

---

---

**BEZPIECZNY**

**BANK**

---

---

# BEZPIECZNY BANK

czasopismo poświęcone  
zagadnieniom gwarancji  
depozytów i bezpieczeństwa  
finansowego banków

## Kolegium

### programowo-redakcyjne:

prof. dr hab. Władysław Baka  
– redaktor naczelny,  
Kazimierz Beca,  
dr Marek Grzybowski,  
dr hab. Małgorzata Iwanicz-  
Drozdowska, prof. SGH,  
Ewa Kawecka-Włodarczyk,  
prof. dr hab. Stanisław Owsiak,  
Krzysztof Pietraszkiewicz,  
prof. dr hab. Marek Safjan,  
dr hab. Jan Szambelańczyk,  
prof. Akademii Ekonomicznej  
w Poznaniu  
Ewa Śleszyńska-Charewicz

### Sekretariat redakcji:

Beata Zdanowicz

Publikowane artykuły przedstawiają  
opinie i poglądy ich autorów i nie  
wrażają oficjalnego stanowiska  
Bankowego Funduszu Gwarancyjnego

### Opracowanie graficzne i łamanie:

FACTUMGRAF – Dariusz Stański

### Korekta:

Ewa Stępniewicz

### Druk:

STARDRUK

ISSN 1429-2939

### Wydawca:

Bankowy Fundusz Gwarancyjny  
00-546 Warszawa  
ul. Ks. Ignacego Jana Skorupki 4  
tel. 583-08-01, 583-08-05,  
583-08-06  
fax 583-08-08  
e-mail: rada@bfg.pl  
www.bfg.pl

### Współpraca:

Stardruk  
Wydawnictwo  
00-660 Warszawa  
ul. Lwowska 11/29

## W NUMERZE

1 (30) 2006

### A. Problemy i poglądy

Ocena efektywności banków spółdzielczych w Polsce w latach  
1997–2003 (dla czterech celów działalności) – *Mariusz Mielnik,  
Jan Szambelańczyk* – s. 3

### B. Konsultacje dla banków

1. Praktyczne aspekty implementacji Dyrektywy o nadzorze  
uzupełniającym nad konglomeratami finansowymi  
– *Małgorzata Burzyńska* – s. 29
2. Ryzyko operacyjne w literaturze i praktyce polskich banków  
– *Joanna Krasodomska* – s. 51

### C. Z doświadczeń zagranicznych

Przegląd zagranicznych systemów wczesnego ostrzegania  
– *Kamila Kaukiel* – s. 71

### D. Kronika

Podstawowe wielkości makroekonomiczne i zmiany organiza-  
cyjno-prawne w sektorze bankowym w IV kwartale 2005 roku  
– *Halina Poljaniuk* – s. 97

### E. Miscellanea

1. Przegląd prasy zagranicznej (listopad 2005–luty 2006)  
– s. 105
2. Konkus na najlepszą pracę magisterską i doktorską – s. 121

---

Wszystkie artykuły zawarte w działach A–C niniejszego numeru  
są recenzowane

# *Problemy i poglądy*

*Mariusz Mielnik, Jan Szambelańczyk*

## **OCENA EFEKTYWNOŚCI BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH W POLSCE W LATACH 1997–2003 (DLA CZTERECH CELÓW DZIAŁALNOŚCI)\*)**

### **Streszczenie**

Badaniu poddano efektywność banków spółdzielczych (bs) w Polsce w latach 1997–2003 w podziale na efektywność ogólną i efektywność techniczną. Do obliczania miar efektywności zastosowano metodę Data Envelopment Analysis (DEA). Efektywność ogólna polskich banków spółdzielczych w porównaniu z bankami i uniami kredytowymi innych państw (USA, Szwajcaria, Australia) ma niski poziom. Polskie bs-y najniższą efektywność uzyskują, gdy kryterium oceny jest minimalizacja kosztów, a najwyższą, gdy oceniane są według kryterium marży. Banki spółdzielcze w Polsce wypadają gorzej, gdy ocenia się je przez pryzmat korzyści udziałowców, a lepiej gdy uwzględnia się korzyści wszystkich interesariuszy. Banki spółdzielcze, które w okresie badania łączyły się lub przejmowały inne bs-y, osiągają w każdym z badanych aspektów działalności znacznie gorszą efektywność niż te bs-y, które nie uczestniczyły w procesach konsolidacyjnych. Stwierdzone prawidłowości mogą stanowić przesłankę dla rozwiązań normatywnych i regulacyjnych oraz być elementem określającym politykę i strategię banków spółdzielczych.

\*) Treść opracowania stanowi zmodyfikowaną i znacznie skróconą wersję części rozprawy doktorskiej mgr. M. Mielnika na temat efektywności banków spółdzielczych w Polsce, przygotowywanej pod opieką prof. dr. hab. J. Szambelańczyka na Wydziale Ekonomii Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

### 1. Wstęp

Banki spółdzielcze w Polsce można określić jako stosunkowo małe instytucje kredytowe o specyficznej misji. Termin „specyficznej misji” odnosi się zarówno do ich formy prawnej, jak i roli, jaką pełnią na rynku usług finansowych (historycznie i współcześnie). Są to banki, które działają w coraz bardziej konkurencyjnym otoczeniu: banków komercyjnych, spółdzielczych kas oszczędnościowo kredytowych, a także innych podmiotów rynku usług finansowych.

Działalność większości banków spółdzielczych ma głównie charakter lokalny<sup>1)</sup>. W konsekwencji obsługują one głównie osoby prywatne, rolników oraz małe i średnie przedsiębiorstwa, a także rzemieślników prowadzących swoją działalność na ich terenie. Podstawowymi usługami świadczonymi przez banki spółdzielcze są: prowadzenie rozliczeń, przyjmowanie depozytów oraz udzielanie kredytów. W ostatnich latach niektóre banki wprowadziły usługi bankowości elektronicznej, co wskazuje m.in. na procesy unowocześniania. Zakres oferowanych usług uzależniony jest m.in. od wielkości banku, a głównie od jego kapitałów, posiadanej i potencjalnej bazy klientów, a także, i to w niemalym stopniu, od jakości zarządzania.

Sektor banków spółdzielczych od 15 lat podlega gwałtownym zmianom, a cechą szczególną ostatnich 7 lat jest intensywna konsolidacja, wymuszona głównie tzw. programami kapitałowymi. Konsolidacja w sektorze bs-ów rodzi wiele kontrowersji i jest oceniana niejednolicie. Nawet z ekonomicznego punktu widzenia ocena konsolidacji nie jest jednoznaczna. Efekty konsolidacji mogą być rozmaite. Interesariusze, a zwłaszcza udziałowcy, oczekują głównie wzrostu zysków lub szeroko rozumianej efektywności; regulatorzy zaś zwracają głównie uwagę na stabilność banków i spadek poziomu ryzyka działalności. Skutki konsolidacji mogą być mierzone zarówno zmianami poziomu różnych wskaźników i miar efektywności jak i zmianami wywołanymi efektami skali. W literaturze nie można znaleźć jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, czy fuzje i przejęcia spełniają oczekiwania z nimi związane i czyje bardziej<sup>2)</sup>. Zatem przeprowadzenie badań efektywności sektora banków spółdzielczych w Polsce i wpływu konsolidacji na osiągnięte wyniki może być ważne z punktu widzenia ogółu interesariuszy, udziałowców, kierownictwa banków oraz regulatorów.

---

<sup>1)</sup> Obszar działania banku spółdzielczego może obejmować teren gminy aż do terenu całego kraju. Po 2000 r. – teren działania został ustawowo rozszerzony z obszaru gminy na powiat lub powiaty, a w szczególnych przypadkach na województwa lub teren całego kraju. (Por. ustawa z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu i bankach zrzeszających (Dz.U. Nr 119, poz. 1252,)). W miarę konsolidacji lokalny charakter działalności dotyczy średnio coraz większego obszaru działania, niejednokrotnie wykraczający poza granice administracyjne powiatu, a nawet powiatów. Wpływa to znacząco na zmianę istoty lokalności.

<sup>2)</sup> Studia dotyczące wpływu procesów konsolidacji na efektywności banków są liczne, a tematyką tą zajmowali się m.in.: A.N. Berger, D.B. Humphrey [1994]; G. Lang, P. Wetzel [1999]; D. Ralston i inni [2001].

Badanie efektywności bs-ów, z uwagi na czas trwania (obejmują lata 1997–2003), wymaga zastosowania odpowiedniego podejścia do szacowania efektywności. Ponadto specyfika banków spółdzielczych również wymaga, aby szacunki ich efektywności uwzględniały tę specyfikę. Dlatego w tym opracowaniu przeprowadzono szacowanie efektywności panelu danych metodą DEA, korzystając z podejścia zbliżonego do propozycji H. Tulkensa i P.V. Eeckauta [1995]. Funkcjonowanie banków spółdzielczych analizowano przez pryzmat procesu transformacji nakładów w efekty, traktowane jako „produkcja” i zastosowano trzy modele działalności, a także zaproponowano nowe ujęcie procesu „produkcji” banku spółdzielczego, pozwalające ocenić konsekwencje działania w reżimie spółdzielni otwartej (świadczenie usług klientom będącym lub nie jej członkami). Podstawą dla formułowania wniosków były analizy, w których zastosowano nieparametryczne testy do badania różnic między grupami banków wyodrębnionych według różnych kryteriów (np. wielkości posiadanych kapitałów, uczestnictwa w procesie konsolidacji), korzystając z ANOVA Kruskala-Walilisa oraz testu dla dwóch prób Kołmogorowa-Smirnowa i testu serii Walda-Wolfo-witza.

## 2. Efektywność

Ocena wyników działalności poszczególnych podmiotów możliwa jest przynajmniej na dwa sposoby. Pierwszy, dominujący zwłaszcza w ujęciach nadzorczych, to analiza prostych wskaźników finansowych (ROA, ROE, wskaźniki marży itp.). Drugi, częściej obecny w badaniach naukowych, to miary skonstruowane w oparciu o mikroekonomiczną definicję efektywności.

### *Pojęcie efektywności*

Teoria ekonomii wyjaśniając efektywność posługuje się kategorią **granicy możliwości produkcyjnych** i wskazuje, że jest ona związana z zagadnieniem **rzadkości** [por. D. Begg i inni, 2000] czy też **ograniczoneści zasobów** [R. Milewski, 1999], [M. Rekowski, 2001]. Ograniczoność zasobów oraz nieograniczoność potrzeb, które ludzie pragną zaspokoić, wymaga dokonywania wyborów ekonomicznych, co stanowi istotę gospodarowania. Konieczność dokonywania wyborów **w procesie gospodarowania** jest zdeterminowana posiadanymi zasobami i wykorzystywaną technologią. Natomiast zakres swobody wyborów ekonomicznych, jaki przy podejmowaniu decyzji posiadają podmioty gospodarcze, określa granica możliwości produkcyjnych [Rekowski, 2001, s. 16]. Granica ta wyznacza **ekonomicznie efektywne** warianty wykorzystywania zasobów.

R.Milewski [1999, s. 34] wskazuje, że testem efektywności produkcji – w sensie ekonomicznym – jest to, czy znajdujemy się na granicy możliwości produkcyjnych, co oznacza że:

- ❖ wykorzystywane są w pełni zasoby gospodarcze;
- ❖ nie jest możliwe równoczesne zwiększenie produkcji jakiegoś dobra (usługi), bez zmniejszenia produkcji innego dobra (usługi).

Taka definicja efektywności ekonomicznej oparta jest na założeniu, że znane są wszystkie aspekty procesu produkcji. Zasadniczym kryterium oceny zależności nakładów i wielkości produkcji jest brak marnotrawstwa, czyli efektywność, a oceny te powstają, dla funkcji produkcji, będącej zbiorem wszystkich technicznie efektywnych technologii [D. Begg i inni, Dornbusch, 2000, s. 201]. Innymi słowy funkcja produkcji określa maksymalne lub idealne rozmiary produkcji, jakie są możliwe do osiągnięcia przy różnym poziomie nakładów. Przy czym przyjmuje się, że można wyznaczyć wielkości idealne – nie obciążone jakąkolwiek formą marnotrawstwa.

M.J. Farrell [1957] zaproponował, aby efektywność podmiotu gospodarującego składała się z dwóch komponentów: **efektywności technicznej** (związanej ze zdolnością firmy do minimalizacji nakładów przy danym zbiorze efektów – wariant orientacji na nakłady) oraz **efektywności alokacyjnej** (związanej ze zdolnością firmy do wyboru poszczególnych nakładów w optymalnej proporcji, z uwzględnieniem ich ceny (kosztów) – wariant minimalizacji kosztów)<sup>3)</sup>. Natomiast kombinacja powyższych miar pozwala na określenie trzeciej miary efektywności – **efektywności ogólnej**<sup>4)</sup>. W praktyce pomiar tak określonych efektywności pociąga za sobą konieczność dokonania porównania pomiędzy rzeczywistym a optymalnym użyciem nakładów (czynników produkcji) niezbędnych do wytworzenia określonych produktów – efektów, gdzie optymalne wielkości nakładów lub efektów są określone przez zdolności produkcyjne wynikające z granicy możliwości produkcyjnych.

### 3. Szacowanie efektywności metodą DEA dla panelu danych

Szacowanie efektywności podmiotu wymaga wykorzystania odpowiednich metod. W tym opracowaniu zastosowano podejście jednoczesne, polegające na konstruowaniu tylko jednej granicy efektywności dla panelu danych, na podstawie wszystkich obserwacji z całego badanego okresu, zbliżone do proponowanego przez H. Tulkensa i P.V. Eeckauta [1995, ss. 480–483]. W szacowaniu granicy efektywności wykorzystano informacje panelu danych banków spółdzielczych działających w Polsce (wybrane informacje z okresu 1997–2003), pochodzące ze sprawozdawczości, przy założeniu, że granica efektywności w badanym okresie nie ulega zmianom oraz po-

---

<sup>3)</sup> Orientacja na efekty (w przypadku efektywności technicznej) oraz maksymalizację dochodów (dla efektywności ogólnej) również jest możliwa.

<sup>4)</sup> W terminologii użytej przez Farrella efektywność cenowa (*price efficiency*) odpowiada aktualnie stosowanemu w literaturze pojęciu efektywność alokacyjna (*allocative efficiency*), natomiast dla pojęcia efektywność ogólna (*overall efficiency*) alternatywnie używa się określeń: efektywność ekonomiczna (*economic efficiency*), efektywność kosztowa (*cost efficiency*) oraz x-efektywność (*x-efficiency*).

minięto efekty zmian efektywności powodowane czynnikami wzrostu technologicznego. Zastosowanie podejścia jednoczesnego pozwoli na porównywanie miar efektywności uzyskiwanych przez poszczególne banki spółdzielcze rok do roku, a także w innych układach (np. początek – koniec okresu analizy). Ponadto będzie możliwe określenie kierunków oraz procesu zmian sektora banków spółdzielczych w Polsce w aspekcie jego efektywności a także związku zmian efektywności z czynnikami egzogenicznymi. Wadą zastosowanego podejścia jest natomiast brak możliwości identyfikacji zmian efektywności związanych z postępem technologicznym. Wyznaczone wartości miar efektywności są właściwe tylko dla podmiotów biorących udział w ich estymacji (dla okresu 1997–2003 wszystkie banki spółdzielcze w Polsce), co oznacza, że nie jest możliwe wnioskowanie o efektywności banków spółdzielczych w ogólności, dla dowolnego momentu w czasie, tj. zarówno przed jak i po okresie, z którego pochodzą dane.

#### 4. Produkcja w banku

Funkcja produkcji w banku odnosi się do procesu transformacji nakładów w efekty. W badaniach empirycznych dotyczących banków, stosowane są różne podejścia do definiowania segmentu procesu transformacji (nakładów i efektów) odzwierciedlającego odpowiednie aspekty ich działalności. W literaturze wyróżnia się zasadniczo dwa ujęcia (modele): producenta i pośrednika (aktywów)<sup>5)</sup> oraz ich modyfikacje, a także modele specyficzne, konstruowane z uwzględnieniem unikalnego charakteru danego typu instytucji kredytowej [D.C. Wheelock, P.W. Wilson 1995, s. 39–52]

W tym opracowaniu analizę efektywności banków spółdzielczych w Polsce przeprowadzono w oparciu o cztery podejścia do modelowania ich działalności (produkcji). Użyte w analizie modele obejmują podejście: pośrednika oraz trzy inne – uwypuklające specyficzne aspekty działalności banków spółdzielczych. Tak obszerny zakres analizy związany jest z potrzebą uwzględnienia szerokiego spektrum działalności banków spółdzielczych wynikającego głównie z ich specyfiki. Banki spółdzielcze z jednej strony są bowiem typowymi instytucjami kredytowymi, z drugiej zaś spółdzielniami, które doktrynalnie posiadają nietożsame z innymi bankami misje działalności.

Działalność banków spółdzielczych analizowano za pomocą czterech odrębnych ujęć:

- ❖ pośrednika, który wyraża aspekt komercyjny działalności banku,
  - ❖ menedżera, wyrażający aspekt zarządczy działalności banku,
- oraz dwa specyficzne będące próbą ilościowej oceny wypełnienia misji banków spółdzielczych:

---

<sup>5)</sup> Ujęcie pośrednika („intermediation” approach) określane jest również jako „asset approach”. To podejście do modelowania produkcji banku zaproponowali C.W. Sealey, J.T. Lindley [1977].

- ❖ interesariusza, odzwierciedlający aspekt misji banków spółdzielczych,
- ❖ udziałowca, uwzględniający w aspekcie misji banków spółdzielczych bezpośrednio i pośrednio korzyści właścicielskie oraz korzyści adresowane do pozostałych osób (interesariuszy) będących wyłącznie klientami banku.

### *Ujęcie pośrednika*

W tym badaniu ujęcie (model) pośrednika odzwierciedlające funkcje pośrednictwa finansowego banku opisują cztery zmienne: dwa nakłady i dwa efekty. W modelu tym bank zajmuje się transferem funduszy pomiędzy swoimi klientami zbierając nadwyżki w postaci depozytów, przekształcając je w kredyty (lub pożyczki). Efektywność odpowiada szacowaniu „jak optymalnie” bank wykorzystuje posiadane (nakłady): **zasoby ludzkie** – zatrudnienie, zebrane **depozyty** – kapitał finansowy, generując (efekty): **pożyczki i kredyty** oraz **pozostałe aktywa dochodowe**. Po uwzględnieniu odpowiednich cen nakładów wyznaczono trzy rodzaje miar efektywności: techniczną, alokacyjną oraz ogólną. Efektywność techniczna odnosi się do oceny działalności podmiotu jedynie w aspekcie minimalizacji nakładów. Efektywność alokacyjna obejmuje aspekty kosztowe wywołane doбором nakładów w określonych cenach. Natomiast efektywność ogólna – łącząc aspekty efektywności technicznej i alokacyjnej – w konsekwencji pozwala na ocenę instytucji kredytowych według kryterium minimalizacji kosztów działalności.

### *Ujęcie menedżera*

W ujęciu menedżera ocena banku dokonywana jest w aspekcie działalności operacyjnej, a dokładniej pomiaru sukcesu kierownictwa w kontrolowaniu kosztów (nakłady) i generowaniu przychodów (efekty). W literaturze zastosowanie tego ujęcia w analizie efektywności jest stosunkowo rzadkie<sup>6)</sup>. Polskie banki nie były dotychczas analizowane z wykorzystaniem tego ujęcia.

Analizę efektywności banków spółdzielczych przeprowadzono na podstawie czterech zmiennych, a badano, jak racjonalnie („optymalnie”) realizowana jest transformacja dwóch nakładów: **koszty odsetkowe** oraz **koszty nieodsetkowe**, związanych głównie z kosztami kapitału finansowego (depozytów) na dwa efekty, którymi są: **przychody odsetkowe** oraz **przychody nieodsetkowe** uzyskiwane głównie ze „sprzedaży” kredytów i usług rozliczeniowych na rachunkach bieżących. Szacowanie metodą DEA przeprowadzono w wariacie optymalizacji przy minimalizacji nakładów. Tym samym przyjęto, że obowiązkiem kierownictwa banku jest takie za-

---

<sup>6)</sup> N.K. Avkiran [2000, s. 131] wymienia tylko kilka pozycji: A. Charnes i inni [1990], P. Yue [1992], S.M. Miller i A.G. Noulas [1996], A. Bhattacharyya i inni [1997], P.L. Brockett i inni [1997], J.E. Leightner i C.A.K. Lovell [1998], N.K. Avkiran [1999]. Ponadto podejście to stosowali I.B. Jemrić i B. Vujić [2002].



rzządzanie, które minimalizuje nakłady dla realizacji założonych efektów. Innymi słowy w szczególności zakłada się, że menedżerowie mają wpływ na koszty odsetkowe kształtowane przez dwie wielkości: stopę procentową i wolumen pozyskanych środków, które pochodzą w zasadzie z dwóch źródeł: depozytów oraz środków pozyskiwanych z rynku międzybankowego. W rzeczywistości bank może regulować te procesy tylko w ograniczonym zakresie, ale relacją kosztów i przychodów (tutaj określaną jako marża<sup>7)</sup>) może i powinien zarządzać, dobierając właściwie rozmiary działalności depozytowej i kredytowej. Dlatego efektywność techniczną w ujęciu menedżera (szacowaną w wariacie minimalizacji nakładów) można interpretować jako stopień racjonalności (poziom osiągnięcia wartości optymalnych) zarządzania marżą w bankach.

### *Ujęcie interesariusza*

Kolejne, prezentowane w tym opracowaniu ujęcie działalności banku jest propozycją pomiaru stopnia realizacji misji działalności spółdzielni. W przypadku banków spółdzielczych uznaje się, że podejście pośrednika jest niewystarczające w analizach efektywności. H.O. Fried i inni [1993] w analizie wyników działalności unii kredytowych w USA zaproponowali, aby nakładami były: personel (liczba etatów) oraz koszty operacyjne (bez kosztów zatrudnienia, kosztów rezerw tworzonych na kredyty i należności nieregularne, kosztów ubezpieczenia członków spółdzielni). Natomiast efektami: działalność depozytowa (trzy zmienne), działalność kredytowa (trzy zmienne). Korzystając z tej propozycji, w kolejnym ujęciu analizę efektywności banków spółdzielczych oparto na ośmiu zmiennych: dwóch dla nakładów **zatrudnienie** i **koszty operacyjne** oraz sześciu dla efektów: **należności podmiotów niefinansowych**, **indeks „cena kredytu”**<sup>8)</sup>, **indeks „różnorodność kredytowa”**<sup>9)</sup>, **zobowiązania podmiotów niefinansowych**, **indeks „cena depozytu”**, **indeks „różnorodność depozytowa”**. Tak zdefiniowany proces transformacji nazwano ujęciem interesariusza. Efektami działalności podmiotu w tym podejściu są usługi depozytowe i kredytowe (ich miernikiem są odpowiednie stany bilansowe). Indeksy „cena kredytu” oraz „cena depozytu” są wielkościami będącymi wyrazem korzyści interesariusza z tytułu odpowiednio wysokich odsetek od depozytów oraz odpowiednio niskich od kredytów. Różnorodność kredytowa oraz depozytowa są wielkościami

---

<sup>7)</sup> Marża określana jest przez NBP jako relacja wyniku z odsetek do średnich aktywów pomniejszonych o odsetki zapadłe od należności zagrożonych. Tutaj użyto pojęcia w znaczeniu relacji pomiędzy kosztami i przychodami powstałymi z tytułu zapłaconych/otrzymanych odsetek oraz prowizji.

<sup>8)</sup> Indeks cena depozytu powstaje jako relacja wartości odsetek od depozytów do wartości depozytów, natomiast indeks cena kredytu powstaje jako odwrotność relacji odsetek od kredytów do wartości kredytów.

<sup>9)</sup> Indeks różnorodności kredytowej lub depozytowej określany jest w postaci:  $-\ln \Sigma s_i^2$ ; gdzie  $s_i$  jest udziałem  $i$ -tej wielkości w sumie tych wielkości.

reprezentującymi zakres dostarczanych interesariuszom usług depozytowych i kredytowych. Jako efekty określono komponenty korzyści, jakich mogą oczekiwać interesariusze deponując lub pożyczając pieniądze w danej spółdzielni kredytowej. W tym ujęciu spółdzielnie prowadząc działalność wykorzystują dwa czynniki produkcji: zasoby ludzkie (zatrudnienie) oraz nakłady w postaci kosztów operacyjnych – czyli wielkości bezpośrednio i pośrednio związane z obsługą interesariuszy. Tak określona dziedzina działalności spółdzielni uwzględnia specyficzny charakter jej funkcjonowania, a miarę efektywności (technicznej) należy interpretować zadając pytanie: „jak skutecznie” wykorzystywane są nakłady w zaspokajaniu potrzeb interesariuszy spółdzielni albo, w jakim stopniu realizowana jest misja banku.

### *Ujęcie udziałowca*

Czwarte ujęcie zaproponowano z uwagi na niewystarczający zakres informacyjny procesu transformacji „interesariusza” w analizach efektywności banków spółdzielczych w Polsce. Efekty procesu transformacji według H.O. Frieda, C.A.K. Lovella i P.V. Eeckauta są dostępne dla szerokiego grona klientów unii kredytowych, którzy chcąc korzystać z jej usług muszą być jej udziałowcami (członkami). W bankach spółdzielczych w Polsce (podobnie jak np. w Niemczech) z usług banku mogą korzystać nie tylko członkowie. Ta otwartość spółdzielni oznacza, że każdy klient na równi z udziałowcem spółdzielni będzie miał dostęp do oferowanych produktów. W Polsce, za sprawą regulacji prawnych, zabronione jest stosowanie preferencji (m.in. cenowych) względem wybranych grup klientów, w tym także udziałowców. W konsekwencji podejście interesariusza, traktując równo klientów banku, nie uwzględnia efektów działalności adresowanych bezpośrednio do klientów będących lub nie będących równocześnie udziałowcami banku spółdzielczego. Korzystając z definicji ujęcia interesariusza jako podwaliny nowego procesu, zaproponowano zmianę zbioru zmiennych opisujących efekty pozostawiając nakłady zgodne z pierwowzorem<sup>10)</sup>.

Działalność banku spółdzielczego zdefiniowano za pomocą siedmiu zmiennych (dwóch dla nakładów, pięciu dla efektów): zatrudnienie, koszty operacyjne, należności podmiotów niefinansowych, indeks „cena kredytu”, zobowiązania podmiotów niefinansowych, indeks „cena depozytu”, dywidendy oraz darowizny. Powyższy proces transformacji określony będzie mianem ujęcia udziałowca. Cztery zmienne określające efekty pochodzą bezpośrednio z opisu procesu działalności w ujęciu interesariusza<sup>11)</sup>, natomiast piąta zmienna charakteryzuje wyłącznie bezpośrednie korzyści

---

<sup>10)</sup> Proponowany tutaj model działalności nie ma odpowiednika w literaturze przedmiotu i jest propozycją, która pozwoli głębiej zajrzeć do „czarnej skrzynki” wyjaśniając, czy banki spółdzielcze w Polsce „lepiej” radzą sobie z dostarczaniem korzyści udziałowcom czy też wszystkim interesariuszom.

<sup>11)</sup> Dla uwypuklenia znaczenia zmiennych opisujących bezpośrednie korzyści udziałowców będących zarazem interesariuszami pominięto zmienne odpowiadające zakresowi świadczonych usług kredytowych i depozytowych (różnorodność depozytowa i kredytowa).

jakie z członkostwa w spółdzielni otrzymuje udziałowiec (dywidenda) oraz jego środowisko lokalne (darowizny). Interpretacja miary efektywności jest analogiczna do interpretacji w ujęciu interesariusza, ale inaczej akcentuje beneficjentów korzyści.

### 5. Wyniki analizy efektywności banków spółdzielczych w latach 1997–2003

Przy szacowaniu efektywności metodami nieparametrycznymi istotna jest weryfikacja ważności uzyskiwanych wyników. W badaniu efektywności banków spółdzielczych w Polsce w latach 1997–2003 do oceny wrażliwości otrzymanych wyników na wybór metody wykonano obliczenia dwoma metodami: nieparametryczną i parametryczną<sup>12)</sup>. Porównania wyników szacowania obu metod dokonano za pomocą testów nieparametrycznych szacując współczynniki korelacji<sup>13)</sup>. Prócz tego weryfikację zgodności uzyskanych miar efektywności przeprowadzono oceniając korelację poszczególnych miar efektywności ze wskaźnikami finansowymi: rentowności – ROA oraz kosztów – C/TA (koszty całkowite do sumy aktywów).

Z przeprowadzonej weryfikacji wyników szacowania efektywności badanych banków spółdzielczych wynika, że poszczególne miary efektywności (wyznaczone dwoma metodami) są skorelowane pozytywnie<sup>14)</sup>. Natomiast korelacja pomiędzy miarami efektywności wyznaczonymi dla poszczególnych aspektów działalności za pomocą DEA a wskaźnikami finansowymi jest:

- ❖ negatywna i istotna statystycznie względem wskaźnika kosztów C/TA oraz
- ❖ pozytywna i istotna statystycznie względem wskaźnika rentowności ROA.

**Powyższe wyniki pozwalają przyjąć, że szacowana efektywność poszczególnych banków jest niezależna lub w słabym stopniu zależna od wybranej metody oraz jest zgodna z prostymi wskaźnikami finansowymi. Wniosek ten jest szczególnie ważny w empirycznej analizie efektywności badanej populacji banków.**

---

<sup>12)</sup> Jako alternatywną metodę szacowania efektywności zastosowano korygowaną metodę najmniejszych kwadratów, która jest deterministyczną metodą parametryczną. W celu wykonania analizy porównawczej miar efektywności banków spółdzielczych wykonano dodatkowe obliczenia za pomocą tej metody we wszystkich aspektach (tak jak dla miar DEA).

<sup>13)</sup> Wyznaczono współczynniki: R Spearmana i t Kendalla oraz r Pearsona.

<sup>14)</sup> Wartości współczynników korelacji dla wszystkich badanych aspektów działalności bs-ów pasują się na kilku poziomach: od przeciętnego do prawie pełnej korelacji. W sposób prawie pełny (w świetle współczynnika R Spearmana) skorelowane są miary efektywności menedżerskiego aspektu działalności bs-ów, natomiast najniższą korelację (na poziomie przeciętnym) wykazują rezultaty szacowania dla aspektu interesariusza. Zidentyfikowane różnice wartości współczynnika korelacji wynikają z podejścia do wyznaczania granicy efektywności oraz założeń dotyczących uwzględniania w szacunkach miary stałych lub zmiennych efektów skali.

Efektywność można określać jako miarę racjonalności działalności. Oznacza to, że podmiot osiągający maksimum efektywności działa optymalnie i realizuje cele działalności w taki sposób, że lepszy wynik jest niemożliwy. Jeżeli przyjąć, że działalność podmiotu odbiegająca od maksimum jest konsekwencją pewnych trudności w optymalnym realizowaniu celu, to poziom nieefektywności jest miarą tych „trudności”. Przy tym założeniu, zestawiając jednocześnie wyniki szacowania efektywności dla różnych aspektów działalności, otrzymuje się informację, jaki rodzaj działalności łatwiej lub trudniej realizować. Natomiast analizując średnie efektywności banków, osobno dla grup utworzonych według określonych cech, można ocenić średni poziom „trudności” w realizacji określonych celów przez te grupy banków. Takie ujęcie pozwoli na szerszą ocenę funkcjonowania banków spółdzielczych w świetle różnych celów działalności i związanych z nimi polityk, strategii czy procedur realizacyjnych.

Na potrzeby analizy wyróżnionych aspektów działalności banków spółdzielczych w Polsce porównano cztery różne miary efektywności, w układach przedstawionych w tabeli.

Ujęcie	Miara	
	Efektywność ogólna	Efektywność techniczna
Pośrednika	×	
Menedżera		×
Interesariusza		×
Udziałowca		×

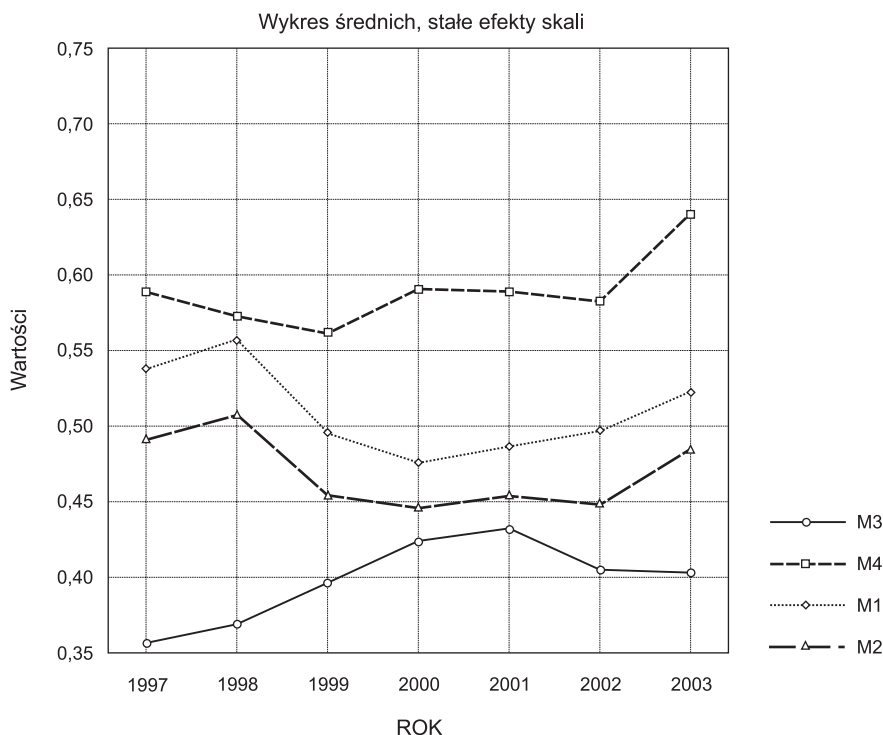
Efektywność banków spółdzielczych wyznaczono, zakładając minimalizację nakładów dla dwóch odrębnych wersji warunków:

- ❖ dla stałych efektów skali (CRS), które odpowiadają warunkom działania banku przy założeniu jednej optymalnej skali działalności, oraz
- ❖ dla zmiennych efektów skali (VRS), które odpowiadają temu, że dla jednych banków występują rosnące, a dla innych stałe lub malejące efekty skali.

Efektywność wyznaczona z uwzględnieniem stałych efektów skali jest neutralna względem wolumenu usług banku (wielkości produkcji), tym samym nie odzwierciedla złożoności procesów zarządzania bankiem. Proces produkcji poszczególnych banków różni się pod wieloma względami jako konsekwencja m.in.: różnego zakresu realizowanych usług, rozmiarów akcji kredytowej, wielkości zatrudnienia, obszaru i specyfiki terenu działania oraz wielu innych wewnętrznych i zewnętrznych czynników, które w mniejszym lub większym stopniu różnicują działalność banku i wpływają na stopień trudności w osiągnięciu celów. Dlatego wnioski wypływające z analizy

efektywności, która wyznaczona została przy założeniu stałych efektów skali (co oznacza, że w nikły sposób odzwierciedla stopień złożoności działalności poszczególnych banków), mogą mieć ograniczoną wartość poznawczą. Pomimo to, w celu zachowania odpowiednio szerokiego spektrum analizy banków spółdzielczych, wykonano wielostronne analizy zamieszczając wnioski ze wszystkich przeprowadzonych badań. Otrzymane rezultaty zilustrowano na wykresach, które przedstawiają graficznie przebieg zmienności poziomu średnich (dla stałych oraz zmiennych efektów skali) w latach 1997 do 2003.

### Wykres 1. Efektywność średnia (stałe efekty skali)

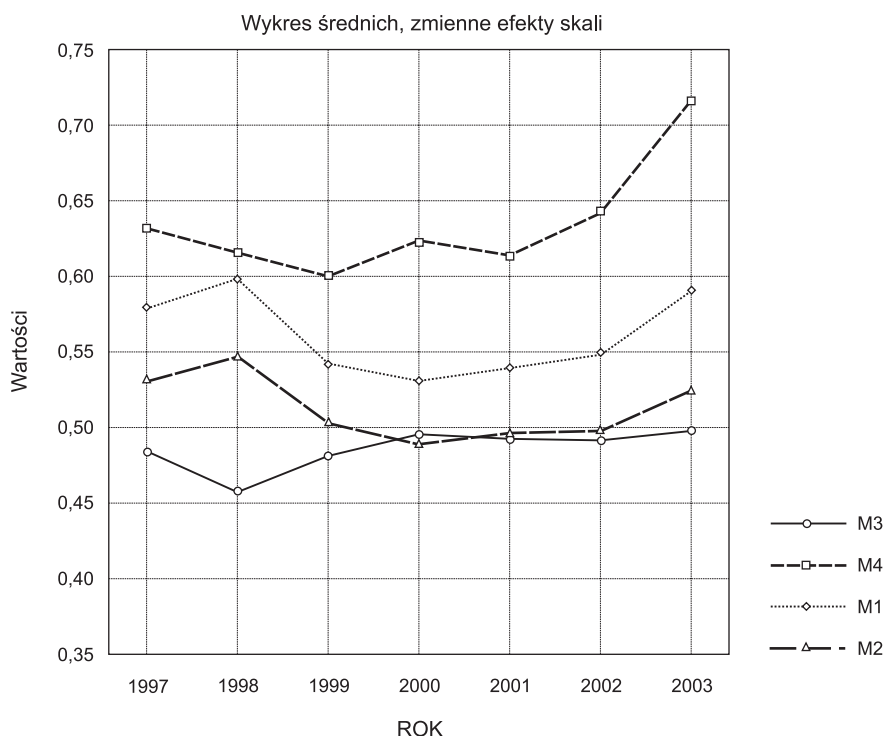


Gdzie: M1 (interesariusz), M2 (udziałowiec), M3 (pośrednik), M4 (menedżer).

Źródło: opracowanie własne.

W świetle rozważań o poziomie efektywności, jako ekwiwalencie miary trudności realizacji celu, można sformułować następujące wnioski. W wariacie stałych efektów skali **populacja badanych banków spółdzielczych w ujęciu zarządczym**

Wykres 2. Efektywność średnia (zmiennie efekty skali)



Gdzie: M1 (interesariusz), M2 (udziałowiec), M3 (pośrednik), M4 (menedżer).

Źródło: opracowanie własne.

**(menedżera) wykazuje wyraźną przewagę względem realizacji innych celów działalności.** Wskazuje to, że bankom spółdzielczym łatwiej przychodzi optymalizacja, gdy celem działalności jest odpowiedni poziom marży. W wariancie zmiennych efektów skali wyniki są podobne.

Pojawia się pytanie, dlaczego banki spółdzielcze w Polsce wykazują taką łatwość zarządzania marżą. Może to oznaczać, że marża banków spółdzielczych zawiera „nadwyżki rynkowe”<sup>15)</sup>, które mogą mieć charakter incydentalny lub stały. Nie wnikając

<sup>15)</sup> Nadwyżka ma charakter premii monopolowej i może wynikać z quasi-monopolistycznej pozycji wielu banków spółdzielczych, która ma źródło w specyfice terenu działania lub braku znajomości oferty rynkowej wśród znacznej części klientów bs. Alternatywnym wyjaśnieniem może być rozproszona baza udziałowców, ich niskie kwalifikacje dla sprawowania nadzoru właścicielskiego lub niewielkie zainteresowanie sprawami banku wynikające np. z niskiego udziału w jego kapitale i (za sprawą podstaw spółdzielczych) braku odpowiedniej wyceny rynkowej ich udziałów w kapitałach banku.

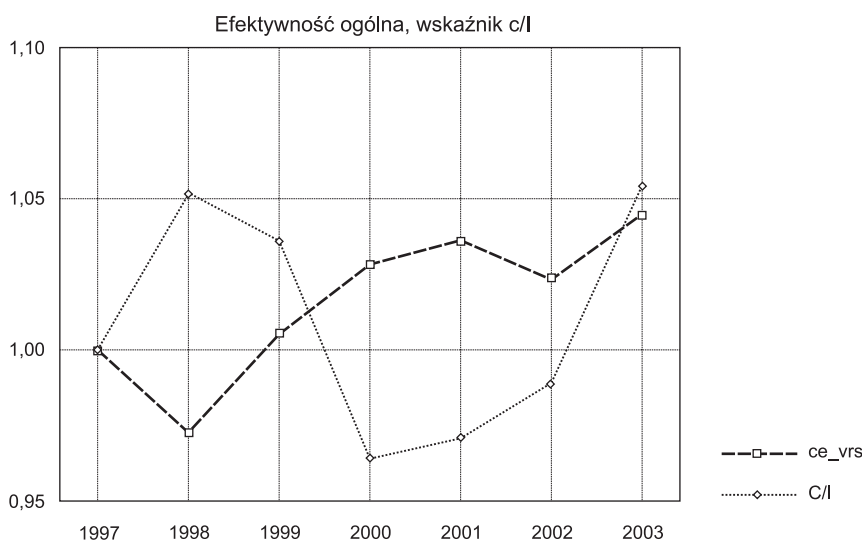
w przyczyny i konsekwencje tego zjawiska, można stwierdzić, że **dominacja ujęcia menedżerskiego nad pozostałymi aspektami działalności jest konsekwencją korzystania przez banki spółdzielcze z tych nadwyżek.**

**Największą trudność realizacji celu mają polskie banki spółdzielcze w modelu pośrednika, gdy dążą do minimalizacji kosztów.** Wniosek ten dotyczy całego okresu analizy i obu wariantów efektów skali (zarówno stałych jak i zmiennych), co implikuje, że w całej badanej populacji **aspekt komercyjny, jako składnik analizowanego spektrum działalności bs, należy ocenić jako jej najsłabszy.**

Efektywność działalności banków spółdzielczych w aspekcie pośrednika finansowego, oceniana na podstawie miary efektywności ogólnej, jest niepokojąco niska i w okresie badania zawiera się w granicach od 35,6% do 42,9% dla stałych i od 46,2% do 49,1% dla zmiennych efektów skali. Analiza zmian wartości średnich, względem poszczególnych lat z tego okresu, wskazuje, że do roku 2000 efektywność rosta (od 1,4pp do 2,7pp), a później malała (o 2,3pp) lub nie zmieniała się<sup>16)</sup>.

Oceniając poziom efektywności osiągany przez polskie bs-y na początku i końcu okresu badania (1997–2003) stwierdza się, iż **wprawdzie poprawiają one wyni-**

### Wykres 3. Porównanie efektywności ogólnej i wskaźnika C/I



Wartości średnie poszczególnych miar odniesiono do roku 1997 (1997=1).

Źródło: opracowanie własne.

<sup>16)</sup> Różnice istotne statystycznie.

**ki, ale osiągają niepokojąco niską (średnią) efektywność w porównaniu do spółdzielczych instytucji kredytowych za granicą<sup>17)</sup>.** Przy czym, poprawa efektywności nie jest systematyczna i uległa zahamowaniu w latach 2000–2003.

Porównując uzyskane dla bs-ów szacunki efektywności ogólnej (oe\_vrs na wykresie 3) i wartości wskaźnika C/I (wskaźnik kosztów operacyjnych)<sup>18)</sup>, można stwierdzić nietożsame ich przebiegi w badanym okresie. W latach 1997–1998 spadek efektywności ogólnej, dla zmiennych efektów skali (oe\_vrs) odpowiada wzrostowi wartości C/I. Natomiast w latach 1998–2000 wzrostowi efektywności oe\_vrs towarzyszy nieco mniejszy spadek C/I. W latach 2000–2002 efektywność oe\_vrs, podobnie jak C/I, prawie nie ulega zmianie. Na końcu okresu oba wskaźniki rosną, przy czym oe\_vrs wzrasta nieznacznie, zaś C/I nieco silniej<sup>19)</sup>.

**Wyniki szacowania efektywności dla ujęcia interesariusza (model M1) oraz udziałowca (model M2) plasują banki spółdzielcze pomiędzy dwoma analizowanymi wcześniej ujęciami (pośrednika – M3, menedżera – M4),** z punktu widzenia realizacji celów działalności. Przy czym gorzej realizowana jest działalność, której celem jest dostarczanie korzyści udziałowcom oraz klientom nie będącym udziałowcami banku (M2). Analizowana populacja banków spółdzielczych uzyskała niską średnią efektywność, która w przypadku modelu udziałowca waha się w granicach od 48 do 55%, a w ujęciu interesariusza jest nieco wyższa i mieści się w granicach 52–60%. Maksimum wartości średniej efektywności – w obu ujęciach – przypada na rok 1998, natomiast minimum plasuje się w roku 2000, co wskazuje na załamanie krzywej efektywności i współwystępuje z wymuszoną konsolidacją sektora bs. Odnosząc uzyskane wyniki polskich banków spółdzielczych do wyników uzyskanych przez unie kredytowe w USA lub Australii, widać wyraźną różnicę poziomu średniej efektywności. W skrajnym przypadku wynosi ona kilkadziesiąt procent, co może wskazywać silniejszą niż w innych krajach nieefektywność działalności polskiego sektora spółdzielczości bankowej<sup>20)</sup>.

---

<sup>17)</sup> Wyniki szacowania efektywności, przeprowadzone (z wykorzystaniem ujęcia pośrednika) przez A.C. Worthingtona [2000, s. 88] dla 200 australijskich CU wskazują, że w roku 1997 osiągały one efektywność ogólną na poziomie 69,7%. W badaniach K.A. Garden i D.E. Ralston [1999, s. 293], dla innej grupy australijskich CU efektywność ogólna (również dla roku 1997) wynosiła 67%. Natomiast z badań efektywności w ujęciu pośrednika, jakie dla bawarskich banków spółdzielczych wykonał A. Wutz [2000, s. 14], wynika, że w latach 1993–1997 osiągnęły one efektywność ogólną na poziomie 84%.

<sup>18)</sup> Wskaźnik C/I jest stosowany przez GINB do oceny efektywności kosztowej banków.

<sup>19)</sup> Po roku 2003 wartość wskaźnika C/I maleje, co oznacza, że tak mierzona efektywność wzrasta i być może jest konsekwencją wzrostu kompetencji w zarządzaniu procesem pośrednictwa finansowego, w reżimie minimalizacji kosztów, na co wskazuje wzrost efektywności ogólnej w roku 2003.

<sup>20)</sup> Analogiczne do przedstawionego ujęcia interesariusza podejście zastosowali R. Brown i inni [1999, s.14] na potrzeby analizy efektywności australijskich unii kredytowych. W latach od 1992 do 1995 osiągnęły one bardzo wysoką średnią efektywność od 77,1 do 78,8%. Dla amerykańskich CU szacowana efektywność mieści się w granicach od 89,2 do 91,6% zależnie od rodzaju instytucji kredytowej. H.O. Fried i inni [1993, s. 259–260].



**Rezultaty analiz wskazują, że banki spółdzielcze w Polsce (średnio) lepiej działają, gdy cele działalności dotyczą korzyści wszystkich interesariuszy niż cele w sposób szczególny uwzględniające korzyści właścicieli oraz pozostałych interesariuszy nie będących udziałowcami.** Wyjaśnienia tego można poszukiwać w teorii agencji, która podkreśla nietożsamość celów właścicieli delegujących swe uprawnienia na działających w ich imieniu zarządzających – agentów. Na podstawie tych badań nie można jednoznacznie odpowiedzieć, czy cele kierownictwa banków spółdzielczych oddalają się od celów udziałowców. Zważywszy, że kierujący bs potrafią dobrze realizować cele (model menedżerski), nasuwa się pytanie, dlaczego nie działają odpowiednio efektywnie jako pośrednicy lub na rzecz swoich udziałowców czy też interesariuszy; czy wynika to ze złożoności procesu zarządzania, czy może ze specyficznej pozycji bs w środowisku lokalnym, która powoduje, że banki mogą realizować „nadwyżki rynkowe”, wreszcie braku odpowiedniej presji właścicieli na kierownictwo banków spółdzielczych, co pozwala kierować bankiem, ze świadomością braku zagrożenia utratą zaufania do tego, co robią.

Dodatkowa analiza efektywności względem grup rówieśniczych pozwala na sprawdzenie, czy powyższe zjawisko występuje również w bankach spółdzielczych różnej wielkości. Na wykresie 5 przedstawiono krzywe średnich (dla przypadku stałych efektów skali) względem grup rówieśniczych dla dwóch ujęć (M1 oraz M2).

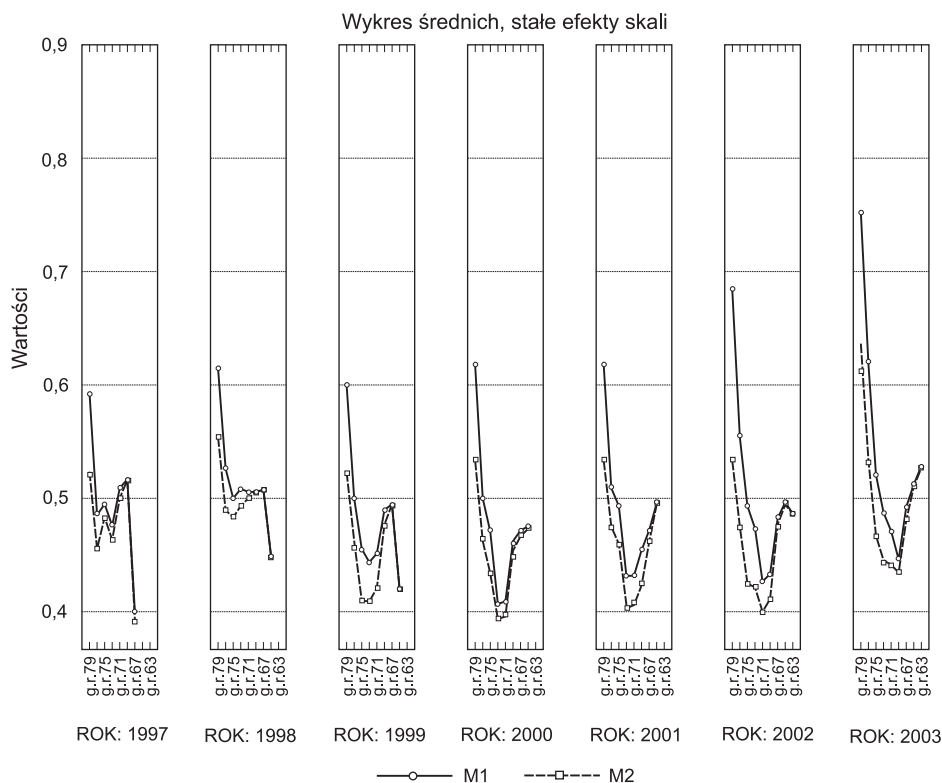
Z analizy przebiegu krzywych efektywności wynika, że największe trudności w realizacji celów dla ujęcia interesariusza oraz udziałowca mają banki średnie. W każdym roku badanego okresu najlepszą kontrolę nad zasobami sprawowały banki najmniejsze (oznaczone na wykresie 5 jako grupa 79 o sumie aktywów poniżej 10 mln), a dopiero po nich banki grupy 65 i 63 (obie o sumie aktywów powyżej 100 mln). Natomiast najmniejszą efektywnością wykazały się banki, w których suma aktywów wynosi 15–30 mln. Może to wskazywać, że te banki są zbyt duże, aby działać odpowiednio efektywnie jak czynią to najmniejsze, lub zbyt małe, aby dorównać największym.

Otrzymane wyniki wskazują, że jedynie dla bardzo małych banków (grupy 79, 77, 75) o sumie aktywów do 20 mln rezultaty są podobne do uzyskanych bez udziału na grupy. Zaobserwowana w okresie badania prawidłowość może być wywołana czynnikami związanymi ze specyfiką i rozmiarem terenu działania, który w małych bankach spółdzielczych jest niezbyt rozległy. Innym ważnym czynnikiem jest siła społeczności lokalnych, które poprzez swoje oddziaływania na kierownictwo banków wymuszają korzystne działania w pierwszej kolejności na rzecz ogółu, a nie na rzecz (często wąskiej) grupy właścicieli.

W rezultacie, jeżeli przyjąć, że interesy udziałowców są traktowane przez banki spółdzielcze na równi z interesami pozostałych klientów, można uznać, że jest to konsekwencją zmian, jakie dokonują się w polskiej spółdzielczości bankowej, które mogą być związane z tzw. problemem agencji.

Weryfikacja przedstawionych potencjalnych wyjaśnień stwierdzonych prawidłowości powinna obejmować także kwestie relacji liczby właścicieli do ogólnej liczby

**Wykres 4. Efektywność średnia ujęcia M1 i M2 dla grup rówieśniczych w latach 1997–2003**



Gdzie: M1 – efektywność techniczna (stałe efekty skali) w ujęciu interesariusza; M2 – efektywność techniczna (stałe efekty skali) w ujęciu udziałowca; g.r.79–63 określone grupy rówieśnicze.

Źródło: opracowanie własne.

klientów banku lub tej relacji i siły nadzoru właścicielskiego w odniesieniu do kształtowania hierarchii celów działalności banku spółdzielczego.

## 6. Wyniki analizy efektywności banków spółdzielczych w świetle wymogów kapitałowych i konsolidacji

Zagadnienie wymogów kapitałowych (progów określających minimalną wielkości kapitałów) jest rozpatrywane tutaj niezależnie od daty obowiązywania danego pro-

gu<sup>21</sup>) i będzie analizowane w świetle spektrum efektywności banków spółdzielczych przez pryzmat zróżnicowania efektywności pomiędzy bankami posiadającymi kapitały w wysokości poniżej lub powyżej progu. Ponadto, z uwagi na bardzo intensywny proces konsolidacji, przeprowadzono analizę zróżnicowania efektywności dla populacji banków podzielonej na dwie grupy: banki łączące i przejmujące inne bs-y oraz pozostałe – określone jako „samodzielne”<sup>22</sup>).

### *Wymogi kapitałowe*

Zbiorowość banków spółdzielczych w Polsce została podzielona na dwie kategorie: spełniających i niespełniających określone wymogi kapitałowe. W analizie wykorzystano trzy granice podziału tworząc trzy niezależne zbiory: 300 tys. EUR (zbiór k3), 500 tys. EUR (zbiór k5) i 1mln EUR (zbiór k1). Każdy zbiór zawierał dwie grupy banków podzielonych wg progu na banki, które posiadają „niskie” lub „wysokie” kapitały („niskie” tzn. poniżej danego progu kapitałowego oraz „wysokie” tzn. takie, których kapitały są równe lub wyższe od wymaganego progu). Przynależność banku do danej grupy ustalano dla każdego roku badania z osobna. Dzieliąc banki w ten sposób uzyskano zbiory jednorodnych grup, które wraz z upływem czasu zmieniały swoją liczebność<sup>23</sup>). Zbadanie różnic pomiędzy średnimi grup „niskich” i „wysokich” danego progu pozwala określić, czy banki posiadające „wystarczające” (wysokie w sensie danego progu) kapitały są lepsze i osiągają średnio wyższą efektywność od tych, których kapitały są zbyt niskie, według wymagań ustawy.

W modelu pośrednika i w wariancie stałych efektów skali, banki spółdzielcze, w których analizowano efektywność ogólną, wykazują nieznaczące (3–4pp), choć istotne statystycznie różnice średnich. W tym przypadku, niezależnie od wartości progu kapitałowego i prawie przez cały okres badania, nieco wyższą efektywność wykazują banki posiadające kapitały przekraczające wymagany próg minimalny. **Wyniki te wskazują, że posiadanie przez banki spółdzielcze kapitałów w „odpowiedniej” wysokości raczej nie różnicuje osiągniętej efektywności, co może oznaczać, że wysokość kapitałów nie wpływa znacząco na zdolność do zarządzania bankiem w reżimie minimalizacji kosztów.**

Odmienne od powyższych rezultaty uzyskano dla efektywności szacowanej w modelu pośrednika dla zmiennych efektów skali. Różnice średnich były zdecydowanie większe (od 6 do 13pp) i dla dwóch progów kapitałowych: 300 tys. i 500 tys. EUR,

---

<sup>21</sup>) Uzyskano tym samym projekcję, która pozwala ocenić efektywność banków w hipotetycznym otoczeniu regulacyjnym, tzn. w przypadku gdyby odpowiednie progi kapitałowe obowiązywały już od początku okresu analizy.

<sup>22</sup>) Samodzielne banki spółdzielcze to takie, które w okresie badania nie uczestniczyły w jakiegokolwiek formie fuzji lub przejęcia innego banku spółdzielczego.

<sup>23</sup>) Zmiana liczebności wynika z tego, że określona grupa („wysokich”/„niskich”) zawsze będzie zawierała tylko te banki, które w danym roku miały kapitały wystarczające, aby zakwalifikować je do danej grupy z uwzględnieniem odpowiedniego progu kapitałowego.

w całym okresie badania, wyższą efektywność osiągnęły banki spółdzielcze posiadające niskie (poniżej wymaganego progu) kapitały. Natomiast dla progu kapitałowego 1 mln EUR nieznaczne różnice (2–4pp) występują jedynie w roku 2001 i 2002, a wyższą efektywność wykazują banki spełniające wymogi kapitałowe. Wyniki analizy efektywności szacowanej dla zmiennych efektów skali są zaskakujące i oznaczają, że **banki spółdzielcze oceniane z uwzględnieniem skali produkcji są efektywniejsze, gdy kapitały są niskie, co w tym przypadku oznacza, że oszczędniej gospodarują swoimi zasobami i lepiej minimalizują odpowiednie koszty działalności.**

Analiza rezultatów otrzymanych dla ujęcia interesariusza oraz udziałowca dowodzi, że banki spółdzielcze zbioru k3 oraz k5 (niezależnie od rodzaju efektów skali) mają wyraźnie wyższą efektywność (istotne statystycznie różnice, maksymalnie do 13pp), gdy ich kapitały są niskie. Jedynie dla miar efektywności wyznaczanych z uwzględnieniem zmiennych efektów skali wystąpił wyjątek i banki posiadające kapitały w wysokości przynajmniej jednego miliona EUR wykazują nieznacznie (maksymalnie do 3pp)<sup>24)</sup> wyższą efektywność. Ponadto analiza wielkości różnic pomiędzy średnimi grup wskazuje, że w zbiorze k3 są one większe niż w zbiorze k5, a te znow są większe od wartości różnic w zbiorze k1. Oznacza to, że wraz ze wzrostem kapitałów dysproporcje osiągniętych wyników maleją. **Należy podkreślić, że posiadanie przez bs-y coraz to wyższych kapitałów wyraźnie pogarsza warunki realizacji celów interesariuszy. Można przypuszczać, że dążenie banków spółdzielczych do osiągnięcia wymaganego progu nie sprzyja efektywności mierzonej stopniem optymalizacji wypełniania misji banków spółdzielczych.**

W ujęciu menedżerskim różnice średnich wartości pomiędzy grupami banków w zbiorach k3, k5 i k1 w całym okresie badania są bardzo małe, a istotne statystycznie tylko w niektórych latach tego okresu. Analizując efektywność, przy założeniu braku wpływu rozmiaru świadczonych usług (stałe efekty skali), najwyższe wartości odpowiednich różnic (od 4 do 9pp) występują w latach 1997 i 1998. Ponadto poziom różnic w dowolnym roku okresu badania wzrasta, gdy „podnosi” się próg kapitałowy, a wyższą efektywność wykazują banki posiadające kapitały wysokie (powyżej danego progu kapitałowego). To mogłoby oznaczać, że banki spółdzielcze lepiej zarządzają marżą wtedy, gdy ich baza kapitałowa jest wyższa, jednakże spadek wartości tych różnic w latach następnych skłania do sformułowania innego wniosku. **Banki spółdzielcze tylko w końcu lat 90. różniły się pod względem zarządczym, a optymalnemu zarządzaniu marżą sprzyjało posiadanie wysokiej bazy kapitałowej.** Po roku 2000 brak wyraźnego zróżnicowania pomiędzy bs-ami (maksymalna różnica efektywności wynosi 2pp), które w większości przypadków są nieistotne statystycznie. Skłania to do kolejnego wniosku: **średnie kwalifikacje za-**

---

<sup>24)</sup> Dla przypadku stałych efektów skali. Odpowiednie wartości różnic dla efektywności szacowanej przy założeniu zmiennych efektów skali jest większa i wynosi od 10pp w 1998 r. do 5pp w 2002 r.

### **rządce kierujących różnej wielkości bankami spółdzielczymi w Polsce nie różnią się.**

Analiza efektywności banków uwzględniająca zagadnienie wielkości produkcji (zmienne efekty skali) wskazuje, podobnie jak dla przypadku stałych efektów skali, na niewielkie zróżnicowanie średnich (od 2 do 6pp)<sup>25)</sup>. Przy czym nieco wyższe średnie mają banki posiadające wyższe od wymaganych odpowiednim progiem kapitały. Znamienne, że w tym przypadku istotne statystycznie różnice występują nie na początku, lecz na końcu okresu badania (w latach od 2001 do 2003). Można przypuszczać, że **uwzględniając rozmiary świadczonych usług, kierownictwa banków spółdzielczych w Polsce – w ostatnich latach badania – zarządzały marżą nieznacznie lepiej, gdy baza kapitałowa banku była wysoka.**

Odnosząc się do wcześniej przedstawionych wniosków dla stałych efektów skali, niewielka przewaga efektywności banków posiadających wyższe kapitały może być właśnie konsekwencją szacowania odpowiednich miar w warunkach niedopasowania granicy efektywności do złożoności procesów produkcji.

Natomiast średnie efektywności szacowane z uwzględnieniem zmiennych efektów skali wskazują na:

- Silną polaryzację wyników wokół progu 1 mln EUR. Banki spółdzielcze w czterech aspektach działalności: pośrednictwa finansowego, menedżera<sup>26)</sup>, interesariusza i udziałowca, posiadające kapitały niskie (poniżej granic progów kapitałowych) dla progów 300 i 500 tys. EUR mają efektywność wyższą oraz nieznacznie niższą, gdy granica kapitałowa ustanowiona jest na poziomie 1 mln EUR.
- Mniejsze zróżnicowanie efektywności. Wyrazistość podziału na lepsze i gorsze, względem poziomu efektywności, banki spółdzielcze maleje wraz ze wzrostem wartości progów kapitałowych.

Efekty działalności banków spółdzielczych spełniających wymogi kapitałowe – według progów 1 mln EUR mogą odzwierciedlać brak bodźców do podnoszenia efektywności. Natomiast banki nie posiadające jeszcze kapitałów w określonej ustawowo wysokości symptomatycznie gospodarują w sposób oszczędniejszy niż pozostałe silne kapitałowo banki spółdzielcze.

### ***Konsolidacja***

Proces konsolidacji banków jest trudny z wielu powodów. Połączone banki to nowe podmioty, które muszą sprostać ryzyku operacyjnemu w nowym nieznanym im dotąd wymiarze. Zmienia się obszar działania, komplikuje się struktura zarzą-

---

<sup>25)</sup> Dla banków grupy k3 w roku 2003 różnica jest wyższa (ok. 9pp, ale z uwagi na małe znaczenie tej grupy (w rzeczywistości w roku 2003 nie ma banków z kapitałem poniżej 300 tys. EUR) we wnioskach fakt ten pominięto.

<sup>26)</sup> W tym ujęciu różnice są bardzo małe dla progów 300 i 500 tys. EUR. Większe różnice ujawniają się tylko dla progów 1 mln EUR.

dziania, wzrasta skala działalności, a częstokroć – w konsekwencji połączenia – również zmienia się technologia informatyczna. Prawie wszystkim zmianom towarzyszą dodatkowe koszty, które nie zawsze znajdują swój odpowiednik w pozycjach bilansu banku. Oczekuje się, że skutki konsolidacji mogą być widoczne zarówno w zmianach poziomu wskaźników i miar efektywności jak i zmianach wywołanych efektami skali.

Efekty konsolidacji bs-ów badano – w poszczególnych aspektach działalności – za pomocą oceny wielkości oraz istotności różnic występujących pomiędzy średnimi dwóch kategorii banków: „samodzielnych” i „przejmujących”. Gdyby konsolidacja miała neutralny wpływ na poziom osiągniętej efektywności, należałoby oczekiwać braku istotnych różnic pomiędzy średnimi banków obu analizowanych kategorii, w przeciwnym razie rezultaty analizy mogą identyfikować wpływ konsolidacji na efektywność.

Analiza efektywności ogólnej – w ujęciu pośrednika – wskazuje na przewagę banków „samodzielnych” nad „przejmującymi”. Efektywność „samodzielnych” banków spółdzielczych, uwzględniając zmienne efekty skali, waha się od 51 do 57% (odpowiednio w roku 1997 i 2003) i jest wyższa o 6–14pp od efektywności banków „przejmujących”. W przypadku stałych efektów skali nieznacznie wyższą efektywność osiąga również banki „samodzielne”, jednakże istotne różnice występują dopiero od roku 1999 (2pp) i istnieją do końca okresu badania (w 2003 r. – 6pp). **Prawdopodobnie banki „przejmujące” absorbując koszty związane z nagłą i strukturalnie głęboką konsolidacją – wymuszoną ustawowo – nie były w stanie nadrobić powstałych strat do końca 2003 r. Biorąc pod uwagę, że wartości średnich różnic wraz z upływem czasu rosną, można przyjąć że zwiększa się dystans pomiędzy samodzielnymi a przejmującymi bankami spółdzielczymi. Gdyby ta tendencja utrzymywała się w następnych latach należałoby rozważyć, czy „przejmujące” bs-y będą w stanie prowadzić działalność odpowiednio efektywnie.**

W modelu interesariusza istotne statystycznie różnice efektywności pomiędzy dwoma kategoriami banków wyniosły od kilku do kilkunastu punktów procentowych (5–16pp). W latach 1997 i 1998 średnia efektywność banków „samodzielnych” była wyższa o 5–6pp. Natomiast zdecydowanie wyższa średnia tych banków występuje już od roku 1999. Różnica 11pp utrzymuje się do końca okresu badania, a w 2003 r. wynosi 16pp. W modelu udziałowca różnice efektywności są mniejsze (od 4pp w 1997 r. do 13pp w 2003 r.), ale również w tym przypadku banki „samodzielne” mają wyższą średnią. Dlatego podobnie jak w ujęciu pośrednika, stwierdza się przewagę banków „samodzielnych” nad pozostałymi. **Oznacza to, że konsolidacja jest procesem wyraźnie oddziaływującym na realizację misji banków spółdzielczych i sprawia, że kierownictwo banków „przejmujących”, chcąc sprostać wyzwaniom procesu łączenia, ogranicza realizację misji wobec interesariuszy oraz udziałowców.**

Analiza efektywności banków w modelu zarządczym również wskazuje na przewagę banków „samodzielnych”. W tym aspekcie różnice średnich są zdecydowanie

mniej i wynoszą maksymalnie 3–4pp. Ich wartość utrzymuje się na tym poziomie przez cały okres badania (dla stałych efektów skali). Odpowiednie różnice miar efektywności, dla zmiennych efektów skali, występują jedynie w okresie od 1997 do 2001 roku. Prawidłowości te mogą wskazywać, że banki „przejmujące” wkraczając w okres bezpośrednio poprzedzający proces intensywnej konsolidacji, aż do czasu jej zakończenia uczyły się zarządzania w nowej, wywołanej łączeniami praktyce. Natomiast począwszy od 2002 roku brak różnic efektywności aspektu zarządczego w bankach spółdzielczych może wskazywać, że w tym względzie „szok pokonsolidacyjny” został pokonany.

Z przeprowadzonych analiz wynika, że różnice poziomu efektywności pomiędzy bankami „samodzielnymi” a „przejmującymi” najmocniej uwidoczniły się w przypadku analizy działalności banków spółdzielczych w ujęciu interesariusza, udziałowca oraz pośrednika, co może oznaczać, że **efektywność banków spółdzielczych w Polsce w latach 1997–2003 odzwierciedlała głównie procesy wywołane czynnikami zewnętrznymi, a w szczególności wprowadzeniem wymogów kapitałowych**. Prowadzi to do wniosku, że „koszty konsolidacyjne” ponieśli głównie interesariusze oraz udziałowcy bs-ów, a kierownictwo banków nie mogło pokonać trudności zarządczych – wywołanych „turbulencjami” otoczenia regulacyjnego i nadal korzysta z pozycji quasi-monopolistycznej, na co wskazuje brak wyraźnego zróżnicowania efektywności w ujęciu menedżera.

## 7. Podsumowanie

Przedmiotem badania były banki spółdzielcze w Polsce w latach 1997–2003. W badaniu skupiono się na analizie efektywności bs wykorzystując do jej szacowania metodę nieparametryczną DEA. Wyznaczono szereg miar pozwalających na ocenę działalności w różnych ujęciach wykorzystując wiele definicji określających nakłady i efekty uwypuklające różne aspekty procesu produkcji usług banku. W badaniu zastosowano trzy – mające swoje źródło w literaturze – ujęcia: pośrednika finansowego, menedżera i interesariusza oraz podejście „udziałowca” – będące propozycją ilościowej analizy wypełniania misji banków spółdzielczych – jako spółdzielni otwartych.

Zbadano wrażliwość wyników na wybór metody oraz wykonano testy zgodności z prostymi miarami takimi jak ROA i C/TA. Dla oceny zróżnicowania efektywności podzielono populację bs-ów według tzw. progów kapitałowych – dla trzech ustawowych wartości oraz z punktu widzenia uczestnictwa banku w łączeniach lub przejęciach innych banków spółdzielczych w latach 1997–2003. Uzyskane wyniki wskazują, że:

- W badanym okresie banki spółdzielcze w Polsce wykazują wzrost efektywności ogólnej, co świadczy pośrednio o poprawie jakości zarządzania bankiem w reżimie

minimalizacji kosztów działalności. Porównując wyniki efektywności ogólnej ze wskaźnikiem kosztów operacyjnych (C/I), który jest miarą stosowaną przez GINB do oceny efektywności kosztowej banków, daje się zauważyć, że w końcu badanego okresu wartości obu miar prowadzą do nietożsamyh wniosków. Uzyskane wyniki wskazują, że pomiędzy 2002 a 2003 rokiem występuje wzrost efektywności ogólnej, natomiast wartość wskaźnika C/I rośnie, co oznacza spadek efektywności kosztowej. Jednakże, biorąc pod uwagę informacje o spadku wartości C/I, po roku 2003 (co wskazuje na poprawę tak wyrażanej efektywności bs-ów), można przypuszczać, że banki spółdzielcze w Polsce coraz lepiej kontrolują koszty, co odpowiada zidentyfikowanej – w naszym badaniu – poprawie zarządzania bankiem.

- Efektywność ogólna banków spółdzielczyh w Polsce jest wyraźnie poniżej średniej w innych krajach, dla których znane są odpowiednie dane i m.in. dlatego banki te powinny dążyć do jej poprawy w przyszłości.
- Działalność bs-ów w ujęciu pośrednika finansowego jest najsłabszym komponentem analizowanego spektrum działalności, natomiast najmocniejszym jest działalność w aspekcie menedżerskim (oceniana przez pryzmat zarządzania marżą). Duże dysproporcje w efektywności tych banków pomiędzy różnymi aspektami działalności mogą świadczyć o braku bądź słabości polityki i/lub strategii, przez co ich działalność nie jest zharmonizowana.
- Cele działalności banków spółdzielczyh w modelach interesariusza i udziałowca nie są rozróżniane przez większość banków. Natomiast działalność bardzo małych banków spółdzielczyh ukierunkowana jest raczej na korzyści wszystkich interesariuszy, niż na korzyści adresowane pośrednio lub bezpośrednio do właścicieli banku oraz pozostałych klientów banku nie będących udziałowcami. Wyniki wskazują, że w polskiej spółdzielczości bankowej w badanym okresie jej udziałowcy pełnili głównie rolę biernych „dostawców” kapitału. Alternatywnym wytłumaczeniem mogą być rozwinięte stosunki agencji.
- Posiadanie przez bs-y kapitałów w ustawowo wymaganej wysokości raczej nie różnicuje osiąganej efektywności, co może oznaczać, że wysokość kapitałów nie wpływa znacząco na zdolność do zarządzania bankiem w reżimie minimalizacji kosztów.
- Posiadanie coraz to wyższych kapitałów (względem trzech progów) wyraźnie pogarsza warunki realizacji celów interesariuszy bs. Może to oznaczać, że dążenie banków spółdzielczyh do osiągnięcia wymaganego progu nie sprzyja efektywności rozumianej jako spełnianie ich misji. Tym samym, gdy kapitały bs-ów są wysokie, zmniejsza się w polityce banku znaczenie ich działań na rzecz interesariuszy.
- W okresie badania zwiększa się dystans efektywności pomiędzy „samodzielnymi” a „przejmującymi” bankami spółdzielczymi – na korzyść tych pierwszych, co w świetle przyszłych procesów konsolidacyjnych jest niepokojące. Dysproporcja efektywności banków jest konsekwencją absorpcji kosztów związanych z konsoli-



dacją, które dla banków „przejmujących” okazały się wysokie i do końca 2003 r. nie były one w stanie nadrobić dystansu do „samodzielnych”.

- Efektywność sektora banków spółdzielczych, oceniana w różnych aspektach działalności, jest niższa dla banków „przejmujących”. Wskazuje to, że przepisy dotyczące minimalnej bazy kapitałowej bs-ów, będące głównym źródłem łączy i przejęć w badanym okresie, wpłynęły negatywnie na efektywność banków w latach 1997–2003. Pozostaje kwestią dalszą badań, jak procesy konsolidacji owocować będą w dalszej perspektywie, choć ta zostanie pewnie znów ograniczona przez kolejne procesy konsolidacyjne wywołane programami 500 tys., a zwłaszcza 1 mln EUR.

### Bibliografia

- Altunbas Y., P. Molyneux, J. Thornton, [1997], *Big-bank mergers in Europe: An analysis of the cost implications*. *Economica* 64 (254), s. 317–329.
- Altunbas Y., E.P.M. Gardener, P. Molyneux, B. Moore, [2001], *Efficiency in European banking*. *European Economic Review* 45 (10), s. 1931–1955.
- Amel D., C. Barnes, F. Panetta, C. Salleo, [2004], *Consolidation and efficiency in the financial sector: A review of the international evidence*, *Journal of Banking & Finance* 28 (2004), s. 2493–2519.
- Avkiran N.K., [1999], *Decomposing the Technical Efficiency of Trading Banks in the Deregulated Period* 12th Australasian Finance and Banking Conference 16–17 December, The University of New South Wales, Sydney.
- Avkiran N.K., [2000], *Rising Productivity of Australian Trading Banks Under Deregulation 1986-1995*, *Journal of Economics and Finance*, Vol. 24, Nr. 2, Summer 2000, s. 122–140.
- Begg D., S. Fischer, R. Dornbusch, [2000], *Ekonomia mikroekonomia*, PWN wyd. 2.
- Berger A.N., D.B. Humphrey, [1994], *Bank Scale Economies, Mergers, Concentration, and Efficiency: The U.S. Experience*, WP 94-25 The Wharton Financial Institutions Center, s. 1–34.
- Berger A.N., D.B. Humphrey, [1997], *Efficiency of Financial Institutions: International Survey and Directions for Future Research* *European Journal of Operational Research* 98 w publikacji *Performance of Financial Institutions P.T. Harker, S.A. Zenios*, s. 32–92.
- Bhattacharyya A., C.A.K. Lovell, P. Sahay, [1997], *The Impact of Liberalization on the Productive Efficiency of Indian Commercial Banks*, *European Journal of Operational Research* 98, s. 332–345.
- Brockett P.L., A. Charnes, W.W. Cooper, Z.M. Huang, D.B. Sun, [1997], *Data Transformations in DEA Cone Ratio Envelopment Approaches for Monitoring Bank Performances*, *European Journal of Operational Research* 98, s. 250–268.

- Brown R., B. Brown, I. O'Connor, [1999], *Efficiency, bond of association and exit patterns in credit unions: Australian evidence*, *Annals of Public and Cooperative Economics* 70:1 1999, s. 5–23.
- Charnes A., W.W. Cooper, Z.M. Huang, D.B. Sun, [1990], *Polyhedral Cone-Ratio DEA Models with an Illustrative Application to Large Commercial Banks*, *Journal of Econometrics* 46, s. 73–91.
- Farrell M.J., [1957], *The Measurement of Productive Efficiency*, *Journal of the Royal Statistical Society, Series A, General*, 120, s. 253–281.
- Fried H.O., C.A.K. Lovell, P.V. Eeckaut, [1993], *Evaluating the performance of US credit unions*, *Journal of Banking & Finance*, 1993, vol. 17, issue 2–3, s. 251–265.
- Garden K.A., D.E. Ralston, [1999], *The x-efficiency and allocative efficiency effects of credit union mergers*, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money* 9, s. 285–301.
- Jemrić I., B. Vujčić, [2002], *Efficiency of Banks in Croatia: A DEA Approach*, *Working Papers Croatian National Bank: W– 7 February 2002*, s. 1–19.
- Lang G., P. Wetzel, [1999], *Mergers Among German Cooperative Banks a Panel-based Stochastic Frontier Analysis*; *Small Business Economics*, vol. 13, s. 273–286.
- Leightner J.E., C.A.K. Lovell, [1998], *The Impact of Financial Liberalization on the Performance of Thai Banks*, *Journal of Economics and Business* 50, s. 115–131.
- Miller S.M., A.G. Noulas, [1996] *The Technical Efficiency of Large Bank Production*, *Journal of Banking and Finance* 20, s. 495–509.
- Milewski R., [1999], *Podstawy ekonomii*, PWN 1999.
- Ralston D., A. Wright, K. Garden, [2001], *Can mergers ensure the survival of credit unions in third millennium?*, *Journal of Banking & Finance* 25, s. 2277–2304.
- Rekowski M., [2001], *Wprowadzenie do mikroekonomii*, Poznań 2001.
- Sealey C.W., J.T. Lindley [1977], *Inputs, Outputs and a Theory of Production and Cost at Depository Financial Institutions*, *Journal of Finance*, 32 (4), s. 1231–1266,
- Schure P., R. Wagenvoort, [1999], *Economies of Scale and Efficiency in European Banking: New Evidence*, *Economic and Financial Report 1999/01*, European Investment Bank, (publikowany na stronie internetowej: [www.eib.org/efs/pubs.htm](http://www.eib.org/efs/pubs.htm), <http://www.eib.org/Attachments/efs/efr99n01.pdf>), s. 1–53.
- Tulkens H., P.V. Eeckaut, [1995], *Non-parametric efficiency, progress and regress measures for panel data: Methodological aspects*, *European Journal of Operational Research* 80(1995), s. 474–499.
- Yue P., [1992], *Data Envelopment Analysis and Commercial Bank Performance: A Primer with Applications to Missouri Banks*, *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 74, s. 31–45.
- Wheelock D.C., P.W. Wilson, [1995], *Evaluating the efficiency of commercial banks: Does our view of what banks do matter?*, *Review (Federal Reserve Bank of Saint Louis)*, Jul/Aug95, Vol. 77 Issue 4, s. 39–52.

- Worthington A.C., [2000], *Cost efficiency in Australian non-bank financial institutions: A non-parametric approach*, Accounting and Finance 40 (2000), s. 75–97.
- Wutz A., [2000], *Einfluß der Modellierung auf die Effizienz der Bank – Produktions- und Intermediationsansatz im Vergleich*, Beitrag Nr. 198, Volkswirtschaftliche Diskussionsreihe, Institut für Volkswirtschaftslehre der Universität Augsburg, s. 1–23.

### Inne źródła

- Narodowy Bank Polski, Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego, *Sytuacja finansowa banków w 1 kwartale 2005 r. Synteza; Sytuacja finansowa banków w 2004 Synteza; Sytuacja finansowa banków w 2003 Synteza*.
- Narodowy Bank Polski, Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego, *INSTRUKCJA DO RAPORTU WSKAŹNIKÓW EKONOMICZNO-FINANSOWYCH BANKU NA TLE GRUPY RÓWIEŚNICZEJ*, maj 2004 (publikowany na: [www.nbp.pl/Publikacje/nadzor\\_bankowy/Instrukcje\\_RWEF/000\\_Wstep\\_2004.pdf](http://www.nbp.pl/Publikacje/nadzor_bankowy/Instrukcje_RWEF/000_Wstep_2004.pdf)).
- Uchwała Nr 9/98 Komisji Nadzoru Bankowego, z dnia 5 sierpnia 1998 r.
- Ustawa z 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających – Dz.U. Nr 119, poz. 1252.



# *Konsultacje dla banków*

*Małgorzata Burzyńska*

## **PRAKTYCZNE ASPEKTY IMPLEMENTACJI DYREKTYWY O NADZORZE UZUPEŁNIAJĄCYM NAD KONGLOMERATAMI FINANSOWYMI<sup>\*)</sup>**

### **1. Konglomeraty finansowe – podmiot regulacji**

Na rynkach usług finansowych od kilkunastu lat obserwuje się zjawisko dążenia podmiotów świadczących usługi finansowe do rozszerzenia działalności na obszary tradycyjnie traktowane jako oddzielne i podlegające odrębnym regulacjom ostrożnościowym<sup>1)</sup>. Jednym z przejawów tej tendencji jest tworzenie się grup określanych jako konglomeraty finansowe. Działalność powiązanych kapitałowo lub organizacyjnie podmiotów świadczących usługi finansowe w różnych sektorach może powodować występowanie ryzyka, którego dotychczasowe regulacje sektorowe nie zabezpieczają w sposób wystarczający dla zapewnienia bezpieczeństwa klientów tych podmiotów, czyli deponentów, właścicieli polis i inwestorów. W celu zapewnienia odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa działalności podmiotów regulowanych wchodzących w skład konglomeratów finansowych Parlament Europejski i Rada uchwałyły w dniu 16 grudnia 2002 r. dyrektywę w sprawie nadzoru uzupełniającego nad instytucjami kredytowymi, przedsiębiorstwami ubezpieczeniowymi i firmami inwesty-

---

<sup>\*)</sup> Autorka pracuje w Narodowym Banku Polskim. Artykuł przedstawia Jej poglądy i nie wyraża oficjalnego stanowiska NBP.

<sup>1)</sup> Van der Zwet A., *The Blurring of Distinction Between Financial Sectors, Fact or Fiction?*, De Nederlandsche Bank, Occasional Studies, vol. I, nr 2, 2003.

cyjnymi w konglomeracie finansowym oraz w sprawie zmian dyrektyw Rady 73/239/EEC, 79/267/EEC, 92/49/EEC, 92/96/EEC, 93/6/EEC i 93/22/EEC oraz dyrektyw 98/78/EC i 2000/12/EC Parlamentu Europejskiego i Rady (dalej jako Dyrektywa). Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie charakterystyki poszczególnych typów konglomeratów finansowych i wskazanie odpowiadających im metod sprawowania nad nimi nadzoru uzupełniającego.

Korzystając z przewidywanych w niektórych państwach możliwości, jak też szukając nowych obszarów rynku, banki<sup>2)</sup>, w zakresie dopuszczalnym prawem, wkraczają w obszar działalności ubezpieczeniowej, świadczą też usługi inwestycyjne<sup>3)</sup> poprzez sprzedaż określonych produktów, tworzenie podmiotów zależnych działających na rynku innych usług finansowych, nabywanie przedsiębiorstw działających w innych sektorach rynku lub poprzez łączenie istniejących podmiotów. Jakkolwiek definicja konglomeratu finansowego jest szalenie złożona, najistotniejszą cechą takiej struktury jest właśnie powiązanie kapitałowe lub organizacyjne banku i instytucji ubezpieczeniowej.

### 1.1. Definicja

Zgodnie z zawartą w art. 2 pkt 14 Dyrektywy definicją, konglomeratem finansowym jest grupa, na czele której stoi podmiot regulowany, będący:

- a) podmiotem dominującym wobec innego podmiotu z sektora finansowego, lub
- b) podmiotem powiązaniem z podmiotem z sektora finansowego przez partycypację lub relację w rozumieniu art. 12 pkt 1 dyrektywy 83/349/EEC w sprawie skonsolidowanych sprawozdań finansowych.

Jeśli na czele rozważanej grupy nie stoi podmiot regulowany, to grupa prowadzić musi działalność głównie w sektorze finansowym w znaczeniu określonym w art. 3 ust. 1 Dyrektywy, to znaczy relacja sumy bilansowej regulowanych i nieregulowanych podmiotów sektora finansowego w grupie do sumy bilansowej grupy jako całości przekraczać musi 40%.

Ponadto, bez względu na to, czy na czele konglomeratu znajduje się podmiot regulowany czy też nie, zawsze co najmniej jeden z podmiotów grupy musi prowadzić działalność w sektorze ubezpieczeniowym i co najmniej jeden w sektorze bankowym lub sektorze inwestycyjnym, a skonsolidowana lub zagregowana działalność podmiotów ubezpieczeniowych grupy oraz skonsolidowana lub zagregowana działalność podmiotów bankowych/inwestycyjnych są znaczące w rozumieniu art. 3 ust. 2 lub 3 Dyrektywy.

---

<sup>2)</sup> W niniejszym artykule określeń „bank” i „instytucja kredytowa” używa się zamiennie.

<sup>3)</sup> *Global Survey 1998 – Regulatory and Market Developments*, Institute of International Bankers, September 1998.

Za konglomerat finansowy uznaje się także każdą, spełniającą powyższe kryteria podgrupę wchodzącą w skład większej grupy, również spełniającej cechy definicji konglomeratu finansowego<sup>4)</sup>.

### 1.2. Typy konglomeratów

Jakkolwiek Dyrektywa nie wprowadza rozróżnienia konglomeratów finansowych, jak też, konsekwentnie, nie przypisuje im konkretnych metod sprawowania nadzoru uzupełniającego, to jednak zarówno rozbudowana definicja jak też zawarty w artykule 10 Dyrektywy sposób wyznaczania koordynatora w zależności od struktury konglomeratu pozwala domyślać się wyodrębnienia pośród funkcjonujących na rynkach finansowych tego typu grup kilku podstawowych typów.

**1.2.1. Klasyczny model europejski.** Na czele grupy stoi podmiot dominujący, a w grupie działają podmioty od niego zależne, przy czym podmiotem dominującym może być zarówno podmiot regulowany jak i nieregulowany, a każdy z podmiotów prowadzi własną działalność licencjonowaną albo nie licencjonowaną. Tradycyjny w prawodawstwie unijnym obowiązek oddzielenia organizacyjnego przedsiębiorstw prowadzących działalność ubezpieczeniową od innych, związaną z ryzykiem obszarów działalności finansowej znalazł swoje odzwierciedlenie w zakazie łączenia działalności ubezpieczeniowej z działalnością bankową lub inwestycyjną<sup>5)</sup>. U podstaw takiego rozróżnienia leży konieczność zapewnienia szczególnej ochrony interesów posiadaczy polis. Konglomerat finansowy będący taką właśnie, zindywidualizowaną strukturą jest relatywnie słabo zintegrowany.

**1.2.2. Model zintegrowany.** Mamy z nim do czynienia, kiedy jeden podmiot świadczy różne usługi finansowe, korzystając z nielicznych, niewielkich rozmiarów podmiotów zależnych lub podmiotów blisko z nim powiązanych. Takie konglomeraty zidentyfikowano na terytorium Szwajcarii, Włoch i Belgii. Znacząca integracja działalności nie musi determinować integracji w zakresie podmiotowości prawnej. Działalność prowadzą formalnie nadal dwa lub więcej, odrębnie licencjonowane (niezwykle w innych państwach) podmioty. Jednak powiązanie działalności prowadzi do faktycznie wspólnego zarządzania przedsiębiorstwem i w rezultacie wspólnego ryzyka. Emanacją takiej filozofii działania jest instytucja działalności określanej jako

---

<sup>4)</sup> Burzyńska M., *Identyfikacja konglomeratu finansowego – pierwszy krok do nadzoru uzupełniającego nad konglomeratami finansowymi*, Bezpieczny Bank, nr 2 z 2005 r.

<sup>5)</sup> Artykuł 18 lit l Dyrektywy z dnia 5 listopada 2002 r. 2002/83/EC o ubezpieczeniach na życie zakazuje wydawania polis na życie i majątkowych przez to samo towarzystwo. Por. także dyrektywa z dnia 24 lipca 1973 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do podejmowania i prowadzenia działalności w dziedzinie ubezpieczeń bezpośrednich innych niż ubezpieczenia na życie.

„bankassurance”, lub „allfinanz”, polegającej na połączeniu usług oraz sprzedaży wspólnych produktów przez bank i towarzystwo ubezpieczeniowe. Korzyści ekonomiczne są oczywiste: towarzystwo ubezpieczeniowe może liczyć na obniżenie kosztów akwizycji swoich produktów, korzysta także ze zorganizowanej sieci bankowych placówek sprzedaży bez konieczności samodzielnego ponoszenia wydatków. Bankassurance znalazło swoich zwolenników i odbiorców na całym świecie. W wielu krajach banki mają prawo nie tylko sprzedawać polisy poszczególnych zakładów ubezpieczeniowych, ale i oferować usługi ubezpieczeniowe we własnym zakresie. W 1994 r. w krajach europejskich banki obejmowały zasięgiem swojej działalności nawet kilkadziesiąt procent rynku usług typu ubezpieczeniowego. W zakresie polis majątkowych banki posiadały w Holandii 15% rynku, w Belgii 3%. Na rynku ubezpieczeń życiowych natomiast banki posiadają ok. 55% we Francji, 32% w Hiszpanii, 20% we Włoszech<sup>6)</sup>.

**1.2.3. Model horyzontalny.** Taki konglomerat, wyraźnie wskazany w art. 10 ust. 2 pkt IV Dyrektywy, jest grupą podmiotów spełniającą cechy definicji, między którymi nie występują jednak powiązania kapitałowe, nie posiadających także wspólnego podmiotu dominującego. Wyodrębnienie takiego konglomeratu jest zatem szczególnie trudne, polega bowiem na zidentyfikowaniu powiązań wynikających z umów o wspólnym zarządzaniu prowadzoną działalnością, jak też powiązań personalnych na szczeblu poszczególnych zarządów.

**1.2.4. Spółka holdingowa.** W tym modelu spółka stojąca na czele konglomeratu nie zawsze prowadzi działalność gospodarczą, czy to licencjonowaną, czy też nie, skupia natomiast działalność koordynującą konglomeratu, jak zarządzanie ryzykiem, działalność informatyczna, audyt. Dominująca spółka holdingowa może posiadać łatwość kierowania konglomeratem ze względu na gromadzenie informacji o prowadzonej przez podmioty w konglomeracie działalności. Taka struktura sprzyja też raczej nadzorczej ocenie indywidualnych podmiotów ze względu na brak powiązań między podmiotami zależnymi tej samej spółki holdingowej; tym samym całość analizy nadzorczej może skupić się na ocenie wpływu spółki dominującej na podmioty zależne.

Model, w którym stojąca na czele konglomeratu finansowego spółka holdingowa sama nie prowadzi działalności licencjonowanej, występuje w głównie w Stanach Zjednoczonych Ameryki i w Japonii, gdzie, mimo niedawnej liberalizacji przepisów w tym zakresie, nadal bank nie może bezpośrednio inwestować w przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe. Stąd popularny jest taki właśnie, nieco pośredni model łączenia w jednej, większej strukturze organizacyjnej działalności ubezpieczeniowej i bankowej. Dwa tego typu holdingi działają także w Holandii.

---

<sup>6)</sup> Dane na podstawie *Bankassurance*, *Moje finanse*, interia.pl.



Mimo to w Europie jest to model rzadszy; konglomeraty, na czele których znajdują się spółki holdingowe posiadające zezwolenia na prowadzenie działalności bankowej albo ubezpieczeniowej, działają we Włoszech, Szwecji, Belgii i Wielkiej Brytanii. W Holandii działają także konglomeraty, na czele których stoi holding posiadający zezwolenie na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej.

Każdy z opisanych modeli może funkcjonować zarówno w jednym państwie, jak i w skali globalnej, podobnie poszczególne podmioty tworzące konglomerat mogą prowadzić działalność poprzez oddziały lub działalność transgraniczną. Dla uproszczenia pomijam te dwa aspekty, jako wspólne dla każdego z powyższych typów. Problematyka prowadzenia przez konglomerat działalności w państwach poza obszarem Unii Europejskiej także nie jest przedmiotem niniejszego artykułu. W obszarze regulacji Dyrektywy pozostają podmioty licencjonowane w jednym z Państw Członkowskich, a działalność podmiotów z państw trzecich ma znaczenie jedynie o tyle o ile wywiera ona wpływ na podmioty regulowane w UE. Warto zaznaczyć, że zgodnie z artykułem 18 ust. 3 Dyrektywy, jeżeli wymagałyby tego cele Dyrektywy, na przykład podmioty regulowane wchodzące w skład większej struktury mogące same stanowić konglomerat finansowy wchodzą w skład grupy zarządzanej poza Wspólnotą, kompetentne nadzory unijne mogą wymagać utworzenia mieszanej finansowej spółki holdingowej mającej centralę na terytorium Wspólnoty. W ten sposób nadzory, w szczególności koordynator tak wyodrębnionego konglomeratu, uzyskują większą kontrolę nad działalnością tych podmiotów i jednocześnie uniezależniają je w pewnym stopniu od podmiotów dominujących spoza Wspólnoty, bowiem podmioty regulowane tworzące ten konglomerat podlegać będą przepisom Dyrektywy. Taka ingerencja jest, jak można się domyślać, pewną ostatecznością, po którą nadzory sięgać będą jedynie wtedy, gdy licencjonowane w UE podmioty kierowane byłyby z Państw Trzecich w sposób budzący wątpliwości co do ostrożnego i stabilnego działania.

Przepisy Dyrektywy nie zawsze ułatwiają systematyczne ujęcie rozmaitych, możliwych do zidentyfikowania typów konglomeratów finansowych. Zgodnie z artykułem 2 pkt 14 in fine każdą podgrupę konglomeratu finansowego, która spełnia kryteria konglomeratu, uznaje się także za konglomerat finansowy. Wydawałoby się zatem, że prawodawca unijny dąży raczej do zindywidualizowania podejścia do regulowanych struktur na poziomie najmniejszej grupy spełniającej definicję konglomeratu.

Jednak z kolei artykuł 5 pkt 2 in fine stanowi, iż jeśli konglomerat finansowy jest podgrupą innego konglomeratu finansowego, Państwa Członkowskie mogą stosować przepisy odnoszące się do wszystkich istotnych sfer regulacji oraz środków sprawowanego nadzoru wyłącznie do regulowanych podmiotów w tej ostatniej grupie, a jakiegokolwiek odwołania w Dyrektywie do pojęć grupa i konglomerat finansowy będą rozumiane w odniesieniu do tej ostatniej grupy. Mamy tu zatem biegunowo różne podejście, nakazujące stosowanie ujednoliconego podejścia do adekwatności kapitałowej, koncentracji ryzyka, transakcji wewnątrz-grupowych na poziomie konglome-

ratu finansowego rozumianego jako najobszerniejsza struktura, wykazująca na tyle istotne powiązania, aby możliwe było egzekwowanie od niej spójnej polityki w tym zakresie.

Nie przesądzając o słuszności żadnego z tych poglądów zauważyć należy, że przykładowo w odpowiednim akcie prawodawstwa krajowego w Austrii w art. 5.5.(3) stanowi się, że jeśli konglomerat finansowy jest podgrupą innego konglomeratu finansowego na czele którego znajduje się podmiot regulowany z siedzibą na terytorium jednego z Państw Członkowskich, ustawa ta nie stosuje się. Jeśli konglomerat jest podgrupą innego konglomeratu, regulacja stosuje się tylko do tego ostatniego. Ustawodawca austriacki celowo zatem i, jak się wydaje, słusznie zrezygnował z implementacji artykułu 2 pkt 14 Dyrektywy.

### ***1.3. Systematyka prawno-organizacyjna***

Inny sposób podziału istniejących konglomeratów finansowych zaproponował w 2001 r. Wspólne Forum, ustanowione w 1996 r. pod auspicjami Bazylejskiego Komitetu Nadzorców Bankowych, Międzynarodowej Organizacji do spraw Papierów Wartościowych i Międzynarodowego Stowarzyszenia Nadzorców Ubezpieczeniowych, początkowo (do 1999 r.) określane jako Wspólne Forum do spraw Konglomeratów Finansowych. Badanie przeprowadzone przez zespół powołany przez Wspólne Forum skupiło się na podziale konglomeratu ze względu na organizację jego działalności licencjonowanej zgodnie ze strukturą prawno-organizacyjną lub strukturą obszarów działalności oraz umiejscowieniem funkcji zarządzania konglomeratem i funkcji korporacyjno-kontrolnych w wymiarze scentralizowanym lub lokalnym.

Przez strukturę organizacyjno-prawną konglomeratu finansowego rozumie się formę prawną zarówno licencjonowanych jak i nielicencjonowanych podmiotów działających w konglomeracie.

Struktura obszarów działalności odnosi się do podstawowej działalności gospodarczej zarówno licencjonowanej i nielicencjonowanej podmiotów w grupie. Obszarami działalności mogą być przykładowo bankowość detaliczna czy ubezpieczenia na życie.

Funkcje zarządzania to bezpośrednie kierowanie konglomeratem, czyli zindywidualizowane i ujednolicone podejście na szczeblu konglomeratu do działalności prowadzonej przez składające się na niego podmioty. Trzy podstawowe sposoby zarządzania konglomeratem mogą koncentrować się na profilu jego dominującej działalności gospodarczej, wielkości i pozycji podmiotów w strukturze grupy albo terytorialnych obszarach działania.

Funkcje korporacyjno-kontrolne to zarządzanie ryzykiem, kontrola wewnętrzna, audyt w grupie, zarządzanie zasobami ludzkimi, technologie informatyczne, jak też inne czynności mające na celu zapewnienie ostrożnego i stabilnego działania podmiotów w konglomeracie.

Badanie przeprowadzone na czternastu konglomeratach pozwoliło na wyodrębnienie trzech podstawowych kategorii takich grup.

**1.3.1.** Konglomeraty, w których działalność regulowana zorganizowana jest w sposób podporządkowany jednolitej strategii ekonomicznej konglomeratu. Konglomerat taki działa w znacznym stopniu jak jeden podmiot, posiada swego rodzaju „dział obsługi klienta” (front office) zorganizowany z podziałem na produkty i usługi, przy czym podział na poszczególne podmioty regulowane i nieregulowane, regiony geograficzne działania, a czasem nawet rodzaje licencjonowanej działalności nie jest tu szczególnie istotny. Funkcje zarządzania oraz korporacyjno-kontrolne rozwiązywane i organizowane są centralnie. Funkcje zarządcze są, o ile to możliwe, wydzielone do odrębnej jednostki. Taką strukturę obserwuje się głównie w konglomeratach o zdecydowanie dominującym sektorze bankowym lub inwestycyjnym.

Z nadzorem sprawowanym nad tego typu silnie scentralizowanymi grupami wiąże się szereg zagadnień. Polityka zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej mogą być zlokalizowane pod jurysdykcją innego nadzoru, niż większość podmiotów, najczęściej, choć nie zawsze, w podmiocie dominującym. Zidentyfikowanie transakcji przenoszących ryzyko wewnątrz grupy jest ważnym bodźcem do rozwijania ścisłej współpracy między nadzorami i leży w interesie wszystkich nadzorów. Informacje przekazywane między nadzorami powinny obejmować co najmniej:

- ❖ strategię działalności konglomeratu, w szczególności działalności regulowanej,
- ❖ strukturę zarządu i zakres, w jakim ryzyko i zarządzanie mogą być monitorowane przez poszczególne nadzory,
- ❖ strukturę korporacyjną grupy,
- ❖ podstawowe rodzaje ryzyka, również związanego z działalnością podmiotów nieregulowanych w zakresie, w jakim ryzyko to może zostać przeniesione na podmioty regulowane,
- ❖ organizację funkcji kontrolnych, dopuszczalność centralizacji tych funkcji i ich skuteczne wykonywanie,
- ❖ ocenę współpracy lokalnych i centralnych jednostek kontrolnych.

**1.3.2.** Konglomeraty, w których działalność prowadzona jest niezależnie przez poszczególne podmioty, a jedynie funkcje zarządcze i kontrolne skupione są w jednym podmiocie. Taką organizację zaobserwowano w konglomeratach o przeważającej działalności sektora ubezpieczeniowego. Podstawowym problemem nadzorów jest w takiej sytuacji ocena adekwatności kontroli i jakości zarządzania grupą. Istotne jest także zrozumienie, jak strategia realizowana przez poszczególne podmioty lub sektory przekłada się na realizację strategii grupy. Wymiana informacji między nadzorami skupiać się powinna przede wszystkim na:

- ❖ identyfikacji struktury grupy,
- ❖ podstawowych rodzajach ryzyka podmiotów regulowanych i nieregulowanych,

- ❖ zakresie, w jakim całkowite ryzyko może być ocenione poprzez nadzór sprawowany przez poszczególne instytucje nadzorcze,
- ❖ skuteczności sprawowania funkcji kontrolnych w grupie, w szczególności jeśli funkcje takie sprawowane są w podmiotach zlokalizowanych w różnych państwach i sektorach.

**1.3.3.** Zidentyfikowano również konglomeraty o działalności w przeważającej części ubezpieczeniowej, których zarówno działalność gospodarcza jak i funkcje zarządcze i kontrolne zorganizowane są lokalnie, w poszczególnych podmiotach regulowanych i nieregulowanych prowadzących działalność i kształtujących swoją strategię względnie samodzielnie. Dla instytucji nadzorczych podstawowym problemem będzie tutaj ocena rzeczywistego wpływu, jaki podmiot dominujący wywiera na podmioty działające w konglomeracie, jak też kształtowanie się ryzyka ogólnego i wzajemne oddziaływanie podmiotów, jak też skuteczność planowania i realizowania strategii konglomeratu.

Informacje przekazywane między nadzorami dotyczyć powinny głównie, oprócz problemów wspólnych dla wszystkich typów konglomeratów, także oceny tendencji do centralizacji działalności lub zarządzania konglomeratem<sup>7)</sup>.

## 2. Cele Dyrektywy – przedmiot regulacji

**2.1.** Pierwszą z trzech podstawowych, wskazanych w Dyrektywie obszarów nadzoru uzupełniającego, jest adekwatność kapitałowa podmiotów regulowanych mierzona w skali konglomeratu finansowego<sup>8)</sup>.

Zgodnie z art. 6 ust. 2 Dyrektywy, regulowane podmioty w konglomeracie finansowym mają obowiązek utrzymywać fundusze własne w skali konglomeratu finansowego na poziomie nie niższym niż wymogi z tytułu adekwatności kapitałowej obliczone w skali konglomeratu, zgodnie z zasadami opisanymi w Załączniku nr I do Dyrektywy. Dyrektywa przewiduje trzy metody wyznaczania adekwatności kapitałowej podmiotów regulowanych w skali konglomeratu finansowego.

**2.1.1.** Pierwszą z nich Dyrektywa określa jako metodę konsolidacji księgowej. Polega ona na porównaniu skonsolidowanych funduszy własnych konglomeratu finansowego z sumą wymogów z tytułu wypłacalności dla każdego z sektorów grupy (w przypadku podmiotów regulowanych są to wymogi kapitałowe, a w przypadku

---

<sup>7)</sup> Basle Committee for Banking Supervision, Compendium of Documents produced by Joint Forum for Banking Supervision, Bank for International Settlement, czerwiec 2001 r.

<sup>8)</sup> Burzyńska M., *Adekwatność kapitałowa konglomeratu finansowego – wzmocnienie bezpieczeństwa czy dodatkowe obciążenia*, Bezpieczny Bank nr 3 z 2005 r.

podmiotów nieregulowanych, teoretyczne wymogi kapitałowe, czyli wymogi, jakie obowiązywałyby te podmioty, gdyby były one podmiotami regulowanymi).

Fundusze własne oraz wymogi z tytułu wypłacalności podmiotów w grupie Dyrektywa nakazuje obliczać poprzez zastosowanie odpowiednich regulacji sektorowych dotyczących formy i zakresu konsolidacji<sup>9)</sup>. Uzupełniające wymogi z tytułu wypłacalności stanowiąc mają różnicę między funduszami własnymi konglomeratu finansowego obliczonymi na podstawie skonsolidowanego sprawozdania grupy oraz sumą wymogów z tytułu wypłacalności poszczególnych sektorów finansowych grupy<sup>10)</sup>.

Rachunek adekwatności kapitałowej przeprowadza się w oparciu o bilans skonsolidowany grupy. Praktyczne zastosowanie tej metody może zatem mieć miejsce w przypadku opisanych w punkcie 1.2.1 grup klasycznych lub też opisanych w punkcie 1.2.4 holdingów<sup>11)</sup>. W systematyce zaproponowanej przez Wspólne Forum będą to zapewne scentralizowane konglomeraty opisane w punkcie 1.3.1.

**2.1.2.** Druga z metod opisanych w Załączniku nr 1 do Dyrektywy nazywana jest metodą pomniejszania i agregacji. W tej metodzie uzupełniające wymogi z tytułu wypłacalności oblicza się korzystając z indywidualnych sprawozdań podmiotów należących do sektora finansowego. Adekwatność kapitałową konglomeratu oblicza się jako różnicę między sumą funduszy własnych poszczególnych regulowanych i nieregulowanych podmiotów w konglomeracie finansowym<sup>12)</sup> (przy czym dopuszczone elementy kwalifikuje się zgodnie z odpowiednimi zasadami sektorowymi) oraz sumą wymogów z tytułu wypłacalności poszczególnych regulowanych i nieregulowanych podmiotów w grupie oraz wartości księgowej udziałów partycypacyjnych w innych podmiotach grupy.

Suma funduszy własnych zastępuje tu skonsolidowane fundusze własne konglomeratu finansowego, a zamiast konsolidacji, która sama w sobie eliminuje zjawisko podwójnego ujmowania kapitałów, stosuje się pomniejszenie funduszy własnych o udziały partycypacyjne w innych podmiotach.

W tej i w następnej metodzie, zgodnie z art. 6 Dyrektywy, obliczenia powinny uwzględniać proporcjonalny udział utrzymywany przez podmiot dominujący lub podmiot posiadający pakiet partycypacyjny w innym podmiocie grupy. „Proporcjonalny

---

<sup>9)</sup> Na poziomie prawodawstwa unijnego: Artykuł 54 Dyrektywy 2000/12/EC i Załącznik I.1.B. Dyrektywy 98/78/EC.

<sup>10)</sup> Regulacje sektorowe, o których mowa, to w szczególności: dyrektywa 2000/12/EC, Część V, Rozdział 3, w odniesieniu do instytucji kredytowych, dyrektywa 2002/13/EC w odniesieniu do przedsiębiorstw ubezpieczeniowych.

<sup>11)</sup> *Op.cit.*, przypis 7.

<sup>12)</sup> Dla banków – fundusze własne, dla przedsiębiorstw ubezpieczeniowych – margines wypłacalności, dla firm inwestycyjnych – fundusze nadzorowane, dla podmiotów nieregulowanych – aktywa netto.

udział” oznacza część subskrybowanego kapitału w bezpośrednim lub pośrednim posiadaniu tego podmiotu.

Biorąc pod uwagę, że w przypadku tej metody uwzględnia się co do zasady wszystkie podmioty w konglomeracie<sup>13)</sup>, będzie ona właściwa w przypadku opisanej w pkt 1.2.3 grupy horyzontalnej. Bez względu jednak na stosowaną metodę, zgodnie z zasadą techniczną przeprowadzania rachunku adekwatności kapitałowej w konglomeracie finansowym, jeśli w podmiocie zależnym występuje deficyt wypłacalności lub w przypadku nieregulowanego podmiotu sektora finansowego – teoretyczny deficyt wypłacalności – w rachunku należy uwzględniać ogólny deficyt wypłacalności podmiotu zależnego. Jedynie jeśli w opinii koordynatora odpowiedzialność podmiotu dominującego posiadającego udziały kapitałowe w podmiocie zależnym, w którym wystąpił deficyt, jest ograniczona ściśle i wyłącznie do tych udziałów kapitałowych, koordynator może wydać zgodę na ujmowanie deficytu wypłacalności podmiotu zależnego proporcjonalnie do wysokości tych udziałów.

**2.1.3.** Metoda trzecia, czyli metoda pomniejszania wartości księgowej lub wymogu, również korzysta z indywidualnych sprawozdań finansowych podmiotów w konglomeracie. Uzupełniające wymogi z tytułu wypłacalności oblicza się jako różnicę między funduszami własnymi podmiotu dominującego a sumą jego własnych wymogów z tytułu wypłacalności i wyższej z kwot:

- ❖ wartości księgowej utrzymywanych przez niego pakietów partycypacyjnych w innych podmiotach w konglomeracie, albo
- ❖ wymogów z tytułu wypłacalności tych podmiotów, uwzględnionych na zasadzie proporcjonalności.

Biorąc pod uwagę, że punktem wyjścia jest tu podmiot dominujący, widać że metoda ta stanowi odpowiedź na praktyczny problem wynikający z identyfikacji konglomeratów w postaci grupy zintegrowanej, opisanej w punkcie 1.2.2. Odpowiednio w systematyce przyjętej przez Wspólne Forum będą to konglomeraty odpowiadające opisowi z punktu 1.3.3.

W tej metodzie również deficyt podmiotu zależnego uwzględnia się co do zasady w całości, jeśli natomiast między podmiotami w konglomeracie finansowym nie występują powiązania kapitałowe, to koordynator po zasięgnięciu opinii innych nadzorów określa, jaki udział proporcjonalny deficytu występującego w podmiocie zależnym należy uwzględnić, biorąc pod uwagę zobowiązania wynikające z rozmaitych, istniejących powiązań.

**2.1.4.** Typizacja grup wypełniających znamiona definicji konglomeratu finansowego posługuje się z konieczności pewnymi uproszczeniami. Specyfiką niemiecką są na przykład banki powiązane kapitałowo z podmiotami nieregulowanymi, za długi

---

<sup>13)</sup> Wyjątek: artykuł 6 ust. 5 Dyrektywy.

przejmowanymi<sup>14)</sup>. Innym przykładem jest opisana w punkcie 1.2.4, rzadko występująca na rynku europejskim, spółka holdingowa. Odpowiedzią na struktury, w przypadku których zastosowanie którejkolwiek z opisanych wyżej metod nie pozwoliłoby na osiągnięcie celu Dyrektywy, jest metoda czwarta, czyli możliwość wyznaczenia adekwatności kapitałowej konglomeratu finansowego przez połączenie dwóch lub wszystkich metod.

Regulacje sektorowe różnie definiują składniki kapitału i nie wydaje się prawdopodobne, aby w najbliższej przyszłości miała w tej sprawie nastąpić harmonizacja, o której mowa w Dyrektywie. Z tego względu, w przypadku deficytu funduszy własnych stwierdzonego na poziomie konglomeratu finansowego, jedynie takie elementy funduszy własnych podmiotów regulowanych, które są uznawane na podstawie wszystkich regulacji sektorowych, mogą być zaliczone na pokrycie tego deficytu.

### **2.2. Podmioty nieregulowane w rachunku adekwatności kapitałowej**

**2.2.1.** Różnice w strukturze organizacyjnej konglomeratów i wynikające stąd ograniczenia formalnoprawne wydają się mieć duże znaczenie w procesie oceny nadzorczej konglomeratu. W szczególności w przypadku konglomeratów mieszanych, w których działalność podmiotów nielicencjonowanych odgrywa dużą rolę, wzrasta znaczenie możliwości odseparowania ryzyka związanego z działalnością takich podmiotów od działalności regulowanej w konglomeracie. Taką możliwość daje wymóg, aby podmioty nieregulowane powiązane kapitałowo lub organizacyjnie z podmiotami regulowanymi w konglomeracie legitymowały się kapitałem na poziomie określonym przez regulatora. Dyrektywa wprowadziła w tym zakresie wymóg obliczania teoretycznego wymogu kapitałowego, ale tylko dla nieregulowanych podmiotów sektora finansowego oraz dla mieszanej finansowej spółki holdingowej.

**2.2.2.** Znacznie dalej w tym zakresie idzie natomiast Bank Holandii, wypracowując zasadę określaną jako „jeden do jednego” (one-to-one rule).

Korzystając z możliwości przewidzianej jeszcze w art. 7 dyrektywy 2000/12, Bank Holandii każdorazowo w przypadku planowanego objęcia przez bank 10% kapitału innego podmiotu (zarówno regulowanego jak i nieregulowanego) jak też objęcia przez podmiot 5% udziałów w banku zwraca się do Ministra Finansów, ze swoją rekomendacją, o wydanie deklaracji braku sprzeciwu wobec takiego objęcia. Deklaracja może być udzielona pod różnymi warunkami, np. pod warunkiem przekazywania okresowo informacji na temat kapitału podmiotu, z którym ma nastąpić powiązanie banku.

---

<sup>14)</sup> Dierick F., *Supervision of Mixed Financial Services Groups in Europe*, Occasional Papers Series, ECB, nr 20, sierpień 2004.

Inne warunki udzielenia deklaracji braku sprzeciwu zależą w przypadku konglomeratu finansowego od jego struktury i profilu działalności i stawiane są indywidualnie w zależności od okoliczności konkretnej sprawy. Warunki te są skutecznym narzędziem przeciwdziałania zjawisku podwójnej dźwigni kapitałowej, dają bowiem możliwość nałożenia na podmioty nieregulowane wymogów co do posiadania surogatu funduszy własnych.

Zasada „jeden do jednego” oznacza natomiast wymóg, aby aktywa netto podmiotu, którego podmiotem zależnym miałby stać się bank, były co najmniej równe funduszom własnym tego banku. Jeżeli podmiot dominujący przestanie spełniać ten warunek, Minister Finansów może nawet cofnąć deklarację braku sprzeciwu, co skutkuje obowiązkiem rozwiązania powiązań kapitałowych między podmiotem dominującym a bankiem zależnym.

**2.2.3.** Zgodnie z Protokołem – porozumieniem między Bankiem Holandii a Nadzorem Ubezpieczeniowym w sprawie objęcia konglomeratów finansowych i niefinansowych nadzorem nad instytucjami kredytowymi i ubezpieczeniowymi z 12.10.1999 r., na podstawie którego sprawowany jest w Holandii nadzór uzupełniający nad strukturami odpowiadającymi definicji konglomeratu finansowego, odpowiednie warunki mogą być również nałożone w przypadku deklaracji braku sprzeciwu wobec powiązań kapitałowych i organizacyjnych między podmiotem nieregulowanym a instytucją ubezpieczeniową. W tym przypadku warunki takie sformułowane będą w postaci wspólnych rekomendacji przekazywanych Ministrowi Finansów przez Nadzór Ubezpieczeniowy i Bank Holandii. Powiązania kapitałowe między instytucjami ubezpieczeniowymi i podmiotami nieregulowanymi oceniane są jednak w opracowaniach Banku Holandii jako problem stosunkowo mniejszej wagi, niż powiązania kapitałowe między podmiotami nieregulowanymi a bankami.

**2.2.4.** Protokół z 1999 r. ujmuje wymagania związane z powiązaniem kapitałowo-inwestycyjnymi w konglomeracie finansowym w sposób dalej idący niż późniejsza przeciw Dyrektywa. W przypadku objęcia przez bank udziałów w instytucji ubezpieczeniowej, margines wypłacalności instytucji ubezpieczeniowej (łącznie z występującym deficytem) odejmuje się od kapitału banku. W bilansie banku uwzględnia się wartość netto udziału w instytucji ubezpieczeniowej.

Jednym z występujących w Holandii modeli konglomeratu finansowego jest, o czym wyżej, grupa, na czele której znajduje się nieregulowana spółka holdingowa. W stosunku do takiej spółki, w zależności od struktury konglomeratu:

- ❖ stosuje się zasadę „jeden do jednego”, jeśli ponad 80% działalności konglomeratu to działalność bankowa,
- ❖ w przypadku, gdy sektory bankowy i ubezpieczeniowy w konglomeracie są porównywalne, kapitał, rezerwy, pożyczki podporządkowane spółki holdingowej oraz inne elementy jej kapitału wskazane przez nadzory muszą być co najmniej równe



sumie wymogów kapitałowych oraz marginesowi wypłacalności regulowanych podmiotów zależnych,

- ❖ w przypadku, gdy w konglomeracie przeważa sektor ubezpieczeniowy, wobec spółki holdingowej nie stosuje się żadnych wymogów<sup>15)</sup>.

W zakresie teoretycznych wymogów kapitałowych wobec podmiotów nieregulowanych, Protokół stosuje wyższe wymagania niż Dyrektywa.

W przypadku, gdy ważniejszym sektorem konglomeratu, na czele którego znajduje się mieszana finansowa spółka holdingowa, jest sektor bankowy, zarówno podmioty nieregulowane sektora finansowego, jak i niefinansowego zależne od tej spółki muszą spełniać wymogi kapitałowe określone analogicznie jak w przypadku banków.

W przypadku, gdy sektorem dominującym jest sektor ubezpieczeniowy, podmioty nieregulowane sektora finansowego zależne od mieszanej finansowej spółki holdingowej obowiązane są spełniać wymogi kapitałowe określone jak w przypadku banków, natomiast podmioty spoza sektora finansowego – wymogi ubezpieczeniowe, co w praktyce oznacza po prostu brak takich wymogów.

Dyrektywa porzestaje na wyznaczeniu teoretycznego wymogu kapitałowego wyłącznie dla nieregulowanych podmiotów sektora finansowego oraz mieszanej finansowej spółki holdingowej. Podmioty finansowe zawsze podlegają teoretycznemu wymogowi kapitałowemu sektora, do którego należą; jedyną emanacją regulacji sektora dominującego na podmioty nieregulowane jest zasada, że mieszaną finansową spółkę holdingową obowiązuje teoretyczny wymóg kapitałowy taki, jak w sektorze ważniejszym. Liberalne podejście do podmiotów spoza sektora finansowego może być oceniane rozmaicie: jako zamierzona liberalizacja tego obszaru lub też jako pewna niekonsekwencja regulacji w tym zakresie. Niedostatek takiej regulacji podnoszony jest w opracowaniach niemieckich. Specyfiką tego rynku są konglomeraty z przewagą działalności ubezpieczeniowej – przykładowo przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe działające w konglomeratach finansowych obejmują 52% składki brutto, podczas gdy banki prowadzące działalność w ramach takich struktur posiadają jedynie 15% depozytów<sup>16)</sup>. Biorąc dodatkowo pod uwagę, że, o czym wyżej, w konglomeratach niemieckich działają również tradycyjnie duże podmioty nieregulowane spoza sektora finansowego, krytyka przyjętego przez Dyrektywę rozwiązania nakierowanego raczej na konglomeraty bankowe wydaje się być uzasadniona. O ile bowiem akurat wśród konglomeratów nadzorowanych przez Bank Holandii problem dużych, nieregulowanych podmiotów działających w konglomeratach nie jest zbyt znaczący,

---

<sup>15)</sup> „Nadzór konglomeratów finansowych”, Komitet Bazylejski ds. Nadzoru Bankowego, Bazylea 1995.

<sup>16)</sup> *Supervision of Financial Conglomerates in Germany*, Monthly Report, kwiecień 2005, Deutsche Bundesbank.

o tyle warto jednak mieć na uwadze ten problem w sytuacji, kiedy w innych obszarach takich konglomeratów może być więcej.

### **2.3. Transakcje wewnątrzgrupowe**

**2.3.1.** Zgodnie z art. 7 ust. 2 Dyrektywy, koordynator ma prawo żądać informacji o wszelkich istotnych transakcjach wewnątrzgrupowych regulowanych podmiotów w konglomeracie finansowym. Transakcją wewnątrzgrupową, która zgodnie z Dyrektywą uznawana jest za znaczącą i której dotyczy obowiązek informacyjny, jest transakcja, której kwota przekracza 5% łącznej wartości wymogów z tytułu adekwatności kapitałowej w skali konglomeratu finansowego. Transakcje wewnątrzgrupowe podlegają analizie nadzorczej przeprowadzanej przez koordynatora.

Transakcje wewnątrzgrupowe w strukturze konglomeratu finansowego mogą przybrać postać skomplikowanej sieci zobowiązań między regulowanymi oraz nieregulowanymi podmiotami. Najbardziej oczywistą formą transakcji wewnątrzgrupowej jest umowa kredytu zawarta między podmiotem dominującym a podmiotem zależnym lub między poszczególnymi podmiotami zależnymi. Inne postacie takich transakcji, to obejmowanie udziałów, powiązania ekonomiczne, gwarancje i poręczenia udzielane między podmiotami grupy, centralne kierowanie płynnością krótkoterminową w grupie.

W odróżnieniu od transakcji z podmiotami trzecimi, transakcje między podmiotami w konglomeracie finansowym są trudniejsze do zidentyfikowania ze względu na to, że w bilansie skonsolidowanym wiele spośród nich jest nie do zaobserwowania.

Przykładowo, jeśli zakład ubezpieczeń na życie deponuje środki pochodzące ze składek w banku będącym jego podmiotem zależnym, takie powiązanie nie musi w sposób automatyczny budzić zastrzeżeń, czy też zwiększać zaangażowania. Instytucje nadzorujące powinny mieć zatem dostęp do informacji o okolicznościach towarzyszących takim transakcjom oraz wymagać, aby kapitał podmiotów regulowanych był powiększony w sposób odpowiadający zaangażowaniu lub też aby transakcje takie były ograniczone, jeśli ryzyko towarzyszące transakcji jest zbyt duże.

Monitorowanie transakcji wewnątrzgrupowych jest szczególnie istotne z punktu widzenia współpracy między władzami nadzorczymi z państwa macierzystego siedziby podmiotu dominującego w konglomeracie finansowym a państwa goszczącego. Transakcje te, nawet jeśli w skali konglomeratu nie budzą jeszcze zastrzeżeń, mogą jednak powodować zagrożenie podmiotów indywidualnych i jako takie być przedmiotem zainteresowania nadzoru goszczącego, sprawującego nad danym podmiotem regulowanym nadzór indywidualny.

Należy podkreślić, że mimo „globalnego” charakteru nadzoru uzupełniającego, nie można zapominąć, że zgodnie z artykułem 5 ust. 5 Dyrektywy, sprawowanie

nadzoru uzupełniającego nad podmiotami w konglomeracie finansowym nie zastępuje nadzoru skonsolidowanego ani tym bardziej indywidualnego<sup>17)</sup>.

Z punktu widzenia ryzyka zarażenia, czyli możliwego przeniesienia sytuacji kryzysowej z jednego podmiotu w grupie na inny, zarówno aktywa jak i zobowiązania są równie ważne. Jeszcze istotniejszą różnicą jest to, że transakcje wewnątrzgrupowe mogą być zawarte na warunkach nie do zaakceptowania przez podmioty działające niezależnie, w warunkach rynkowych.

Zgodnie z załącznikiem nr II do Dyrektywy, koordynator, po zasięgnięciu opinii innych zainteresowanych nadzorów, określa rodzaje transakcji i rodzaje ryzyka, jakie regulowane podmioty w danym konglomeracie finansowym sprawozdawać będą zgodnie z przepisami artykułu 7 ust. 2 i artykułu 8 ust. 2 dotyczącymi właśnie sprawozdawania transakcji wewnątrzgrupowych i koncentracji ryzyka. Przy określaniu lub opiniowaniu rodzajów transakcji i ryzyka, koordynator i zainteresowane nadzory uwzględniają specyfikę konglomeratu finansowego, jego struktury i zarządzanie ryzykiem.

Analizując transakcje wewnątrzgrupowe i koncentrację ryzyka, koordynator w szczególności śledzi potencjalne ryzyko zarażenia w konglomeracie finansowym, jak też ryzyko konfliktu interesów oraz ryzyko obchodzenia regulacji sektorowych.

Przyjęte w Dyrektywie zasady współpracy i wymiany informacji między nadzorcami mają na celu monitorowanie transakcji wewnątrzgrupowych między podmiotami nadzorowanymi także w wymiarze indywidualnym przez zainteresowane nadzory. Za szczególnie ważne uznać można przepływ informacji na temat wartości brutto zobowiązań, wielkości, rodzaju oraz terminu wymagalności zobowiązań, ustalenie, czy transakcje zawierane są na warunkach rynkowych.

### **2.4. Koncentracja ryzyka**

**2.4.1.** Zgodnie z art. 8 ust. 2 Dyrektywy, podmiot stojący na czele konglomeratu finansowego lub, jeśli na czele konglomeratu finansowego nie stoi regulowany podmiot, mieszana finansowa spółka holdingowa lub regulowany podmiot w konglomeracie finansowym określony przez koordynatora, po zasięgnięciu opinii innych właściwych kompetentnych władz oraz konglomeratu finansowego, informują koordynatora o wszelkich istotnych koncentracjach ryzyka w skali konglomeratu finansowego<sup>18)</sup>.

Koncentracje ryzyka podlegają nadzorczej analizie przeprowadzanej przez koordynatora zgodnie z ustalonymi w danym państwie limitami ilościowymi lub też

---

<sup>17)</sup> Por. jednak art. 131 CRD.

<sup>18)</sup> Art. 9 ust. 4 Federal Law Gazette 70/2004 Austria stanowi, iż FMA monitoruje w szczególności ryzyko zarażenia, konfliktu interesów, arbitrażu regulacyjnego, jak też wielkość i zasięg tych ryzyk.

podejmowane są inne środki nadzorcze pozwalające osiągnąć cele nadzoru uzupełniającego w odniesieniu do koncentracji ryzyka na poziomie konglomeratu finansowego.

Koncentracja zaangażowań w stosunku do podmiotów regulowanych określona jest w dyrektywach sektorowych<sup>19)</sup>, zarówno w wymiarze indywidualnym jak i skonsolidowanym. Odpowiednio:

- Instytucje kredytowe nie mogą przekroczyć limitu zaangażowania określonego w stosunku do funduszy własnych w odniesieniu do jednego klienta lub grupy klientów powiązanych kapitałowo lub organizacyjnie. Przekroczenie takie skutkuje koniecznością odpowiedniego zwiększenia funduszy własnych banku.
- Instytucje ubezpieczeniowe podlegają obowiązkowi dywersyfikacji działalności w celu zmniejszenia ryzyka. Zgodnie z regulacjami unijnymi, instytucje ubezpieczeniowe nie mogą przekroczyć limitu inwestowania w aktywa określonych podmiotów, przy czym poziom dopuszczalnej koncentracji różni się w zależności od oceny ryzyka działalności kontrahenta. Ograniczenie to dotyczy jednak środków koniecznych na pokrycie rezerwy techniczno-ubezpieceniowej<sup>20)</sup>.
- Firmy inwestycyjne z kolei, co do zasady, w przypadku przekroczenia limitu koncentracji zaangażowań wobec podmiotu lub grupy podmiotów zobowiązane są do podniesienia funduszy własnych o wielkość rosnącą proporcjonalnie w stosunku do wielkości przekroczenia limitu.

Rozwiązania przyjęte w regulacjach sektorowych nie przystają jednak w pełni do potrzeb konglomeratu finansowego. Regulacje dotyczące limitów zaangażowań są znacznie ostrzejsze dla banków i firm inwestycyjnych niż podmiotów świadczących działalność ubezpieczeniową, stąd wprowadzenie jednolitego podejścia dla grupy, w której funkcjonują podmioty trzech sektorów jest zagadnieniem złożonym.

Ograniczenie koncentracji zaangażowań sprowadza się w przypadku instytucji ubezpieczeniowych do obowiązku przestrzegania limitów dotyczących inwestowania w określone rodzaje podmiotów i nie wiąże się z koniecznością zwiększania jakiegokolwiek kapitału. Jest zatem możliwe, aby zakład ubezpieczeń posiadał zaangażowanie kapitałowe wobec jednego podmiotu przekraczające jego fundusze nadzorowane. Tym samym może zaistnieć sytuacja, w której koncentracja zaangażowania wobec jednego podmiotu w skali konglomeratu, w którym funkcjonują bank i będący jego podmiotem zależnym zakład ubezpieczeń, przekroczy dopuszczalny limit, mimo że zgodnie z regulacjami sektorowymi zarówno bank jak i zakład ubezpieczeń nie przekroczy obowiązujących je limitów sektorowych. Jeśli zaangażowa-

---

<sup>19)</sup> Np. art. 48 dyrektywy 2000/12 w przypadku instytucji kredytowych.

<sup>20)</sup> M.in. dyrektywa z dn. 24 lipca 1973 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do podejmowania i prowadzenia działalności w dziedzinie ubezpieczeń bezpośrednich innych niż ubezpieczenia na życie.

nie banku w podmiot zależny jest na tyle znaczące, że pociągać będzie za sobą dla banku duże ryzyko, nadzór bankowy powinien wziąć pod uwagę takie wspólne zaangażowanie.

Rozważmy przykład banku o kapitale 100% i o dużym zaangażowaniu wobec podmiotu A w wysokości 25 (równej limitowi 25%). Bank ten posiada 75% udziałów w zakładzie ubezpieczeń o kapitale 50 i zaangażowaniu wobec podmiotu A w wysokości 100. W przypadku konsolidacji proporcjonalnej, zaangażowanie kształtuje się na poziomie 100% kapitału grupy. Jeśli jednak odpowiedzialność banku za zobowiązania podmiotu zależnego uznana będzie za sięgającą pełnej wysokości zobowiązań tego ostatniego (zasady techniczne Dyrektywy o których wyżej), zobowiązanie to okaże się wyższe, niż kapitał grupy. Jeśli z kolei to zakład ubezpieczeń będzie podmiotem dominującym, a bank zależnym, zastosowanie regulacji sektorowych obowiązujących zakład ubezpieczeń do grupy nie wykaże przekroczenia limitu koncentracji, ponieważ ekspozycja banku nie jest rozumiana jako część aktywów zakładu ubezpieczeń tworzących rezerwę techniczną. Wprawdzie poziom koncentracji w obu przypadkach jest taki sam, to jednak podejście regulacyjne w obu omawianych przykładach będzie inne.

Sposobem na uniknięcie niepewności co do wybranych limitów jest zasada opisana w art. 8 ust. 4 Dyrektywy przewidująca, że jeżeli na czele konglomeratu finansowego stoi mieszana finansowa spółka holdingowa, to do tej spółki stosuje się w zakresie koncentracji regulacje sektorowe obowiązujące najważniejszy sektor finansowym w konglomeracie finansowym.

Jakkolwiek zastosowanie regulacji jednego sektora do podmiotów innego wymaga ze strony instytucji nadzorczej dużej elastyczności, żeby nie powiedzieć wręcz inwencji regulacyjnej, to jednak stosowanie różnych limitów koncentracji zaangażowań podmiotów działających w tym samym konglomeracie wobec jednego podmiotu, choćby spoza konglomeratu byłoby jeszcze trudniejsze, a ponadto pociągałoby za sobą zagrożenie dla grupy jako całości. Perspektywa konglomeratu jest tu zatem konieczna, jakkolwiek z całą pewnością trudna do zastosowania wobec wszystkich podmiotów.

### 3. Nowa Umowa Kapitałowa a Dyrektywa

Zgodnie z podejściem określanym jako „prudential building – block” ryzyko w grupie oceniane jest najpierw na poziomie pojedynczych elementów, potem na poziomie rodzajów licencjonowanej działalności w konglomeracie, wreszcie agregowane jest na poziomie konglomeratu, uwzględniając na tym poziomie jakość zarządzania kapitałem i ryzykiem w skali konglomeratu<sup>21</sup>.

---

<sup>21</sup> Oliver, Wyman & Co., *Study on the Risk Profile and Capital Adequacy of Financial Conglomerates*, luty 2001.

Jak dotąd, podstawy prawne do monitorowania ryzyka w skali konglomeratu koncentrują się na regulacjach sektorowych. Krokiem w kierunku bardziej ujednoliconego podejścia jest przewidziana w Dyrektywie szeroka wymiana informacji pozwalająca na ocenę kapitału ekonomicznego koniecznego do zabezpieczenia przed wszelkimi rodzajami ryzyka z perspektywy całego konglomeratu.

Drugim aspektem tego zagadnienia jest spójne podejście zarówno projektu dyrektywy CRD (*Capital Requirements Directive*<sup>22)</sup>, regulacji gruntownie nowelizującej w tym zakresie dyrektywy 93/6/EEC i 2000/12/EC) jak i Solvency II. Obie te regulacje ujmują odpowiednie kategorie ostrożnościowe sektora bankowego i ubezpieczeniowego w ramach trzech filarów, obie też pozwalają na stworzenie kategorii kapitału ekonomicznego.

### 3.1. Sektor ubezpieczeniowy

W stosunku do sektora ubezpieczeniowego, kompleksowe opracowanie zasad nadzoru i określania minimalnego wymogu kapitałowego na jednolitym rynku ubezpieczeń zarówno indywidualnych instytucji jak i grup ubezpieczeniowych określa się jako *Solvency II*. Ustalone w połowie lat siedemdziesiątych zasady określania wypłacalności zakładów ubezpieczeń poddane były w ciągu trzech dekad gruntownej reformie.

Pierwszym etapem było przyjęcie dyrektyw z 2002 r. dokonujących zmian w dotychczasowych regulacjach, w skrócie określanych jako *Solvency I* (dyrektywy 2002/12/EC i 2002/13/EC) z mocą obowiązującą od 2004 r. Obejmują one trzy obszary oceny wypłacalności zakładów ubezpieczeń: zaliczanie elementów środków własnych na pokrycie marginesu wypłacalności, zwiększenie minimalnych wymogów kapitałowych oraz zmiany w kompetencjach organów nadzoru. *Solvency I* stanowiło etap przejściowy do zapoczątkowanego przez Komisję Europejską w 2001 r. programu oceny całkowitej wypłacalności zakładów ubezpieczeń, określanej jako *Solvency II*. Program ten podzielony jest na dwa etapy: projektowanie zarysu całościowej koncepcji oceny wypłacalności podmiotów działających na rynku usług finansowych oraz analiza poszczególnych rozwiązań<sup>23)</sup>, ich potencjalnych konsekwencji, matematycznych modeli wykorzystywanych w analizie ryzyka, testów zyskowności i wypłacalności zakładów ubezpieczeń.

---

<sup>22)</sup> Zasady opracowane przez Komitet Bazylejski ds. Nadzoru Bankowego tzw. Nowa Umowa Kapitałowa (NUK). Dyrektywa nowelizuje Dyrektywę 2000/12/EC oraz Dyrektywę 93/6/EEC z dnia 14 lipca 2004 r., wraz z późniejszymi zmianami przedstawionymi w grudniu 2004 r., wdraża zasady NUK w Krajach Członkowskich Unii Europejskiej. Parlament Europejski przyjął Dyrektywę CRD w dniu 28 września 2005 r., która wejdzie w życie w 2007 r.

<sup>23)</sup> Kurek R., *Solvency I i projekt Solvency II – aktualne i proponowane zmiany w zakresie wypłacalności zakładów ubezpieczeń*, Prawo Asekuracyjne, nr 4 z 2004 r.

Europejski Komitet Nadzorów Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych (CEIOPS) w ramach prac nad przygotowaniem *Solvency II* wykonał szereg badań związanych z oceną rezerw techniczno-ubezpieczeniowych i poziomu ufności, z jakim są one ustalane oraz służących ocenie zmian ilościowych, jakie mogą się pojawić w wyniku wdrożenia nowych standardów wypłacalności, a także metod możliwych do zastosowania w tym zakresie. W wyniku tych badań można przypuszczać, że w przyszłych rozwiązaniach *Solvency II* wartość najlepszego oszacowania rezerw techniczno-ubezpieczeniowych zostanie powiększona o margines ryzyka. Margines ryzyka powinien odzwierciedlać niepewność (na przykład w oszacowaniu wielkości odpowiednich czynników ryzyka), która może skutkować niedoborami środków finansowych w stosunku do oczekiwanej wartości zobowiązań.

Wkrótce zostanie także określona ilościowa skala poziomów ufności, z jakimi wyznaczane będą rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe. Efektem tego powinno być osiągnięcie większego stopnia harmonizacji w zakresie wyznaczania rezerw, będącego ważnym elementem nowego systemu wypłacalności podmiotów sektora ubezpieczeniowego.

Zadania zakładu ubezpieczeń w kontekście nowego systemu wypłacalności to:

- ❖ identyfikacja obszarów ryzyka,
- ❖ kwantyfikacja ryzyka,
- ❖ ustalenie wysokości kapitału wypłacalności,
- ❖ monitorowanie i kontrola ryzyka.

Zarówno regulacje sektora bankowego jak i ubezpieczeniowego zbudowane są zgodnie z modelem trzech filarów. W przypadku zakładu ubezpieczeń jest to:

- ❖ nadzór kwantytatywny,
- ❖ nadzór kwalifikowany (kontrola wewnętrzna, *corporate governance*),
- ❖ transparentność na jednolitym rynku ubezpieczeń, czyli jednolite reguły i obowiązki informacyjne zakładów ubezpieczeń.

Zagadnienia związane z szeroko pojętą problematyką wyliczenia kapitału wypłacalności dla zakładu ubezpieczeń można podzielić na:

- ❖ określenie minimalnego kapitału wypłacalności,
- ❖ określenie standardowego kapitału wypłacalności,
- ❖ monitoring koncentracji i dywersyfikacji działalności w celu redukcji ryzyka w grupach kapitałowych,
- ❖ ocena struktury kapitałowej grupy,
- ❖ monitorowanie wypłacalności zakładów ubezpieczeń przez nadzór,
- ❖ weryfikacja wewnętrznych procedur zakładów ubezpieczeń w zakresie kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem, dopasowania aktywów i zobowiązań oraz międzynarodowych standardów sprawozdawczości zakładów ubezpieczeń.

### 3.2. Sektor bankowo-inwestycyjny

Dyrektywa o wymogu kapitałowym (CRD), która zostanie implementowana do krajowych porządków prawnych do 2007 roku, wykazuje, o czym wyżej, strukturalne podobieństwa do reżimu *Solvency II*<sup>24</sup>.

Ramy prawne regulacji ostrożnościowych w sektorze bankowym i ubezpieczeniowym różnią się jednak między sobą znacznie. CRD stanowi o minimalnym wymogu kapitałowym w odniesieniu do ryzyka kredytowego, rynkowego i operacyjnego. W przeciwieństwie do *Solvency II* modele wykorzystywane do parametryzacji ryzyka nie są wyłączną domeną instytucji nadzorowanych, ze względu na możliwość ingerencji regulatora w ich ostateczny kształt.

Dalej, w ramach tzw. drugiego filaru instytucje mają obowiązek utrzymywania kapitału na zabezpieczenie wszystkich rodzajów ryzyka, a ponadto, nadzór ma prawo oceny zarówno procesu wyznaczania adekwatności kapitałowej jak i jej praktycznego funkcjonowania poprzez dokonywanie oceny nadzorczej. W ramach tego filaru ryzyko niezabezpieczone w ramach pierwszego filaru może być włączone do wewnętrznego modelu stosowanego przez podmiot regulowany. Inaczej, o czym wyżej, w ramach *Solvency II*, wykorzystywanie modelu wewnętrznego jest zapewnione w ramach filaru pierwszego i bez dalszych ingerencji determinuje minimalny wymóg kapitałowy. Filar drugi w koncepcji sektora ubezpieczeniowego służy wyłącznie przygotowaniu oceny nadzorczej w odniesieniu do zarządzania ryzykiem oraz adekwatności kapitałowej.

Ocena nadzorcza dotyczy adekwatności kapitałowej nakierowanej na ryzyko. Do tej pory rolą nadzoru było wyłącznie określanie minimum kapitałowego; nowe podejście pozwoli nadzorcy na określenie dodatkowego kapitału ze względu na ryzyko związane z działalnością danej instytucji lub koncentracji ryzyka.

### 3.3. W odniesieniu do konglomeratów finansowych trzy filary Nowej Umowy Kapitałowej nie wymagają indywidualnego podejścia

**3.3.1.** Zakres określany jako filar I obejmuje minimalne wymogi kapitałowe wynikające z regulacji sektorowych zsumowane na poziomie konglomeratu finansowego. W oparciu o dotychczasowe badania<sup>25</sup> ustalono, że korzyści wynikające z dywersyfikacji działalności w konglomeracie finansowym w postaci redukcji ryzyka są ra-

---

<sup>24</sup> *A supervisory view on economic capital models*, Report of the Working Group on Economic Capital Models, praca zbiorowa pod redakcją M. Gelderman, De Nederlandsche Bank, 2005.

<sup>25</sup> Bikker J.A., Lelyveld van I.P.P., *Economic versus Regulatory Capital for Financial Conglomerates*, kwiecień 2002, materiały z konferencji pt. *Banking Supervision at the crossroads*, Amsterdam 24–25 kwietnia 2002 r.



czej skromne, a ewentualne przeszacowanie wysokości kapitału ekonomicznego określonego w oparciu o sumę kapitału regulacyjnego poszczególnych podmiotów jest niewielkie. Autorzy badań oceniają je na ok. 5–10%. Taki „zapas” kapitału regulacyjnego nie stanowi jeszcze asumptu do zmiany sposobu jego wyznaczania, ponieważ kapitał utrzymywany przez duże banki działające w skali międzynarodowej, przynajmniej w państwach dawnej „15”, w szczególności w Holandii, zwykle utrzymywany jest dobrowolnie co najmniej 5–10% powyżej wymaganego poziomu regulacyjnego.

**3.3.2.** Filar drugi uzupełnia ocenę adekwatności kapitałowej konglomeratu wyznaczonej w regulacjach sektorowych poprzez weryfikację dokonywaną przez władze nadzorcze na poziomie konglomeratu. Dla dużych, złożonych konglomeratów działających w skali międzynarodowej, o szerokim spektrum działalności regulowanej i nieregulowanej, podejście to jest niezbędnym uzupełnieniem filaru I. Podejście to powinno być realizowane z dużą elastycznością, uwzględniającą specyfikę każdego konglomeratu, jego składowych różniących się stosunkiem działalności, profilami ryzyka, strukturą organizacyjną, stopniem złożoności organizacyjnej. Dla tego podejścia istotne jest oczywiście wykazanie przez podmiot wiodący, że ryzyko jest w dostatecznym stopniu zabezpieczone zgromadzonym kapitałem. Ze strony podmiotu wiodącego należy się spodziewać wewnętrznej walidacji modeli na poziomie konglomeratu, posiadającego, co wynika z Dyrektywy, metodologię oceny ryzyka uwzględniającą zarówno działalność podmiotów regulowanych jak i nieregulowanych.

Modyfikacja tego podejścia w postaci ingerencji instytucji regulatora rynku (filar II) może stać się konieczna tylko w przypadku uwzględnienia w rachunku adekwatności kapitałowej konglomeratu finansowego dużych podmiotów nieregulowanych, w szczególności mieszanej finansowej spółki holdingowej.

Poziom filaru II wymagać będzie zaangażowania wszystkich nadzorów, w szczególności, ale nie tylko, tych sprawujących nadzór skonsolidowany. Nadzór uzupełniający obejmujący ocenę podmiotów nieregulowanych wymagać będzie narzędzi prawnych i systemów oceny. Wydaje się, że na obecnym etapie konieczne są dalsze badania możliwości osłabienia wpływu podmiotów nieregulowanych na regulowane w konglomeracie finansowym<sup>26)</sup>.

**3.3.3.** Filar III stanowiący odpowiedź rynku na dostępne informacje o podmiotach stanowi raczej emanację teoretycznej konstrukcji rynku transparentnego, reagującego w modelowy sposób na działania funkcjonujących na tym rynku podmiotów, z praktycznego punktu widzenia nie wydaje się odgrywać samodzielnie istotnej roli.

---

<sup>26)</sup> *Op.cit.*, 21.

### 4. Wnioski

Obecnie obowiązujące regulacje w zakresie wymogów kapitałowych w odniesieniu do podmiotów regulowanych nie do końca odpowiadają ryzyku towarzyszącemu działalności konglomeratu finansowego. Konglomeraty nadzorowane w Holandii przyjęły zaawansowane modele kapitału ekonomicznego, jako opisujące różne rodzaje ryzyka. Konglomeraty tworzą też – tam, gdzie jest to dopuszczalne – centralne jednostki zarządzania ryzykiem na poziomie holdingu. Określa się ten system jako system „osi i szprych”<sup>27)</sup>, gdzie jednostka dominująca odpowiedzialna jest za zarządzanie ryzykiem, sprawozdawczość oraz zarządzanie kapitałem i realizuje strategię w tym zakresie w stosunku do poszczególnych podmiotów w konglomeracie finansowym.

Z punktu widzenia nadzoru nad konglomeratem finansowym, stworzenie uniwersalnego modelu ryzyka w takiej grupie jest z całą pewnością zadaniem ambitnym. Jeżeli taki model będzie niekompletny, to znaczy że nie wszystkie czynniki ryzyka będą w nim w dostatecznym stopniu ujęte, może to spowodować niedoszacowanie skutków wzajemnego wpływu podmiotów w grupie, a co za tym idzie przeszacowanie spodziewanych korzyści z dywersyfikacji ryzyka.

Innym zagadnieniem jest wiarygodność skuteczności regulacji ostrożnościowych do tak złożonej struktury, jaką jest konglomerat finansowy w sytuacji kryzysowej. Należy zdawać sobie sprawę, że naprawdę jednolity i transparentny rynek europejski nadal jest jeszcze celem raczej, niż rzeczywistością, a co za tym idzie, takie same regulacje w różnych regionach mogą jednak prowadzić do nieco innych rezultatów.

Mimo tych, jak i wielu innych wątpliwości, wprowadzanie modelu kapitału ekonomicznego w skali konglomeratu finansowego spowoduje pozytywną stymulację rozwoju pomiaru ryzyka, jego zarządzania i oceny nadzorczej. Taki rozwój z całą pewnością nie usunie wszelkich niedoskonałości regulacji ostrożnościowych na poziomie indywidualnym i skonsolidowanym, jednak w roku 2007 z całą pewnością możemy spodziewać się dynamicznej poprawy w tym zakresie.

---

<sup>27)</sup> „hub and spoke”, *op.cit.*, 21.

## **RYZIKO OPERACYJNE W LITERATURZE I PRAKTYCE POLSKICH BANKÓW<sup>\*)</sup>**

### **1. Definicja i klasyfikacja ryzyka operacyjnego**

W publikacjach z połowy lat 90. ryzyko operacyjne było przeciwstawiane strategicznemu i ogólnie rozumiane jako ryzyko związane z bieżącą działalnością podmiotu. Jak pisze G. Borys, „ryzyko strategiczne ma swoją przyczynę w decyzjach strategicznych, a ryzyko operacyjne w decyzjach operacyjnych”<sup>1)</sup>.

W zaproponowanej przez Z. Zawadzką klasyfikacji dychotomicznej, ryzyko strategiczne jest postrzegane jako ryzyko związane z długookresową działalnością banku, szczególnie ze strukturą jego właścicieli (akcjonariuszy) i zarządu, oraz podejmowanymi przez te organy decyzjami dotyczącymi głównych obszarów działania, systemu planowania i kontroli, systemu elektronicznego przetwarzania danych, czy też udziału w innych podmiotach<sup>2)</sup>. Ryzyko operacyjne dotyczy natomiast bieżącej działalności banku i tak rozumiane dzieli się na ryzyko w obszarze finansowym i techniczno-organizacyjnym (rys. 1).

Ryzyko w obszarze finansowym, określane również mianem ryzyka typowo bankowego, obejmuje ryzyko płynności i ryzyko wyniku. Pierwsze z nich dotyczy możliwości przejściowej lub całkowitej utraty płynności przez bank, spowodowanej prowadzeniem błędnej polityki kredytowej lub gwałtownym wycofywaniem depozytów przez klientów. Ryzyko wyniku wiąże się natomiast z zagrożeniem dla osiągnięcia przez bank zakładanego wyniku finansowego. Dzieli się ono na ryzyko związane z partnerem transakcji i ryzyko cenowe (rynkowe)<sup>3)</sup>.

W obrębie ryzyka o charakterze techniczno-organizacyjnym Z. Zawadzka wyróżnia: ryzyko o charakterze personalnym, organizacyjnym i rzeczowo-technicznym. Pierwsze z nich wiąże się z kwalifikacjami, pracą i etyką personelu banku (np. celo-

---

<sup>\*)</sup> Autorka artykułu pracuje w Katedrze Rachunkowości Finansowej Akademii Ekonomicznej w Krakowie.

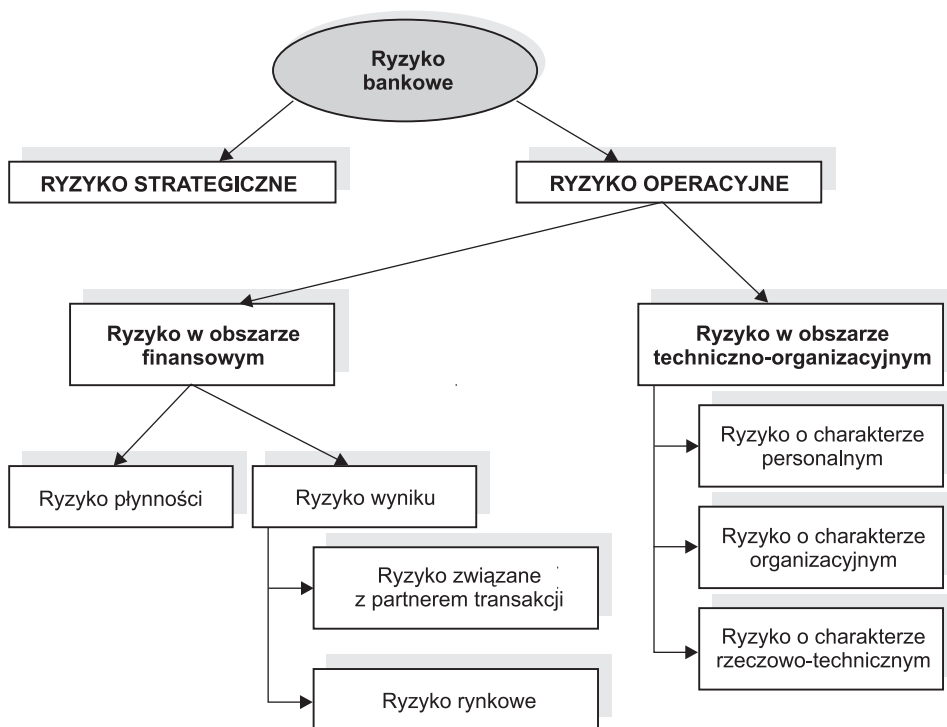
<sup>1)</sup> G. Borys, *Zarządzanie ryzykiem kredytowym w banku*, PWN, Warszawa–Wrocław 1996, s. 15.

<sup>2)</sup> Z. Zawadzka, *Zarządzanie ryzykiem w banku komercyjnym*, Poltext, Warszawa 1996, s. 13.

<sup>3)</sup> Szerzej por. *Ibidem*, s. 15–16.

we lub niezamierzone działania na szkodę banku), drugie – z jego strukturą organizacyjną (np. źle funkcjonujący system kontroli wewnętrznej, brak współdziałania między poszczególnymi działami), a trzecie – z posiadanym wyposażeniem technicznym i możliwością przeprowadzania przez bank operacji niezbędnych dla jego prawidłowego funkcjonowania (np. zawodność systemu elektronicznego przetwarzania danych).

**Rysunek 1. Klasyfikacja dychotomiczna ryzyka bankowego**



Źródło: opracowanie własne na podstawie Z. Zawadzka, *Zarządzanie...*, op.cit., s. 13.

Obecnie termin „ryzyko operacyjne” wyróżniony w ramach prezentowanego podziału dychotomicznego ma węższe znaczenie, nie obejmuje bowiem ryzyka w obszarze finansowym. W najnowszych publikacjach z zakresu finansów i bankowości jego mianem określa się ryzyko nazywane uprzednio techniczno-organizacyjnym czy też realizacyjnym ryzykiem przedsiębiorstwa bankowego. W tym kontekście funkcjonuje ono nie tyle jako przeciwieństwo ryzyka strategicznego, ale jako ryzyko ściśle związane z operacjami przeprowadzanymi przez bank i z jego podstawową dzia-

łałnością. W jednej z kolejnych publikacji, Z. Zawadzka używa określeń ryzyko operacyjne i ryzyko w obszarze techniczno-organizacyjnym zamiennie. Poszerza także rodzaje ryzyka wymienione w jego obrębie o ryzyko wynikające z relacji ze środowiskiem biznesowym: z klientami (np. skargi, pozwy sądowe), akcjonariuszami, organami nadzoru czy też osobami trzecimi, oraz ryzyko materialne i losowe wynikające np. z klęsk naturalnych<sup>4)</sup>.

Występujące w literaturze definicje ryzyka operacyjnego jak i sposoby jego klasyfikacji są różnorodne.

Paul F. Mayland zalicza ryzyko operacyjne do operacyjnego ryzyka kredytowego i określa je jako „ryzyko poniesienia straty w przypadku braku powodzenia przy przeprowadzaniu transakcji na rzecz klienta”. Jego źródłem może być sam bank, jego klient lub inne zaangażowane w transakcję strony. Ryzyko to jest związane z błędami ludzkimi i wadami systemu (np. elektronicznego systemu płatności, systemu telekomunikacyjnego), zniszczeniami spowodowanymi klęskami żywiołowymi, czy też działaniami pracowników<sup>5)</sup>.

Robin Kendall definiując ryzyko operacyjne, przywołuje publikacje Grupy G-30 i określa je jako „ryzyko poniesienia strat w wyniku działania niesprawnych systemów, niewystarczającej kontroli, błędu człowieka lub niewłaściwego zarządzania”<sup>6)</sup>. Dokonuje on również podziału tego ryzyka na ryzyko oszustwa, odnoszące się do nieadekwatnych systemów i kontroli, ryzyko regulacyjne, dotyczące wadliwych systemów jak również niewłaściwego zarządzania oraz ryzyko milenijne wywołane brakami w zarządzaniu, niesprawnymi systemami czy też błędami człowieka. Dodatkowo wyróżnia w obrębie ryzyka operacyjnego ryzyko utraty reputacji oraz ryzyko administracyjne<sup>7)</sup>.

Bank of America definiuje ryzyko operacyjne jako „zmienność zysków spowodowaną przez procesy, ludzi, technologię, aspekty prawne i regulacje, a także realizację operacji, reputację firmy i zdarzenia zewnętrzne”, a Federal Reserve of New York jako „ryzyko związane ze wszystkimi czynnikami, które mają wpływ na koszty, nie zaś na przychody”<sup>8)</sup>.

---

<sup>4)</sup> Z. Zawadzka, *Ryzyko bankowe*, [w:] W.L. Jaworski, Z. Zawadzka (red.), *Bankowość*. Podręcznik akademicki, Poltext, Warszawa 2001, s. 601.

<sup>5)</sup> P.F. Mayland, *Ocena i kontrola ryzyka kredytowego bankowych usług operacyjnych*, PWN, Warszawa 1998, s. 10–11.

<sup>6)</sup> **Grupa G-30 (The Group of Thirty)** została utworzona w 1978 roku jako prywatna, niezależna, międzynarodowa organizacja non-profit z siedzibą w Waszyngtonie w celu wymiany poglądów dotyczących najważniejszych międzynarodowych ekonomicznych i finansowych problemów; jej członkami są reprezentanci banków centralnych i międzynarodowych, sektora prywatnego i publicznego oraz środowiska akademickiego, <http://www.group30.org>.

<sup>7)</sup> Por. R. Kendall, *Zarządzanie ryzykiem dla menedżerów. Praktyczne podejście do kontrolowania ryzyka*, Wydawnictwo K.E. Liber s.c., Warszawa 2000, s. 119–141.

<sup>8)</sup> J. Jakóbczak, *Ryzyko operacyjne czy ryzyko korporacyjne*, Konferencja pt. „Innowacje na światowych rynkach finansowych”, Warszawa, październik 2003, <http://www.kdpw.pl/konferencje>.

Zgodnie z definicją zaproponowaną przez firmę Swiss Re<sup>9)</sup>, drugiego na świecie pod względem wielkości towarzystwa reasekuracyjnego, termin „ryzyko operacyjne” obejmuje następujące rodzaje ryzyka<sup>10)</sup>:

- ❖ ryzyko aktywów materialnych – oznacza możliwość negatywnego wpływu na bieżącą działalność firmy uszkodzenia lub utraty aktywów materialnych; obejmuje też zdarzenia losowe,
- ❖ ryzyko technologiczne – związane z błędnym działaniem lub awarią systemów elektronicznych i ich środowiska, ograniczeniami lub przerwaniem dostępu do nich, jak również niską jakością danych lub oprogramowania,
- ❖ ryzyko związane z relacjami z otoczeniem biznesowym – wynikające z nieodpowiednich relacji z osobami trzecimi, m.in. problemów z klientami,
- ❖ ryzyko kadrowe – oznaczające zagrożenie dla osiągnięcia celów biznesowych spowodowane niewłaściwą polityką kadrową, nieodpowiednim systemem zarządzania lub błędami, nadużyciami czy przestępstwami personelu.

M. Iwanicz-Drozdowska oraz A. Nowak zdefiniowały ryzyko operacyjne jako „ryzyko wynikłe z błędów powstałych przy dokonywaniu lub rozliczaniu transakcji, które są spowodowane przez kadrę banku lub urządzenia techniczne”<sup>11)</sup>. Zaznaczyły również, iż jest ono zależne jedynie od czynników wewnętrznych, natomiast nie wpływają na jego poziom czynniki zewnętrzne względem banku. Odmienne podejście prezentuje R. Kałużny pisząc, iż ryzyko operacyjne jest „efektem czynników wewnętrznych (endogenicznych) jak i zewnętrznych (egzogenicznych), spowodowane niesprawnością systemów, celowymi lub niezamierzonymi błędami działań ludzkich, jak również katastrofami i klęskami naturalnymi”<sup>12)</sup>. Do ryzyka operacyjnego zalicza on ryzyko:

- ❖ relacji banku z otoczeniem, związane z zaufaniem publicznym i reputacją banku,
- ❖ kadrowe, którego źródłem może być przede wszystkim niewłaściwe pozyskiwanie, zarządzanie, czy też motywowanie pracowników,
- ❖ technologiczne, odnoszące się zarówno do operacji i rozliczeń przeprowadzanych przez bank jak i nieprawidłowości w dokonywanych przez niego obliczeniach (np. kalkulacja cen, kosztów, parametrów wymaganych przez nadzór bankowy),
- ❖ niewłaściwego obiegu dokumentacji, związane z błędnym zaprojektowaniem systemu informacyjnego w banku i niewłaściwym postępowaniem pracowników czy niebezpieczeństwem zdobycia poufnych informacji przez konkurencję,

---

<sup>9)</sup> Swiss Re zostało założone w Zurychu w 1863 roku, obecnie ma ponad 70 przedstawicielstw w 30 krajach, <http://www.swissre.com>.

<sup>10)</sup> Por. J. Jakóbczak, *Ryzyko operacyjne czy ryzyko...*, *op.cit.*, K. Jajuga, J. Jakóbczak, *Operational risk – New tendencies in measurement*, Konferencja pt. „Innowacje na światowych rynkach finansowych”, Warszawa, czerwiec 2004, <http://www.kdpw.pl/konferencje>.

<sup>11)</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, A. Nowak, *Ryzyko bankowe*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2002, s. 133–134.

<sup>12)</sup> R. Kałużny, *Strzegąc swego banku*, „Bank” 2004, nr 3, s. 23.

- ❖ zdarzeń nadzwyczajnych, wywołane przez czynniki losowe np. klęski żywiołowe, czy akty terrorystyczne,
- ❖ kryminalne, oznaczające niebezpieczeństwo popełnienia przestępstwa narażającego bank na straty.

Philip Best do ryzyka operacyjnego zalicza<sup>13)</sup>:

- ❖ zaniedbania w zakresie kontroli – jedno z najważniejszych zagrożeń we wszystkich bankach,
- ❖ transferu, wynikające z nieprawidłowych lub nieudanych rozliczeń,
- ❖ modelu wyceny, powstające na skutek niemożności dokonania przez instytucję prawidłowej wyceny instrumentu finansowego,
- ❖ systemów operacyjnych, polegające na nieudanym lub spóźnionym wdrożeniu systemów, co powoduje wysoki koszt dla banku, podobnie jak systemy zawodne.

Oprócz wyżej wymienionych autor zalicza do ryzyka operacyjnego również ryzyko płynności, definiując je jako ryzyko strat w sytuacji, kiedy bank potrzebuje więcej środków niż jest w stanie pozyskać.

R. Jameson definiuje ryzyko operacyjne jako „każde źródło zagrożenia nie zaliczane do ryzyka kredytowego i rynkowego”<sup>14)</sup>. Definicja ta jest jednak postrzegana jako zbyt obszerna, gdyż zgodnie z nią do ryzyka operacyjnego należałoby również zaliczyć ryzyko biznesowe, strategiczne czy płynności. Dlatego też stosunkowo często ten sposób definiowania ryzyka operacyjnego zawiera dodatkowo uściślenie, iż jego przyczyną są błędy techniczne i ludzkie mogące wpłynąć negatywnie na sytuację finansową i reputację banku<sup>15)</sup>.

Joel Bessis podkreśla, że ryzyko operacyjne jest związane ze złym funkcjonowaniem systemów informacyjnych, raportowania, monitorowania oraz z wewnętrznymi procedurami i polityką banku dotyczącą ryzyka, a jako jego główne przyczyny wymienia:

- ❖ ludzi,
- ❖ procesy,
- ❖ stosowane modele pomiaru i oceny ryzyka,
- ❖ systemy IT<sup>16)</sup>.

---

<sup>13)</sup> P. Best, *Wartość narażona na ryzyko*, Oficyna Ekonomiczna, Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2000, s. 15.

<sup>14)</sup> N. da Costa Lewis, *Operational Risk with Excel and VBA*, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey 2004, p. 2.

<sup>15)</sup> Por. D. Lewandowski, *Ryzyko operacyjne w działalności banków – nowe wyzwania, pilna konieczność zarządzania*, „Bank i Kredyt” 2001, nr 5, s. 30.

<sup>16)</sup> J. Bessis, *Risk Management in Banking*, John Wiley & Sons, London 2003, pp. 20–21.

---

Natomiast D.N. Chorafas, autor licznych publikacji dotyczących ryzyka, wyróżnia następujące elementy wchodzące w skład ryzyka operacyjnego, jednocześnie zaznaczając, że możliwy jest bardziej szczegółowy jego podział<sup>17)</sup>:

- ❖ ryzyko niewłaściwego nadzoru,
- ❖ ryzyko niewłaściwego zarządzania,
- ❖ ryzyko braku profesjonalizmu,
- ❖ ryzyko transakcyjne,
- ❖ ryzyko związane z płatnościami,
- ❖ ryzyko związane z zawartymi umowami,
- ❖ ryzyko związane z funkcjonowaniem „zaplecza operacyjnego” banku,
- ❖ ryzyko naruszenia bezpieczeństwa,
- ❖ ryzyko technologiczne.

W literaturze można także spotkać nieco odmienne rozumienie ryzyka operacyjnego, określające je jako „potencjalny brak zdolności wewnętrznych procesów operacyjnych instytucji do optymalizacji zysku z zainwestowanego kapitału”<sup>18)</sup>. Autor tej definicji, L. Sołtysik, podkreśla możliwość nie tylko poniesienia straty z tytułu ryzyka operacyjnego, ale również możliwość uzyskania niewystarczającego zwrotu z kapitału przez przedwczesne wycofanie się z inwestycji. Źródłem ryzyka jest więc w tym przypadku sama instytucja w obliczu zagrożenia.

Współcześnie większość autorów zajmujących się problemem ryzyka operacyjnego powołuje się na definicję opracowaną przez Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego. Definicja ta, ukształtowana ostatecznie w publikacji Komitetu pt. „International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework” z czerwca 2004 roku, ewoluowała wraz z kolejnymi wersjami Umowy (tab. 1).

Ostatecznie ryzyko operacyjne zostało zdefiniowane przez Komitet jako „ryzyko straty wynikającej z niewłaściwych lub zawodnych wewnętrznych procesów, ludzi

**Tabela 1. Definicja ryzyka operacyjnego w wybranych dokumentach Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego**

Definicja ryzyka operacyjnego	Uwagi	Dokument
Brak definicji ryzyka operacyjnego	–	Pierwsza Bazylejska Umowa Kapitałowa – lipiec 1998 rok
„Ryzyko inne niż kredytowe i rynkowe”	–	I Dokument Konsultacyjny – czerwiec 1999 rok

---

<sup>17)</sup> D.N. Chorafas, *Reliable Financial Reporting and Internal Control. A Global Implementation Guide*, John Wiley & Sons, New York 2000, p. 191.

<sup>18)</sup> Por. L. Sołtysik, *Ryzyko operacyjne – nowe wyzwanie*, „Rynek Terminowy” 2001, nr 1, s. 67.



## Konsultacje dla banków

Definicja ryzyka operacyjnego	Uwagi	Dokument
„Ryzyko bezpośredniej lub pośredniej straty wynikającej z niewłaściwych lub zawodnych procesów, ludzi i systemów lub też ze zdarzeń zewnętrznych”	Definicją tą zostało objęte ryzyko prawne, natomiast nie zostało objęte ryzyko strategiczne i ryzyko reputacji; dodatkowo Komitet zaznaczył, iż prace w zakresie stworzenia definicji ryzyka operacyjnego będą jeszcze prowadzone	II Dokument Konsultacyjny – styczeń 2001 rok
„Ryzyko straty wynikającej z niewłaściwych lub zawodnych procesów, ludzi i systemów lub też ze zdarzeń zewnętrznych”	Definicją tą zostało objęte ryzyko prawne, natomiast nie zostało objęte ryzyko strategiczne i ryzyko reputacji	III Dokument Konsultacyjny – kwiecień 2003 rok
„Ryzyko straty wynikającej z niewłaściwych lub zawodnych procesów, ludzi i systemów lub też ze zdarzeń zewnętrznych”	Jw., dodatkowo określone zostało ryzyko prawne jako ryzyko, które obejmuje, ale nie ogranicza się do grzywien, sankcji karnych lub karnych odszkodowań wynikających z działania organów nadzoru jak również z prywatnych porozumień (umów)	Ostateczna wersja Nowej Bazylejskiej Umowy Kapitałowej – czerwiec 2004 rok

Źródło: opracowanie własne na podstawie *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*, Basel Committee on Banking Supervision, Basel, July 1998, a *New Capital Adequacy Framework, Consultative paper issued by the Basel Committee on Banking Supervision*, Basel, June 1999, p. 15, *The New Basle Capital Accord, Consultative Document*, Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements, January 2001, p. 94, *The New Basle Capital Accord, Consultative Document*, Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements, April 2003, p.120, *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework*, Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements, June 2004, p. 137.

i systemów lub też ze zdarzeń zewnętrznych”. Definicja ta obejmuje ryzyko prawne, nie obejmuje natomiast ryzyka reputacji oraz ryzyka strategicznego. Przedstawia ją tabela 2, w której wymieniono też wyszczególnione przez Komitet kategorie zdarzeń operacyjnych.

Poniżej przedstawiono, zgodnie z propozycją Komitetu, kategorie zdarzeń operacyjnych, czyli związanych z działalnością banku, które mogą skutkować wystąpieniem strat finansowych<sup>19)</sup>:

<sup>19)</sup> *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework*, Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements, June 2004, pp. 224–225.

**Tabela 2. Definicja ryzyka operacyjnego i kategorie zdarzeń operacyjnych**

DEFINICJA		KATEGORIE ZDARZEŃ OPERACYJNYCH
<b>Ryzyko operacyjne</b>	<b>Procesy</b>	Dokonywanie transakcji i zarządzanie procesami
	<b>Ludzie</b>	Oszustwo wewnętrzne
		Zarządzanie kadrami oraz bezpieczeństwo pracy
		Klienci, produkty i praktyka biznesowa
	<b>Systemy</b>	Zakłócenia działalności i błędy systemów
	<b>Zdarzenia zewnętrzne</b>	Zniszczenie aktywów materialnych
Oszustwo zewnętrzne		

Źródło: opracowanie własne na podstawie *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework*, Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements, June 2004, p. 137, pp. 224–225.

1. dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami – straty spowodowane wystąpieniem błędów podczas przeprowadzania transakcji lub zarządzania procesami, jak również wynikające z relacji z kontrahentami i dostawcami (np. błędy we wprowadzaniu danych, błędy księgowe, zgubienie dokumentacji, outsourcing).
2. oszustwo wewnętrzne – straty powstałe w wyniku działań co najmniej jednego pracownika (osoby wewnętrznej) mających na celu zamierzone oszustwo, sprzeniewierzenie własności lub obejście regulacji, prawa lub polityki banku, z wyłączeniem dyskryminacji (np. łapówkarstwo, fałszerstwo, defraudacja);
3. zarządzanie kadrami i bezpieczeństwo pracy – straty wynikające z postępowania banku niezgodnego z prawem pracy, przepisami BHP, czy z porozumieniami zawartymi z pracownikami, lub z wypłat roszczeń z tytułu odszkodowań za wypadki przy pracy oraz dyskryminacji (np. wypłata odszkodowań z tytułu wszelkich przejawów dyskryminacji, strajki pracowników);
4. klienci, produkty i praktyka biznesowa – straty spowodowane niezamierzonym lub wynikającym z zaniedbania niewypełnieniem zawodowych obowiązków w stosunku do klientów (w tym wymagań dotyczących uczciwości i odpowiedzialności), albo też z charakteru produktu (np. ujawnianie poufnych informacji dotyczących klientów, wadliwie skonstruowane produkty bankowe);
5. zakłócenia działalności i błędy systemów – straty wynikające z zakłóceń w działalności i błędów systemów (np. nieprawidłowe działanie sprzętu, błędy oprogramowania, przerwy w dopływie energii elektrycznej);
6. zniszczenie (uszkodzenie) aktywów materialnych – straty powstałe w wyniku utraty bądź zniszczenia fizycznych aktywów w wyniku klęsk żywiołowych lub innych zdarzeń (np. wandalizm, terroryzm);

7. oszustwo zewnętrzne – straty z tytułu działań podjętych przez osobę trzecią mających na celu zamierzone oszustwo, sprzeniewierzenie własności lub obejście regulacji, czy prawa (np. kradzież, oszustwo czekowe, hakerstwo);

Analogiczną do przedstawionej przez Komitet definicję i klasyfikację ryzyka operacyjnego zaprezentowano w Rekomendacji M, która została przyjęta przez Komisję Nadzoru Bankowego w 2004 roku<sup>20)</sup>. Zapisy Rekomendacji zostały oparte na opracowanych przez Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego „Zasadach dobrych praktyk w zakresie zarządzania i nadzoru nad ryzykiem operacyjnym”. Jednym z głównych jej celów było ustalenie zasad zintegrowanego systemu zarządzania ryzykiem operacyjnym, w kontekście przygotowania banków do spełnienia założeń Nowej Bazylejskiej Umowy Kapitałowej przy wyliczaniu wymogu kapitałowego z jego tytułu. W Rekomendacji wymieniono czynniki ryzyka operacyjnego, przedstawiając prawdopodobne zagrożenia ze strony ludzi, procesów i systemów (w tym teleinformatycznych, związanych z dokumentacją i bezpieczeństwem informacyjnym oraz lokalizacją), oraz przewidywalnych i nieprzewidywalnych zdarzeń zewnętrznych. Podkreślono również możliwość zwiększenia narażenia banku na ryzyko operacyjne w wyniku zlecenia czynności na zewnątrz (outsourcing). W kolejnej części Rekomendacji przedstawiono rolę organów banku, rady nadzorczej i zarządu w zarządzaniu ryzykiem operacyjnym oraz zwrócono uwagę na kulturę organizacyjną i rolę komórki kontroli wewnętrznej. Omówiono proces zarządzania ryzykiem operacyjnym oraz znaczenie kontroli i działań zabezpieczających (planów awaryjnych, ubezpieczeń, outsourcingu). Wspomniano również o konieczności publicznego ujawniania przez bank informacji na temat zarządzania ryzykiem operacyjnym.

## 2. Definicja ryzyka operacyjnego w praktyce bankowej

Większość z przeprowadzonych w ostatnich latach badań (PricewaterhouseCoopers (2002), KPMG (2003), Ernst & Young i Risk Magazine (2003, 2004, 2005), Financial Times Research Centre (2004)) koncentrowała się na ustaleniu stanu przygotowania banków do wdrożenia Nowej Bazylejskiej Umowy Kapitałowej. Pytania kierowane do banków w ankietach dotyczyły przede wszystkim:

- ❖ znajomości Nowej Umowy i harmonogramu jej wdrożenia,
- ❖ stopnia zaawansowania banków w realizacji projektów dotyczących wdrożenia Umowy,
- ❖ wybranych przez banki metod obliczania wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego i operacyjnego,

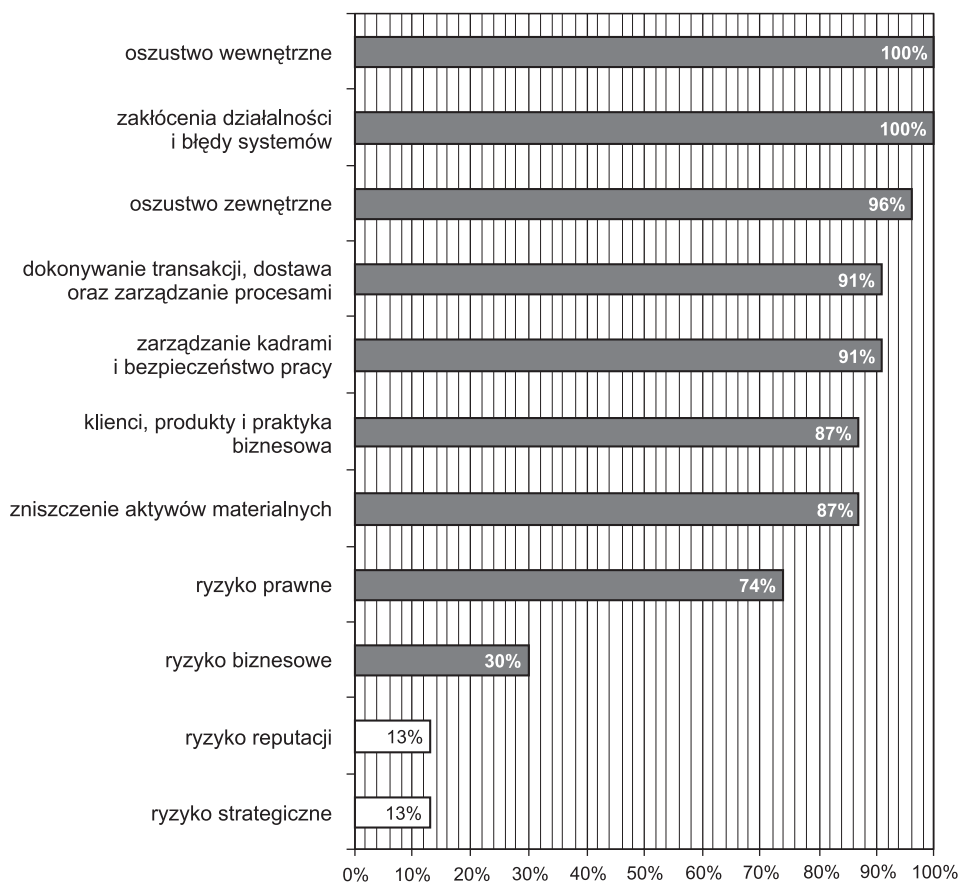
---

<sup>20)</sup> *Rekomendacja M dotycząca zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach*, Komisja Nadzoru Bankowego, Warszawa, 2004.

- ❖ dostrzeganych przez banki korzyści i przeszkód związanych z wejściem w życie Umowy,
- ❖ kosztów związanych z wdrożeniem nowych regulacji.

Stosunkowo dużo uwagi poświęcono ryzyku operacyjnemu w badaniu przeprowadzonym przez Ernst & Young i Risk Magazine w czerwcu 2005 roku wśród banków działających w rejonie Europy Środkowo-Wschodniej (CEE Survey). Jednym z poruszonych zagadnień był sposób postrzegania przez banki tego ryzyka, znajdujący wyraz w analizie przyjętych przez respondentów definicji (rys. 2).

**Rysunek 2. Wybrane elementy definicji ryzyka operacyjnego przyjętych przez banki objęte CEE Survey (% ogółu respondentów)**



Źródło: *Basel II Survey Central and Eastern Europe, June 2005*, Global Financial Services Risk Management, [www.ey.com](http://www.ey.com), s. 17.

Jak widać na powyższym rysunku, wszystkie biorące udział w badaniu instytucje uwzględniły w swoich definicjach ryzyka operacyjnego takie jego kategorie jak oszustwo wewnętrzne oraz zakłócenia działalności i błędy systemów. Co ciekawe, chociaż sformułowana w Nowej Bazylejskiej Umowie Kapitałowej definicja ryzyka operacyjnego nie obejmuje ryzyka strategicznego i reputacji, aż 13% badanych banków włączyło te elementy do własnej definicji ryzyka.

Wyniki badania Ernst & Young nie były prezentowane w przekroju krajów pochodzenia respondentów. Za ciekawy problem uznano więc zbadanie jak ryzyko operacyjne jest postrzegane przez banki działające w Polsce.

Badania przeprowadzono w 13 bankach notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie: Bank Millennium S.A., Bank Pekao S.A., Bank Przemysłowo Handlowy S.A., Bank Rozwoju Eksportu S.A., Bank Zachodni WBK S.A., Citibank Handlowy S.A., Bank Ochrony Środowiska S.A., Deutsche Bank Polska S.A., DZ Bank Polska S.A., Fortis Bank Polska S.A., ING Bank Śląski S.A., Kredyt Bank S.A., Nordea Bank Polska S.A. Zdecydowano się na ich wybór, ponieważ należą do najbardziej efektywnych i przodujących w nowoczesnych rozwiązaniach z zakresu bankowości i zarządzania. W bankach tych ograniczanie ryzyka operacyjnego jest szczególnie ważne, gdyż podjęte decyzje skutkują określonymi konsekwencjami nie tylko dla samych banków i ich klientów, ale również dla aktualnych właścicieli (akcjonariuszy) i potencjalnych inwestorów. Ochrona inwestorów przed nadmiernym ryzykiem podejmowanych decyzji finansowych stanowi obecnie jedną z najważniejszych przesłanek regulacji organów nadzoru. Nie bez znaczenia był również fakt, że na bankach giełdowych ciąży obowiązek informacyjny nałożony nie tylko przez organy nadzoru bankowego, ale również wymogi dotyczące emitentów papierów wartościowych.

W badaniach wykorzystano informacje publikowane przez banki w rocznych jednostkowych raportach finansowych (SAB-R). Przyjęto, że stanowią one rzetelne i miarodajne źródło danych. Banki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, podobnie jak wszystkie spółki publiczne, podlegają obowiązkowi sporządzania i ogłaszania bieżących i okresowych raportów finansowych zgodnie z odpowiednim Rozporządzeniem Rady Ministrów oraz ustawą o rachunkowości<sup>21)</sup>. Raporty przygotowane w tej formie są przedkładane w pierwszej kolejności Komisji Papierów Wartościowych i Giełd oraz Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Najistotniejszym źródłem informacji na temat ryzyka operacyjnego były noty dodatkowe oraz sprawozdania zarządów banków z działalności w okresie objętym raportem rocznym. Za okres badań przyjęto lata 2002–2004. Początkową datę wyznaczyła nowelizacja ustawy o rachunkowości, która weszła w życie 1 stycznia 2002 roku<sup>22)</sup>.

---

<sup>21)</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 16 października 2001 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych Dz.U. Nr 139, poz. 1569, ze zmianą z 9 grudnia 2003 r., Dz.U. Nr 220, poz. 2169, Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. Nr 121, poz. 591 ze zm.

<sup>22)</sup> Ustawa z dnia 9 listopada 2000 r. o zmianie ustawy o rachunkowości Dz.U. Nr 113, poz. 1186.

Celem przeprowadzonych badań było ustalenie objętości oraz zawartości informacyjnej prezentowanych definicji ryzyka operacyjnego („jakości definicji”). Dla zbadania obszerności definicji wykorzystano metodę liczenia wyrazów<sup>23)</sup>. Liczenie rozpoczynano od słów występujących po stwierdzeniach: „ryzyko operacyjne obejmuje...”, „ryzyko operacyjne definiowane (rozumiane) jest jako...”, „ryzyko operacyjne jest to...”, itp.

Dla określenia jakości definicji ryzyka operacyjnego opracowano system punktowy. Zebrano wszystkie określenia ryzyka operacyjnego używane przez banki (tab. 3) i w przypadku, gdy dany element został zawarty w definicji konkretnego banku przyznawano mu jeden punkt, w przeciwnym razie – zero. Uznano, że bank, który uzyskał największą liczbę punktów zaprezentował najpełniejszą spośród badanych banków definicję ryzyka operacyjnego.

Zdecydowana większość badanych banków zaprezentowała w swoich raportach definicję ryzyka operacyjnego. Nie zamieściły jej cztery z nich (31%) – Kredyt Bank S.A., Nordea Bank Polska S.A., Bank Rozwoju Eksportu S.A. oraz DZ Bank Polska S.A. Z banków, które zdefiniowały ryzyko operacyjne, sześć banków zrobiło to w każdym z rocznych raportów, dwa nie przedstawiły jego definicji w jednym roku, a jeden zdefiniował je tylko raz.

Obszerność prezentowanych definicji była zróżnicowana. Największą objętość miała definicja złożona z 69 słów, najmniejszą – z 14. W trzech bankach przyjęta definicja ryzyka operacyjnego nie uległa zmianie w analizowanym okresie.

Jakość definicji oceniono wykorzystując przedstawiony wcześniej system punktowy. Bank Millennium S.A., który uzyskał największą liczbę punktów – 24, co roku zebrał ich 8. Najmniej pojemne informacyjnie definicje zawierały 62,5% informacji ujętych w najbardziej wyczerpującej definicji. W oparciu o średnią liczbę wyrazów zawartych w definicjach ryzyka operacyjnego sformułowanych przez badane banki można stwierdzić, że najobszerniejszą (23 wyrazy) jak również najbardziej pojemną informacyjnie (wartość powyżej 4 punktów) definicję przedstawiły one w 2003 roku.

Wybrane definicje ryzyka operacyjnego zamieszczone w raportach rocznych banków w latach 2002–2004 zostały zaprezentowane w tabeli 3. Jak wynika z tej tabeli większość banków dla sformułowania własnej definicji ryzyka operacyjnego wykorzystowała w mniejszym lub większym stopniu definicję Komitetu Bazylejskiego. Definicja Komitetu obejmuje ryzyko prawne, nie obejmuje natomiast ryzyka reputacji oraz ryzyka strategicznego, co zaznaczyły również niektóre badane banki. W dwóch bankach użyto określenia „bezpośredniej lub pośredniej” w odniesieniu do straty,

---

<sup>23)</sup> Metoda liczenia wyrazów znalazła zastosowanie w wielu pracach badawczych. Por. m.in.: M. Walker, A. Tsalta, *Corporate Financial Disclosure and Analyst Forecasting Activity: Preliminary Evidence for the UK*, ACCA Research Report 2001, No. 67, G. Halbok, Ch. Wagner, *Corporate Financial Disclosure on Operational Risk in the Banking Industry*, European Accounting Association Annual Congress, Prague 2004.

**Tabela 3. Wybrane definicje ryzyka operacyjnego w raportach rocznych banków**

Przyjęta definicja ryzyka operacyjnego
„(...) ryzyko poniesienia straty w wyniku nieadekwatnego lub błędnego procesu wewnętrznego, błędu ludzkiego, błędu systemu lub w wyniku zdarzeń zewnętrznych. Definicja ta zawiera ryzyko prawne, natomiast nie obejmuje ryzyka wizerunku oraz ryzyka strategicznego”
„(...) zmienność zysków spółki będąca następstwem błędów, naruszeń przepisów, przerw lub szkód spowodowanych przez procesy wewnętrzne, ludzi, systemy lub zdarzenia zewnętrzne”
„(...) zagrożenie stratami wynikającymi z nieodpowiednich procesów wewnętrznych, błędów ludzkich i systemów lub czynników zewnętrznych”
„(...) ryzyko straty wynikającej z nieadekwatnych lub zaburzonych procesów, działań ludzi, działań systemów lub zdarzeń zewnętrznych. Jest ono nierozzerwalnie związane z działalnością banku, wynika z jej natury”
„(...) ryzyko straty wynikającej z nieadekwatnych lub zaburzonych procesów, działań ludzi, działań systemów lub zdarzeń zewnętrznych. Definicja ryzyka przyjęta w banku do tego rodzaju ryzyka nie zalicza ryzyka strategicznego i ryzyka reputacji, zalicza natomiast ryzyko prawne”
„ryzyko operacyjne wiąże się nieodzownie ze wszystkimi typami ryzyka generowanego w ramach działalności operacyjnej banku. Jest to ryzyko straty powstałej na skutek niewłaściwych lub zawodnych wewnętrznych czynności i procesów, działań ludzkich, systemów oraz na skutek wpływu wydarzeń zewnętrznych. Szczególnymi, niemierzalnymi aspektami tego ryzyka są takie elementy jak ryzyko defraudacji przez pracowników lub osoby z zewnątrz, niewłaściwe autoryzacje transakcji, awarie sprzętu i systemów teleinformatycznych, nieadekwatne wyszkolenie personelu, a także ryzyko błędu ludzkiego”
„ryzyko bezpośredniej lub pośredniej straty materialnej lub utraty reputacji w wyniku niedostosowania lub zawodności wewnętrznych procesów, ludzi, systemów technicznych lub zdarzeń zewnętrznych”
„(...) jest zdefiniowane jako potencjalnie grożące bankowi straty związane z personelem, systemami IT, projektami, majątkiem, relacjami z klientami oraz decyzjami władz państwowych i organów nadzorczych”
„Zgodnie z metodologią przyjętą w banku, ryzyko operacyjne zdefiniowane jest jako możliwość wystąpienia strat będących wynikiem niekorzystnego dla banku działania następujących czynników (stymulujących istnienie ryzyka operacyjnego): pracownicy, technologia IT, relacje z klientami i osobami trzecimi, majątek trwały oraz zarządzanie projektami”
„(...) obejmuje zagrożenie stratami wynikającymi z błędów operacyjnych oraz błędów przetwarzania i procesowania danych i informacji, powstałych zarówno z pomyłki pracowników banku jak również na skutek niewłaściwego działania systemów teleinformatycznych, a także na skutek wpływu wydarzeń zewnętrznych. Szczególnymi aspektami ryzyka operacyjnego są straty z tytułu malwersacji i sprzeniewierzeń, obejmujące szkody wynikłe z tytułu oszustw, fałszerstw lub nieuczciwego postępowania ze strony pracownika lub klienta banku”
„(...) definiuje się jako ryzyko wynikające z niewłaściwych lub zawodnych procesów wewnętrznych, ludzi lub systemów, bądź też ze zdarzeń zewnętrznych. Ryzyko to nie obejmuje ryzyka strategicznego oraz potencjalnych strat będących rezultatem decyzji związanych z ryzykiem

## Bezpieczny Bank

kredytowym, rynkowym, ryzykiem stopy procentowej (zarządzanie aktywami i pasywami, czyli „ALM”), płynności lub ubezpieczeniowym”

„Celem zarządzania ryzykiem operacyjnym w banku jest zapewnienie zrównoważonego rozwoju banku oraz ograniczanie w działalności strat będących rezultatem nieodpowiednich lub nieprawidłowo realizowanych procesów wewnętrznych, niewłaściwych działań pracowników, wadliwego funkcjonowania systemów, zdarzeń zewnętrznych (nie związanych ze zmieniającą się sytuacją ekonomiczną) oraz uwarunkowań prawnych”

Źródło: opracowanie własne.

z czego zrezygnowano w definicji zaprezentowanej w III Dokumencie Konsultacyjnym, opublikowanym przez Komitet w kwietniu 2003 roku.

Rysunek 3 przedstawia elementy definicji ryzyka operacyjnego prezentowanych przez badane banki we wszystkich raportach objętych badaniem. Jak można zauważyć, najczęstszym pojawiającym się w definicjach elementem był błąd ludzki, wadliwy system czy też zawodny proces wewnętrzny. Ryzyko utraty reputacji zostało włączone do definicji ryzyka operacyjnego przez 3% badanych banków, 5% podkreśliło, że go nie obejmuje.

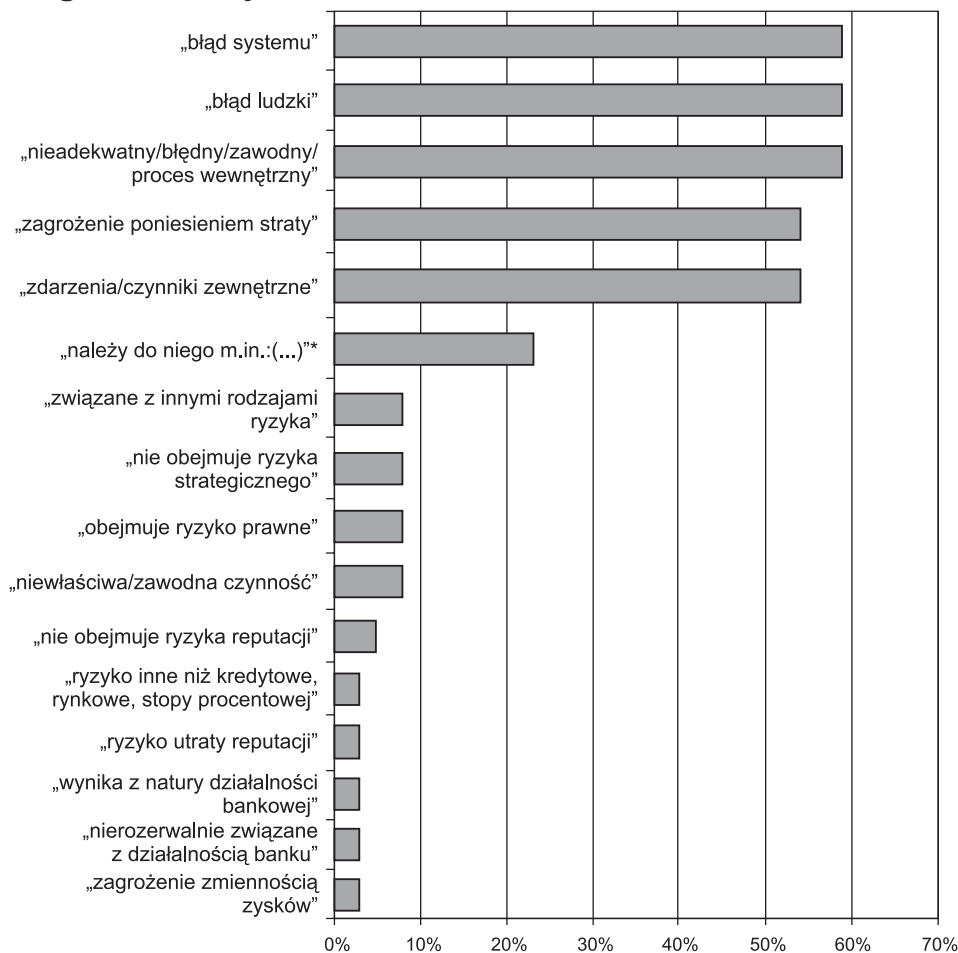
**Tabela 4. Zdarzenia wymieniane przez banki jako przyczyny ryzyka operacyjnego**

Lp.	Przykłady	Liczba obserwacji
1.	Awarie systemów informatycznych	7
2.	Awarie systemów teleinformatycznych	6
3.	Defraudacja z zewnątrz	6
4.	Defraudacja przez pracowników	6
5.	Ochrona danych osobowych	6
6.	Pranie brudnych pieniędzy	5
7.	Niewłaściwe autoryzacje transakcji	5
8.	Awaria sprzętu	5
9.	Zniszczenie własności (majątku)	4
10.	Przestępstwa	4
11.	Bezpieczeństwo przetwarzania informacji	4
12.	Naruszenie poufności informacji	4
13.	Niewłaściwe wyszkolenie personelu	4
14.	Pomyłki (błędy) personelu	3
15.	Naruszenie tajemnicy bankowej	3
16.	Outsourcing	1

Źródło: opracowanie własne.



**Rysunek 3. Występowanie wybranych elementów w definicjach ryzyka operacyjnego prezentowanych przez banki w raportach z lat 2002–2004 (% ogółu obserwacji)**



\* wymienione poniżej przykłady zdarzeń operacyjnych

Źródło: opracowanie własne.

Siedem (54%) z badanych banków, omawiając problem ryzyka operacyjnego, przedstawiło – choć nie w każdym roku – przykłady zaliczanych do niego zdarzeń operacyjnych.

Jak przedstawiono w tabeli 4, banki, prezentując zagrożenia związane z wystąpieniem ryzyka operacyjnego, wymieniały najczęściej awarie systemów informatycznych i teleinformatycznych. Wskazywały one również na oszustwa zewnętrzne i wew-

nętrzne takie jak defraudacje, przestępstwa, czy też pranie brudnych pieniędzy. Wyszczególniały również niewłaściwe wyszkolenie pracowników, popełniane przez nich błędy i uchybienia co do etyki zawodowej. Banki podając przykłady ryzyka operacyjnego występującego w ich działalności, przytaczały także zniszczenie aktywów materialnych i awarie wykorzystywanego sprzętu. Jeden bank w jednym z analizowanych lat zwrócił także uwagę na outsourcing jako źródło ryzyka operacyjnego.

Pytanie dotyczące zdarzeń prowadzących do strat z tytułu ryzyka operacyjnego było również elementem badań ankietowych przeprowadzonych przez Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego (GINB) w 2003 roku. Badania te objęły 55 instytucji i miały na celu określenie specyfiki ryzyka operacyjnego w polskich bankach oraz poziomu zarządzania nim, a w szczególności zagadnień dotyczących:

- ❖ identyfikacji ryzyka operacyjnego,
- ❖ zarządzania tym ryzykiem i jego kontroli,
- ❖ procedur i systemu raportowania,
- ❖ sposobów zabezpieczania się banków przed tym ryzykiem.

Wyniki ankiety zostały opublikowane na stronie internetowej Krajowej Izby Biegłych Rewidentów<sup>24)</sup>. Respondenci zostali poproszeni o wskazanie tych spośród dziesięciu wyszczególnionych w ankiecie kategorii (technologiczne i techniczne, wynikające z oszustw lub błędów wewnętrznych, wynikające z oszustw zewnętrznych, kadrowe, transakcji (związane z ich rodzajami i wielkością), ewidencyjne (księgowo), materialne i losowe, prawne, związane z nieprawidłowym zarządzaniem i funkcjonowaniem systemu organizacji, związane ze zlecaniem funkcji na zewnątrz), które uznają za najważniejsze w swojej działalności. Ponad 65% z nich (36 banków) za najważniejsze uznało ryzyko technologiczne i techniczne, a więc związane ze sprawnością systemów informatycznych i telekomunikacyjnych, błędami oprogramowania, czy też utratą danych wskutek awarii. 19 banków wskazało na ryzyko kadrowe, dotyczące pracowników, a przede wszystkim ich przygotowania do pracy, fluktuacji i kultury pracy. Oszustwa uznało za najgroźniejsze 13 banków, a do kategorii tej zaliczono kradzieże, malwersacje, nieprawidłowe celowe lub przypadkowe działania, a także pranie brudnych pieniędzy. 11 respondentów wskazało oszustwa lub błędy wewnętrzne, a po 10 ryzyko związane z rodzajami i wielkością przeprowadzanych transakcji oraz ryzyko materialne i losowe. Do najrzadziej rozpoznawanych przez banki kategorii ryzyka należało ryzyko prawne, które wskazał tylko 1 bank, oraz ryzyko nieprawidłowego funkcjonowania organizacji i outsourcingu – po 2 banki.

Podsumowując można zauważyć, że wyniki badań własnych i przeprowadzonych przez GINB są w dużej mierze zbieżne. W obu badaniach wymieniano bowiem najczęściej zagrożenia związane:

- ❖ ze sprawnością systemów informatycznych i telekomunikacyjnych.,

---

<sup>24)</sup> *Korespondencja Generalnego Inspektoratu Nadzoru Bankowego skierowana do Prezesów Banków, Warszawa, dn. 02.10.2003 roku*, [http://www.kibr.org.pl/index3\\_11.phtml](http://www.kibr.org.pl/index3_11.phtml).

- ❖ z oszustwami wewnętrznymi i pracownikami,
- ❖ z oszustwami zewnętrznymi.

Natomiast najrzadziej wskazywanym przez banki ryzykiem było w obu przeprowadzonych badaniach ryzyko outsourcingu.

### 3. Podsumowanie

Jak wiadomo, punktem wyjścia dla procesu zarządzania ryzykiem operacyjnym jest uprzednie zidentyfikowanie i zdefiniowanie tego ryzyka. Jedne z pierwszych definicji określały je jako ryzyko będące wynikiem decyzji operacyjnych. Następnie znaczenie tego terminu zawężono do jednego z elementów zaliczanych uprzednio do ryzyka operacyjnego i określanego mianem ryzyka techniczno-organizacyjnego czy też realizacyjnego ryzyka przedsiębiorstwa bankowego.

Późniejsze definicje ryzyka operacyjnego są próbą bardziej precyzyjnego określenia pojęcia ryzyka operacyjnego i posługują się wyszczególnieniem jego kategorii czy też podaniem przykładów zdarzeń operacyjnych. Podobną konstrukcję ma również definicja ryzyka operacyjnego opracowana przez Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego, na którą powołuje się obecnie wielu autorów oraz, jak wykazały przeprowadzone badania, większość działających w Polsce banków.

Banki działające w Polsce rozpoznają problem ryzyka operacyjnego w swojej działalności, a opracowaną przez siebie własną definicję ryzyka operacyjnego przedstawiają powszechnie w swoim raporcie rocznym. Definicja ta jest najczęściej oparta na propozycji Komitetu, niemniej jednak jest często modyfikowana odpowiednio do potrzeb konkretnego banku.

Przyjęcie przez bank opracowanej na własne potrzeby definicji ryzyka operacyjnego jest szczególnie ważne. Jest to problem nie tylko nowy, ale również związany ze specyfiką działalności i funkcjonowaniem danego banku. Nie ma bowiem jednego, możliwego do powszechnego zastosowania podejścia do tego ryzyka – ma ono wysoce subiektywny charakter. Nie opracowano bowiem do tej pory kompleksowych, a zarazem jednolitych procedur identyfikacji, pomiaru, oceny i kontroli tego ryzyka. Zależą one przede wszystkim od wielkości, złożoności i rodzaju prowadzonej przez bank działalności oraz kultury zarządzania. Czynniki te, różne w zależności od specyfiki banków, będą powodowały różnice w postrzeganiu problemu ryzyka operacyjnego i wymagały wdrożenia adekwatnych i zarazem odmiennych strategii zarządzania nim.

Można mieć nadzieję, że w miarę upływu czasu poziom świadomości znaczenia ryzyka operacyjnego w działalności banków będzie wzrastał. Wyrazem tych zmian będzie publikowanie przez banki w raportach rocznych coraz obszerniejszych, wartościowszych i ciekawszych informacji na jego temat.

### Bibliografia

- A New Capital Adequacy Framework, Consultative paper issued by the Basel Committee on Banking Supervision*, Basel, June 1999.
- Basel II Survey Central and Eastern Europe*, June 2005, Global Financial Services Risk Management, [www.ey.com](http://www.ey.com).
- Bessis J., *Risk Management in Banking*, John Wiley & Sons, London 2003.
- Best P., *Wartość narażona na ryzyko*, Oficyna Ekonomiczna, Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2000.
- Borys G., *Zarządzanie ryzykiem kredytowym w banku*, PWN, Warszawa–Wrocław 1996.
- Chorafas D.N., *Reliable Financial Reporting and Internal Control. A Global Implementation Guide*, John Wiley & Sons, New York 2000.
- da Costa Lewis N., *Operational Risk with Excel and VBA*, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey 2004.
- Halbok G., Wagner Ch., *Corporate Financial Disclosure on Operational Risk in the Banking Industry*, European Accounting Association Annual Congress, Prague 2004.
- <http://www.group30.org>.
- <http://www.swissre.com>.
- International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*, Basel Committee on Banking Supervision, Basel, July 1998.
- International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework*, Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements, June 2004.
- Iwanicz-Drozdowska M., Nowak A., *Ryzyko bankowe*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2002.
- Jajuga K., Jakóbczak J., *Operational risk – New tendencies in measurement*, Konferencja pt. „Innowacje na światowych rynkach finansowych”, Warszawa, czerwiec 2004, <http://www.kdpw.pl/konferencje>.
- Jakóbczak J., *Ryzyko operacyjne czy ryzyko korporacyjne*, Konferencja pt. „Innowacje na światowych rynkach finansowych”, Warszawa, październik 2003, <http://www.kdpw.pl/konferencje>.
- Jaworski W.L., Z. Zawadzka (red.), *Bankowość. Podręcznik akademicki*, Poltext, Warszawa 2001.
- Kałużny R., *Strzegąc swego banku*, „Bank” 2004, nr 3.
- Kendall R., *Zarządzanie ryzykiem dla menedżerów. Praktyczne podejście do kontrolowania ryzyka*, Wydawnictwo K.E.Liber s.c., Warszawa 2000.
- Lewandowski D., *Ryzyko operacyjne w działalności banków – nowe wyzwania, pilna konieczność zarządzania*, „Bank i Kredyt” 2001, nr 5.
- Mayland P.F., *Ocena i kontrola ryzyka kredytowego bankowych usług operacyjnych*, PWN, Warszawa 1998.

---

## Konsultacje dla banków

---

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 16 października 2001 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych Dz.U. Nr 139, poz. 1569, ze zmianą z 9 grudnia 2003 r., Dz.U. Nr 220, poz. 2169, Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. Nr 121, poz. 591 ze zm.

Sołtysik L., *Ryzyko operacyjne – nowe wyzwanie*, „Rynek Terminowy” 2001, nr 1.

*The New Basle Capital Accord, Consultative Document*, Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements, January 2001.

*The New Basle Capital Accord, Consultative Document*, Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements, April 2003.

Ustawa z dnia 9 listopada 2000 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, Dz.U. Nr 113, poz. 1186.

Walker M., Tsalta A., *Corporate Financial Disclosure and Analyst Forecasting Activity: Preliminary Evidence for the UK*, ACCA Research Report 2001, No. 67.

Zawadzka Z., *Zarządzanie ryzykiem w banku komercyjnym*, Poltext, Warszawa 1996.



# Z doświadczeń zagranicznych

*Kamila Kaukiel*

## PRZEGLĄD ZAGRANICZNYCH SYSTEMÓW WCZESNEGO OSTRZEGANIA<sup>\*)</sup>

System finansowy charakteryzuje obecnie coraz większa konkurencja – również między podmiotami, które zawsze działały w segmentach uznawanych za odrębne<sup>1)</sup> – oraz szybki rozwój, obejmujący także tworzenie nowych, złożonych produktów. W takiej sytuacji coraz trudniej jest tworzyć i utrzymywać właściwe ramy prawne i regulacyjne, które nie będą stanowić przeszkody dla sprawnego funkcjonowania instytucji sektora finansowego i zwiększania jego efektywności w odpowiedzi na zapotrzebowanie gospodarki. Powyższe czynniki sprawiły, że coraz częściej słyszy się postulaty zmniejszania wpływu regulacji na sektor bankowy na rzecz dyscypliny narzucanej przez rynek oraz monitorowania opartego na systemach wczesnego ostrzegania<sup>2)</sup>. Niniejszy artykuł został poświęcony systemom wczesnego ostrzegania, rozumianym jako narzędzia analityczne, pozwalające oszacować na podstawie danych historycznych prawdopodobieństwo upadku banku lub wystąpienia kryzysu<sup>3)</sup> w sektorze bankowym w zadanym czasie w przyszłości. Wybór tematyki jest podyktowany

<sup>\*)</sup> Autorka pracuje w KPMG DTG, w dziale CF Advisory, Insurance w Kolonii (Niemcy).

<sup>1)</sup> Należy zwrócić uwagę m.in. na coraz większą konkurencję między zakładami ubezpieczeń i bankami.

<sup>2)</sup> A.W.A. Boot, *Regulation and banks' incentives to control risk* [w:] *How can central banks promote stability?*, opracowanie pod redakcją T. Jacobson, J. Molin, A. Vredin, Riksbank, Economic Review 2/2001 (dokument dostępny na stronie [www.riksbank.com](http://www.riksbank.com)).

<sup>3)</sup> M. Sorge, *Stress-testing financial systems: an overview of current methodologies*, BIS Working Papers No 165, grudzień 2004, str. 3 (dokument dostępny na stronie internetowej [www.bis.org](http://www.bis.org)).

przekonaniem, że analiza dorobku innych państw w dziedzinie zastosowania systemów wczesnego ostrzegania pozwala rozpoznać ich mocne i słabe strony oraz warunki, w jakich narzędzia te sprawdzają się najlepiej, dzięki czemu możliwe jest następnie dokonanie wyboru tych metod, które najlepiej spełnią potrzeby organu nadzoru w danym kraju. W celu usystematyzowania rozważań, przegląd zawarty w niniejszym artykule zostanie oparty na klasyfikacji systemów wczesnego ostrzegania zaproponowanej w opracowaniu Banku Rozrachunków Międzynarodowych autorstwa Ranjana Sahajwala oraz Paula Van den Bergha<sup>4</sup>. W opracowaniu BIS wymieniono 4 główne, szeroko pojęte kategorie stosowanych rozwiązań:

- ❖ systemy ratingów bankowych przydzielanych poszczególnym instytucjom przez organa nadzoru;
- ❖ systemy analiz opartych na wskaźnikach finansowych i porównaniach z grupą bliźniaczą;
- ❖ systemy wszechstronnej oceny ryzyka bankowego;
- ❖ modele statystyczne.

Powyższe rozwiązania, wraz z przykładami ich zastosowań, zostaną omówione w dalszym toku rozważań.

### 1. Ratingi bankowe

Wśród systemów ratingów bankowych można wyróżnić te, przy pomocy których organ nadzoru dokonuje diagnozy sytuacji banku na podstawie informacji zebranych podczas wizyt w badanej instytucji (tzw. *on-site examination*) oraz systemy oparte na analizie danych dostarczonych przez bank w formie obowiązkowych raportów, jak również informacji dostarczonych przez niezależne źródła i zebranych przez organ nadzoru podczas inspekcji w instytucji (tzw. *off-site examination*)<sup>5</sup>. Rating pierwszego typu jest oparty na subiektywnej ocenie inspektora, dotyczącej sposobu funkcjonowania banku, a dokonanej na podstawie jego własnych obserwacji. Wprawdzie ocena jest dokonywana z uwzględnieniem podstawowych standardów właściwego funkcjonowania banku, niemniej jednak inspektor ma swobodę włączenia do swojej analizy czynników, które uzna za istotne dla oceny kondycji badanej instytucji. Informacje zebrane podczas inspekcji wraz z danymi dostarczonymi w raportach i uzyskanymi z innych, zewnętrznych źródeł<sup>6</sup> są nieustannie wykorzysty-

---

<sup>4</sup> R. Sahajwala, P. Van den Bergh, *Supervisory Risk Assessment And Early Warning Systems*, Basel Committee on Banking Supervision Working Papers No. 4, Bank for International Settlements, Basel, December 2000 (dokument dostępny na stronie internetowej [www.bis.org](http://www.bis.org)).

<sup>5</sup> R. Sahajwala, P. Van den Bergh, ..., *op.cit.*, s. 7.

<sup>6</sup> Np. rejestr kredytobiorców nie wywiązujących się ze swoich zobowiązań wobec banków, centralny rejestr dużych kredytów jak np. we Włoszech, gdzie tego typu informacje stanowią dane wejściowe dla systemu typu off-site: PATROL.



wane do drugiego typu analiz instytucji kredytowych, których wynik jest przede wszystkim jest spożytkowywany wewnętrznie przez organ nadzoru<sup>7)</sup>. Systemy ratingów bankowych pozwalają na identyfikację tych instytucji, których sytuacja uzasadnia wzmoczoną uwagę i nadzór ze strony regulatora.

Przykładem analizy kondycji banku na podstawie informacji zebranych podczas inspekcji jest system CAMELS<sup>8)</sup>, stosowany przez wszystkie trzy amerykańskie organa nadzoru bankowego: System Rezerwy Federalnej (*FRS: Federal Reserve System*), Biuro Kontrolera Waluty (*OCC: Office of the Comptroller of the Currency*) oraz Federalną Korporację ds. Ubezpieczeń Depozytów (*FDIC: Federal Deposit Insurance Corporation*). W ramach CAMELS każdemu bankowi nadawany jest ranking na podstawie oceny 6 obszarów<sup>9)</sup>:

- ❖ **C** – *Capital* – adekwatność kapitałowa;
- ❖ **A** – *Asset Quality* – jakość aktywów;
- ❖ **M** – *Management* – sposób i jakość zarządzania bankiem;
- ❖ **E** – *Earnings* – poziom dochodów banku;
- ❖ **L** – *Liquidity* – analiza płynności banku;
- ❖ **S** – *Sensitivity to market risk* – wrażliwość instytucji finansowej na ryzyko rynkowe.

Każdemu z powyższych obszarów może zostać przyporządkowana ocena od 1 (najlepsza) do 5 (najgorsza). Warto zaznaczyć, iż inspektor dokonujący analizy instytucji kredytowej otrzymuje ogólne wytyczne<sup>10)</sup> do każdego z komponentów, do których przestrzegania nie jest jednak zobowiązany. Ogólny rating całej instytucji w dużym stopniu zależy od ocen wszystkich sześciu komponentów analizy, ale nie jest prostą średnią poszczególnych ratingów<sup>11)</sup>. W tej kwestii inspektor ma prawo odwołać się do swojej subiektywnej oceny odkrytych w trakcie analizy mocnych i słabych stron badanej instytucji, biorąc przy tym nadal pod uwagę czynniki jakościowe. Inspektorowi pozostawiono znaczącą swobodę oceny uzyskanych informacji, przez co ostateczna opinia jest dość subiektywna i nie do końca porównywalna z ratingami innych banków. Z drugiej strony, inspektor ma dzięki temu możliwość zmodyfikowania oceny na podstawie zaobserwowanych przez siebie w danym banku zjawisk jakościowych, które nie poddają się pomiarowi, a inaczej mogłyby być trudne do uwzględnienia w ratingach.

Z wyjątkiem najsłabszych banków (ogólny rating 4 lub 5), inspekcji i oceny instytucji dokonuje się nie częściej niż raz w roku. Z jednej strony pozwala to na bardziej elastyczną alokację uwagi i zasobów organów nadzoru. Z drugiej jednak znaczy to,

---

<sup>7)</sup> R. Sahajwala, P. Van den Bergh, ..., *op.cit.*, s. 7.

<sup>8)</sup> Do roku 1997 CAMEL, ponieważ dopiero wtedy do analizy włączono szósty komponent: S – sensitivity to market risk – wrażliwość na ryzyko rynkowe.

<sup>9)</sup> R. Sahajwala, P. Van den Bergh, ..., *op.cit.*, s. 45–46.

<sup>10)</sup> *Ibidem*, s. 45.

<sup>11)</sup> Federal Register, Vol. 61, No. 245, 19 grudnia 1996, s. 67025.

iz, dla większości banków, oceny dokonywane na podstawie inspekcji są uaktualniane najczęściej raz na rok, co w znacznym stopniu ogranicza rolę tej metody oceny sytuacji banku jako systemu wczesnego ostrzegania. Z doświadczeń Systemu Rezerwy Federalnej wynika, iż zastosowanie systemu CAMEL pozwalało zidentyfikować większość banków, które następnie upadły w ciągu 2 lat od badania, w wyniku którego nadano im rating 4 lub 5. Niemniej jednak, jako słabość systemu wymienia się fakt, że nie pozwala on na ocenę stopnia skomplikowania problemów, z którymi boryka się bank i zaawansowania krytycznej sytuacji<sup>12)</sup>. Ponieważ analiza jest oparta na wewnętrznych informacjach banku, pozwala ona jedynie ocenić aktualną kondycję finansową instytucji, podczas gdy w otoczeniu banku mogą już rysować się trendy, które mogą wywołać problemy w przyszłości, a jeszcze nie odbiły się na sytuacji podmiotu. Innym argumentem potwierdzającym twierdzenie, że system ratingów CAMELS<sup>13)</sup> nie pozwala na prognozowanie przyszłego rozwoju sytuacji banku, jest również to, iż póki bank osiąga satysfakcjonujące wyniki, system nie alarmuje o istnieniu czynników ryzyka o charakterze długoterminowym<sup>14)</sup>. Systemowi opartemu na inspekcjach zarzuca się również to, iż pociąga za sobą wysokie koszty i jest czasochłonny, co może być szczególnie mało uzasadnione w czasach dobrej koniunktury, kiedy znakomita większość banków jest w dobrej kondycji. Można również przywołać argument, że i tak większość banków, które zostały oznaczone jako zagrożone, nie upada tylko zostaje przejęta, a zatem system odznacza zbyt wiele banków. Z ostatnim argumentem można jednak polemizować i stwierdzić, iż przejęcie jest jednym ze sposobów ograniczania negatywnych konsekwencji słabości bądź „ukrytego” upadku banku, a działanie to mogło być podjęte w odpowiedniej chwili m.in. właśnie dzięki alarmującym wynikom inspekcji.

Austriacki nadzór rynków finansowych i bank centralny<sup>15)</sup> zaadaptowały CAMEL<sup>16)</sup> do potrzeb nadzoru i monitorowania sektora bankowego w Austrii. Pierwszą modyfikacją systemu było dostosowanie metody CAMEL do analiz przeprowadzanych w oparciu o dane sprawozdawcze i publikowane, zamiast o informacje zbierane podczas inspekcji w ocenianym banku, co było podyktowane chęcią uniknięcia wysokich kosztów i zaangażowania czasu<sup>17)</sup>. Wymagało to również określenia na nowo źródeł

---

<sup>12)</sup> *History of the Eighties – Lessons for the Future, An Examination of the Banking Crises of the 1980s and Early 1990s*, FDIC, Washington D.C. 1997, str. 437 (dokument dostępny na stronie internetowej [www.fdic.gov](http://www.fdic.gov)).

<sup>13)</sup> Przytaczane argumenty stanowiły w roku 1997 zarzuty wobec systemu CAMEL, ale w opinii autorki wzbogacenie systemu o komponent dotyczący narażenia banku na ryzyko rynkowe nie zdezaktualizowało wymienianych ówczesnie słabości systemu.

<sup>14)</sup> Np. nadmierny przyrost aktywów, zbyt wysokie współczynniki kredytów na zakup nieruchomości bądź sumy kredytów do sumy aktywów, zbyt duża zależność banku od niestabilnych depozytów.

<sup>15)</sup> Finanzmarktaufsicht (FMA), Oesterreichische Nationalbank (OeNB).

<sup>16)</sup> Austriackie organa nadzoru przyjęły starszą wersję modelu: CAMEL, który nie zawierał jeszcze komponentu analizy związanego z wrażliwością banku na ryzyko rynkowe.

<sup>17)</sup> *Die Analyselandschaft der österreichischen Bankenaufsicht*, Oesterreichische Nationalbank, Wiedeń, kwiecień 2005, str. 3 (dokument jest dostępny na stronie [www.oenb.at](http://www.oenb.at)).

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

informacji dla każdego z komponentów systemu oraz aspektów branych pod uwagę przy ich ocenie. W przypadku systemu CAMEL stosowanego w Austrii, każdy z komponentów analizy rozumie się następująco:

- ❖ C – *Eigenmittelquote* – adekwatność kapitałowa, wyrażona jako stopień i struktura pokrycia ryzyk kredytowego, rynkowego i operacyjnego przez fundusze banku<sup>18)</sup>;
- ❖ A – *Qualität der Aktiva* – jakość aktywów, wyrażona jako stosunek sumy dużych kredytów, ważonych ryzykiem, do wolumenu wszystkich kredytów;
- ❖ M – *Managementqualität* – jakość zarządzania danym bankiem jest oceniana na podstawie odchyień, wyrażonych procentowo, prognozowanego na podstawie danych za 3 kwartały wyniku finansowego na koniec roku od rzeczywiście zrealizowanego;
- ❖ E – *Ertragslage* – rentowność aktywów, mierzona relacją wyniku finansowego<sup>19)</sup> do funduszy podstawowych;
- ❖ L – *Liquidität* – płynność oceniana przy zastosowaniu metody luki płynności.

Dla każdego z powyższych komponentów zostaje obliczony wskaźnik, na podstawie którego dokonuje się uszeregowania banków<sup>20)</sup>. Następnie pozycje banku w każdym z tych uszeregowañ zostają zsumowane przy uwzględnieniu przypisanych im wag<sup>21)</sup>, co daje ostateczny ranking. Oczywiście, coraz dalsza pozycja banku wskazuje na pogarszającą się ocenę kondycji analizowanej instytucji. Ocena uaktualniana jest kwartalnie<sup>22)</sup>.

Niewątpliwą zaletą tej metody jest jasna struktura i łatwość obliczeń. Trzeba jednak zaznaczyć, iż została ona ukształtowana jako system ekspercki, w którym m.in. arbitralnie nadano wagi poszczególnym komponentom. Dlatego, z jednej strony, model nie jest oparty na istotnych, upraszczających założeniach, ale z drugiej można mu zarzucić, iż nie został zweryfikowany statystycznie i nie uwzględnia żadnych korelacji pomiędzy komponentami, które mogłyby okazać się istotne. Bank centralny zarzuca też austriackiemu systemowi CAMEL, że w wyniku przejścia od

---

<sup>18)</sup> Wymaga się, by ryzyko rynkowe było pokryte funduszami własnymi III kategorii, a jedynie w przypadku, gdy one nie są wystarczające, powinny zostać użyte fundusze wyższych kategorii. Wolne fundusze, pozostałe po obliczeniu pokrycia ryzyka rynkowego (ale jeśli fundusze III kategorii przewyższyły potrzebny wolumen, ich nadmiar nie jest już włączany do dalszych analiz) służą do obliczenia stopnia współczynnika wypłacalności. Źródło: *Die Analysenlandschaft...*, s. 34.

<sup>19)</sup> Wynik roczny, zmodyfikowany o koszty ponoszonego ryzyka i szacowany kwartalnie na podstawie danych z raportów kwartalnych.

<sup>20)</sup> Jeśli niemożliwe byłoby policzenie któregoś z komponentów, np. ze względu na brak danych za poprzedni rok, instytucji przypisuje się neutralny wskaźnik obliczony jako średnia dla wszystkich banków wartość.

<sup>21)</sup> W systemie CAMEL stosowanym w Austrii, każdemu komponentowi przypisano stałą wagę: C – 0,5; A – 2,0; M – 1,0; E – 2,0; L – 0,5. Źródło: *Die Analysenlandschaft...*, s. 34.

<sup>22)</sup> Poza komponentem dotyczącym jakości zarządzania, który oceniany jest na podstawie danych za pełny rok.

---

wskaźników, charakteryzujących każdy z komponentów, do prostych pozycji w rankingu traci się dużo informacji, ponieważ mniejsze lub większe różnice we wskaźnikach mogą ostatecznie zostać sprowadzone do takich samych odległości w rankingu.

Ogólnie można stwierdzić, iż ratingi bankowe nadawane instytucjom przez organa nadzoru są przydatnym narzędziem analizy i pozwalają zidentyfikować podmioty borykające się z problemami. Poważną jednak wadą, ograniczającą ich rolę jako systemów wczesnego ostrzegania, jest fakt, że przedstawiają one obraz aktualnej kondycji finansowej banków. W przypadku badań typu *on-site* otrzymany rating jest w momencie dokonania oceny oparty na pełnych i najnowszych danych, lecz ze względu na czasochłonny charakter inspekcji i ich koszty, analiza taka najczęściej jest przeprowadzana tylko raz na rok. Jednocześnie nic nie może zagwarantować jej aktualności przez następne 12 miesięcy. Z drugiej strony, dużo mniej czasochłonne i kosztowne badania typu *off-site* są uaktualniane kwartalnie bądź częściej<sup>23)</sup>, przy czym należy zaznaczyć, że wnioski oparte na danych dostarczonych w raportach okresowych w najlepszym wypadku mogą również obrazować jedynie sytuację aktualną instytucji, a ich wiarygodność może być mniejsza niż w przypadku konkluzji opartych na wynikach inspekcji.

## 2. Analiza finansowa i porównanie z grupą bliźniaczą

Punktem wyjścia w tworzeniu niniejszej metody badania było założenie, że całym pełny i wiarygodny obraz sytuacji finansowej podmiotu może być oddany przy pomocy standardowego zestawu wskaźników finansowych. Są to najczęściej miary adekwatności kapitałowej, jakości aktywów, zyskowności i płynności<sup>24)</sup>. Na podstawie wskaźników obliczonych dla wszystkich podmiotów sektora na podstawie danych sprawozdawczych, można nie tylko ocenić i porównać dotychczasowe funkcjonowanie i kondycję banków, ale również ustalić, jakie wartości średnie przyjmują w normalnych warunkach poszczególne wskaźniki w wyróżnionych grupach bliźniaczych<sup>25)</sup>. W ten sposób tworzy się punkt wyjścia do porównań wewnątrz grup. Na tej podstawie można następnie zidentyfikować banki, które najbardziej odbiegają od typowej charakterystyki w danej grupie podmiotów (tzw. *peer group analysis*). Dokonuje się tego albo wybierając banki wykazujące się najsłabszymi wynikami w porównaniu ze średnią w grupie, np. pod względem wyniku finansowego, albo wskaźnikami najbardziej odbiegającymi od reszty, co nie musi być jednoznacznie negatywnym zjawiskiem<sup>26)</sup>. Niemniej jednak duża odmienność może wskazywać na istnienie

---

<sup>23)</sup> R. Sahajwala, P. Van den Bergh, ..., *op.cit.*, s. 12.

<sup>24)</sup> *Ibidem*, s. 13.

<sup>25)</sup> Podział sektora bankowego na grupy bliźniacze dokonywany jest najczęściej na podstawie wielkości kapitałów (banki duże i małe) i według typów lub segmentów banków (banki krajowe, zagraniczne, komercyjne, inwestycyjne, spółdzielcze, kasy oszczędności).

<sup>26)</sup> Np. szybkie tempo wzrostu.

nieprawidłowości i uzasadnia wnikliwszą analizę. Ponadto sygnałem alarmowym mogą być wskaźniki finansowe przekraczające z góry zdefiniowane obiektywne wartości, co w każdych warunkach i każdej grupie bliźniaczej wskazuje na istnienie problemów<sup>27)</sup> (tzw. *financial ratio analysis*). Uwagę zwraca również nagła i istotna zmiana wartości charakteryzujących dany bank w okresach analizowanym i minionym.

Model oparty na analizie wskaźnikowej stosowany jest m.in. w Austrii: *Peer Group Analyse/Filterssystem*. Integralnym elementem tego podejścia do analizy jest porównanie poszczególnych instytucji z ich grupami bliźniaczymi oraz tzw. *system filtrujący*, który precyzyjnie określa kryteria, na podstawie których następnie dokonuje się wyboru wyróżniających się podmiotów<sup>28)</sup>.

Pierwszym z wyzwań w trakcie budowy omawianego systemu w Austrii był oczywiście dobór kryteriów, które pozwoliłyby podzielić cały sektor bankowy na homogeniczne grupy bliźniacze. Jest to szczególnie ważne w analizie, która jako instytucje wymagające szczególnej uwagi klasyfikuje banki wyróżniające się w swojej grupie. Z tego powodu, podział sektora na grupy podlegające tym samym tendencjom jest jednym z warunków późniejszego właściwego działania całego systemu. Pod pojęciem „właściwego działania systemu” rozumie się wyznaczanie do dalszej i wnikliwszej analizy wyłącznie tych banków, których funkcjonowanie rzeczywiście odbiega od standardowego. Podział sektora jedynie na podstawie sumy bilansowej okazał się zdecydowanie niewystarczający ze względu na istnienie w Austrii wielu form banków, w tym również bardzo wyspecjalizowanych, jak np. kas oszczędnościowych budownictwa mieszkaniowego, banków samochodowych<sup>29)</sup>. Z drugiej strony podział wyłącznie według sektorów instytucji bankowych zaowocowałby zaklasyfikowaniem do jednej grupy instytucji o zupełnie nieporównywalnej wielkości i strukturze<sup>30)</sup>. Co więcej, przyjęty ostatecznie podział powinien być zrozumiały, łatwy do zastosowania i stabilny przez dłuższe okresy tak, aby zapewniona była porównywalność wyników z przeszłości. Jednocześnie nie powinno skutkować nadmiernym rozdrobieniem sektora, ponieważ niepotrzebnie skomplikowałoby to proces analizy. Ostatecznie postanowiono podzielić banki na podstawie ich struktury<sup>31)</sup>, w wyniku czego otrzymano następujące grupy:

---

<sup>27)</sup> Np. zbyt niskie wskaźniki płynności i wypłacalności, ujemny wynik finansowy itp.

<sup>28)</sup> *Die Analysenlandschaft...*, s. 37–42.

<sup>29)</sup> *Ibidem*, s. 38.

<sup>30)</sup> *Das österreichische Bankenanalysensystem*, Berichte und Studien I/2000, OeNB, s. 94 (dokument dostępny na stronie internetowej [www.oenb.at](http://www.oenb.at)).

<sup>31)</sup> Która jest definiowana na podstawie wielu zmiennych: wielkości banku, struktury jego aktywów itp. Podział ten został porównany z podziałem dokonany metodami taksonomicznymi, w wyniku czego okazało się, że zaproponowana klasyfikacja daje przejrzyste wyniki i w niewielkim stopniu odbiega od zoptymalizowanego statystycznie podziału. Źródło: *Die Analysenlandschaft...*, s. 38.

- ❖ grupa 1: wielkie banki – kryterium wyróżnienia tej grupy jest suma bilansowa przekraczająca 2 miliardy euro, bez względu na profil działalności danego podmiotu;
- ❖ grupa 2: banki, których aktywa zagraniczne stanowią więcej niż 30% ich sumy bilansowej, a jednocześnie nie zostały przyporządkowane do grupy 1;
- ❖ grupa 3: banki specjalistyczne – podzielone na mniejsze, bardziej homogeniczne podgrupy 4–9, np. banki budownictwa mieszkaniowego, banki samochodowe itp.

Podział banków na grupy jest weryfikowany każdego roku według danych na 31 grudnia, a przyporządkowanie instytucji do danych kategorii ustalone w tym momencie obowiązuje przez cały następny rok.

Na podstawie danych z obowiązkowych raportów, dla każdej instytucji obliczanych jest 15 wskaźników, które można pogrupować następująco<sup>32)</sup>:

- ❖ wskaźniki obrazujące rozwój przedsiębiorstwa, w tym np. wzrost sumy bilansowej w stosunku do poprzedniego roku;
- ❖ wskaźniki ilustrujące tendencje w dochodach, np. wynik odsetkowy netto jako % sumy bilansowej;
- ❖ wskaźniki obrazujące tendencje rozwoju ryzyk, jak np. rezerwy celowe jako % sumy kredytów<sup>33)</sup>.

Na podstawie powyższych wskaźników co kwartał bada się zgodność charakterystyki danej instytucji ze standardami reprezentowanymi w jej grupie bliźniaczej, co pozwala wnioskować o istnieniu zagrożeń dla ciągłości funkcjonowania banku. Wskaźniki finansowe analizowane są na podstawie 2 typów kryteriów<sup>34)</sup>, które składają się na system filtrujący:

- ☞ statystyczne kryteria zgodności:
  - obiektywne progi o wartościach absolutnych – z góry zdefiniowane przedziały, w których powinny mieścić się wskaźniki, jeśli mają wskazywać na prawidłowe funkcjonowanie banku;
  - przedziały ustalone w stosunku do średniej wartości w grupie bliźniaczej – wskaźniki wszystkich banków należących do danej grupy są porównywane z wartością przeciętną w tej grupie;
- ☞ dynamiczne kryteria zgodności:
  - wartości wskaźników każdej instytucji są dwukrotnie standaryzowane<sup>35)</sup>, by obliczyć ich odchylenie – w pierwszym przypadku do standaryzacji używa się

---

<sup>32)</sup> *Die Analysenlandschaft...*, s. 39–40.

<sup>33)</sup> *Ibidem*.

<sup>34)</sup> *Das österreichische...*, s. 97–98.

<sup>35)</sup> Wg wzoru:  $\varepsilon = (\xi - \mu)/\sigma$ , gdzie  $\varepsilon$  – odchylenie danego wskaźnika od średniego wskazania w grupie bliźniaczej w wystandaryzowanym rozkładzie,  $x$  – obliczony dla danego banku wskaźnik,  $\mu$  – moment zwykły rozkładu obserwacji w grupie bliźniaczej,  $\sigma$  – moment centralny rozkładu obserwacji w grupie bliźniaczej. Źródło: *Das österreichische Bankenanalyssystem*, Berichte und Studien I/2000, OeNB, s. 98.

wartości oczekiwanej i odchylenia standardowego obliczonego na podstawie wszystkich obserwacji z danej grupy bliźniaczej. W drugim zaś etapie z obliczeń momentu zwykłego i centralnego wyłącza się obserwacje (wskaźniki), które wykazywały odchylenie wyższe niż z góry zdefiniowana wartość. Nowo obliczone wartości oczekiwana i odchylenie standardowe ponownie służą do wystandardyzowania danego wskaźnika banków w badanej grupie. Odchylenia policzone w obu etapach powinny mieścić się w przedziale  $[-1,5; +1,5]$ . W przeciwnym wypadku bank zostaje zakwalifikowany do bardziej wnikliwych analiz.

Wyniki dostarczone przez system filtrujący są dodatkowo weryfikowane przez eksperta, ponieważ nie wszystkie odchylenia od standardowo obserwowanych wielkości są zjawiskiem negatywnym i nie wszystkie wymagają dodatkowych analiz.

Warto zauważyć, że wrażliwość modelu i liczba banków, które zostaną wyselekcjonowane do wnikliwego badania, jest w dużym stopniu uzależniona od wartości przedziałów<sup>36)</sup>, czy to wyrażonych w liczbach absolutnych, czy względem średnich w grupach. W zależności od szerokości przedziałów, model będzie mniej lub bardziej restrykcyjny i liczba wyznaczonych banków może okazać się niższa lub wyższa od tej określającej grupę instytucji rzeczywiście wymagających wnikliwego nadzoru. Z tego względu ustalenie dopuszczalnych granic, w których powinny kształtować się współczynniki, jest kolejnym z wyzwań związanych z budową modelu tego typu. Z jednej strony bardziej restrykcyjny system oprócz instytucji rzeczywiście zagrożonych, wyselekcjonuje jeszcze kilka podmiotów w średniej kondycji finansowej. Przy takiej konstrukcji będzie to mało prawdopodobne, że wśród banków uznanych w procesie analizy za stabilne znajdzie się podmiot borykający się z istotnymi problemami. Z drugiej strony jednak, restrykcyjny model zaowocuje wyższymi kosztami szczegółowszych analiz, ponieważ wskaże więcej banków do dalszego badania, w tym takie, które w rzeczywistości tego nie wymagają. Zatem będzie on nieoptymalny. Próba optymalizacji wyników może ewentualnie być przeprowadzona na podstawie danych historycznych, zawierających charakterystyki podmiotów, które następnie okazały się niestabilne. Nie istnieje jednak pewność, że wartości wskaźników, które w przeszłości sygnalizowały problemy instytucji kredytowych, będą również dobrym indykatorem niestabilności banku w przyszłości. Oprócz wyżej wymienionych problemów, wykorzystywanemu przez siebie systemowi austriacki nadzór zarzuca, że wynikiem nie jest syntetyczny wskaźnik, lecz rozbudowana analiza. Liczne wskaźniki finansowe obliczane dla każdej instytucji mogą niewątpliwie utrudniać szybką orientację w rezultatach badania. Niemniej jednak, zaletą takiej formy prezentacji wyniku jest zachowanie pełnej informacji uzyskanej w procesie analizy, która mogłaby zostać utracona w momencie np. agregacji danych finansowych do jednej tylko oceny ratingowej. Kolejnym zastrzeżeniem, jakie zgłasza austriacki nadzór wobec tej metody analizy, jest to, iż uzyskane oceny są relatywne, a nie absolutne. Ukazują, jak

---

<sup>36)</sup> *Das österreichische...*, s. 98.

kształtuje się kondycja banku w porównaniu z jego grupą bliźniaczą, ale nie daje informacji obiektywnych i absolutnych. Może zdarzyć się sytuacja, kiedy cała grupa bliźniacza zostanie w tym samym czasie i zbliżonym stopniu dotknięta recesją, a system nie wykaże zagrożeń, ponieważ charakterystyki banków w stosunku do siebie nawzajem nie zmieniają się. Słabością systemu jest również to, że pozwala on jedynie diagnozować istniejące już trudności, ale nie nadaje się do przygotowania prognozy. Niewątpliwą zaletą modelu jest prosta procedura i fakt, że w dużym stopniu udało się zautomatyzować obliczenia.

Mimo ograniczeń, systemy oparte na analizie wskaźnikowej i porównaniach w ramach grup bliźniaczych znajdują zastosowanie w procesach monitorowania stabilności sektora bankowego w wielu krajach<sup>37)</sup>. Wprawdzie samodzielnie są niewystarczającym narzędziem, np. do oceny ryzyk przyjętych przez dany bank, ale dostarczają kontekstu do interpretacji wyników uzyskanych przy użyciu np. statystycznych systemów wczesnego ostrzegania. Inną zaletą tej metody jest jej prostota i jasność wyników, a także to, że możliwe jest częste uaktualnianie ocen<sup>38)</sup>. Dzięki temu może ona stanowić dobre narzędzie do ciągłego monitorowania trendów w całym sektorze, jak i poszczególnych jego segmentach. Należy jednak zaznaczyć, że przydatność tej metody w dużym stopniu zależy od jakości danych wejściowych, punktualności ich dostarczenia i ich wiarygodności. Istotnym niebezpieczeństwem, jakim mogłaby być koncentracja jedynie na wynikach dostarczonych przez analizę porównawczą w ramach grup bliźniaczych, jest to, że w przypadku ogólnosektorowej recesji system może nie wykazać istnienia zagrożeń. Jest to kolejny argument za stosowaniem omawianego modelu w połączeniu z innymi metodami. Należy również pamiętać o trudnościach, jakich następuje już sam etap budowy systemu opartego na analizie wskaźnikowej i porównaniach w ramach grup bliźniaczych. Głębszej analizy wymaga podział sektora bankowego na grupy bliźniacze tak, aby zapewnić ich homogeniczność, a także dobór wskaźników finansowych, ich wag oraz zdefiniowanie ich dopuszczalnych wartości, co następnie istotnie wpływa na dokładność selekcji podmiotów borykających się z problemami.

### 3. System wszechstronnej oceny ryzyka bankowego

W odróżnieniu od wyżej omówionych metod analizy, następny typ systemów pozwala dokonać oceny profilu ryzyka ponoszonego przez badany bank, a nie jedynie ogólnej kondycji finansowej podmiotu. Aby móc przeprowadzić szczegółową analizę wszystkich typów ryzyk istniejących w danej instytucji, a także uzyskać kompletny obraz sytuacji całego podmiotu, najczęściej proces analizy przeprowadzany jest eta-

---

<sup>37)</sup> Np. USA, Austria, Niemcy, Wielka Brytania. Holandia pracuje nad podobnym modelem.

<sup>38)</sup> Zwykle kwartalnie, ale możliwe jest przeprowadzanie całej analizy nawet codziennie, co deklaruje nadzór holenderski.



---

## Z doświadczeń zagranicznych

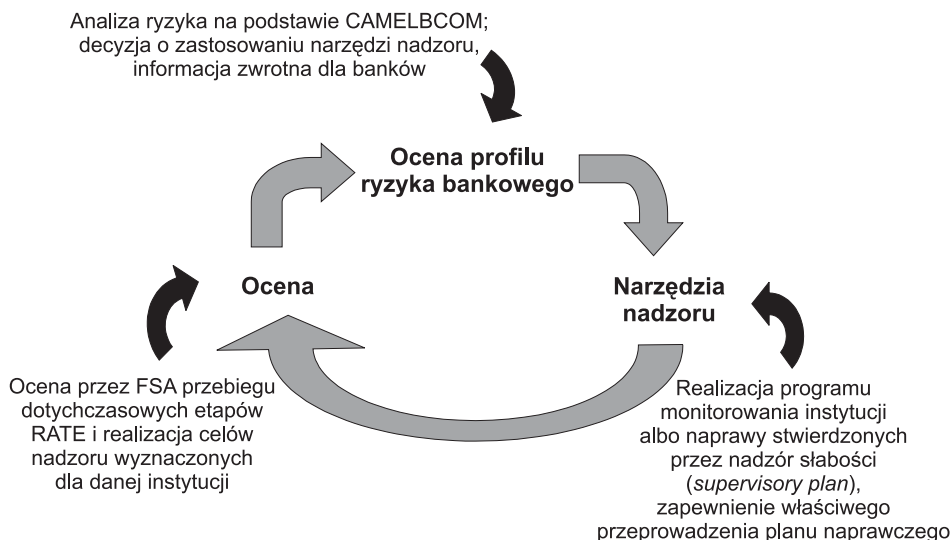
---

powo. Na wstępie, w ramach struktury banku, identyfikowane są tzw. istotne jednostki biznesowe<sup>39)</sup>. Są one następnie analizowane pod kątem przyjętych i ponoszonych ryzyk, struktury organizacyjnej i jakości kontroli. Oceny wszystkich trzech obszarów poddanych analizie są agregowane dla danej jednostki, a następnie do poziomu całego banku.

System wszechstronnej oceny ryzyka bankowego stosowany jest m.in. w Wielkiej Brytanii jako element tzw. RATE Framework (Risk Assessment, Tools of Supervision and Evaluation). Przebieg procesu RATE prowadzonego przez brytyjski urząd nadzoru finansowego – FSA (Financial Services Authority) został przedstawiony na rysunku.

Należy zauważyć, że nie cały proces RATE należy określać jako system wszechstronnej oceny ryzyka bankowego. Jak ukazano na powyższym rysunku, szczegóło-

### Rysunek. Standardowy przebieg procesu RATE



Źródło: opracowanie na podstawie *Risk based approach to supervision of banks*, FSA, czerwiec 1998, Diagram 1., s. 8.

---

<sup>39)</sup> Tzw. *significant business units* – wydzielane np. na podstawie następujących kryteriów: generują więcej niż 5% dochodów lub zysków banku, zgłaszają zapotrzebowanie na więcej niż 5% kapitałów podmiotu, by spełnić wymogi kapitałowe itp.

wa analiza profilu ryzyka banku jest jedynie pierwszym etapem programu RATE i jest przeprowadzana według następującego schematu<sup>40</sup>:

1. identyfikacja istotnych jednostek biznesowych banku;
2. uzyskanie możliwie najpełniejszej informacji o sytuacji banku jeszcze przed wizytą w badanej instytucji;
3. wstępna ocena profilu ryzyka;
4. wizyta w banku;
5. ostateczna i kompletna ocena profilu ryzyka badanego banku;
6. przygotowanie programu monitorowania bądź działań naprawczych banku;
7. zapewnienie spójności powyższego programu, co oznacza m.in. sprawdzenie, czy proponowany program działań jest właściwy dla danego banku pod względem dopasowania jego intensywności do profilu istniejącego ryzyka, zdolności instytucji do jego przeprowadzenia, a także czy bankom o podobnych profilach ryzyka zaproponowany zostanie program o zbliżonej intensywności<sup>41</sup>;
8. oficjalna informacja zwrotna oraz program postępowania zakomunikowany zarządzającym bankiem i ewentualnie innym organom nadzoru<sup>42</sup>.

Warto zwrócić uwagę na fazy przygotowania oceny ryzyka, które oprócz wyszczególnienia istotnych jednostek banku, obejmują już wstępną analizę profilu ryzyka danego banku na podstawie danych zgromadzonych wcześniej przez FSA, dokumentów dostarczonych przez dany bank<sup>43</sup>, a także informacji uzyskanych od innych urzędów nadzoru, które kontrolują banki związane z badaną w Wielkiej Brytanii spółką. Przeprowadzenie wstępnej analizy ryzyk jeszcze przed wizytą w samej instytucji pozwala zidentyfikować obszary wymagające szczególnej uwagi i dodatkowego wyjaśnienia podczas inspekcji i rozmów z kluczową kadrą banku<sup>44</sup>, dzięki czemu możliwe będzie właściwe zaplanowanie prac i spotkań w samym banku. Analizy profilu ryzyka dokonuje się zazwyczaj<sup>45</sup> na podstawie dziewięciu kryteriów oceny, określanych skrótem CAMELBCOM. Pierwsze sześć czynników to:

---

<sup>40</sup> *Risk based approach to supervision of banks*, FSA, czerwiec 1998, s. 11 (dokument dostępny na stronie [www.fsa.gov.uk](http://www.fsa.gov.uk)).

<sup>41</sup> *Ibidem*, s. 23–24.

<sup>42</sup> Jeśli badanie dotyczyło oddziału banku zagranicznego, który nie ma swej siedziby w Unii Europejskiej. Wyniki badania oddziału i proponowane działania przekazywane są wówczas do organu nadzoru odpowiedzialnego za dany bank zagraniczny.

<sup>43</sup> Np. oprócz sprawozdań finansowych, również opracowania strategii, biznesplany, budżet, dokumenty obrazujące strukturę organizacyjną, prawną i zarządzania.

<sup>44</sup> W tym np. z: prezesem zarządu, dyrektorem generalnym, dyrektorem finansowym, dyrektorem wyszczególnionych jednostek biznesowych, a także dyrektorami IT, audytu wewnętrznego, zarządzania ryzykiem i kadr.

<sup>45</sup> Jeśli uzasadnione jest wprowadzenie dalszych kryteriów oceny lub dokonanie zmiany czynników proponowanych w ramach CAMELBCOM, jest to możliwe. Nie jest też wykluczone, że z biegiem czasu tego typu zmiany będą wprowadzane do systemu na stałe, jeśli zajdzie taka potrzeba.

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

- ❖ C – Capital – adekwatność kapitałów posiadanych przez bank do aktualnej i przyszłej skali działalności bankowej i związanych z nimi ryzyk<sup>46)</sup>;
- ❖ A – Assets – jakość aktywów bilansowych i pozycji pozabilansowych<sup>47)</sup>;
- ❖ M – Market Risk – ryzyko rynkowe<sup>48)</sup>;
- ❖ E – Earnings – rentowność, struktura i pewność dochodów banku<sup>49)</sup>;
- ❖ L – Liabilities – struktura zobowiązań banku oraz jego płynność;
- ❖ B – Business – działalność bankowa – analiza innych czynników kształtujących profil ryzyka banku, w tym: otoczenie zewnętrzne banku, projekty i plany strategiczne<sup>50)</sup>, baza klientów i zdolność do stworzenia wyróżniającej się na rynku oferty, pozycja konkurencyjna na rynku, wpływ faktu przynależności do większej grupy finansowej na działalność banku, systemy IT, kluczowa kadra i inne ryzyka biznesowe.

Powyższych sześć kryteriów służy za podstawę do oceny tzw. ryzyk biznesowych. Niniejsze badanie obejmuje analizę kondycji finansowej podmiotu, działalności banku i jego otoczenia zewnętrznego, strategii instytucji w przyszłości, a także analizę funkcjonowania banku na tle jego grupy bliźniaczej i tendencji wykazywanych przez jego wskaźniki finansowe. Na tej podstawie możliwe będzie następnie dokonanie oceny kluczowych ryzyk, do których zalicza się ryzyko kredytowe, rynkowe, płynności, operacyjne, prawne i reputacji, nie tylko pod względem dotychczasowych i aktualnych tendencji, ale również kierunku i stopnia zmian w przyszłości<sup>51)</sup>.

Pozostałe trzy kryteria oceny w systemie CAMELBCOM, to:

- ❖ C – Internal Controls – kontrola wewnętrzna – analizowany jest zestaw i adekwatność narzędzi kontroli ryzyka do działalności banku<sup>52)</sup>;

---

<sup>46)</sup> Adekwatność kapitałowa jest w tym systemie badana pod kątem struktury i jakości funduszy, ich wielkości, dostępu do kapitałów oraz zdolności podmiotu do terminowej spłaty swoich zobowiązań. Więcej na temat CAMELBCOM w załączniku 1 do dokumentu: *Risk based approach to supervision of banks*, FSA, czerwiec 1998.

<sup>47)</sup> Badane pod względem struktury, koncentracji i rezerw.

<sup>48)</sup> Aby dokonać tej oceny, analizuje się kluczowe produkty i rynki, ryzyko rynkowe obciążające księgę handlową, ryzyko stopy procentowej księgi bankowej oraz ryzyko kursu walutowego.

<sup>49)</sup> Więcej na ten temat w aneksie nr 1 do: *Risk based approach to supervision of banks*, FSA, czerwiec 1998, s. 35.

<sup>50)</sup> Mogą one stanowić istotne źródło ryzyka, szczególnie, jeśli organizacja nie posiada zdolności i zasobów, które byłyby konieczne do realizacji założonej strategii. Źródło: *The Changing Face of Banking Supervision*, Speech by Howard Davies, Chairman, Financial Services Authority, 2 marca 1998.

<sup>51)</sup> *Risk based...*, s. 16.

<sup>52)</sup> Przy ocenie adekwatności i jakości kontroli wewnętrznej pod uwagę brane są: procedury podejmowania decyzji, podział kompetencji, polityka zarządzania ryzykiem w danej instytucji, limity i standardy wewnętrzne, sprawozdawczość finansowa i zarządcza, polityka kadrowa, funkcjonowanie audytu wewnętrznego oraz środki przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy. Więcej na ten temat w załączniku nr 1 do: *Risk based approach to supervision of banks*, FSA, czerwiec 1998.

---

- ❖ O – Organisation – ocena struktury organizacyjnej podmiotu pod względem jej efektywności i powiązań prawnych;
- ❖ M – Management – ocena jakości zarządzania pod kątem posiadania przez kadre menedżerską wyższego i średniego stopnia umiejętności, doświadczenia i norm etycznych niezbędnych do prowadzenia banku.

Powyższe kryteria pozwalają ustalić poziom ryzyka niedostatecznej lub niewłaściwej kontroli. Wprawdzie niewystarczający lub nieadekwatny do potrzeb banku poziom kontroli nie oznacza automatycznie, że instytucja jest zagrożona upadłością, to jednak szeroko pojęta kontrola wewnętrzna stanowi ważne narzędzie zarządzania kluczowymi ryzykami banku i w istotny sposób przyczynia się do zachowania jego stabilności.

Inspekcja w instytucji daje możliwość uzupełnienia wcześniej posiadanych już informacji i wyjaśnienia wątpliwości, szczególnie w kwestii procesu kontroli wewnętrznej, który obejmuje czynniki jakościowe, trudne do ujęcia w jakiegokolwiek dokumentacji dla organów nadzoru. Jest to również okazja do pierwszej weryfikacji wstępnej opinii FSA o sytuacji banku w dyskusjach z przedstawicielami instytucji i osobami bezpośrednio odpowiedzialnymi za badane obszary funkcjonowania banku. Następnie FSA dokonuje ostatecznej i oficjalnej oceny profilu ryzyk biznesowych i kontroli banku, a także ujawnia swoją opinię na temat prawdopodobnego przyszłego rozwoju sytuacji podmiotu i zmian w profilu jego ryzyka. FSA określa również, czy instytucja spełnia minimalne wymogi regulacyjne, by nadal mogła być dopuszczona do prowadzenia działalności bankowej<sup>53)</sup>. Informacje o poziomie ryzyk biznesowych i kontroli są komunikowane i dyskutowane z bankiem, jego spółką-matką i organami nadzoru innych krajów<sup>54)</sup>, jeśli w tych krajach istnieje istotny z punktu widzenia profilu ryzyk oddział banku brytyjskiego, bądź dane państwo jest siedzibą banku, który ma spółki-córki w Wielkiej Brytanii i zostały one poddane procesowi RATE<sup>55)</sup>. Dodatkowo, bank poznaje przewidywania FSA dotyczące przyszłych, najbardziej prawdopodobnych zmian w profilu ryzyka danej instytucji. Prognoza ta jest oparta na zdobytych w trakcie badania RATE danych oraz własnych prognozach organu nadzoru, dotyczących tendencji zachodzących w sektorze i gospodarce. Ocena wypracowana przez FSA w procesie wszechstronnej analizy profilu ryzyka banku stanowi następnie podstawę dla przygotowania planu nadzoru, który albo ogranicza się do monitoringu instytucji, jeśli wcześniejsza analiza nie wykazała istotnych słabości w systemie kontroli ryzyka przez bank, albo skoncentrowanego na poprawie zidentyfikowanych w trakcie badania obszarów działalności banku, które wykazują istot-

---

<sup>53)</sup> *Risk based...*, s. 19–20.

<sup>54)</sup> R. Sahajwala, P. Van den Bergh, ..., *op.cit.*, s. 20.

<sup>55)</sup> *Risk based...*, s. 25.

ne niedociągnięcia<sup>56)</sup>. Wdrożenie tego programu oraz ocena jego efektów stanowią istotę drugiego i trzeciego etapu procesu RATE, które jednak nie zostaną przedstawione w niniejszym artykule, ponieważ nie stanowią elementów systemu wczesnego ostrzegania.

Omówione podejście posiada wiele zalet. Analiza oparta jest na informacjach z wielu źródeł, w tym pozyskanych od innych organów nadzoru, co niejednokrotnie pozwala na wyrobienie opinii nie tylko o sytuacji badanej instytucji w Wielkiej Brytanii, ale również umożliwia odkrycie ryzyka, kryjącego się w szerszej strukturze korporacji. Posiadanie bogatego zasobu informacji jeszcze przed wizytą w badanym banku pozwala w optymalny sposób zaplanować i wykorzystać czas oraz zasoby przeznaczone na inspekcję. Spotkania z osobami bezpośrednio odpowiedzialnymi za badane obszary działalności banku umożliwiają lepsze zrozumienie przez FSA specyfiki badanego podmiotu, a następnie wypracowanie najodpowiedniejszego programu działań nadzorczych dla danej instytucji. Dzięki temu można się spodziewać, że zasoby banku i FSA zostaną wykorzystane w optymalny sposób i nakierowane na poprawienie funkcjonowania banku w obszarach najbardziej problematycznych<sup>57)</sup>, co tym bardziej przyczyni się do zapewnienia stabilności danego podmiotu i całego sektora. Niewątpliwie elementem odróżniającym system wszechstronnej analizy ryzyka banku od wcześniej omówionych jest prognoza przyszłych zmian w profilu ryzyka banku. Jednym z powodów, dla których jest możliwe przygotowanie takiej prognozy, było rozszerzenie zakresu badania o analizę strategii<sup>58)</sup> banku oraz zjawisk zachodzących w otoczeniu podmiotu i ich wpływu na funkcjonowanie banku. Wyniki analizy aktualnej sytuacji banku oraz prognoza zmian w jego profilu ryzyka są komunikowane i dyskutowane z zarządem, co oprócz zaproponowanych przez FSA działań naprawczych lub monitorowania stanowi wartościowe wskazówki dla zarządu, jak można i należy poprawić funkcjonowanie banku.

System wszechstronnej analizy ryzyka bankowego jest niewątpliwie bardziej czasochłonny i wymaga większych nakładów i uwagi zarówno ze strony nadzoru jak i badanego banku, niż wcześniej omówione metody badania sytuacji banków. Niemniej jednak ta szczegółowa i wszechstronna analiza daje bardziej wiarygodne wnioski i może być z powodzeniem stosowana do każdego banku, niezależnie od jego wielkości, typu czy struktury.

---

<sup>56)</sup> Jeśli stwierdzono zbyt dużą koncentrację ryzyka np. rynkowego, uzasadniony będzie monitoring tego obszaru, prowadzony przez FSA. Jeśli z wniosków płynących z badania wynika słabość kontroli wewnętrznej, FSA może wymagać od danego podmiotu wdrożenia programu poprawiającego funkcjonowanie szeroko pojętego systemu kontroli.

<sup>57)</sup> *Building The FSA – Progress to Date and Priorities Ahead*, Speech by Howard Davies, Chairman, Financial Services Authority, 30 września 1998 (dokument dostępny na stronie internetowej [www.fsa.gov.uk](http://www.fsa.gov.uk)).

<sup>58)</sup> *The Changing..., op.cit.*

### 4. Modele statystyczne

Ostatnią grupę systemów stanowią modele statystyczne, istotnie różniące się od wyżej opisanych metod oceny stabilności instytucji kredytowych, a jednocześnie stanowiące wewnętrznie zróżnicowany zbiór. W niniejszej grupie można dokonać dalszej klasyfikacji. W dokumencie Ranjana Sahajwala i Paula Van den Bergha zaproponowano podział na następujące podgrupy<sup>59)</sup>:

- ❖ modele szacujące ocenę ratingową lub prawdopodobieństwo jej obniżenia;
- ❖ modele szacujące prawdopodobieństwo upadku lub dalszego funkcjonowania banku;
- ❖ modele szacujące oczekiwaną stratę;
- ❖ inne modele.

Zanim jednak zostaną omówione cechy charakteryzujące poszczególne rodzaje modeli statystycznych oraz przykłady ich zastosowania, warto wspomnieć o czynnikach wspólnych, które spowodowały, że wszystkie modele zostały objęte tą samą grupą i nazwą w ramach klasyfikacji tzw. systemów wczesnego ostrzegania.

Omawiane w niniejszym podrozdziale modele łączy to, że wszystkie mają za zadanie z wyprzedzeniem zidentyfikować banki, którym w określonym przedziale czasowym w przyszłości grozi upadek, kryzys, zachwianie stabilności albo przynajmniej obniżenie ratingu. Identyfikacja ta odbywa się na podstawie danych ilościowych i dobranych wcześniej zmiennych objaśniających – wskaźników finansowych silnie skorelowanych z poziomem ryzyka upadłości lub niestabilności banku – oraz przy użyciu zaawansowanych technik modelowania ekonometrycznego. Zakłada się, że zaawansowane narzędzia estymacji pozwalają znaleźć istotne zależności pomiędzy obserwowanymi w danym momencie wskaźnikami finansowymi lub innymi danymi o charakterze ilościowym a zachwianiem kondycji banku w przyszłości. Zależności te są testowane na podstawie danych historycznych, a statystycznie zweryfikowane modele są następnie wykorzystywane jako „prawdziwe systemy wczesnego ostrzegania”, a nie jedynie metody diagnozowania aktualnej sytuacji i problemów instytucji kredytowej, co często zarzucane jest wcześniej omówionym trzem typom systemów<sup>60)</sup>. Dość znamieną dla modeli statystycznych jest ich zależność od danych ilościowych przy jednoczesnej znikomej roli informacji o charakterze jakościowym, co również kontrastuje z wcześniej omówionymi metodami.

---

<sup>59)</sup> R. Sahajwala, P. Van den Bergh, ..., *op.cit.*, s. 23.

<sup>60)</sup> *Ibidem*, s. 22–23.

### 4.1. Modele szacujące ocenę ratingową lub prawdopodobieństwo jej obniżenia

Modelem pozwalającym na oszacowanie oczekiwanego ratingu, uzyskanego przez dany bank w trakcie kolejnej oceny ze strony instytucji nadzoru, jest SEER Rating Model – jeden z wariantów SEER (System for Estimating Examination Ratings), opracowanego przez System Rezerwy Federalnej. Parametry modelu<sup>61)</sup> oraz dobór zmiennych objaśniających są regularnie uaktualniane. Zależności między zmiennymi objaśniającymi a zmienną objaśnianą wyliczane są na nowo na podstawie danych z dwu kwartałów poprzedzających ostatni rating CAMELS i samej oceny ratingowej. Przy założeniu, że zależności te utrzymają się przez następny kwartał, na podstawie danych z dwu ostatnich kwartałów szacowane jest prawdopodobieństwo, z jakim w wyniku następnego badania wg CAMELS bank otrzyma każdą z ocen ratingowych (1, 2, 3, 4 lub 5, która jest najniższą z możliwych). Oczekiwany rating instytucji jest sumą poszczególnych ocen pomnożonych odpowiednio przez prawdopodobieństwo ich uzyskania<sup>62)</sup>. Jeśli obliczony oczekiwany rating istotnie różni się od otrzymanego ostatnio przez bank, instytucja ta zostaje wyznaczona do dalszego, wnikliwszego badania.

Z jednej strony ciągle uaktualnianie parametrów i zbioru zmiennych objaśniających modelu można uznać za jego mocną stronę, ponieważ pozwala na wzięcie pod uwagę najnowszych tendencji, które zaczęły istotnie wpływać na bank, a jednocześnie wyeliminować te, które przestały wykazywać dostateczną korelację ze zmianami kondycji podmiotu. Z drugiej jednak strony, rodzi się wątpliwość, czy estymacja modelu jedynie na podstawie ostatniego ratingu CAMELS i danych z tylko 2 poprzedzających go kwartałów pozwala na uchwycenie rzeczywistych zależności, nie zakłóconych ekstremalnymi i przejściowymi zjawiskami. Co więcej warto się również zastanowić, czy okres kwartału stanowi odpowiednio długi horyzont czasowy, by można było nadal mówić o systemie wczesnego ostrzegania. Wraz w wydłużającym się horyzontem czasowym prognozy rośnie jej niewątpliwie niedokładność. Niemniej jednak zbyt krótki okres wyprzedzenia może też oznaczać, że nawet w wypadku zaistnienia niepokojących sygnałów o rozwoju sytuacji banku wszelka interwencja będzie już spóźniona. Swego rodzaju odpowiedzi na wątpliwości dotyczące stabilności i efektywności samego modelu, oszacowanego na tak nielicznych obserwacjach, dostarcza artykuł autorstwa J. Jagtiani, J. Kolari, C. Lemieux i H. Shin<sup>63)</sup>. Podano w nim wnioski płynące z weryfikacji historycznej modelu. Stwierdzono, że wśród banków, którym SEER Rating przyporządkował oczekiwaną ocenę 1, aż 77,5% otrzy-

---

<sup>61)</sup> Model wielomianowej regresji logistycznej.

<sup>62)</sup> R. Sahajwala, P. Van den Bergh, ..., *op.cit.*, s. 26.

<sup>63)</sup> J. Jagtiani, J. Kolari, C. Lemieux, H. Shin, *Early warning models for bank supervision: Simpler could be better*, 3Q/2003 Economic Perspectives, Federal Reserve Bank of Chicago (dokument dostępny na stronie internetowej [www.chicagofed.org](http://www.chicagofed.org)).

mało tę ocenę przy następnym badaniu *on-site*. Podobnie było w przypadku 79,9% banków o oczekiwanym ratingu na poziomie 2. Spośród banków, które system zaklasyfikował jako zagrożone, 97,7% otrzymało następnie rating 5, 1,9% rating 4, a pozostałe 0,4% ocenę 3<sup>64</sup>. Dane te pokazują, że model jest bardzo dokładny. Niemniej jednak jednym z czynników, któremu model może zawdzięczać swoją dokładność, może być dość krótki horyzont czasowy prognozy. To, czy druga ze wspomnianych wyżej wątpliwości będzie stanowiła istotną słabość modelu, zależy będzie od zasobów banku i urzędu nadzoru oraz ich zdolności do szybkiego zażegnania rysujących się trudności.

Drugim modelem, o którym warto wspomnieć, jest SCOR (Statistical CAMELS Off-Site Rating) zbudowany przez Federalną Korporację ds. Ubezpieczeń Depozytów. Przy wykorzystaniu danych z raportów instytucji kredytowych i modelu logitowego, co kwartał wyliczane są prawdopodobieństwa takiego zdarzenia, że bank ostatnio oceniony na 1 lub 2<sup>65</sup> w wyniku następnego badania otrzyma rating niższy. Wynikami uzyskiwanymi po zastosowaniu SCOR są w rzeczywistości macierze prawdopodobieństw, pokazujące, jakie są szanse, że dany bank przy następnej ocenie otrzyma poszczególne oceny ratingowe. Następnie sumowane są prawdopodobieństwa zdarzeń, że bank otrzyma ocenę 3, 4 lub 5 i jeśli ich suma przekroczy próg 35%<sup>66</sup>, bank zostaje wyznaczony do dalszego badania<sup>67</sup>. Dodatkowo obliczana jest syntetyczna ocena, podobnie jak przy użyciu SEER Rating, a także dokonuje się porównania banków oznaczonych jako zagrożone obniżeniem ratingu z „modelowym bankiem o ratingu 2”. Modelowy bank, to w rzeczywistości zestaw średnich wielkości wskaźników finansowych, obliczonych na podstawie danych finansowych banków, którym w ciągu ostatniego roku nadano rating 2 w wyniku badania CAMELS<sup>68</sup>. Porównanie banków z „modelowym bankiem” pomaga zidentyfikować obszary funkcjonowania banku, które głównie przyczyniły się do zagrożenia podmiotu obniżeniem ratingu.

Podobnie jak w SEER Rating Model, model SCOR jest uaktualniany co roku, a jego nowe parametry i zmienne objaśniające dobierane są w drodze estymacji na podstawie danych z całego roku poprzedzającego ostatnie badanie CAMELS oraz aktualnych ocen ratingowych instytucji kredytowych. Horyzont czasowy prognozy w ramach SCOR wynosi 4 do 6 miesięcy. W przypadku SCOR, dokładność wyników jest dużo gorsza niż dla SEER Rating Model. Dwie trzecie instytucji, które model

---

<sup>64</sup> *Ibidem*, s. 51.

<sup>65</sup> Nie prowadzi się takich wyliczeń dla banków o ratingach 3, 4 lub 5, ponieważ są one już poddane bardziej skrupulatnemu nadzorowi i nie ma potrzeby ponownie oznaczać ich, jako wymagających bardziej dokładnego badania.

<sup>66</sup> Ponieważ analizie w ramach SCOR podlegają banki o ratingu 1 lub 2, prawdopodobieństwo zdarzenia, że w wyniku następnego badania otrzymają rating 3, 4 lub 5 jest równoznaczne z prawdopodobieństwem obniżenia oceny ratingowej.

<sup>67</sup> J. Jagtiani, J. Kolari, C. Lemieux, H. Shin, *op.cit.*, s. 50.

<sup>68</sup> R. Sahajwala, P. Van den Bergh, ..., *op.cit.*, s. 28.



zaklasyfikował jako zagrożone obniżeniem oceny, utrzymały swój rating. Jednocześnie, dwie trzecie banków, których rating został uznany za stabilny, otrzymało w najbliższym badaniu niższą ocenę.

### **4.2. Modele szacujące prawdopodobieństwo upadku lub dalszego funkcjonowania banku**

Modele, których celem jest oszacowanie prawdopodobieństwa upadku banku, oparte są na założeniu, że zdarzenie to jest zwykle poprzedzone dość charakterystyczną sekwencją zjawisk, które można wyodrębnić na podstawie analizy kondycji finansowej banku. By możliwe było zbudowanie modelu tego typu, niezbędna jest baza danych obejmująca również dostatecznie liczny zbiór informacji dotyczących upadków lub poważnego zagrożenia banków w przeszłości, co następnie pozwoli dobrać wskaźniki finansowe, które okażą się statystycznie istotne w modelu, oraz zidentyfikować stopień i kierunek ich korelacji z prawdopodobieństwem upadku instytucji kredytowej. Dla potrzeb budowy przydatnego modelu warto również stworzyć precyzyjną definicję upadłości banku.

W modelu SEER Risk Rank, upadłość banku definiuje się jako sytuację „krytycznego niedokapitalizowania”, czyli gdy stosunek materialnych kapitałów własnych do średniego stanu aktywów spadnie poniżej 2%. Model przy użyciu regresji probitowej co kwartał szacuje prawdopodobieństwo zajścia wyżej zdefiniowanego zdarzenia dla danego banku w ciągu najbliższych dwóch lat<sup>69)</sup>. Jeśli dla banku o ratingu 1, 2 lub 3 zostanie wyliczone prawdopodobieństwo upadku na poziomie odpowiednio 2%, 2% i 3%, zostaje on automatycznie wyznaczony do bardziej szczegółowej analizy przez System Rezerwy Federalnej.

Początkowo model był aktualizowany co kwartał na podstawie nowych danych, ale w latach dziewięćdziesiątych liczba banków, które upadły bądź były „krytycznie niedokapitalizowane”, zmniejszyła się na tyle, że przestała być wystarczająca dla uaktualniania estymacji modelu. Został on zatem oparty na podstawie danych z lat 1985–1991<sup>70)</sup>, co może rodzić wątpliwości dotyczące aktualności zidentyfikowanych wówczas zależności między zmiennymi objaśniającymi a objaśnianą. W roku 1997 model rozszerzono o analizę sytuacji banku na tle jego grupy bliźniaczej i jej zmiany relatywnie do kondycji podmiotu w przeszłości.

---

<sup>69)</sup> *Ibidem*, s. 28–29.

<sup>70)</sup> J. Jagtiani, J. Kolari, C. Lemieux, H. Shin, *op.cit.*, s. 51.

### 4.3. Modele szacujące oczekiwaną stratę

Mimo iż organa nadzoru są najczęściej zainteresowane oszacowaniem prawdopodobieństwa upadłości lub zaistnienia problemów, które poważnie zakłóciłyby dalsze funkcjonowanie banku, to czasem nie mają możliwości stworzenia właściwych modeli z powodu braku dostatecznych danych na temat upadłości banków i ich przyczyn. W takiej sytuacji interesujących informacji na temat stabilności banku mogą dostarczyć systemy, które pozwolą na oszacowanie oczekiwanej straty przy założonym poziomie ufności i porównanie jej z zasobami kapitałowymi badanej instytucji.

System tego typu stosuje austriacki bank centralny. Tzw. Model Strukturalny składa się z trzech modułów: ryzyka kredytowego, rynkowego i operacyjnego. W przypadku pierwszego, do obliczania wartości zagrożonej VaR portfela kredytowego stosuje się metodę zaproponowaną przez Credit Suisse Financial Products: CreditRisk+<sup>71)</sup>. Przyjęcie założeń o rozkładach prawdopodobieństwa niewypłacalności kredytobiorców, wysokości strat kredytowych oraz wysokości strat w przypadku niewypłacalności<sup>72)</sup> umożliwia oszacowanie na podstawie informacji z bazy danych o dużych zaangażowaniach banku oraz przybliżonej wielkości wolumenu małych kredytów, wartości strat z tytułu ryzyka kredytowego, które z zadaniem prawdopodobieństwem mogą wystąpić w ciągu najbliższego roku<sup>73)</sup>. Drugi moduł, obejmujący ryzyka stóp procentowych, kursów walutowych i cen akcji, przy szacowaniu wartości VaR dla danego banku wykorzystuje ekonometryczny model RiskMetrics stworzony przez J.P. Morgan<sup>74)</sup>. Do obliczenia dziennej wartości zagrożonej z tytułu ryzyka rynkowego, austriacki bank centralny opiera się na danych o korelacjach między poszczególnymi instrumentami oraz wartościach i zmienności cen rynkowych dostarczanych przez J.P. Morgan i comiesięcznych danych sprawozdawczych banków austriackich<sup>75)</sup>. Następnie otrzymana wielkość VaR rynkowego jest mnożona przez pierwiastek kwadratowy z 250, aby sprowadzić tę wartość do skali roku<sup>76)</sup> i dzięki temu zapewnić porównywalność wielkości VaR ze wszystkich modułów systemu. Z racji tego, że austriacki bank centralny jeszcze nie dysponuje wystarczającymi danymi, które umożliwiłyby oszacowanie ekspozycji z tytułu ryzyka operacyjnego, zdecydowano się w module ryzyka operacyjnego na tymczasowy składnik zastępczy: 30% ekonomicznego kapitału własnego, ponieważ maksymalnie w tej wysokości może on służyć do pokrycia ryzyka operacyjnego. Wartości zagrożone z tytułu każde-

---

<sup>71)</sup> *Ibidem*, s. 17.

<sup>72)</sup> Dla dużych kredytów niezabezpieczonych: LGD=45%, zabezpieczonych: 35% zabezpieczonej wartości, dla małych kredytów: 40%. Źródło: *Die Analysenlandschaft...*, s. 18.

<sup>73)</sup> *Die Analysenlandschaft...*, s. 17–18.

<sup>74)</sup> *Neue quantitative Modelle der Bankenaufsicht*, Oesterreichische Nationalbank, Wien 2004, s. 60 (dokument dostępny na następujących stronach internetowych: [www.oenb.at](http://www.oenb.at), [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at)).

<sup>75)</sup> *Ibidem*, s. 62.

<sup>76)</sup> *Ibidem*.

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

go typu ryzyka obliczane są dla kilku poziomów ufności, w tym 95% i 99%, które odpowiednio oznaczają tzw. negatywny scenariusz zdarzeń i scenariusz maksymalnego obciążenia banku<sup>77)</sup>. Wartości ze wszystkich trzech obszarów analizy ryzyka są sumowane i jako oczekiwana strata banku analizowane zarówno pod względem zmian ich wielkości<sup>78)</sup> jak i zdolności banku do pokrycia straty w przypadku jej zaistnienia. W tym celu zdefiniowano również 5 poziomów zdolności banku do pokrycia możliwych strat z tytułu analizowanych ryzyk<sup>79)</sup>:

- ❖ poziom I – względnie wolne środki banku, na które składa się m.in. wynik finansowy z roku bieżącego i poprzednich;
- ❖ poziom II – aktualnie jest równy poziomowi I;
- ❖ poziom III – poziom II plus rezerwa kapitału własnego, po odliczeniu kwoty koniecznej do spełnienia wymogu adekwatności kapitałowej;
- ❖ poziom IV – poziom III plus kapitał podstawowy (*tier I*);
- ❖ poziom V – poziom IV plus fundusze uzupełniające (*tier II*) i krótkoterminowe zobowiązania podporządkowane (*tier III*).

W trakcie badania stabilności banku obliczone VaR porównywane są z właściwymi poziomami wypłacalności banku, co pozwala sprawdzić, czy spełnione są następujące kryteria<sup>80)</sup>:

- ❖ oczekiwana strata jest niższa niż poziom I;
- ❖ zagregowany VaR dla poziomu ufności 95% (negatywny scenariusz zdarzeń) nie przekracza poziomu III;
- ❖ VaR scenariusza maksymalnego obciążenia banku ( $\alpha=0,01$ ) jest niższy od sumy środków zaklasyfikowanych do poziomu V.

Jeśli bank spełnia powyższe kryteria, oznacza to, że jest w stabilnej sytuacji finansowej i nie grozi mu upadłość w ciągu najbliższego roku. Można również obliczyć z jakim maksymalnym prawdopodobieństwem dany bank spełnia poszczególne kryteria<sup>81)</sup>.

Austriacki bank centralny poczytuje za zaletę niniejszego modelu to, że system pozwala na szczegółową analizę poszczególnych rodzajów ryzyka bankowego na poziomie portfeli kredytowych, uwzględniającą efekty koncentracji i dywersyfikacji. Modułowa budowa modelu pozwala na odrębne analizy poszczególnych ryzyk, a jednocześnie na szybkie modyfikacje samego systemu, bez konieczności przebudowy całości. Za pomocą tego systemu austriacki bank centralny na podstawie dostępnych

---

<sup>77)</sup> *Die Analysenlandschaft...*, s. 27.

<sup>78)</sup> Absolutnych, w stosunku do kapitałów własnych banku i w porównaniu z analogicznymi wskaźnikami innych banków.

<sup>79)</sup> *Die Analysenlandschaft...*, s. 23–24.

<sup>80)</sup> *Ibidem*, s. 27.

<sup>81)</sup> Gdy przyrówna się zagregowany VaR do wartości poszczególnych poziomów wypłacalności.

mu danych może dokonać analizy aktualnego profilu ryzyka banku, ale również testowania przy założeniu warunków skrajnych, a także analizy scenariuszy. Ograniczeniem modelu jest nadal brak niektórych danych, w tym szczególnie dotyczących ryzyka operacyjnego oraz konserwatywny sposób agregacji ryzyk – sumowanie, które nie uwzględnia ewentualnych wzajemnych powiązań między ryzykami<sup>82)</sup>.

### 4.4. Inne modele

Inną metodą wczesnego wykrywania zagrożeń jest monitorowanie banków wykazujących wyjątkowo szybki wzrost. Podyktowane jest to założeniem, że bardzo dynamiczny wzrost może wskazywać na to, że bank znalazł się na początku cyklu wiodącego ku upadkowi. Na takim założeniu opiera się również system Growth Monitoring System (GMS), stworzony przez Federalną Korporację ds. Ubezpieczeń Depozytów. Do obliczeń w ramach systemu tradycyjnie wykorzystywano pięć wskaźników wzrostu<sup>83)</sup> oraz czterech wskaźników finansowych<sup>84)</sup>. Pod koniec lat dziewięćdziesiątych XX w. do analizy włączono również miarę wzrostu koncentracji aktywności banku w poszczególnych kategoriach kredytów. Wskaźniki finansowe porównywane są z cechami grupy bliźniaczej danego banku, a jego wskaźniki wzrostu z całym amerykańskim sektorem bankowym. W wyniku tych porównań oblicza się, o ile punktów procentowych odbiegają wskaźniki badanego podmiotu od jego grup odniesienia, co następnie jako ważona suma składa się na rating GMS danego banku. Ponadto dla wszystkich banków odznaczających się kwartalną stopą wzrostu aktywów i kredytów równą lub wyższą niż 5% zestawiane są rankingi ich ocen GMS. 5% banków o najwyższym ratingu GMS zostaje wybranych do bardziej szczegółowego badania. Dodatkowo mogą zostać włączone do tej grupy banki o niższej ocenie GMS, lecz o słabszym ratingu CAMELS. Oczywiście może się zdarzyć, że do bardziej wnikliwej analizy zostaną wybrane banki po prostu bardzo dynamiczne. Z drugiej strony wykrycie następujących zjawisk:

- ❖ zwiększenie koncentracji kredytowej w obszarach obciążonych dużym ryzykiem;
  - ❖ obniżenie jakości zarządzania;
  - ❖ zwiększona zależność od niestabilnych źródeł finansowania;
  - ❖ osłabienie kontroli wewnętrznej w celu przyspieszenia wzrostu banku<sup>85)</sup>
- oznaczać będzie, że bank znajduje się na drodze niestabilnego wzrostu i jego kontynuacja w niezmienionej formie prawdopodobnie doprowadzi do poważnych problemów bądź nawet upadku instytucji.

---

<sup>82)</sup> *Die Analysenlandschaft...*, s. 29.

<sup>83)</sup> Obliczane rok-do-roku, aby uniknąć zniekształcenia danych z powodu sezonowości.

<sup>84)</sup> Obliczane kwartał-do-kwartału. Źródło: R. Sahajwala, P. Van den Bergh, ..., *op.cit.*, s. 50

<sup>85)</sup> *History of the Eighties – Lessons for the Future, An Examination of the Banking Crises of the 1980s and Early 1990s*, FDIC, Washington D.C. 1997, s. 496 (dokument dostępny na stronie internetowej [www.fdic.gov](http://www.fdic.gov)).

System GMS jest weryfikowany historycznie, dzięki czemu stwierdzono, że jest dobrym narzędziem selekcji banków do bardziej wnikliwego badania pod kątem zagrożenia upadłością. Spośród banków, które upadły po upływie 3, 4 i 5 lat od analizy metodą GMS, 20% (najwięcej) znalazło się w najwyższym decylnym wskaźniku GMS. Co również jest interesujące, spośród banków, które upadły w roku 1985, 39% znalazło się w poprzednim roku w najniższym decylnym wskaźniku GMS<sup>86</sup>). Obie obserwacje pozostają w zgodzie z leżącym u podstaw systemu założeniem o przebiegu typowego procesu narastania problemu złych kredytów w banku, co bardzo często poprzedza upadłość lub poważne problemy instytucji kredytowej<sup>87</sup>). Niemniej jednak, zaklasyfikowanie pewnego banku do najwyższego bądź najniższego decylnego wskaźnika GMS nie oznacza automatycznie, że bank ten upadnie w ciągu kolejnych 5 lat. System ten jedynie wskazuje grupy podwyższonego ryzyka upadłości.

### 5. Podsumowanie

Wszystkie z omówionych powyżej modeli i systemów mają swoje słabe i mocne strony. Zaletą systemów zaklasyfikowanych do pierwszych dwóch grup, omówionych w niniejszym artykule, jest to, że dostarczają istotnych informacji o aktualnej kondycji banków, pozwalają zidentyfikować instytucje lub obszary ich funkcjonowania wymagające pomocy i są niezależne od danych historycznych. Co więcej, rola ekspertów odpowiedzialnych za przeprowadzenie analizy pozwala na uwzględnienie w ocenie cech jakościowych, a to stanowi bezsprzeczną przewagę nad modelami statystycznymi. Z drugiej strony, niewątpliwą wadą tych systemów jest ich ograniczenie do diagnozy aktualnej sytuacji banków, co właściwie dyskwalifikuje je jako systemy wczesnego ostrzegania. Niemniej jednak, zawsze należy mieć na uwadze to, że wyniki dostarczane przez te narzędzia analizy stanowią niejednokrotnie punkt wyjścia bądź kontekst interpretacyjny dla modeli statystycznych, które mogą być uznane za właściwe systemy wczesnego ostrzegania. Trzeci typ systemów omówionych w niniejszym rozdziale – systemy wszechstronnej analizy oceny ryzyka bankowego – stanowi pewien etap pośredni pomiędzy analizą aktualnej sytuacji banku a estymacją jego przyszłej kondycji. Co więcej, dostarcza on dużo więcej szczegółowej i wiarygodnej wiedzy o sytuacji i ryzykach banku, niż wszystkie pozostałe systemy. Dzięki temu możliwe jest dobranie odpowiednich dla każdego banku metod postępowania organu nadzoru wobec danej instytucji. Z drugiej strony istotną wadą tego systemu jest jego czasochłonność i koszty.

Ostatnie z omówionych modelei statystyczne, wykorzystując dostępne dane i nowoczesne rozwiązania techniczne oraz narzędzia ilościowe, pozwalają na szybkie, częste i stosunkowo mało kosztowne opracowanie prognoz sytuacji poszczegól-

---

<sup>86</sup>) *Ibidem*, s. 498–499.

<sup>87</sup>) *Ibidem*, s. 487–488.

nych banków. Dostarczają syntetycznych ocen kondycji banków i ich zmian w przyszłości, dzięki czemu wyłaniają się jasne wskazówki, które podmioty wymagają bardziej wnikliwej analizy i ewentualnie działań interwencyjnych. Wadą modeli statystycznych jest ich zależność od dostępności informacji historycznych i baz danych oraz mocy obliczeniowych, a także to, że cechy jakościowe najczęściej nie są w nich uwzględniane, co może poważnie zubożyć analizę. Zdarza się również, że postać modeli lub wyniki przez nie dostarczane są obarczone istotnymi błędami. Ponadto ocena kondycji banku przyjmująca formę syntetycznego wskaźnika nie niesie ze sobą żadnej informacji o najbardziej problematycznych obszarach działalności instytucji, co jest istotną słabością tych systemów w porównaniu z pozostałymi typami narzędzi.

Ponieważ wszystkie istniejące systemy mają swoje wady i zalety, organa nadzoru w niektórych krajach zdecydowały się wykorzystywać jednocześnie wiele różnorodnych narzędzi. Dzięki temu można uzyskać wyniki, które wzajemnie się uzupełniają i korygują, składając się na pełny obraz kondycji banku. Można to zaobserwować m.in. w Stanach Zjednoczonych, Francji i Austrii. Można również zaryzykować twierdzenie, że w bliskiej przyszłości w ich ślady pójdą organa nadzoru bankowego również w innych państwach. Tezę tę potwierdzają plany włoskiego i holenderskiego banku centralnego. Wspiera ją również fakt istnienia coraz liczniejszych i doskonalszych narzędzi oceny ryzyka, tworzonych przez banki komercyjne, z których doświadczeń chętnie korzysta nadzór bankowy. Ponadto proces konsolidacji rynku usług finansowych w Unii Europejskiej może wymusić coraz ściślejszą współpracę między organami nadzoru, wymianę doświadczeń, a może nawet zrodzi potrzebę ujednoczenia narzędzi monitorowania sektora bankowego, a przez to przyjęcie zbliżonego zestawu metod.

### Bibliografia

- History of the Eighties – Lessons for the Future, An Examination of the Banking Crises of the 1980s and Early 1990s*, FDIC, Washington D.C. 1997 (dokument dostępny na stronie internetowej [www.fdic.gov](http://www.fdic.gov)).
- W.A. Boot, *Regulation and banks' incentives to control risk* [w:] opracowaniu pod redakcją T. Jacobson, J. Molin, A. Vredin: *How can central banks promote stability?*, Riksbank, Economic Review 2/2001 (dokument dostępny na stronie [www.riksbank.com](http://www.riksbank.com))
- Building The FSA – Progress to Date and Priorities Ahead*, Speech by Howard Davies, Chairman, Financial Services Authority, 30 września 1998 (dokument dostępny na stronie internetowej: [www.fsa.gov.uk](http://www.fsa.gov.uk)).
- Das österreichische Bankenanalysensystem*, Berichte und Studien I/2000, OeNB (dokument dostępny na stronie internetowej: [www.oenb.at](http://www.oenb.at)).

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

- Die Analyselandschaft der österreichischen Bankenaufsicht*, Oesterreichische Nationalbank, Wiedeń, kwiecień 2005 (dokument jest dostępny na stronie internetowej: [www.oenb.at](http://www.oenb.at)).
- Federal Register, Vol. 61, No. 245, 19 grudnia 1996.
- J. Jagtiani, J. Kolari, C. Lemieux, H. Shin, *Early warning models for bank supervision: Simpler could be better*, 3Q/2003 Economic Perspectives, Federal Reserve Bank of Chicago (dokument dostępny na stronie internetowej: [www.chicagofed.org](http://www.chicagofed.org)).
- Neue quantitative Modelle der Bankenaufsicht*, Oesterreichische Nationalbank, Wien 2004 (dokument dostępny na następujących stronach internetowych: [www.oenb.at](http://www.oenb.at), [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at)).
- Risk based approach to supervision of banks*, FSA, czerwiec 1998 (dokument dostępny na stronie internetowej: [www.fsa.gov.uk](http://www.fsa.gov.uk)).
- M. Sorge: *Stress-testing financial systems: an overview of current methodologies*, BIS Working Papers No 165, grudzień 2004 (dokument dostępny na stronie internetowej [www.bis.org](http://www.bis.org)).
- R. Sahajwala, P. Van den Bergh: *Supervisory Risk Assessment and Early Warning Systems*, Basel Committee on Banking Supervision Working Papers No. 4, Bank for International Settlements, Basel, December 2000 (dokument dostępny na stronie internetowej: [www.bis.org](http://www.bis.org)).
- The Changing Face of Banking Supervision*, Speech by Howard Davies, Chairman, Financial Services Authority, 2 marca 1998 (dokument dostępny na stronie internetowej: [www.fsa.gov.uk](http://www.fsa.gov.uk)).





## PODSTAWOWE WIELKOŚCI MAKROEKONOMICZNE I ZMIANY ORGANIZACYJNO-PRAWNE W SEKTORZE BANKOWYM W IV KWARTALE 2005 ROKU<sup>\*)</sup>

### OTOCZENIE MAKROEKONOMICZNE

#### *Oficjalne stopy: rezerwy obowiązkowej i procentowe*

**Tabela 1. Stopa rezerwy obowiązkowej i podstawowe stopy procentowe NBP w IV kwartale 2005 r.**

<i>%</i>	<b>X-XII 2005 r.</b>
Stopa rezerwy obowiązkowej	3,50
Stopa kredytu lombardowego	6,00
Stopa redyskonta weksli	4,75
Stopa referencyjna	4,50
Stopa depozytowa	3,00

Źródło: Dziennik Urzędowy NBP.

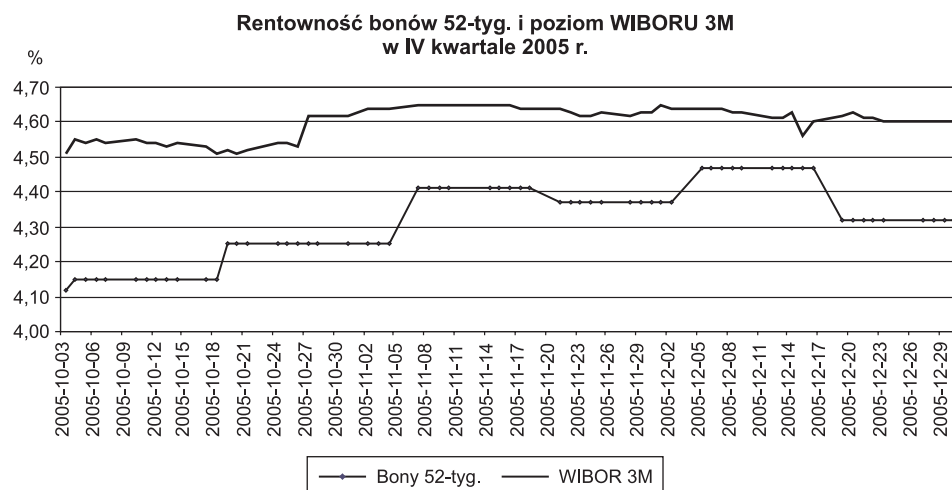
<sup>\*)</sup> Autorka pracuje w Departamencie Analiz, w Bankowym Funduszu Gwarancyjnym.

W IV kwartale 2005 r. podstawowe stopy procentowe NBP pozostały na niezmiennym poziomie<sup>1)</sup>. Rada Polityki Pieniężnej utrzymała łagodne nastawienie w polityce pieniężnej.

Stopa rezerwy obowiązkowej nie zmieniła się w omawianym okresie, a oprocentowanie środków rezerwy obowiązkowej wynosi od 1 maja 2004 r. 0,9 stopy redyskontowej weksli.

### *Podstawowe rynkowe stopy procentowe*

**Wykres 1**

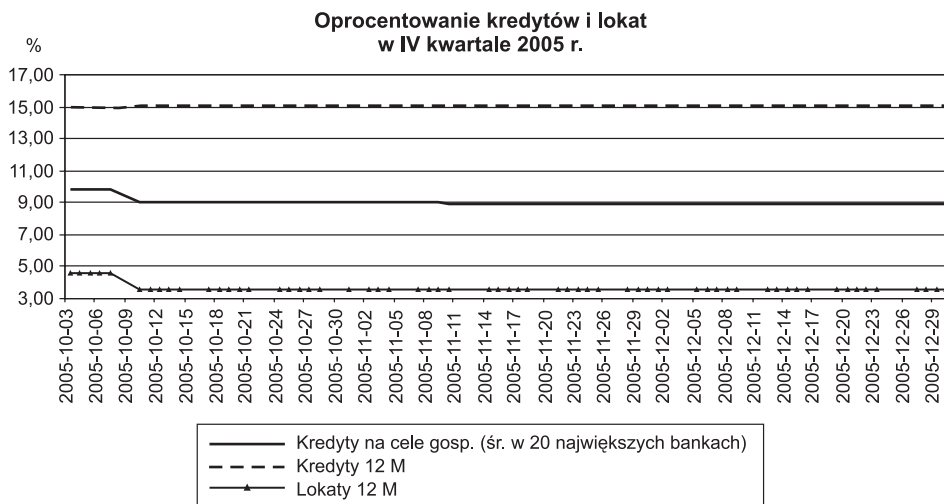


Źródło: Dane publikowane w „Rzeczpospolitej”; opracowanie własne.

- ❖ W IV kwartale 2005 r. – w porównaniu z III kwartałem 2005 r. – średnia rentowność 52-tygodniowych bonów skarbowych zwiększyła się o 0,03 p.p. do 4,32%. Średni poziom 3-miesięcznego WIBOR-u w okresie październik–grudzień 2005 r. wyniósł 4,60% i był niższy od średniej wielkości z III kwartału 2005 r. o 0,02 p.p.
- ❖ Średnie oprocentowanie kredytów na cele gospodarcze obniżyło się o 0,87 p.p. i wyniosło 9,03%. Zwiększyło się natomiast oprocentowanie 12-miesięcznych kredytów dla ludności – średnia za IV kwartał 2005 r. wyniosła 15,05%, tj. o 0,09 p.p. więcej niż w poprzednim kwartale. Średnie oprocentowanie lokat 12-miesięcznych zmniejszyło się o 0,96 p.p. – z 4,64% do 3,68%.

<sup>1)</sup> Ostatnia zmiana stóp procentowych miała miejsce 1 września 2005 r.

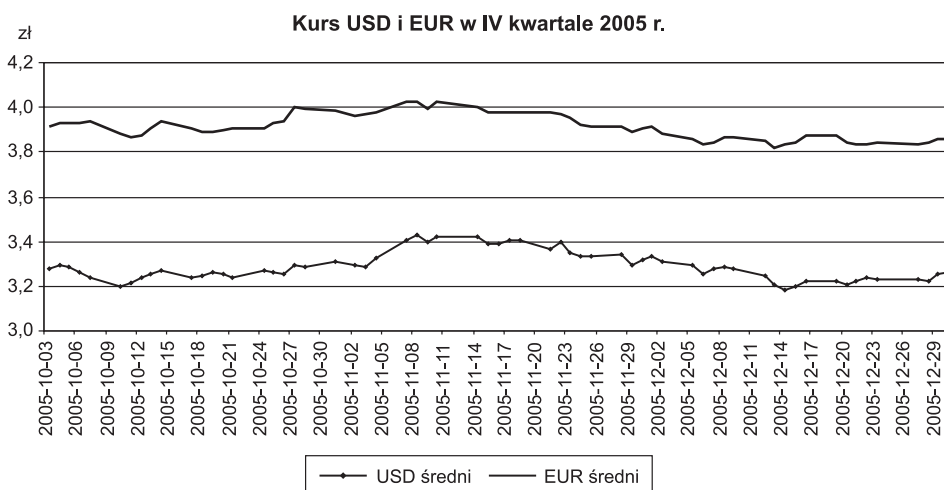
## Wykres 2



Źródło: Dane publikowane w „Rzeczpospolitej”; opracowanie własne.

## Kursy walutowe

## Wykres 3



Źródło: Dane publikowane w „Rzeczpospolitej”; opracowanie własne.

- ❖ W IV kwartale 2005 r. nastąpiło umocnienie się złotego względem dolara amerykańskiego i euro. Średni kurs dolara amerykańskiego obniżył się z 3,2935 zł w III kwartale do 3,2900 zł. Średni kurs euro zmniejszył się w tym czasie o 10,8 groszy i osiągnął poziom 3,9125 zł.

## ZMIANY ORGANIZACYJNE W SEKTORZE BANKOWYM

### 1. Banki komercyjne

**Komisja Nadzoru Bankowego** w IV kwartale 2005 r. wydała zezwolenie:

- ❖ na nabycie przez Nykredit Realkredit A/S Spółka Akcyjna Oddział w Polsce przedsiębiorstwa bankowego od Nykredit Banku Hipotecznego SA z siedzibą w Warszawie;
- ❖ Leszkowi Czarneckiemu na wykonywanie za pośrednictwem Getin Holding SA prawa ponad 75% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Wschodniego Banku Cukrownictwa SA w Lublinie oraz zezwolenie na udział w kapitale zakładowym Wschodniego Banku Cukrownictwa SA;
- ❖ spółce DnB NOR ASA z siedzibą w Oslo na wykonywanie – za pośrednictwem NORD/LB Holding A/S z siedzibą w Kopenhadze – prawa ponad 75% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy NORD/LB Bank Polska SA z siedzibą w Warszawie, uzyskanego w wyniku wniesienia przez NORD/LB Norddeutsche Landesbank Girozentrale z siedzibą w Hanowerze 100% akcji NORD/LB Bank Polska SA, w formie wkładu niepieniężnego, do spółki NORD/LB Holding A/S z siedzibą w Kopenhadze, która stanie się podmiotem zależnym DnB NOR ASA w wyniku pośredniego nabycia 51% akcji NORD/LB Holding A/S

oraz:

- ❖ wskazała warunki w interesie dobra ogólnego, które instytucja kredytowa EFG Eurobank Ergasias SA z siedzibą w Grecji musi spełniać przy prowadzeniu działalności przez oddział na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

### Zmiany własnościowe i organizacyjne

- ❖ Informacje o **Banku Gospodarki Żywnościowej SA**:
  - Niemiecki Union Asset Management Holding odkupił od Banku Gospodarki Żywnościowej SA 30% akcji Union Investment Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych, stając się jedynym właścicielem Union Investment TFI. Wartość transakcji szacuje się na około 20 mln zł. Jednocześnie BGŻ SA podpisał z UI TFI nową umowę dystrybucyjną określającą zasady sprzedaży jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych zarządzanych przez UI TFI.

❖ Informacje o **Banku Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych SA:**

- 9 listopada 2005 r. akcjonariusze BISE SA na nadzwyczajnym zgromadzeniu uchwalili podwyższenie kapitału akcyjnego Banku. Zdecydowano o emisji 11,56 mln akcji po cenie emisyjnej 1,70 zł. Oferta skierowana jest do dotychczasowego akcjonariusza, francuskiego banku Crédit Cooperatif. Kapitał akcyjny BISE SA wzrośnie do 82 mln zł, a fundusze własne zwiększą się o prawie 20 mln zł, do 173,3 mln zł. Po emisji Crédit Cooperatif będzie największym akcjonariuszem Banku, posiadającym 46,7% akcji dających 43,9% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy.

❖ Informacje o **Banku Pocztowym SA:**

- Bank Pocztowy SA sprzedał 51% udziałów w spółce Trans-Leasing. Odkupił je drugi właściciel spółki, Przedsiębiorstwo Transportu Samochodowego i Łączności Trans-Post. Bank nie ujawnił wartości transakcji.

❖ Informacje o **BRE Banku SA:**

- 29 listopada 2005 r. towarzystwo ubezpieczeniowe PZU Życie podpisało z BRE Bankiem SA umowę dotyczącą połączenia towarzystw i funduszy emerytalnych PZU i Skarbiec-Emerytura. Zgodnie z umową PTE PZU, które należy do PZU Życie, przejmie PTE Skarbiec-Emerytura. BRE Bank SA będzie miał wówczas 13,1% w kapitale PTE PZU, a PZU Życie – 86,9%. Ostatecznie jednak PZU Życie ma przejąć pozostałe akcje należące do Banku. Wartość transakcji ma wynieść od 315 do 365 mln zł w zależności od procentowej zmiany aktywów funduszu Skarbiec. Połączenie obu funduszy wymaga zgody Komisji Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych.

❖ Informacje o **Banku Handlowym w Warszawie SA:**

- Bank Handlowy w Warszawie SA zawarł z Citibank Overseas Investment Corp. umowę zobowiązującą do sprzedaży wszystkich akcji TFI i spółki Handlowy Zarządzanie Aktywami. Nabywcą akcji mogą być wyłącznie podmioty z amerykańskiej grupy Legg Mason. Warunkiem zamknięcia transakcji jest uzyskanie zgody UOKiK oraz KPWiG. Umowa może zostać rozwiązana, jeżeli transakcja nie zostanie przeprowadzona do końca marca 2006 r. Cena akcji TFI i spółki HanZA wynosi 44,55 mln USD.

❖ Informacje o planowanej fuzji **Banku Pekao SA i Banku BPH SA:**

- UniCredito, zainteresowany przeprowadzeniem fuzji Banku Pekao SA oraz Banku BPH SA, przygotował plany redukcji zatrudnienia w połączonym banku. Według nich, liczba zwolnień wyniesie 2 tys. osób, a nie – jak pierwotnie szacowano – 6 tys. Redukcja zatrudnienia ma być rozłożona na kilka lat.
- 23 grudnia 2005 r. Minister Skarbu Andrzej Mikosz wezwał włoski UniCredito do sprzedaży w ciągu miesiąca akcji Banku BPH SA. UniCredito wszedł w ich

posiadanie po przejęciu niemieckiej grupy HVB. UCI jest także właścicielem Banku Pekao SA, którego akcje kupił od skarbu państwa w 1999 r. Powołując się na zapisy zawartej w 1999 r. umowy prywatyzacyjnej, minister Mikosz zażądał sprzedaży akcji Banku BPH SA. Włosi zobowiązali się w niej, że nie kupią w naszym kraju – także w sposób pośredni – innego, konkurencyjnego wobec Pekao SA banku.

❖ Informacje o **Banku Ochrony Środowiska SA:**

- 31 grudnia 2005 r. szwedzki bank SEB i Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej podpisały porozumienie, zgodnie z którym Szwedzi sprzedadzą Funduszowi 47,5% akcji BOŚ SA. Wartość transakcji wyniesie ponad 576 mln zł (92 zł za akcję). Po jej zrealizowaniu ponad 97% udziałów w banku będzie należeć do instytucji publicznych – narodowego i wojewódzkich funduszy ochrony środowiska. Kolejny punkt porozumienia dotyczył członków zarządu BOŚ SA. Rada nadzorcza odwołała trzech członków zarządu, w tym prezesa, a powołała jednego. Nowym członkiem zarządu został Stanisław Kostrzewski (w latach 1998-2000 był wiceprezesem BOŚ). Jednocześnie odłożona została decyzja dotycząca planowanego podniesienia kapitału akcyjnego banku.

## 2. Banki spółdzielcze

**Komisja Nadzoru Bankowego** w IV kwartale 2005 r. wyraziła zgodę na:

- ❖ połączenie Banku Spółdzielczego w Płotach z Bankiem Spółdzielczym w Wolinie.

## INNE INFORMACJE

- ❖ Centralny Dom Maklerski Pekao SA otrzymał licencję umożliwiającą od 5 października 2005 r. dokonywanie transakcji akcjami na Budapeszteńskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Broker jest członkiem węgierskiej giełdy od 11 sierpnia 2005 r.
- ❖ W przyszłym roku Unia Europejska zakończy prace nad nową dyrektywą o kredycie konsumenckim, której celem jest ujednoczenie praw pożyczkobiorców na terytorium UE. Dyrektywa dotyczyć ma pożyczek do kwoty 50 tys. euro. Specjalnej, uproszczonej procedurze podlegać będą także najmniejsze pożyczki, do 300 euro. Projekt przepisów, którymi zajmować się będzie teraz Rada UE, wymaga od kredytodawców podawania pełnej informacji o warunkach kredytu. Dyrektywa zakłada wprowadzenie jednolitej i przejrzystej procedury wyliczania kosztu kredytu.

- ❖ PKO BP SA sprzedał pakiet niespłaconych kredytów o wartości 660 mln zł. Nabył je od Banku fundusz sekurytyzacyjny S-Collect, zarządzany przez Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PKO/Credit Suisse. Według informacji „Rzeczpospolitej”, za pakiet zapłacono 100 mln zł. Sprzedaż złych kredytów funduszom sekurytyzacyjnym rozważają również inne banki: BGŻ SA, Kredyt Bank SA, BRE Bank SA, Bank BPH SA i BZ WBK SA. Według szefów firm windykacyjnych, do końca 2005 r. wartość wierzytelności wystawionych przez banki do sprzedaży może sięgnąć 6 mld zł.
- ❖ W październiku 2005 r. Komisja Europejska wydała zgodę na przejęcie niemieckiej grupy HVB przez włoski UniCredito. W wyniku połączenia obu banków ma powstać dziewiąty co do wielkości bank Europy, zatrudniający 126 tys. pracowników. UniCredito zaoferował 5 nowych akcji własnych za każdą akcję HVB.
- ❖ Według magazynu „The Banker” PKO BP SA zajął pierwsze miejsce pod względem wielkości aktywów wśród banków w Europie Środkowo-Wschodniej. W pierwszej dziesiątce największych banków naszego regionu znalazły się łącznie 4 instytucje z Polski: oprócz PKO BP SA – Bank Pekao SA, Bank BPH SA oraz ING Bank Śląski SA. Na całej liście obejmującej 100 banków jest 10 instytucji z Polski, tyle samo co w 2004 r. W rankingu według wielkości kapitałów na pierwszym miejscu znalazł się węgierski bank OTP, na drugim Bank Pekao SA, na trzecim PKO BP SA. Największy udział w łącznych kapitałach 100 prezentowanych banków miały instytucje z Polski (30,7%, co oznacza spadek o 0,7 p.p. w porównaniu z zestawieniem sprzed roku). Na drugim miejscu znalazły się Węgry – udział banków z tego kraju wyniósł około 17%.
- ❖ PKO BP SA zgłosił zainteresowanie nabyciem serbskiego banku – Vojvodjanska Banka. Oprócz polskiego banku deklaracje dotyczące przejęcia czwartego pod względem wielkości aktywów banku w Serbii złożyło 10 instytucji (z Włoch, Francji, Grecji, Węgier oraz instytucja włosko-niemiecko-austriacka). Vojvodjanska Banka ma 175 placówek i 680 tys. klientów. Jego aktywa na koniec 2004 r. wynosiły 463,5 mln euro.
- ❖ Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju w „Transition Report 2005” pierwszy raz od 2001 r. podwyższył Polsce 2 oceny – za postęp osiągnięty w sektorze finansowym (zmniejszeniu roli banków państwowych i usprawnieniu nadzoru) oraz za restrukturyzację firm i poprawę zarządu nad nimi (do 4 minus z 3 plus w skali ocen od 1 do 4 plus). Najniższą ocenę (3) Polska ma w zakresie polityki konkurencyjności, a najwyższą (4 plus) w dziedzinie prywatyzacji i liberalizacji cen.
- ❖ Konsorcjum złożone z Banku Pekao SA, Banku Handlowego w Warszawie SA oraz Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju podpisało umowę o emisji pierw-

szych w Polsce obligacji przychodowych (spłacane przychodami z inwestycji). Emitentem papierów o łącznej wartości około 600 mln euro jest spółka Miejskie Wodociągi i Kanalizacja w Bydgoszczy.

- ❖ Leszek Balcerowicz, przewodniczący Komisji Nadzoru Bankowego, i Arnold Schilder, szef nadzoru bankowego w banku centralnym Holandii, podpisali porozumienie o współpracy przy wykonywaniu nadzoru nad bankami prowadzącymi działalność transgraniczną oraz podmiotami od nich zależnymi. Przewiduje ono przede wszystkim wymianę informacji oraz przeprowadzanie wspólnych inspekcji. Jest to zgodne z zaleceniami Komitetu Bazylejskiego ds. Nadzoru Bankowego, które kładą nacisk na współpracę w takiej formie. Dotychczas KNB podpisała podobne porozumienia z 5 nadzorami bankowymi w innych krajach.
- ❖ 28 listopada 2005 r. odbyło się spotkanie Komitetu ds. Konglomeratów Finansowych, w skład którego wchodzi przedstawiciele Komisji Nadzoru Bankowego, Komisji Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych oraz Komisji Papierów Wartościowych i Giełd. Celem spotkania było ustalenie, które z działających w Polsce grup finansowych można uznać za konglomeraty finansowe. Takie grupy są nadzorowane w szczególny sposób (w skład konglomeratu wchodzi bank, zakład ubezpieczeniowy i firma inwestycyjna). Przedstawiciele trzech nadzorów wybiorą spośród siebie koordynatora, który będzie sprawował nad konglomeratami dodatkowy nadzór.
- ❖ Agencja ratingowa Moody's podniosła ocenę siły finansowej banku PKO BP SA z „C minus” do „C”. Jej zdaniem perspektywa oceny jest stabilna. Według Agencji, kondycja banku po trzech kwartałach 2005 r. poprawia się. Moody's potwierdziła rating depozytowy banku na poziomie A2/P-1.
- ❖ Irlandzki Depfa Bank otworzył swoje przedstawicielstwo w Warszawie. Bank zamierza finansować projekty infrastrukturalne oraz rozwijać współpracę z samorządami.

Źródła informacji:

- [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl)
- „Rzeczpospolita”, „Parkiet”, „Gazeta Bankowa”, „Puls biznesu” – październik–grudzień 2005 r.



## PRZEGLĄD PRASY ZAGRANICZNEJ (listopad 2005–luty 2006)

### PRZYSZŁOŚĆ KONSOLIDACJI BANKÓW EUROPEJSKICH

Do 2010 roku sektor bankowy Europy ulegnie poważnym przemianom. Stanie się tak za sprawą możliwych konsolidacji, na które wskazują zamiary inwestorów. Nową falę konsolidacji zapoczątkował hiszpański *Santander* nabywając brytyjski bank hipoteczny *Abbey National* w 2004 r. Na podstawie rankingu banków europejskich według kapitalizacji rynkowej, można zidentyfikować banki, które najprawdopodobniej staną się celem przejęć. Są to:

- ❖ *ABN Amro* – w rankingu kapitalizacji rynkowej spada systematycznie od 1996 r., ale nadal pozostaje najważniejszym bankiem Holandii, z rozwiniętą siecią na rynkach wschodzących;
- ❖ *Lloyds TSB* – drugi pod względem kapitalizacji w 1996 r., podwoił jej wartość w 2005, ale spadł na 11 pozycję w rankingu; wcześniej poszukiwał celu do przejęcia w Europie, teraz zaś sam może stać się celem jako ważny element bankowości brytyjskiej;
- ❖ *Deutsche Bank* – w rankingu spadł z 3 na 13 pozycję; dwa lata temu rozważał połączenie z *Citigroup*, teraz jednak nie wydaje się być zainteresowany partnerem spośród czołowych banków świata;
- ❖ *Dexia* – bank powstały w 1996 r. z połączenia francuskiego *Credit Local* i belgijskiego *Credit Communal*; ostatnio był w centrum zainteresowania *Fortis*.

Banki, które mogą przejmować inne, to: włoski *Unicredito* i hiszpański *Santander*, choć oba są już obecnie mocno zaangażowane w procesy M&A. Mocną pozycję mają także *Royal Bank of Scotland* i *BNP Paribas* – oba obecnie zaangażowane w USA (choć mają opinię podwyższonego ryzyka przejęć). Inicjatorami przejęć mogą być także: *Société Generale*, *HSBC* i *UBS*.

**Zmieniające się rankingi europejskich banków: kapitalizacja rynkowa w mld EUR**

Lipiec 1996		Lipiec 2001		Lipiec 2005	
HSBC	30	HSBC	125	HSBC	151
Lloyds TSB	20	UBS	71	RBS	79
Deutsche	18	RBS	68	UBS	78
Barclays	15	Lloyds TSB	64	Santander	63
UBS	13	CS Group	59	BNP Paribas	54
NatWest	13	Barclays	58	Barclays	54
ABN Amro	13	Deutsche	51	HBOS	50
CS Group	9	BNP Paribas	45	Unicredit-HVB	48
Soc Gen	7	BBVA	44	BBVA	47
BBV	7	Santander	44	CS Group	42
Santander	6	ABN Amro	32	Lloyds TSB	40
BNP	5	Dresdner	29	Soc Gen	40
RBS	5	Halifax	29	Deutsche	38
		Abbey National	29	ABN Amro	34
		HVB	28	Credit Agricole	33
		Soc Gen	26		

*(Euromoney, listopad 2005 r.)*

## BANKOWOŚĆ NA BIAŁORUSI

Dominujące w sektorze bankowym na Białorusi są banki państwowe. Są one nadzorowane ściśle przez władzę państwową. Zarazem prowadzą pewne typowe operacje banku komercyjnego. Banków takich jest 6, a największym jest *Belagroprombank* (BAPB). Ma on 40-procentowy udział w rynku, kapitały w wysokości 401 mln EUR, a w zeszłym roku osiągnął zysk w wysokości 6 mln EUR. Jest on jedynym bankiem białoruskim, który został umieszczony na liście 1000 największych banków świata – na pozycji 687. Jest także jedynym bankiem białoruskim na liście 20 najbardziej dynamicznie rozwijających się banków w centralnej i wschodniej Europie. Znaczenie jego w kraju podkreśla fakt, że pełni on rolę białoruskiej agencji eksportowej.

Poza bankami państwowymi w sektorze bankowym na Białorusi działają komercyjne banki prywatne tworzone w sześciu Specjalnych Strefach Ekonomicznych. Służą

głównie do obsługi istniejących tam przedsiębiorstw. Przykładem takiego banku jest *Atom Bank* umiejscowiony w Mińskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej. Grono jego klientów jest stałe i wynosi około 30, nie ma konkurencji dla swoich usług, a zarabia głównie na pobieraniu opłat od standardowych usług bankowych.

Wszystkie banki pozostają pod ścisłym nadzorem Narodowego Banku Białorusi (NBB). Przygotowuje on co kwartał rekomendacje, które przedstawia bankom na spotkaniach prezesów banków białoruskich. NBB nie kontroluje stóp procentowych w poszczególnych bankach, ale w praktyce określa parametry związane z ich wielkością. Zastępuje on reguły rynkowe dżentelmeńską umową, stanowiącą, że sektor komercyjny podąża za polityką banku centralnego. W praktyce polityce tej nie można się przeciwstawić. W skutek tego banki pozostają w ścisłych relacjach z bankiem centralnym, a ich decyzje muszą być zgodne z jego polityką.

Prezes NBB ogłosił w tym roku, że zamierza zachęcić kilka głównych banków zagranicznych do inwestowania w instytucje krajowe. Dotyczy to szczególnie austriackiego *Raiffeisenbank* (jest największym inwestorem w sektorze bankowym – kupił m.in. ponad 60% akcji *Priorbank* – czołowego banku komercyjnego) i rosyjskiego *Rosbank*, które są już obecne na Białorusi. Prezydent Łukaszenko nie chce jednak podążać ścieżką Europy Centralnej i wyprzedawać większości banków. Wyłączył przy tym z możliwości sprzedaży 6 wspomnianych banków państwowych. Dziś około 25% aktywów ogółem sektora jest w rękach kapitału zagranicznego.

*(The Banker, listopad 2005 r.)*

## JAK MODERNIZOWAĆ BANKI CENTRALNE

Głównymi filarami nowoczesnej bankowości centralnej są: niezależność operacyjna oraz stabilność cen określona jako cel statutowy. Aby dobrze wypełniać taką rolę, każdy bank centralny musi cechować odpowiednia organizacja i zarządzanie. Wiele z nich nie spełnia tych wymogów i dlatego muszą się modernizować, reformować i restrukturyzować.

Zewnętrzna presja na zmiany w bankach centralnych ma związek ze zmieniającym się otoczeniem. Sukcesy w zwalczaniu inflacji doprowadziły do spadku stóp procentowych i w efekcie osłabiły finanse banków centralnych. Poza pewną presją finansową banki te mogą także odczuć skutki zmian standardów zarządzania korporacyjnego oraz innych związanych chociażby z Ustawą *Sarbanes-Oxley* przyjętą w USA czy też Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej. Audytorzy zewnętrzni zaczynają przenosić te nowe rozwiązania na pole bankowości centralnej. Przykładowo bank centralny nie może dziś działać bez audytu wewnętrznego. Z drugiej strony specjaliści uważają, że nie tylko presja zewnętrzna powinna odgrywać rolę przy zmianach w bankach centralnych. One same muszą być na tym polu aktywne. Wówczas lepiej kontrolują cały proces przemian.

Dziś wiele banków centralnych jest zbyt rozbudowanych. Znaczny personel i duże aktywa są nie tylko drogie, ale też wymagające rozwiniętej struktury zarządzania nimi. Stąd też zauważalne tendencje do redukcji kosztów. Odbywa się to przy jednoczesnym rozwoju departamentów badawczych, które zatrudniają niewielu etatowych pracowników, za to o bardzo wysokich kwalifikacjach. Zmiany prawne dotyczące struktury i działalności banków centralnych na ogół jednak budzą wiele obaw wśród ich kierownictw. Akcentowane jest ryzyko niepożądanych następstw, które mogą się pojawiać wskutek zmian w statutach tych banków.

Przy wszelkich zmianach należy pamiętać, że każdy bank centralny jest instytucją unikalną, jedyną i centralną w danym sektorze bankowym. Dlatego należy podchodzić ostrożnie do standardowych na całym świecie zmian, na zasadzie uniwersalności.

*(Central Banking, Volume XVI, Number 2, listopad 2005 r.)*

## NAJWIĘKSZE BANKI ARABSKIE

Od 2002 roku banki arabskie odbudowują swoją pozycję. Ich zyski stale rosną, a w tym roku przekroczą zapewne rekordowe zyski z roku 2004. Według danych na grudzień 2004 r. zagregowany kapitał 1-szej kategorii 100 największych banków regionu wzrósł o 10,7% do poziomu 59,6 mld USD; zagregowane aktywa wzrosły o 8,7% do poziomu 711,1 mld USD; zysk przed opodatkowaniem zaś wzrósł o 16,4%, do wielkości 11,9 mld USD.

Na liście 100 największych banków arabskich przedstawionej przez *The Banker* dominują banki z krajów Zatoki Perskiej (GCC, Kuwejt, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Bahrajn, Katar i Oman) z Arabią Saudyjską na czele. W grupie tej jest 55 banków ze 100 na liście, a co więcej reprezentują one 72,5% zagregowanego kapitału całej setki i aż 81% zagregowanego zysku przed opodatkowaniem.

Na liście znalazło się:

- ❖ 18 banków ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich (w poprzednim roku 17),
- ❖ 16 banków z Egiptu (14),
- ❖ 10 banków z Libanu (11),
- ❖ 10 banków z Arabii Saudyjskiej (10),
- ❖ 9 banków z Bahrajnu (8),
- ❖ 7 banków z Kuwejtu (7),
- ❖ 7 banków z Tunezji (7)

oraz 6 banków z Kataru (5), 5 z Omanu (5), 5 z Maroka (5), 4 z Jordanii (4), 2 z Libii (2) i 1 z Syrii (1).

Najbardziej zyskowna oraz najlepiej dokapitalizowana okazała się być grupa banków z Arabii Saudyjskiej. *National Commercial Bank* z tego kraju został liderem pod względem kapitału 1-szej kategorii. Bank ten, koncentrujący się na bankowości

---

## Miscellanea

---

### 10 największych banków arabskich (na koniec 2004 r.)

Lp.	Bank	Państwo	Kapitał 1-szej kategorii (w mln USD)	Aktywa (w mln USD)	Miejsce wg aktywów
1	National Commercial Bank	Arabia Saudyjska	3 678	34 824	3
2	Samba	Arabia Saudyjska	2 531	25 351	4
3	Arab Bank	Jordania	2 448	36 525	2
4	Al Rajhi Banking & Investing Corporation	Arabia Saudyjska	2 279	20 789	6
5	Riyad Bank	Arabia Saudyjska	2 252	19 826	7
6	National Bank of Kuwait	Kuwejt	1 825	18 911	9
7	Emirates Bank International	Zjednoczone Emiraty Arabskie	1 584	10 364	24
8	Banque Saudi Fransi	Arabia Saudyjska	1 473	15 934	11
9	Saudi British Bank	Arabia Saudyjska	1 438	15 467	12
10	Gulf International Bank	Bahrajn	1 433	19 087	8

detalicznej kontroluje prawie 21% aktywów tego sektora w Arabii Saudyjskiej. Głównym jego udziałowcem jest Publiczny Fundusz Inwestycyjny.

Zdecydowanie największym bankiem pod względem wielkości aktywów jest *Commercial Bank of Syria* z 68 439 mln USD aktywów (pod względem wielkości kapitałów na 27 pozycji).

(*The Banker*, listopad 2005 r. oraz *Euromoney*, listopad 2005 r.)

## LEPSZY STAN BANKOWOŚCI W ROSJI

Latem 2004 roku Rosja przeżyła załamanie na rynku bankowym. 10 banków straciło licencje lub zostało zmuszonych do połączenia się z innym. Dzięki akcji rządu, banku centralnego oraz samych banków zapobieżono wybuchowi poważniejszych trudności. Jednocześnie dzięki znaczącemu eksportowi ropy, gazu, metali szlachetnych dobrze rozwija się gospodarka kraju. PKB w 2004 roku wzrósł o 6,8%, a w 2005 roku o około 5%. 50 największych banków Rosji osiągnęło w sumie: zysk wyższy niż w 2003 roku o 37,2%, aktywa wyższe o 42,5%, zaś kapitał I kategorii wyższy o 22,7%. Jednak wydarzenia z połowy 2004 roku podkopały w pewnym stopniu zaufanie klientów banków do całego sektora, co mogło wpłynąć na powolniejszy jego rozwój.

W sektorze bankowym Rosji nadal dominują banki państwowe: *Sbierbank*, *Vniesztorbank*, *Gazprombank*, *Bank of Moscow*, *Vnieszheconombank*. Mają one w sumie

## Bezpieczny Bank

### Podstawowe wskaźniki dotyczące sektora bankowego w Rosji (oraz Czech) – porównanie w latach

Wskaźnik	Rosja 1999	Rosja 2003	Rosja 2004	Czechy 2004
aktywa/PKB	33,3	42,0	44,0	110,0
kredyty/PKB	10,8	18,0	24,0	41,3
depozyty/PKB	16,2	22,4	27,0	64,5
kredyty jako % inwestycji	4,6	5,0	7,0	–

prawie 60% aktywów bankowych ogółem grupy 50 największych banków Rosji i prawie 50% ich kapitału. W całym systemie bankowym (1150 banków) rząd bezpośrednio kontroluje ponad 50% aktywów ogółem. Rząd nadzoruje duże banki w celu sprzyjania jego polityce gospodarczej oraz rozwojowi. W średniej perspektywie nie jest zainteresowany ich prywatyzacją. Postęp w sprzedaży banków małych (ogłoszonej w 2002 roku) także został spowolniony. Poza sektorem banków państwowych najsilniejsze są banki związane z grupami przemysłowymi. W 2005 roku zapoczątkowano fuzje i przejęcia także w tym sektorze.

Banki zagraniczne wchodzą na rynek rosyjski raczej poprzez otwieranie własnych oddziałów niż poprzez bezpośrednie nabywanie banków krajowych. Dzieje się tak między innymi z powodu barier dla tego typu transakcji. Powoli jednak widać zmianę nastawienia władz rosyjskich do obcego kapitału. Pod koniec 2004 roku pojawiły się pierwsze transakcje M&A.

### 10 największych banków w Rosji

Lp.	Pozycja na liście 50 największych banków według wielkości kapitału I kategorii	Bank	Wielkość aktywów mln USD
1	1	Sberbank	69 206
2	2	Vnieshtorgbank	17 810
3	3	Gazprombank	10 599
4	5	Alfa Bank	7 025
5	6	MDM Financial Group	6 487
6	7	Bank of Moscow	5 724
7	8	Vniesheconombank	5 317
8	13	Rosbank	4 320
9	19	International Moscow Bank	3 615
10	16	Industry&Construction Bank (Promstrojbank)	3 589

Rosyjski system bankowy ma ograniczoną rolę w gospodarce narodowej. Aktywa bankowe to jedynie 42,5% PKB (na koniec 2004 r.). Kredyty bankowe nie są głównym źródłem finansowania gospodarki: stosunek kredytów brutto do PKB wynosi 29,2%. Krajowe kredyty bankowe finansują jedynie 7% inwestycji.

Także detaliczny sektor bankowy jest jeszcze nie w pełni rozwinięty. 42% oszczędności nie trafia do banków, a około 90% ludności nie korzysta z kredytu bankowego. Kredyty detaliczne wynoszą 3,8% PKB i nie wzrosły silnie nawet po redukcji stóp procentowych w 2000 roku.

*(The Banker, grudzień 2005 r.)*

## PROCESY M&A ZMIENIAJĄ BANKOWOŚĆ AZJATYCKĄ

W bankowości azjatyckiej nasiliły się procesy łączeń i przejęć. W październiku 2005 roku dwa japońskie banki *Mitsubishi Tokyo Group* i *UFJ Holding* stworzyły największą bankową grupę regionu. Aktywa azjatyckiej bankowości stają się także coraz bardziej atrakcyjne dla inwestorów spoza regionu.

Transgraniczne procesy M&A skutkowały inwestycjami bezpośrednimi w regionie w wysokości 12 mld USD w okresie styczeń – październik 2005 r. W 2004 roku, dla porównania, zainwestowano 6,6 mld USD. Gospodarki azjatyckie odnotowują szybki wzrost, co przyciąga zainteresowanie inwestorów. Ponad 60% inwestycji poczyniono w Chinach, najszybciej rozwijającym się kraju Azji. Na drugim miejscu znalazły się inwestycje w Korei Płd.

Napływ doświadczonych inwestorów spoza regionu zmusza banki krajowe do konkurencji z nimi. Tym samym dążą one do usprawnienia zarządzania ryzykiem, a dla klientów pojawia się większy wybór na rynku. To zwiększenie konkurencji i potrzeba inwestycji w najnowsze technologie dodatkowo zwiększają presję na krajową konsolidację banków. Konsolidacja ta nie odbywa się przy tym z udziałem największych banków. Według agencji *Moody's* udział 4 czołowych banków każdego z systemów bankowych Azji w depozytach ogółem spadł nieco w ostatnim czasie.

W najbliższym roku oczekiwane są dalsze konsolidacje może już nie tak znaczące. Małe i średnie przejęcia są jeszcze możliwe w Malezji i Singapurze. Gotowe do dalszych przejęć są banki w Australii. Atrakcyjne dla zagranicznych inwestorów będą w dalszym ciągu banki w Chinach. Wewnętrzna konsolidacja odbywać się będzie najprawdopodobniej w Korei Płd., Hongkongu i Filipinach. W Korei rząd jest gotowy do sprzedaży części akcji banków będących w jego posiadaniu. Pojawiają się nowe szanse związane z restrukturyzacją sektora bankowego w Chinach, która wymaga znacznego kapitału zagranicznego i doświadczenia. Poza największymi instytucjami gotowe do przejmowania są także chińskie banki miejskie – silne na lokalnych rynkach (od 4 do 6% udziału). Mają one ściśle powiązania z lokalnymi władzami, domi-

nują w kredytowaniu małych i średnich przedsiębiorstw. Wiele z nich 10 lat temu zrestrukturyzowano, więc ich bilanse są zdrowe.

(*Euromoney*, grudzień 2005 r.)

### ZMIANY WE WŁOSZECH

W grudniu 2005 roku *Antonio Fazio* – Prezes Banku Włoch zrezygnował ze stanowiska. Fakt ten stał się przełomem w dość kłopotliwej sytuacji, w jakiej znalazł się sektor bankowy tego kraju. *Antonio Fazio* pracował we włoskim banku centralnym od 1966 r. Prezesem został w 1993 r. Był jednym z najlepiej opłacanych i najbardziej wpływowych bankowców centralnych na świecie. Jego pozycja została podkopana po skandalu związanym z przejściem włoskiego banku *Banca Antonveneta*. Zajmujący się regulowaniem sektora bankowego *Antonio Fazio* oskarżony został o wyraźne wspieranie włoskiego *Banca Popolare Italiana* (stosunkowo niewielkiego regionalnego pożyczkodawcy) kosztem zagranicznego banku *ABN Amro* zainteresowanego tym przejściem. Trwa śledztwo w sprawie udowodnienia faworyzowania BPI z powodu przyjaźni *Fazio* z prezesem tego banku *Gianpiero Fiorani*. Od początku *Fazio* zaprzeczał oskarżeniom o niewłaściwe postępowanie. Jednak zapisy rozmów między nim a *Fioranim* świadczyły jednoznacznie o aktywnym wspieraniu BPI w procesie przejścia.

Wraz z wybuchem skandalu pojawiły się głosy o konieczności rezygnacji *Fazio* ze stanowiska. Doszło do tego w grudniu 2005 r. Według *Fazio* krok ten był konieczny dla podreperowania zaufania do wiarygodności włoskiego sektora bankowego. Jednocześnie nacisk na przeprowadzenie prawnych zmian dotyczących funkcjonowania banku centralnego doprowadził do ograniczenia czasu trwania kadencji prezesa banku centralnego (dotychczas bezterminowej). Dodatkowo zmniejszeniu mają ulec jego uprawnienia. Wprowadzony ma zostać bardziej kolektywny system podejmowania decyzji podobny do stosowanego w Radzie Europejskiego Banku Centralnego. Dodatkowo zaproponowano powrót do publicznego charakteru własności banku centralnego. Dziś jest to instytucja, choć niezależna, to w większości w rękach banków prywatnych, które reguluje. Ta sytuacja utrzymująca się od lat 90. musi rodzić niepewność co do właściwego działania banku centralnego. Minister finansów zaproponował ponadto przeniesienie nadzoru nad sektorem bankowym z banku centralnego do odrębnej instytucji. Rząd włoski jest przekonany, że reformy są konieczne dla modernizacji i wzmocnienia roli banku centralnego.

Władze Włoch znalazły się także pod presją Komisji Europejskiej – muszą udowodnić teraz, że bankowy sektor Włoch nie jest zamknięty dla zagranicznych banków. W czasie 12 letnich rządów *Fazio* bank centralny nie pozwolił na żaden zakup banku włoskiego przez instytucję zagraniczną. W związku z tym wyraźne jest dziś



oczekiwanie konsolidacji w sektorze. Największe banki włoskie – poza *UniCredito*, który w 2005 roku połączył się z niemieckim *HVB*, są uważane za banki niedrogie i łatwe do przejęcia. Są one relatywnie małe w porównaniu z największymi bankami w innych krajach europejskich. Ponadto działają na dość atrakcyjnym rynku. Analitycy oczekują bowiem wzrostu dochodów we włoskim sektorze bankowości detalicznej (w szczególności w sektorze leasingu i kredytu hipotecznego). Nie jest jednak jasne jakich zmian w nastawieniu do inwestorów zagranicznych można oczekiwać. Tylko największe banki włoskie są w centrum zainteresowania banków z innych krajów, ale według ich akcjonariuszy, nie są one, jak dotychczas, na sprzedaż. Raczej odwrotnie – to czołowe włoskie banki myślą o przejmowaniu banków zagranicznych. Bardziej prawdopodobne jest zatem wzmocnienie procesów konsolidacyjnych wewnątrz kraju. Bank centralny z nowym prezesem na czele będzie z pewnością wspomagał je w celu zwiększenia wielkości i siły banków krajowych, poprawy ich efektywności i dochodowości, a jednocześnie ograniczenia prawdopodobieństwa ich przejęcia w przyszłości przez instytucje zagraniczne.

Następcą *Antonio Fazio* został *Mario Draghi*, który nie pracował wcześniej w Banku Włoch, lecz był dyrektorem generalnym w ministerstwie skarbu oraz pracował w banku inwestycyjnym *Goldman Sachs*. Według niego protekcyjizm w przypadku włoskiego sektora zawiodł. Sektor bankowy jest rozczłonkowany z dużą ilością małych podmiotów. Usługi są relatywnie drogie. Większa konkurencja jest zatem niezbędna, w połączeniu z konsolidacją wewnętrzną i połączeniami transgranicznymi. Najprawdopodobniej więc włoski sektor bankowy otworzy się wkrótce w większym stopniu na kapitał zagraniczny. *Draghi* raczej nie będzie interweniować przeciwko temu w stylu swojego poprzednika.

(*Financial Times*, 23 oraz 30/31 grudnia 2005 r.)

## NOWY NAJWIĘKSZY BANK NA ŚWIECIE

*Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ*, czyli największy bank świata pod względem wielkości aktywów (200 000 mld Y, czyli 1 700 mld USD), rozpoczął działalność operacyjną. Powstał on z połączenia dwóch banków: drugiego pod względem wielkości *Mitsubishi Tokyo Financial Group* (MTFG) oraz czwartego pod względem wielkości *UFJ* w zeszłym roku. Bank ten posiada 40 mln rachunków i jest jednym z najzdrowszych banków japońskich

BTM UFJ zamierza dokonać w najbliższym czasie inwestycji w Chinach. Banki japońskie po długim okresie przerwy znów zainteresowane są ekspansją transgraniczną. Ewentualne połączenie z którymś z banków chińskich będzie pierwszą tego typu transakcją łączącą oba kraje. Bank japoński nie zdradził dotychczas o jaki bank chiński mogłoby chodzić. Według mediów japońskich prowadził on rozmowy z *Bank*

*of China* – jednym z „wielkiej czwórki” chińskich banków komercyjnych. W *Bank of China* już wcześniej zainwestowało konsorcjum na czele z *Royal Bank of Scotland* (3,1 mld USD) oraz *Temasek* z Singapuru. BofC oczekuje w 2006 roku pozyskania kwoty 8 mld USD pochodzącej z publicznej oferty. Japonia do tej pory wykazywała dużą ostrożność co do inwestycji w chińskim sektorze. Bardziej otwarte były banki z innych regionów świata z *Royal Bank of Scotland*, *Bank of America*, *UBS* i *HSBC* na czele. Do tej pory BTM UFJ dokonał jedynie dwóch powiązań z małymi kredytodawcami chińskimi. Kłopoty banków japońskich z lat 90. związane z kryzysem gospodarczym spowodowały, że większość z nich stała się instytucjami niedokapitalizowanymi a jednocześnie z dużym udziałem papierów rządowych. To sprawiło, że większość banków japońskich nie była przez dłuższy czas zainteresowana ekspansją zagraniczną. Do końca roku wiele z nich upora się ze zwrotem publicznych pieniędzy i nie będzie więcej angażować funduszy na ten cel w dotychczasowych rozmiarach. Z drugiej strony słabo wzrastają kredyty na rynku krajowym. Te dwa czynniki sprawią, że banki japońskie znów zainteresują się rynkami sąsiedzkimi. Tym bardziej że wobec stabilnie rozwijającej się gospodarki Chin tego rynku bankowego nie można już dłużej ignorować.

Ewentualne inwestycje w sektor bankowy Chin mogą być nadal utrudnione z uwagi na nierozstrzygnięte kontrowersje wokół dopuszczania kapitału zagranicznego do chińskich banków państwowych.

(*Financial Times*, 3 i 5 stycznia 2006 r.)

## KOLEJNA DUŻA FUZJA BANKÓW EUROPEJSKICH

*BNP Paribas*, drugi pod względem aktywów bank Francji, zadeklarował 3 lutego 2006 r. kupno 48% udziałów w *Banca Nazionale del Lavoro* (BNL) – szóstym banku Włoch. Oferta ma wartość około 9 mld EUR (10,8 mld USD). Byłaby to największa fuzja zainicjowana kiedykolwiek przez bank francuski, a piąta pod względem wielkości transakcja w Europie.

BNL od 3 lat uważany był za potencjalny cel przejęcia, natomiast *BNP Paribas* nigdy nie był traktowany za potencjalnego nabywcę. W 2005 r. hiszpański *Banco Bilbao Vizcaya Argentaria* posiadający 15% udziałów w BNL usiłował powiększyć ten udział, ale napotkał trudności ze strony regulatorów włoskiego systemu bankowego. Nie udało się także przejęcie BNL przez włoskiego ubezpieczyciela *Unipol*.

Włoski sektor bankowy jest dość atrakcyjny dla inwestorów. Czołowe 5 banków ma jedynie 35% udziałów w rynku. We Francji wskaźnik ten wynosi 72%, zaś w Wielkiej Brytanii 80%. Co więcej, Włosi oszczędzają więcej niż wynosi średnia w Unii Europejskiej, a opłaty za usługi bankowe są wyższe. Ponadto włoski sektor bankowy

**Największe transakcje przejęcia w Europie (zrealizowane lub projektowane)**

Lp.	Bank – nabywca	Kraj banku – nabywcy	Bank – cel	Kraj banku – celu	Rok	Wartość transakcji (w mld EUR)
1	UniCredito	Włochy	HVB	Niemcy	2005	18
2	Santander	Hiszpania	Abbey National	Wielka Brytania	2004	14
3	HSBC	Wielka Brytania	CCF	Francja	2000	11
4	Fortis	Belgia-Holandia	Generale de Banque	Belgia	1998	10,5
5	BNP Paribas	Francja	BNL	Włochy	2006	9 (przewidywana)
6	HVB	Niemcy	Bank Austria	Austria	2000	7
7	ABN Amro	Holandia	Antonveneta	Włochy	2005	6 (niezrealizowana)

jest dziś bardziej otwarty dla zagranicznych inwestorów, niż to było jeszcze w ubiegłym roku.

*BNP Paribas* wydał dotychczas 13 mld EUR na różne przejęcia, głównie małych banków detalicznych. W 2005 r. nabył 14 spółek, w tym *Commercial Federal* – amerykański bank detaliczny – za 1,4 mld EUR.

Przykład omawianego przejęcia świadczy o możliwości pojawienia się kolejnych tego typu transgranicznych transakcji w Europie, chociażby z udziałem krajowych konkurentów *BNP Paribas*, czyli *Credit Agricole* i *Société Generale*.

Pod względem wielkości europejskie transakcje fuzji i przejęć nie odstają zbytnio od przykładów amerykańskich. Według Komisji Europejskiej transakcje te w Europie, od 1999 roku, miały łącznie wartość 500 mld EUR, zaś w Ameryce Północnej 580 mld EUR. Jednak nie prowadziły one do stworzenia bardziej efektywnego i zintegrowanego rynku europejskiego, gdyż jedynie jedna piąta z nich była transakcjami transgranicznymi. W ramach Unii Europejskiej ponadgraniczne połączenia na ogół dotyczyły małych banków lub przejmowania udziałów mniejszościowych. Większe instytucje angażowały się jedynie w transakcje krajowe. Po części było to efektem silnego narodowego protekcyjnizmu. Dziś zaś tak samo komentowany jest sprzeciw Polski co do połączenia banków Pekao SA i BPH w ramach fuzji *UniCredito* i *HVB*.

Europejscy zwolennicy budowy wspólnego rynku europejskiego uważają, że zbyt protekcyjnistyczna postawa wobec własnego sektora finansowego oznacza niezrozumienie idei tej budowy. Jeśli banki będą umiały i byłyby w stanie działać w całej Europie, mogłyby osiągać efekty skali oraz dywersyfikować ryzyko, co w efekcie redukcjonalności koszty ponoszone przez ich klientów.

W bieżącym roku w Europie wartość zapowiedzianych transakcji M&A w pierwszych 6 tygodniach osiągnęła 154 mld EUR, czyli prawie 3 razy więcej niż w analo-

gicznym okresie ubiegłego roku (w tym *BNP Paribas* zaoferował 9 mld EUR za *Banca Nazionale del Lavoro of Italy*).

(*Financial Times*, 19 stycznia i 9 lutego 2006 r.  
oraz *The Economist*, 11 lutego 2006 r.)

## PRZYSZŁOŚĆ TRANSAKCJI M&A W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Wiele z najbardziej atrakcyjnych banków w większości krajów Europy Środkowo-Wschodniej zostało już sprzedanych. Potencjalni inwestorzy poszukują dobrych celów w krajach położonych dalej na wschód. Dziś jest do kupienia kilka znaczących banków z Turcji, Ukrainy, Rumunii i innych krajów bałkańskich, a także z Rosji i Kazachstanu. Banki, które w regionie mają już wypracowaną dobrą pozycję, czyli austriackie *Erste Bank* i *RZB National*, belgijski *KBC*, francuski *Société Generale* i włoski *Banca Intesa* muszą zastanowić się nad dalszą strategią: czy skierować zainteresowanie dalej na wschód, czy połączyć się z bankiem o podobnej wielkości i statusie, czy też sprzedać część grupy. Banki o małej obecności w krajach Europy Wschodniej (takie jak *Allied Irish Banks* czy *Millennium BCP*) mają bardziej ograniczony wybór. Nie widać także szans na większą ekspansję w tym regionie największych światowych gigantów. Tym bardziej, że inwestują one coraz chętniej w Azji. Tymczasem potencjał rozwojowy krajów Europy Środkowo-Wschodniej jest ciągle wart zauważenia. Kredyty detaliczne wynoszą tu zaledwie 9–15% PKB.

W Europie Środkowo-Wschodniej najpoważniej obecne są następujące banki:

- ❖ *UniCredito* – w Bośni i Hercegowinie, Bułgarii, Chorwacji, Czechach, Polsce, Słowacji (nabyte spółki zależne) i Rumunii (placówki stworzone od podstaw),
- ❖ *HVB* – w Bułgarii, Chorwacji, Polsce, Rumunii, Rosji, Serbii (nabyte spółki zależne), w Bośni i Hercegowinie, Czechach, na Węgrzech, w Słowacji i Słowenii (placówki stworzone od podstaw),
- ❖ *KBC* – w Czechach, na Węgrzech, w Polsce, Słowacji, Słowenii (nabyte spółki zależne),
- ❖ *Erste Bank* – w Czechach, Serbii, Słowacji (nabyte spółki zależne) i Chorwacji, na Węgrzech (placówki stworzone od podstaw),
- ❖ *RZB International* – na Białorusi, w Słowacji, Słowenii, na Ukrainie (nabyte spółki zależne), w Albanii, Bośni i Hercegowinie, Bułgarii, Chorwacji, Czechach, na Węgrzech, w Kosowie, Polsce, Rumunii, Rosji, Serbii, na Ukrainie (placówki stworzone od podstaw).

Mniejsze znaczenie w regionie mają także:

- ❖ *Millennium BCP* – kreujący się na bank multinarodowy: dziś w Portugalii, Polsce i Grecji; planujący inwestycje w Rumunii;

- ❖ *Commerzbank* – dziś obecny w Rosji, na Węgrzech i w Polsce, planuje dalsze inwestycje w Rosji, Turcji i na Ukrainie.

W najbliższym okresie analitycy i obserwatorzy oczekują dalszych konsolidacji wśród banków Europy Zachodniej, przede wszystkim we Francji, Niemczech i Włoszech. Transakcje te będą skutkować zmianami na rynkach, na których łączące się banki są zaangażowane. Tak dzieje się dziś po fuzji *UniCredito* i *HVB*. W Chorwacji bank centralny nakazał połączonemu bankowi sprzedaż *Splitska Banka* – spółki zależnej *HVB* – z uwagi na możliwość zaburzenia konkurencji w krajowym sektorze bankowym. Podobnie może zakończyć się spór w Polsce o połączenie *Pekao* i *BPH*.

Banki, które preferują tradycyjne inwestycje, będą musiały skierować uwagę na południe i wschód Europy, do państw spoza Unii Europejskiej, szczególnie zaś do tych, które jej członkami mają się wkrótce stać. Okazją wydają się być banki ukraińskie. W październiku 2005 r. *RZB International* nabył 93,5% udziałów w *Bank Aval* – czołowym banku detalicznym Ukrainy (o 11-procentowym udziale w rynku krajowym). Zainteresowanie wzbudzają także dwa inne czołowe banki: *Ukrsocbank*, którym zainteresowane są *OTP* i *UniCredito*, oraz *Ukrsibbank*, którego 51% akcji ma nabyć *BNP Paribas*.

Możliwości inwestycyjne są ciągle jeszcze w Rumunii – tu wkrótce sprywatyzowane zostaną dwa ostatnie banki państwowe: narodowy bank oszczędnościowy *CEC* oraz największy bank krajowy *Banca Comerciala Romana*. Pierwszym zainteresowani są: *OTP*, *RZB International*, *Erste Bank* i *Dexia*, drugim zaś: *Millennium BCP* oraz *Erste Bank*.

Pewne inwestycje są możliwe także w Rosji. Kandydatami do przejęcia są dwa duże banki prywatne *Alfa Bank* i *MDM*, a także *Russian Standard Bank*. W stosunku do rynku rosyjskiego nie ma zgody co do tego, jaka strategia wzrostu jest dziś najlepsza. *Commerzbank* uważa, że potrzebna jest mała baza do dalszego wzrostu, którą zdobyć można poprzez przejęcie istniejącego banku krajowego. *RZB* natomiast uważa, że najlepszy jest powolny wzrost organiczny. Za tą drugą opcją przemawia fakt, że dzięki swojej strategii *RZB* jest drugim pod względem wielkości bankiem zagranicznym w Rosji. Ponadto niewiele banków rosyjskich jest dziś skłonnych do sprzedaży większościowych pakietów akcji zagranicznym inwestorom.

(*Euromoney*, styczeń 2006 r.)

## NAJWIĘKSZE BANKI W AFRYCE

Pięć dużych banków Republiki Południowej Afryki przez kolejny już rok zajmuje czołowe miejsce w zestawieniu największych banków w Afryce miesięcznika *The Banker*. W czołowej dziesiątce banków regionu znalazły się też 4 banki z Nigerii.

**10 największych banków w Afryce**

Lp.	Bank	Państwo	Kapitał 1-szej kategorii (w mln USD)	Aktywa (w mln USD)	Miejsce wg aktywów
1	Standard Bank Group (Stanbank)	RPA	5 688	109 339	1
2	ABSA Group	RPA	3 783	56 543	3
3	Nedcor	RPA	3 068	57 856	2
4	FirstRand Banking Group	RPA	2 533	52 284	4
5	Investec	RPA	1 821	28 429	5
6	African Bank	RPA	407	1 137	19
7	First Bank of Nigeria	Nigeria	338	2 852	9
8	Union Bank of Nigeria	Nigeria	328	4 163	6
9	Zenith International Bank	Nigeria	285	2 491	10
10	Intercontinental Bank	Nigeria	273	1 539	14

W stosunku do ubiegłego roku zagregowany kapitał 1-szej kategorii 100 największych banków w Afryce wzrósł o 33,5% do 23,4 mld USD, zagregowane aktywa wzrosły o 21% do 367,6 mld USD, zaś zagregowany dochód przed opodatkowaniem wzrósł o 39,6% do 7,4 mld USD.

Banki z RPA zdominowały listę 100 największych banków w Afryce. 11 instytucji z tego kraju łącznie dało blisko 75% zagregowanego kapitału 1-szej kategorii całej setki banków, aktywa dały 83,5% aktywów zagregowanych, zaś zyski przed opodatkowaniem 72,4% zagregowanego zysku. Dominacja RPA może w bieżącym roku jeszcze wzrosnąć z uwagi na zakup 56,4% holdingu w *ABSA Group* przez *Barclays Bank*.

Najwięcej banków na liście 100 największych umieściła natomiast Nigeria – 25 instytucji. Sytuacja w tym sektorze bankowym może jednak ulec dużym zmianom z uwagi na zarządzenie prezesa banku centralnego w sprawie minimalnego kapitału banków w wysokości 25 mld NGN, czyli 192 mln USD. W związku z tym oczekuje się dalszej konsolidacji wśród mniejszych instytucji.

Na liście znalazły się banki z:

- ❖ Nigerii – 25 (w poprzednim zestawieniu 26),
- ❖ RPA – 11 (11),
- ❖ Kenii – 9 (9),
- ❖ Etiopii – 5 (4),
- ❖ Ghany – 4 (4),
- ❖ Zimbabwe – 3 (6),
- ❖ Wybrzeża Kości Słoniowej – 3 (4),

❖ Mauritiusu – 2 (3)  
oraz z innych państw – 38 (33).

(*The Banker*, styczeń 2006 r.)

### WIĘKSZE ZAINTERESOWANIE BANKAMI UKRAINY

Banki zagraniczne w ślad za *RZB* i *BNP Paribas* zwiększyły zainteresowanie bankami ukraińskimi. Sprzedany zostanie zapewne *Ukrsocbank* – czwarty pod względem aktywów bank Ukrainy. Zachęcająco wygląda przede wszystkim zaangażowanie tego banku na rynku kredytów detalicznych. Cena zaproponowana początkowo przez dotychczasowego właściciela banku to 1,2 mld USD. Chce on sprzedać *Ukrsocbank* już od czasów „Pomarańczowej Rewolucji”, czyli od grudnia 2004 r. Pierwotnie zainteresowany kupnem był największy bank prywatny Rosji *Alfa Bank*. Do transakcji jednak nie doszło. Dziś potencjalni jego nabywcy to: *Erste Bank*, *OTP*, *Société Generale* i *Intesa*.

W październiku 2005 r. *Raiffeisen International* nabył *Bank Aval* – drugi pod względem wielkości bank Ukrainy – za około 1 mld USD tworząc tym samym największy bank krajowy. Idąc w ślad *Raiffeisen*, w grudniu 2005 roku *BNP Paribas* nabył 51% *Ukrsibbank* – piątego pod względem wielkości banku Ukrainy – za cenę około 350 mln USD.

Inwestycjami na Ukrainie zainteresowane są także inne banki zagraniczne. Przykładem jest *Eurobank* szukający średniej wielkości detalicznego banku do przejęcia. Rynek ukraiński wydaje się być odpowiedni do takich inwestycji. Kraj ten ma dużą liczbę ludności, czyli potencjalnych klientów banku detalicznego, wzrasta jego PKB, zaś obecność kapitału zagranicznego jest tu ciągle relatywnie mała.

(*Euromoney*, luty 2006 r.)

### NAJLEPSI PREZESI BANKÓW CENTRALNYCH

Miesięcznik *The Banker* dokonał porównania osiągnięć prezesów banków centralnych na świecie. Za najlepszego uznany został *Charles Soludo* – Prezes Banku Centralnego Nigerii. Jest on architektem i koordynatorem ważnych zmian jakie dokonują się w bankowym sektorze tego kraju. W czerwcu 2004 r. *Soludo* zadecydował

o podniesieniu minimalnych kapitałów banków z 2 do 25 mld NGN. W wyniku tej decyzji, która zresztą spotkała się z krytyką publiczną, 89 słabych, niedokapitalizowanych banków zostało zastąpionych przez 25 silniejszych instytucji. Co więcej, system nie uległ zdestabilizowaniu ani nie odczuł utraty zaufania. W efekcie nastąpił rozwój bankowości w Nigerii: wzrost zdrowej konkurencji w sektorze, pojawienie się nowych produktów i usług, większe i lepsze kredytowanie sektora prywatnego. Co więcej szacuje się, że koszty tej transformacji – związane z upadłościami banków, wypłatami depozytów itp. – wyniosą zaledwie 1% PKB, podczas gdy na świecie sięgają średnio 4%. *Charles Soludo* uważa przy tym, że zakończono jedynie pierwszą fazę reform. W dalszych miesiącach konsolidacja w sektorze ma być kontynuowana, a banki mają być jeszcze silniejsze i większe. W ciągu 10 lat przynajmniej jeden bank nigeryjski ma znaleźć się w zestawieniu 100 (jeśli nie 50) banków świata.

Spośród prezesów banków centralnych świata w Europie wyróżniony został *Ivan Sramko* – Prezes Narodowego Banku Słowacji. Jego osiągnięcia w zakresie stabilizowania waluty krajowej skutkowały przyłączeniem do mechanizmu ERM II wcześniej niż początkowo zamierzano (już w listopadzie 2005 r.). Analitycy przewidują, że Słowacja może być pierwszym krajem spośród nowych członków Unii, który wprowadzi euro już w 2008 r.

*(The Banker, styczeń 2006 r.)*

*Opracowała: Beata Zdanowicz*



# BANKOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY

ogłasza

## K O N K U R S

**na najlepszą pracę magisterską i doktorską  
z zakresu systemów gwarantowania depozytów,  
problematyki działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego  
oraz bezpieczeństwa finansowego banków**

- ❖ Do Konkursu mogą być zgłaszane prace napisane w języku polskim, poświęcone tematyce systemów gwarantowania depozytów, działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego oraz bezpieczeństwa finansowego banków, obronione w latach 2005–2006.
- ❖ Mile widziane prace oparte na badaniach ankietowych dotyczących znajomości systemu gwarantowania depozytów w Polsce, w szczególności wysokości i zakresu gwarancji oraz zasad działania Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.
- ❖ Prace na Konkurs mogą być zgłaszane przez władze uczelni (wydziału, instytutu), w których te prace były wykonane, jak również przez samych autorów po uzyskaniu rekomendacji promotora, a w przypadku prac doktorskich również recenzentów.
- ❖ Szczegółowe warunki zgłaszania prac do Konkursu określa Regulamin.
- ❖ Wniosek o zgłoszenie pracy do Konkursu powinien zawierać:
  - Imię i nazwisko autora pracy, adres do korespondencji, tel. kontaktowy,
  - Dane promotora pracy (adres służbowy),
  - Kopię dokumentu potwierdzającego nadanie, w oparciu o tę pracę, tytułu magistra lub doktora,
  - Opinię o pracy podpisaną przez przedstawicieli władz uczelni (wydziału, instytutu) lub promotora, recenzentów.
- ❖ Wniosek wraz z trzema egzemplarzami pracy należy przesłać **do dnia 15 lutego 2007 r. na adres:**

Bankowy Fundusz Gwarancyjny  
ul. ks. Ignacego Jana Skorupki 4  
00-546 Warszawa  
(z dopiskiem „Konkurs”)

---

## Bezpieczny Bank

---

- ❖ Prace przesłane na Konkurs nie będą zwracane.
- ❖ W Konkursie nie mogą uczestniczyć pracownicy Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

❖ **Nagroda w Konkursie jest:**

- w kategorii **prac magisterskich – kwota 5 000 zł,**
- w kategorii **prac doktorskich – kwota 10 000 zł.**

Jury przysługuje prawo przyznania nagrody dodatkowej.

- ❖ Bankowy Fundusz Gwarancyjny zastrzega sobie prawo do publikowania w czasopiśmie „Bezpieczny Bank” w części lub w całości nagrodzonych prac.

Sekretariat Jury Konkursu:

tel. (0-22) 583 08 03, 583 08 07

fax. (0-22) 583 08 08

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

e-mail: [konkurs@bfg.pl](mailto:konkurs@bfg.pl)

## REGULAMIN

### **Konkursu na najlepszą pracę magisterską i doktorską z zakresu systemów gwarantowania depozytów, problematyki działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego oraz bezpieczeństwa finansowego banków**

#### § 1.

1. Konkurs przeprowadza się w dwóch kategoriach prac:
  - a) magisterskich,
  - b) doktorskich.
2. Nagrodą w konkursie dla najlepszej pracy:
  - a) magisterskiej – jest kwota 5.000 zł,
  - b) doktorskiej – jest kwota 10.000 zł.
3. Bankowy Fundusz Gwarancyjny zastrzega sobie prawo do publikowania w części lub w całości nagrodzonych prac w czasopiśmie „Bezpieczny Bank”.
4. Ogłoszenie wyników konkursu oraz wręczenie nagród następuje na Walnym Zgromadzeniu Związku Banków Polskich, z zastrzeżeniem ust. 4a.
- 4a. W wyjątkowych przypadkach, w szczególności uzasadnionych terminem Walnego Zgromadzenia Związku Banków Polskich, ogłoszenie wyników konkursu oraz wręczenie nagród może nastąpić na posiedzeniu Rady Bankowego Funduszu Gwarancyjnego lub podczas seminarium organizowanego przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny.
5. Konkurs jest ogłaszany w drodze zaproszeń kierowanych do wyższych uczelni działających w Polsce.

#### § 2.

Prace zgłoszone do Konkursu będą oceniane przez Jury powołane przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny.

#### § 3.

1. Do Konkursu mogą być zgłoszone prace magisterskie i doktorskie z zakresu tematyki systemów gwarantowania depozytów, działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego oraz problematyki bezpieczeństwa finansowego banków.

---

## Bezpieczny Bank

---

2. Prawo do zgłaszania prac magisterskich mają władze uczelni (stosowni dziekani wydziałów, kierownicy katedr) mające prawo do nadawania tytułu magistra.
3. Wnioski w sprawie nagrody za pracę doktorską mogą nadsyłać dziekani, dyrektorzy lub równorzędni kierownicy tych placówek badawczych, których rady naukowe mają prawo nadawania stopnia doktora nauk ekonomicznych lub doktora nauk prawnych.
4. Wnioski mogą składać również sami autorzy prac po uzyskaniu rekomendacji promotora, a w przypadku prac doktorskich również recenzentów.
5. O dopuszczeniu pracy do Konkursu decyduje Jury na wniosek Przewodniczącego Jury.
6. W Konkursie nie mogą uczestniczyć pracownicy Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

### § 4.

1. Prace, w trzech egzemplarzach, należy składać do Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w Warszawie, ul. ks. Ignacego Jana Skorupki 4, w terminie ustalonym przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny.
2. Wniosek o zgłoszeniu pracy do Konkursu, o którym mowa w § 3 ust. 2–4, powinien zawierać:
  - imię i nazwisko autora pracy oraz adres dla korespondencji, telefon;
  - kopię dokumentu potwierdzającego nadanie, w oparciu o tę pracę, tytułu magistra lub stopnia doktora nauk ekonomicznych lub doktora nauk prawnych;
  - opinię o pracy podpisaną przez promotora, recenzentów.
3. Prace nadesłane na Konkurs nie będą zwracane.

### § 5.

1. Jury przyznaje jedną nagrodę w każdej z dwóch kategorii, o których mowa w § 1 ust. 1. Jury może przyznać dodatkowe nagrody.
2. Jury może nie przyznać nagrody, w przypadku gdy uzna, że przedstawione prace nie spełniają oczekiwań organizatora Konkursu.
3. Decyzja Jury jest ostateczna. Od decyzji tej nie przysługuje odwołanie.

# BEZPIECZNY BANK

**SAFE BANKING**  
Magazine on the issues of deposit  
protection and the financial  
security of banks

**Edited by:**

prof. dr hab. Władysław Baka  
– chief editor,  
Kazimierz Beca,  
dr Marek Grzybowski,  
dr hab. Małgorzata Iwanicz-  
-Drozdowska, prof. SGH,  
Ewa Kawecka-Włodarczyk,  
prof. dr hab. Stanisław Owiak,  
Krzysztof Pietraszkiewicz,  
prof. dr hab. Marek Safjan,  
dr hab. Jan Szambelańczyk,  
prof. University of Economics  
in Poznan,  
Ewa Śleszyńska-Charewicz

**Secretariat:**

Beata Zdanowicz

The published articles present their  
author's opinions. These opinions  
are not the official attitude  
of the Bank Guarantee Fund.

ISSN 1429-2939

**Publisher:**

Bank Guarantee Fund  
00-546 Warsaw  
Ks. Ignacego Jana Skorupki Street 4  
tel. 583-08-01, 583-08-05,  
583-08-06  
fax 583-08-08  
e-mail: rada@bfg.pl  
www.bfg.pl

**Cooperation:**

Stardruk  
Wydawnictwo  
00-660 Warszawa  
ul. Lwowska 11/29

## CONTENTS

1 (30) 2006

### A. Problems and opinions

Evaluation of the effectiveness of co-operative banks in Poland  
in years 1997–2003 (for four goals of activity) – *Mariusz Mielnik,*  
*Jan Szambelańczyk* – p. 3

### B. Consultations for banks

1. Practical aspects of the implementation of the Directive  
on complementary supervision of financial conglomerates  
– *Małgorzata Burzyńska* – p. 29
2. Operational risk in the literature and the practice of polish  
banks – *Joanna Krasodomska* – p. 51

### C. Learning from foreign experience

Review of foreign early warning systems – *Kamila Kaukiel* – p. 71

### D. Chronicle

Basic macroeconomic indicators and legal and organisational  
changes in the banking sector in the 4<sup>th</sup> quarter of 2005 – *Halina*  
*Polijaniuk* – p. 97

### E. Miscellanea

1. Foreign press review (November 2005–February 2006) – p. 105
2. The Competition for the best thesis for the master's degree  
and the best dissertation for the doctor's degree – p. 121

---

All articles published in sections A–C of this issue had been reviewed