaliczam w szczególności:

- ❖ pkt. 2.1 – szerokie, wnikliwe i bardzo interesujące dokonanie przeglądu i podsumowania zagranicznych doświadczeń w zakresie częstości i determinant występowanie politycznych powiązań przedsiębiorstw oraz prezentacja wyników autorskiego badania empirycznego przeprowadzonego na próbie spółek notowanych na warszawskiej giełdzie, z wykorzystaniem trzech rodzajów danych: o osobach piastujących funkcje publiczne, danych finansowych oraz danych o członkach rad nadzorczych i zarządów. Interesujące jest spostrzeżenie, że: *powiązania polityczne przedsiębiorstw w Polsce są równie powszechnym zjawiskiem jak w świecie...* i że: *portret typowego, politycznie ustosunkowanego przedsiębiorstwa jest podobny do kreślonego przez pozycje literatury przedmiotu;*
- ❖ pkt. 2.2 – w części rozważań dotyczącej doświadczeń zagranicznych opartych na literaturze przedmiotu, która – jak autor podkreśla – omawiane problemy dostępu do kredytu politycznie powiązanych przedsiębiorstw analizuje prawie wyłącznie na podstawie krajów rozwijających się, ustalenia wskazujące na to, że: *szczególnie cenne w obszarze zapewnienia preferencyjnego dostępu do kapitałów obcych, są silne występujące na kilku płaszczyznach jednocześnie powiązania polityczne oraz powiązania z wpływowymi politykami,* oraz że: *zmiany w sposobie finansowania działalności zachodzą po ustanowieniu powiązań politycznych.* Część dotyczącą doświadczeń polskich autor kończy stwierdzeniem, że: *otrzymane rezultaty dobrze wpisują się w zasadniczy nurt ustaleń referowanych w zagranicznej literaturze przedmiotu;*
- ❖ pkt. 2.3 – ustalenie, że wszystkie referowane w podrozdziale 2.3 badania, z wyjątkiem Blissa i Gula, wskazują na korzystanie przez politycznie ustosunkowane podmioty z lepszych warunków finansowania niż inne przedsiębiorstwa. Siła, a nawet samo występowanie oddziaływania czynników politycznych na cenę kapitałów obcych, są jednak często uwarunkowane *korzystaniem z oferty banków państwowych..., wpływami i rangą politycznych sojuszników..., umiejętnymi przewidywaniami wyników wyborczych... czy też przynależnością branżową...,* a potem na podstawie doświadczeń polskich stwierdzenie, że: *odmiennie zatem niż w literaturze przedmiotu, nie uzyskaliśmy potwierdzenia, że wpływ czynników politycznych na cenę kapitałów obcych ma charakter uwarunkowany.*

W podsumowującym, bardzo istotnym z punktu widzenia poznawczego, schemacie odpowiedzi na pytania szczegółowe postawione w rozdziale drugim, na uwagę zasługuje wskazanie dotyczące również pytania 5.2 informujące, iż „literatura przedmiotu nie rozstrzyga, czy wpływ powiązań politycznych na decyzje kredytowe banków jest silniejszy w krajach rozwijających się niż w krajach rozwiniętych”.



Wysoce pozytywne wrażenie w omawianym rozdziale (opinia ta dotyczy również innych części pracy) czynią skrupulatne, szczegółowe i wieloaspektowe dociekania autora objaśniające zjawiska, procesy i tendencje oraz relacje między nimi zachodzące w analizowanych obszarach dotyczące zarówno prezentacji wyników badań zagranicznych znajdujących odzwierciedlenie w literaturze przedmiotu jak i rezultatów własnych obserwacji i ustaleń.

Kontynuacją wywodów prowadzonych w rozdziale drugim są rozważania w rozdziale trzecim, w którym obiektem zainteresowania naukowo-badawczego autora jest oddziaływanie politycznych powiązań klientów banków na profil ich ryzyka. Cztery grupy zagadnień dominują w rozważaniach tego fragmentu pracy. Są nimi:

- ❖ przejrzystość sytuacji finansowej politycznie powiązanych przedsiębiorstw;
- ❖ wartość rynkowa powiązań politycznych;
- ❖ specyfika działania politycznie powiązanych podmiotów gospodarczych;
- ❖ wyniki operacyjne tych firm (w tym obszarze wykorzystano doświadczenia międzynarodowe, krajów rozwiniętych Chin i Polski).

Dla zrealizowania postawionego we wstępie zadania polegającego na poszukiwaniu odpowiedzi na pytanie główne związane z tytułem omawianego rozdziału, autor sformułował 4 pytania szczegółowe, których brzmienie wyraźnie wskazuje na charakter procedury analityczno-badawczej zastosowanej w tej części pracy. Oto owe pytania:

- ❖ czy polityczne koneksje oddziałują na przejrzystość sytuacji finansowej przedsiębiorstw?;
- ❖ jak rynek kapitałowy wycenia polityczne powiązania przedsiębiorstw?;
- ❖ jak koneksje polityczne zmieniają specyfikę działania przedsiębiorstw?;
- ❖ czy powiązania polityczne wpływają na wyniki operacyjne przedsiębiorstw?

W rozważaniach Jackowicz stara się (czyni to z powodzeniem) ustalić również, czy finansowanie politycznie powiązanych klientów ma odmienny wpływ na profil ryzyka banku w krajach rozwijających się i rozwiniętych.

Cechą szczególną postępowania analityczno-badawczego jest wykazana słusznie przez autora szczególna ostrożność formułowania opinii i wniosków na podstawie wykorzystanego w rozdziale materiału empirycznego. Wynika to głównie (wskazuje na to autor) z tego, że wiele aspektów omawianych zagadnień nie jest dostatecznie zbadanych, część prezentowanych badań posiada wysoce niejednoznaczną wycenę, ustalenia niektórych niezależnych badań są trudne do pogodzenia ze sobą.

Pomimo tych ograniczeń uznaje, że wiarygodność ostatecznych rezultatów rozważań jest duża. Do szczególnie istotnych ustaleń zaliczam następujące:

- ❖ w pkt. 3.1 – twierdzenie, że: *występowaniu politycznych koneksji towarzyszy mniejsza przejrzystość sytuacji finansowej przedsiębiorstwa oraz sygnał o nieskuteczności wewnętrznych mechanizmach kontrolnych oraz o formalnym traktowaniu dobrych praktyk ładu korporacyjnego w politycznie powiązanych podmiotach;*

- ❖ w pkt. 3.2 – wskazanie, że: *pozytywne oddziaływanie czynników politycznych na wycenę rynkową spółek nie wygasza w krótkim okresie;*
- ❖ pkt. 3.3 – po dokładnym przeprowadzonym rozpoznaniu dorobku literatury przedmiotu oraz uwzględniając wyniki badań własnych ustalenie, że wprawdzie nie można na tej podstawie *udzielić prostej odpowiedzi na pytanie, jak obsługa politycznie powiązanych klientów oddziałuje na ryzyko banku, o tyle możliwe i wskazane jest sformułowanie zaleceń dla tzw. polityki kredytowej banków.*

Wysoko oceniam (dotyczy to również pozostałych rozdziałów) wysiłek autora owocujący prezentacją na zakończenie tekstu tego rozdziału, schematu dobrze usystematyzowanych i obrazowo ilustrujących wyniki rozważań, odpowiedzi na pytania szczegółowe postawione na początku omawianego fragmentu.

W sumie treść rozdziału to istotny, merytoryczny i metodologiczny wkład do ogólnego zestawu rezultatów przyjętych przez autora do realizacji zobowiązań naukowo-badawczych dotyczących roli czynników politycznych w bankowości.

Ostatni rozdział IV, zgodnie z tytułem poświęcony został wnikliwemu omówieniu wykorzystania przez banki narzędzi politycznych do kształtowania konkurencyjnego, regulacyjnego i nadzorczego otoczenia ich działalności oraz wpływu na to otoczenie określonych okoliczności z życia politycznego. Prezentowana jest tu również, w badanym zakresie, bankowość na tle innych rodzajów działalności gospodarczej.

Ważną cechą dociekań w tym rozdziale (informuje o tym już na wstępie rozważań autor) jest to, że w przeciwieństwie do poprzednich rozdziałów, dorobek literatury przedmiotu nie mógł tu być uzupełniony, ze względu na brak dostępu do niezbędnych danych, wynikami własnych (autorskich) badań empirycznych.

Pomimo tego ograniczenia Jackowicz podjął ambitny i trudny zamiar udzielenia odpowiedzi aż na 7 pytań szczegółowych. Skalę jego wysiłku badawczego ilustruje treść owych pytań:

- ❖ czy czynniki polityczne wpływają na czas podjęcia interwencji nadzorczej w przypadku zagrożonych banków?;
- ❖ czy czynniki polityczne oddziałują na czas i skalę pomocy publicznej udzielanej zagrożonym bankom?;
- ❖ czy banki wykorzystując polityczne koneksje są w stanie współkształtować przepisy regulujące ich działalność oraz natężenie konkurencji w systemie finansowym?;
- ❖ czy istnieje związek ogólnych cech systemu politycznego ze sposobem regulowania działalności bankowej i sprawowania nadzoru?;
- ❖ w jaki sposób banki tworzą mechanizmy oddziaływania na otoczenie regulacyjno-nadzorcze?;
- ❖ czy stałe oddziaływanie czynników politycznych na otoczenie regulacyjno-nadzorcze wyróżnia bankowość wśród innych rodzajów działalności gospodarczej;

- ❖ czy oddziaływanie czynników politycznych, w tym zwłaszcza koneksji politycznych na otoczenie regulacyjno-nadzorcze, jest większe w krajach rozwijających się niż w rozwiniętych?

Na rezultaty przeprowadzonego postępowania analityczno-badawczego składa się nie tylko doskonale zaprezentowany materiał poznawczy odzwierciedlający usystematyzowany obraz wyników badań przedstawionych w bogatej literaturze przedmiotu, ale też merytoryczna podstawa do formułowania wniosków i wykorzystania refleksji z nich płynących dla kształtowania przyszłych rozwiązań w sferze regulacyjnej banków.

O walorach wyników rozważań świadczy zarówno syntetyczna treść zawartych w końcowym schemacie odpowiedzi na pytania pomocnicze, jak i obszerny zbiór szczegółowych spostrzeżeń i ustaleń sformułowanych w poszczególnych fragmentach omawianego rozdziału.

Zakończenie stanowi bardzo dobrze skonstruowany, podsumowujący rezultaty przeprowadzonych rozważań, fragment pracy. Istotnymi jego cechami są:

- ❖ przekonująca prezentacja uzyskanych odpowiedzi na główne pytania badawcze obejmujące zarówno część opisową, jak i bardzo dobrze opracowany schematowych odpowiedzi;
- ❖ wskazanie na charakter wniosków, które są zarówno natury poznawczej, jak i mają praktyczne implikacje, z zaznaczeniem możliwości ich wykorzystania;
- ❖ postulowanie dalszych badań w omawianej dziedzinie, traktowanych jako niezbędne do uwzględnienia w programach badawczych dotyczących sektora bankowego, jako wiodącego ogniwa we współczesnych systemach finansowych.

Bibliografia jest imponująca. Obejmuje zestaw 285 pozycji najbardziej istotnych dla rozpoznania relacji zachodzących między praktyką a mechanizmami funkcjonowania i ich efektów w sektorze bankowym.

Zbliżając się do końca recenzji książki Krzysztofa Jackowicza pragnę potwierdzić, że w pełni została zrealizowana jego deklaracja wyrażona we wprowadzeniu o tym, że efekty podjętego wysiłku naukowo-badawczego mają wzbogacić istniejący dorobek literatury przedmiotu w trzech obszarach dotyczących:

- ❖ zaprezentowania wyników własnych analiz empirycznych prowadzonych samodzielnie lub w zespołach badawczych;
- ❖ podjęcia próby integracji dorobku literatury przedmiotu;
- ❖ aktualności problemów analizowanych w pracy.

Wydając pochlebne opinie o całej pracy i poszczególnych jej częściach, chciałbym podkreślić zwłaszcza to, że:

- ❖ nie mam wątpliwości co do słuszności wyboru tematu pracy, precyzji dotyczącej ustalenia zadań badawczych (w tym przypadku głównych i pomocniczych pytań badawczych), doboru i wykorzystania metody badawczej oraz sposób i instrumentów wykorzystanych w postępowaniu analityczno-badawczym;

- ❖ doceniam systematyczność i konsekwencję w realizacji wytyczonych celów i w gromadzeniu merytorycznych argumentów na rzecz słuszności sformułowanych wniosków;
- ❖ uważam, że struktura całej pracy oraz jej poszczególnych rozdziałów dobrze służy pomyślnemu wykonaniu przyjętych zobowiązań naukowo-badawczych;
- ❖ wysoko oceniam to, że wszystkie sformułowane w pracy oceny, wnioski i postulaty oparte są na efektach uzyskanych w trakcie rzetelnie przeprowadzonych analiz;
- ❖ dostrzegam i doceniam wykorzystanie bogatej literatury przedmiotu oraz wyników własnych badań oraz umiejętność pożytecznego łączenia w prowadzonych dociekaniach aspektu systemowo-teoretycznego omawianych zagadnień oraz rezultatów badań empirycznych.

Rezultaty dociekań profesora Jackowicza są godne uznania, uwagi i rozpatrzenia możliwości ich wykorzystania w ocenach działania czynników politycznych o bankowości, a także w tworzeniu programów rozwoju sektora bankowego jako wiodącego ogniwa systemu finansowego w Polsce.

Gorąco polecam recenzowaną książkę wszystkim czytelnikom, którzy cenią oryginalność i odpowiedzialność naukowo-badawczą autorów dostarczających nam pożądaną porcję nowej wiedzy, mogącej być z pożytkiem wykorzystanej w doskonaleniu funkcjonowania współczesnej bankowości.