
BEZPIECZNY
BANK

BEZPIECZNY BANK

czasopismo poświęcone
zagadnieniom gwarancji
depozytów i bezpieczeństwa
finansowego banków

**Kolegium
programowo-redakcyjne:**

dr Marek Grzybowski
– redaktor naczelny,
Kazimierz Beca,
prof. dr hab. Tomasz Dybowski,
prof. dr hab. Stanisław Kasiewicz,
Ewa Kawecka-Włodarczyk,
Krzysztof Pietraszkiewicz,
prof. dr hab. Marek Safjan,
prof. dr hab. Jan Szambelańczyk,
Ewa Śleszyńska-Charewicz

Sekretariat redakcji:

Tomasz Obal

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

Łamanie:

Dariusz Stański

Korekta:

Ewa Stępniewicz

Opracowanie graficzne:

Andrzej Koch

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
we współpracy z wydawnictwem
„Zarządzanie i Finanse”

W NUMERZE

A. Z działalności BFG – str. 3

1. Nowa edycja konkursu na najlepszą pracę magisterską i doktorską – str. 3
2. Sprawozdanie z działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w 2001 roku (skrót) – str. 7

B. Problemy i poglądy – str. 39

1. Banki hipoteczne w polskim systemie bankowym – szanse i zagrożenia – *Ewa Getka* – str. 39
2. Prawne i ekonomiczne aspekty działalności banków hipotecznych w Polsce – *Piotr Cyburt* – str. 56
3. Miejsce i rola banków hipotecznych w polskim systemie bankowym – szanse i zagrożenia (omówienie dyskusji) – *Tomasz Obal* – str. 73

C. Nowe idee i rozwiązania – str. 77

1. Nadzór nad konglomeratami finansowymi – *Monika Moś* – str. 77
2. Systemy oceny instytucji finansowych – *Małgorzata Iwanicz-Drozdowska* – str. 98

D. Konsultacje dla banków – str. 119

1. Niektóre zagadnienia związane z funkcjonowaniem systemów gwarantowania – *Przemysław Gac* – str. 119
2. Bank jako instytucja zaufania publicznego – *Magdalena Dąbrowska* – str. 131
3. Analiza pozycji pozabilansowych sektora banków komercyjnych w latach 1998–2001 – *Małgorzata Iwanicz-Drozdowska, Wojciech Konat* – str. 139

E. Miscellanea – str. 161

BEZPIECZNY BANK

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

Edited by:

dr Marek Grzybowski
– chief editor,
Kazimierz Beca,
prof. dr hab. Tomasz Dybowski,
prof. dr hab. Stanisław Kasiewicz,
Ewa Kawecka-Włodarczyk,
Krzysztof Pietraszkiewicz,
prof. dr hab. Marek Safjan,
prof. dr hab. Jan Szambelańczyk,
Ewa Śleszyńska-Charewicz

Secretariat:

Tomasz Obal

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
in cooperation with the
„Zarządzanie i Finanse”

CONTENTS

A. About BFG Activity – p. 3

1. New edition of the contest for the best Master's and Doctor's thesis – p. 3
2. Report on the Bank Guarantee Fund's activity in 2001 – p. 7

B. Problems and opinions – p. 39

1. Mortgage banks in the Polish banking system - chances and threats – *Ewa Getka* – p. 39
2. Legal and economic aspects of the mortgage banks activity in Poland – *Piotr Cyburt* – p. 56
3. The place and the role of mortgage banks in Polish banking system – chances and threats (details of the discussion) – *Tomasz Obal* – p. 73

C. New ideas and solutions – p. 77

1. Supervision over the financial conglomerates – *Monika Mos* – p. 77
2. Financial institutions evaluation systems – *Małgorzata Iwanicz-Drozdowska* – p. 98

D. Consultations for banks – p. 119

1. Some issues concerning the deposit insurance systems' activities – *Przemysław Gac* – p. 119
2. Bank as a institution of public confidence – *Magdalena Dąbrowska* – p. 131
3. The analysis of the off-balance sheet items of the commercial banks' sector in the years 1998–2001 – *Małgorzata Iwanicz-Drozdowska, Wojciech Konat* – p. 139

E. Miscellanea – p. 161

Z działalności BFG

BANKOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY

ogłasza

KONKURS

**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 roku akademickim 2001/2002, w tym prace doktorskie obronione do 31 grudnia 2002 roku.
- ❖ 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.

Bezpieczny Bank

- ❖ Wniosek wraz z trzema egzemplarzami pracy należy przesłać **do dnia 15 lutego 2003 r. na adres:**

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

- ❖ Prace przesłane na Konkurs nie będą zwracane.
- ❖ W Konkursie nie mogą uczestniczyć pracownicy Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.
- ❖ **Nagrodą 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.
- ❖ Rozstrzygnięcie Konkursu i uroczyste wręczenie nagród odbędzie się w trakcie obrad Walnego Zgromadzenia Związku Banków Polskich.

Sekretariat Jury Konkursu:

tel. (0-22) 583 08 03, 583 08 07
fax. (0-22) 583 08 08
www.bfg.pl
e-mail: 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 Funduszu Gwarancyjny zastrzega sobie prawo do publikowania w części lub w całości nagrodzonych prac w czasopiśmie „Bezpieczny Bank”.
4. Wyniki konkursu będą ogłaszane w trakcie obrad Walnego Zgromadzenia Związku Banków Polskich.
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.

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI BANKOWEGO FUNDUSZU GWARANCYJNEGO W 2001 ROKU

(skrót)

I. DZIAŁALNOŚĆ GWARANCYJNA BFG

1. Realizacja wypłat środków gwarantowanych

W 2001 r. Bankowy Fundusz Gwarancyjny gwarantował środki zdeponowane w bankach do równowartości w złotych 15.000 euro, w tym do 1.000 euro w 100%, a powyżej 1.000 euro w 90%.

W ubiegłym roku Fundusz zrealizował wypłaty środków gwarantowanych dla deponentów Banku Spółdzielczego we Włodowicach, którego upadłość sąd ogłosił 31 sierpnia 2001 r.¹⁾, a także dla deponentów Banku Staropolskiego SA w Poznaniu z tytułu uzupełnień listy deponentów (upadłość ogłoszona w lutym 2000 roku). W przypadku klientów Banku Spółdzielczego we Włodowicach, zgodnie z kursem euro obowiązującym w dniu ogłoszenia upadłości Banku²⁾, BFG gwarantował zwrot środków do wysokości 52.826,48 zł dla jednego deponenta.

Zgodnie z ustawą o BFG syndyk masy upadłości Banku Spółdzielczego we Włodowicach zobowiązany był przedstawić Bankowemu Funduszowi Gwarancyjnemu listę deponentów wraz z wyliczeniem należnych im kwot w terminie 30 dni od ogłoszenia upadłości Banku. Pierwszą wersję listy deponentów syndyk przedstawił z zachowaniem tego terminu, Zarząd Funduszu jednak zmuszony był odmówić jej przyjęcia – podobnie jak i następnej jej wersji – gdyż nie odpowiadały one wymogom określonym w ustawie o BFG. Trzecia wersja listy deponentów została przedstawiona przez syndyka w dniu 16 października 2001 r. Po stwierdzeniu zgodności z wymogami ustawy, Zarząd Funduszu w dniu 19 października 2001 r. podjął uchwałę nr 111/58/G/2001 w sprawie przyjęcia listy deponentów i przekazania syndykowi odpowiedniej kwoty na wypłatę środków gwarantowanych. Wypłaty dla deponentów Banku zostały przeprowadzone w dniach od 5 do 28 listopada 2001 r. Dodatkowo, w dniu 30 listopada 2001 r., Zarząd Funduszu podjął uchwałę w sprawie przyjęcia uzupełnienia listy deponentów BS we Włodowicach. Uzupełnienie dotyczyło osób, które nie znalazły się na liście pierwotnej lub dla

których stany na rachunkach zostały wykazane w nieprawidłowej wysokości.

Na realizację gwarancji na rzecz 2.511 deponentów BS we Włodowicach przeznaczono 12.240,1 tys. zł. W dniu 31 października 2001 r. Fundusz przekazał syndykowi środki finansowe na realizację wypłat. Po odbiór środków pieniężnych w wyznaczonych terminach nie zgłosiło się 415 osób. W związku z tym syndyk przekazał do Funduszu nie podjęte kwoty w wysokości 19,8 tys. zł.

Czas oczekiwania deponentów Banku Spółdzielczego we Włodowicach na wypłatę środków gwarantowanych wyniósł 66 dni, licząc od daty ogłoszenia upadłości banku, a 123 dni od dnia zawieszenia jego działalności. Ustawa o BFG nakłada na Fundusz obowiązek dokonania wypłat środków gwarantowanych w terminie 3 miesięcy od dnia niedostępności środków, tj. zawieszenia działalności banku. W przypadku wystąpienia okoliczności uniemożliwiających wypłatę w tym terminie, okres ten może być przedłużony za zgodą sądu. Ze względu na przedłużony czas oczekiwania na ogłoszenie przez sąd upadłości BS we Włodowicach (57 dni) Bankowy Fundusz Gwarancyjny wystąpił do sądu ze stosownym wnioskiem, uzyskując zgodę na przekroczenie 3-miesięcznego okresu dokonania wypłat³⁾.

W związku z przekroczeniem przez Sąd Okręgowy w Częstochowie ustawowych terminów rozpoznania wniosku o ogłoszenie upadłości Banku Spółdzielczego we Włodowicach oraz o przedłużenie terminu wypłat środków gwarantowanych dla deponentów tego banku, Fundusz wystąpił do Ministra Finansów o zasygnalizowanie powyższych nieprawidłowości Ministrowi Sprawiedliwości⁴⁾.

Bankowy Fundusz Gwarancyjny dwukrotnie przeprowadził kontrolę procesu wypłat przez syndyka środków gwarantowanych w Banku Spółdzielczym we Włodowicach. O ujawnionych nieprawidłowościach został poinformowany Sędzia Komisarz nadzorujący pracę syndyka upadłego Banku. Do momentu zakończenia wypłat stwierdzone przez Fundusz nieprawidłowości zostały usunięte.

W 2001 r. syndyk Banku Staropolskiego SA w Poznaniu w upadłości przedłożył 12 uzupełnień listy deponentów. Uzupełnienia te objęły 147 deponentów, głównie spadkobierców, zapisobierców i osoby, które poniosły koszty pogrzebu posiadaczy rachunków zmarłych przed ogłoszeniem upadłości Banku. Łączna kwota środków gwarantowanych wynikająca z tych uzupełnień wyniosła 234,3 tys. zł.

Na realizację gwarancji na rzecz 2.658 deponentów BS we Włodowicach i Banku Staropolskiego SA w upadłości przeznaczono łącznie 12.474,4 tys. zł, których źródłem były:

- ❖ środki odzyskane przez BFG z mas upadłości – 7.992,3 tys. zł,
- ❖ środki płynne upadłych banków – 4.482,2 tys. zł.

Z działalności BFG

Oznacza to, iż w 2001 r. Bankowy Fundusz Gwarancyjny nie korzystał ze środków zgromadzonych przez banki na ich funduszach ochrony środków gwarantowanych.

Fundusz jest zobowiązany do bezpośredniego dokonywania wypłat deponentom, którzy nie podjęli należnych im środków gwarantowanych w trakcie wypłat prowadzonych przez syndyków. W roku 2001 w siedzibie Funduszu dokonano wypłat na łączną kwotę 2.311,2 tys. zł dla 837 deponentów banków, które upadły w poprzednich latach (w tym 2.297,8 tys. zł dla 829 deponentów Banku Staropolskiego SA). Według stanu na dzień 31 grudnia 2001 r. łączna kwota zobowiązań Funduszu z tytułu niepodjętych przez 9.261 deponentów (w tym 3.819 deponentów Banku Staropolskiego SA) kwot gwarantowanych wyniosła 3.877,9 tys. zł. Średnia kwota, która nie została podjęta, liczona dla deponentów wszystkich upadłych banków wynosi 418,73 zł, a w przypadku deponentów Banku Staropolskiego SA – 993,93 zł.

W latach 1995–2001 wypłaty środków gwarantowanych dla 309,4 tys. deponentów wyniosły ogółem 810.754,1 tys. zł, z czego 626.076,4 tys. zł (77,2% wypłat) zostało sfinansowanych z funduszu ochrony środków gwarantowanych.

2. Środki odzyskane z mas upadłości banków i ich rozliczenie

W 2001 r. – po przekazaniu środków na wypłaty dla deponentów Banku Spółdzielczego we Włodowicach – Bankowy Fundusz Gwarancyjny zgłosił wierzytelność do masy upadłości tego banku w kwocie 7.992,3 tys. zł.

W ubiegłym roku Fundusz odzyskał z tytułu wierzytelności zgłoszonych do mas upadłości banków część środków z 17 banków w kwocie 7.879,7 tys. zł. Ogółem w latach 1995–2001 Fundusz otrzymał z mas upadłości banków kwotę 25.069,8 tys. zł (w przypadku 37 upadłych banków postępowania sądowe zostały zakończone), co stanowi 4,0% kwot przekazanych syndykom mas upadłości banków na wypłaty.

Środki odzyskane z mas upadłości banków są wykorzystywane na finansowanie kolejnych wypłat środków gwarantowanych. Dotychczas na ten cel zostało wydatkowane 13.195,0 tys. zł. Do wykorzystania pozostaje 11.874,8 tys. zł.

3. Przedawnienie roszczeń

Zgodnie z ustawą o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, po upływie 5 lat od dnia spełnienia warunku gwarancji, tj. dnia ogłoszenia upadłości

banku, roszczenia deponentów ulegają przedawnieniu. W roku 2001 przedawniły się roszczenia 49.007 deponentów 80 upadłych banków na łączną kwotę 727,8 tys. zł. Średnia wysokość przedawnionego roszczenia wyniosła 14,85 zł.

II. DZIAŁALNOŚĆ POMOCOWA BFG

1. Pomoc finansowa z funduszu pomocowego na usunięcie stanu niebezpieczeństwa niewypłacalności

1.1. Cel i zasady działalności pomocowej

Podstawowym celem działalności pomocowej jest ochrona deponentów przed utratą depozytów ulokowanych w bankach zagrożonych niewypłacalnością. Zgodnie z ustawą o BFG pomoc może być udzielana w formie pożyczek, gwarancji lub poręczeń, a także wykupu wierzytelności. Udzielona w 2001 roku pomoc finansowa w formie pożyczek z funduszu pomocowego przeznaczona była w trzech przypadkach na samodzielną sanację, w dwóch na przejęcie banków znajdujących się w stanie niebezpieczeństwa niewypłacalności oraz w jednym na zakup akcji banku zagrożonego niewypłacalnością.

Z dotychczasowych doświadczeń Funduszu wynika, że najskuteczniejszym sposobem ochrony interesów klientów takich banków jest pomoc udzielana silnym kapitałowo bankom na przejęcie banków znajdujących się w złej sytuacji ekonomiczno-finansowej. Mając to na uwadze, Fundusz jedynie w szczególnie uzasadnionych przypadkach udziela bankom pomocy na tzw. samodzielną sanację.

Działalność pomocowa w 2001 r. prowadzona była, podobnie jak w latach poprzednich, według następujących zasad:

- ❖ przestrzegania zasady równości banków w dostępie do środków pomocowych poprzez stosowanie przejrzystych kryteriów i procedur przyznawania pomocy;
- ❖ możliwie szybkiego stawiania środków pomocowych do dyspozycji banku spełniającego kryteria udzielenia pomocy w celu minimalizowania strat;
- ❖ wspierania procesów konsolidacyjnych i restrukturyzacyjnych poprzez udzielanie pomocy na przejęcia banków znajdujących się w stanie niebezpieczeństwa niewypłacalności przez banki silne kapitałowo;
- ❖ mobilizowania wnioskodawców do poszukiwania dodatkowych, poza pomocą BFG, źródeł wsparcia finansowego w celu realizacji programów postępowania naprawczego, w szczególności wsparcia ze strony akcjonariuszy banku,

Z działalności BFG

- ❖ zapewnienia ekonomicznie wysokiej efektywności pomocy, m.in. poprzez określenie w umowach o udzielenie pożyczki konkretnych warunków, których spełnienie przez bank powinno przyczynić się do trwałego odzyskania wypłacalności, np. takich, jak: racjonalizacja kosztów działania, reinwestowanie dochodów uzyskiwanych w związku z otrzymaniem i wykorzystywaniem pomocy w bezpieczne, a zarazem rentowne instrumenty finansowe, przeznaczanie całości nadwyżki bilansowej na zwiększenie funduszy własnych.

1.2. Warunki udzielania pomocy

Zgodnie z art. 20 ustawy o BFG udzielenie pomocy finansowej możliwe jest po spełnieniu określonych warunków, a w szczególności:

- ❖ uznania przez Zarząd Funduszu wyników badania sprawozdania finansowego przedstawionego przez bank ubiegający się o pomoc, a w przypadku wniosku o udzielenie pomocy na przejęcie banku, połączenia się banków lub zakup akcji (udziałów) innego banku – wyników badania sprawozdań finansowych obu banków;
- ❖ przedstawienia przez bank programu postępowania naprawczego pozytywnie zaopiniowanego przez Komisję Nadzoru Bankowego, a w przypadku przejęcia/połączenia się banków, zakupu akcji (udziałów) innego banku – pozytywnej opinii Komisji Nadzoru Bankowego o celowości tych działań;
- ❖ wykazania, że wysokość wnioskowanej pożyczki, gwarancji lub poręczenia nie jest wyższa niż łączna maksymalna kwota z tytułu gwarancji w tym banku, liczona jako suma środków gwarantowanych na rachunkach deponentów, a w przypadku wniosku o udzielenie pomocy finansowej w celu przejęcia lub połączenia z innym bankiem – nie jest wyższa niż suma środków gwarantowanych na rachunkach deponentów w banku przejmowanym;
- ❖ wykazania, że nastąpiło wykorzystanie dotychczasowych funduszy własnych banku na pokrycie strat banku ubiegającego się o pomoc lub banku przejmowanego.

Rada Funduszu, zgodnie z art. 7 ust. 2 pkt 6 ustawy o BFG, określiła zasady, formy, warunki i tryb udzielania pomocy finansowej podmiotom objętym obowiązkowym systemem gwarantowania środków pieniężnych oraz określiła kryteria oceny stopnia niebezpieczeństwa niewypłacalności (uchwała nr 35/97 z dnia 20 listopada 1997 r., znowelizowana uchwałą nr 10/99 z dnia 18 marca 1999 r. i uchwałą nr 21/99 z dnia 26 sierpnia 1999 r.).

Bezpieczny Bank

Pomoc finansowa udzielana była na następujących warunkach:

- ❖ podstawę ustalania oprocentowania pożyczek stanowiła stopa redyskontowa weksli uchwalana przez Radę Polityki Pieniężnej;
- ❖ oprocentowanie w skali roku:
 - dla banków komercyjnych 0,4 stopy redyskontowej weksli,
 - dla banków spółdzielczych 0,2 stopy redyskontowej weksli;
- ❖ prowizja:
 - dla banków komercyjnych 0,3% kwoty pożyczki,
 - dla banków spółdzielczych 0,1% kwoty pożyczki;
- ❖ maksymalny okres korzystania z pożyczki – 10 lat;
- ❖ karencja w spłacie rat kapitałowych – maksymalnie do połowy okresu korzystania z pożyczki;
- ❖ wypłata pożyczki – jednorazowo lub w transzach;
- ❖ naliczanie i pobieranie odsetek – w okresach kwartalnych, a spłaty pożyczki – w ratach kwartalnych lub półrocznych.

1.3. Decyzje w sprawie wniosków o udzielenie pomocy

Zgodnie z przyjętymi zasadami, banki ubiegające się o pożyczkę przedkładały program postępowania naprawczego uwzględniający pomoc BFG, informacje o sytuacji finansowej oraz projekcję kształtowania się sytuacji ekonomiczno-finansowej po uzyskaniu pomocy. Fundusz dokonywał oceny możliwości odzyskania przez bank wypłacalności oraz jego zdolności do spłaty pożyczki wraz z odsetkami w ustalonych terminach.

W roku sprawozdawczym podjęto decyzje w sprawie udzielenia pomocy finansowej sześciu bankom (trzem komercyjnym i trzem spółdzielczym) w formie pożyczki na łączną kwotę 749.000,0 tys. zł (co stanowi 64,7% funduszu pomocowego będącego w dyspozycji BFG w 2001 r.).

Cztery z sześciu pożyczek zostały udzielone na wsparcie procesów konsolidacyjnych. Stanowi to kontynuację polityki, jaką Fundusz przyjął na początku swej działalności. Celem tej polityki, realizowanej wspólnie z Narodowym Bankiem Polskim i Komisją Nadzoru Bankowego, jest dążenie do stworzenia sektora bankowego złożonego z silnych kapitałowo i ekonomicznie podmiotów.

W 2001 r. dziewięć banków dokonało całkowitej spłaty otrzymanej w latach poprzednich pomocy finansowej na łączną kwotę 119.600,0 tys. zł. W przypadku ośmiu banków przyznana pomoc finansowa skutecznie wspierała realizację programów postępowania naprawczego – nastąpiło usunięcie stanu niebezpieczeństwa niewypłacalności, a ich aktualną sytuację ekonomiczno-finansową należy uznać za w pełni zadowalającą.

Z działalności BFG

Jedynie jeden bank spółdzielczy – mimo pomocy BFG – nie poprawił swojej sytuacji ekonomiczno-finansowej. W związku z tym został on przejęty przy pomocy Funduszu przez inny, silniejszy kapitałowo bank spółdzielczy.

Od początku działalności do końca 2001 r. BFG udzielił 77 pożyczek (26 pożyczek dla banków komercyjnych i 51 dla banków spółdzielczych) na łączną kwotę 1.930.415,4 tys. zł (87,6% tej kwoty otrzymały banki komercyjne, a pozostałe 12,4% banki spółdzielcze).

1.4. Efektywność działalności pomocowej

Pomoc finansowa, jaką Bankowy Fundusz Gwarancyjny udzielił w 2001 r., stanowi istotne wsparcie procesów sanowania banków i ich konsolidacji.

Pozyskanie nowych inwestorów strategicznych zapewniło bezpieczeństwo zgromadzonych w bankach środków pieniężnych.

Pozytywne efekty dla systemu bankowego miała również pomoc skierowana na przejęcie banków spółdzielczych znajdujących się w stanie niebezpieczeństwa niewypłacalności. Zapobiegła ona upadłości banków, gwarantując miejscowej ludności i samorządom terytorialnym, korzystającym w głównej mierze z usług lokalnych banków spółdzielczych, dostęp do usług bankowych oraz wzmacniając bezpieczeństwo lokowanych przez nich środków pieniężnych. Niedopuszczenie do upadłości zapobiegło ponadto utracie miejsc pracy zatrudnionych w tych bankach osób.

Udzielanie przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny pomocy finansowej bankom, w których występuje niebezpieczeństwo niewypłacalności, zwiększa zaufanie społeczeństwa do instytucji bankowych i sektora bankowego. Przyczynia się ono do wzrostu bezpieczeństwa środków lokowanych w bankach przez osoby fizyczne i podmioty gospodarcze. Działalność ta stanowi znaczący wkład w stabilizację polskiego sektora bankowego.

2. Pomoc z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych

2.1. Cele i zasady udzielania pomocy

Ustawa z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających nałożyła w 2001 r. nowe zadania na Bankowy Fundusz Gwarancyjny, polegające na udzielaniu pomocy finansowej na procesy łączeniowe banków spółdzielczych. Źródłem finansowania tej pomocy był fundusz restrukturyzacji banków spółdzielczych, utworzony ze środków pochodzących ze zlikwidowanego Funduszu Rozwoju Banków Spółdzielczych (zarządzanego przez BGŻ SA) oraz z wypłaconych bankom

kwot z budżetu, tytułem obsługi obligacji restrukturyzacyjnych serii D, które z dniem wejścia w życie ustawy zostały umorzone. Środki przekazane do BFG z tego tytułu wyniosły 123.382,8 tys. zł i zasiły wyodrębniony fundusz restrukturyzacji banków spółdzielczych.

Zgodnie z ustawą, otrzymane przez BFG środki mogą być przeznaczane na finansowanie kosztów łączenia się banków spółdzielczych oraz na związane z tym przedsięwzięcia inwestycyjne, w szczególności na:

- ❖ unifikację programów i sprzętu informatycznego,
- ❖ ujednocianie technologii bankowej,
- ❖ ujednocianie procedur finansowo-księgowych,
- ❖ unifikację oferty produktów i usług bankowych,
- ❖ nabycie akcji banku zrzeszającego.

W Funduszu została opracowana procedura wykonawcza udzielania takich pożyczek. W pierwszym etapie przygotowano podstawowe założenia i zasady wykorzystania funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych. Następnie skonsultowano zasady udzielania pomocy z bankami zrzeszającymi oraz przedstawicielami banków spółdzielczych. W drugim etapie przygotowano szczegółowe rozwiązania proceduralne i dokumentacyjne, a także zasady kwalifikacji wniosków banków. W celu ułatwienia przygotowania wniosków przeprowadzono akcję informacyjną oraz szkolenia dla zainteresowanych banków dotyczące trybu składania wniosków i wypełniania dokumentów.

Pomoc finansowa z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych była udzielana wyłącznie tym bankom spółdzielczym, które spełniały kryterium wypłacalności oraz posiadały zdolność do spłaty zaciągniętych pożyczek. Z pomocy mogły skorzystać banki, które dokonały połączenia z innymi bankami w okresie 3 lat przed dniem wejścia w życie ustawy (tj. po 28 stycznia 1998 r.).

2.2. Warunki udzielania pomocy

Rada Funduszu – zgodnie z art. 36 ust. 1 ustawy z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających oraz § 16 statutu BFG – określiła formy, tryb oraz szczegółowe warunki udzielania pomocy finansowej bankom z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych (uchwała nr 15/2001 z dnia 8 maja 2001 r., zmieniona uchwałą nr 35/2001 z dnia 13 grudnia 2001 r.).

W 2001 r. pomoc z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych udzielana była na następujących warunkach:

- ❖ oprocentowanie pożyczki w skali roku – 0,1 stopy redyskontowej weksli określanej przez Radę Polityki Pieniężnej,

Z działalności BFG

- ❖ prowizja – 0,1% kwoty pożyczki, potrącana z kwoty pożyczki,
- ❖ okres korzystania z pożyczki – maksymalnie 3 lata,
- ❖ wypłata pożyczki następowała jednorazowo,
- ❖ płatności odsetek – kwartalne, a spłaty pożyczek – w ratach półrocznych.

W 2001 r. wnioski banków spółdzielczych o udzielenie pożyczek z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych dotyczyły wyłącznie pożyczek na sfinansowanie procesów łączeniowych i realizację związanych z nimi inwestycji. Nie wpłynął żaden wniosek o udzielenie pożyczki na zakup akcji banku zrzeszającego.

2.3. Decyzje w sprawie wniosków o udzielenie pomocy i skala pomocy

Zgodnie z przyjętą procedurą banki ubiegające się o pożyczkę z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych przedkładały informację o aktualnej sytuacji ekonomiczno-finansowej, projekcję kształtowania się sytuacji w okresie korzystania z pomocy oraz dokumenty świadczące o poniesionych lub planowanych kosztach/ nakładach związanych z procesami łączeniowymi. Fundusz dokonywał oceny sytuacji banku oraz oceny zdolności do spłaty pożyczki wraz z odsetkami. Ponadto analizowano zgodność przeznaczenia nakładów z celami określonymi w ustawie z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających.

W 2001 r. z wnioskami o udzielenie pomocy finansowej z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych do Funduszu wystąpiło 78 banków na łączną kwotę 94.577,5 tys. zł.

Do końca 2001 r.:

- ❖ zostały podjęte uchwały o udzieleniu pomocy finansowej 71 bankom spółdzielczym na kwotę 75.096,0 tys. zł,
- ❖ na podstawie kryteriów ustawowych dotyczących wypłacalności odmówiono udzielenia pomocy jednemu bankowi spółdzielczemu (we wnioskowanej wysokości 564,0 tys. zł).

Pozostałe wnioski banków, które wpłynęły w końcu 2001 r., są sukcesywnie rozpatrywane w 2002 r.

Z grupy 71 banków, którym przyznana została pomoc finansowa, pięć zrezygnowało z pożyczek, uzasadniając to m.in. brakiem akceptacji, przez zebrania przedstawicieli, ustawowego zakazu wypłacania dywidendy w okresie korzystania z pomocy finansowej i możliwości przekazywania części zysku na cele społeczno-samorządowe, a także z uwagi na trwające w bankach dalsze procesy łączeniowe.

Z pozostałymi 66 bankami zawarto umowy pożyczki, na podstawie których wypłacono środki w łącznej kwocie 71.700,0 tys. zł.

III. MONITOROWANIE I KONTROLA WYKORZYSTANIA POMOCY FINANSOWEJ BFG

1. Monitorowanie sytuacji finansowej banków korzystających z pomocy

1.1. Zakres monitorowania

W 2001 r. Bankowy Fundusz Gwarancyjny monitorował sytuację ekonomiczno-finansową 58 banków, którym udzielono pożyczek z funduszu pomocowego, w tym 19 banków komercyjnych i 39 banków spółdzielczych.

Baza informacji o monitorowanych bankach jest budowana na podstawie:

- ❖ miesięcznych informacji w zakresie przewidzianym obowiązkową sprawozdawczością dla Narodowego Banku Polskiego,
- ❖ sprawozdań banków z realizacji programów postępowania naprawczego oraz programów restrukturyzacji bądź połączenia,
- ❖ opinii i raportów z badania sprawozdań finansowych przez biegłych rewidentów,
- ❖ wyników kontroli bezpośrednich w bankach,
- ❖ informacji udzielanych pełnomocnikom kuratora,
- ❖ informacji przekazywanych przez Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego,
- ❖ prospektów emisyjnych, analiz sektora bankowego i innych informacji dotyczących monitorowanych banków.

W ramach monitorowania banków w 2001 r. dokonywano analiz ich sytuacji ekonomiczno-finansowej oraz realizacji programów postępowania naprawczego.

Na podstawie tych analiz oraz oceny ryzyka wynikającego z uzależnienia efektywności funkcjonowania banku od dochodów uzyskiwanych z zewnętrznej pomocy finansowej opracowywano indywidualny profil ryzyka monitorowanego banku, a w konsekwencji mapę ryzyka banków korzystających z pomocy Funduszu. Na podstawie mapy ryzyka oraz indywidualnych analiz formułowano rekomendacje dotyczące dalszych działań wobec wybranych banków, a także inicjowano spotkania z zarządami banków poświęcone omówieniu problemów związanych z realizacją programów sanacyjnych. W spotkaniach tych – z reguły – uczestniczyli przewodniczący rad nadzorczych ban-

Z działalności BFG

ków, jak również przedstawiciele banków zrzeszających w przypadku banków spółdzielczych.

W cyklach miesięcznych i kwartalnych opracowywano szczegółowe raporty na temat wyników monitoringu. W przypadku zidentyfikowania zagrożeń sporządzano raporty specjalne. Opracowano 8 szczegółowych raportów zawierających oceny efektywności pomocy udzielonej przez BFG oraz oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej banków, które zakończyły realizację programów postępowania naprawczego i spłaciły pożyczki. Wnioski z tych raportów prezentowano organom Funduszu, a w uzasadnionych przypadkach także Generalnemu Inspektoratowi Nadzoru Bankowego.

1.2. Analizy modyfikowanych przez banki programów postępowania naprawczego

W trakcie realizacji programów postępowania naprawczego niektóre banki występowały z projektami zmian założeń tych programów, a w konsekwencji zmian prognoz finansowych oraz wielkości niektórych wskaźników ekonomicznych. W 2001 r. dokonano analiz 8 propozycji zmian programów postępowania naprawczego, opracowanych przez banki korzystające z pomocy. Oceny tych projektów były przekazywane bankom oraz Generalnemu Inspektorowi Nadzoru Bankowego.

W przypadku akceptacji zmian przez Komisję Nadzoru Bankowego nowe programy postępowania naprawczego były podstawą dalszego monitorowania sytuacji banku.

1.3. Doskonalenie narzędzi monitorowania

W 2001 r. został opracowany – w ramach systemu monitorowania banków korzystających z pożyczek BFG – System Oceny Ryzyka jako narzędzie wspomagające zindywidualizowane oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej banków oraz identyfikację ryzyka Funduszu wynikającego z udzielonych bankom pożyczek.

Rozpoczęto również prace nad opracowaniem zasad monitorowania banków korzystających z pożyczek z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych, ze szczególnym uwzględnieniem monitorowania realizacji przez banki zobowiązań wynikających z zawartych umów. Ze względu na charakter tych pożyczek – były one udzielane wyłącznie bankom wypłacalnym, w dobrej sytuacji ekonomiczno-finansowej – zakłada się, że procedury te będą uproszczone w stosunku do procedur monitorowania banków korzystających ze środków funduszu pomocowego.

2. Kontrole bezpośrednie w bankach korzystających z pomocy

W bankach korzystających z pomocy Funduszu, na podstawie przepisów ustawy o BFG, przeprowadzane są kontrole:

- ❖ prawidłowości wykorzystania udzielonej pomocy,
- ❖ realizacji programu postępowania naprawczego.

Opracowywane w wyniku kontroli oceny dokonywane są z punktu widzenia celowości i efektywności wykorzystania środków oraz zgodności z prawem i postanowieniami umów, na podstawie których Fundusz udzielił pomocy.

W 2001 r. przeprowadzono 30 kontroli bezpośrednich w 29 bankach korzystających z pomocy BFG, w tym:

- ❖ 7 kontroli w bankach komercyjnych (6 kontroli planowych i jedną doraźną),
- ❖ 23 kontrole w 22 bankach spółdzielczych (w jednym banku przeprowadzono dwie kontrole bezpośrednie ze względu na skalę odchyień w realizacji programu postępowania naprawczego).

2.1. Kontrole planowe

Zakres kontroli

Podstawowy zakres kontroli planowych obejmował:

- ❖ ocenę realizacji programu postępowania naprawczego, planu łączenia się lub planu wykorzystania pomocy,
- ❖ ocenę realizacji warunków określonych w umowach o udzielenie pożyczki, ze szczególnym zwróceniem uwagi na:
 - prawidłowość wykorzystania, zabezpieczenia i efektywność środków uzyskanych w ramach zwrotnej pomocy finansowej,
 - przebieg procesu łączeniowego,
 - restrukturyzację zatrudnienia i obniżenie kosztów działania, w tym kosztów osobowych.

W toku czynności kontrolnych przeprowadzono również analizę wybranych aspektów działalności banków w zakresie:

- ❖ obowiązujących regulacji wewnętrznych dotyczących organizacji i funkcjonowania banku,
- ❖ przestrzegania przez bank norm koncentracji ryzyka określonych w ustawie Prawo bankowe,
- ❖ funkcjonowania kontroli wewnętrznej.

Z działalności BFG

Każdorazowo w trakcie kontroli dokonywano także oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej banku, w tym oceny sytuacji na tle sektora bankowego (odpowiednio dla banków spółdzielczych i komercyjnych), ze wskazaniem różnego rodzaju ryzyka istotnego dla dalszej działalności banku i realizacji programu postępowania naprawczego.

Przedmiotem kontroli było również wykonanie przez bank planowanych wyników finansowych, w tym wyników z własnej działalności, z wyłączeniem dochodów uzyskanych ze wszystkich źródeł pomocy zewnętrznej, oraz poziom udziału dochodów uzyskanych z pożyczki BFG w dochodach banku.

W trakcie czynności kontrolnych były także wykorzystywane informacje z przeprowadzonych inspekcji, udostępnione Funduszowi (na jego wniosek) przez Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego.

W przypadku przeprowadzania kolejnych kontroli w danym banku dokonywano sprawdzenia realizacji zaleceń wydanych w wyniku poprzednich kontroli.

Wnioski z kontroli

W wyniku dokonanych kontroli stwierdzono, że banki wykorzystywały i dokonywały zabezpieczenia środków pomocowych zgodnie z postanowieniami zawartymi w umowach pożyczek.

W odniesieniu do oceny realizacji programów postępowania naprawczego należy stwierdzić, że wszystkie kontrolowane banki spółdzielcze w pełni realizowały przyjęte założenia w zakresie poziomu funduszy własnych i współczynnika wypłacalności. Problemy w realizacji programów dotyczyły zwłaszcza:

- ❖ jakości portfela kredytowego (w większości kontrolowanych banków nastąpiło pogorszenie jakości portfela kredytowego w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego oraz założeń programu postępowania naprawczego),
- ❖ pogarszającej się relacji kosztów działania banku w stosunku do wyniku na działalności bankowej,
- ❖ wysokiego udziału dochodów z pomocy zewnętrznej w wynikach finansowych banków.

Wymienione problemy występowały również w kontrolowanych bankach komercyjnych. Stwierdzone nieprawidłowości znalazły swoje odzwierciedlenie w formułowanych zaleceniach pokontrolnych. Zalecenia te dotyczyły zwłaszcza poprawy jakości zarządzania ryzykiem kredytowym oraz racjonalizacji kosztów działania banków.

Ponadto zwracano uwagę na konieczność dostosowania regulacji wewnętrznych do obowiązujących przepisów prawa bądź do faktycznej sytuacji

banków w związku z przeprowadzonymi procesami łączeniowymi, a także poprawy jakości funkcjonowania kontroli wewnętrznej.

Informacje o wynikach przeprowadzonych kontroli banków oraz wydanych zaleceniach pokontrolnych były przekazywane do Generalnego Inspektoratu Nadzoru Bankowego.

2.2. Inne działania

Spotkania z kierownictwami banków

Na podstawie wniosków z kontroli przeprowadzonych w 2001 r. oraz negatywnej oceny przedstawionych przez banki propozycji realizacji zaleceń pokontrolnych, w siedzibie Funduszu odbyły się spotkania z prezesami zarządów trzech banków spółdzielczych, z udziałem przewodniczących rad nadzorczych i przedstawicieli banków zrzeszających.

Przedmiotem tych spotkań było omówienie:

- ❖ sytuacji banków i zidentyfikowanych zagrożeń w ich działalności,
- ❖ scenariusza działań niezbędnych do podjęcia przez bank, mających na celu zrealizowanie założeń przyjętych w programach postępowania naprawczego i ograniczenie zidentyfikowanych w toku kontroli ryzyk,
- ❖ warunków dalszej współpracy Funduszu z bankami, w tym propozycji wprowadzenia zmian w umowach pożyczek.

Z doświadczeń Funduszu wynika, że bezpośrednie spotkania z kierownictwami banków są skuteczną formą współpracy Funduszu z bankami w rozwiązywaniu problemów dotyczących prawidłowej realizacji programów postępowania naprawczego.

Zmiany procedur realizacji funkcji kontrolnych

W 2001 r. podjęto prace nad modyfikacją regulacji dotyczących funkcjonowania systemu kontroli bezpośrednich w bankach korzystających z pomocy Funduszu. W pracach tych wykorzystano dotychczasowe doświadczenia wynikające z realizacji funkcji kontrolnej oraz sugestie i uwagi zgłaszane przez banki korzystające z pomocy.

Projektowane zmiany mają na celu:

- ❖ zwiększenie skuteczności wykonywanej kontroli dla wczesnej identyfikacji zagrożeń prawidłowej realizacji programu postępowania naprawczego,
- ❖ usprawnienie procesu planowania i dokumentowania kontroli,

- ❖ wprowadzenie uproszczonych procedur realizacji zadań kontrolnych w bankach korzystających z pożyczek z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych.

3. Wykonywanie funkcji kuratora

Komisja Nadzoru Bankowego, na wniosek Funduszu, ustanowiła Bankowy Fundusz Gwarancyjny kuratorem nadzorującym wykonywanie programów naprawczych w trzech bankach spółdzielczych. Bankom tym udzielona została pomoc finansowa w formie pożyczki, przy czym dwa banki otrzymały pomoc finansową na samodzielną sanację, jeden zaś na przejęcie innego banku spółdzielczego.

W realizację programów naprawczych tych banków zaangażowany został także Narodowy Bank Polski, banki zrzeszające, a w przypadku jednego banku również władze miasta.

Funkcje kuratora nadzorującego wykonanie programów naprawczych banków Fundusz wykonuje w jednym banku od 1998 r., a w pozostałych od 2000 r. Zarząd Funduszu powołał pełnomocników do wykonywania w jego imieniu czynności kuratora.

W październiku 2001 roku, w związku ze spłatą pożyczki oraz zakończeniem realizacji programu postępowania naprawczego, w jednym banku pełnienie obowiązków kuratora zostało zakończone.

Wykorzystując zakres uprawnień kuratora określony przepisami art. 144 Prawa bankowego oraz dotychczasowe doświadczenia w pełnieniu tej funkcji, Zarząd Funduszu dokonał w 2001 r. modyfikacji zasad wykonywania przez BFG funkcji kuratora nadzorującego realizowanie programu postępowania naprawczego, polegającej między innymi na uszczegółowieniu i poszerzeniu obowiązków pełnomocników kuratora.

Zadania kuratora w 2001 r. skoncentrowane były na dokonywaniu okresowej oceny postępów w realizacji programu naprawczego i oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej banku, a także sprawowaniu doraźnej kontroli nad procesem zarządzania i nad bezpieczeństwem funkcjonowania banku poprzez udział pełnomocników kuratora w posiedzeniach zarządów i rad nadzorczych banków.

Ponadto wprowadzono zasadę okresowych spotkań członka Zarządu Funduszu, merytorycznie odpowiedzialnego za działalność kontrolną i monitoring, z władzami banku. W 2001 r. członek Zarządu BFG uczestniczył w posiedzeniach rad nadzorczych dwóch banków, podczas których omawiana była realizacja programów postępowania naprawczego, problemy występujące w działalności banków oraz strategia działania na najbliższy okres.

Pełnienie przez Fundusz obowiązków kuratora przyniosło pozytywne rezultaty – wszystkie banki zrealizowały założenia programu postępowania naprawczego w zakresie wyniku finansowego, pokrycia straty z lat ubiegłych i zwiększenia funduszy własnych. Na planowanym poziomie ukształtowały się koszty działania banków.

Pozytywne efekty przyniosły również podjęte działania mające na celu wzmocnienie konkurencyjności banków, rozszerzenie oferty świadczonych usług i poprawę ich jakości oraz działania w celu uporządkowania sfery organizacyjno-prawnej.

Wypełniając funkcję kuratora, Fundusz składa Komisji Nadzoru Bankowego kwartalne sprawozdania z działalności, zawierające informacje dotyczące podejmowanych działań, ocenę realizacji przez banki założeń programu postępowania naprawczego i ocenę ich sytuacji ekonomiczno-finansowej.

W październiku 2001 r., w związku z podjęciem decyzji o udzieleniu pożyczki oraz mając na względzie przyczyny złej sytuacji i złożoność programu postępowania naprawczego banku, Zarząd Funduszu wystąpił do Komisji Nadzoru Bankowego z wnioskiem o ustanowienie Funduszu kuratorem w tym banku⁵⁾.

IV. SYSTEM GROMADZENIA I ANALIZY INFORMACJI O BANKACH

1. Źródła informacji o bankach

Podstawowym źródłem informacji o bankach są sporządzane przez nie sprawozdania, które Bankowy Fundusz Gwarancyjny otrzymuje od Narodowego Banku Polskiego na mocy ustawy o BFG oraz porozumienia z NBP zawartego w dniu 27 maja 1997 r. Banki, które korzystają z pomocy finansowej Funduszu, przesyłają – na mocy zawartych umów pożyczek – sprawozdania finansowe bezpośrednio do BFG (niezależnie od informacji przekazywanych przez NBP).

Odrębne źródło stanowią informacje przekazywane Funduszowi bezpośrednio przez banki na mocy zarządzenia Prezesa NBP z 29 grudnia 1997 r. w sprawie sporządzania przez banki informacji dodatkowej dla potrzeb Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

Ponadto Fundusz otrzymuje wyniki analiz Narodowego Banku Polskiego dotyczące sytuacji sektora bankowego oraz materiały przekazywane przez banki zrzeszające banki spółdzielcze.

2. Założenia i funkcjonowanie systemu

Bankowy Fundusz Gwarancyjny dysponuje różnymi metodami oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej sektora bankowego i poszczególnych banków.

W 2001 r. został zakończony pierwszy etap prac nad nowym systemem monitorowania banków komercyjnych, w którym zastosowano 13 wskaźników oceny (4 z grupy wskaźników efektywności, 3 jakości aktywów, 2 jakości zobowiązań pozabilansowych udzielonych i 4 płynności). System ten będzie punktem wyjścia do szczegółowych analiz sytuacji banków. Ma on umożliwić szybką – na podstawie odpowiedniego algorytmu opartego na danych sprawozdawczych – identyfikację banków, których sytuacja finansowa jest zła lub może ulec pogorszeniu, a następnie poddanie tych banków bardziej wnikliwej analizie. Konstrukcja systemu pozwoli na dokonanie oceny aktualnej sytuacji banku oraz tendencji jej zmian. W 2002 r. przewiduje się prowadzenie dalszych prac nad doskonaleniem systemu oraz jego modyfikację wynikającą ze zmian przepisów – głównie o ryzyku bankowym – oraz ze zmian w sprawozdawczości.

Na bazie omawianego systemu prowadzone są prace nad modyfikacją kryteriów oceny stanu niebezpieczeństwa niewypłacalności banków. Kryteria te służą ustaleniu, czy dany bank może być beneficjentem pożyczki z funduszu pomocowego.

W 2001 r. Bankowy Fundusz Gwarancyjny udzielał pożyczek również z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych. Dla potrzeb tej działalności, która z założenia powinna dotyczyć banków spółdzielczych o niezagrażonej wypłacalności, został sporządzony oddzielny system oceny ich sytuacji.

3. Działalność analityczna

System gromadzenia i analizy informacji o bankach stanowi podstawę zarówno bieżącej, jak i długookresowej polityki Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, której ostatecznym celem jest – we współpracy z innymi instytucjami z sektora finansowego – stworzenie stabilnego i bezpiecznego (z punktu widzenia deponujących środki finansowe) systemu bankowego. Na system gromadzenia i analizy informacji składają się:

- ❖ ogólna analiza sytuacji gospodarczej kraju,
- ❖ analiza sytuacji sektora bankowego w celu zidentyfikowania banków zagrożonych niewypłacalnością,
- ❖ określanie zapotrzebowania na środki finansowe umożliwiające ewentualne wypłaty depozytów gwarantowanych w przypadku upadłości ban-

ków oraz oszacowanie wielkości funduszu niezbędnego dla podjęcia interwencji pomocowej w bankach zagrożonych niewypłacalnością.

W ramach prac analitycznych Fundusz dokonuje oceny sytuacji sektora bankowego w podziale na banki komercyjne i spółdzielcze. Analiza jest prowadzona pod kątem identyfikacji niebezpieczeństwa niewypłacalności poszczególnych banków. Organy Funduszu otrzymują w ten sposób informacje o skali zagrożenia upadłością i ewentualnej konieczności dokonania wypłat środków gwarantowanych, jak też o zapotrzebowaniu banków na środki z funduszu pomocowego w przypadku podjęcia samodzielnej sanacji lub przejmowania banku zagrożonego upadłością.

Na początku 2001 r. zostały rozpoczęte prace, których celem jest ewentualna modyfikacja zasad funkcjonowania systemu gwarantowania depozytów. Elementem tych prac jest analiza instytucjonalnych rozwiązań w zagranicznych systemach gwarantowania depozytów, w tym zwłaszcza sposobów finansowania działalności gwarancyjnej. Badaniem zostały objęte wszystkie europejskie systemy gwarantowania depozytów oraz wybrane systemy amerykańskie i azjatyckie. Bezpośrednim rezultatem tych prac były obszernie opracowania, a efektem ostatecznym będzie ewentualne stworzenie nowej formuły funkcjonowania i finansowania działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego⁶⁾.

Pod koniec 2001 r. zostały sporządzone kompleksowe analizy sytuacji sektora bankowego stanowiące podstawę do określenia przez Radę Funduszu stawek tworzenia przez banki funduszy ochrony środków gwarantowanych oraz obowiązkowej opłaty rocznej w roku następnym.

Zakończono prace nad książką „Kryzysy bankowe. Przyczyny i rozwiązania”, która jest poświęcona omówieniu kryzysów, jakie w ciągu ostatnich dwóch dziesięcioleci dotknęły systemy bankowe w 22 krajach Europy, Ameryki i Azji. W celu umożliwienia przeprowadzenia porównań wszystkie kryzysy są omawiane według jednolitego schematu. Szczególny nacisk położono na związki między kryzysami bankowymi a kryzysami, które obejmują całą gospodarkę. Ostatni rozdział zawiera propozycję rekomendacji, w jaki sposób można zapobiegać kryzysom bankowym, a przynajmniej łagodzić ich ogólnogospodarcze następstwa.

V. WSPÓŁDZIAŁANIE BFG Z MINISTERSTWEM FINANSÓW, NARODOWYM BANKIEM POLSKIM, KOMISJĄ NADZORU BANKOWEGO, GENERALNYM INSPEKTORATEM NADZORU BANKOWEGO, ZWIĄZKIEM BANKÓW POLSKICH I BANKAMI

Na mocy ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym w Radzie Funduszu zasiadają przedstawiciele Prezesa Narodowego Banku Polskiego (w tym Generalny Inspektor Nadzoru Bankowego), Ministra Finansów i Związku Banków Polskich.

Współpraca Bankowego Funduszu Gwarancyjnego z Ministerstwem Finansów w 2001 r. dotyczyła przede wszystkim działalności legislacyjnej. Pracownicy Funduszu przygotowali uwagi oraz uczestniczyli w konferencjach uzgodnieniowych zorganizowanych przez Ministerstwo Finansów w sprawie nadesłanych projektów rozporządzeń Ministra Finansów, dotyczących:

- ❖ określenia wzorcowego planu kont dla banków,
- ❖ szczególnych zasad rachunkowości banków, w tym zakresu informacji wykazywanych w informacji dodatkowej sprawozdania finansowego,
- ❖ zasad sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych dla potrzeb wykonywania nadzoru skonsolidowanego, w tym skonsolidowanych sprawozdań finansowych banków oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych holdingu finansowego w rozumieniu ustawy Prawo bankowe oraz zakresu informacji wykazywanych w tych sprawozdaniach finansowych.

Fundusz współpracował z Ministerstwem Sprawiedliwości i Ministerstwem Finansów w sprawie rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 31 sierpnia 2001 r. w sprawie zawieszania wypłaty środków gwarantowanych w przypadku, gdy przeciwko deponentowi jest prowadzone postępowanie karne.

Ponadto Fundusz zgłosił uwagi do projektów ustaw o elektronicznych instrumentach płatniczych, o ostateczności rozrachunku w systemie płatności i rachunku papierów wartościowych oraz zasadach nadzoru nad tymi systemami.

Z inicjatywy Ministra Finansów odbyło się spotkanie z Prezesem Zarządu BFG w celu omówienia sytuacji w sektorze bankowym i możliwych scenariuszy jej dalszego rozwoju. Przedmiotem szczególnego zainteresowania były banki, które aktualnie znajdują się w nie najlepszej kondycji ekonomiczno-finansowej.

Współdziałanie Funduszu z Komisją Nadzoru Bankowego (w której zasiada Prezes Zarządu BFG) i Generalnym Inspektoratem Nadzoru Bankowego dotyczyło działań o charakterze strategicznym wobec banków, których

sytuacja wymagała uzgodnionych i skoordynowanych przedsięwzięć. Na podkreślenie zasługuje sprawny przepływ informacji między BFG i NBP, w tym danych sprawozdawczych banków.

Tradycyjnie przed podjęciem przez Radę BFG decyzji o wysokości stawki tworzenia przez banki funduszy ochrony środków gwarantowanych oraz stawki obowiązkowej opłaty rocznej na 2002 r., w dniu 9 listopada 2001 r. odbyło się spotkanie przedstawicieli Rady i Zarządu BFG z władzami Związku Banków Polskich. Podczas spotkania omówiono sytuację w sektorze bankowym, ze szczególnym uwzględnieniem skali zagrożenia wypłacalności banków, oraz proponowane stawki funduszu ochrony środków gwarantowanych i obowiązkowej opłaty rocznej na 2002 r.

Fundusz, podobnie jak w latach poprzednich, ściśle współpracował z bankami zrzeszającymi i bankami spółdzielczymi. Przez cały rok odbywały się spotkania z władzami i pracownikami banków zrzeszających i banków spółdzielczych zainteresowanych uzyskaniem pomocy finansowej z Funduszu.

Ustawa z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających nałożyła na Bankowy Fundusz Gwarancyjny zadanie udzielania bankom spółdzielczym zwrotnej pomocy finansowej z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych na wsparcie procesów łączeniowych oraz realizację przedsięwzięć inwestycyjnych określonych w cytowanej ustawie. W celu wykonania postanowień ustawy w Funduszu zostały przygotowane procedury oraz regulacje wewnętrzne obejmujące formy, tryb i warunki udzielania bankom spółdzielczym pożyczek. Na spotkaniu w siedzibie Funduszu w dniu 8 marca 2001 r. projekty rozwiązań w zakresie udzielania pomocy z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych zostały poddane konsultacji z bankami zrzeszającymi i bankami spółdzielczymi w nich zrzeszonymi. W spotkaniu tym uczestniczyli również przedstawiciele Związku Banków Polskich, Krajowego Związku Banków Spółdzielczych oraz Generalnego Inspektoratu Nadzoru Bankowego. Odbyły się też bezpośrednie konsultacje członków Zarządu BFG z kierownictwami wszystkich banków zrzeszających. Następnym etapem stanowią szkolenia, które pracownicy Funduszu przeprowadzili w II kwartale 2001 r. bezpośrednio w siedzibach zrzeszeń.

VI. WSPÓŁPRACA MIĘDZYNARODOWA

W 2001 r. Bankowy Fundusz Gwarancyjny kontynuował współpracę międzynarodową, w tym:

- ❖ z misją Komisji Europejskiej, zajmującą się zagadnieniami nadzoru nad bankami, towarzystwami ubezpieczeniowymi i rynkiem kapitałowym w Polsce;

Z działalności BFG

- ❖ z zagranicznymi instytucjami gwarantowania depozytów zarówno w ramach spotkań dwustronnych, jak i podczas konferencji międzynarodowych.

Kontakty z zagranicznymi instytucjami finansowymi, zwłaszcza z instytucjami gwarantowania depozytów, stanowią element prac nad stworzeniem optymalnej formuły systemu gwarantowania depozytów w Polsce oraz modyfikacji zakresu i sposobu działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Z oczywistych względów szczególne znaczenie mają kontakty z instytucjami gwarantowania depozytów z krajów członkowskich Unii Europejskiej.

W dniach 14–16 lutego 2001 r. odbyło się w siedzibie Funduszu seminarium z udziałem przedstawicieli węgierskiej instytucji gwarantującej depozyty. Seminarium było poświęcone wymianie doświadczeń (fundusz węgierski prowadzi działalność od 1993 r.) i omówieniu szczegółowych rozwiązań dotyczących prawa bankowego, prawa upadłościowego (w tym procedury upadłościowej), sposobu realizacji gwarancji, metod sanacji banków oraz zasad rachunkowości stosowanych w pracy obu instytucji.

W dniu 2 lipca 2001 r. odbyła się w Rzymie konferencja „Rola systemu gwarantowania depozytów w ramach sieci bezpieczeństwa finansowego” („The Role of Deposit Insurance Within the Financial Safety Net”), którą zorganizował włoski Międzybankowy Fundusz Gwarantowania Depozytów. W konferencji uczestniczył przedstawiciel BFG. Podstawę dyskusji stanowił raport, który pracownicy włoskiego funduszu przygotowali na podstawie odpowiedzi na kwestionariusz wysłany do instytucji gwarantujących depozyty w 31 krajach świata. Na pytania zawarte w kwestionariuszu udzieliło odpowiedzi 29 instytucji z 25 krajów (Europy i obu Ameryk).

Przeprowadzony sondaż dotyczył różnych aspektów funkcjonowania omawianych systemów. Autorzy raportu zamierzali stworzyć wzorzec optymalnego systemu gwarantowania depozytów, co znalazło wyraz w treści wyżej wymienionego raportu. Wszyscy uczestnicy konferencji deklarowali wolę kontynuowania badań w tym zakresie.

W dniu 16 października 2001 r. w siedzibie Funduszu miało miejsce spotkanie z przedstawicielami Komisji Europejskiej, zajmującymi się zagadnieniami nadzoru nad bankami, towarzystwami ubezpieczeniowymi i rynkiem kapitałowym, przy udziale szefa misji delegowanej do Polski. Przedstawiciele Komisji Europejskiej zapoznali się z polskim systemem gwarantowania depozytów i ocenili go pozytywnie.

W dniach 22–24 października 2001 r. odbyła się w Bazylei, w siedzibie Banku Rozrachunków Międzynarodowych, konferencja na temat gwarantowania depozytów. W konferencji uczestniczyło 120 osób z ponad 50 krajów, w tym trzech przedstawicieli BFG. Przedmiotem konferencji była ocena

„Raportu końcowego nt. gwarantowania depozytów”, który został przygotowany przez grupy ekspertów z całego świata, jak też nowe problemy, wyzwania i zalecenia dotyczące efektywnego systemu gwarantowania depozytów. Zaproponowano powołanie Międzynarodowego Stowarzyszenia Gwarantów Depozytów (*International Association of Deposit Insurers*).

VII. FUNDUSZE

1. Źródła finansowania

Źródłami finansowania ustawowej działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego są:

- 1) fundusz statutowy;
- 2) fundusz pomocowy;
- 3) środki przekazane Funduszowi przez banki – z utworzonych przez nie funduszy ochrony środków gwarantowanych – w celu realizacji gwarancji na rzecz deponentów;
- 4) fundusz restrukturyzacji banków spółdzielczych,
- 5) fundusz zapasowy;
- 6) fundusz z aktualizacji wyceny;
- 7) dochody z oprocentowania udzielonych bankom pożyczek;
- 8) dochody z oprocentowania papierów wartościowych oraz środków pieniężnych ulokowanych na rachunkach Funduszu prowadzonych przez Narodowy Bank Polski;
- 9) środki uzyskane w ramach bezzwrotnej pomocy zagranicznej;
- 10) środki z dotacji budżetu państwa;
- 11) środki z kredytu udzielonego Funduszowi przez Narodowy Bank Polski.

W 2001 r. Fundusz nie korzystał ze źródeł finansowania wymienionych w punktach 3, 5, 6, 9, 10 i 11.

Ze zgromadzonych środków Bankowy Fundusz Gwarancyjny finansuje:

- 1) zadania związane z gwarantowaniem depozytów;
- 2) zadania związane z udzielaniem pomocy podmiotom objętym systemem gwarantowania;
- 3) zadania związane z udzielaniem pożyczek bankom spółdzielczym na wsparcie procesów łączenia się tych banków;
- 4) koszty funkcjonowania Biura i organów Funduszu.

2. Fundusze

2.1. Fundusz statutowy

Fundusz statutowy – jako fundusz własny – został utworzony na podstawie statutu BFG w celu zabezpieczenia środków na nabycie rzeczowego majątku trwałego oraz wypłat środków gwarantowanych po wyczerpaniu innych źródeł finansowania tych wypłat przewidzianych w ustawie o BFG i statucie.

W drugim kwartale 2001 r. na fundusz statutowy – po przyjęciu przez rząd „Sprawozdania z działalności BFG w 2000 roku” – została przeniesiona część wyniku finansowego za rok 2000.

Ze względu na systematyczne dochodzenie do poziomu gwarancji obowiązującego w Unii Europejskiej zachodzi potrzeba stałego wzmacniania funduszy własnych BFG w celu tworzenia bezpiecznych podstaw finansowych dla prowadzenia działalności statutowej.

2.2. Fundusz ochrony środków gwarantowanych

Fundusz ochrony środków gwarantowanych jest zobowiązany tworzyć każdy podmiot objęty systemem gwarantowania. Służy on zaspokojeniu roszczeń deponentów w przypadku spełnienia warunków gwarancji przez którykolwiek z banków objętych systemem.

Zgodnie z ustawą o BFG fundusz ochrony środków gwarantowanych w danym roku jest tworzony w wysokości równej iloczynowi stawki procentowej określonej przez Radę Funduszu i sumy środków pieniężnych zgromadzonych w banku na wszystkich rachunkach, stanowiącej podstawę obliczania kwoty rezerwy obowiązkowej. Rada Funduszu w uchwale nr 25/2000 z 30 listopada 2000 r. określiła poziom stawki procentowej na 2001 r. w wysokości 0,3% sumy środków pieniężnych stanowiących podstawę obliczania kwoty rezerwy obowiązkowej.

Ustalenie przez Radę i Zarząd BFG zapotrzebowania na fundusz ochrony środków gwarantowanych w 2001 r. oparte zostało na prawdopodobieństwie upadłości banków znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej. Poważne zagrożenie niewypłacalnością i upadłością zidentyfikowano w trzech bankach komercyjnych. Utworzony przy stawce 0,3% fundusz pokryłby ewentualne zobowiązanie gwarancyjne w całości.

W 2001 r. sąd ogłosił upadłość jednego banku spółdzielczego, natomiast w sektorze banków komercyjnych upadłości uniknięto. Dla dwóch zagrożonych upadłością banków komercyjnych udało się pozyskać silnych inwestorów strategicznych. Wypłaty depozytów gwarantowanych dla deponentów

upadłego banku spółdzielczego w całości zostały pokryte ze środków odzyskanych z mas upadłości. W tej sytuacji Bankowy Fundusz Gwarancyjny nie korzystał z utworzonego przez banki funduszu ochrony środków gwarantowanych.

Należy podkreślić, iż utworzenie przez banki omawianego funduszu według stawki 0,3% nie było dla nich dotkliwie, jako że środki stanowiące pokrycie funduszu ochrony środków gwarantowanych pozostają w aktywach banków i trzymane są w formie skarbowych papierów wartościowych lub bonów pieniężnych NBP, co przynosi im dochody odsetkowe. Do momentu „ciągnięcia” przez BFG środków na wypłaty kwot gwarantowanych fundusz ochrony środków gwarantowanych nie stanowi dla banków obciążenia finansowego, wpływając jedynie na ograniczenie zakresu dysponowania przez banki częścią środków finansowych.

2.3. Fundusz pomocowy

Fundusz pomocowy – przeznaczony na pomoc w formie pożyczek, gwarancji, poręczeń lub wykup wierzytelności – tworzony jest z obowiązkowych opłat rocznych wnoszonych przez wszystkie podmioty objęte obowiązkowym systemem gwarantowania. Wysokość obowiązującej bank opłaty wyliczana jest jako iloczyn wskaźnika ustalonego przez Radę Funduszu i stanu aktywów oraz określonych zobowiązań pozabilansowych ważonych ryzykiem na określony dzień.

Uchwałą nr 24/2000 z dnia 30 listopada 2000 r. Rada BFG określiła stawki obowiązkowej opłaty rocznej w 2001 r. w wysokości:

- ❖ 0,14% sumy aktywów bilansowych, gwarancji i poręczeń ważonych ryzykiem oraz 0,07% ważonych ryzykiem zobowiązań pozabilansowych pomniejszonych o gwarancje, poręczenia i linie kredytów przyrzeczonych dla podmiotów objętych systemem gwarantowania;
 - ❖ 0,10% sumy aktywów bilansowych oraz gwarancji i poręczeń ważonych ryzykiem dla kas oszczędnościowo-budowlanych, działających na podstawie ustawy o kasach oszczędnościowo-budowlanych i wspieraniu przez państwo oszczędzania na cele mieszkaniowe,
- oraz ustaliła, że podstawą naliczenia jest stan aktywów i zobowiązań pozabilansowych ważonych ryzykiem na dzień 31 grudnia 2000 r.

Stawki obowiązkowej opłaty rocznej zostały obliczone na podstawie przewidywanej skali wystąpienia stanu niebezpieczeństwa niewypłacalności w bankach oraz ich zapotrzebowania na środki z funduszu pomocowego. W 2001 r. banki wpłaciły 50% obowiązkowej opłaty rocznej, natomiast pozostałe 50% wniósł Narodowy Bank Polski.

Z działalności BFG

W roku sprawozdawczym z funduszu pomocowego udzielono bankom 6 pożyczek na kwotę 749.000,0 tys. zł.

2.4. Fundusz restrukturyzacji banków spółdzielczych

Fundusz restrukturyzacji banków spółdzielczych został utworzony na podstawie ustawy z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających. Służy on finansowaniu zadań związanych z udzielaniem pożyczek bankom spółdzielczym na łączenie się oraz realizację inwestycji związanych z tymi połączeniami.

W roku sprawozdawczym z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych udzielono bankom 66 pożyczek na kwotę 71.700,0 tys. zł.

2.5. Fundusz zapasowy

Fundusz zapasowy służy zapewnieniu środków na pokrycie ewentualnych strat bilansowych BFG oraz finansowaniu działalności gwarancyjnej lub pomocowej w przypadku wyczerpania się funduszu ochrony środków gwarantowanych lub funduszu pomocowego. W 2001 r. nie zachodziła potrzeba jego wykorzystywania.

VIII. WŁADZE I ORGANIZACJA BANKOWEGO FUNDUSZU GWARANCYJNEGO

1. Skład osobowy organów Funduszu

Ustawowymi organami Bankowego Funduszu Gwarancyjnego są Rada i Zarząd.

W 2001 r. Rada pracowała w składzie:

Przewodniczący Rady:

Członkowie Rady:

Marek Grzybowski
Tomasz Dybowski
Stanisław Kasiewicz
Barbara Kowalska
Wojciech Kwaśniak⁷⁾
Przemysław Morysiak
Krzysztof Pietraszkiewicz
Jan Szambelańczyk
Ewa Śleszyńska-Charewicz
Andrzej Wiśniewski
Tadeusz Żywczak

Bezpieczny Bank

W dniu 18 kwietnia 2001 r. zakończył pracę Zarząd BFG II kadencji w składzie:

Prezes Zarządu:	Ewa Kawecka-Włodarczak
Zastępca Prezesa Zarządu:	Hanna Krajewska
Członkowie Zarządu:	Andrzej Jankowski
	Louis Montmory ⁸⁾
	Maria Pawelska

W dniu 22 marca 2001 r. Rada Funduszu powołała Prezesa, Zastępcę Prezesa i dwóch Członków Zarządu III kadencji, który rozpoczął pracę z dniem 19 kwietnia. Uchwałą z dnia 8 maja skład Zarządu został uzupełniony o p. Marka Pyłę.

Zarząd BFG III kadencji pracował w następującym składzie:

Prezes Zarządu:	Ewa Kawecka-Włodarczak
Zastępca Prezesa Zarządu:	Hanna Krajewska
Członkowie Zarządu:	Andrzej Jankowski
	Maria Pawelska
	Marek Pyła

2. Działalność Rady Funduszu

W 2001 r. Rada Funduszu odbyła 18 posiedzeń i podjęła 38 uchwał, wypełniając w przepisanych terminach zadania określone w ustawie i statucie BFG.

W ramach uprawnień stanowiących Rada Funduszu podjęła uchwały dotyczące stawek procentowych tworzenia funduszu ochrony środków gwarantowanych i opłaty rocznej na fundusz pomocowy na 2002 r. Ustalenie stawek Rada poprzedziła pracami analityczno-studialnymi. Poznaniu opinii i poglądów środowiska bankowego służyło również spotkanie Przewodniczącego Rady i Prezesa Zarządu BFG z Zarządem Związku Banków Polskich i reprezentatywnymi przedstawicielami całego sektora bankowego. W trakcie spotkania przedstawione zostały propozycje stawek na tle sytuacji sektora bankowego, prognozowanych potrzeb na środki i kierunków działalności BFG na rzecz umacniania bezpieczeństwa finansowego i stabilności sektora bankowego w Polsce. Rada Funduszu, ustalając stawki, kierowała się rozpoznanymi i weryfikowanymi we współpracy z nadzorem bankowym potrzebami banków na pomoc BFG oraz prognozą skali upadłości banków w 2002 r. Podtrzymując zasadę stopniowego zmniejszania obciążeń banków z tytułu opłaty rocznej na fundusz pomocowy, jak też częściowo uwzględniając opinie środowiska bankowego, Rada ustaliła niższe od obowiązujących w 2001 r. stawki. Mając na uwadze aktualną sytuację finansową banków i prognozę jej

Z działalności BFG

rozwoju w 2002 r., w tym zwłaszcza znane Funduszowi jednostkowe przypadki banków zagrożonych upadłością, Rada ustaliła wyższą od obowiązującej w 2001 r., maksymalną stawkę tworzenia funduszy ochrony środków gwarantowanych.

Rada powołała Zarząd BFG na nową kadencję, w tym w trybie otwartego konkursu, członka Zarządu odpowiedzialnego za monitorowanie i kontrolę banków korzystających z pomocy Funduszu. Przyjmując ten tryb, Rada uznała, iż będzie on najbardziej stosowny do pozyskania wysoko kwalifikowanego, doświadczonego praktyka bankowego, który zajmie się w Funduszu coraz bardziej znaczącym obszarem jego działalności.

Zgodnie ze statutem Rada zaopiniowała trzy wnioski Zarządu BFG w sprawie udzielenia pomocy bankowi, w przypadkach gdy kwota pomocy przekraczała równowartość w złotych kwoty 6 mln euro, oraz zaopiniowała jeden wniosek Zarządu w sprawie odmowy udzielenia pomocy.

Przedmiotem szczególnego zainteresowania Rady było wykonanie zadań związanych z udzielaniem zwrotnej pomocy finansowej bankom spółdzielczym z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych. Rada określiła formy, tryb i szczegółowe warunki udzielania tej pomocy, a następnie nadzorowała proces rozpatrywania wniosków banków ubiegających się o tę pomoc. Dążeniem Rady było, aby do końca 2001 r. środki pomocowe z tego funduszu trafiły do wszystkich ubiegających się o nie banków spółdzielczych, spełniających wymogi ustawowe.

Rada nadzorowała działalność pomocową Funduszu. Skontrolowano ten obszar działalności. Wnioski z kontroli wykorzystane zostały do zmiany organizacji Biura Funduszu w zakresie działalności pomocowej oraz kontroli i monitoringu banków korzystających z pomocy BFG.

Rada oceniała co kwartał praktyczne efekty systemu monitorowania sytuacji finansowej banków, w tym banków korzystających z pomocy BFG. Jej uwaga koncentrowała się szczególnie na wynikach i sposobach realizacji statutowego zadania wykonywania kontroli w bankach korzystających z pomocy BFG oraz pełnieniu przez Fundusz funkcji kuratora nadzorującego realizację programów naprawczych przez trzy banki.

Rada oceniała również co kwartał sytuację w sektorze bankowym, zwłaszcza w bankach o pogarszającym się standingu finansowym, oraz formułowała na podstawie tych ocen wnioski i zalecenia dla Zarządu dotyczące działalności Funduszu.

Rada analizowała także wyniki badań sondażowych dotyczących społecznego wizerunku i percepcji krajowego systemu bankowego, systemu gwarantowania depozytów i Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Wnioski wykorzystane zostały w promocji systemu gwarantowania depozytów i BFG, ukierunkowanej na kształtowanie społecznego zaufania do banków

i postrzeganie Funduszu jako instytucji gwarantującej klientom banków bezpieczeństwo depozytów.

W celu naukowo-badawczego wsparcia działalności Funduszu zorganizowano trzy seminaria i wydano dwa (podwójne) numery problemowego czasopisma BFG. Zorganizowane w 2001 r. seminaria – z udziałem m.in. przedstawicieli nauki i praktyków bankowych – poświęcone były kryteriom oceny stanu niebezpieczeństwa niewypłacalności banku oraz miejscu i roli małych i średnich banków w polskim systemie bankowym – szansom i zagrożeniom rozwoju. W gronie ekspertów oraz przedstawicieli Ministerstwa Finansów, Narodowego Banku Polskiego i Związku Banków Polskich przedyskutowano został program alternatywnych działań w obliczu potencjalnych zaburzeń w funkcjonowaniu sektora finansowego w Polsce, w tym zwłaszcza działań BFG.

Wydawane przez BFG czasopismo pn. „Bezpieczny Bank”, poświęcone zagadnieniom bezpieczeństwa finansowego i stabilności sektora bankowego oraz budowie społecznego zaufania do polskich banków, cieszyło się żywym zainteresowaniem i utrzymało przychylną ocenę specjalistów z dziedziny bankowości i finansów, banków, wyższych uczelni i instytucji naukowych.

Sprawując nadzór nad działalnością Funduszu, Rada rozpatrywała kwartalne sprawozdania Zarządu z działalności. Oceniała także realizację planu działalności BFG na 2001 r. oraz zaleceń Rady, uściślających zadania ujęte w tym planie.

Z inicjatywy Rady podjęte zostały prace analityczno-badawcze nad przebudową polskiego systemu gwarantowania, w tym sposobu finansowania działalności BFG. Określeniu kierunków przebudowy służyły analizy instytucjonalnych rozwiązań zagranicznych instytucji gwarantowania depozytów i wnioski wynikające z prac międzynarodowego Forum Stabilności Finansowej.

W 2001 r. kontynuowały pracę zespoły problemowe Rady, które – oprócz przygotowywania dla Rady projektów opinii i stanowisk – kontrolowały działalność Funduszu i poszczególnych komórek organizacyjnych Biura BFG. W I kwartale 2001 r. zespół ds. działalności pomocowej zakończył kontrolę tego obszaru aktywności Funduszu, rozpoczętą w IV kwartale 2000 r. Zespół ds. gospodarki finansowej opiniował założenia, a następnie projekt planu finansowego Funduszu na 2002 r. Zespół prawny m.in. opracował projekt stanowiska Rady w sprawie interpretacji art. 36 ust. 2 ustawy z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających, dotyczącego sposobu podziału nadwyżki bilansowej przez banki spółdzielcze w okresie korzystania z pomocy ze środków funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych.

3. Działalność Zarządu Funduszu

W 2001 r. Zarząd BFG odbył 67 posiedzeń. Były one poświęcone głównie następującym problemom:

- ❖ udzielaniu pomocy finansowej bankom i kontroli jej wykorzystania,
- ❖ realizacji obowiązków wynikających z gwarantowania środków pieniężnych,
- ❖ gromadzeniu i analizowaniu informacji o bankach,
- ❖ unormowaniom prawnym dotyczącym zadań i działalności Funduszu,
- ❖ informatyzacji pracy Biura Funduszu,
- ❖ gospodarce finansowej,
- ❖ podnoszeniu kwalifikacji pracowników Funduszu,
- ❖ doskonaleniu struktury organizacyjnej Biura Funduszu.

Zarząd BFG podjął w 2001 r. 220 uchwał, w tym:

- ❖ 70 – związanych z realizacją gwarancji i kontrolą wykorzystania pomocy,
- ❖ 101 – dotyczących działalności pomocowej, w tym pożyczek z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych.

4. Organizacja Biura Funduszu

Bankowy Fundusz Gwarancyjny swoje ustawowe zadania realizuje poprzez Biuro, w którego strukturze jest wyodrębnionych siedem departamentów, stanowisko kontroli wewnętrznej, Sekretariat Rady Funduszu oraz dwa stałe komitety.

Poszczególne komórki organizacyjne wykonują następujące zadania:

- ❖ **Departament Realizacji Gwarancji** wykonuje zadania bezpośrednio związane z realizacją gwarancji;
- ❖ **Departament Działalności Pomocowej** realizuje zadania w zakresie udzielania pomocy finansowej bankom w sytuacji niebezpieczeństwa niewypłacalności (z funduszu pomocowego) oraz udzielania pożyczek z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych;
- ❖ **Departament Analiz Sektora Bankowego** gromadzi i analizuje informacje dotyczące bieżącej sytuacji banków oraz sporządza oceny i prognozy rozwoju ich sytuacji w przyszłości;
- ❖ **Departament Kontroli i Monitoringu** realizuje zadania związane z monitoringiem i kontrolą sytuacji banków, którym Fundusz udzielił pomocy, jak też z realizacją funkcji kuratora;
- ❖ **Departament Finansowy** realizuje zadania związane z gospodarką finansową, prowadzeniem księgowości oraz rozliczeniami Funduszu;

- ❖ **Departament Prawny** zapewnia obsługę prawną Funduszu, a także reprezentuje Fundusz w postępowaniu sądowym i administracyjnym oraz przed innymi organami orzekającymi;
- ❖ **Departament Organizacyjny** zapewnia obsługę organizacyjną Zarządu i Biura Funduszu, prowadzi sprawy związane z zatrudnieniem pracowników, organizacją pracy, obsługą administracyjną oraz odpowiada za techniczną, informatyczną, lokalową i materialną infrastrukturę Biura;
- ❖ **Stanowisko Kontroli Wewnętrznej** realizuje zadania związane z badaniem prawidłowości i zgodności działania komórek organizacyjnych Biura Funduszu z przepisami prawa;
- ❖ **Sekretariat Rady** prowadzi obsługę merytoryczną, organizacyjną i techniczną Rady Funduszu w wykonywaniu zadań statutowych;
- ❖ **Komitet do spraw Zarządzania Aktywami** kreuje i nadzoruje politykę lokowania wolnych środków finansowych Funduszu;
- ❖ **Komitet do spraw Oceny Wniosków Pomocowych** wydaje opinie do przygotowywanych przez Departament Działalności Pomocowej wniosków w sprawie udzielenia bankom pomocy finansowej z funduszu pomocowego oraz pożyczek z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych.

5. Działalność informacyjno-promocyjna

W 2001 r. wydano pierwszy w historii Funduszu „Raport Roczny BFG za 2000 rok” (w językach polskim i angielskim), dwa podwójne numery kwartalnika „Bezpieczny Bank”, cztery numery „Biuletynu Bankowego Funduszu Gwarancyjnego” oraz teksty ustawy i statutu BFG (w trzech wersjach językowych – polskiej, angielskiej i rosyjskiej). Ponadto kontynuowano zaopatrywanie banków w ulotki informujące o systemie gwarantowania depozytów.

Uruchomiono cykl publikacji o BFG w formie wywiadów prasowych i radiowych udzielanych przez Przewodniczącego Rady Funduszu i członków Zarządu.

W siedzibie Funduszu odbyły się trzy seminaria naukowe z udziałem pracowników naukowych oraz doświadczonych praktyków bankowych:

- ❖ w dniu 22 lutego na temat: „Kryteria oceny stanu niebezpieczeństwa niewypłacalności banku”;
- ❖ w dniu 12 kwietnia na temat: „Program alternatywnych działań w obliczu potencjalnych zaburzeń w funkcjonowaniu sektora finansowego w Polsce”;
- ❖ w dniu 29 listopada na temat: „Miejsce i rola małych i średnich banków w polskim systemie bankowym – szanse i zagrożenia rozwoju”.

Z działalności BFG

Szczególnym przykładem działalności informacyjno-promocyjnej było wygłaszanie przez członków Zarządu Funduszu wykładów na temat istoty systemu gwarantowania depozytów i działalności BFG (w 2001 r. wykłady takie wygłoszono w Wyższej Szkole Ubezpieczeń i Bankowości oraz w Wyższej Szkole Administracji i Biznesu).

IX. ZAKOŃCZENIE

Pogarszanie się ogólnej sytuacji gospodarczej Polski w 2001 r. znalazło odzwierciedlenie także w sektorze bankowym. Z tego względu Rada Bankowego Funduszu Gwarancyjnego uchwałą nr 32/2001 z dnia 22 listopada 2001 r. ustaliła maksymalną stawkę (0,4% sumy środków pieniężnych zgromadzonych w banku na wszystkich rachunkach, stanowiących podstawę obliczania kwoty rezerwy obowiązkowej) tworzenia przez banki funduszy ochrony środków gwarantowanych w 2002 r.

Upadłość banku stanowi rozwiązanie ostateczne. W 2002 r. Bankowy Fundusz Gwarancyjny – we współpracy z Komisją Nadzoru Bankowego – będzie wspierać, poprzez pożyczki z funduszu pomocowego, przejmowanie banków w stanie niebezpieczeństwa niewypłacalności przez banki znajdujące się w dobrej sytuacji ekonomiczno-finansowej.

Z uwagi na fakt, że działalność pomocowa w 2002 r. w istotnej części będzie finansowana ze środków pochodzących ze spłat wcześniej udzielonych przez Fundusz pożyczek, utrzymana została polityka zmniejszania obciążeń banków z tytułu obowiązkowej opłaty rocznej. Rada Funduszu ustaliła na 2002 r. niższe od obowiązujących w roku poprzednim stawki obowiązkowej opłaty rocznej. Uchwałą nr 33/2001 z dnia 22 listopada 2001 r. Rada BFG uchwaliła stawki w wysokości 0,08% sumy aktywów bilansowych, gwarancji i poręczeń ważonych ryzykiem oraz 0,04% sumy ważonych ryzykiem zobowiązań pozabilansowych pomniejszonych o gwarancje, poręczenia i linie kredytów przyrzeczonych, a także ustaliła, że podstawą naliczenia opłaty jest stan aktywów i zobowiązań pozabilansowych ważonych ryzykiem na dzień 31 grudnia 2001 r. Termin wniesienia opłaty obowiązkowej został określony na dzień 15 marca 2002 r.

W 2002 r. Bankowy Fundusz Gwarancyjny będzie wspierał procesy łączeniowe banków spółdzielczych środkami z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych.

Zintensyfikowane zostaną monitorowanie i kontrola banków korzystających z pomocy Funduszu, wspomagane nowymi narzędziami analitycznymi. Wdrożona będzie nowa procedura wykonywania kontroli bezpośrednio w bankach.

Bezpieczny Bank

Na podstawie analiz instytucjonalnych rozwiązań w zagranicznych systemach gwarantowania, w tym zwłaszcza sposobów finansowania działalności gwarancyjnej, będą kontynuowane prace nad ewentualną modyfikacją zasad funkcjonowania systemu gwarantowania depozytów w Polsce.

Przypisy

- ¹⁾ Komisja Nadzoru Bankowego zawiesiła działalność BS we Włodowicach 5 lipca 2001 r. Sąd Okręgowy w Częstochowie nie dotrzymał miesięcznego terminu, wynikającego z art. 160 ust. 1 ustawy Prawo bankowe, na rozpatrzenie wniosku o ogłoszenie upadłości (30 dni). Czas oczekiwania na wydanie przez sąd decyzji o ogłoszeniu upadłości Banku wyniósł 57 dni.
- ²⁾ 1 euro = 3,8843 zł zgodnie z tabelą kursów NBP nr 169/A/NBP/2001 r. z 31.08. 2001 r.
- ³⁾ Sąd Okręgowy w Częstochowie nie dotrzymał ustawowego terminu rozpatrzenia wniosku. Art. 22 ust. 7 ustawy o BFG przewiduje termin 14-dniowy – Sąd wydał postanowienie o przedłużeniu terminu wypłat po upływie 64 dni od złożenia wniosku przez Fundusz.
- ⁴⁾ Pismo w tej sprawie Minister Finansów skierował do Ministra Sprawiedliwości w dniu 15 stycznia 2002 r. W odpowiedzi Minister Sprawiedliwości poinformowała o przekazaniu prezesom sądów okręgowych pism zobowiązujących do zwrócenia uwagi sędziom orzekającym w przedmiotowej kategorii spraw na obowiązek przestrzegania ustawowych terminów rozpoznawania wniosków.
- ⁵⁾ W dniu 12 lutego 2002 r. Komisja Nadzoru Bankowego ustanowiła Fundusz kuratorem w tym banku.
- ⁶⁾ W ramach analizy zagranicznych systemów gwarantowania depozytów zostały sporządzone opracowania: „Informacja dotycząca instytucjonalnych rozwiązań w zagranicznych instytucjach gwarantowania depozytów” oraz „Rola banku centralnego oraz współdziałanie z systemem gwarantowania depozytów w stabilizowaniu systemu bankowego w krajach Unii Europejskiej”.
- ⁷⁾ Zgodnie ze zmianą w ustawie o BFG, od dnia 1 stycznia 2001 r. skład Rady został rozszerzony o czwartego przedstawiciela NBP.
- ⁸⁾ Zmarł w dniu 12 stycznia 2001 r.

Problemy i poglądy

Dr Ewa Getka
Uniwersytet Szczeciński
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Katedra Finansów

BANKI HIPOTECZNE W POLSKIM SYSTEMIE BANKOWYM – SZANSE I ZAGROŻENIA

Wprowadzenie

Określenie szans i zagrożeń funkcjonowania i rozwoju banku hipotecznego to temat złożony, wielopłaszczyznowy. Jest on ściśle związany z analizowaniem następujących grup czynników: czynniki zewnętrzne (szanse i zagrożenia dla branży i rynku banku, warunki pracy i płacy lokalne, krajowe, międzynarodowe) oraz czynniki wewnętrzne (szanse i zagrożenia banku, a także pracownicy, ich kwalifikacje, organizacja, motywacja). Niektóre z nich będą omówione w dalszej części opracowania.

Firma, która przestaje się martwić o swoją przyszłość aż do stanu paranoi – podkreśla Andrew S. Grove, prezesa Intel Corp. – jest skazana na zagładę¹⁾. Aby firma była konkurencyjną, zwykle musi osiągać jeden z poniższych celów strategicznych albo kombinację kilku z nich²⁾:

- ❖ mieć niższe koszty prowadzenia działalności niż konkurencja,
- ❖ mieć bardziej zróżnicowany zakres działalności (produkty, rynki, klienci),
- ❖ skoncentrować się na niszy rynkowej (specyficzny produkt, rynek, rodzaj klientów) i być w tym lepsza niż konkurencja.

Zagrożeniem dla firmy może stać się nadmierna koncentracja na pojedynczych produktach na tle konkurencji, stopień trudności w przestawieniu firmy na inne produkty w przypadku dużych zmian rynku i otoczenia. Bank hipoteczny, ze względu

Artykuł poświęcam pracownikom byłego Zespołu do spraw organizacji Banku Hipotecznego Pekao S.A. w Szczecinie.

Autorka

du na specjalizację, może podlegać tym i wielu innym zagrożeniom, może też jednak wykorzystać możliwości, jakie stwarza specjalizacja. Musi mieć przy tym stale na względzie: zależność od zapotrzebowania na kredyty hipoteczne i na listy zastawne banku hipotecznego na tle konkurencji; udział w rynku takich samych produktów i substytutów (np. oferowanych przez banki uniwersalne); stosunek cen swoich produktów do cen konkurencji i średnich na rynku; strukturę produktów banku hipotecznego na tle popytu na nie; stopę zwrotu na listach zastawnych/kapitale a osiąganą z długoterminowych papierów rządowych i wiele innych elementów, które w sprzyjających warunkach przyczynią się do sukcesu.

W opracowaniu będzie omówiona istota i szczególna rola banku hipotecznego na tle banku uniwersalnego, a na tym tle będą poruszone niektóre zagadnienia wpływające na dwie podstawowe dziedziny działalności banków hipotecznych. Ze względu na koncentrację działalności **na kredytach hipotecznych** będą przedstawione niektóre szanse i zagrożenia związane z kredytowaniem rynku nieruchomości z uwzględnieniem oceny rynku nieruchomości w Polsce i perspektyw jego rozwoju, rynku kredytów mieszkaniowych oraz ryzyka kredytów na finansowanie nieruchomości. Druga podstawowa dziedzina działalności, która zostanie przedstawiona – to **listy zastawne**.

1. Istota i szczególna rola banku hipotecznego na tle banku uniwersalnego

Warunki do powstania w Polsce bankowości hipotecznej stworzyła ustawa z 29 sierpnia 1997 r. o listach zastawnych i bankach hipotecznych³⁾, zwana dalej Ustawą. Została przygotowana na podstawie polskich przedwojennych przepisów dotyczących banków hipotecznych oraz ustawodawstwa krajów zachodnioeuropejskich, w tym w szczególności Niemiec; tworząc ustawę wykorzystano ich długoletnie doświadczenia.

Bank hipoteczny to bank specjalistyczny. Działa na rynku nieruchomości, wykorzystując efekty specjalizacji, innowacji i jakości obsługi. Wykorzystuje też możliwości refinansowania akcji kredytowej listami zastawnymi, chociaż wymaga to, zgodnie z ustawą, spełnienia wielu wymogów. Działalność banku hipotecznego jest odzwierciedlona w wielu podstawowych aktach prawnych przez bezpośrednie odesłanie do nich w ustawie⁴⁾.

Działalność ta to przede wszystkim:

- ❖ udzielanie kredytów hipotecznych,
- ❖ emisja listów zastawnych⁵⁾.

Kredyty hipoteczne:

- ❖ udzielane są przez bank hipoteczny na ściśle określony cel,
- ❖ zabezpieczeniem udzielonych kredytów są hipoteki na nieruchomościach, które stanowią podstawę emisji hipotecznych listów zastawnych,
- ❖ obowiązkowe jest stosowanie zasady ostrożnej wyceny nieruchomości zabezpieczających kredyty będące podstawą emisji listów zastawnych. Wycena nieruchomości stanowiących zabezpieczenie udzielanych kredytów hipotecznych jest do-

Problemy i poglądy

konywana na podstawie bankowo-hipotecznej wartości nieruchomości⁶⁾, zgodnie z regulaminem wyceny zatwierdzonym przez Komisję Nadzoru Bankowego.

Czynności banków hipotecznych tworzą nową jakość w działalności specjalistycznych instytucji kredytowych. W celu odzwierciedlenia specyfiki banków hipotecznych ustawodawca zawarł **w ustawie wiele szczególnych wymogów pogłębiających różnice** pomiędzy bankami hipotecznymi a bankami uniwersalnymi.

Główne różnice, które bezpośrednio wpływają na funkcjonowanie banku hipotecznego, są związane z niżej wymienionymi czynnościami aktywnymi i pasywnymi banku hipotecznego:

- ❖ udzielanie kredytów zabezpieczonych hipoteką przy braku możliwości udzielania pożyczek hipotecznych, co w znaczny sposób ogranicza dopuszczalne formy generowania aktywów (udzielony kredyt do wysokości 60% bankowo-hipotecznej wartości nieruchomości przy możliwości zwiększenia jego wysokości do 80% tej wartości);
- ❖ nabywanie tylko wierzytelności innych banków z tytułu udzielonych przez nie kredytów zabezpieczonych hipoteką oraz wierzytelności z tytułu kredytów nie zabezpieczonych hipoteką, lecz gwarantowanych lub poręczonych do pełnej wysokości kredytu wraz z należnymi odsetkami przez pierwszorzędne instytucje finansowe;
- ❖ nabywanie akcji i udziałów innych podmiotów (do 10% funduszy własnych), tylko w celu wykonania czynności banku hipotecznego;
- ❖ emitowanie hipotecznych listów zastawnych, których podstawę stanowią wierzytelności banku hipotecznego z tytułu: udzielonych kredytów hipotecznych zabezpieczonych hipoteką oraz nabytych wierzytelności innych banków z tytułu udzielonych przez nie kredytów zabezpieczonych hipoteką;
- ❖ emitowanie publicznych listów zastawnych, których podstawę stanowią wprawdzie kredyty nie zabezpieczone hipotecznie, gwarantowane jednak lub poręczane przez pierwszorzędne instytucje.

Listy zastawne, jak i proces ich emisji są dokładnie określone przez ustawodawcę. Bardzo ważne jest w tym przypadku bezpośrednie odniesienie działalności emisyjnej (refinansowanie) do kredytów, wyceny nieruchomości i hipoteki. Znajduje to wyraz w następujących regulacjach:

- ❖ banki mogą refinansować kredyty zabezpieczone hipoteką tylko do 60% bankowo-hipotecznej wartości nieruchomości (art. 14 ustawy);
- ❖ wierzytelności stanowiące podstawę emisji listów zastawnych są wpisywane do rejestru zabezpieczeń (art. 24 ustawy);
- ❖ banki mogą wyemitować listy zastawne tylko w przypadku posiadania odpowiedniej wartości wierzytelności wpisanych do rejestru zabezpieczeń (art. 12 i 18 ustawy);
- ❖ nominalna wartość listów zastawnych znajdujących się w obrocie nie może przekroczyć nominalnej wartości wierzytelności stanowiących podstawę ich emisji (art. 18 ustawy);
- ❖ dochody odsetkowe z kredytów hipotecznych stanowiących podstawę emisji listów zastawnych nie mogą być niższe od kosztów odsetkowych z listów zastawnych (art. 18 ustawy).

Bezpieczny Bank

Zapewnione są **dodatkowe standardy bezpieczeństwa banków hipotecznych**, m.in.:

- ❖ przy każdym banku hipotecznym powoływany jest powiernik, jako osoba zaufania publicznego działająca dla ochrony interesów wierzycieli z listów zastawnych;
- ❖ istnieje wymóg miesięcznej sprawozdawczości do Komisji Nadzoru Bankowego ze stanu zabezpieczenia listów zastawnych;
- ❖ obowiązuje szczególny nadzór Narodowego Banku Polskiego (np. jego uprawnienie do wybiórczego sprawdzania na koszt banku prawidłowości dokonywanych wycen nieruchomości zabezpieczających listy zastawne);
- ❖ w prawie upadłościowym jest zawarty przywilej egzekucyjny dla nabywców listów zastawnych (odrębna masa na zaspokojenie praw posiadaczy listów zastawnych, dopiero po ich zaspokojeniu pozostałe kwoty zwiększają masę upadłościową banku).

Zasady działalności banków hipotecznych i emisji listów zastawnych przyjęte przez ustawodawcę stworzyły **bezpieczny, stabilny, chociaż mało elastyczny system** bankowości hipotecznej⁷⁾. Istotne założenia, które przesądziły o kształcie polskiej ustawy, to:

- ❖ bezpieczeństwo listów zastawnych jako formy długoterminowej lokaty,
- ❖ stabilność banków hipotecznych jako emitentów listów zastawnych.

Bezpieczeństwo listów zastawnych wynika z faktu, że bank hipoteczny jest w gospodarce jedynym podmiotem uprawnionym do emitowania własnych hipotecznych i publicznych listów zastawnych. Nie bez znaczenia jest także przejrzystość procedur wykonywanych czynności a zarazem – w porównaniu z bankiem uniwersalnym – niewielki ich zakres, które to czynniki ułatwiają organom nadzoru bankowego kontrolę.

Mała elastyczność wynika z zawartych w ustawie limitów i ograniczeń zawężających zakres działalności banku hipotecznego w porównaniu z bankiem uniwersalnym. Zgodnie z ustawą bank hipoteczny może wykonywać tylko niektóre czynności bankowe banku uniwersalnego – np. ze względu na ograniczenia zawarte w art. 12 i 15 ust. 1 ustawy nie może prowadzić rachunków oszczędnościowych klientów indywidualnych oraz rachunków bieżących klientów instytucjonalnych. Ogranicza to jego możliwości w zakresie pozyskiwania z rynku najtańszego kapitału.

Wśród innych instytucji finansowych działających na rynku banki hipoteczne spełniają **szczególną rolę** w zakresie⁸⁾:

- ❖ rozwoju rynku nieruchomości przez aktywny udział w kredytowaniu budownictwa mieszkaniowego oraz nieruchomości o charakterze handlowo-usługowym i przemysłowym, co wynika, w określonych warunkach, ze zdolności banków (nie tylko hipotecznych) do kreowania i egzekwowania takich reguł gospodarowania, które potrafią uruchomić presję efektywnościową wobec podmiotów sfery realnej,
- ❖ rozwoju rynku finansowego w Polsce przez wylansowanie szczególnego rodzaju dłużnego papieru wartościowego, jakim jest list zastawny. List zastawny, który charakteryzuje się wysokim bezpieczeństwem lokowanych środków, wzbogaca rynek instrumentów dłużnych, dając potencjalnym inwestorom alternatywną formę lokaty środków w stosunku do obligacji skarbowych i komunalnych.

Problemy i poglądy

Istnieje bezpośrednia zależność pomiędzy rynkiem kredytów hipotecznych a rynkiem hipotecznych listów zastawnych, co wiąże się z podstawową funkcją listu zastawnego jako źródła refinansowania udzielonych kredytów hipotecznych. Więcej kredytów hipotecznych, to więcej listów zastawnych; więcej listów zastawnych, to więcej kredytów hipotecznych.

Należy podkreślić, że **kredyty hipoteczne mogą być i są udzielane także przez banki uniwersalne**. Wraz ze wzrostem w aktywach udziału kredytów mieszkaniowych (w tym hipotecznych) banki te ponoszą jednak coraz wyższe ryzyko zachwiania, a nawet utraty płynności, wynikające z niedopasowania zapadalnych aktywów (tzw. długie kredyty, czyli kredyty mieszkaniowe/hipoteczne) i wymagalnych pasywów (krótkie depozyty)⁹⁾.

W przypadku banku hipotecznego przewagą może być niższa cena kredytu i korzystniejsze warunki kredytowania, w wyniku:

- ❖ dostępu do kapitału zewnętrznego, łatwiejszego (niż prowadzenie rachunków bankowych i depozytów) do pozyskania przez bank, przez zastosowanie zabezpieczenia kredytu do zabezpieczenia wierzytelności nabywców listów zastawnych i przez nałożenie przez ustawodawcę rygorystycznych (bezpiecznych) zasad prowadzenia działalności gospodarczej banku hipotecznego,
- ❖ niższych kosztów działalności banku specjalistycznego (efekt specjalizacji), zatem i niższych marż nakładanych przez bank w porównaniu z bankiem uniwersalnym, np. w Niemczech¹⁰⁾ średnia marża w banku hipotecznym wynosi 0,7%, a w banku uniwersalnym 2%; średni udział kosztów w wygenerowanym zysku w bankach hipotecznych w 1998 roku stanowił 29,7%, a w bankach uniwersalnych 63,6%.

Jeżeli uwzględnimy wymienione wcześniej ustawowe ograniczenia i wymogi związane z refinansowaniem przez listy zastawne, a więc związane z bezpośrednim odniesieniem działalności emisyjnej do kredytów, do wyceny nieruchomości i do hipoteki, to szczególnie w początkowym okresie funkcjonowania banków hipotecznych na rynku ich przewaga radykalnie się zmniejsza. Ograniczenia te nie są bowiem stawiane bankom uniwersalnym, mającym inne źródło refinansowania kredytów. Muszą one jednak przestrzegać obowiązujących je norm ustawowych, nakładanych do celu zapewnienia bezpieczeństwa przyjętych depozytów.

Bank hipoteczny pełni nie tylko funkcję obserwatora rynku nieruchomości, lecz jednocześnie twórczo oddziałuje na jego rozwój, potrzeby mieszkaniowe zaś w połączeniu z poprawą warunków makroekonomicznych w gospodarce stwarzają korzystne przesłanki rozwoju tej wyspecjalizowanej instytucji. Wynika to ze szczególnego uzależnienia kondycji banku hipotecznego od sytuacji na rynku nieruchomości, podczas gdy kredytowanie tego rynku to tylko część działalności banku uniwersalnego i jego byt nie musi być z tym rynkiem żywotnie związany.

Kredytowanie rynku nieruchomości wiąże się koniecznością stałego, wielopłaszczyznowego analizowania zagadnień związanych z:

- ❖ rynkiem nieruchomości i prognozowaniem perspektyw jego rozwoju (badanie popytu statystycznego),

- ❖ zapotrzebowaniem na kredyt, czyli badaniem popytu realnego na kredyty mieszkaniowe/hipoteczne (tu powstaje dodatkowe pytanie, czy będzie to popyt na kredyt hipoteczny oferowany przez banki hipoteczne),
- ❖ ryzykiem kredytowym tej działalności.

2. Rynek nieruchomości w Polsce i perspektywy jego rozwoju

Koncentracja działalności banków hipotecznych (w aktywach) na kredytach hipotecznych wiąże się z koniecznością analizowania rynku nieruchomości i jego perspektyw. Złożoność tego zagadnienia najlepiej chyba zilustrują przedstawione wybrane elementy, zawężone w tym opracowaniu głównie do rynku mieszkaniowego.

Potrzeby mieszkaniowe zdeterminowane są:

- ❖ obecną sytuacją mieszkaniową,
- ❖ przemianami demograficznymi,
- ❖ koniecznością likwidacji zużytych technicznie zasobów.

Skalę potencjalnego możliwego popytu mieszkaniowego ilustruje tabela 1.

Tabela 1. Potrzeby mieszkaniowe w latach 1995–2010

Wyszczególnienie	Ogółem	Miasta	Wieś
Statystyczny deficyt mieszkań w 1995 r. (tys.)	1224	897	327
Ubytki zasobów w latach 1995–2010 (tys.)	1091	525	566
Przyrost liczby gospodarstw domowych (tys.)	1539	1437	102
Razem potrzeby mieszkaniowe (tys.)	3854	2859	995

Źródło: GUS i Instytut Gospodarki Mieszkaniowej.

Aby zaspokoić ten teoretyczny popyt mieszkaniowy, należy budować w badanym okresie ok. 260 tys. mieszkań rocznie. Jest to **statystyczne definiowanie** potrzeb mieszkaniowych jako luki pomiędzy liczbą gospodarstw domowych a liczbą jednostek mieszkaniowych. Natomiast **realny popyt** zależy od zamożności gospodarstw domowych oraz innych czynników gospodarczych i społecznych.

Z punktu widzenia perspektyw rozwoju rynku nieruchomości w Polsce niezbędne jest określenie przyszłego zapotrzebowania na kredyty mieszkaniowe. W tym celu należy rozpoznać bieżącą sytuację mieszkaniową, biorąc pod uwagę niżej omówione czynniki.

Można przyjąć znaczący wzrost potrzeb mieszkaniowych i wynikający z nich wzrost zapotrzebowania w zakresie finansowania, gdyż:

- ❖ w Polsce przypada 300 mieszkań na 1000 mieszkańców, w Unii Europejskiej prawie dwa razy więcej, więcej też w Rumunii (340), w Czechach (360), na Łotwie (375), Węgrzech (385);
- ❖ najszybciej rozwijającym się krajem udało się dotąd budować 10–15 mieszkań na 1000 mieszkańców, a w Polsce tylko ok. 2 mieszkania;

Problemy i poglądy

- ❖ w Polsce niedobór mieszkań szacuje się na ponad 1 milion (w miastach 75%); do 2010 r. trzeba będzie wyburzyć co najmniej 500 tys. (dekapitalizacja substancji mieszkaniowej);
- ❖ w ostatnich 6 latach (1995–2000) zbudowano tylko ok. 453 tys. mieszkań, średnio 75 tys. rocznie (por. tabela 2);
- ❖ w 2000 r. oddano do użytku ok. 88 tys. mieszkań (1/3 na wsi); a liczba mieszkań oddanych do użytku na 1000 ludności wyniosła 2,3 (w miastach 2,9, na wsi 1,2);
- ❖ na 100 mieszkań przypadało ogółem w Polsce w 1988 r. 111,7 gospodarstw domowych, a w 1995 r. aż 113,0 gospodarstw¹¹⁾;
- ❖ aby zaspokoić statystyczny popyt mieszkaniowy (uwzględniający też przyrost gospodarstw domowych), trzeba by budować 260 tys. rocznie do 2010 r., a prognozowana liczba oddawanych mieszkań to tylko ok. 100 tys. rocznie w najbliższych 5 latach;
- ❖ w ostatnich 10 latach odwróciły się proporcje między mieszkaniami oddanymi do użytku przez budownictwo indywidualne (1998 r. – 50%; 2000 r. – 40%), spółdzielnie (1998 r. – 32%; 2000 r. – 28%) i deweloperów (1998 r. – 12%, a już w 2000 r. – 24%).

Tabela 2. Mieszkania oddane do użytku w latach 1991–2000 w Polsce

Mieszkania w tys.	1991–1995	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Razem	101,4	67,1	62,1	73,7	80,6	82,0	87,8

Źródło: *Mały rocznik statystyczny Polski*, s. 219.

Niepokojącym zjawiskiem jest pogłębianie się różnic terytorialnych w rozwoju budownictwa mieszkaniowego. Generalnie rozwija się ono najlepiej na terenach, na których szybko postępuje rozwój gospodarczy. W 2000 r. na 1000 osób najwięcej mieszkań oddano w województwie mazowieckim (5,0) i w podlaskim (3,1), a najmniej w opolskim (1,0) i śląskim (1,2).

W Polsce ciągle słabnie budownictwo wielorodzinne spółdzielcze, komunalne i zakładowe. Równocześnie od kilku lat obserwuje się dość intensywny rozwój prywatnych inwestycji mieszkaniowych w formie budownictwa willowego lub wielorodzinnego o standardzie znacznie podwyższonym w stosunku do przeciętnego, a także mieszkań oddanych przez deweloperów, głównie za środki przyszłych mieszkańców.

Strukturę własnościową mieszkań oddanych do użytku charakteryzują dane zawarte w tabeli 3.

Wartość mieszkań jako potencjalnego zabezpieczenia hipotecznego uzależniona jest przede wszystkim od wieku zabudowy mieszkaniowej oraz jej standardu technicznego. Strukturę wieku i standard zasobów mieszkaniowych w 1995 roku przedstawia tabela 4.

Niekorzystna sytuacja mieszkaniowa (deficyt mieszkań), przemiany demograficzne oraz konieczność likwidacji zużytych technicznie zasobów to czynniki, które determinują określone statystycznie potrzeby mieszkaniowe. Na podstawie powyższych danych nasuwa się istotny wniosek, że blisko 30% zasobów mieszkaniowych

Bezpieczny Bank

Tabela 3. Mieszkania oddane do użytku

Mieszkania w tys.	1991-1995	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Spółdzielcze	55,2	26,8	24,6	28,1	24,5	27,5	24,4
Komunalne	3,3	3,3	3,0	3,7	2,8	2,7	2,0
Zakładowe	6,1	2,5	1,6	1,4	0,8	1,0	1,2
Indywidualne	35,3	31,7	30,1	35,1	37,0	33,3	35,5
Deweloperzy	1,5	2,8	2,7	5,1	8,9	14,2	20,7
TBS	-	-	0,1	0,3	1,4	3,3	4,0
Razem	101,4	67,1	62,1	73,7	75,4	82,0	87,8
Udział %							
Spółdzielcze	54,4	39,9	39,6	38,1	32,5	33,6	27,8
Komunalne	3,3	4,9	4,8	5,0	3,7	3,3	2,3
Zakładowe	6,0	3,7	2,6	1,9	1,1	1,2	1,4
Indywidualne	34,8	47,2	48,5	47,6	49,1	40,6	40,4
Deweloperzy	1,5	4,2	4,3	6,9	11,8	17,3	23,6
TBS	-	-	0,2	0,4	1,8	4,0	4,5

Źródło: GUS.

Tabela 4. Struktura wieku i standard zasobów mieszkaniowych

Wyszczególnienie	Mieszkania wybudowane w latach				
	do 1945	1945-1970	1971-1978	1979-1988	1989-1995
Mieszkania (%)					
● kraj	29,9	30,4	18,5	16,0	5,2
● miasta	28,5	28,6	20,3	16,9	5,7
● wieś	32,8	34,1	14,9	14,0	4,2
Przeciętna powierzchnia mieszkania (m ²)					
● miasta	58,9	52,8	55,9	66,9	73,8
● wieś	67,5	67,5	80,8	93,8	98,8
Udział mieszkań z łazienką (%)					
● miasta	58,9	93,6	98,7	99,2	99,0
● wieś	46,3	53,4	77,2	84,6	82,9

Źródło: GUS.

zostało wybudowanych przed 1945 r. Budynki z tego okresu charakteryzują się niskim standardem technicznym i wymagają poważnych nakładów. Stosunkowo nowoczesne mieszkania wybudowane według technologii lat 90. stanowią ok. 5% zasobów.

Do roku 2010 część istniejących zasobów powinna ulec likwidacji ze względu na stan techniczny. Ponieważ występuje zjawisko niedoinwestowania rynku mieszkaniowego oraz zdekapitalizowania nieruchomości, ze względu na ograniczone zasoby własne inwestorów można spodziewać się znaczącego wzrostu finansowania tej formy inwestycji przez banki, co stwarza szansę rozwoju banków hipotecznych w Polsce (obok banków uniwersalnych, które też będą kredytować ten rynek) przy coraz tańszych kredytach¹²).

Z punktu widzenia banków ważny jest jednak nie tylko **statystyczny** popyt na mieszkania, chociaż wskazuje on na możliwość rozwoju tej dziedziny gospodarki. O wielkości akcji kredytowej banków decyduje **popyt realny** na kredyty mieszkaniowe/hipoteczne. Powstaje też dodatkowe pytanie – czy będzie to popyt na kredyt hipoteczny oferowany przez banki hipoteczne?

3. Rynek kredytów mieszkaniowych

Mieszkanie jest dobrem pierwszej potrzeby i jednocześnie dobrem bardzo drogim w stosunku do miesięcznych dochodów większości gospodarstw domowych. Udział kredytów mieszkaniowych w ogólnych wydatkach na budownictwo mieszkaniowe w Polsce jest dotychczas niski – ok. 10%, podstawowe źródło finansowania ciągle stanowią środki własne ludności – ok. 75%¹³). Należy zwrócić uwagę na fakt, że w krajach Unii Europejskiej aż 80–90% inwestycji mieszkaniowych finansowanych jest z kredytów, w Niemczech kredyty mieszkaniowe stanowiły w ostatnich latach 70% wszystkich kredytów dla osób prywatnych.

Kredyt powinien więc mieć także w Polsce kluczowe znaczenie dla finansowania zakupu, budowy i remontów mieszkań. Warunkiem dostępności kredytów mieszkaniowych jest jednak niskie oprocentowanie, długi okres spłaty i duże rozmiary kredytu jednostkowego.

Jeszcze w 1995 r. kredytów mieszkaniowych udzielały cztery banki, w 1997 r. 27 banków, a ostatnio już prawie wszystkie większe banki oferują różne formy kredytów mieszkaniowych. W 1995 r. **kredyty mieszkaniowe dla osób prywatnych** wynosiły 0,6 mld zł, w 2000 r. 9,5 mld zł; kredyty mieszkaniowe dla podmiotów gospodarczych wzrosły w tym okresie nieznacznie, bo z 5,5 mld zł do 6,3 mld zł¹⁴). Kredyty mieszkaniowe dla osób prywatnych były najbardziej dynamicznym segmentem rynku kredytów. W konsekwencji **ich udział w należnościach banków od osób prywatnych zwiększył się** z 10% w 1995 r. do 21,3% w 2000 r.

Wysoka dynamika rozwoju kredytów mieszkaniowych w ostatnich latach wynikała z wielu dość sprzyjających czynników ekonomicznych, takich jak:

- ❖ utrzymywanie się wysokiego tempa wzrostu PKB, któremu towarzyszył wzrost dochodów realnych ludności,
- ❖ spadająca inflacja i związane z tym potanieenie kredytu,
- ❖ rosnąca konkurencja na rynku usług bankowych wymuszająca coraz niższe marże.

Mimo wysokiej dynamiki rozwoju kredytów mieszkaniowych, udział tych kredytów zarówno w finansowaniu budowy nowych mieszkań i transakcji na wtórnym rynku nieruchomości, jak i w ogólnych należnościach banków z tytułu udzielonych kredytów jest ciągle mały. Barięą rozwoju kredytów mieszkaniowych było dotychczas ich wysokie oprocentowanie (np. oprocentowanie kredytów podstawowych w pierwszym półroczu 2001 r. średnio w 20 bankach wynosiło 20,67%¹⁵). Istotne jest też, że **udział kredytów zabezpieczonych hipoteką** jest ciągle jeszcze nieznaczący (w kredytach mieszkaniowych dla osób prywatnych 0,65%, a w kredytach mieszkaniowych dla podmiotów gospodarczych ok. 0,002% na koniec 2000 roku)¹⁶.

Generalnie w polskich bankach w zakresie finansowania sektora mieszkaniowego dominują kredyty o zmiennej stopie procentowej, spłacane przeważnie w systemie malejących rat, a tylko niekiedy w systemie spłat annuitetowych.

Z punktu widzenia celu kredytowania oferta banku hipotecznego nie różni się od oferty innych banków. Istotną przewagą produktów kredytowych oferowanych przez bank hipoteczny może być lepsze dopasowanie do potrzeb klientów i większa elastyczność warunków finansowych, dotyczących kredytowanego rynku nieruchomości, np.: naliczanie odsetek od kredytu według różnych metod (metodą saldową, annuitetową, indeksową), karencja w spłacie kapitału, stałe stopy procentowe na określony okres, długi okres spłaty, wysoka jakość obsługi klientów, zapewniona przez profesjonalne systemy informatyczne i narzędzia oprogramowania oraz przez wysoki poziom specjalistycznej wiedzy pracowników banku, skupionych na finansowaniu rynku nieruchomości. Jest to szansą rozwoju banków hipotecznych.

Jak wspomniano, **o wielkości akcji kredytowej banków decyduje popyt realny**. Nie można bowiem zapominać, że podstawowym warunkiem udzielenia kredytu jest zdolność kredytowa¹⁷. Poziom zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych zależy więc głównie od dochodów gospodarstw domowych.

W ostatnich kilku latach w Polsce wzrost cen w budownictwie mieszkaniowym przewyższał wskaźnik inflacji¹⁸ i – według danych Instytutu Budownictwa Mieszkaniowego – występowało duże zróżnicowanie cen pomiędzy miastami dużymi i małymi; na rynku wtórnym również utrzymywały się duże różnice w cenach mieszkań¹⁹.

W Polsce niekorzystnie kształtuje się relacja przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia²⁰ w podstawowych działach gospodarki narodowej do ceny 1 m² nowego mieszkania. Wynosi ona od 0,6 do 0,8 m², podczas gdy w wielu krajach rozwiniętych za przeciętne wynagrodzenie można sfinansować od 2 do 2,5 m² mieszkania.

Interesujące są dane prezentowane przez GUS na podstawie składanych przez podatników zeznań podatkowych (PIT), które wskazują na niski stopień zamożności polskiego społeczeństwa:

- ❖ w 1997 r. na ponad 23 mln podatników zarabiano rocznie do 20 tys. zł aż 91,3%;
- ❖ w 1998 r. tych najmniej zarabiających (najniższa grupa podatkowa) było już 95%;
- ❖ w 2000 r. podatek dochodowy od osób fizycznych opłacało 24 miliony osób i 94,6% osiągnęło najniższe dochody, mieszczące się w pierwszym przedziale skali podatkowej, w drugiej i trzeciej grupie podatkowej było 5,4%.

W najniższej grupie podatkowej jest więc w Polsce ok. 95% podatników. W drugiej grupie podatkowej jest ok. 4%, a w najwyższej ok. 1%. Jeszcze niedawno banki uważały, że **tylko ta ostatnia grupa** jest w stanie na bieżąco inwestować w mieszkania.

Problemy i poglądy

Należy podkreślić, że systematycznie, chociaż powoli, rośnie udział dochodów osób średnio i dobrze zarabiających w strukturze wpływów z podatku od dochodów osobistych: w 1997 r. – 32,98%, w 1998 r. – 34,86%, w 1999 r. – 45,5%, w 2000 r. – 47,81%.

Reasumując, można stwierdzić, że:

- ❖ najbardziej znacząca pierwsza grupa podatników (prawie 95%) nie jest w stanie na bieżąco inwestować w mieszkania; nie można bowiem pomijać faktu, że 80% zarobków osób z tej grupy pochłaniają wydatki na jedzenie;
- ❖ podatnicy mieszczący się w drugiej grupie podatkowej przy skumulowaniu zarobków rodziny są w stanie oszczędzać i zaciągać kredyty mieszkaniowe;
- ❖ podatnicy w najwyższej grupie podatkowej są w stanie na bieżąco inwestować w mieszkania.

Instrumentem przezwyciężenia trudności może być zatem kredyt mieszkaniowy (dla niższych grup podatkowych, a właściwie dla drugiej grupy) antycypujący przyszłe dochody właścicieli. Niepokojący jest jednak fakt, że udział podatników w pierwszej grupie podatkowej wzrósł od 1997 r., co może ograniczyć wzrost liczby kredytów mieszkaniowych. Niekorzystnym czynnikiem jest też wzrastająca stopa bezrobocia w ostatnich latach²¹.

Ponieważ potrzeby mieszkaniowe są wysokie i przy dotychczasowej niewysokiej zamożności społeczeństwa nie są w sposób zadowalający zaspokajane, wzrost realnego popytu na kredyty mieszkaniowe i hipoteczne będzie związany z poprawą relacji ceny metra kwadratowego mieszkania do przeciętnego wynagrodzenia, dalszym spadkiem inflacji i stóp procentowych w gospodarce, zmniejszaniem stopy bezrobocia. Korzystny wpływ mogą też mieć dalsze zmiany w sferze formalnoprawnej.

Banki hipoteczne w Niemczech posiadają 20% udziału w finansowaniu rynku mieszkaniowego i 50% udziału w finansowaniu rynku nieruchomości o charakterze gospodarczym. W Polsce to dopiero początki działalności banków hipotecznych i muszą one mieć czas na zbudowanie swych źródeł finansowania, by osiągnąć tak wysoki udział w rynku.

4. Ryzyko kredytów na nieruchomości

Wszystkie transakcje o charakterze kredytowym, a więc także związane z finansowaniem zakupu lub budowy nieruchomości, obciążone są ryzykiem. Jego źródła można podzielić na ryzyko **wewnętrzne** (ryzyko przedsiębiorcy, ryzyko przedsiębiorstwa) i **zewnętrzne** (ryzyko regulacji prawnych danej działalności, ryzyko rynkowe, ryzyko w inwestycjach zagranicznych). Niemniej jednak na rynku kredytowania nieruchomości występują **dalsze, specyficzne źródła ryzyka**, np. cykl koniunktury gospodarczej, co ma wpływ na ceny m.in. budynków biurowych i na czynsze za powierzchnie biurowe.

Z doświadczeń państw Europy Zachodniej wynika, że rynek nieruchomości, podobnie jak każdy inny rynek inwestycyjny, nacechowany jest ryzykiem. Za szczególnie niebezpieczne uważa się inwestycje podejmowane przez inwestora (i bank finansujący) na szczycie koniunktury. Powinni oni podejmować inwestycje na tym rynku

w fazie wychodzenia „z dołka cenowego”, co pozwoli na spłacenie kredytu w fazie ożywienia rynku.

Pierwotnym źródłem ryzyka są **zmiany makroekonomiczne**. Koniunktura gospodarcza, stopy procentowe, struktura inwestycji i inne czynniki makroekonomiczne powodują „falowanie” cen nieruchomości i czynszów. W ośmiu miastach europejskich (Madryt, Londyn, Mediolan, Paryż, Frankfurt, Monachium, Bruksela i Amsterdam) w ciągu 15 lat (1980–1994) ceny budynków biurowych podlegały znacznym, zróżnicowanym wahaniom²²⁾ i odchyłały się w dół od najwyższego indeksu od 12% do 65%. Odchylenia czynszu za powierzchnie biurowe odchyłały się w dół od 6% do 53%.

Ostrożna wycena bankowo-hipotecnej wartości nieruchomości stosowana w Polsce (zabezpieczająca przed odchyleniem cen w dół do 40%) w większości przypadków dobrze zabezpieczałaby interesy nabywców listów zastawnych, chociaż znaczące odchylenia w dwóch miastach europejskich (Madryt i Londyn) wskazują, że w długim okresie mogą na rynku nieruchomości następować także głębsze, niż przewidziano, zmiany cen²³⁾.

Oprócz czynników makroekonomicznych istotny wpływ na poziom cen nieruchomości mają także czynniki regionalne i specyficzne cechy rozwiązań finansowych i prawnych stosowanych w poszczególnych krajach²⁴⁾.

Bank finansujący ponosi ryzyko inwestycyjne klienta. Zarządzanie ryzykiem kredytowym w instytucjach finansowych bazuje na odpowiednich podstawach informacyjnych, ilustrujących stan rynku i pozwalających na prognozę jego rozwoju. Istotnym problemem w tym zakresie jest w Polsce ograniczony ciągle jeszcze zakres dostępnych informacji na ten temat, np.:

- ❖ ograniczone dane statystyczne na temat struktury transakcji na rynku nieruchomości, cen, czynszów, efektów regionalnych,
- ❖ brak analiz odnośnie do konsekwencji cenowych i koniunkturalnych na rynku nieruchomości po wejściu do Unii Europejskiej,
- ❖ ograniczona efektywność rynku finansowania nieruchomości (budowy i zakupu), zmienne stopy procentowe,
- ❖ intuicyjne podejście do ryzyka ze strony banków; w związku ze zwiększeniem udziału kredytów na finansowanie mieszkań w portfelu banków instytucje nadzorujące nie pozostawiły im jednak całkowitej dowolności w zakresie tworzenia baz danych dotyczących rynku nieruchomości²⁵⁾.

Wszystkie te problemy muszą być rozwiązywane wspólnym wysiłkiem instytucji działających na rynku nieruchomości, w tym banków hipotecznych.

Właściwa ocena ryzyka kredytowego ma duże znaczenie dla banku kredytującego, ponieważ pogorszenie jakości portfela kredytowego instytucji finansowych oznacza brak spłaty rat kapitałowych i odsetek oraz konieczność tworzenia rezerw na należności nieregularne. W zależności od przyjętych rozwiązań szczegółowych w zakresie zasad finansowania nieruchomości, od skuteczności zabezpieczenia hipotecznego oraz windykacji, ryzyko kredytowe może w różnym stopniu wpływać na wyniki finansowe banków. Tendencje w tym zakresie są widoczne na przykładzie danych z niektórych krajów europejskich²⁶⁾. Kredyty mieszkaniowe z problemami w obsłudze jako procent portfela kredytów hipotecznych stanowiły 5,5–7,8%, lecz straty bi-

Problemy i poglądy

lansowe jako procent portfela kredytów hipotecznych nie były wysokie i stanowiły 0,003% do 0,63%.

W Polsce w kredytach mieszkaniowych zabezpieczonych hipoteką w 2000 r. było 7,5% kredytów zagrożonych²⁷⁾.

5. Rynek listów zastawnych

Wprowadzenie ograniczeń w działalności banków hipotecznych jest tylko i wyłącznie spowodowane wymogiem bezpieczeństwa listów zastawnych, a rozwiązania przyjęte w Polsce pokrywają się z rozwiązaniami obowiązującymi w krajach, w których emitowany jest list zastawny. Te kraje, które zastosowały zasadę specjalizacji, odniosły sukces w udziale emisji listów zastawnych swego kraju na rynku listów Unii Europejskiej, m.in. Niemcy (ponad 70%), Dania (ok. 12%), Szwecja (ok. 9%); wskazuje to, że sukces ten jest możliwy do osiągnięcia także przez polskie banki hipoteczne.

Listy zastawne stanowią w innych krajach atrakcyjny typ papierów dłużnych i cieszą się popytem wśród niektórych grup inwestorów²⁸⁾; są nimi zazwyczaj fundusze powiernicze, emerytalne, towarzystwa ubezpieczeniowe, banki i korporacje. Istotne dla inwestorów są trzy podstawowe kryteria: rentowność, płynność, ryzyko. Rentowność listów jest odnoszona do oprocentowania bonów skarbowych i rozpiętość oprocentowania (*spread*) wynosi np. w Niemczech od kilkunastu do kilkudziesięciu punktów bazowych. Niskie ryzyko oznacza niską rentowność. Trudno jest jeszcze przewidzieć, jakie będą oczekiwania polskich inwestorów i jaka będzie ich ocena bezpieczeństwa listów zastawnych oraz jakie będą przewidywania dotyczące stabilności sytuacji makroekonomicznej w Polsce i inwestowania w papiery wartościowe o długim okresie wymagalności.

W gospodarce o ustabilizowanej stopie inflacji dominuje stałe oprocentowanie kredytów hipotecznych preferowane przez kredytobiorców, a listy zastawne są konstruowane w sposób analogiczny jak kredyty (biorąc pod uwagę stałą czy zmienną ich stopę, a także termin zapadalności).

Refinansowanie listami zastawnymi ma dla banku hipotecznego olbrzymie znaczenie. Biorąc pod uwagę obowiązujące przepisy dotyczące współczynnika wypłacalności, który w pierwszym roku działalności ma wynieść 15%, przełożenie na kredyty jest jak 1:7 (jeśli nie bierzemy pod uwagę wag ryzyka). Gdy refinansowanie pochodzi z **innych źródeł** niż listy zastawne, to bank może angażować się – zgodnie z ustawą – tylko do wysokości dwukrotności funduszy własnych. Wykorzystanie do kredytowania tylko i wyłącznie kapitału obniżałoby też drastycznie zwrot na kapitale i dźwignię finansową. Tak więc refinansowanie bez wykorzystania listów zastawnych hamowałoby znacząco wzrost akcji kredytowej banku hipotecznego.

Popyt na kredyty danego banku jest związany z ceną kredytów i sprawnością, profesjonalnością obsługi. Ceny te można jednak ustalić na pewnym minimalnym lub wyższym poziomie:

- ❖ cena kredytów jest ustalana w zależności od średniego kosztu pasywów (koszt refinansowania). To truizm, ale te instytucje finansowe, które będą mogły pozyskiwać środki taniej, by je potem taniej sprzedawać w formie kredytów, utrzyma-

ją się wśród konkurencji. Nie wydaje się, by było to łatwe zadanie – tylko listy zastawne, które miałyby wyższy ranking niż pozostałych banków, stwarzałyby taką możliwość;

- ❖ na konkurencyjność poziomu stóp oprocentowania kredytów mogą wpłynąć niskie koszty funkcjonowania banku, który może stosować wówczas niższą marżę.

Jeśli bank hipoteczny nie wypracuje lepszej jakości swych listów zastawnych niż inne wyspecjalizowane banki na rynku, jeśli nie uda mu się tak funkcjonować, by wystarczyły mu niższe marże (np. marża kosztów działalności, koszt ryzyka) niż innym wyspecjalizowanym bankom, to cena oferowanych przez niego kredytów nie będzie konkurencyjna.

Projektowanie emisji listów zastawnych i ustalenie ich oprocentowania wiąże się dla banku z ryzykiem wcześniejszej spłaty kredytów. Dla inwestora jest natomiast nie bez znaczenia, że właścicielem wierzytelności z tytułu kredytów pozostaje bank, a – w przypadkach problemów ze spłaceniem należności – wierzytelności te są zabezpieczeniem listów zastawnych obok kapitałów własnych banku i jego marki.

W Polsce trzeba wypracować **chłonność rynku na listy zastawne**. Emisje przeprowadzone przez banki hipoteczne są niewielkie i dotychczas są to tylko emisje niepubliczne²⁹. Możliwość weryfikacji listów przez rynek, sprawdzenia ich płynności, dadzą dopiero emisje publiczne na rynku giełdowym. Należy się spodziewać, że znaczącym nabywcą staną się otwarte fundusze emerytalne, ponieważ papiery te – w porównaniu z rządowymi – są uznawane za niemal równie bezpieczne i mają wyższą rentowność.

Możliwość płynnego refinansowania listami zastawnymi będzie w decydujący sposób wpływać na płynne udzielanie kredytów przez bank hipoteczny. Dopiero gdy list zastawny jako papier wartościowy stanie się znany, a list danego banku hipotecznego będzie cieszył się uznaniem nabywców, czego wyrazem będzie popyt, wtedy zapewniona będzie płynność refinansowania.

Należy na koniec chociaż zasygnalizować wagę problemu **wyceny nieruchomości i jej związek z emisją listów zastawnych**. W banku hipotecznym służy ona określeniu bankowo-hipotecznej wartości nieruchomości i jest podstawą decyzji o udzieleniu kredytu, ale jest także podstawą emisji listów zastawnych. Chodzi o to, aby wartość nieruchomości oszacowana w momencie udzielenia kredytu i emisji listów zastawnych zabezpieczała je w całym okresie istnienia wierzytelności hipotecznej i nie była niższa od wartości rynkowej nieruchomości w przypadku ewentualnej egzekucji. (np. w Niemczech przyjmuje się, że bankowo-hipoteczna wartość nieruchomości jest średnio niższa 10–20% od bieżącej rynkowej wartości nieruchomości).

Powodzenie refinansowania kredytów hipotecznych zależy zarówno od przepisów, jak i od praktyki ich stosowania.

Zabezpieczenia spłaty udzielonego kredytu są we wszystkich bankach podobne; jest to zazwyczaj: hipoteka zwykła, przelew praw z polisy ubezpieczeniowej, weksel własny in blanco wraz z deklaracją wekslową kredytobiorcy, czy stosowane zabezpieczenia **na okres przejściowy**. Zarówno banki hipoteczne, jak i uniwersalne podejmują te same działania w celu zabezpieczenia udzielonego kredytu.

Nieruchomość lub ograniczone prawo rzeczowe zostaje obciążone hipoteką, na mocy której bank będzie mógł dochodzić zaspokojenia swego roszczenia z nierucho-

Problemy i poglądy

mości lub prawa, bez względu na to czyją stało się własnością, z pierwszeństwem nad wierzycielami osobistymi. Przed ustanowieniem podstawowego zabezpieczenia bank sprawdza, czy prawo wnioskodawcy do gruntu zostało ujawnione w księdze wieczystej. W przypadku wpisu w dziale czwartym hipoteki obciążającej nieruchomości/ograniczone prawo rzeczowe, niezależnie od rodzaju tej hipoteki (skarbową, umowną, przymusową, zwykłą), bank uniwersalny może, a **bank hipoteczny musi wykluczyć** przyjęcie tego zabezpieczenia, nie mogłoby bowiem być zabezpieczeniem listów zastawnych.

Ustawowe wymogi stawiane bankom hipotecznym odnośnie do bezpieczeństwa emitowanych listów zastawnych powodują, że w okresie zabezpieczeń przejściowych dane kredyty nie mogą stanowić podstawy emisji listów zastawnych. Podstawą emisji listów zastawnych jest dopiero kredyt zabezpieczony hipoteką. Zagrożeniem jest zbyt wolna działalność Wydziałów Ksiąg Wieczystych w Sądach Rejonowych (formalnie obowiązuje je do 14-dniowy termin).

Tak więc niektóre rozwiązania systemowe dotyczące banków hipotecznych mogą powodować **nie dość szybki przyrost źródeł refinansowania akcji kredytowej** wskutek wydłużania czasu emitowania listów zastawnych.

Podsumowanie

- ❖ Pozycja prawna banków hipotecznych daje im określone przywileje, nakłada jednak liczne ograniczenia, nie pozostające bez wpływu na ich działalność.
- ❖ W Polsce jest zapotrzebowanie na kredyty hipoteczne, w określonych warunkach popyt realny na nie będzie wzrastać, banki hipoteczne jednak muszą mieć stale na uwadze, że klienci mogą otrzymać kredyt na nieruchomości także z innych źródeł, z którymi muszą one konkurować, oferując korzystniejsze dla klienta warunki.
- ❖ Z punktu widzenia klienta korzystanie z kredytów na nieruchomości może być w bankach hipotecznych tańsze, bank uniwersalny jednak nie musi stosować tak ostrych ograniczeń jak bank hipoteczny, uzależniając np. kwotę kredytu od wartości bankowo-hipotecznej.
- ❖ Podstawowe zagrożenia dotyczą podstawowych dziedzin działania: kredytów hipotecznych i listów zastawnych. Może wystąpić ograniczenie popytowe na kredyt hipoteczny, np. będzie wolniej, niż zakładano, rósł popyt efektywny i zdolność kredytowa klientów; mogą wystąpić ograniczenia w refinansowaniu akcji kredytowej emisjami listów zastawnych.
- ❖ Istotny wpływ na rozwój banków hipotecznych mają zmiany systemowe w otoczeniu banków hipotecznych, dalsze zmiany legislacyjne³⁰⁾ i praktyczna ich realizacja.
- ❖ Może wystąpić ryzyko związane z zarządzaniem w poszczególnych bankach hipotecznych, ale ten rodzaj ryzyka dotyczy też banków uniwersalnych.
- ❖ Inny, nie mniej ważny problem, to konkurencja dobrych **banków uniwersalnych**, które mają stabilną bazę depozytową, a ponadto od pewnego czasu podejmują usilne, permanentne działania, związane ze stałą presją na obniżkę kosztów, co nie pozostaje bez wpływu na oprocentowanie kredytów, oferowanych przez

Bezpieczny Bank

te banki. Budujące dopiero swoje aktywa i pasywa banki hipoteczne mogą mieć – w świetle obowiązujących je bardzo ostrych wymagań ustawowych i wynikających z nich przepisów GINB – trudności z nasilającą się konkurencją, mają jednak wiele możliwości, by zająć swe miejsce na rynku.

Przypisy

- ¹⁾ Zob. szerzej: *Przetrywają tylko paranoicy*, Global Business 1997, nr 12.
- ²⁾ Zazwyczaj tylko niewielu firmom udaje się wdrożyć strategię będącą kombinacją dwóch lub trzech powyższych celów, zwykle firmy koncentrują się na jednym przez pierwsze kilka lat wdrażania strategii.
- ³⁾ Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. o listach zastawnych i bankach hipotecznych, Dz.U. z 1997 r., nr 140, poz. 940 z późn. zmianami; por. także A. Drewicz-Tułodziecka, O.M. Stöcker, *Komentarz do ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych*, Wyd. Prawnicze, Warszawa 2000.
- ⁴⁾ Należy do nich zaliczyć: prawo dewizowe, prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi, ustawa o obligacjach, prawo bankowe, ustawa o Narodowym Banku Polskim, prawo upadłościowe, ustawa o księgach wieczystych i hipotece, kodeks postępowania cywilnego, ustawa z 14 grudnia 1994 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym.
- ⁵⁾ W Europie Zachodniej instytucja kredytu hipotecznego oraz listu zastawnego znana jest już od przeszło stu lat. Rynek kredytów hipotecznych w Niemczech to najsprawniej funkcjonujący i największy rynek w Europie o wartości prawie 1 bln euro. Rynek ten charakteryzuje się ponad stuletnim doświadczeniem oraz ogromnym potencjałem finansowym. Innymi państwami w Europie, w których rozwinęły się banki hipoteczne, są: Dania, Szwecja, Wielka Brytania oraz kraje Beneluxu.
- ⁶⁾ Pod pojęciem bankowo-hipotecznego wartości nieruchomości rozumie się wycenioną wartość nieruchomości, na której została ustanowiona hipoteka zabezpieczająca kredyty refinansowane ze środków uzyskiwanych w wyniku emisji listów zastawnych, zgodnie z zapisami ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych. Przy wycenie uwzględnia się nie tylko trwałe cechy nieruchomości (wartość rzeczowa), ale też dochody, które może uzyskać każdy posiadacz tej nieruchomości (wartość dochodowa).
- ⁷⁾ Doświadczenia zagraniczne potwierdzają, że specyficzne regulacje ustawowe bankowości hipotecznej oraz wielopoziomowy sposób nadzoru wpływają pozytywnie na bezpieczeństwo tych wyspecjalizowanych instytucji, a w konsekwencji na rozwój rynku nieruchomości. Bezpieczeństwo instytucji wyznacza niskie koszty kontroli i monitoringu banku hipotecznego ze strony nabywców listów zastawnych.
- ⁸⁾ Por. E. Getka, W. Szajner, *Bank hipoteczny jako nowa instytucja finansowa w Polsce*, w: Materiały konferencyjne Zachodniopomorski Rynek Nieruchomości, 4–5 listopada 1999 r., wyd. Szczecin – EXPO Biuro Promocji.
- ⁹⁾ Bank uniwersalny może ten problem rozwiązać, ale nie stanowi to przedmiotu niniejszego opracowania.
- ¹⁰⁾ Podane informacje pochodzą ze szkolenia *Banki hipoteczne i listy zastawne (dla organizatorów banków hipotecznych w Polsce)* w Związku Niemieckich Banków Hipotecznych w Berlinie, 1999 r.
- ¹¹⁾ Por. *Mały rocznik statystyczny Polski*, GUS, Warszawa 2001, s. 215 (wg spisów w 1988 r. i w 1995 r.).
- ¹²⁾ Obszary działań w zakresie poprawy sytuacji w budownictwie mieszkaniowym, w tym dotyczące systemu kredytowania budownictwa czynszowego, zob. w: *Infrastruktura – klucz do*

Problemy i poglądy

- rozwoju, Aneks nr 3, Rada Ministrów, 29 stycznia 2002 r., <http://www.umirm.gov.pl/programy.htm>
- ¹³⁾ Zgodnie z danymi Instytutu Budownictwa Mieszkaniowego podobne znaczenie jak kredyt miały – w ogólnych wydatkach na budownictwo – ulgi podatkowe (np. w 1998 r. 12%). Ważne znaczenie mają także nakłady z budżetu państwa na poszczególne formy wspierania mieszkalnictwa.
 - ¹⁴⁾ Por. *Sytuacja finansowa banków w 2000 r.*, Synteza, NBP, Warszawa, kwiecień 2001 r., s. 38.
 - ¹⁵⁾ Por. *Podstawowe informacje o mieszkalnictwie*, Biuletyn Informacyjny UmiRM, nr 15–16/2001.
 - ¹⁶⁾ Por. *Sytuacja finansowa...*, op.cit., s. 38.
 - ¹⁷⁾ Banki hipoteczne – podobnie jak banki uniwersalne – przed udzieleniem kredytu oceniają zdolność gospodarstwa domowego do spłaty kredytu wraz z odsetkami. Miesięczne maksymalne zobowiązanie wynikające ze spłaty rat kapitałowo-odsetkowych wnioskowanego kredytu nie może bowiem przekroczyć kwoty dochodu wolnego.
 - ¹⁸⁾ Wskaźnik inflacji (mierzony grudzień do grudnia roku poprzedniego jako wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych) w 1995 r. wyniósł 121,6%, a w 2001 r. już tylko 103,6%.
 - ¹⁹⁾ W 2001 r. ceny mieszkań w Polsce spadły w niektórych regionach nawet o 25% w wyniku spadku popytu realnego, a także gwałtownego wzrostu podaży. Zob. szerzej: *Idą jak czerstwe bułki*, Gazeta Wyborcza z 8 kwietnia 2002 r., s. 28.
 - ²⁰⁾ Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w gospodarce narodowej w 1995 r. wynosiło 702 zł, a w 2000 r. 1924 zł; przeciętne miesięczne wynagrodzenie realne brutto w 2000 r. wzrosło do 124% w porównaniu z wynagrodzeniem w 1995 r. (por. *Mały rocznik statystyczny Polski*, op.cit., s. 163).
 - ²¹⁾ Bezrobocie rejestrowane, które na koniec grudnia 1997 r. wynosiło 10,3%, wzrosło na koniec grudnia 2001 do 17,4%.
 - ²²⁾ Źródło: E. Gluch, *Gewerbliche Bauinvestitionen in ausgewählten EU-Staaten*, Frankfurt 1997.
 - ²³⁾ Por. z informacjami dotyczącymi średnich cen mieszkań poszczególnych w województwach w Polsce w pierwszym półroczu 2001 r., zawartymi w art. *Idą jak czerstwe bułki*, Gazeta Wyborcza z 8 kwietnia 2002 r., s. 28.
 - ²⁴⁾ Banki hipoteczne w Polsce muszą brać pod uwagę różne ograniczenia, np. w prognozie popytu gmin na kredyty hipoteczne uwzględniać, że przy wprowadzeniu do długu publicznego ustalonego procentowo zadłużenia gmin, przy coraz większym ich zadłużaniu, Ministerstwo Finansów ma uprawnienia do wstrzymania dalszego zadłużania gmin.
 - ²⁵⁾ NBP opracował rekomendację J z 20 lipca 2000 r., dotyczącą tworzenia przez banki baz danych odnoszących się do rynku nieruchomości (Pismo przewodnie z 28 lipca 2000 r., sygn. NB/BASB/IV/331/00).
 - ²⁶⁾ Por. A. Dübel, U. Pfeiffer, *Risikogewichtete Eigenkapitalanforderungen und die Risiken des gewerblichen Hypothekarkredits in Europa*, Frankfurt 1996 oraz NBP.
 - ²⁷⁾ Por. *Sytuacja finansowa banków w 2000 r.*, op.cit., s. 38. Brak jest jeszcze szczegółowych informacji dotyczących kredytów hipotecznych w bankach hipotecznych.
 - ²⁸⁾ Warto podkreślić, że popyt inwestorów na list zastawny emitowany przez banki uniwersalne nie zadowala emitentów i np. we Francji i Finlandii skutkiem tego zjawiska była pozytywna zmiana nastawienia co do celowości powoływania banków hipotecznych.
 - ²⁹⁾ Por. I. Estko, *W drugim półroczu wreszcie większe emisje listów zastawnych*, Gazeta Wyborcza z 18 marca 2002 r.; *Zmiana planów emisyjnych*, Rzeczpospolita z 10 lipca 2001 r., nr 159.
 - ³⁰⁾ Wiele szans i zagrożeń nie zostało w artykule nawet wspomnianych, np. procedury prawne prowadzące do przejęcia nieruchomości czy do eksmisji bez wyroku sądowego.
-

PRAWNE I EKONOMICZNE ASPEKTY DZIAŁALNOŚCI BANKÓW HIPOTECZNYCH W POLSCE

Chociaż bankowość hipoteczna ma w Polsce długą, ponaddwustuletnią historię, to jej model współczesny kształtuje się dopiero od pięciu lat po ponadsześćdziesięcioletniej przerwie.

Referat koncentruje się na pokazaniu praktycznych problemów działalności banków hipotecznych, wynikających z obowiązujących uregulowań prawnych i istniejących uwarunkowań ekonomicznych. Analiza tych problemów uwidoczniła wysoce restrykcyjny charakter ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych z 1997 r. Nie kwestionując podstawowego jej celu, jakim było zapewnienie bezpiecznego funkcjonowania banków hipotecznych i wysokiej jakości emitowanych przez nie listów zastawnych, trzeba stwierdzić, że rygorystyczne przepisy w istotny sposób zmniejszają zdolność banków hipotecznych do skutecznego konkurowania na rynku kredytów hipotecznych i powodują niełatwe do przezwyciężenia trudności w refinansowaniu ich działalności, wynikające ze spowolnionego działania sądów wieczysto-księgowych.

Stan ten mogą zmienić przygotowywane aktualnie zmiany do ustawy. Po ich uchwaleniu wiele barier hamujących rozwój banków hipotecznych może zostać usuniętych bez uszczerbku dla ich bezpieczeństwa.

I. PRAWNE ASPEKTY DZIAŁALNOŚCI

1. Regulacje ustawowe w Polsce i w Europie

Ustawa o listach zastawnych i bankach hipotecznych była przygotowywana i uchwalana w szybkim, jak na polskie doświadczenia legislacyjne, tempie, na przełomie dwóch kadencji Sejmu. Politycznym celem, który temu przyświecał, było ożywienie rynku mieszkaniowego i stworzenie lepszych warunków dostępu do kredytów mieszkaniowych. W kręgach bankowych problem specjalistycznych banków wzbudził duże emocje i kontrowersje. Zwolennicy ustawy twierdzili, że banki specjalistyczne będą jeszcze jednym elementem na rynku sprzyjającym rozwojowi konkurencji, a przez to i potanieniu kredytów hipotecznych. Ponadto rynek nieruchomości jest rynkiem specyficznym i o dużych wahaniami koniunkturalnych i z tego powodu

Problemy i poglądy

finansowanie nieruchomości powinno podlegać szczególnym zasadom. Przeciwnicy próbowali nie dopuścić do uchwalenia ustawy w takim kształcie, aby zachować czysty model banków uniwersalnych (choć powstały już w tym czasie specjalistyczne banki samochodowe) oraz zapewnić bankom uniwersalnym prawo do emitowania listów zastawnych. Echa tego sporu odzywają się jeszcze od czasu do czasu przy okazji dyskusji nad sposobami finansowania nieruchomości.

Z perspektywy prawie pięciu lat od uchwalenia ustawy i ponad dwóch lat od momentu, kiedy rozpoczęły działalność operacyjną dwa pierwsze banki hipoteczne, można stwierdzić, że system finansowania nieruchomości w naszym kraju nadal nie jest w pełni ukształtowany, natomiast banki hipoteczne walczą nie tyle o swoje miejsce na rynku, co trwale na nim zaistnienie. W Polsce występują banki uniwersalne, które mają w rynku finansowania nieruchomości dominujący udział i nic nie przemawia za tym, aby ta sytuacja w najbliższych latach miała ulec zmianie. Banki te w dalszym ciągu finansują długoterminowe kredyty krótkoterminowymi pasywami, dzięki czemu marże zysku na kredytach hipotecznych oscylują na poziomie kilku punktów procentowych.

Banki hipoteczne pozostaną bankami niszowymi, o co najwyżej kilkuprocentowym udziale w rynku kredytów hipotecznych dla osób prywatnych oraz nieco wyższym udziale w finansowaniu nieruchomości komercyjnych. Ostateczną odpowiedź co do kształtu i miejsca banków hipotecznych w Polsce powinny przynieść dwa–trzy najbliższe lata.

Polska nie jest zresztą odosobniona w poszukiwaniu najbardziej efektywnej, a zarazem bezpiecznej drogi finansowania nieruchomości. W ciągu kilku ostatnich lat w wielu krajach europejskich dokonywały się istotne zmiany w tej części sektora bankowego.

Po pierwsze, w krajach akcesyjnych powstały ustawowe ramy prawne dla tego typu działalności. W zależności od kraju istnieją, podobnie jak w Polsce, systemy banków specjalistycznych, np. Węgry, lub mieszane, np. Czechy i Słowacja.

Tabela 1. Bankowość hipoteczna w Europie Środkowej

Kraj	Prawo do emisji listów zastawnych	Rodzaj licencji	
		Bank uniwersalny	Bank specjalistyczny
Bulgaria	Tak	X	–
Czechy	Tak	X	–
Węgry	Tak	–	X
Łotwa	Tak	X	–
Litwa	Nie	–	–
Polska	Tak	–	X
Rosja	Nie	–	–
Słowacja	Tak	X	–

Źródło: Fundacja na Rzecz Kredytu Hipotecznego.

Bezpieczny Bank

Po drugie, w kilku krajach Unii Europejskiej uchwalono akty prawne wprowadzające system specjalistycznych instytucji hipotecznych, np. we Francji, Finlandii, Luksemburgu i ostatnio w Irlandii. We Włoszech podjęto niedawno prace legislacyjne nad nową ustawą.

Po trzecie, najciekawsze obecnie zmiany zachodzą na rynku niemieckim, który jeszcze do niedawna był ostoją stabilności. Dokonuje się tam proces szybkiej konsolidacji banków hipotecznych. Ich liczba w ostatnich latach zmniejszyła się z 29 do 20. Warto w tym miejscu wspomnieć trzy największe konsolidacje. W 1999 r. dokonane zostało połączenie banków hipotecznych z grupy Dresdner Banku. Od ubiegłego roku trwa fuzja trzech banków hipotecznych z grupy HypoVereinsbanku. Ponadto w 2002 r. połączone zostaną trzy inne wiodące banki hipoteczne: EuroHypo, DeutscheHypo oraz RHEINHYP w jeden bank, który pod względem aktywów i kapitału znajdzie się w czołówce banków niemieckich. Co ciekawe, wszystkie fuzje z prawnego punktu widzenia dokonują się nie na podstawie licencji banku specjalistycznego, ale posiadanych przez niektóre z łączonych banków licencji banków uniwersalnych. Następnym tego procesu będą zapewne zmiany w niemieckim prawodawstwie regulującym finansowanie nieruchomości przez system bankowy.

Tabela 2. System finansowania nieruchomości w Europie Zachodniej

Kraj	Wejście w życie przepisów	Zasada banków specjalistycznych
Niemcy	1-1-1900	Tak
Dania	1850/1989	Tak
Grecja	1924	Tak
Szwajcaria	01-02-1931	Tak (centrale emisyjne)
Austria	01-01-1939	Tak
Hiszpania	01-01-1981	Nie
Norwegia	1988	Tak
Portugalia	16-04-1990	Nie
Szwecja	1992	Tak
Luksemburg	19-12-1997	Tak
Francja	27-07-1999	Tak, ale brak personelu
Finlandia	1-1-2000	Tak

Źródło: VdH – Niemiecki Związek Banków Hipotecznych.

W toczących się obecnie w kilku krajach Unii Europejskiej, a także na forum instytucji i organizacji unijnych dyskusjach nad sposobem finansowania nieruchomości akcent przesuwają się z zagadnień związanych z działalnością specjalistycznych instytucji finansowych na uregulowanie kwestii łączących się z funkcjonowaniem listów zastawnych, ich bezpieczeństwem, warunkami prawnymi, które muszą być

spełnione, aby pozostawały w obrocie publicznym i nadal posiadały najwyższe ratingi przyznawane papierom wartościowym.

2. Proces licencyjny

Wkrótce po wejściu w życie ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych do Komisji Nadzoru Bankowego wpłynęły wnioski o wydanie licencji na utworzenie banków hipotecznych. Ich założyciele nie przypuszczali wówczas, że procedura uzyskiwania licencji na utworzenie banku, a następnie uruchomienie działalności licencyjnej potrwa aż dwa lata.

Prowadzenie działalności w ramach nowo uchwalonej ustawy zaplanowały jako pierwsze RHEINHYP oraz BRE i HypoVereinsbank. Dwa pierwsze banki w ramach wspólnego przedsięwzięcia zdecydowały się utworzyć bank hipoteczny od podstaw, natomiast HypoVereinsbank wybrał drogę przekształcenia istniejącej i należącej do niego w Polsce licencji banku uniwersalnego, bezużytecznej od momentu dokonania fuzji przez Hypo i Vereinsbank w Niemczech. Taka możliwość została dopuszczona przez GINB, chociaż wcześniej nie brano jej pod uwagę. Gdyby tak było, wówczas mogłyby być podstawy do tego, aby również BRE Bank wykorzystał posiadaną przez siebie po fuzji licencję Polskiego Banku Rozwoju.

RHEINHYP-BRE otrzymał licencję bankową 12 marca 1999 r. Warto wspomnieć, że w trakcie procesu licencyjnego tym, co pochłaniało najwięcej czasu, było sformułowanie statutu banku. Szczególnego kłopotu nastroczało zapisanie konieczności zarządzania ryzykiem walutowym i ryzykiem stopy procentowej w banku hipotecznym. Problem powstał na tle interpretacji zapisów ustawy dotyczących zakresu czynności banku hipotecznego pomijającego tę kwestię. Ostatecznie problem ten rozstrzygnięto, powołując się na prawo bankowe. Inną, długo uzgadnianą sprawą był zakres kompetencji i sposób podejmowania decyzji przez organa banku. W tym przypadku należało uwzględnić, z jednej strony, wymagania polskiego kodeksu handlowego i prawa bankowego, a z drugiej – ustalenia akcjonariuszy co do sposobu zarządzania bankiem. Długotrwały tryb postępowania licencyjnego powodował także kilkakrotną konieczność aktualizowania na życzenie GINB planów finansowych, które były podstawą do podejmowania decyzji inwestycyjnych przez założycieli.

Na przełomie lat 1998 i 1999 kolejne banki zaczęły deklarować zamiar utworzenia swoich banków hipotecznych. W trakcie łączenia trzech banków regionalnych, tj. PBKS w Szczecinie, PBG w Łodzi i BDK w Lublinie, ich nowy właściciel, PKO S.A., ogłosił projekt utworzenia banku hipotecznego w Szczecinie. Był to swego rodzaju zabieg taktyczny w celu osłabienia oporu lokalnych kół gospodarczych przed likwidacją związanego z regionem banku. Powołana do tego specjalna komórka w Szczecinie doprowadziła do uzyskania licencji na utworzenie banku. Nowi właściciele PKO S.A. – Unicredito podjęli jednak decyzję o rezygnacji z tego projektu. Kolejną inicjatywą były plany utworzenia banku hipotecznego przez PBK na podstawie licencji przejętego przez ten bank Pierwszego Komercyjnego Banku w Lublinie. Ten projekt również został wstrzymany. Podobne losy spotkały plany utworzenia banku hipotecznego przez BGK na podstawie Budbanku, a także plany WBK, których realizację doprowadzono nawet do złożenia wniosku licencyjnego, by następnie zawie-

sić postępowanie w NBP. Największą determinacją wykazał się natomiast Bank Śląski, który po przebrnięciu procesu licencyjnego otrzymał zgodę na utworzenie banku w listopadzie 2000 r.

Należy dodać, że od prawie dwóch lat trwają przygotowania do powołania wspólnego banku przez PKO BP oraz BGK, a na początku 2002 r. wniosek o licencję złożył największy duński bank hipoteczny, Nykredit.

Oczywiście powstaje pytanie, dlaczego powstały tylko trzy banki hipoteczne. Z perspektywy kilku lat można wyrazić pogląd, że prawdopodobnie długotrwały okres oczekiwania na licencje sprawił, że kolejne banki podejmowały, choć z różnych powodów, decyzje o niepowoływaniu do życia swoich spółek w postaci banków hipotecznych. Gdyby dokonać bardziej szczegółowej analizy tych powodów, można by je podzielić na kilka grup. *Po pierwsze*, strategiczni akcjonariusze mieli inne strategie rozwijania działalności na rynku nieruchomości. Zdecydowali się na sprzedaż produktów z tym rynkiem związanych poprzez sieć banku uniwersalnego. *Po drugie*, struktura pasywów największych banków jest i pozostanie jeszcze przez najbliższe lata tak ukształtowana, że nie będą musiały w finansowaniu swojej działalności sięgać po listy zastawne, a udział kredytów na finansowanie nieruchomości w strukturze aktywów będzie na tyle niski, że nie spowoduje problemów w zarządzaniu ryzykami w banku. Nie bez znaczenia w podejmowaniu decyzji była też zapewne restrykcyjność ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych oraz problemy w podziale kompetencji i koordynacji działalności pomiędzy bankiem uniwersalnym a powołanym do życia bankiem hipotecznym.

W przypadku RHEINHYP-BRE Banku Hipotecznego oraz Śląskiego Banku Hipotecznego prace przygotowawcze i oczekiwanie na zgodę KNB na rozpoczęcie działalności operacyjnej trwały odpowiednio 9 i 10 miesięcy. Opracowano w tym czasie i przedstawiono do akceptacji GINB ok. 60 procedur regulujących wszystkie obszary działalności. Równocześnie trwało wdrażanie systemów informatycznych i rekrutacja pracowników. Największe trudności w tym okresie sprawiało opracowanie regulacji, które dotychczas nie występowały w bankach ze względu na swój specyficzny charakter, wynikający wyłącznie ze specjalizacji banków hipotecznych. Można tu przytoczyć przykład regulaminu wyceny bankowo-hipotecznej i zasady prowadzenia rachunku zabezpieczenia, tj. raportu prezentującego wykorzystanie narzuconych bankom hipotecznym limitów dających podstawy do emisji listów zastawnych z jednej strony, a z drugiej gwarantujących ich wysokie bezpieczeństwo. Przyjęte ostatecznie rozwiązania miały pionierski charakter i sprawdziły się w początkowym okresie działalności banków.

Trzy działające banki hipoteczne nie podjęły się od razu prowadzenia wszystkich przewidzianych ustawą czynności banku hipotecznego. RHEINHYP-BRE nie posiada zgody na emitowanie publicznych listów zastawnych (obecnie się o nią ubiega) oraz na zakup wierzytelności zabezpieczonych hipoteką od innych banków, nie przyjmuje także lokat terminowych. Uzyskał natomiast możliwość emitowania obligacji oraz pełną licencję dewizową. RHEINHYP-BRE nie starał się o zgodę na zakup wierzytelności hipotecznych od innych banków ze względu na nieopłacalność i koszty takich transakcji (dwukrotne ponoszenie kosztów wpisu do ksiąg wieczystych oraz opłata skarbową przy zakupie wierzytelności). Wprowadzanie listów zastawnych do obrotu publicznego było zagadnieniem, do którego postanowiono powrócić za jakiś

czas, ponieważ nie tylko nie było wówczas żadnych listów zastawnych, ale również przepisów regulujących publiczny obrót nimi. Wreszcie sprawa publicznych listów zastawnych, a więc tych, które służyłyby zaspokojeniu potrzeb finansowych miast i gmin, także została odłożona na później ze względu na prawną wątpliwość dotyczącą możliwości bankructwa miasta lub gminy. Posiadanie licencji dewizowej umożliwiło RHEINHYP-BRE udzielanie od momentu rozpoczęcia działalności kredytów w EUR i USD oraz uzyskanie wsparcia w refinansowaniu w tych walutach ze strony akcjonariuszy oraz możliwość zawierania zabezpieczających transakcji walutowych.

3. Rekomendacje i interpretacje GINB

Ustawa o listach zastawnych i bankach hipotecznych zawiera delegacje udzielone KNB do wydania kilku dodatkowych przepisów regulujących szczegółowe zasady działania banku hipotecznego. Najważniejsze z nich to rekomendacja F z 12 listopada 1998 r. oraz rekomendacja K z października 2001 r. w sprawie prowadzenia rachunku zabezpieczenia. Pierwsza z nich określa podstawowe wymagania stosowane przez KNB przy ocenie prezentowanych przez banki hipoteczne regulaminów wyceny nieruchomości. Rekomendacja ta miała na celu, jak pisze jeden z jej autorów – K. Kanigowski, stworzenie wystandaryzowanego mechanizmu szacowania wartości nieruchomości, zwłaszcza w kontekście związanego z nimi ryzyka i uprawdopodobniającego wielkość tej wartości dla okresów przyszłych. Przez odpowiednie udokumentowanie ma on stworzyć wystarczającą możliwość kontroli poszczególnych jego elementów przez bank, a także instytucje nadzoru bankowego i powiernika. Mechanizm ten ma być stosowany wobec wszystkich nieruchomości przyjmowanych przez bank hipoteczny jako zabezpieczenie jego wierzytelności¹⁾. Funkcjonowanie banku hipotecznego w odniesieniu do wycen jest dodatkowo uzupełnione rekomendacją J z lipca 2000 r., która nakłada na banki obowiązek stworzenia i prowadzenia baz danych o rynku nieruchomości, a zwłaszcza o poziomie cen i tendencjach w ich kształtowaniu.

Warto w tym miejscu dodać kilka zdań komentarza na temat koncepcji wartości bankowo-hipotecznego i prób prawnego jej usankcjonowania. Koncepcja tej wyceny, charakterystyczna tylko dla banków hipotecznych i nieznana do 1998 r. ani na gruncie polskiego prawa, ani praktyki, jest w istocie kluczowym elementem zapewniającym bezpieczeństwo banku hipotecznego i listów zastawnych. Jej wprowadzenie spowodowało obawy środowiska rzeczoznawców, że w działalności banków hipotecznych zostaną oni wykluczeni z możliwości dokonywania takich wycen. Ani wówczas, ani obecnie obawy te nie znalazły potwierdzenia. Rzeczoznawcy majątkowi w coraz szerszym zakresie współpracują z bankami hipotecznymi, stosując wymagania dotyczące wartości bankowo-hipotecznego. Stało się to możliwe dzięki wprowadzeniu w 2000 r. do ustawy o gospodarce gruntami pojęcia bankowo-hipotecznego wartości nieruchomości. Zgodnie ze znowelizowanym wówczas zapisem, art. 150 ust. 1 pkt 4, „w wyniku wyceny nieruchomości dokonuje się określenia propozycji bankowo-hipotecznego wartości nieruchomości”. Dodatkowo zaś ust. 6 tego samego art. 150 stanowi w pkt 6, że „(...) propozycje bankowo-hipotecznego wartości nieruchomości określają rzeczoznawcy majątkowi na podstawie regulaminu, o którym mowa w art. 22 ust. 2 ustawy

Bezpieczny Bank

o listach zastawnych i bankach hipotecznych”. Oznacza to w praktyce, że rzeczoznawcy przedstawiają propozycje wartości, która jest ostatecznie zatwierdzana zgodnie z wewnętrznymi procedurami banku hipotecznego.

Drugą rekomendacją, bardzo istotną dla działalności banku hipotecznego, jest rekomendacja K z października 2001 r. Jak wspomniano, banki hipoteczne są zobowiązane do prowadzenia rachunku zabezpieczenia listów zastawnych, który służy do monitorowania stanu zabezpieczenia tych listów. W uzasadnieniu do rekomendacji stwierdza się, że rachunek ten powinien spełniać dwie podstawowe funkcje:

- ❖ „umożliwiać monitorowanie bieżącego stanu zabezpieczenia listów zastawnych znajdujących się w obrocie oraz kształtowania się tej sytuacji w przyszłości, szczególnie ważne jest identyfikowanie możliwości wystąpienia ewentualnego niedoboru zabezpieczenia listów w przyszłości,
- ❖ wspomagać planowanie kolejnych emisji listów zastawnych, warunki każdej emisji powinny być odpowiednio dostosowane do warunków posiadanej przez bank hipoteczny puli wierzytelności składających się na masę zabezpieczenia listów zastawnych”.

Głównym celem, dla którego rekomendacja została wydana, było wskazanie bankom hipotecznym pożądanego mechanizmu monitorowania zabezpieczenia listów zastawnych jako długoterminowych papierów wartościowych.

Realizując delegacje ustawowe, KNB przyjęła również dwie uchwały:

- ❖ uchwała nr 2 z 3 lutego 1999 r. w sprawie określenia wzoru rejestru zabezpieczenia listów zastawnych oraz
- ❖ uchwała nr 7 z 5 sierpnia 1999 r. w sprawie sposobu wykorzystania rezerwy, którą bank hipoteczny może utworzyć w celu zabezpieczenia listów zastawnych.

O ile rejestr zabezpieczenia listów zastawnych jest dokumentem, bez którego trudno sobie wyobrazić działalność banku hipotecznego, jako że stanowi formalnoprawny punkt wyjścia do emisji i monitorowania zabezpieczeń listów zastawnych, o tyle przepis dotyczący rezerwy pozostaje na razie martwy, a sprawa jej tworzenia chociażby z podatkowego punktu widzenia jest całkowicie nie uregulowana.

Oprócz opisanych powyżej przepisów regulujących codzienną działalność banku hipotecznego, GINB wystosował do zarządów banków hipotecznych dwa pisma, które dodatkowo interpretują przepis ustawy mówiący o udzielaniu kredytów zabezpieczonych hipoteką. Na tle tego przepisu powstały wątpliwości, w którym momencie kredytowania bank może zwolnić środki. Oczekiwanie na uzyskanie wpisu w polskich warunkach, a także praktyki stosowane przez banki uniwersalne powodowałyby już na samym początku działalności banków hipotecznych istotne osłabienie możliwości ich skutecznego konkurowania o klienta. Z tych powodów, przy jednoczesnym literalnym interpretowaniu tego przepisu, interpretacja KNB dopuszcza stosowanie na okres przejściowy, również w działalności banku hipotecznego, zabezpieczeń przejściowych do momentu ustanowienia i uprawomocnienia się hipoteki. Drugie z pism doprecyzowuje tę interpretację stwierdzając, że przyjmowanie zabezpieczeń przejściowych i uruchomienie środków jest możliwe tylko wówczas, gdy założona jest już księga wieczysta dla kredytowanej nieruchomości. Przyjęcie takiej in-

terpretacji wyklucza możliwość kredytowania klientów indywidualnych w sytuacji, kiedy kupują mieszkanie od dewelopera.

4. Regulacje dotyczące rynku kapitałowego w zakresie listów zastawnych

Przedstawione powyżej aspekty prawne działalności banku hipotecznego odnoszą się do wewnętrznego funkcjonowania banku. Mają zapewnić jego bezpieczny rozwój, dla którego kluczowym czynnikiem jest możliwość emitowania listów zastawnych i plasowania ich na rynku kapitałowym po możliwie najkorzystniejszej cenie. W momencie uchwalania ustawy w 1997 r. zagadnienia związane z wprowadzaniem do obrotu listów zastawnych i możliwościami inwestowania w nie były nie uregulowane. W kolejnych latach sytuacja uległa radykalnej zmianie i obecnie istniejące przepisy regulują w sposób nowoczesny zagadnienia związane z inwestowaniem w listy zastawne przez instytucje finansowe, a także zasady wprowadzania listów zastawnych do obrotu publicznego. Z wyjątkiem dotyczącym zdolności lombardowej listów zastawnych odpowiadają one również wymaganiom stawianym przez Unię Europejską.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami (Prawo bankowe i uchwała KNB z 12 grudnia 2001 r.) listy zastawne nie wchodzą do limitu koncentracji i wysokość limitu dla listów zastawnych zależy od polityki poszczególnych banków.

Ustawa o funduszach inwestycyjnych z 1997 r. daje im możliwość lokowania w listy zastawne wyemitowane przez jeden bank hipoteczny do 25% aktywów funduszu. Zazwyczaj najpoważniejszymi inwestorami na rynku listów zastawnych są firmy ubezpieczeniowe i fundusze emerytalne.

Ustawa o działalności ubezpieczeniowej dopuszcza utrzymywanie do 40% rezerwy techniczno-ubezpieczeniowej w papierach wartościowych dopuszczonych do publicznego obrotu na rynku regulowanym i jednostkach uczestnictwa lub certyfikatach inwestycyjnych w funduszach inwestycyjnych. Daje także prawo do utrzymywania do 10% wartości rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w listach zastawnych, akcjach niedopuszczonych do obrotu publicznego na rynku regulowanym, udziałach i innych papierach wartościowych o zmiennej stopie dochodu z zastrzeżeniem, że udział zakładu ubezpieczeń w kapitale podstawowym przedsiębiorstwa, które jest emitentem tych papierów wartościowych, nie przekracza 10%.

Z kolei ustawa o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych z 1997 r. dopuszcza nabywanie listów zastawnych wprowadzanych do obrotu publicznego. Ponadto Rozporządzenie Rady Ministrów z 22 czerwca 2001 r., regulujące działalność lokacyjną funduszy, zezwala na inwestowanie do 30% wartości aktywów w przypadku lokaty w listy zastawne, znajdujące się w obrocie publicznym, a także zaznacza, że łączna wartość lokat aktywów ulokowanych w listach zastawnych jednego, dwóch lub większej liczby emitentów będących podmiotami powiązаныmi nie może przekroczyć 10% wartości tych aktywów.

Nawet pobieżna analiza tych regulacji prowadzi do wniosku, że z punktu widzenia rozwoju listów zastawnych i wygenerowania na nie jak największego popytu kluczowe znaczenie ma ich wprowadzenie do obrotu publicznego. Taką możliwość dają

znowelizowane w 2001 r. bardziej liberalne przepisy, regulujące wprowadzanie papierów wartościowych do obrotu publicznego. Przepisy te określają wymagania, jakie musi spełnić emitent listów, zwłaszcza w zakresie prospektu emisyjnego oraz obowiązków informacyjnych. Stwarzają także prawne warunki do notowania ich na CETO.

Reasumując, można stwierdzić, że istnieją korzystne przepisy prawne, brakuje natomiast oferowanego na szerszą skalę produktu, czyli listu zastawnego. Oczywiście jest w takiej sytuacji pytanie, dlaczego tak się dzieje. Odpowiedź w dużej mierze wynika z analizy ekonomicznych aspektów działalności banku hipotecznego.

II. EKONOMICZNE ASPEKTY DZIAŁALNOŚCI

1. Bankowo-hipoteczna wartość nieruchomości i jej ekonomiczne skutki

Jedną z najbardziej charakterystycznych cech rynku nieruchomości jest duża zmienność cen w dłuższym okresie. Cykl koniunkturalny w tej dziedzinie gospodarki jest zdecydowanie dłuższy niż w innych gałęziach, a ceny potrafią się wahać, jak wykazują międzynarodowe porównania, nawet do kilkudziesięciu procent. Banki, finansując nieruchomości, muszą oczywiście te charakterystyczne cechy brać pod uwagę, ponieważ zwiększają one ryzyko działalności i prawdopodobieństwo odzyskania udzielonych kredytów.

W ustawie o listach zastawnych i bankach hipotecznych punktem wyjścia i zarazem kluczowym elementem, na którym oparto bezpieczeństwo banku i listów zastawnych, jest wspomniana już koncepcja bankowo-hipotecznej wartości nieruchomości. Pojęcie to od strony prawnej zostało zdefiniowane w art. 2 ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych, w którym stwierdza się, że przez wartość należy rozumieć określoną zgodnie z przepisami ustawy wartość nieruchomości, na której została ustanowiona hipoteka zabezpieczająca kredyty refinansowane ze środków uzyskanych w wyniku emisji listów zastawnych. Innymi słowy, biorąc pod uwagę szczegółowe przepisy dotyczące metodologii wyceny, jej ekonomiczną definicję można sformułować następująco: bankowo-hipoteczna wartość nieruchomości to taka wielkość, która uwzględnia wartość rynkową nieruchomości w długim okresie, pozbawioną oddziaływania wahań cen podczas kolejnych faz cyklu koniunkturalnego na rynku nieruchomości. Jest to zatem wartość określona w sposób bardzo ostrożny i konserwatywny. Dotychczasowa działalność banków hipotecznych w Polsce wskazuje, że wartość bankowo-hipoteczna nieruchomości jest przeciętnie do 15% niższa od aktualnej wartości rynkowej, przy czym różnica ta maleje wraz ze spadkiem cen na rynku nieruchomości i pogarszaniem się na nim koniunktury o kilka punktów procentowych, co jest naturalną prawidłowością obserwowaną również w innych krajach.

2. Limity dotyczące kredytów a konkurencyjność banku

Ustalenie bankowo-hipotecznej wartości nieruchomości następczo początkowo poważnych trudności. Wynikały one przede wszystkim z braku w Polsce baz danych, pokazujących ceny nieruchomości i trendy ich kształtowania się w długich okresach. Polski rynek nieruchomości nie przeszedł jeszcze pełnego cyklu koniunkturalnego od początku transformacji. Nie ma więc punktu odniesienia co do tego, jak głębokie wahania mogą na nim występować. Również sama metodologia ustalania wyceny, w przypadku domów i mieszkań, jako wypadkowej wartości dochodowej i kosztowej, budziła wątpliwości nie tylko ze względu na niewspółmierny stopień skomplikowania i wysokie koszty dla prostych transakcji, ale także na brak danych np. o wysokości wynajmu domów czy mieszkań, zwłaszcza w małych miejscowościach.

Bank hipoteczny nie może zgodnie z art. 13 pkt 2 ustawy udzielić kredytu, którego wysokość przekroczyłaby 80% wartości bankowo-hipotecznej, co więcej, pkt 1 tego samego artykułu zabrania, aby ogólna kwota wierzytelności w części przekraczającej 60% bankowo-hipotecznej wartości nieruchomości przekraczała 10% ogólnej kwoty wierzytelności banku hipotecznego zabezpieczonych hipoteką. Oznacza to, że wartość całego portfela kredytowego w banku hipotecznym nie może przekroczyć 66% wartości bankowo-hipotecznej wszystkich kredytowanych nieruchomości. Patrząc na to z punktu widzenia klientów, nietrudno wyciągnąć wniosek, że jeżeli chcą korzystać z usług banku hipotecznego, muszą się liczyć z wniesieniem większego udziału własnego niż w bankach uniwersalnych. Ta różnica ze względu na specyfikę wartości bankowo-hipotecznej może sięgnąć nawet kilkunastu procent. Wpływa to wprost na obniżenie atrakcyjności oferty banku hipotecznego.

Powyższy limit decyduje również o wielkości emisji listów zastawnych i wpływa na możliwości refinansowania się banku, a także, co bardzo ważne, razem z pozostałymi limitami tworzy system naczyń połączonych, który ma zapewnić bezpieczeństwo listów zastawnych. Te pozostałe ograniczenia dotyczą określonej w art. 14 ustawy granicy 60% wartości bankowo-hipotecznej w przypadku refinansowania listami zastawnymi kredytów i nabytych wierzytelności zabezpieczonych hipoteką oraz tzw. limitu pasywów zapisanego w art. 15 pkt 2. Limit pasywów narzuca bankowi hipotecznemu konieczność refinansowania się listami zastawnymi, zezwalając wyłącznie na korzystanie z innych środków, np. rynku międzybankowego, lokat terminowych czy obligacji tylko do dwukrotności funduszy własnych. Bank hipoteczny nie może również wprowadzić do obrotu listów zastawnych o wartości większej niż 40-krotność jego funduszy własnych (art. 17 pkt 1 ustawy). Nie może także wykorzystywać jako podstawy emisji listów zastawnych kredytów zabezpieczonych hipoteką na nieruchomościach w trakcie realizacji budowy w skali przekraczającej 10% ogółu wierzytelności będących podstawą do emisji listów zastawnych.

Aby lepiej zrozumieć skutki oddziaływania tych limitów na działalność banku hipotecznego, warto uprzednio poświęcić kilka zdań charakterystycznym cechom występującym w ostatnich latach na rynku nieruchomości. Wysokie stopy procentowe w Polsce i mocna waluta krajowa sprawiły, że na rynku nieruchomości ponownie umocniła się tendencja do zawierania transakcji w EUR i USD. Bez większego błędu można zaryzykować stwierdzenie, że większość transakcji zawieranych na rynku nieruchomości komercyjnych to transakcje denominowane w walutach obcych. Co

więcej również umowy wynajmu zawierają klauzule o pobieraniu czynszów w równowartości EUR lub USD. W ten sposób właściciele przerzucają ryzyko zmian kursowych na najemców. W rezultacie właściciele, ubiegając się o finansowanie w banku, również zaciągają kredyt w EUR lub USD. Rynek kredytów mieszkaniowych, zwłaszcza klientów o wyższych dochodach, jest również zdominowany przez kredyty w EUR i USD. Nie zmieniły tego również ostatnie obniżki stóp procentowych. Te tendencje spowodowały, że w dwóch działających obecnie bankach hipotecznych portfele kredytowe są całkowicie zdominowane przez kredyty udzielane w EUR lub USD.

Banki stanęły wobec dylematu: jak wyliczać obowiązujące je limity i wykazywać je w sprawozdaniach. Pierwsza wątpliwość dotyczyła daty, jaką przyjmować do wyliczenia limitu 80% i 60%. Można było zastosować np. datę sporządzenia wyceny, datę podjęcia decyzji kredytowej lub datę podpisania umowy kredytowej. Nawet jeśli w każdym z tych trzech przypadków bank pozostawał w zgodzie z ustawą, to sytuacja mogła zmienić się z dnia na dzień na skutek wahan kursu PLN.

Niezależnie od konieczności przestrzegania limitów dwuwalutowości rynku nieruchomości rodzi oczywiście ryzyko ekonomiczne, związane z wahaniami kursu walut z jednej strony oraz wahaniami na rynku nieruchomości z drugiej. Wyliczanie limitów zostało w pewnym stopniu uporządkowane w uchwałach Ministerstwa Finansów dotyczących wskaźników kapitałowych, jednakże w przypadku banków hipotecznych zabrakło takiego rozwiązania, jakie zastosowano przy przekraczaniu limitów pozycji dewizowej oraz limitu koncentracji przy kredytach walutowych, tj. odpowiedniego obciążania funduszy własnych banku.

3. Limit pasywów – główna bariera rozwoju banku

Limit pasywów stał się, po dwóch latach istnienia banków hipotecznych, główną barierą w ich rozwoju. Nie ma on swojego odpowiednika w innych krajach. Został wprowadzony po to, by skłonić banki hipoteczne do jak najszybszego emitowania listów zastawnych. Nie przewidziano jednak wspomnianych wyżej tendencji do pożyczania w walucie, mocnego PLN i wysokich stop procentowych, a także opieszałego działania sądów wieczysto-księgowych. Bank hipoteczny nie może wykorzystać kredytu do emisji listów zastawnych, dopóki nie otrzyma odpisu, a nie zaświadczenia, z sądu wieczysto-księgowego. Tylko bowiem w odpisie jest wskazane, że hipoteka została wpisana na pierwszym miejscu i nie ma innych wierzycieli.

Pomimo zapisów ustawowych o tym, że hipoteka stanowiąca zabezpieczenie kredytów będącego podstawą do emisji listów zastawnych powinna być wpisana do ksiąg wieczystych w ciągu miesiąca, praktyka jest zupełnie inna. I chociaż w wielu przypadkach sam wpis jest dokonywany w takim okresie, to oczekiwanie na odpis może trwać nawet do dwóch lat i dłużej. W banku tymczasem rośnie portfel kredytowy, który można finansować tylko do dwukrotności kapitałów własnych inaczej niż listami zastawnymi. Taki pułap RHEINHYP-BRE osiągnął po piętnastu miesiącach działalności. W tym samym czasie w rejestrze listów zastawnych była wpisana kwota stanowiąca niewiele ponad 20% całego portfela. Bank, nie chcąc przekroczyć limitu refinansowania i nie wstrzymywać rozwoju, skorzystał z pożyczki podporządkowanej od akcjonariuszy.

Problemy i poglądy

Polityka całkowitego ograniczania ryzyka walutowego narzucana przez przepisy ustawy, a dodatkowo również jej artykuł 18 pkt 2, mówiący o tym, że dochód banku hipotecznego z tytułu wierzytelności zabezpieczonych hipoteką nie może być niższy od sumy zobowiązań banku z tytułu odsetek od znajdujących się w obrocie listów zastawnych, powodują że bank musi bardzo ściśle dopasowywać strukturę walutową aktywów i pasywów. Innymi słowy, ze względu na powyższy przepis nie może emitować listów w PLN i płacić za nie wysokich odsetek, bo jego nominalne dochody z kredytów denominowanych w walucie udzielonych po niższych stopach procentowych są mniejsze i zapisana w art. 18 nierówność nie będzie spełniona. Niestety, przepisy nie pozwalają po stronie dochodów uwzględnić dochodów z walutowych operacji zabezpieczających, które zostały zawarte przez bank dla ograniczenia ryzyka walutowego. Bankowi pozostaje emisja listów w EUR lub USD, na które przy tak niskich stopach procentowych jak na przełomie lat 2001–2002 nie ma popytu, ponieważ każdy preferuje inwestycje w PLN. Rezultat jest taki, że bank musi przestrzegać limitu, który hamuje jego rozwój, a który dla jego bezpieczeństwa i emitowanych listów zastawnych nie ma żadnego znaczenia.

4. Sytuacja ekonomiczna banków po dwóch latach działalności

RHEINHYP-BRE oraz HypoVereinsbank działają na rynku od ponad dwóch lat, natomiast Śląski Bank Hipoteczny od kilku miesięcy. Jakiegokolwiek porównania i analizy mogą być zatem sporządzane jedynie w odniesieniu do tych dwóch pierwszych. W tabeli przedstawiono podstawowe wskaźniki finansowe obydwu banków. Dokonując ich analizy, warto pamiętać, że HypoVereinsbank od początku dysponował kapitałem własnym na poziomie 175 mln PLN, podczas gdy RHEINHYP-BRE rozpoczął działalność z kapitałem akcyjnym w wysokości 50 mln PLN, który został po rozpoczęciu działalności operacyjnej podwyższony do 135 mln PLN. Bank ten następnie zaciągnął pożyczkę podporządkowaną od akcjonariuszy na kwotę 65 mln PLN. Druga istotna różnica dotyczy kosztów. RHEINHYP-BRE, jako rozpoczynający działalność, ponosił na początku stosunkowo wysokie koszty amortyzacji w przeciwieństwie do HypoVereinsbank, który jako podmiot prawny istnieje od kilku lat.

Tabela 3. Wyniki finansowe banków hipotecznych

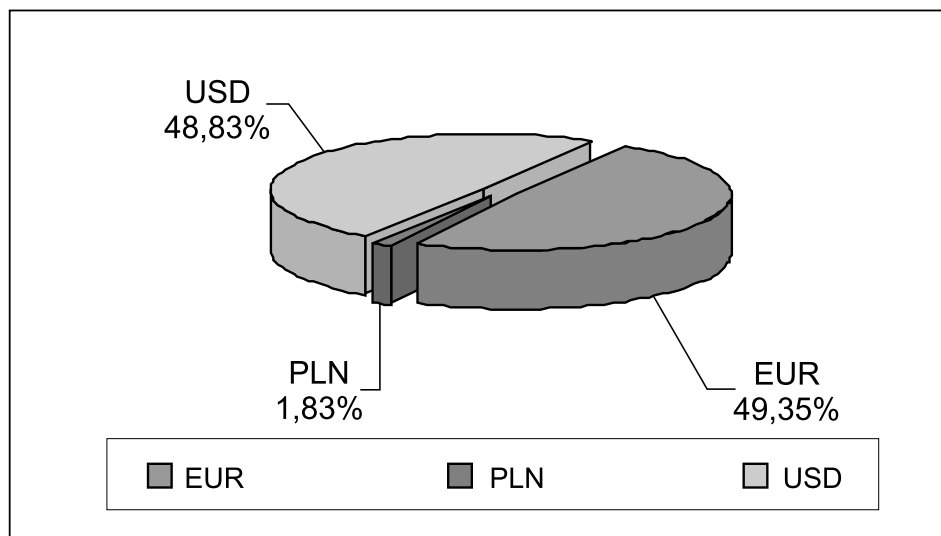
	Fundusze własne		Suma bilansowa		Kredyty		Wynik finansowy netto	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
RHEINHYP – BRE Bank Hipoteczny S.A.	130,3	175,9	148,1	565,2	63	433,9	-4,4	2,8
HypoVereins Bank Hipoteczny	159,5	166,1	196,3	299,6	14	123,6	2,1	6,9

Obydwa banki zanotowały na koniec 2001 r. zyski, do czego – oprócz dochodów z działalności podstawowej – przyczyniły się także fundusze własne i wysokie stopy

Bezpieczny Bank

procentowe na rynku. Szybko zwiększała się suma bilansowa, co było wynikiem dynamicznie rosnących portfeli kredytowych. Obydwa banki operują na dwóch podstawowych segmentach rynku: kredytów mieszkaniowych oraz nieruchomości komercyjnych. Ten ostatni dominował w strukturze kredytów obydwu banków. Drugą charakterystyczną cechą struktury kredytów jest to, że ich zdecydowana większość to kredyty w EUR i USD, co pokazuje poniższy wykres.

Wykres 1. Struktura walutowa kredytów RHEINHYP-BRE Banku Hipotecznego S.A.



Banki hipoteczne osiągnęły na razie niewielki udział w rynku kredytów hipotecznych. Dotyczy to zwłaszcza kredytów mieszkaniowych. Lepiej nieco wygląda sytuacja w zakresie finansowania nieruchomości komercyjnych, ale i w tym przypadku udział jest jeszcze niewielki. Kredyty te przeznaczone są na finansowanie powierzchni biurowych, centrów handlowych supermarketów, magazynów, hoteli itp.

Już obecnie można zaryzykować twierdzenie, że banki hipoteczne pozostaną w przyszłości bankami niszowymi i nie zagrożą pozycji banków uniwersalnych, zwłaszcza na rynku kredytów mieszkaniowych. Przesądza o tym brak szerokiej sieci sprzedaży dostępnej dla potencjalnego klienta oraz, co ważniejsze, preferencje klientów potwierdzone badaniami socjologicznymi. Wynika z nich, że klient poszukujący kredytu na zaspokojenie swoich potrzeb mieszkaniowych w większości przypadków pierwsze kroki skieruje do banku, w którym ma swój podstawowy rachunek.

Sytuacja działających trzech banków hipotecznych pod względem dostępu do sieci jest zróżnicowana. RHEINHYP-BRE sprzedaje swoje produkty poprzez 16 oddziałów mających biura w miastach wojewódzkich oraz współpracuje z pośrednikami finansowymi, brokerami ubezpieczeniowymi i agentami działającymi na rynku nieruchomości. Część oddziałów ulokowana jest w siedzibach oddziałów BRE Banku,

Problemy i poglądy

z którym współpraca w sprzedaży kredytu na cele mieszkaniowe jest ograniczona ze względu na strategicznie inne grupy docelowe klientów w obydwu bankach. Ma to przynajmniej tę zaletę, że obydwa banki nie konkurują o tego samego klienta. Znacznie bardziej skomplikowana sytuacja panuje w grupie kapitałowej BPH-PBK S.A. oraz w Śląskim Banku Hipotecznym. Z obserwacji ich działalności wynika, że nie udało się tam stworzyć sprawnie funkcjonującego systemu współpracy pomiędzy bankiem hipotecznym a bankiem uniwersalnym, co hamuje rozwój tych pierwszych. Ze zrozumiałych względów bank uniwersalny nie chce pozbywać się części dochodów i bardzo zyskowego produktu, jakim jest dla niego kredyt hipoteczny. Relacje te zostały dodatkowo skomplikowane przez dokonujące się w ramach tych banków procesy konsolidacyjne, reorganizacje i zmiany kadrowe. W rezultacie obydwa banki musiały poświęcać sporo czasu na uzgodnienia, negocjacje itp., zamiast rozwijać swoją działalność.

W 2003 r. zmieni się skład akcjonariuszy RHEINHYP-BRE, co jest spowodowane rozpoczęciem właśnie procesem łączenia trzech wiodących niemieckich banków hipotecznych, w tym RHEINHYP. Fuzja ta przynajmniej w krótkim okresie nie ma większego znaczenia dla RHEINHYP-BRE, ponieważ dwa pozostałe łączone banki nie działały na rynku polskim i dysponowały tylko swoimi kilkusobowymi przedstawicielstwami.

W początkowym okresie działalności RHEINHYP-BRE szczególnie istotna była współpraca z akcjonariuszami. Obejmowała ona trzy obszary: ocenę i zarządzanie ryzykiem kredytowym, co miało priorytetowe znaczenie ze względu na specyfikę działalności zarówno banku hipotecznego, jak i rynku nieruchomości i raczej ubogie oraz nie najlepsze doświadczenia polskich banków. Drugi obszar to tworzenie wspólnych konsorcjów do kredytowania transakcji, dla których bank hipoteczny ze względu na niskie fundusze własne nie posiadał odpowiedniego limitu koncentracji. Wreszcie trzeci obszar to refinansowanie działalności i zarządzanie ryzykami finansowymi, gdzie doświadczenia obu akcjonariuszy z rynku kapitałowego i ich pozycja w emitowaniu listów zastawnych i papierów dłużnych okazały się szczególnie przydatne.

5. Refinansowanie banków hipotecznych

Wolniejszy niż początkowo oczekiwano, rozwój banków hipotecznych oraz problemy prawne z emisjami listów zastawnych zmusiły banki do poszukiwania innych sposobów refinansowania swojej działalności. W ramach dostępnego limitu dwukrotności pasywów banki rozwinęły współpracę na rynku międzybankowym, skorzystały także z linii kredytowych od akcjonariuszy, przy czym RHEINHYP-BRE zaciągnął pożyczkę podporządkowaną. HypoVereinsbank jest bankiem, który przyjmuje depozyty terminowe od klientów. Z kolei RHEINHYP-BRE Bank Hipoteczny S.A. wyemitował w kwietniu 2002 r. obligacje krótkoterminowe na sumę 150 mln PLN.

Pojawiły się także pierwsze emisje listów zastawnych. Dane o nich pokazuje tabela.

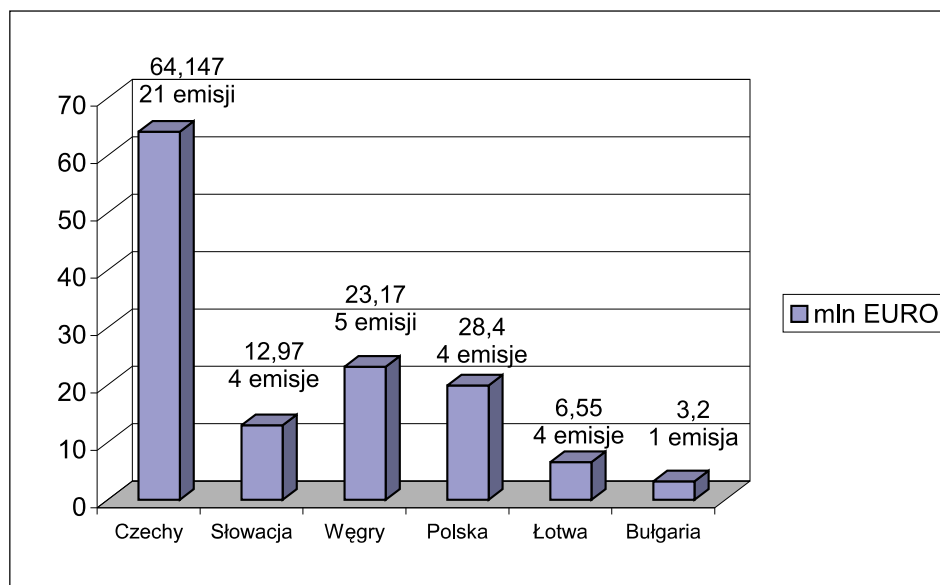
Pierwsza emisja została dokonana przez RHEINHYP-BRE w czerwcu 2000 r. Były to listy zastawne na kwotę 5 mln PLN i o pięcioletnim okresie zapadalności. Emisja

Bezpieczny Bank

Tabela 4. Emisje listów zastawnych na rynku polskim

	RHEINHYP-BRE Bank Hipoteczny S.A.			HypoVereins Bank Hipoteczny
Waluta i wielkość emisji	5 mln PLN	20 mln USD	5 mln EUR	3,6 mln EUR
Stawka	3-miesięczny WIBOR	3-miesięczny LIBOR	3-miesięczny EURIBOR	5,95%
Marża	+25 pb	+55 pb	+55 pb	Stałe oprocentowanie roczne
Okres zapadalności	5 lat	4 lata	3 lata	10 lat
Rating	AA+	BBB+	BBB+	-
Inwestorzy	Banki	BRE Bank	BRE Bank	BPH

Tabela 5. Emisje listów zastawnych w Europie Środkowej



Stan na koniec 2001 r.

ta miała nie tyle zapewnić refinansowanie, ile pokazać, że bank hipoteczny może w ramach istniejących przepisów działać na pełną skalę. Miała ponadto pewne znaczenie propagandowe, ponieważ przypadła w okresie, kiedy dyskutowane były zmiany w przepisach regulujących limity inwestycyjne w firmach ubezpieczeniowych, funduszach emerytalnych i inwestycyjnych. Od tamtego czasu ze względów, które

Problemy i poglądy

opisano wcześniej, nie doszło do kolejnej emisji w PLN. Listy zastawne nie zostały również wprowadzone do obrotu publicznego, a przeprowadzone emisje zostały nabyte głównie przez akcjonariuszy banków hipotecznych. Można przewidywać, że dopiero koniec 2002 r. przyniesie przełom pod tym względem.

Od pierwszej emisji listów zastawnych RHEINHYP-BRE współpracuje z agencją ratingową, najpierw była to CERA, a obecnie po przekształceniu – Fitch Polska. Agencja ta nadała wszystkim emisjom RHEINHYP-BRE rating, który pod każdym względem potwierdza wysokie bezpieczeństwo listów zastawnych. Niezależnie od regulacji ustawodawcy, które zapewniają już z mocy prawa wysokie bezpieczeństwo listów zastawnych. Agencja dodatkowo żąda od banku utrzymywania w rejestrze listów zastawnych kilkunastoprocentowego „nad-zabezpieczenia”.

Plasowaniu listów w walucie powinna sprzyjać również podpisana 4 kwietnia 2002 r. umowa o współpracy RHEINHYP-BRE z EBOR. Przewiduje ona zakup przez EBOR listów do kwoty 54 mln EUR, częściowo na rynku wtórnym z istniejących już emisji oraz w przyszłości, pod warunkiem że będą dodatkowo nimi zainteresowani jeszcze inni inwestorzy.

Bezpieczeństwo listów potwierdzone wysokim ratingiem stanowi punkt wyjścia do rozmów z potencjalnymi inwestorami na temat nabywania listów zastawnych. Inwestorzy oczekują także płynności listów zastawnych; bez spełnienia tego warunku trudno sobie wyobrazić rozwój tego produktu na większą skalę. Płynność może być zapewniona przez wprowadzenie listów do obrotu publicznego, dodatkowo muszą to być listy w PLN, bardziej atrakcyjne pod względem oprocentowania i możliwości inwestowania w ramach obowiązujących limitów. Jeśli te dwa warunki nie zostaną spełnione, banki hipoteczne nadal będą borykały się z problemami w refinansowaniu swojej działalności.

Obok opisanych powyżej czynników, które mogą wpływać na rozwój listów zastawnych, tym, od czego tempo tego rozwoju zależy obecnie, w największym stopniu jest działalność sądów wieczysto-księgowych i długie oczekiwanie na odpisy; np. w RHEINHYP-BRE na koniec marca 2002 r. w rejestrze listów zastawnych były wpisane kredyty na kwotę 204 mln PLN, na wpis oczekiwały natomiast kredyty w wysokości ponad 400 mln PLN.



Nie można obecnie jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie, czy dotychczasową działalność banków hipotecznych w Polsce należy uznać za sukces czy porażkę. Trzy istniejące banki hipoteczne dowodzą, że pomimo restrykcyjnego prawa można znaleźć swoje miejsce na rynku finansowania nieruchomości, który będzie zapewne w najbliższych latach należał do najbardziej dynamicznych. Nie ma więc obaw o to, aby zapewnił odpowiednio wysoki wzrost portfela kredytów. Za największą porażkę należy uznać niewątpliwie bardzo wolny rozwój listów zastawnych i to pomimo korzystnie uregulowanego otoczenia prawnego dla inwestorów. Jak wspomniano, ta porażka ma swoje źródła zarówno w tendencji do zawierania na rynku nieruchomości transakcji w walutach obcych, jak i w niektórych przepisach ustawy hamujących – przy istniejących relacjach stóp procentowych – możliwość emisji listów zastawnych w PLN.

Bezpieczny Bank

Proponowane zmiany do ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych uwzględniają dotychczasowe doświadczenia zarówno banków hipotecznych, jak i wnioski wyciągnięte przez nadzór bankowy. Zmierzają one do liberalizacji ustawy, ale bez naruszenia podstawowych zasad bezpieczeństwa listów zastawnych. Jeśli zostaną szybko wprowadzone w życie, będą wszelkie podstawy ku temu, aby akcjonariusze banków hipotecznych doczekali się przyzwoitego zwrotu ze swoich inwestycji.

Przypis

- ¹⁾ K. Kanigowski, *Bank hipoteczny a rynek nieruchomości*, Twigger, Warszawa 2001, s. 18.

MIEJSCE I ROLA BANKÓW HIPOTECZNYCH W POLSKIM SYSTEMIE BANKOWYM – SZANSE I ZAGROŻENIA

(OMÓWIENIE DYSKUSJI)

Głównym tematem seminarium, zorganizowanego przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny 25 kwietnia br., była bankowość hipoteczna. Dyskutowano na temat szans i zagrożeń tego segmentu bankowości. Osią dyskusji były referaty problemowe przedstawione przez dr Ewę Getkę oraz dr. Piotra Cyburta.

Prof. Stanisław Kasiewicz, otwierając seminarium, podkreślił, że BFG jest zainteresowany bankowością hipoteczną jako jednym z ważnych elementów polskiego systemu bankowego. Szczególną uwagę Fundusz poświęca stabilności systemu bankowego, która to stabilność może w dużej mierze zależeć od rozwoju bankowości hipotecznej. Banki hipoteczne w porównaniu z innymi podmiotami bankowymi charakteryzują się wysoką jakością aktywów, co pozwala postrzegać je jako podmioty bezpieczne. Ponadto w istotny sposób oddziałują na otoczenie gospodarcze, stymulując rozwój budownictwa, a pośrednio także całej gospodarki.

Aspektami, na których skupił się referat dr E. Getki, były:

- ❖ specyficzny charakter banków hipotecznych,
- ❖ konkurencja między bankami hipotecznymi i bankami uniwersalnymi,
- ❖ ocena krajowego rynku nieruchomości.

Główne akcenty, na których koncentrował się referat dr P. Cyburta, to:

- ❖ ewolucja polskiego rynku kredytowania nieruchomości,
- ❖ docelowy model krajowej bankowości hipotecznej,
- ❖ różnorodność rozwiązań zagranicznych.

Podczas seminarium w dyskusji panelowej wzięli udział eksperci bankowi, w tym specjaliści zajmujący się bankowością hipoteczną.

Podkreślano (M. Mikołajczyk), że regulacja ustawowa – wprowadzając ograniczenia w działalności banków hipotecznych – podniosła bezpieczeństwo tych banków. Dyskutowane obecnie zmiany w przepisach prawnych mają za zadanie poszerzyć zakres działania banków hipotecznych, jednocześnie nie zmniejszając ich bezpieczeństwa. Przykładem istniejących regulacji, które nie mają odpowiednika w analogicznych przepisach obowiązujących w innych krajach, jest ograniczenie możliwości finansowania działalności banków hipotecznych z innych źródeł niż listy zastawne. Uelastycznienie tej sfery działania mogłoby aktywizować bankowość hipoteczną.

Jednym z fundamentów rynku bankowości hipotecznej, wymagającym zmian, są regulacje prawa upadłościowego, które traktuje wierzycieli hipotecznych w sposób nieuprzywilejowany.

Należy pamiętać, że ograniczenia, które zostały zawarte w ustawie, wynikają z oceny zagrożeń występujących na rynku bankowym. Oceny dotyczyły zagrożeń, jakie istniały w momencie uchwalania tego aktu prawnego (E. Śleszyńska-Charewicz). Przyjęte ograniczenia zapewniły bankom hipotecznym odpowiedni poziom bezpieczeństwa. Z doświadczeń zagranicznych wynika, iż łatwiej jest deregulować rynek bankowy niż przeciwdziałać skutkom zbyt liberalnych regulacji przyjętych na początku. Bezpieczeństwo banku hipotecznego jest elementem warunkującym atrakcyjność listów zastawnych z punktu widzenia inwestorów finansowych.

Dla przyszłości bankowości hipotecznej kluczowe jest prawidłowe prognozowanie przyszłej ewolucji rynku. W przypadku rynku kredytów hipotecznych prognozowanie jest szczególnie trudne, ponieważ musi dotyczyć długiego okresu. Analizy rynku nieruchomości oparte na danych z ostatnich lat nie mają pełnej wartości informacyjnej, gdyż historia rynku nieruchomości nie obejmuje pełnego cyklu koniunkturalnego (R. Kowalski). Brak danych reprezentujących zmiany w pełnym cyklu koniunkturalnym nie pozwala na pełną i wiarygodną ocenę polskiego rynku.

Procesy zachodzące na rynku nieruchomości świadczą o rosnącym zainteresowaniu budownictwem czynszowym (Z. Krysiak). Częściowo wynika to ze zmniejszania się zdolności kredytowej klientów indywidualnych wskutek spadku ich zamożności. Z uwagi na problemy z prognozowaniem długoterminowym, w krótkim okresie być może to właśnie segment budownictwa czynszowego stanie się kluczowym rynkiem dla kredytu hipotecznego.

Niepodważalny wpływ na rynek nieruchomości, a w szczególności na bankowość hipoteczną, ma organizacja i efektywność działania systemu ksiąg wieczystych (G. Kołodziejska). Sprawny system ksiąg wieczystych jest warunkiem koniecznym do efektywnego działania banków hipotecznych oraz istotnym elementem całego rynku nieruchomości. Droga do zwiększenia efektywności systemu ksiąg prowadzi m.in. przez jego informatyzację. Prace nad informatyzacją systemu zostały już rozpoczęte i w przyszłym roku można oczekiwać stopniowego wprowadzenia elektronicznego systemu obsługi ksiąg. O skali przedsięwzięcia świadczą liczby opisujące wielkość systemu ksiąg wieczystych. Obecnie istnieje 15 mln ksiąg, a liczba ta rośnie o 700 tys. do 1 mln rocznie.

Wprowadzanie nowego systemu informatycznego będzie przebiegało etapami. W aktywnym obrocie jest tylko niewielka część ksiąg i właśnie ta część będzie w pierwszej kolejności objęta pilotażowym systemem elektronicznym. W rezultacie znacznie usprawniona powinna zostać praca sądowych wydziałów ksiąg wieczystych.

Troska o stworzenie efektywnego systemu ksiąg wieczystych powinna także pojawić się w zmianach w innych instytucjach, uczestniczących w procedurach hipotecznych, takich jak organy geodezyjne czy też instytucja notariatu.

Wolne tempo rozwoju banków hipotecznych świadczy o tym, że znajdują się one obecnie w gorszej pozycji konkurencyjnej niż banki uniwersalne (T. Zywczyk). Ta gorsza pozycja wynika m.in. z przepisów prawa. Aby zdynamizować rynek nieruchomości i finansowanie tego rynku, należy, być może, rozważyć możliwość dopuszczenia banków uniwersalnych do emitowania listów zastawnych. Tego typu uprawnienia mogłyby być uzyskiwane w drodze rozszerzania już wydanych licencji bankowych. Byłby to sposób na popularyzację bankowości hipotecznej.

Problemy i poglądy

Bardzo dobrym przykładem działań na rynku jest sekurytyzacja kredytów hipotecznych dokonana przez Bud-Bank, który działając na zasadach banku hipotecznego, wyemitował obligacje na podstawie pakietu tychże kredytów (W. Dziewulski). Wielkość emisji wynosiła 10 mln zł. O efektywności tego typu refinansowania świadczą uzyskane marże. Pierwsza transza została sprzedana z marżą dla nabywcy wynoszącą 1,4 pkt. proc. ponad benchmark, którym było oprocentowanie obligacji pięcioletnich. Marża banku wynosiła 2,5 pkt. proc. Druga transza została sprzedana na innych warunkach. Marże wynosiły odpowiednio 1,1 i 1,5 pkt. proc.

Podsumowując, należy stwierdzić, że rozwój bankowości hipotecznej jest niezbędny, jeżeli ma dojść do faktycznego ożywienia krajowego budownictwa, co z kolei jest prezentowane jako jeden z priorytetów polityki gospodarczej. Rozwój rzeczywisty jednak będzie możliwy tylko wtedy, gdy zabezpieczenie hipoteczne stanie się wystarczająco wiarygodne (prof. A. Wiśniewski). Słaba dotychczas pozycja wierzyciela hipotecznego nie zachęca do stosowania tego typu zabezpieczeń. Tylko gwarancja efektywnego odzyskania zabezpieczonych hipoteką wierzytelności może zdynamizować rynek kredytów hipotecznych udzielanych zarówno przez banki hipoteczne, jak i banki uniwersalne.

Opracował Tomasz Obal

Nowe idee i rozwiązania

Monika Moś

NADZÓR NAD KONGLOMERATAMI FINANSOWYMI

Proces stopniowego zacierania różnic pomiędzy poszczególnymi produktami i usługami finansowymi zapoczątkowany już pod koniec lat 80. XX w. przyczynił się do zmiany kształtu i sposobu funkcjonowania rynków finansowych. Banki, firmy ubezpieczeniowe, podmioty oferujące usługi inwestycyjne oraz pozostałe instytucje finansowe zaczęły konkurować między sobą w obszarach, które do niedawna jeszcze traktowane były jako naturalne sfery ich wpływów. Narastająca presja konkurencyjna spowodowała powołanie konglomeratów łączących w swoich strukturach wszystkie typy działalności finansowej. Problem efektywnej i kompleksowej kontroli instytucji tego typu, w świetle ich wzrastającego znaczenia na rynku finansowym wymusił reakcję ze strony organów regulacyjnych i nadzorczych.

Celem niniejszego opracowania jest przybliżenie pojęcia „konglomerat finansowy” oraz prezentacja wybranych rozwiązań w zakresie sprawowania nadzoru nad nim. Przedstawiono zatem definicje konglomeratu, zarysowano możliwe struktury korporacyjne ze szczególnym uwzględnieniem ich wad i zalet. Następnie krótko scharakteryzowano główne założenia nadzoru skonsolidowanego i zintegrowanego. W kolejnych częściach obszernie przedstawiono propozycje Nowej Bazylejskiej Umowy Kapitałowej oraz Dyrektywy 2001/0095 (COD). Na koniec zaś pokrótce odniesiono się do kształtu systemu nadzorczego w Polsce.

Definicja i struktury korporacyjne

Jak do tej pory nie ustalono ogólnie obowiązującej definicji terminu „konglomerat finansowy”. Dla potrzeb niniejszego opracowania przyjmujemy tę zaproponowaną przez Grupę Trójstronną Regulatorów Bankowych, Papierów Wartościowych oraz Ubezpieczeniowych (*The Tripartite Group of Banking, Securities and Insurance Regulators*) mówiącą, iż konglomerat finansowy to dowolna grupa spółek pod wspólną kontrolą, których wyłączne lub dominujące czynności polegają na świadczeniu istotnych usług w co najmniej dwóch z trzech sektorów rynku finansowego (bankowość,

Bezpieczny Bank

usługi inwestycyjne, ubezpieczenia)¹⁾. Powyższa definicja stała się podstawą dla władz nadzorczych poszczególnych państw w budowaniu własnych terminologii.

Przykładem dążenia do skonkretyzowania pojęcia „konglomerat” jest propozycja Unii Europejskiej zawarta w Dyrektywie 2001/0095 (COD)²⁾. Za konglomerat finansowy uznaje się grupę, czyli przynajmniej dwie osoby fizyczne lub prawne, spełniającą następujące warunki:

- 1) jej działalność polega głównie na świadczeniu usług finansowych na rynku finansowym,
- 2) zawiera przynajmniej jeden podmiot podlegający regulacji, który uzyskał zgodę na działalność (autoryzację) zgodnie z dyrektywami Unii Europejskiej,
- 3) zawiera przynajmniej jedną firmę ubezpieczeniową lub firmę zajmującą się reasekuracją ubezpieczeń oraz przynajmniej jedną instytucję z pozostałych sektorów rynku finansowego,
- 4) jej międzysektoralną aktywność można uznać za znaczącą.

Zgodność z warunkiem (1) stwierdza się, badając iloraz sumy bilansowej wszystkich podmiotów finansowych grupy do sumy bilansowej całej grupy. Kryterium uważa się za spełnione, jeśli przekroczy on 50%. Wyjątek stanowi sytuacja, w której na czele grupy stoi jednostka podlegająca regulacji, a warunki (2), (3), (4) są zrealizowane. Wówczas niezależnie od wielkości tego ilorazu grupa jest uznawana za konglomerat finansowy.

Z kolei, badanie międzysektoralnej aktywności grupy (warunek (4)) wymaga kalkulacji średniej z dwóch podanych poniżej wskaźników. Minimalna wartość oznaczająca spełnienie tego kryterium wynosi 10%.

$$I_1 = \frac{\text{suma bilansowa najmniejszego sektora finansowego w konglomeracie}}{\text{skonsolidowana/zagregowana suma bilansowa wszystkich jednostek finansowych w konglomeracie}}$$

$$I_2 = \frac{\text{suma wymogów kapitałowych najmniejszego sektora finansowego w konglomeracie}}{\text{suma wymogów kapitałowych wszystkich jednostek finansowych w konglomeracie}}$$

$$I = \frac{I_1 + I_2}{2} > 10\%$$

Za najmniejszy sektor finansowy w konglomeracie uznaje się ten sektor, dla którego średnia wskaźników I_1 oraz I_2 przyjmuje najniższą wartość. W praktyce sprawdzenie zgodności z warunkiem (4) wymaga obliczenia średnich dla wszystkich sektorów rynku finansowego reprezentowanych w konglomeracie. Kalkulując średnie, należy połączyć usługi bankowe i inwestycyjne. Wymogi kapitału odnośnie do wypłacalności powinny być wyznaczone zgodnie z przepisami obowiązującymi w konkretnych sektorach rynku finansowego.

Nowe idee i rozwiązania

Niezależnie od zasad uszczegółowiających warunki (1) i (4) dyrektywa pozostawia władzom nadzorczym pewien zakres swobody. Na mocy wzajemnych porozumień mogą zdecydować o nieuwzględnieniu konkretnej jednostki w kalkulacji wskaźników³⁾; o zmianie wartości progowych wskaźników, aby uniknąć niepotrzebnych zmian reżimów nadzorczych, zwłaszcza gdy grupa stoi na granicy uznania jej za konglomerat finansowy; w poszczególnych przypadkach, o zastąpieniu sum bilansowych we wskaźnikach innymi parametrami, jeżeli mówią one więcej o charakterze danej grupy (np. struktura dochodów, pozycje pozabilansowe).

Przyjęcie takiej szczegółowej definicji ma pozwolić na uniknięcie niekonsekwencji w traktowaniu instytucji tworzących grupy, co w efekcie ma się przyczynić do kreacji równych reguł gry rynkowej na terenie zjednoczonej Europy.

W literaturze częstokroć można się zetknąć z podziałem na międzynarodowe konglomeraty finansowe (*international financial conglomerates*) oraz narodowe konglomeraty finansowe (*domestic financial conglomerates*). O odrębności tych pierwszych stanowią nie tylko operacje prowadzone na arenie międzynarodowej, jako że jest to możliwe w obu typach konglomeratów. Czynnikiem różnicującym jest fakt zarejestrowania jednostek budujących konglomerat w więcej niż jednym państwie, a więc w obrębie obowiązywania różnych jurysdykcji.

Ważnym aspektem z punktu widzenia skuteczności sprawowania nadzoru nad konglomeratami, a więc i bezpieczeństwa systemu finansowego, jest struktura tychże instytucji. Im bardziej skomplikowana a zarazem mniej przejrzysta, tym większe niebezpieczeństwo wystąpienia zjawiska dublowania kapitału czy nawet wielokrotnego zastosowania tych samych środków dla spełnienia wymogów regulacyjnych (*double, multiple gearing*), wyższe ryzyko nadmiernego wykorzystania dźwigni finansowej oraz zastosowania arbitrażu regulacyjnego. Stąd też niektóre państwa wypozażyły władze nadzorcze w możliwość odmowy udzielenia licencji na działalność grupom, których struktura nie jest wystarczająco przejrzysta dla sprawowania należytej kontroli nad nimi lub prawnie uregulowały dopuszczalne struktury konglomeratu. Są nimi zazwyczaj: bank wraz z podległymi mu różnorodnymi instytucjami finansowymi albo grupa ze spółką holdingową na czele. Możliwe są jednak dalsze ograniczenia. O ile na przykład w Australii wymienione struktury traktowane są równorzędnie, to w Stanach Zjednoczonych na mocy Gramm–Leach–Bliley Act⁴⁾, opowiadając się za wariantem grupy z bankiem na czele, należy liczyć się z restrykcjami odnoszącymi się do dopuszczalności pewnych typów działalności⁵⁾.

Instytucja finansowa przekraczająca międzysektoralne granice w poszukiwaniu korzyści skali i zakresu (*economies of scale and scope*), natrafiając na różnorakie restrykcje ograniczające jej działalność, zazwyczaj jest zmuszona stworzyć wiele jednostek w obrębie pojedynczej struktury korporacyjnej. Potencjalne formy współpracy w ramach konglomeratu to:

- ❖ kompletna integracja,
- ❖ relacja bank–matka, córki–instytucje niebankowe,
- ❖ udział mniejszościowy banku w instytucjach finansowych (niebankowych),
- ❖ spółka holdingowa,
- ❖ alianse strategiczne,
- ❖ joint-venture,
- ❖ umowy marketingowe i porozumienia o wzajemnej sprzedaży.

Kompletna integracja oznacza, iż wszystkie operacje prowadzone są w ramach bilansu tej samej jednostki organizacyjnej. W praktyce w czystej formie raczej nie występuje, gdyż władze nadzorcze dla zachowania bezpieczeństwa finansowego konglomeratu żądają zwykle oddzielenia pewnych typów działalności na poziomie operacyjnym⁶⁾.

Główną zaletą tej formy jest całkowita elastyczność w dysponowaniu zasobami, co teoretycznie powinno przekładać się na wachlarz produktów finansowych wytworzonych możliwie najniższym kosztem. Jednakże kompletna integracja budzi wiele zastrzeżeń, gdyż jest doskonałą pożywką dla zachowań niekorzystnych z punktu widzenia konkurencji, prowokuje konflikt interesów⁷⁾ oraz rozprzestrzenianie się ryzyka. Wymienione przesłanki wraz z wieloma innymi sprawiły, iż w większości istniejących konglomeratów zdecydowano się na rozczłonkowanie struktury, rezygnując z prowadzenia wszystkich operacji pod jednym dachem. Po pierwsze, rozczłonkowana struktura jest w mniejszym stopniu wrażliwa na oddziaływanie negatywnych następstw ryzyka reputacji (np. na wypadek porażki jednego z członów konglomeratu). Po drugie, funkcjonowanie w ramach jednego bilansu oznacza częstokroć rezygnację z wymiernych korzyści podatkowych, które pojawiają się, jeśli poszczególne jednostki finansowe konglomeratu są rozliczane oddzielnie⁸⁾. Inną przyczyną, dla której rezygnuje się z kompletnej integracji, są rozbieżności kulturowe pomiędzy środowiskami poszczególnych segmentów rynku finansowego. Ponadto, wydzielenie konkretnych jednostek w konglomeracie umożliwia przekonanie klientów, iż ich interesy są należycie chronione. Zyskują oni wówczas pewność, że dane, które ujawnili, np. ubiegając się o kredyt, nie zostaną wykorzystane do celów związanych z innym produktem finansowym. Nie należy ignorować również przyzwyczajenia ludzi do kształtu i charakteru instytucji, z której usług korzystają. Większość klientów, nabywając produkty finansowe, kieruje się pewnymi schematami. Schematy te mogą przeszkodzić w przekonaniu nabywcy, iż jedna instytucja zagwarantuje tak samo profesjonalny poziom usług niezależnie od segmentu rynku finansowego, do którego dany produkt jest tradycyjnie przypisany.

W strukturze **bank-matka, córki-instytucje niebankowe** każda prawnie odseparowana jednostka posiada własną kadre zarządzającą oraz dysponuje własnymi zasobami (do pewnego stopnia mogą one być wspólne dla całego konglomeratu). W praktyce przekłada się to na zredukowaną wydajność wykorzystania dostępnych środków, w porównaniu z kompletną integracją. O zaletach tej formy wspomniano powyżej. Są nimi: ograniczenie negatywnych konsekwencji wywołanych porażką danej jednostki konglomeratu, możliwość osiągnięcia korzyści podatkowych, eliminacja różnic kulturowych oraz dopasowanie do preferencji klientów⁹⁾.

Nawiązując do wspomnianego ograniczenia negatywnych konsekwencji, należy zauważyć, iż w rzeczywistości rzadko spotykamy się z sytuacją, w której znaczne straty spółki-córki (instytucji niebankowej) implikują straty banku-matki o wielkości równej jego zaangażowaniu w spółce-córce. Doświadczenie uczy, że w takich okolicznościach bank nawet zwiększa swoje uczestnictwo kapitałowe w instytucji dotkniętej problemami finansowymi; celem jest ochrona własnej reputacji.

Omawiana struktura konglomeratu powstaje głównie w drodze przejścia firm ubezpieczeniowych czy też inwestycyjnych przez bank; rzadziej spotykana forma: bank tworzy córki od podstaw. Najważniejszym argumentem przemawiającym za-

wyborem strategii przejęcia jest to, iż wraz z przejmowaną instytucją bank nabywa *know-how*, kadre, zasoby kapitałowe oraz bazę klientów. Główne wady tej strategii to konieczność zgromadzenia znacznego kapitału własnego i ryzyko nabycia przedsiębiorstwa z ukrytymi wadami, obniżającymi w znacznym stopniu jego realną wartość.

Udział mniejszościowy banku w instytucjach finansowych (niebankowych), choć bardzo podobny do poprzedniej struktury, ma jedną dodatkową zaletę. Jest nią większa elastyczność na wypadek ewentualnej likwidacji współpracy. Jednakże, jak wynika z definicji, bank ma jedynie ograniczoną kontrolę nad instytucjami, z którymi kooperuje, oraz zmuszony jest aktywnie współpracować z właścicielami tychże firm. Mniejszościowy udział banku w innych instytucjach finansowych stanowi częstokroć jedynie formę wzmocnienia istniejących już umów o współpracy, np. umowy o wzajemnej sprzedaży.

Kolejna forma współpracy zakłada istnienie **spółki holdingowej**, będącej punktem wspólnym równorzędnych¹⁰ względem siebie instytucji finansowych. Spółka holdingowa oznacza tutaj spółkę nadrzędną, czyli będącą właścicielką (lub współwłaścicielką) jednej lub większej liczby innych spółek¹¹. Głównym zadaniem spółki holdingowej jest właściwa dystrybucja kapitału do podległych jej jednostek. Adekwatność kapitałową mierzy się w odniesieniu do ryzyka podejmowanego przez każdą z jednostek.

Powiązania pomiędzy instytucjami finansowymi grupy mają charakter pośredni, co teoretycznie implikuje większe bezpieczeństwo finansowe całego systemu. Powinno tak być, chociażby dlatego, że bank wchodzący w skład konglomeratu zbudowanego w ten sposób będzie miał mniejszą motywację, aby ratować kulejące finansowo instytucje grupy. W praktyce argument ten traci wiele ze swego znaczenia, zwłaszcza jeśli weźmiemy pod uwagę to, iż konglomerat jest postrzegany przez społeczeństwo jako jeden organizm. Pogarszająca się sytuacja finansowa w danej części grupy najprawdopodobniej wpłynie ujemnie na standing pozostałych podmiotów.

Omawiana struktura konglomeratu preferowana jest przez władze nadzorcze i agencje ratingowe, ponieważ pozwala, przynajmniej teoretycznie, na indywidualną ocenę poszczególnych jednostek konglomeratu. Minusem jest, wraz z rosnącą izolacją poszczególnych części konglomeratu, malejąca efektywność wykorzystania dostępnych zasobów. Ponadto, klienci bardzo często nie orientują się, z którą częścią konglomeratu mają do czynienia.

Poważną wadą jest również utrata potencjalnych korzyści podatkowych. W takiej strukturze, jeśli jedynymi dochodami spółki holdingowej są zwolnione od podatku dywidendy z jednostek podległych, możliwość skorzystania z ulg podatkowych związanych z kosztami zarządu i obsługi długu zostaje utracone. Problem znika, gdy spółka holdingowa prowadzi także działalność operacyjną bądź gdy wspomniane koszty obciążają generujące realne dochody jednostki podległej¹².

Strategię ze spółką holdingową stosuje się głównie w sytuacjach, w których prawo wyklucza istnienie powiązań własnościowych pomiędzy danymi instytucjami rynku finansowego. W szczególności chodzi tu o relacje między sektorem ubezpieczeń a bankowym.

Alians strategiczny można zdefiniować jako umowę pomiędzy dwoma niezależnymi podmiotami, których efektem współpracy jest wzrost aktywów material-

nych lub niematerialnych. Stopień kooperacji jest zazwyczaj bardzo niski i skupia się przeważnie na ściśle zdefiniowanym zakresie czynności. Jest to najbardziej odpowiednia forma, jeśli zawiązujące alians firmy zamierzają wymieniać między sobą informacje techniczne, skomplikowane technologie czy *know-how*. Wybór pada na alians strategiczny także wówczas, gdy inne formy współpracy są niemożliwe ze względu na regulacje prawne bądź różnice kulturowe. Często traktowany jest on jako pierwszy krok w kierunku fuzji¹³. W praktyce partnerzy aliansu strategicznego najczęściej korzystają po prostu z kanałów dystrybucji drugiej strony, co w rezultacie daje wzrost sprzedaży, tym większy im większa komplementarność dóbr.

Podstawową zaletą tej formy kooperacji jest niski koszt zawiązania współpracy oraz łatwość zrezygnowania z niej. Ważne również jest to, iż partnerzy strategiczni w sprawach nie objętych umową działają zupełnie niezależnie od siebie, zatem ryzyko wystąpienia konfliktu interesów czy też efektu zarażenia (*contagion effect*) psychologicznego lub finansowego¹⁴ jest bardzo małe. Ograniczone możliwości skorzystania z dobrodziejstw efektu synergii, korzyści skali czy zakresu prowadzonej działalności to główne wady aliansu strategicznego. Co więcej, zdarza się, że w miejsce spodziewanej synergii uwidacznia się jedynie jej negatywny wpływ¹⁵. Powodem jest to, iż ta forma współpracy opiera się na długotrwałej umowie, gdzie z dużym prawdopodobieństwem, każda ze stron interpretuje jej warunki na swoją korzyść, co z kolei prowadzi do destabilizacji aliansu.

Spółka joint-venture to prawnie niezależny podmiot, który jest finansowo podporządkowany dwóm lub więcej instytucjom posiadającym wyodrębnioną osobowość prawną (podmiotom dominującym). Podmioty te sprawują wspólnie kontrolę nad finansowo zależną jednostką oraz podejmują decyzje odnośnie do strategii i rozwoju¹⁶.

Ze względu na strukturę własnościową jest to strategia bardzo zbliżona do udziału mniejszościowego w firmie. Jednakże efektem takiej formy współpracy jest utworzenie zupełnie nowego przedsiębiorstwa, które ma spełniać ściśle określone funkcje¹⁷. Strategia joint-venture znajduje największe zastosowanie we współpracy instytucji pochodzących z różnych państw bądź różnych sektorów rynku. W ten sposób najczęściej kooperują banki i firmy ubezpieczeniowe – zakładając spółkę typu joint-venture odpowiedzialną za wytwarzanie oraz zarządzanie produktami ubezpieczeniowymi, pozostawiając ich dystrybucję w gestii partycypującego banku. Mocną stroną tej strategii jest to, iż uczestniczące w joint-venture instytucje zyskują możliwość nabycia produktów partnerów po relatywnie niskim koszcie.

Strategia oparta na **umowach marketingowych i porozumieniach o wzajemnej sprzedaży** pomiędzy instytucjami konglomeratu zakłada całkowity brak wzajemnej kontroli czy ingerencji na poziomie wytwarzania produktu. Nie wymaga żadnych relacji własnościowych, chociaż umowy częstokroć są wzmocnione różnymi formami wzajemnej partycypacji. Strona umowy koncentruje się jedynie na marketingu bądź sprzedaży produktu partnera, nie zagłębiając się w kwestie zarządzania produktem. Ważne jest, aby produkt ten nie odbiegał zbyt od wizerunku wypracowanego przez firmę, a co najważniejsze, aby nie szkodził reputacji. Wynagrodzeniem jest najczęściej prowizja.

Na podstawie powyższych rozważań można stwierdzić, iż wybór struktury konglomeratu wykazuje ściśle powiązanie z oczekiwanymi korzyściami wynikającymi ze

Nowe idee i rozwiązania

współpracy oraz z gotowością do ponoszenia związanych z nią obciążeń. Drugim czynnikiem determinującym kształt konglomeratu są regulacje prawne państwa, w którym funkcjonuje. Poniższa tabela prezentuje wady i zalety każdej z omówionych struktur.

Tabela. Struktury konglomeratu – zalety i wady

Forma współpracy	Zalety	Wady
Kompletna integracja	<ul style="list-style-type: none"> + elastyczność w dysponowaniu zasobami + duże szanse na uzyskanie efektu synergii 	<ul style="list-style-type: none"> - duże ryzyko efektu zarażenia - wysokie koszty konfliktu interesów - różnice kulturowe - struktura niezgodna z przyzwyczajeniami klientów
Bank-matka, córki-instytucje niebankowe	<ul style="list-style-type: none"> + minimalizacja psychologicznego aspektu efektu zarażenia przy zachowaniu dużego wpływu na decyzje biznesowe + eliminacja różnic kulturowych + zgodne z przyzwyczajeniami klientów 	<ul style="list-style-type: none"> - mniejsza elastyczność w dysponowaniu zasobami - duże ryzyko nadmiernej dźwigni finansowej oraz podwójnego zastosowania tego samego kapitału
Udział mniejszościowy banku w instytucjach niebankowych	<ul style="list-style-type: none"> + minimalizacja psychologicznego aspektu efektu zarażenia + eliminacja różnic kulturowych + zgodne z przyzwyczajeniami klientów + łatwość zerwania współpracy 	<ul style="list-style-type: none"> - mała elastyczność w dysponowaniu zasobami - niewielki wpływ na decyzje biznesowe - konieczność aktywnej współpracy partnerów
Spółka holdingowa	<ul style="list-style-type: none"> + teoretycznie większe bezpieczeństwo finansowe systemu + poprzez przejrzystość umożliwia indywidualną ocenę jednostek konglomeratu 	<ul style="list-style-type: none"> - niska efektywność alokacji zasobów (odgórne decyzje) - dezorientacja klientów - brak możliwości skorzystania z ulg podatkowych
Joint-venture	<ul style="list-style-type: none"> + eliminacja efektu zarażenia + eliminacja różnic kulturowych + niewielka współzależność partnerów 	<ul style="list-style-type: none"> - decyzje biznesowe muszą być podejmowane wspólnie - małe szanse na efekt synergii

Bezpieczny Bank

Alians strategiczny	<ul style="list-style-type: none"> + niski koszt zawiązania współpracy + łatwość zerwania współpracy + minimalizacja efektu zarażenia oraz konfliktów interesów 	<ul style="list-style-type: none"> - niewielkie szanse na efekt synergii (a nawet negatywny wpływ) - najmniej stabilny wariant
Umowy marketingowe	<ul style="list-style-type: none"> + minimalizacja efektu zarażenia oraz konfliktu interesów + niezależność decyzji partnerów + łatwość nawiązania i zerwania współpracy 	<ul style="list-style-type: none"> - niewielkie szanse na efekt synergii

Źródło: opracowanie własne.

Konglomerat finansowy z racji złożoności struktury, siatki wzajemnych powiązań oraz zakresu (zarówno w kategorii wielkości aktywów, jak i rozmiaru oferty) prowadzonej działalności generuje olbrzymie ryzyko, którego ewentualne następstwa sięgają daleko poza podmiot będący źródłem problemu. Ryzyko w konglomeracie wynika przede wszystkim z nadmiernego skupienia władzy w ramach jednej instytucji, z możliwości wielokrotnego zastosowania tego samego kapitału dla zaspokojenia wymogów regulacyjnych oraz nadużycia efektu dźwigni finansowej, a także z koncentracji zaangażowań wobec konkretnych kontrahentów. Efekt zarażenia zazwyczaj zwielokrotnia negatywne konsekwencje, przyczyniając się do transmisji problemów (za pośrednictwem powiązań finansowych bądź poprzez oddziaływanie psychologiczne) na wszystkie jednostki konglomeratu. Nie wyklucza się nawet możliwości wywołania kryzysu finansowego. Nadzorca indywidualny osadzony w tradycyjnym systemie koncentrującym się na poszczególnych instytucjach, a nie typach ryzyka, nie jest w stanie dokonać właściwej (o ile w ogóle) identyfikacji czynników, które mogą wywołać zagrożenie. Co więcej, nie dysponuje on narzędziami umożliwiającymi szybką reakcję na zmieniające się warunki ryzyka. Nieuniknione było więc wprowadzenie całościowych form nadzoru: nadzoru skonsolidowanego bądź nadzoru zintegrowanego.

Nadzór skonsolidowany i nadzór zintegrowany

Model nadzoru skonsolidowanego, w odróżnieniu od integracji nadzoru, nie zmierza w kierunku powołania pojedynczej superinstytucji. Jego istotą jest wykreowanie lub udoskonalenie już istniejących mechanizmów współpracy i wymiany informacji między samodzielnymi organami nadzoru odpowiedzialnymi za poszczególne segmenty rynku finansowego. Naturalnym uzupełnieniem nadzoru skonsolidowanego jest zapewnienie tejże kooperacji na szczeblu międzynarodowym¹⁸⁾.

W większości przypadków, w celu zwiększenia efektywności funkcji nadzorczych, dochodzi do wyznaczenia (z grona zaangażowanych nadzorców solo) koordynatora

Nowe idee i rozwiązania

czy nadzorcy wiodącego (*lead supervisor*), w którego gestii leży organizacja całościowej oceny danej instytucji. Jego najważniejszą funkcją, co wynika z konstrukcji modelu nadzoru skonsolidowanego, jest koordynacja i stymulacja efektywnej wymiany informacji pomiędzy nadzorcami indywidualnymi, zarówno w kwestiach rutynowych, jak i w sytuacjach zagrożenia. Wymiana informacji jest możliwa dzięki porozumieniom i umowom zawartym pomiędzy zaangażowanymi nadzorcami. Drugą istotną misją koordynatora jest zgranie działań podejmowanych przez nadzorców, aby, po pierwsze, zsynchronizować środki przez nich stosowane, a po drugie, uniknąć dublowania czynności.

Z kolei, istotą nadzoru zintegrowanego jest powołanie instytucji nadzorczej, obejmującej swoim zasięgiem wszelkie podmioty finansowe niezależnie od przynależności do poszczególnych segmentów rynku. „Supernadzorca”, jak często określa się organ upoważniony do pełnienia funkcji nadzoru zintegrowanego, odpowiada zatem za regulację oraz nadzór jednostek działających zarówno na rynku pieniężnym, jak i kapitałowym.

Ideę nadzoru zintegrowanego można uznać za naturalną konsekwencję konsolidacji i integracji na rynku finansowym. W świetle ciągle wzrastającej liczby instytucji, łączących w swoich strukturach typy działalności przypisywanych tradycyjnie do różnych sektorów rynku, komunikacja, współpraca i koordynacja działań (tak, aby zmierzały w tym samym kierunku) nadzorców solo może okazać się zbyt trudna, nawet jeśli całość została organizacyjnie ujęta w ramy nadzoru skonsolidowanego. Efektywny nadzór nad takimi instytucjami, w tym konglomeratami finansowymi, możliwy jest wtedy jedynie poprzez zastosowanie modelu nadzoru zintegrowanego.

Abstrahując od wad i zalet omawianych modeli, wybór jednego z nich powinien być każdorazowo uzależniony od stopnia rozwoju poszczególnych segmentów rynku finansowego. Tam, gdzie różnice pomiędzy nimi są nieznaczne, lepszym wyborem może okazać się nadzór zintegrowany. Natomiast rynek wykazujący duże rozbieżności w stopniu rozwoju jego części powinien być objęty nadzorem skonsolidowanym. Przykłady zastosowania modeli nie potwierdzają jednak tej reguły. Powodem jest to, iż implementacja modelu nadzoru zintegrowanego wiąże się z utratą kompetencji dotychczas funkcjonujących organów, co znacznie utrudnia podjęcie takiej decyzji.

Globalne standardy

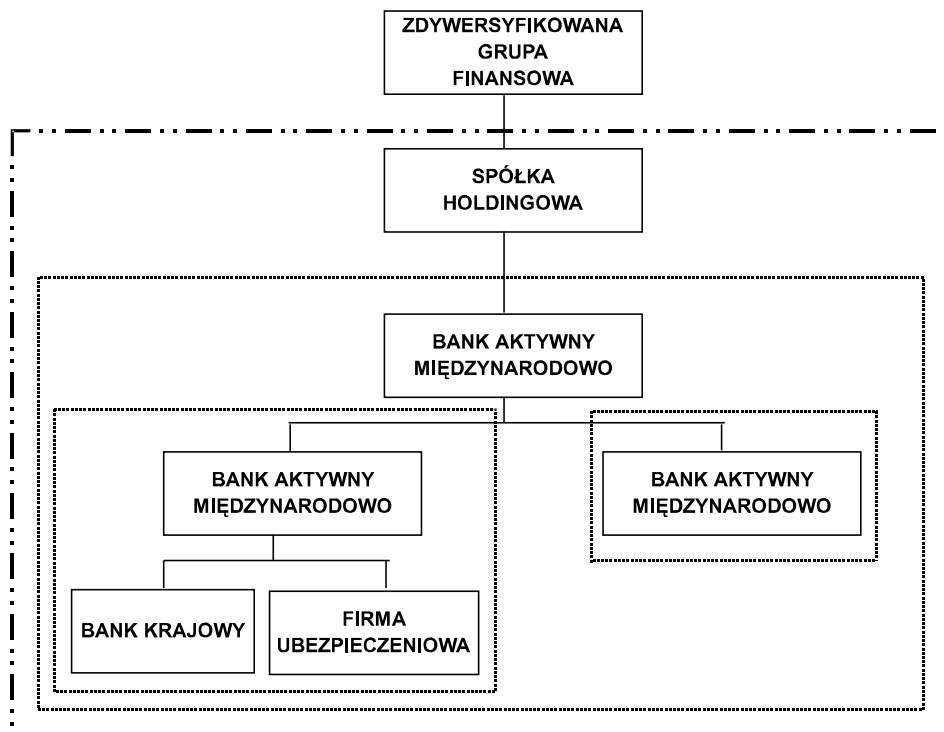
Kolejnym krokiem poprawiającym jakość nadzoru nad konglomeratami jest kreacja globalnych standardów, ponieważ zastosowanie zunifikowanego podejścia pozwala na wyeliminowanie niektórych negatywnych zjawisk w instytucjach tego typu (np. arbitrażu regulacyjnego¹⁹). Pierwsze próby zostały podjęte już w 1993 r. przez Grupę Trójstronną, a następnie przez Wspólne Forum ds. Konglomeratów Finansowych (*Joint Forum on Financial Conglomerates*). Na poczet ich zasług należy zaliczyć, przede wszystkim, dokładne zidentyfikowanie obszarów problemowych oraz kreację wielu rekomendacji, będących oparciem w elastycznym tworzeniu narzędzi i procedur nadzorczych dostosowanych do cech konkretnych konglomeratów.

Jednakże dopiero ewentualna implementacja zasad Nowej Bazylejskiej Umowy Kapitałowej (*New Basel Capital Accord*)²⁰ stworzy szansę na sformalizowanie stan-

Bezpieczny Bank

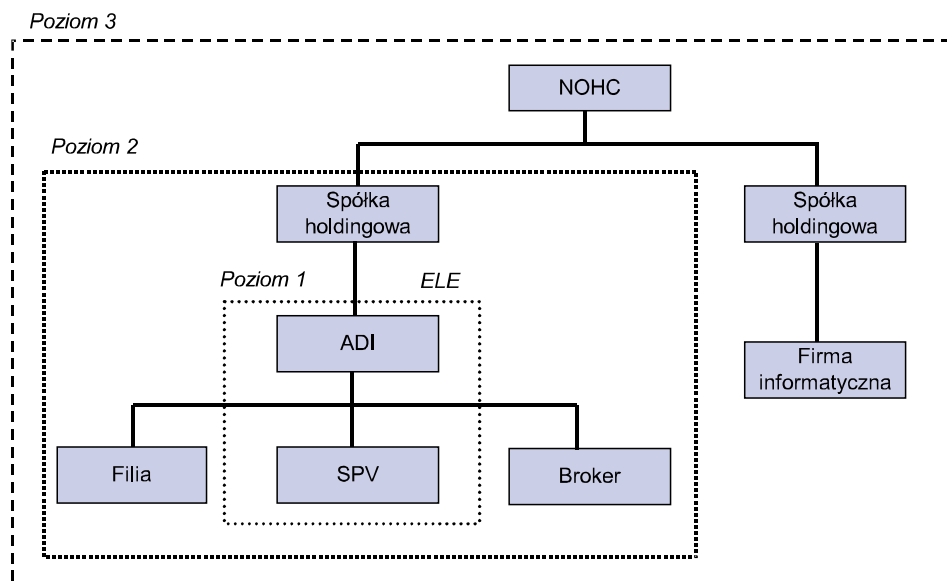
dardów nadzorczych traktowanych dotychczas jako zalecenia. Propozycje Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego mają znaleźć zastosowanie na wszystkich poziomach zdywersyfikowanej grupy finansowej, tak aby zapewnić bezpieczeństwo interesów klientów banków współtworzących grupę. Uznano, iż jego podstawowym gwarantem jest odpowiednia ilość kapitału. Toteż planuje się badanie adekwatności kapitałowej na kilku płaszczyznach. Po pierwsze, na poziomie każdego banku w grupie, co pozwoli zyskać pewność, że środki stanowiące pokrycie dla ekspozycji na ryzyko w banku są łatwo dostępne dla deponentów. Na bazie konsolidacji (pełnej lub proporcjonalnej do wielkości udziałów)²¹⁾ badana będzie ponadto adekwatność kapitałowa aktywnych międzynarodowo banków wraz z podległymi im jednostkami. Trzeci wymiar oceny to pełna konsolidacja na poziomie grupy bankowej²²⁾ oraz spółki holdingowej bezpośrednio nad nią, co umożliwi eliminację zjawiska dublowania kapitału w konglomeracie.

Rysunek. Zakres obowiązywania Nowej Umowy Kapitałowej



Źródło: opracowanie własne na podstawie *The New Basel Capital Accord. Consultative Document*, Basel Committee on Banking Supervision, January 2001.

Rysunek. Poziomy nadzoru konglomeratu wg APRA



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Capital Adequacy and Exposures Limits for Conglomerate Groups including ADIs*, s. 11.

Opisane podejście realizowane jest już w Australii, gdzie władze nadzorcze (*Australian Prudential Regulation Authority, APRA*) rozpatrują adekwatność kapitałową oraz duże zaangażowania zarówno z perspektywy indywidualnych jednostek konglomeratu, jak i całości. Nadzór nad konglomeratem oparto tam na trzech poziomach. Pierwszy z nich obejmuje licencjonowaną instytucję depozytową (australijski odpowiednik banku czy europejskiej instytucji depozytowo-kredytowej) wraz z niektórymi filiami i spółkami specjalnego przeznaczenia (SPV). Całość określana jest mianem „rozszerzonej jednostki licencjonowanej” (Extended Licensed Entity, ELE)²³. Drugi poziom to skonsolidowana grupa bankowa zawierająca licencjonowaną instytucję depozytową wraz z podmiotami afiliowanymi i spółką holdingową bezpośrednio nad nią. Z kolei trzeci poziom odnosi się do konglomeratu jako całości²⁴. Zakres obowiązywania ustaleń Nowej Umowy Kapitałowej oraz regulacji wprowadzonych w Australii przedstawiają powyższe rysunki.

Powracając do założeń Nowej Umowy Kapitałowej, w zamyśle autorów konsolidacja ma objąć możliwie wszystkie jednostki należące do grupy, w której jest bank aktywny międzynarodowo. W sposób szczegółowo uregulowano zasady odnoszące się do konkretnych komponentów konglomeratu. W przypadku jednostek bankowych, firm inwestycyjnych oraz innych podmiotów finansowych, z wyłączeniem ubezpieczeń, udział większościowy (grupy w danym podmiocie) lub fakt sprawowania nad nimi kontroli implikuje konieczność zastosowania pełnej konsolidacji. Z kolei, udziały

Bezpieczny Bank

mniejszościowe w podmiotach tego typu powinny być indywidualnie rozpatrywane przez nadzorców pod kątem dostępności środków dla reszty grupy. Do nich należy decyzja co do części, którą można wliczyć do łącznego kapitału konglomeratu. Jeśli zaś nie będzie możliwe lub celowe objęcie danej jednostki²⁵⁾ konsolidacją, władze nadzorcze odpowiedzialne za aktywny międzynarodowo bank mają obowiązek uzyskania odpowiednich informacji o ich standingu. Wszystkie inwestycje kapitałowe w takie nieskonsolidowane podmioty powinny pomniejszyć ogólny kapitał grupy.

W przypadku gdy aktywny międzynarodowo bank partycypuje w podmiotach ubezpieczeniowych zakłada się, że ponosi pełną odpowiedzialność za występujące tam ryzyko. Inwestycja banku w firmę ubezpieczeniową powinna dlatego w całości pomniejszyć kapitał banku. Wyjątek stanowi sytuacja, gdy kapitał, jaki bank zainwestował w jednostkę ubezpieczeniową (kontrola lub większościowy udział banku), przekracza wymóg regulacyjny tejże jednostki. Wówczas nadwyżka, za zgodą nadzorcy, może być uwzględniona w kalkulacji adekwatności kapitałowej banku. Ponadto, nadzorca banku posiadającego większościowy udział bądź kontrolę nad podmiotem ubezpieczeniowym ponosi odpowiedzialność za wysokość kapitału tegoż podmiotu, tak aby wyeliminować ryzyko ewentualnych strat banku. Wszelkie niedobory, o ile nie skorygowane na czas, pomniejszają kapitał matki, czyli banku.

Jeśli chodzi o udziały mniejszościowe w jednostkach finansowych (z wyjątkiem ubezpieczeniowych) możliwe są dwa rozwiązania: odjęcie ich wartości od kapitału grupy lub konsolidacja proporcjonalna do wielkości udziału. Druga z wymienionych opcji powinna być stosowana jedynie w przypadku znacznych udziałów²⁶⁾.

Z kolei znaczne bądź większościowe udziały banku w jednostkach komercyjnych (niefinansowych) przekraczające wyznaczone limity należy odjąć od kapitału banku. Poszczególne nadzory mogą zdecydować o przyjęciu bardziej restrykcyjnych lub następujących wartości progowych: 15% kapitału banku dla pojedynczej inwestycji oraz 60% dla ich zagregowanego wolumenu.

Wszelkie pomniejszenia mogą obciążać zarówno kapitał typu Tier 1, jak i Tier 2, ale w stosunku 1:1.

Nowe podejście do nadzoru nad zdywersyfikowanymi grupami w zarysowanym powyżej zakresie opiera się – podobnie jak w przypadku banków – na trzech wzajemnie uzupełniających się filarach:

- ❖ adekwatności kapitałowej,
- ❖ procesie nadzorczym koncentrującym się na ocenie ryzyka podejmowanego przez bank (grupę) i skali prowadzonej działalności,
- ❖ dyscyplinie rynkowej.

Pierwszy filar – minimalne wymogi kapitałowe – bazowałby na obowiązującej umowie kapitałowej, przy czym zakłada się uwzględnienie nie objętych dotychczas pomiarem rodzajów ryzyka oraz uzależnienie części wag ryzyka od ratingu nadanego przez renomowane agencje kontrahentowi banku. Możliwe będzie również, za zgodą nadzoru, zastosowanie w procesie ustalania adekwatności kapitałowej wskaźników wewnętrznych modeli ryzyka lub ratingów wewnętrznych. Drugi filar obejmuje głównie nadzorczą kontrolę polityki realizowanej w banku czy grupie. Chodzi przede wszystkim o sprawdzenie, czy fundusze własne banku są wystarczające z perspektywy przyjętej strategii działania i profilu ryzyka. Trzeci filar – dyscyplina rynkowa –

Nowe idee i rozwiązania

ma wspierać przejrzystość rynku poprzez rozszerzenie zakresu informacji udostępnianych przez poszczególne instytucje finansowe.

Warto podjąć także dyskusję na temat znaczenia Nowej Bazylejskiej Umowy Kapitałowej dla nadzoru skonsolidowanego i zintegrowanego. Wydawać by się mogło, że są one jednakowo predysponowane do realizacji zawartych w niej założeń. O ile z pierwszym i trzecim filarem nie powinno być żadnych problemów, o tyle wątpliwości wzbudza możliwość realizacji postulatów zawartych w filarze drugim. Oczekuje się od nadzorców szybkich reakcji na zaistniałe potrzeby, jak i obszernej wiedzy interdyscyplinarnej i eksperckiej (np. w zakresie modelowania ekonometrycznego), aby w sposób całościowy móc dokonać oceny zjawisk zachodzących w konglomeracie. W tym kontekście za bardziej dostosowany do stawianych wymagań należy uznać nadzór zintegrowany.

Unia Europejska a konglomeraty

Problem standaryzacji procesu nadzoru nad konglomeratami pojawił się także na terenie Unii Europejskiej. Obecnie prawo unijne reguluje działalność poszczególnych instytucji finansowych i tworzonych przez nie „homogenicznych grup”²⁷⁾. W przypadku heterogenicznych grup, czyli łączących w swoich strukturach jednostki z różnych sektorów rynku, kwestie nadzoru zostały rozwiązane zaledwie fragmentarycznie. Efektem tego są: po pierwsze, luki prawne, po drugie, wielokrotne ujmowanie tych samych problemów przez różne przepisy. Dlatego też, stojąc w obliczu ciągle rozszerzającego się zakresu funkcjonowania konglomeratów finansowych oraz mając na względzie potrzebę zapewnienia jednakowych „reguł gry” na terenie zjednoczonej Europy, a także stabilności całego systemu, Unia Europejska rozpoczęła prace nad dyrektywą, która w sposób kompletny regulowałaby wszelkie kwestie związane z istnieniem i aktywnością tychże instytucji. W kwietniu 2001 r. pojawił się projekt Dyrektywy 2001/0095 (COD) w sprawie suplementarnego nadzoru instytucji kredytowych, firm ubezpieczeniowych oraz inwestycyjnych tworzących konglomerat. Zasadniczo jest ona realizacją obowiązujących na świecie tendencji w zakresie sprawowania nadzoru nad instytucjami tego typu – nie narzuca konkretnych rozwiązań, ale zwraca uwagę na obszary wymagające od jednostek tworzących konglomerat wypracowania indywidualnych podejść. Rolę nadzoru sprowadzono zaś do obserwacji, analizy, opiniowania jakości rozwiązań wprowadzonych w konglomeracie oraz ewentualnej interwencji, na wypadek zaistnienia niekorzystnych okoliczności.

Sposób zdefiniowania pojęcia „konglomerat” został już wcześniej zaprezentowany. Unia Europejska uznała, że najlepszym rozwiązaniem dla aktywnych międzynarodowo konglomeratów jest koordynacja nadzoru, czyli model nadzoru skonsolidowanego. Odrzucenie koncepcji pojedynczej superinstytucji nadzorującej cały rynek finansowy Unii (czyli modelu nadzoru zintegrowanego) ma podłoże głównie polityczne. Nadzorcy europejscy nie chcą utraty swoich pozycji, z kolei poszczególne państwa starają się zachować możliwie największy wpływ na rynek finansowy.

Znaczną część dyrektywy poświęcono prezentacji środków, które mają ułatwić sprawowanie nadzoru skonsolidowanego. Po pierwsze, skoncentrowano się na me-

Bezpieczny Bank

chanizmach współpracy, a w szczególności wymiany informacji pomiędzy zaangażowanymi nadzorcami solo. Drugim ważnym obszarem regulacji jest identyfikacja koordynatora i jego funkcji.

Analogicznie do rekomendacji Joint Forum, wyznaczenie koordynatora i jego obowiązków ma wykazywać ścisłe powiązanie z charakterem konglomeratu oraz z okolicznościami, w których się obecnie znajduje. Funkcja ta może być sprawowana zarówno przez jednego nadzorcę, jak i ich grupę. Podkreśla się, że wyłonienie koordynatora powinno nastąpić na mocy porozumienia zaangażowanych władz nadzorczych. W przypadku braku konsensusu należy się kierować następującymi kryteriami:

- a) jeśli na czele konglomeratu stoi jednostka podlegająca regulacji, koordynatorem powinien być organ, który dokonał autoryzacji tejże jednostki (odpowiedzialny za nią nadzorca),
- b) jeśli na czele konglomeratu znajduje się jednostka nieregulowana, należy zastosować poniższe reguły:
 - jeśli podmiotem nadrzędnym wobec jednostki regulowanej jest mieszana spółka holdingowa, koordynatorem powinien zostać nadzorca jednostki regulowanej,
 - jeśli mieszana finansowa spółka holdingowa²⁸⁾ jest podmiotem nadrzędnym względem większej ilości jednostek regulowanych z siedzibami na terenie Unii Europejskiej, a jedna z tych jednostek podlega autoryzacji w państwie, w którym została założona mieszana spółka holdingowa, koordynatorem powinien zostać nadzorca tejże jednostki,
 - jednakże, jeśli głównym obszarem działalności konglomeratu jest sektor inny niż ten reprezentowany przez wskazaną powyżej jednostkę, funkcje koordynatora powinny być sprawowane wspólnie przez nadzorcę tejże jednostki oraz organ, który dokonał autoryzacji podmiotu regulowanego o największej sumie bilansowej reprezentującego najważniejszy sektor rynku finansowego z perspektywy konglomeratu;
 - jeśli więcej jednostek z różnych sektorów rynku finansowego podlega autoryzacji w państwie, w którym powstała mieszana spółka holdingowa, koordynatorem zostaje nadzorca najważniejszego z perspektywy konglomeratu sektora rynku;
 - jeśli na czele struktury konglomeratu znajduje się więcej mieszanych spółek holdingowych mieszczących się w różnych krajach członkowskich i w każdym z tych państw działa regulowana jednostka, koordynatorem powinien zostać nadzorca odpowiedzialny za jednostkę charakteryzującą się największą sumą bilansową, jeżeli wszystkie jednostki regulowane, o których mowa, działają w tym samym sektorze rynku finansowego; jeżeli nie – nadzorca odpowiedzialny za jednostkę działającą w najistotniejszym z perspektywy konglomeratu segmencie rynku finansowego;
 - jeśli ta sama mieszana spółka holdingowa jest podmiotem nadrzędnym wobec większej liczby jednostek regulowanych z siedzibą na terenie Unii Europejskiej, ale żadna z nich nie jest autoryzowana w państwie, w którym zarejestrowano wspomnianą spółkę holdingową, koordynatorem powinien zostać nad-

Nowe idee i rozwiązania

zorca odpowiedzialny za jednostkę z największą sumą bilansową z najistotniejszego sektora rynku finansowego,

- jeśli nie ma wyraźnego lidera na czele grupy, koordynatorem powinien zostać nadzorca odpowiedzialny za jednostkę z największą sumą bilansową z najistotniejszego z perspektywy konglomeratu sektora rynku finansowego.

Nie stworzono sztywnego katalogu obowiązków i uprawnień koordynatora. Ma on być elastycznie dopasowywany do potrzeb i możliwości instytucji pełniących funkcję koordynatora. Zdefiniowano jednak *cztery główne grupy zadaniowe*. Po pierwsze, koordynacja pozyskiwania i udostępniania niezbędnych informacji zarówno w kwestiach bieżącego nadzoru, jak i w sytuacjach wyjątkowych. Drugim zadaniem koordynatora jest ocena sytuacji finansowej konglomeratu i monitoring zgodności działań grupy z zasadami dotyczącymi adekwatności kapitałowej, koncentracji ryzyka oraz transakcji wewnątrz grupy. Kolejnym obowiązkiem jest ocena struktury konglomeratu, jego organizacji oraz mechanizmów kontroli wewnętrznej. Ostatni z wymienionych obowiązków to planowanie i koordynacja czynności nadzorczych zarówno dla potrzeb bieżącego nadzoru, jak i na wypadek sytuacji zagrożenia bezpieczeństwa konglomeratu.

Aby usprawnić sprawowanie nadzoru nad konglomeratem jako całością, zaangażowane władze nadzorcze mogą podpisać stosowne porozumienia. Dopuszczalne jest również zdefiniowanie dodatkowych funkcji koordynatora. Dyrektywa podkreśla, że fakt desygnowania koordynatora nie może negatywnie wpływać na sprawowanie obowiązków przez poszczególnych nadzorców solo ani umniejszać ich odpowiedzialności.

W kwestii wymiany informacji i współpracy dyrektywa zobowiązuje wszystkie państwa członkowskie do usunięcia wszelkich przeszkód prawnych, które utrudniałyby, a nawet uniemożliwiały ich efektywną realizację. Podkreśla się ponadto konieczność implementacji przepisów obligujących jednostki tworzące grupę do udostępniania informacji kluczowych z perspektywy sprawowania nadzoru nad konglomeratem. Z kolei, ze względu na potrzebę zwiększenia stopnia harmonizacji przepisów stosowanych w poszczególnych sektorach rynku finansowego, państwa członkowskie zostały obciążone obowiązkiem zaopatrzenia władz nadzorczych w instrumenty umożliwiające zapobieganie i eliminację zjawiska obchodzenia przepisów sektoralnych (arbitraż regulacyjny).

Dyrektywa sprowadza również do rangi obowiązku przekazywanie informacji istotnych z punktu widzenia któregośkolwiek nadzorców solo czy koordynatora. Szczególną uwagę zwrócono na właściwy obieg danych dotyczących:

- ❖ identyfikacji struktury grupy, głównych jednostek budujących konglomerat i odpowiedzialnych za nie nadzorców,
- ❖ strategii konglomeratu, ze szczególnym uwzględnieniem fuzji i restrukturyzacji,
- ❖ standingu finansowego konglomeratu – adekwatności kapitałowej, transakcji wewnątrz grupy, koncentracji ryzyka i rentowności,
- ❖ głównych akcjonariuszy konglomeratu i kadry menedżerskiej,
- ❖ organizacji, zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej na poziomie konglomeratu,

Bezpieczny Bank

- ❖ procedur pozyskiwania i weryfikacji informacji z jednostek tworzących konglomerat,
- ❖ niepokojących wydarzeń i zjawisk zarówno w jednostkach regulowanych, jak i w jednostkach nie podlegających regulacji, jeśli możliwy jest negatywny wpływ na podmioty regulowane,
- ❖ sankcji i wyjątkowych środków podejmowanych przez poszczególnych nadzorców.

Naturalnie przedmiotem współpracy władz nadzorczych mogą być również inne obszary. Ponadto, dyrektywa wyróżnia dwie sytuacje, w których konkretny nadzorca, podejmując decyzję mogącą wywrzeć wpływ na sprawowanie funkcji nadzorczych przez pozostałe zaangażowane organy, powinien się z nimi skonsultować. Chodzi, po pierwsze, o zmiany w strukturze akcjonariatu oraz w strukturze zarządzania w jednostce regulowanej wymagające zgody czy autoryzacji kompetentnych władz, po drugie, o sankcje i wyjątkowe środki stosowane przez poszczególnych nadzorców.

Integralną częścią nowej dyrektywy są regulacje dotyczące zaopatrzenia grupy w kapitał. Zaproponowane procedury oceny adekwatności kapitałowej konglomeratu w dużej mierze bazują na rekomendacjach Joint Forum. Identyczny jest również punkt wyjścia, czyli regulacje stosowane w poszczególnych częściach rynku finansowego. Unia Europejska uznała, że nie należy dążyć do ich ujednoczenia, ponieważ istniejące techniki odzwierciedlają odmienną naturę każdego z segmentów rynku. W szczególności chodzi o różne profile ryzyka, różne mechanizmy zarządzania ryzykiem oraz odmienne praktyki nadzorcze.

Według autorów regulacji europejskiej, głównym zadaniem władz nadzorczych jest zapewnienie takiej wielkości kapitału na poziomie konglomeratu, która przynajmniej będzie równa łącznemu zapotrzebowaniu na kapitał (wymóg kapitałowy), wynikającemu z konieczności spełnienia poszczególnych norm wypłacalności. Analogicznie do postanowień Nowej Bazylejskiej Umowy Kapitałowej uznano, że właściwy poziom kapitału jest najlepszym zabezpieczeniem ryzyka podejmowanego przez poszczególne jednostki w konglomeracie. Toteż w gestii nadzoru pozostawiono również wyegzekwowanie od podlegających im jednostek odpowiedniej polityki zarządzania adekwatnością kapitałową grupy wraz ze wspierającymi ją mechanizmami kontrolnymi.

Dyrektywa przewiduje trzy alternatywne techniki oceny adekwatności kapitałowej grupy. Każda z nich umożliwi wyeliminowanie zjawiska dublowania kapitału i nadmiernej dźwigni finansowej. Są nimi:

1. Metoda księgowej konsolidacji (*accounting consolidation method*) – bazuje na skonsolidowanych danych finansowych grupy. O adekwatności kapitałowej grupy świadczy różnica pomiędzy:
 - a) kapitałem konglomeratu jako całości²⁹⁾
 - oraz
 - b) sumą wymogów kapitałowych każdego z sektorów rynku finansowego reprezentowanego w konglomeracie³⁰⁾.

Stosując powyższą metodę, należy mieć pewność, że skonsolidowany bilans został sporządzony prawidłowo, tzn., że zidentyfikowano powiązania wewnątrzgrupowe i wyeliminowano dublowanie kapitału. Wynik negatywny świadczy o niedobrze kapitału w konglomeracie.

Nowe idee i rozwiązania

2. Metoda pomniejszenia i agregacji (*deduction and aggregation method*) – obliczenia prowadzone są na podstawie indywidualnych danych finansowych każdej z jednostek konglomeratu. Adekwatność kapitałowa określana jest jako różnica pomiędzy:
- a) sumą kapitału wszystkich regulowanych i nieregulowanych jednostek konglomeratu
 - oraz
 - b) sumą
 - wymogów kapitałowych wszystkich jednostek regulowanych i nieregulowanych wchodzących w skład konglomeratu,
 - wartości księgowych udziałów w jednostkach należących do grupy.
- Jak w poprzedniej metodzie, wynik nie powinien być ujemny. Zaleca się, aby w trakcie kalkulacji uwzględniać proporcjonalną do udziału wartość kapitału i wymogu kapitałowego jednostki zależnej.
3. Metoda opcjonalnego pomniejszenia (*requirement deduction method*) – również bazuje na indywidualnych danych finansowych każdego z podmiotów tworzących konglomerat. O ocenie wyposażenia konglomeratu w kapitał decyduje różnica pomiędzy:
- a) kapitałem spółki-matki lub jakiegokolwiek jednostki na czele konglomeratu
 - oraz
 - b) sumą
 - wymogu kapitałowego dotyczącego spółki-matki lub instytucji na czele konglomeratu,
 - wyższej z następujących wartości: wartość księgowa udziału w jednostce należącej do tego samego konglomeratu lub wymóg kapitałowy tejże jednostki.
- Wynik ujemny jest równoznaczny z niedoborem kapitału na poziomie konglomeratu.

Dyrektywa dopuszcza możliwość kombinacji powyższych metod.

Niezależnie od wyboru metody kalkulacji zaleca się, aby w przypadku występowania deficytu kapitału w podmiocie zależnym uwzględniać pełną wartość deficytu, a nie tylko jego proporcjonalną część. Wyjątek stanowi sytuacja, gdy zdaniem kompetentnych władz nadzorczych podmiot dominujący ponosi odpowiedzialność rzeczywiście ograniczoną do wielkości swojego udziału w podmiocie zależnym. Wówczas nadzorca może wyrazić zgodę na uwzględnienie proporcjonalnej części deficytu.

Dyrektywa precyzuje, iż ocena adekwatności kapitałowej powinna być przeprowadzana przynajmniej raz w roku. Obowiązek dokonania stosownych obliczeń może spaść na którąkolwiek z jednostek regulowanych, mieszaną spółkę holdingową lub władze nadzorcze. W zależności od tego, jednostki regulowane i mieszaną spółkę holdingową muszą dostarczyć władzom nadzorczym albo niezbędne dane, albo wynik kalkulacji.

Omawiana dyrektywa wyposaża władze nadzorcze w możliwość całkowitego wykluczenia konkretnego podmiotu z oceny adekwatności kapitałowej grupy. Jednakże konieczne jest spełnienie jednej z wymienionych przesłanek:

- ❖ dana jednostka znajduje się poza Unią Europejską i występują poważne przeszkody prawne, uniemożliwiające transfer niezbędnych informacji,

Bezpieczny Bank

- ❖ dana jednostka ma znikome znaczenie w kontekście nadzoru nad konglomeratem,
- ❖ włączenie danej jednostki byłoby niewłaściwe lub wprowadzające w błąd.

Uznając właściwy poziom kapitału za gwarancję bezpieczeństwa finansowego konglomeratu, nałożono na władze nadzorcze obowiązek przedsięwzięcia stosownych środków zaradczych, zawsze gdy ocena adekwatności przeprowadzona za pomocą którejkolwiek z zaproponowanych metod daje wynik negatywny lub konglomerat nie spełnia wymagań dotyczących polityki zarządzania ryzykiem, mechanizmów kontroli czy dostarczania informacji.

Ważnym punktem dyrektywy są również regulacje odnoszące się do transakcji wewnątrz grupy oraz łącznej ekspozycji na ryzyko. Uznając, że wprowadzenie jakichkolwiek ilościowych limitów jest obecnie niewykonalne, koncepcję rozwiązania tych kwestii oparto na *trzech filarach*. Są nimi:

- ❖ wewnętrzna polityka zarządzania instytucją ze szczególnym uwzględnieniem efektywnej kontroli wewnętrznej oraz skutecznych systemów zarządzania,
- ❖ obowiązek informowania władz nadzorczych,
- ❖ wyposażenie nadzorców w efektywne narzędzia interwencyjne.

Rola władz nadzorczych sprowadza się do kontroli jakości procesu zarządzania ryzykiem oraz mechanizmów kontroli wewnętrznej, a w szczególności systemu raportowania i procedur księgowych stworzonych w celu identyfikacji, pomiaru i kontroli transakcji wewnątrz grupy oraz koncentracji ryzyka na poziomie konglomeratu. Nadzorcy powinni wymagać regularnych (co najmniej raz w roku) raportów na temat znacznych transakcji wewnętrznych oraz znaczącej koncentracji ryzyka. Wyznaczenie kryteriów, których spełnienie implikuje obowiązek raportowania, leży w gestii kompetentnych władz nadzorczych czy koordynatora. Definiując wspomniane kryteria, a więc typ, wielkość transakcji i ryzyka, należy uwzględnić specyfikę zarządzania ryzykiem w danym konglomeracie. Prowadząc kontrolę, władze nadzorcze powinny zwracać szczególną uwagę na możliwość wystąpienia efektu zarażenia, konfliktu interesów oraz arbitrażu regulacyjnego.

Nadzór na konglomeratami w Polsce

Do podobnego kształtu procesu sprawowania nadzoru nad konglomeratami zmierza Polska. Podstawą prawną dla wdrożenia modelu nadzoru skonsolidowanego w naszym kraju jest ustawa z dnia 23 sierpnia 2001 r. o zmianie ustawy Prawo bankowe oraz zmianie innych ustaw. Przewiduje ona objęcie tym typem nadzoru banków krajowych spełniających następujące kryteria:

- ❖ bank jest podmiotem dominującym w stosunku do innego banku krajowego, zagranicznego, instytucji kredytowej, instytucji finansowej, przedsiębiorstwa pomocniczego usług bankowych³¹⁾ lub ma bliskie powiązania z innym podmiotem lub podmiotami,
- ❖ bank należy do holdingu finansowego,
- ❖ bank należy do holdingu o działalności mieszanej.

Nowe idee i rozwiązania

Pod pojęciem „holdingu finansowego” rozumie się grupę zawierającą co najmniej dwa podmioty, gdzie wszystkie lub większość instytucji wchodzących w jej skład to banki lub instytucje finansowe³²⁾, przy czym podmiotem dominującym jest instytucja finansowa, a przynajmniej jednym podmiotem zależnym bank.

Z kolei holding o działalności mieszanej to grupa składająca się przynajmniej z dwóch podmiotów, gdzie podmiotem dominującym nie jest bank ani inna instytucja finansowa, a przynajmniej jednym podmiotem zależnym jest bank.

Omawiana ustawa nie proponuje żadnych konkretnych rozwiązań w kwestii wyboru technik nadzorczych, limitów ilościowych czy nawet sposobu wyłonienia koordynatora. Jak do tej pory, Komisja Nadzoru Bankowego zyskała mocą ustawy zezwolenie na zawieranie stosownych porozumień z zaangażowanymi nadzorcami z innych państw. Została również uprawniona do badania zatwierdzonych, skonsolidowanych sprawozdań finansowych (także podmiotów niebankowych tworzących strukturę holdingową), pozyskiwania informacji o działalności tych struktur, dokonywania czynności kontrolnych oraz samodzielnego określania nadzorczych norm ostrożnościowych, jak i sposobu wyliczania funduszy własnych³³⁾. KNB może ponadto zlecić niezależnemu biegłemu rewidentowi przeprowadzenie analizy sytuacji finansowej danego podmiotu.

Implementacja modelu nadzoru skonsolidowanego wydaje się być krokiem naturalnym i nie wymagającym zbyt wielkich nakładów w świetle istniejących już powiązań funkcjonalnych pomiędzy poszczególnymi regulatorami polskiego rynku finansowego. Duży wpływ na wybór takiego właśnie rozwiązania musiały mieć również znaczne rozbieżności w stopniu rozwoju poszczególnych segmentów rynku finansowego, instytucji jak i standardów nadzorczych (np. nadzór bankowy a nadzór ubezpieczeniowy).

Przypisy

- 1) *Nadzór konglomeratów finansowych: raport*, Narodowy Bank Polski, Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego, Warszawa 1995, s. 1.
- 2) Oznaczenie COD (od ang. *codecision*) informuje, że dyrektywa powstała i będzie przyjęta na mocy wspólnej decyzji Parlamentu i Rady Europejskiej. Ma ono podkreślić demokratyzm, odgrywający istotną rolę przy jej tworzeniu.
- 3) Może to mieć miejsce w następujących przypadkach: dana jednostka znajduje się poza Unią i występują poważne trudności z pozyskiwaniem niezbędnych informacji; jednostka ma niewielkie znaczenie w świetle nadzoru nad podmiotami regulowanymi konglomeratu; uwzględnienie danej jednostki w kalkulacji wskaźników byłoby niewłaściwe lub wprowadzające w błąd.
- 4) Treść *Gramm-Leach-Bliley Act* dostępna na stronie Bankinfo.com
- 5) *Gramm-Leach-Bliley Act* dopuszcza dwie struktury konglomeratu: finansową spółkę holdingową + jednostki afiliowane lub bank + spółki-córki. Dla drugiej z nich obowiązuje zakaz prowadzenia działalności inwestycyjnej i reasekuracji ubezpieczeń. Dopuszczalność pozostałych usług finansowych zdeterminowana jest wielkością spółek-córek. Chodzi o to, by nie były one zbyt duże w odniesieniu do banku stojącego na czele grupy. Ustawa mówi, że ich aktywa nie mogą stanowić więcej niż 45% skonsolidowanych aktywów banku lub przekroczyć wartości 50 mld dolarów.
- 6) *Financial conglomerates*, OECD, Paris 1993, s. 25.

- ⁷⁾ Konflikt interesów może być rozpatrywany w trzech płaszczyznach. Po pierwsze, występuje zawsze wtedy, gdy grupa ma wybór, czy w swojej ofercie zamieścić produkt preferowany przez klientów, czy ten najkorzystniejszy z punktu widzenia instytucji finansowej. Po drugie, pojawia się również w sytuacji, gdy konglomerat obsługuje różne grupy klientów, ponieważ bardzo trudno znaleźć punkt równowagi w zaspokajaniu ich potrzeb. Trzecie oblicze tego problemu to konflikt interesów pomiędzy poszczególnymi jednostkami tworzącymi konglomerat.
- ⁸⁾ P. Edwards, *Managing Risk and Capital in Financial Conglomerates*, s. 110, dokument dostępny na stronie www.apra.gov.au
- ⁹⁾ *Report on consolidation in the financial sector*, Group of Ten, January 2001, s. 70; dokument dostępny na stronie www.bis.org
- ¹⁰⁾ Instytucje finansowe w ramach konglomeratu tego typu są równorzędne jedynie w najprostszym modelu.
- ¹¹⁾ H. Jagoda, B. Haus, *Holding. Organizacja i funkcjonowanie*, PWE, Warszawa 1995, s. 15.
- ¹²⁾ P. Edwards, op.cit., s. 110.
- ¹³⁾ *Report on consolidation...*, op.cit., s. 32.
- ¹⁴⁾ Ryzyko zarażenia oznacza niebezpieczeństwo przenoszenia się problemów finansowych z jednego podmiotu należącego do grupy na inne. Przyczyną tego zjawiska mogą być bezpośrednio powiązania finansowe wewnątrz grupy, wywołujące po prostu efekt domina (zarażenie finansowe) bądź osłabienie zaufania społeczeństwa do konglomeratu jako całości, nawet wtedy, gdy problem dotyczy tylko jego części (zarażenie psychologiczne).
- ¹⁵⁾ B. Klein, R. Crawford, A. Alchian, *Vertical Integration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process*, *Journal of Law and Economics*, 1978, s. 297.
- ¹⁶⁾ O. Kowalewski, *Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: strategie tworzenia, efektywność*, NBP, listopad 1999, s. 61.
- ¹⁷⁾ Najczęściej są one esencją mocnych stron partnerów tworzących joint-venture.
- ¹⁸⁾ P. Pelc, *Przeciw integracji za konsolidacją*, *Gazeta Bankowa*, 3-9 kwietnia 2001 r., s. 33.
- ¹⁹⁾ Zjawisko polega na manipulowaniu pozycjami w bilansie, bądź rejestrowaniu danej działalności w obrębie konglomeratu w takim państwie, gdzie regulacja prawna jest najbardziej korzystna pod względem finansowym.
- ²⁰⁾ *The New Basel Capital Accord. Consultative Document*, *Basel Committee on Banking Supervision*, January 2001.
- ²¹⁾ Odnosi się do sposobu uwzględniania wymogu kapitałowego i kapitału podmiotów, w których grupa posiada udział. Pełna konsolidacja oznacza, że do oceny adekwatności grupy zostanie wliczony cały kapitał i cały wymóg tychże podmiotów niezależnie od wielkości udziałów. Alternatywne rozwiązanie to konsolidacja proporcjonalna do udziału.
- ²²⁾ Przez grupę bankową rozumie się tutaj bank wraz z filiami oraz spółkami-córkami. Jej dominująca działalność polega na wykonywaniu czynności bankowych. W wielu państwach taka grupa może być zarejestrowana po prostu jako bank.
- ²³⁾ APRA ściśle zdefiniowała kryteria stanowiące o przynależności podmiotu do rozszerzonej jednostki licencjonowanej (ELE). Po pierwsze, licencjonowana instytucja depozytowa (ADI) musi dysponować kompletnymi informacjami na temat aktywów, pasywów oraz pozycji pozabilansowych tego podmiotu. Po drugie, ADI musi mieć nieograniczoną możliwość dysponowania wspomnianymi aktywami i pasywami, a zarządzanie nimi musi stanowić część jej wewnętrznego procesu zarządzania. Po trzecie, instytucja depozytowa musi być uprawniona do likwidacji omawianego podmiotu i włączenia pozostałych aktywów do własnego bilansu. Ostatni wymóg to zakaz wykorzystywania koncepcji rozszerzonej jednostki licencjonowanej w celu unikania regulacji nadzorczych.
- ²⁴⁾ *Capital Adequacy and Exposures Limits for Conglomerate Groups Including ADIs*, Discussion Paper APRA, October 2001, s. 3., dokument dostępny na stronie www.apra.gov.au

Nowe idee i rozwiązania

- ²⁵⁾ Np. została nabyta ze środków uzyskanych poprzez emisję długu, podlega pod inną jurysdykcję, inwestycja ma charakter tymczasowy.
- ²⁶⁾ Wartości progowe powinny być wyznaczone przez poszczególnych nadzorców; np. w Unii Europejskiej obowiązuje przedział 20-50% udziałów danej jednostki.
- ²⁷⁾ Grupa homogeniczna oznacza grupę złożoną z instytucji wywodzących się z tego samego sektora rynku finansowego.
- ²⁸⁾ Mieszaną finansową spółkę holdingową (*mixed financial holding company*) zdefiniowano jako spółkę nadrzędną nie będącą jednostką regulowaną, która razem z podległymi jej podmiotami (przy czym przynajmniej jeden z nich podlega regulacji i posiada siedzibę na terenie Unii) tworzy konglomerat finansowy.
- ²⁹⁾ Poszczególne składniki majątku muszą być zdefiniowane jako kapitał (w kontekście kalkulacji współczynnika wypłacalności) zgodnie z odpowiednimi sektoralnymi przepisami.
- ³⁰⁾ W przypadku jednostek nie podlegających regulacji w obliczeniach stosuje się hipotetyczny (szacunkowy) wymóg kapitałowy.
- ³¹⁾ W myśl ustawy jest nim podmiot świadczący w ramach swojej podstawowej działalności usługi pomocnicze wobec banku (np. zarządzanie majątkiem banku, przetwarzanie danych).
- ³²⁾ Omawiana ustawa precyzuje w sposób szczegółowy pojęcie „instytucji finansowej”.
- ³³⁾ Dotyczy tylko banków objętych nadzorem skonsolidowanym.

SYSTEMY OCENY INSTYTUCJI FINANSOWYCH

Jednym z elementów systemu finansowego są pośrednicy finansowi, dokonujący transformacja oszczędności w inwestycje. Kondycja ekonomiczno-finansowa tych instytucji leży w centrum uwagi organów regulujących funkcjonowanie sektora finansowego, a także uczestników gry rynkowej. Podmioty te wypracowały różnorodne systemy oceny instytucji (pośredników) finansowych. Również same instytucje finansowe opracowują systemy oceny, które pozwalają zarówno na określenie efektów prowadzonej przez nie działalności, jak również na określenie ich miejsca w porównaniu z konkurencją. Najczęściej oceniana jest efektywność i ryzyko, jako dwie najważniejsze zmienne wpływające na ogólną kondycję podmiotów finansowych. W ostatnich latach można zaobserwować dosyć szybki rozwój metod oceny, w szczególności tych, w których dąży się do zintegrowania pomiaru efektywności i ryzyka (np. RORAC/RAROC).

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie autorskiej klasyfikacji, a także kilku przykładów systemów oceny instytucji finansowych. W przekonaniu Autorki, ponieważ najwięcej wyzwań niesie ze sobą odpowiednie skonstruowanie systemów oceny stosowanych przez instytucje nadzorcze, dlatego też skoncentrujemy się na ich opisie. Dodatkowo, ze względu na znaczenie systemu bankowego w całym sektorze finansowym, szczególna uwaga zostanie poświęcona ocenie właśnie tego segmentu rynku finansowego. Należy jednak mieć na względzie to, iż dalsza integracja poszczególnych segmentów rynku finansowego spowoduje zwiększenie znaczenia systemów służących do łącznej oceny instytucji finansowych działających w ramach danego holdingu finansowego.

Przy rozpatrywaniu kwestii oceny działalności instytucji finansowych, jak i innych podmiotów gospodarujących, należy pamiętać o znaczeniu wiarygodności danych i informacji. W okresie kilku ostatnich miesięcy rynek finansowy został zasypany informacjami na temat tzw. „twórczej księgowości” (m.in. Enron, WorldCom itd.). Ma to niewątpliwie znaczenie dla systemów oceny, bowiem jakość wskazań co do kondycji ekonomiczno-finansowej jest ściśle uzależniona od jakości danych i informacji, jakie są wykorzystywane dla celów oceny.

Podstawowe definicje

Przed przystąpieniem do dalszych rozważań zdefiniujemy dwa ważne z punktu widzenia tematyki artykułu pojęcia: instytucja finansowa i system oceny instytucji finansowych.

Nowe idee i rozwiązania

Nie ma jednolitej definicji pojęcia **instytucji finansowej**. Poniżej dokonamy przeglądu kilku definicji i sformułujemy na tej podstawie własną.

Według **J.F. Sinkey'a**¹⁾ system finansowy może być nazwany przemysłem usług finansowych (*financial services industry*), który składa się z firm świadczących usługi finansowe (*financial services firms*), czyli pośredników finansowych. Najważniejsi pośrednicy finansowi to:

- ❖ banki,
- ❖ instytucje oszczędnościowe,
- ❖ instytucje ubezpieczeniowe,
- ❖ fundusze emerytalne,
- ❖ pośrednicy kredytowi (*finance companies*),
- ❖ fundusze inwestycyjne,
- ❖ korporacje niefinansowe poprzez ich spółki-córki świadczące określone usługi finansowe (np. GMAC).

A. Saunders²⁾ używa zamiennie pojęć pośrednicy finansowi (*financial intermediaries, FI*) i instytucje finansowe (*financial institutions, FI*), dzieląc je jednocześnie na dwie grupy: brokerów (*FI brokers*) i te dokonujące transformacji aktywów (*FI asset-transformers*). Pierwsza z wymienionych grup występuje w roli pośrednika dostarczającego swojemu klientowi informacji i usług transakcyjnych. Druga grupa zaciąga zobowiązania wobec oszczędzających i nabywa zobowiązania innych podmiotów, dążąc do osiągnięcia zysku na tych operacjach.

Obie powyższe definicje określają instytucje finansowe poprzez przypisanie im funkcji świadczenia usług finansowych. **R.W. Goldsmith**³⁾, stosując takie same pojęcia jak A. Saunders, definiuje instytucje finansowe nie tylko poprzez funkcje, lecz również poprzez źródła przychodów i strukturę bilansu. Instytucje finansowe charakteryzują się tym, że:

- ❖ głównym źródłem ich działalności (a tym samym ich podstawowym źródłem przychodów) jest utrzymywanie instrumentów finansowych i dokonywanie transakcji nimi,
- ❖ w efekcie instrumenty finansowe są zazwyczaj dominującym składnikiem ich majątku (aktywów).

Zgodnie zaś z art. 4 pkt. 7 **Prawa bankowego** instytucja finansowa to podmiot niebędący bankiem, który łącznie co najmniej 75% przychodów uzyskuje z wykonywanej przez siebie działalności gospodarczej w zakresie:

- a) nabywania i zbywania udziałów lub akcji,
- b) udzielania pożyczek ze środków własnych,
- c) udostępniania składników majątkowych na podstawie umowy leasingu,
- d) świadczenia usług w zakresie nabywania i zbywania wierzytelności,
- e) świadczenia usług związanych z transferem środków pieniężnych,
- f) emitowania instrumentów płatniczych i administrowania nimi,
- g) udzielania gwarancji, poręczeń lub zaciągania innych zobowiązań nieujmowanych w bilansie,

- h) prowadzenia na rachunek własny lub rachunek innej osoby fizycznej lub prawnej obrotu: w zakresie operacji terminowych, instrumentami rynku pieniężnego, zbywalnymi papierami wartościowymi,
- i) uczestniczenia w emisji akcji lub świadczenia usług związanych z taką emisją,
- j) świadczenia usług w zakresie zarządzania aktywami,
- k) świadczenia usług w zakresie doradztwa finansowego, w tym inwestycyjnego,
- l) świadczenia usług brokerskich na rynku pieniężnym.

Definicja instytucji finansowej zawarta w Prawie bankowym obejmuje węższy zakres podmiotów niż podane poprzednio (m.in. nie uwzględnia ubezpieczycieli i – co należy uznać za oczywiste – banków) i odnosi się wyłącznie do źródeł przychodów.

Dla celów prowadzonych rozważań przyjmujemy, że **instytucja finansowa** to podmiot dokonujący transformacji oszczędności w inwestycje przy zastosowaniu określonych instrumentów finansowych, które kształtują w stopniu istotnym jego bilans (aktywa i pasywa) oraz wpływają na osiągnięty wynik finansowy. Rodzaj stosowanych instrumentów finansowych zależy zaś od typu działalności, na którym dana instytucja koncentruje się oraz segmentu klientów, na których rzecz jest dokonywana transformacja oszczędności w inwestycje.

Jako **system oceny instytucji finansowych** będziemy rozumieć źródła danych i informacji będących podstawą oceny, metodologię służącą do określenia kondycji ekonomiczno-finansowej badanej grupy instytucji finansowych oraz sposób prezentacji wyników oceny (jawny bądź niejawny).

Propozycja klasyfikacji systemów oceny instytucji finansowych

Systemy oceny instytucji finansowych można klasyfikować według różnorodnych kryteriów, spośród których za najważniejsze uznano:

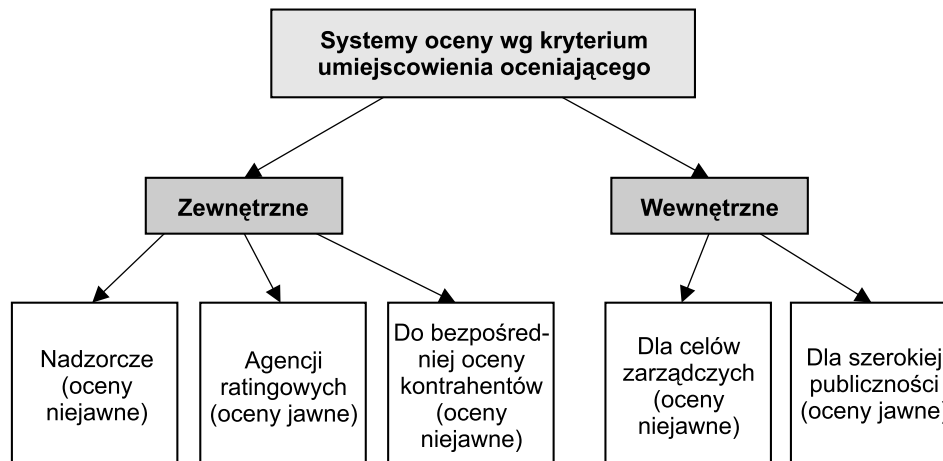
- ❖ kryterium umiejscowienia podmiotu dokonującego oceny względem ocenianej instytucji finansowej,
- ❖ kryterium zakresu podmiotowego oceny,
- ❖ kryterium metod oceny,
- ❖ kryterium sposobu oceny,
- ❖ kryterium konstrukcji systemu,
- ❖ kryterium odbiorcy korzyści z wyników działalności.

Wymienione wyżej kryteria są rozłączne.

Według **kryterium umiejscowienia podmiotu dokonującego oceny względem ocenianej instytucji finansowej** (rys. 1) można wyróżnić systemy zewnętrzne i wewnętrzne.

Do systemów zewnętrznych należy zaliczyć przede wszystkim systemy tworzone przez instytucje nadzorujące poszczególne segmenty rynku finansowego bądź też cały rynek finansowy (nadzór zintegrowany), agencje ratingowe oraz podmioty rynkowe oceniające swoich kontrahentów (np. na rynku międzybankowym) w celu oceny ich wypłacalności⁴⁾. W ramach systemów nadzorczych należy wyodrębnić systemy

Rysunek 1. Klasyfikacja systemów oceny instytucji finansowych wg kryterium umiejscowienia oceniającego instytucję finansową



Źródło: Opracowanie własne.

oceny podczas inspekcji (*on-site*) oraz systemy oceny na podstawie sprawozdań finansowych – tzw. ocena zza biurka (*off-site*). Systemy nadzorcze mają za zadanie albo ocenę bezpieczeństwa instytucji finansowych, w tym prawdopodobieństwa upadłości, albo wskazywanie tych instytucji finansowych, w których w pierwszej kolejności powinna odbyć się inspekcja. Drugie z wymienionych zadań było początkowo motorem rozwoju nadzorczych systemów oceny. Te systemy, które określają prawdopodobieństwo upadłości bądź wskazują instytucje wymagające przeprowadzenia inspekcji można określić mianem systemów wczesnego ostrzegania.

Systemy wewnętrzne tworzone są zarówno dla celów zarządczych, jak i dla celów kształtowania image'u instytucji wśród tzw. szerokiej publiczności. Zakres dostępu do informacji dla osób zarządzających bankiem bądź nadzorujących zarządzanie nim jest szeroki, w mniejszym zakresie zaś korzysta z nich szeroka publiczność, która uzyskuje je głównie z raportów rocznych.

W przypadku systemów zewnętrznych i wewnętrznych inne są źródła danych i informacji (np. ograniczone dla zewnętrznych, z wyjątkiem nadzorczej oceny w czasie inspekcji – *on-site*) oraz inne mogą być metody oceny (patrz poniżej). Jeśli chodzi o sposób prezentacji, to oceny nadawane przez instytucje nadzorcze mają charakter niejawny, tak samo jak oceny podmiotów rynkowych i oceny dokonywane wewnętrznie przez sam bank. Jawne zaś są oceny agencji ratingowych oraz te zawarte w raportach rocznych. Z racji tego, iż dostępność określonych źródeł danych i informacji oraz jawność ocen zależy od umiejscowienia dokonującego oceny, kwestii tych nie będziemy omawiać w dalszej części artykułu.

Następnym kryterium, które można zastosować jest **kryterium zakresu podmiotowego oceny**. Możemy wyodrębnić systemy oceny solo i systemy oceny kon-

glomeratów finansowych. Systemy oceny solo należy uznać za obecnie dominujące. Są one tworzone dla instytucji działających w poszczególnych segmentach rynku finansowego, np. dla banków, ubezpieczycieli. Jak wspomniano, w związku z rosnącą współzależnością i zacieraniem się granic pomiędzy segmentami rynku finansowego coraz większego znaczenia powinny nabierać systemy oceny konglomeratów finansowych, w których obok ocen indywidualnych instytucji działających w określonych segmentach rynku finansowego, dokonuje się oceny całego konglomeratu. W dalszej części artykułu przedstawimy przykłady systemów oceny solo dla banków i ubezpieczycieli. System Rezerwy Federalnej (FED) wypracował do oceny holdingów bankowych (BHC – *bank holding companies*) system BOPEC, który również zostanie zaprezentowany w dalszej części artykułu.

Metody oceny można różnie klasyfikować, a wpływa to również na klasyfikację systemów oceny. Podział podstawowy pozwala na wyodrębnienie metod wskaźnikowych, tj. samych wskaźników i różnorodnych procedur ich ważenia oraz metod zaawansowanych, pozwalających na wielowarstwową analizę: od pojedynczych transakcji, poprzez ocenę np. produktów, klientów i jednostek organizacyjnych, po ocenę całej instytucji dzięki kumulowaniu wyników pojedynczych transakcji. Metody zaawansowane zaś można podzielić na: (1) metody służące pomiarowi efektywności działania z uwzględnieniem kosztu kapitału własnego (EVA i SVA), (2) metody służące pomiarowi efektywności przy uwzględnieniu ryzyka (metoda odsetek rynkowych, RORAC/RAROC); (3) metody służące pomiarowi i racjonalizacji kosztów działania (metoda ABC)⁵⁾. Metody wskaźnikowe są zazwyczaj stosowane w przypadku zewnętrznych systemów oceny, zaś metody zaawansowane – w przypadku systemów wewnętrznych.

Przy zastosowaniu **kryterium sposobu oceny** należy wskazać na systemy jakościowe, ilościowe i mieszane. Systemy jakościowe (opisowe, eksperckie) to przede wszystkim systemy, w których największe znaczenie ma ocena dokonana przez eksperta, który na podstawie analizy sprawozdań finansowych, wskaźników finansowych i innych czynników ocenia kondycję danej instytucji (np. amerykański CAMELS, patrz poniżej)⁶⁾. Systemy ilościowe opierają się na zmatematyzowanej procedurze oceny – np. modelu ekonometrycznym – która jest tworzona na podstawie danych historycznych. Jednym z podstawowych założeń przy konstruowaniu takich systemów jest to, że zależności z przeszłości będą miały swoje odzwierciedlenie w kolejnych okresach. W praktyce często ocena wydana na podstawie systemu ilościowego jest w określonych przypadkach weryfikowana przez ekspertów (np. SCOR, opracowany przez FDIC – patrz poniżej). Za system mieszany należy uznać taki system, który nie charakteryzuje się zdecydowaną przewagą ani cech systemu ilościowego, ani jakościowego. Przykładem może być system, w którym dobór wskaźników jest dokonywany przez ekspertów, a w dalszej części przygotowywana jest procedura, na podstawie której szacuje się miernik syntetyczny (patrz: system opracowany przez BFG w 1997 roku⁷⁾ oraz SCOR).

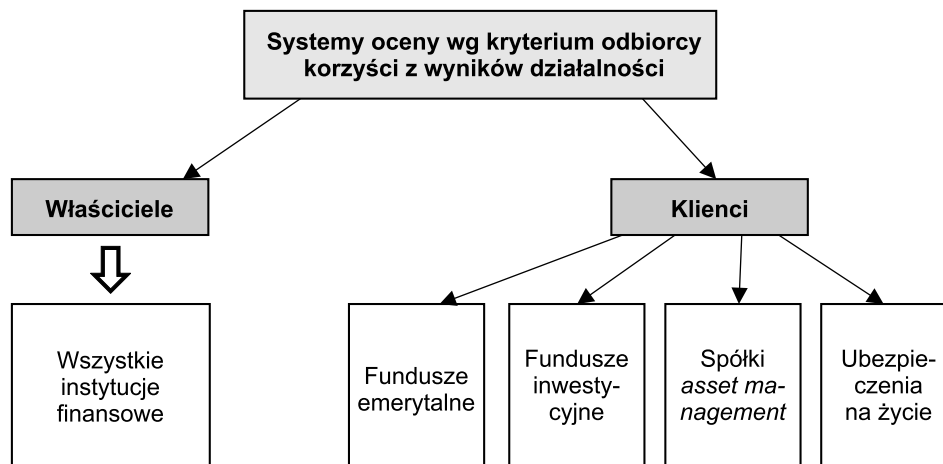
Pod względem **konstrukcji** należy wyodrębnić systemy jednomiarowe, kilku-miarowe i kompleksowe. Systemy jednomiarowe – najprostsze – to systemy, których konstrukcja jest oparta na jednym wskaźniku (np. ROA) bądź wielkości finansowej (np. sumie bilansowej). Przykładem może być publikowany corocznie przez brytyjski miesięcznik „The Banker” ranking największych banków, w którym kluczową

Nowe idee i rozwiązania

miarą jest wysokość funduszy własnych. Systemy kilkumiarowe są najczęściej systemami, w których stosuje się wagi dla poszczególnych wskaźników, aby w efekcie uzyskać miernik syntetyczny. Przykładem takiego systemu może być system opracowany w 1997 roku przez BFG, jak również system oceny banków stosowany przez „Gazetę Bankową”⁸⁾. Systemy kompleksowe są najbardziej zaawansowanymi i pozwalają na uwzględnienie w ocenie szerokiej gamy czynników, w tym czynników makroekonomicznych. Zarówno w przypadku systemów kilkumiarowych, jak i kompleksowych powinna istnieć możliwość wykorzystania wiedzy eksperckiej w celu weryfikacji uzyskanych wyników⁹⁾. Najbardziej zaawansowaną postacią takich systemów są modele ekonometryczne, służące do prognozowania prawdopodobieństwa upadłości bądź pogorszenia kondycji instytucji (np. SCOR, opracowany przez FDIC oraz FIMS, opracowany przez FED). Ocena instytucji finansowej w oparciu o system jednomiarowy przybiera najczęściej postać rankingu, zaś w oparciu o dwa pozostałe – ratingu¹⁰⁾. Należy podkreślić, że formuła nadawania ratingów jest często stosowana w systemach oceny, bowiem ułatwia porównywalność.

Ostatnie z wybranych kryteriów to **kryterium odbiorcy korzyści z wyników działalności** (rys. 2).

Rysunek 2. Klasyfikacja systemów oceny instytucji finansowych wg kryterium odbiorcy korzyści z wyników działalności



Źródło: Opracowanie własne.

Dwie zasadnicze grupy odbiorców korzyści płynących z działalności danej instytucji finansowej to jej właściciele, którzy liczą na wzrost wartości posiadanej spółki oraz klienci, którzy liczą na osiągnięcie satysfakcjonującej stopy zwrotu z zainwestowanych środków pieniężnych. Pierwsza z wymienionych grup występuje w przypadku każdej instytucji finansowej, druga zaś tylko w pewnej ich części. Pomijamy oso-

by zarządzające instytucjami, których korzyści zależą zarówno od wyników finansowych, jak i od przyjętego w danej instytucji systemu wynagradzania, a także budżet państwa, do którego wpływają podatki.

Właściciele instytucji finansowych mogą uzyskiwać korzyści w postaci dywidendy i wzrostu wartości akcji. Obok liczenia stopy zwrotu przy uwzględnianiu tych dwóch czynników, istotne jest mierzenie przyrostu (bądź spadku) wartości firmy dla akcjonariusza (metoda SVA), co pozwala ocenić czy rzeczywiście posiadany przez właściciela majątek zwiększył swoją wartość. W przypadku klientów jako odbiorców korzyści wymieniono tylko klientów 4 rodzajów instytucji: funduszy emerytalnych i inwestycyjnych, spółek *asset-management* oraz nabywców polis na życie. Co prawda np. klienci banków czy instytucji oszczędnościowych również osiągają korzyści¹¹⁾, ale znają oni w zasadzie¹²⁾ ich wysokość przy zawieraniu umowy np. na złożenie depozytu czy też nabycie certyfikatu depozytowego. Co prawda pojawiają się w ofercie banków produkty, z których korzyści mogą przewyższać określoną stopę procentową (np. lokata inwestycyjna), ale nie są one jeszcze powszechnie stosowane. W przypadku nabywania przez klienta produktu oferowanego przez którąś spośród wymienionych 4 rodzajów instytucji finansowych, jego efektywność nie jest znana z góry, bowiem zależy ona od wyników inwestycji poczynionych przez daną instytucję na rzecz klienta (albo indywidualnie – spółki *asset-management*, albo zbiorowo – fundusze inwestycyjne, emerytalne, polisy ubezpieczeniowe). Aby klient mógł ocenić swoje korzyści, wyniki zarządzania powierzonymi środkami odnosi się do określonego *benchmarku*, np. wyników innych instytucji działających w danym segmencie rynku finansowego, rentowności bezpiecznych papierów wartościowych itd.¹³⁾ Należy podkreślić, że bardzo ważny dla wyników oceny jest dobór *benchmarków*.

W przypadku klientów instytucji finansowych, jako odbiorców korzyści z ich działalności istotną rolę odgrywa bezpieczeństwo powierzonych środków. W ramach regulacji sektora finansowego stworzono mechanizmy zabezpieczające interesy klientów, które z jednej strony obligują instytucje finansowe do działania z zachowaniem określonego poziomu bezpieczeństwa, a z drugiej – umożliwiają odzyskanie części zaangażowanych środków dzięki systemowi gwarancji (np. gwarancje depozytów i dla polis komunikacyjnych, rekompensaty dla inwestorów giełdowych). Nie rozpatrujemy aspektu bezpieczeństwa dla grupy właścicieli, bowiem oni sami powinni wpływać na jego poziom, poprzez kształtowanie strategii danej instytucji i kontrolowanie jej działalności.

Przykłady zewnętrznych systemów oceny instytucji finansowych

Jak wspomniano wcześniej, skoncentrujemy się na nadzorczych systemach oceny, głównie bankowych. Poniżej przedstawione zostaną systemy opracowane przez amerykańskie instytucje nadzorcze: FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation – Federalna Korporacja ds. Ubezpieczeń Depozytów), FED (= FRS, Federal Reserve System – System Rezerwy Federalnej)¹⁴⁾ oraz NAIC (National Association of Insurance Commissioners – Krajowy Związek Komisarzy Ubezpieczeniowych). Wybranie systemów amerykańskich nie jest przypadkowe. Po pierwsze system CAMELS opracowany w USA stał się praktycznie międzynarodowym standardem w zakresie

Nowe idee i rozwiązania

nadzorczej oceny banków. Po drugie dostępnych jest dosyć dużo publikacji z tego zakresu, co umożliwia odpowiednie rozpoznanie problematyki. Dla porównania przedstawimy poniżej zbiorcze zestawienie informacji o innych nadzorczych systemach oceny banków (tabela 1).

Tabela 1. Podstawowe informacje o wybranych systemach nadzorczych do oceny banków

Kraj	Institucja nadzorująca	System	Rok wdrożenia	Rodzaj systemu ¹⁵⁾
Francja	Komisja Bankowa	ORAP (Organization and Reinforcement of Preventive Action)	1997	Nadzorczy system ratingowy z za biurka
		SAABA (Support System for Banking Analysis)	1997	Model statystyczny
Holandia	Bank Centralny Holandii	RAST (Risk Analysis Support Tool)	1999	Kompleksowy system oceny ryzyka
		System obserwacji	Planowany	System oparty na wskaźnikach finansowych i grupach bliźniaczych
Niemcy	Federalny Urząd Nadzoru Bankowego (BAK)	BAKIS (BAKred Information Analysis)	1997	System oparty na wskaźnikach finansowych i grupach bliźniaczych
Wielka Brytania	Institucja Nadzoru nad Rynkiem Finansowym (FSA)	RATE (Risk Assessment, Tools of Supervision and Evaluation)	1998	Kompleksowy system oceny ryzyka
	Bank Anglii	TRAM (Trigger Ratio Adjustment Mechanism)	Opracowany w 1995 roku, ale nie wdrożony	Model statystyczny
Włochy	Bank Centralny Włoch	PATROL	1993	Nadzorczy system ratingowy z za biurka
		System wczesnego ostrzegania	Planowany	Model statystyczny

Źródło: R. Sahajwala, P van den Bergh, *Supervisory risk assessment and early warning models*, Working Paper No. 4, BIS, Basel, December 2000.

Systemy analityczne **Federalnej Korporacji ds. Ubezpieczeń Depozytów (FDIC)**¹⁶⁾ mają dwojaki charakter. Z jednej strony funkcjonuje system ekspercki CAMELS (do 1997 roku – CAMEL), który służy do nadawania ratingu bankowi po przeprowadzeniu inspekcji na miejscu (*on-site*), zaś z drugiej strony – system oparty

Bezpieczny Bank

na zależnościach statystycznych wprowadzony pod koniec 1998 roku – SCOR (*Statistical Camels Off-site Rating*), który jest wykorzystywany do analiz „zza biurka”.

System **CAMELS** jest wykorzystywany od 1979 roku przez wszystkie instytucje nadzorcze funkcjonujące w Stanach Zjednoczonych. Rating może przyjmować wartość od 1 do 5, przy czym 1 – oznacza bank o dobrej kondycji ekonomiczno-finansowej, zaś 5 – bank o słabej kondycji. Inspektorzy nadzoru wystawiają **ratingi cząstkowe** dla poszczególnych sfer poddawanych analizie, a następnie **rating całościowy**. Nie określono ścisłych zależności między ratingami cząstkowymi a całościowym, np., że rating całościowy jest średnią arytmetyczną ratingów cząstkowych. Każdy z banków jest traktowany w sposób indywidualny. Poniżej zostaną przedstawione główne cechy dla ratingów całościowych.

CAMELS to akronim dla:

- ☞ **C** (*capital adequacy*) – adekwatność kapitałowa,
- ☞ **A** (*assets quality*) – jakość aktywów,
- ☞ **M** (*management*) – kadra zarządzająca bankiem,
- ☞ **E** (*earnings*) – zyskowność,
- ☞ **L** (*liquidity*) – płynność,
- ☞ **S** (*sensitivity to market risk*) – wrażliwość na ryzyko rynkowe.

- **Rating 1** – bank jest w każdym aspekcie w dobrej sytuacji i posiada zazwyczaj ratingi cząstkowe na poziomie 1 i 2. Ewentualne słabości mają charakter marginalny i mogą być usunięte w sposób rutynowy przez zarząd i radę nadzorczą banku. Bank wykazuje odporność na zmienność warunków prowadzenia działalności oraz niestabilność w otoczeniu gospodarczym. Bank przestrzega obowiązujących przepisów i regulacji nadzorczych. Osiąga on wyniki i zarządza ryzykiem w sposób adekwatny do swojej wielkości, stopnia skomplikowania operacji oraz profilu ryzyka i nie wymaga dodatkowego zainteresowania władz nadzorczych.
- **Rating 2** – bank ma mocne fundamenty. Aby otrzymać taki rating bank nie powinien posiadać ratingu w żadnej kategorii niższego niż 3. Występują niewielkie słabości, ale istnieje możliwość ich skorygowania przez zarząd i radę banku. Bank jest w stanie przeciwstawić się zmienności warunków prowadzenia działalności. Bank przestrzega obowiązujących przepisów i regulacji nadzorczych. Praktyka zarządzania ryzykiem jest satysfakcjonująca w relacji do wielkości, stopnia skomplikowania operacji i profilu ryzyka. Bank nie wymaga ponad proceduralnego zainteresowania władz nadzorczych.
- **Rating 3** – bank wymaga zainteresowania władz nadzorczych w jednym bądź kilku analizowanych obszarach. Bank wykazuje kombinację słabości, które mogą być zróżnicowane od umiarkowanych po istotne (ostre), jednakże żadna ze słabości nie jest oceniona przez rating cząstkowy gorzej niż 4. Osoby zarządzające bankiem mogą wykazywać brak zdolności do usunięcia słabości we właściwym horyzoncie czasowym. Banki zakwalifikowane do tej grupy są bardziej wrażliwe na zmiany w otoczeniu gospodarczym niż banki z ratingiem 1 lub 2. Dodatkowo banki tej grupy mogą w istotnym stopniu nie przestrzegać przepisów i regulacji nadzorczych. Praktyka zarządzania ryzykiem jest co najwyżej niesatysfakcjonująca w porównaniu z wielkością, stopniem skomplikowania operacji oraz profilem ryzyka. Banki zakwalifikowane do tej grupy wymagają większego niż normalnie

Nowe idee i rozwiązania

zainteresowania nadzorców, w tym formalnych i nieformalnych interwencji. Upadłość banku wydaje się mało prawdopodobna, biorąc pod uwagę jego ogólną siłę i kondycję finansową.

- **Rating 4** – banki zakwalifikowane do tej grupy wykazują ogólnie niebezpieczne praktyki bądź złą kondycję. Występują poważne niedostatki w zarządzaniu bądź w sferze finansowej, co powoduje, iż kondycja banku jest niesatysfakcjonująca. Skala problemów banku jest od istotnej po krytyczną. Występujące problemy nie są przedmiotem dostatecznego zainteresowania oraz nie są rozwiązywane przez zarząd i radę banku. Banki zakwalifikowane do tej grupy nie są w stanie przeciwstawić się zmienności warunków otoczenia gospodarczego. Instytucja w istotnym stopniu nie przestrzega przepisów i regulacji nadzorczych. Praktyka zarządzania ryzykiem jest nie do zaakceptowania ze względu na wielkość, stopień skomplikowania operacji i profil ryzyka. Wymagana jest wzmożona obserwacja przez władze nadzorcze, co w wielu przypadkach oznacza podejmowanie przez nie działań interwencyjnych, aby zaradzić występującym zagrożeniom. Banki zakwalifikowane do tej grupy generują ryzyko obciążenia dla instytucji gwarantującej depozyty. Upadłość banku jest możliwa, jeżeli problemy i słabości nie zostaną rozwiązane i usunięte w sposób satysfakcjonujący.
- **Rating 5** – banki zakwalifikowane do tej grupy wykazują skrajnie niebezpieczne praktyki i skrajnie złą kondycję. Działalność banku jest krytycznie słaba. Często praktyka zarządzania ryzykiem jest nieadekwatna do wielkości, stopnia skomplikowania operacji i profilu ryzyka banku. Organy zarządzające nie są w stanie bądź nie chcą kontrolować i rozwiązywać problemów ze względu na ich skalę i zakres. Aby zapewnić wiarygodność banku konieczna jest niezwłoczna zewnętrzna pomoc finansowa albo inna pomoc. Wymagane jest ciągle zainteresowanie ze strony instytucji nadzorczych. Instytucje zakwalifikowane do tej grupy stanowią istotne ryzyko obciążenia dla systemu gwarantowania depozytów, a ich upadłość jest wielce prawdopodobna.

W odniesieniu do ratingów cząstkowych można syntetycznie określić, iż rating w danej kategorii jest przyznawany na poziomie:

- ❖ 1 – jeżeli pozycja banku jest oceniana jako silna,
- ❖ 2 – jeżeli pozycja banku jest oceniana jako satysfakcjonująca,
- ❖ 3 – jeżeli pozycja banku jest oceniana jako niesatysfakcjonująca,
- ❖ 4 – jeżeli pozycja banku jest oceniana jako słaba,
- ❖ 5 – jeżeli pozycja banku jest oceniana jako krytycznie słaba.

Powyższy system ratingowy jest stosowany w trakcie przeprowadzania inspekcji na miejscu. Należy pamiętać o tym, iż większość analiz bezpieczeństwa banków jest dokonywana „zza biurka”. Aby umożliwić porównywalność oceny banków dokonywanej „zza biurka” z oceną wydawaną w trakcie inspekcji, uwzględniono w systemie analitycznym – bazującym na danych przesyłanych przez banki – skalę ocen i zakres analizy systemu ratingowego CAMELS. Początkowo FDIC stworzyła system ekspercki CAEL, w którym analizie poddawano cztery obszary (bez jakości zarządzania – M i wrażliwości na ryzyko rynkowe – S). CAEL opierał się na 18 wskaźnikach, na podstawie których wystawiano bankowi rating w skali od 1 do 5. Od 1998 roku FDIC

Bezpieczny Bank

zmieniła swój system analityczny, wprowadzając bazujący na technikach statystycznych SCOR, który objął wszystkie 6 obszarów zainteresowań CAMELS'a. W systemie SCOR wykorzystywanych jest 13 wskaźników. Bank uzyskuje ocenę od 0,5 do 5,5, a więc nieco odmienną od skali CAMELS. System ten „wystawia” bankowi rating oraz wskazuje na prawdopodobieństwo jego przekwalifikowania z grupy „dobrej” (tj. 1 bądź 2) do grupy „złej” (tj. 3, 4 bądź 5). System SCOR nie rozróżnia banków z ratingiem 1 i 2, ponieważ są to – z nadzorczego punktu widzenia – banki dobre. Za istotne uznaje się prawdopodobieństwo przekwalifikowania rzędu 30%.

W systemie CAEL wykorzystywano do analizy 18 wskaźników (tabela 2 i załącznik 1).

Tabela 2. Wskaźniki w systemie CAEL

Grupa	Liczba
Wskaźniki kapitałowe	5
Wskaźniki jakości aktywów	4
Wskaźniki efektywności (zyskowności)	4
Wskaźniki płynności	5

Źródło: Informacje FDIC; opracowanie własne.

Każdy indywidualny wskaźnik miał przypisaną wagę, która pozwalała oszacować rating dla danej grupy wskaźników.

Pod adresem systemu CAEL wysuwano szereg zastrzeżeń¹⁷, w tym głównie zwracano uwagę na:

- ❖ subiektywny sposób doboru zmiennych do systemu bez poparcia kryteriów wyboru weryfikacją statystyczną,
- ❖ subiektywny sposób doboru wag dla poszczególnych wskaźników (ustalał je zespół doświadczonych inspektorów),
- ❖ oparcie konstrukcji systemu na porównaniach z wielkościami w grupie bliźniaczej. Z jednej strony jest to cenne, ponieważ wskazuje jak bank plasuje się na tle grupy; zaś z drugiej strony, gdy kondycja grupy bliźniaczej jest zła, wtedy nie można uchwycić na tle grupy zagrożeń pojedynczych banków. Ponadto grupa bliźniacza banku może się zmieniać, co powoduje, iż mimo braku zmiany kondycji banku, zmienia się jego położenie na tle grupy.

Skłoniło to Federalną Korporację ds. Ubezpieczeń Depozytów do zmiany konstrukcji systemu analiz „zza biurka”, co zakończyło się w 1998 roku wprowadzeniem nowego systemu – SCOR.

Wskaźniki wykorzystywane w **systemie SCOR** mają na ogół mniej skomplikowaną konstrukcję niż wskaźniki systemu CAEL (*vide*: załącznik 1 i 2). Można zatem wnioskować, iż doświadczenia FDIC w zakresie jakości wskazań systemu zasugerowały uproszczenie stosowanych miar. Wybrano do SCOR 13 wskaźników (tabela 3 i załącznik 2).

Nowe idee i rozwiązania

Tabela 3. Wskaźniki w systemie SCOR

Grupa	Liczba
Wskaźniki kapitałowe	1
Wskaźniki jakości aktywów	6
Wskaźniki efektywności (zyskowności)	2
Wskaźniki płynności	3
Wskaźniki inne	1

Źródło: Informacje FDIC; opracowanie własne.

Ze wspomnianych 13 wskaźników nie wszystkie muszą być w danym okresie wykorzystywane do prognozy ratingu – jest to uzależnione od istotności statystycznej danego wskaźnika w danym okresie. W trakcie testowania stwierdzono, iż SCOR daje lepsze wskazania niż CAEL i dodatkowo pozwala na prognozowanie ratingów cząstkowych dla wszystkich 6 analizowanych obszarów.

W systemie SCOR (tak samo jak w CAEL) przeprowadzana jest weryfikacja uzyskiwanych wyników przez osoby zajmujące się oceną danego banku (*case manager*).

System Rezerwy Federalnej – jako kolejne ciało nadzorcze – opracował systemy do analiz „zza biurka”. Początkowo wykorzystywał system UBSS (*Uniform Bank Surveillance Screen*), podobny w konstrukcji do systemu CAEL, zaś następnie – w 1993 roku – wprowadził system **FIMS** (*Financial Institutions Monitoring System*)¹⁸. System FIMS pozwala na ocenę bieżącej kondycji finansowej i na tej podstawie wystawienie ratingu oraz na ocenę prawdopodobieństwa upadłości banku w okresie 2 lat. Oba podsystemy są oparte na zbliżonych zmiennych, określających kondycję ekonomiczno-finansową banku. Część ratingowa systemu wystawia ocenę od 1 do 5, zaś część prognostyczna – ocenę od 0 do 1. System FIMS wykorzystuje 29 zmiennych, w których mieszczą się 3 zmienne makroekonomiczne (tabela 4 i załącznik 3).

Tabela 4. Wskaźniki w systemie FIMS

Grupa	Liczba
Wskaźniki kapitałowe	1
Wskaźniki jakości aktywów	12
Wskaźniki efektywności (zyskowności)	4
Wskaźniki płynności	4
Wskaźniki makroekonomiczne	3
Wskaźniki inne	5

Źródło: R.A. Cole, B.G. Cornyn, J.W. Gunther, *FIMS: A new monitoring system for banking institutions*, Federal Reserve Bulletin, January 1995; opracowanie własne.

Bezpieczny Bank

System ten został opracowany kilka lat wcześniej niż SCOR, ale idea jego konstrukcji jest zbliżona do systemu FDIC. Główna różnica to inna liczba i zakres zmiennych oraz inne zadania części prognostycznej systemów (prawdopodobieństwo przekwalifikowania do gorszej grupy – FDIC wobec prawdopodobieństwa upadłości banku w okresie najbliższych 2 lat – FED).

System BOPEC¹⁹⁾ do oceny bankowych spółek holdingowych (BHC) został opracowany przez System Rezerwy Federalnej, z racji tego, że FED nadzoruje działalność takich holdingów.

BOPEC to akronim dla:

- ☞ **B** (*bank subsidiaries*) – bankowe spółki-córki,
- ☞ **O** (*other – nonbank – subsidiaries*) – inne – niebankowe – spółki-córki,
- ☞ **P** (*parent company*) – spółka-matka,
- ☞ **E** (*earnings – consolidated*) – skonsolidowane wyniki finansowe,
- ☞ **C** (*capital adequacy – consolidated*) – skonsolidowana adekwatność kapitałowa.

Skala bezpieczeństwa jest taka sama jak w systemie CAMELS. Rating 1 oznacza bardzo dobrą sytuację, zaś 5 – bardzo złą. Trzy pierwsze składniki wpływające na ogólny poziom ratingu odzwierciedlają wkład poszczególnych grup podmiotów wchodzących w skład holdingu w jego ogólną kondycję. Dwa ostatnie składniki pozwalają na ocenę efektywności całej grupy i jej adekwatności kapitałowej, co leży w centrum uwagi nadzorców. Jak widać jakość zarządzania (M) nie jest bezpośrednio oceniana przez system. Przyjmuje się, że jest ona uwzględniona zarówno w ratingach cząstkowych, jak i ogólnym, przy czym nadzorcy wystawiają kadry zarządzającej łączną ocenę jakości zarządzania – S (*satisfactory* – satysfakcjonująca), F (*fair* – poprawna) lub U (*unsatisfactory* – niesatysfakcjonująca), bez odnoszenia się do skali 1–5. Holding bankowy otrzymuje więc dwa ratingi – finansowy i zarządczy.

Z segmentu ubezpieczeniowego przedstawiony zostanie pokrótce **system IRIS** (*Insurance Regulatory Information System*), opracowany przez NAIC²⁰⁾, jako narzędzie pomocnicze dla organów stanowych nadzorujących instytucje ubezpieczeniowe. Stanowi on jeden ze składników całego zestawu narzędzi analitycznych stosowanych przez stanowe departamenty ubezpieczeniowe. Został on stworzony – podobnie jak systemy oceny banków „zza biurka” – w celu identyfikowania ubezpieczycieli, w których inspekcja powinna odbyć się w pierwszej kolejności, a więc tych wykazujących symptomy zagrożenia. IRIS obejmuje dwie fazy:

- ❖ statystyczną – w której liczone są wskaźniki ekonomiczno-finansowe, na podstawie danych finansowych instytucji ubezpieczeniowych,
- ❖ analityczną – w której analitycy i inspektorzy nadzoru poddają ocenie roczne sprawozdania finansowe i wskaźniki finansowe.

NAIC udostępnia do publicznej wiadomości wartość wskaźników finansowych instytucji ubezpieczeniowych, natomiast ocena analityków ma charakter niejawnny – jest przekazywana wyłącznie stanowym instytucjom nadzorującym rynek ubezpieczeniowy.

W fazie statystycznej dla poszczególnych instytucji ubezpieczeniowych kalkulowane są określone wskaźniki finansowe. Ich liczbę oraz rodzaj podano w tabeli 5.

Tabela 5. Wskaźniki w systemie IRIS

Grupa wskaźników	Liczba wskaźników dla instytucji ubezpieczeniowych działających w segmencie ubezpieczeń:	
	majątkowych (<i>property / casualty</i>)	życiowych (<i>life / health</i>)
Wskaźniki do ogólnej oceny	4	4
Wskaźniki efektywności	3	–
Wskaźniki płynności	2	
Wskaźniki rezerw	3	–
Wskaźniki inwestycji	–	4
Wskaźniki uwolnienia rezerw	–	1
Wskaźniki zmian w działalności	–	4

Źródło: Informacje NAIC; opracowanie własne.

Raz w roku przeprowadzana jest ocena przydatności poszczególnych wskaźników do oceny wypłacalności instytucji ubezpieczeniowych. Na podstawie analizy wartości wskaźników dla firm, które przeżywały kłopoty finansowe, tworzone są przedziały, w których powinna znajdować się wartość wskaźnika (*usual range*), aby można było uznać jego poziom za prawidłowy. „Wyjście” wartości poza przedział nie musi jednak oznaczać, iż dana instytucja ubezpieczeniowa jest w złej kondycji.

W fazie analitycznej – przeprowadzanej również raz w roku – zespół doświadczonych analityków i inspektorów nadzoru dokonuje przeglądu wyników finansowych, wskaźników oraz wskazań co do kondycji, generowanych przez inne narzędzia analityczne. Celem pracy tego zespołu jest przypisanie instytucji ubezpieczeniowych do jednego z trzech poziomów:

- ❖ poziom „A” (*level A*) – instytucja wymaga najwyższej uwagi, ale nie oznacza to, iż stoi na krawędzi bankructwa,
- ❖ poziom „B” (*level B*) – wymaga uwagi, ale nie w takim zakresie, jak poziom A,
- ❖ bez poziomu (*reviewed, no level*),
- ❖ aby wskazać na priorytety w przeprowadzaniu inspekcji.

Warto dodać, że w 1998 roku NAIC poinformował o opracowaniu systemu FAST (*Financial Analysis Solvency Tracking*), który jest systemem wczesnego ostrzegania. Miał być on w kolejnych latach modyfikowany i rozwijany.

Podsumowanie

W niniejszym artykule zaproponowano różne kryteria klasyfikacji systemów oceny instytucji finansowych oraz przedstawiono charakterystykę 6 systemów nadzorczych (5 do oceny banków i 1 do oceny ubezpieczycieli, tabela 6).

Tabela 6. Charakterystyka wybranych systemów nadzorczych do oceny instytucji finansowych

Nazwa systemu	System nadzorczy typu:	Klasyfikacja systemów zewnętrznych według kryterium*:			
		zakresu podmiotowego	metod oceny	sposobu oceny	konstrukcji systemu
CAMELS	on-site	solo	wskaźnikowe	jakościowy	kilkumiarowy
CAEL	off-site	solo	wskaźnikowe	mieszany	kilkumiarowy
SCOR	off-site	solo	wskaźnikowe	ilościowy	kompleksowy
FIMS	off-site	solo	wskaźnikowe	ilościowy	kompleksowy
BOPEC	off-site	konglomerat	wskaźnikowe	jakościowy	kilkumiarowy
IRIS	off-site	solo	wskaźnikowe	mieszany	kilkumiarowy

* Pominięto kryterium odbiorcy korzyści z wyników działalności

Źródło: Opracowanie własne.

Zaprezentowane rozwiązania, stosowane przez organy nadzorcze, nie wyczerpują bogatej tematyki poświęconej systemom oceny instytucji finansowych, ale umożliwiają orientację, jak funkcjonują nadzorcze systemy oceny, a głównie, jakie wskaźniki wybrano. Jakkolwiek można wskazać, co powinno być analizowane (np. sfery objęte CAMELS), to trudno jednoznacznie dobrać najlepsze wskaźniki do oceny. Należy zaznaczyć, iż ważne jest, aby miały one udokumentowaną istotność dla oceny ogólnej kondycji danej instytucji finansowej.

Analityków tworzących systemy oceny oraz osoby zarządzające nurtuje pytanie czy opracowany system jest wiarygodny, tzn. czy jego wskazania dobrze oddają kondycję instytucji finansowych (czy też innych). Należy wszakże pamiętać o tym, że nie da się stworzyć systemu idealnego, który nigdy nie myliłby się (m.in. chociażby dlatego, że zakres oceny jest ograniczony liczbą dobranych wskaźników), tak samo jak nie da się skonstruować *perpetuum mobile*. Trafność wskazań systemu wydaje się być większa w przypadku oceny dużej liczby podobnie działających instytucji (np. banków spółdzielczych w Polsce czy banków komercyjnych niewielkich rozmiarów w USA) niż przy ocenie niewielkiej liczby instytucji o zróżnicowanym, w mniejszym bądź większym stopniu, profilu działalności (np. duże banki komercyjne). Wskazania systemu w przypadku instytucji o dużym znaczeniu dla sektora finansowego powinny być zawsze szczegółowo weryfikowane przez ekspertów, aby uniknąć przeoczenia ważnych dla ich funkcjonowania zdarzeń.

Przypisy

¹⁾ J.F Sinkey jr., *Commercial bank financial management*, Prentice Hall, 1998, s. 6–7.

²⁾ A. Saunders, *Financial institutions management. A modern perspective*, Irwin McGraw-Hill, 1997 (2 ed.), s. 57.

Nowe idee i rozwiązania

- ³⁾ Za Zb. Polański, *System finansowy* [w:] *System finansowy w Polsce. Lata dziewięćdziesiąte*, B. Pietrzak, Zb. Polański (red.), PWN, Warszawa 1997, str. 16–17.
- ⁴⁾ W przypadku oceny kontrahentów pod kątem ewentualnego przejęcia, dużą wagę przywiązuje się do oceny efektywności i potencjału podmiotu będącego celem przejęcia.
- ⁵⁾ Szerzej: M. Iwanicz-Drozdowska, A.K. Nowak, *Nowe metody stosowane do oceny i zarządzania efektywnością banków* [w:] *Banki w Polsce. Wyzwania i tendencje na przyszłość*, praca zbiorowa pod redakcją W.L. Jaworskiego, Poltext, Warszawa 2001.
- ⁶⁾ Patrz również: M. Iwanicz-Drozdowska, *Kryteria oceny stanu zagrożenia niewypłacalnością – umiejscowienie problemu i propozycje zmian*, *Bezpieczny Bank* nr 1–2/2001.
- ⁷⁾ Szerzej: R. Bartkowiak, M. Iwanicz-Drozdowska, W. Królak, I. Sowińska, *Kryteria i metody oceny zagrożenia wypłacalności banku. Wnioski z doświadczeń Bankowego Funduszu Gwarancyjnego dla budowy systemu wczesnego ostrzegania*, *Bezpieczny Bank*, nr 1/1997.
- ⁸⁾ Szerzej: W. Konat, *Syntetyczne mierniki oceny kondycji finansowej banków – studium przypadku*, *Bezpieczny Bank* nr 1/2000.
- ⁹⁾ Vide: W. Konat, I. Sowińska, *System monitorowania banków komercyjnych*, *Bezpieczny Bank* 1/2002.
- ¹⁰⁾ Pojęcie ratingu można również przywołać przy innych klasyfikacjach.
- ¹¹⁾ Pomijamy klientów domów maklerskich, bowiem oni sami podejmują decyzje inwestycyjne, z wyjątkiem powierzenia środków w zarządzanie, co należy traktować jako *asset –management*.
- ¹²⁾ W przypadku produktów o zmiennym oprocentowaniu nie jest to z góry znane, ale można określić pewne przybliżenia.
- ¹³⁾ W przypadku funduszy emerytalnych (rozwiązania obowiązujące w Polsce) klient ma zapewnioną minimalną stopę zwrotu, przy czym jej wysokość zależy od średniej stopy zwrotu wypracowanej przez ogół funduszy emerytalnych. Jeżeli dane towarzystwo funduszy emerytalnych osiąga stopę zwrotu niższą niż określona część średniej, to zobowiązane jest dopłacić do rachunku klienta. Szerzej: Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 12 maja 1998 r. w sprawie szczególnych zasad ustalania stopy zwrotu i średniej ważonej stopy zwrotu [...].
- ¹⁴⁾ Szerzej na temat instytucji nadzorczych w USA: M. Iwanicz-Drozdowska, *System bankowy i nadzorczy w USA*, „Bank” nr 10/1999.
- ¹⁵⁾ Autorzy przywoływanego opracowania podzielili nadzorcze systemy oceny banków na 4 grupy: (1) nadzorcze systemy ratingowe; (2) systemy wskaźnikowe z uwzględnieniem grup bliźniaczych; (3) kompleksowe systemy oceny ryzyka; (4) modele statystyczne, co nie jest w pełni porównywalne z klasyfikacją zaproponowaną w niniejszym artykule.
- ¹⁶⁾ Opracowano na podstawie materiałów FDIC udostępnionych w czasie stażu w tej instytucji.
- ¹⁷⁾ R.A. Cole, B.G. Cornyn, J.W. Gunther, *FIMS: A new monitoring system for banking institutions*, *Federal Reserve Bulletin*, January 1995.
- ¹⁸⁾ R.A. Cole, B.G. Cornyn, J.W. Gunther, op.cit.
- ¹⁹⁾ J.F. Sinkey jr., op.cit., s. 702–704.
- ²⁰⁾ Informacje dostępne na stronie internetowej: www.naic.org

WSKAŹNIKI STOSOWANE W SYSTEMIE CAEL

Wskaźniki kapitałowe:

1. *Wskaźnik kapitałowy skorygowany 1* – będący relacją sumy kapitału własnego, niezrealizowanych zysków z inwestycji netto i wartości rynkowej portfela papierów wartościowych pomniejszonej o wartość księgową portfela papierów wartościowych do aktywów ogółem pomniejszonych o niezrealizowane straty netto na portfelu papierów wartościowych. Wskaźnik ten jest porównywany ze średnią w grupie banków.
2. *Wskaźnik kapitałowy skorygowany 2* – wskaźnik kapitałowy 1 jest mnożony przez czynnik $(1 + \text{stopa wzrostu kapitału własnego w oparciu o zasoby wewnętrzne przez ostatnie cztery kwartały})$, a otrzymane wyrażenie jest dzielone przez wartość aktywów pomnożoną przez czynnik $(1 + \text{wzrost aktywów przez ostatnie 4 kwartały})$.
3. *Wskaźnik wpływu zmiany stóp procentowych na wartość rynkową kapitału własnego* – pozycje bilansowe są przyporządkowywane do jednego z trzech określonych przedziałów czasowych: do 1 roku, od 1 do 5 lat, powyżej 5 lat. Następnie każdemu z przedziałów jest przypisywany średni wskaźnik duration, odpowiednio: 0,5, 3,0 i 5,5 roku. Po przemnożeniu wartości luki w poszczególnych przedziałach czasowych przez wskaźnik duration otrzymane wartości są mnożone przez zakładaną zmianę poziomu stóp procentowych $\pm 2\%$, tak, aby oszacować negatywny wpływ zmian stóp procentowych na sytuację banku. Otrzymane trzy wartości są dodawane do siebie, a suma jest dzielona przez wartość kapitału własnego.
4. *Wskaźnik wysoko ryzykownych aktywów ważonych ryzykiem do funduszy podstawowych* – jako wysoko ryzykowne aktywa traktowane są należności o kategorii innej niż „normalna”. Amerykański system wyceny należności jest zdecydowanie odmienny od polskiego. Dla należności uznanych za nie generujące przychodów (*non-accruals*) stosuje się 100% wagę ryzyka; dla należności regulowanych z opóźnieniem 90 i więcej dni, ale jeszcze uważanych za generujące przychód stosuje się wagę ryzyka 90%; dla należności regulowanych z opóźnieniem od 30 do 89 dni restrukturyzowanych – 80%; dla pozostałych należności regulowanych z opóźnieniem od 30 do 89 dni – waga 40%, zaś dla pozycji „inne posiadane nieruchomości” (tj. przejęte za długi) – waga 60%. Wielkość wysoko ryzykownych aktywów jest dzielona przez wartość funduszy własnych podstawowych.
5. *Wskaźnik funduszy podstawowych do średnich aktywów* – jest relacją funduszy podstawowych do średnich aktywów. Mierzy odporność banku na straty.

Wskaźniki jakości aktywów:

1. *Wskaźnik wysoko ryzykownych aktywów do aktywów ogółem* – wartość wysoko ryzykownych aktywów, szacowana w sposób opisany powyżej, jest odnoszona do wartości aktywów ogółem.
2. *Wskaźnik strat kredytowych netto do aktywów ogółem* – wskaźnik ten jest relacją strat kredytowych pomniejszonych o odzyskane należności wcześniej spisane w straty do średniej wartości aktywów. Konstrukcja wskaźnika uwzględnia specyfikę systemu rachunkowości stosowanego w USA.
3. *Wskaźnik potencjalnych strat kredytowych netto do aktywów ogółem* – wskaźnik ten jest liczony w czterech etapach i uwzględnia zależności historyczne. W pierwszym etapie zlicza się straty kredytowe netto za ostatnie 12 kwartałów, które następnie (2 etap) są dzielone przez sumę należności nie generujących przychodu (*nonaccruals*) i należności regulowanych z opóźnieniem powyżej 30 dni za ostatnie 13 kwartałów. Etap 3 – mnożenie wartości otrzymanej po drugim etapie przez wartość należności nie generujących przychodu oraz z regulowanych z opóźnieniem powyżej 30 dni z bieżącego kwartału. Wartość otrzymaną po trzecim etapie dzieli się przez aktywa ogółem.
4. *Wskaźnik różnicy wzrostu* – jest to różnica między wzrostem należności netto danego banku a wzrostem należności netto banków z grupy bliźniaczej, które znalazły się w 75 percentylu.

Wskaźniki efektywności (zyskowności):

1. *Wskaźnik wyniku finansowego brutto do aktywów* – Jest to *de facto* wskaźnik ROA liczony dla wyniku finansowego za ostatnie 4 kwartały.
2. *Wskaźnik skorygowanego wyniku finansowego do aktywów* – wynik finansowy jest korygowany o saldo rezerw (*in plus* bądź *in minus*), jest pomniejszany o nadmiernie powiększony wynik odsetkowy oraz nadmiernie zaniżone koszty działania. Porównanie jest dokonywane w odniesieniu do wskaźników za ostatnie 4 kwartały i 12 kwartałów. Wskaźnik tak skonstruowany pozwala na oszacowanie „wyczyszczonej” z czynników „upiększających” efektywności banku.
3. *Wskaźnik wyniku finansowego skorygowanego o ryzyko do aktywów* – wynik finansowy skorygowany o ryzyko jest szacowany jako wynik finansowy brutto korygowany o saldo rezerw oraz pomniejszony o (1) kwotę, jaka jest potrzebna, aby wskaźnik należności netto do należności nie przynoszących przychodu osiągnął wartość wykazywaną przez banki z 25 percentyla danej grupy bliźniaczej; (2) kwotę, jaka jest potrzebna, aby wskaźnik rezerw bilansowych do należności ogółem osiągnął wartość wykazywaną przez banki z 25 percentyla danej grupy bliźniaczej. Wskaźnik ten pozwala oszacować efektywność banku przy uwzględnieniu przeciętnego ryzyka kredytowego w grupie bliźniaczej.
4. *Wskaźnik wpływu zmiany stóp procentowych na wynik odsetkowy* – aktywa i pasywa wrażliwe na zmianę oprocentowania są przyporządkowywane do jednego z trzech przedziałów czasowych. Następnie każda z luk w danym przedziale czasowym jest mnożona przez współczynnik dyskontujący do wartości bieżącej (PV), współczynnik czasu (np. dla jednego kwartału 0,25) oraz zakładaną niekorzystną zmianę stóp procentowych w wysokości $\pm 2\%$. Oszacowany niekorzystny wpływ

Bezpieczny Bank

zmiany stóp procentowych na wynik odsetkowy banku jest odnoszony do wykazywanego przez bank wyniku odsetkowego.

Wskaźniki płynności:

1. *Wskaźnik zależności od pasywów chwiejnych* – jest definiowany jako relacja chwiejnych pasywów pomniejszonych o krótkoterminowe inwestycje w papiery wartościowe do długoterminowych aktywów.
2. *Wskaźnik zależności od 90-dniowych zobowiązań* – jego konstrukcja jest zbliżona do wskaźnika 1, przy czym odnosi się do pozycji zobowiązania o terminach do 90 – dni.
3. *Wskaźnik należności netto do depozytów rdzennych* – jest relacja należności netto do depozytów uznawanych za rdzenne (przeciwieństwo depozytów chwiejnych).
4. *Wskaźnik depozytów brokerskich do depozytów* – bada udział depozytów brokerskich w depozytach ogółem.
5. *Wskaźnik ratingu jakości aktywów i zyskowności* – jest on sumą ratingu jakości aktywów przemnożonego przez 0,8 i ratingu zyskowności przemnożonego przez 0,2. Wskaźnik ten ma charakter wspomagający i nie jest klasycznym wskaźnikiem płynności.

Załącznik 2

WSKAŹNIKI STOSOWANE W SYSTEMIE SCOR

1. Wskaźnik kapitałowy – relacja kapitałów własnych do aktywów,
2. Wskaźnik rezerw na należności do aktywów,
3. Wskaźnik należności regulowanych z opóźnieniem od 30 do 89 dni do aktywów,
4. Wskaźnik należności regulowanych z opóźnieniem co najmniej 90 dni do aktywów,
5. Wskaźnik należności nie generujących przychodów do aktywów,
6. Wskaźnik innych posiadanych nieruchomości (tj. przejętych w ramach zabezpieczeń) do aktywów
7. Wskaźnik strat kredytowych netto (tj. straty kredytowe pomniejszone o wartość odzyskanych należności) do aktywów
8. Wskaźnik salda rezerw do aktywów
9. Wskaźnik zysku netto do aktywów,
10. Wskaźnik zadeklarowanych dywidend do aktywów
11. Wskaźnik chwiejnych depozytów do aktywów
12. Wskaźnik płynnych aktywów do aktywów

Nowe idee i rozwiązania

13. Wskaźnik należności i długoterminowych papierów wartościowych do aktywów.

Wynik finansowy, dywidendy oraz odpisy na rezerwy są liczone dla czterech ostatnich kwartałów.

Załącznik 3

WSKAŹNIKI STOSOWANE W SYSTEMIE FIMS

1. Relacja należności regulowanych z opóźnieniem od 30 do 89 dni do aktywów
2. Relacja należności regulowanych z opóźnieniem co najmniej 90 dni do aktywów
3. Relacja należności nie generujących przychodów do aktywów
4. Relacja wartości nieruchomości do aktywów
5. Relacja dostępnego kapitału (tj. kapitału własnego pomniejszonego o wartości niematerialne i prawne) do aktywów
6. Relacja wyniku finansowego skorygowanego o pozycje nadzwyczajne i wynik na operacjach papierami wartościowymi do aktywów
7. Relacja wartości księgowej papierów wartościowych o charakterze inwestycyjnym do aktywów
8. Relacja rezerw na należności do aktywów
9. Relacja wyemitowanych przez bank certyfikatów depozytowych (CD) o wartości co najmniej 100.000 USD, sprzedanych na rynku krajowym do aktywów
10. Relacja aktywów płynnych netto (aktywa płynne pomniejszone o „najbardziej” wymagalne zobowiązania) do aktywów
11. Wzrost sumy bilansowej w okresie ostatnich czterech kwartałów
12. Średni koszt zobowiązań chwiejnych – relacja kosztów odsetkowych od tych zobowiązań do ich wartości
13. Rating wg percentyli nadany przez UBSS (nie opublikowano szczegółów)
14. Relacja strat kredytowych netto do aktywów
15. Wskaźnik depozytów brokerskich – przyjmuje wartości zero-jedynkowe; 1 – jeżeli relacja depozytów brokerskich do aktywów jest większa niż 1%, bądź 0 – w pozostałych przypadkach
16. Wskaźnik kosztów nieodsetkowych do aktywów
17. Wskaźnik depozytów rdzennych – relacja sumy depozytów – pomniejszonej o CD o wartości co najmniej 100.000 USD, depozyty brokerskie poniżej 100.000 USD oraz depozyty zagraniczne – do aktywów

Bezpieczny Bank

18. Wskaźnik należności od podmiotów powiązanych z bankiem do aktywów
19. Wskaźnik relacji dywidend do aktywów
20. Wskaźnik wieku banku – logarytm z „wieku” banku
21. Wskaźnik wielkości banku – logarytm z wartości aktywów banku
22. Wskaźnik salda rezerw do aktywów
23. Wskaźnik należności od podmiotów gospodarczych do aktywów
24. Wskaźnik należności z tytułu finansowania nieruchomości komercyjnych do aktywów
25. Wskaźnik należności z tytułu kredytów konsumpcyjnych do aktywów
26. Wskaźnik należności od sektora rolnego do aktywów
27. Stopa bezrobocia dla danego stanu (zmienna makroekonomiczna)
28. Dochód na mieszkańca – na szczeblu stanu (zmienna makroekonomiczna)
29. Liczba nowych zezwoleń budowlanych na mieszkańca – na szczeblu stanu (zmienna makroekonomiczna)

Konsultacje dla banków

Przemysław Gac

NIEKTÓRE ZAGADNIENIA ZWIĄZANE Z FUNKCJONOWANIEM SYSTEMÓW GWARANTOWANIA*)

1. Problem dopuszczalności cesji wierzytelności wynikających z umów rachunku bankowego w sytuacji zawieszenia działalności banku.

Wskazana w niniejszej części pracy kwestia dotyczy sytuacji, w których oceniana jest dopuszczalność dokonywania cesji wierzytelności pochodzącej z umowy rachunku bankowego w sytuacji, gdy, na podstawie art. 158 prawa bankowego, zostało dokonane zawieszenie działalności banku. Problem ten był szczególnie widoczny w pierwszych dwóch latach obowiązywania ustawy o BFG wobec braku wyraźnego postanowienia ustawowego odnośnie do omawianej kwestii. Ustawa o BFG, kodeks cywilny czy prawo bankowe nie określały zasad postępowania przy ocenie możliwości dokonania cesji wierzytelności w okresie zawieszenia działalności banku.

Sytuacja zawieszenia działalności banku występuje wówczas, gdy według bilansu aktywa tego banku nie wystarczają na zaspokojenie jego zobowiązań (art. 158 prawa bankowego). Zawieszenia wykonywania działalności bankowych dokonuje uprawniona do tego Komisja Nadzoru Bankowego, która o złej sytuacji finansowej banku powinna się dowiedzieć od zarządu banku, zarządu komisarycznego lub likwidatora banku. Po zawieszeniu działalności banku, ale za jego zgodą, KNB może podjąć decyzję o przejęciu banku chorego przez bank znajdujący się w lepszej sytuacji ekonomicznej. Jeżeli jednak nie ma możliwości dokonania przejęcia jednego banku przez

*) Rozdział pracy magisterskiej nt. *Funkcjonowanie systemu gwarantowania depozytów bankowych w prawie polskim*, nagrodzonej II nagrodą w Konkursie na najlepszą pracę magisterską z zakresu systemów gwarantowania depozytów, problematyki działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego oraz bezpieczeństwa finansowego banków. Praca obroniona na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Szczecińskiego. Promotor – dr Bogdan Rutkowski.

Bezpieczny Bank

drugi, wówczas KNB podejmie decyzję ostateczną, o najdalej posuniętych skutkach prawnych, na której to podstawie zgłosi do właściwego miejscowo sądu okręgowego wnioski o ogłoszenie upadłości takiego banku. O fakcie tym zawiadamiany jest Bankowy Fundusz Gwarancyjny. Jest to oczywisty zapis, który ustawodawca zamieścił w omawianym artykule prawa bankowego. Z jednej strony zachodzi niedostępność środków pieniężnych zgromadzonych na rachunkach bankowych zawieszono banku, które od momentu zawieszenia nie mogą być wypłacone uprawnionym osobom – deponentom. Z drugiej strony, moment zawieszenia banku w wykonywaniu przez niego działalności jest określany często jako początek końca istnienia banku, a co za tym idzie, można się w takich sytuacjach spodziewać rychłego spełnienia przez zawieszony bank warunku gwarancji, rozumianego jak w art. 2 pkt 4 ustawy o BFG. Przypomnijmy, że dniem spełnienia warunku gwarancji będzie dzień wydania postanowienia przez sąd o ogłoszeniu upadłości. Należy jednak pamiętać, że każdy bank, niezależnie od swej sytuacji finansowej, współtworzy wraz z innymi bankami ustawowy system gwarantowania depozytów. Stąd już tylko krok do skorzystania przez chory bank z możliwości ubiegania się o pomoc Funduszu, która jest przecież przyznawana, choć po spełnieniu wspomnianych już w tej pracy warunków.

W okresie zawieszenia działalności banku depozytariusza nie może on wykonywać czynności bankowych przewidzianych w art. 5 prawa bankowego, poza windykacją należności z tytułu wcześniej udzielonych kredytów, pożyczek pieniężnych lub akredytyw oraz ponoszeniem bieżących kosztów związanych z utrzymaniem przedsiębiorstwa banku¹⁾. Decyzja Komisji Nadzoru Bankowego, wydana na podstawie art. 158 prawa bankowego powinna precyzyjnie określać warunki oraz zakres działalności banku w okresie zawieszenia. Należy jednak szczególnie podkreślić imperatywny charakter przepisu art. 159 prawa bankowego, który można interpretować jako zakaz dokonywania przez zawieszony bank czynności prawnych, które nie zostały w tym przepisie przewidziane, co określa się mianem prohibicji kontraktowej banku²⁾.

Problem związany z oceną dopuszczalności cesji dokonywanej w okresie zawieszenia działalności banku wynikał z braku postanowień przepisów prawnych, które mogłyby się do tej kwestii, w sposób bezpośredni, ustosunkować. Zwolennicy dokonywania cesji we wspomnianym okresie wychodzili z założenia, że zgodnie z zasadą wyrażoną w prawie bankowym posiadacz rachunku bankowego dysponuje swobodnie swoimi środkami pieniężnymi zgromadzonymi na rachunkach, a ograniczenia w tym zakresie powinny wynikać z przepisów szczególnych. Skoro jednak ustawa o BFG nie zawiera postanowień regulujących dopuszczalność dokonania przelewu w okresie zawieszenia banku, to czynność taka, zgodnie z literalną wykładnią prawa, jako nie zabroniona – jest dozwolona.

Ponadto, cesja jest czynnością dokonywaną między cedentem a cesjonariuszem i – według zwolenników jej skutecznego prawnie stosowania – nie mogą się do niej odnosić przepisy prawa bankowego, określające wprowadzenie zakazy, ale w stosunku do banku.

Dla kompleksowego spojrzenia na ofiarowanie czy darowanie wierzytelności, w sytuacji, gdy mamy do czynienia z zagadnieniem niedostępności środków, a w najbliższym czasie być może także i ze spełnieniem warunku gwarancji przez podmiot zawieszony w wykonywaniu czynności bankowych, musimy jednak uwzględnić

Konsultacje dla banków

wpływ na tę sytuację reżimu ustawowego systemu gwarantowania depozytów zgromadzonych na rachunkach bankowych. Przede wszystkim celem ustawowego systemu gwarantowania jest zapewnienie deponentom zwrotu ich środków, w sytuacjach wskazanych w ustawie o BFG oraz do wysokości w niej ustalonej. Stosując przepisy art. 22 ust. 1 ustawy o BFG, podmiotami stosunku gwarancji (już nie mającej charakteru akcesoryjnego, gdyż ziszczył się warunek gwarancji i zobowiązanie gwarancyjne uzyskało charakter samoistny) są Fundusz i deponent. Przedmiotem tej gwarancji jest wierzytelność deponenta, którą nabywa on względem BFG w dniu wydania postanowienia o ogłoszeniu upadłości banku. Roszczenia deponenta wobec Funduszu są w art. 23 ustawy o BFG określone co do wysokości i nie mogą rozciągać się na wyższe wartości. Bez znaczenia jest też fakt, na ilu rachunkach deponent posiadał swoje środki pieniężne.

Dopuszczenie możliwości dokonywania w każdym czasie przez deponentów cesji wierzytelności pochodzących z umów rachunku bankowego mogłoby w praktyce spowodować podmiotowe rozszerzenie zakresu gwarancji BFG na osoby, które nabywałyby w takich sytuacjach status deponenta. Logiczną konsekwencją takich działań musiałoby być zwiększenie kwoty gwarancyjnej do rzeczywistej wielkości środków zgromadzonych na rachunku deponenta – cedenta wierzytelności przekazywanej. Teoretycznie wielkość zobowiązań gwarancyjnych Funduszu mogłaby nawet sięgać łącznej sumy depozytów zgromadzonych na wszystkich rachunkach w danym banku³⁾. Przyjęcie takiego rozwiązania nie sprzyjałoby uznaniu założeń, na których ustawodawca oparł konstrukcję realizowania gwarancji przez Fundusz, jako racjonalnych.

Jako uzasadnienie powyższego stanowiska, wskazuje się na treść art. 509 Kodeksu cywilnego. Cesja wierzytelności dokonana w okresie zawieszenia działalności banku zawiera w sobie cechy sprzeczne z ustawą lub właściwością zobowiązania. Nie można opierać się na założeniach literalnej wykładni przepisów ustawy o BFG i prawa bankowego w sytuacji, gdy stan finansowy banku nie pozwala mu na realizację jego zobowiązań. Stan ten, w sposób bezpośredni, grozi upadłością banku, a mając to na uwadze, nie można być obojętnym na działania deponentów, gdyż swoboda w tej mierze mogłaby prowadzić do uprzywilejowania deponentów aktywnych, którzy uzyskiwaliby pełne zabezpieczenie środków zgromadzonych na rachunkach bankowych, działając w ten sposób na szkodę całego systemu gwarancyjnego. Oznacza to, że z chwilą zawieszenia działalności banku zmienia się właściwość zobowiązania, co najmniej w takim sensie, że od tego momentu nie mogą być uznane, czy skuteczne, czynności deponenta, a także samego banku, które stałyby w istotnej sprzeczności z celem oraz charakterem prawnym stanu zawieszenia działalności banku⁴⁾.

Argumentem przemawiającym za opowiedzeniem się za prezentowanym stanowiskiem jest uznanie, że wraz z zawieszeniem działalności banku, zmienia się natura stosunków łączących deponenta z bankiem, a fakt dokonania cesji wierzytelności przez deponenta naruszałby postanowienia art. 353 k.c. Za sprzeczne z naturą zobowiązań powstałych w wyniku zawarcia umowy rachunku bankowego uznawać trzeba te czynności, które wprost prowadzą do zakwestionowania podstawowych założeń, na których oparto ustawowy system gwarantowania środków, znajdujących się na tym rachunku. Uprawnienia deponenta z tytułu gwarancji są jednym z elementów składających się na treść stosunku prawnego, wynikającego z umowy rachunku

bankowego. Wierzytelność deponenta wobec banku, która nie może być przez ten bank zaspokojona z uwagi na jego niewypłacalność, podlega w ustawowo określonym zakresie zastąpieniu roszczeniem względem Funduszu. Od momentu urealnienia się odpowiedzialności BFG z tytułu gwarantowania, wszelkie podejmowane czynności przez deponenta powinny być oceniane zarówno z punktu widzenia relacji między nim a bankiem, jak również z uwzględnieniem prawnych regulacji dotyczących obowiązkowego systemu gwarantowania depozytów bankowych.

Finał sporów między deponentami upadłych banków a Funduszem o rozstrzygnięcie kwestii dopuszczalności dokonywania cesji wierzytelności, która wynika z umowy rachunku bankowego, w okresie zawieszenia działalności banku, znalazł swoje miejsce przed Sądem Najwyższym. W roku 1996 przed tym Sądem odbyła się rozprawa, której celem było ustalenie zasad, którymi należy się kierować przy dokonywaniu wypłat gwarancyjnych przez BFG (Wyrok Sądu Najwyższego – Izby Cywilnej z 5 listopada 1996 r., sygn. akt II CKN 4/96). Droga sądowa, na której dochodzą i broniono swych praw, inicjowana była przez dwunastu powodów, na rzecz których deponenci zawieszono banku spółdzielczego dokonali cesji części przysługujących im wierzytelności z tytułu umowy rachunku bankowego zawartej z tym bankiem. Bankowy Fundusz Gwarancyjny występował w tym sporze w charakterze pozwanego o zapłatę na rzecz inicjujących spór powodów. Sąd Najwyższy przy rozstrzygnięciu sprawy związany był, na podstawie art. 393 k.p.c., granicami podstaw i wniosków kasacji, stąd opowiedział się tylko co do podniesionych, w ramach postępowania kasacyjnego przez strony, wniosków. Tymi kwestiami, objętymi wyrokiem SN z 5 listopada, były rozstrzygnięcia dotyczące ustalenia braku legitymacji biernej syndyka w sporze o wypłaty gwarancyjne (gdyż, jak wypowiedział się SN, podmiotem odpowiedzialnym może być tu tylko BFG), reguł dotyczących początku biegu opóźnienia BFG w zakresie wypłat gwarancyjnych (kwestia określenia terminu spełnienia świadczenia gwarancyjnego przez BFG), a także wspomniana kwestia prawnej niedopuszczalności cesji wierzytelności wynikających z umowy rachunku bankowego po zawieszeniu działalności banku.

W ten sposób wypełniono lukę w prawie odnośnie bardzo istotnej dla Funduszu kwestii określenia zasad, przy zastosowaniu których zakres podmiotowy i przedmiotowy gwarancji pozostanie w kształcie nakreślonym przez ustawodawcę w ustawie o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym. W rozstrzygnięciu przejawia się świadomość potrzeby uregulowania specyficznej, nieznanej jeszcze przed paroma laty sytuacji prawnej, w której zbiegają się uprawnienia różnych podmiotów oraz różnych gałęzi prawa. Dzięki rozstrzygnięciom, które oparte zostały na, koncepcjach zwolenników niedopuszczalności cesji, opisywanych wyżej, wprowadzono w judykaturze zasadę prawnej niedopuszczalności^{*)} cesji wierzytelności wynikającej z umowy rachunku bankowego, która dokonywana jest w momencie zawieszenia działalności banku, ustalając tym samym sposób interpretacji zbiegających się przepisów kodeksu cywilnego, prawa upadłościowego i rozstrzygających w tej kwestii, przepisów oraz wyni-

^{*)} Autor nieprecyzyjnie interpretuje treść orzeczenia SN. W istocie rzeczy Sąd Najwyższy stanął na stanowisku bezskuteczności wobec BFG cesji zmierzającej do rozszerzenia odpowiedzialności gwarancyjnej Funduszu, nie dając jednoznacznej odpowiedzi co do dopuszczalności cesji wierzytelności z rachunku bankowego dokonanej w okresie zawieszenia działalności banku. (*Od red.*)

kających z nich konsekwencji ustawy o BFG⁵⁾. Wynik tego rozstrzygnięcia jest korzystny dla Funduszu. Zaznaczyć jednak należy, że Sąd Najwyższy oparł się w tym przypadku nie na literalnej treści konkretnego przepisu ustawy, a na niejasno określonej „zmianie charakteru zobowiązania z rachunku bankowego”. Mimo iż do tej pory nie mieliśmy do czynienia z przypadkiem kwestionowania przez sądy interpretacji SN, to trzeba się liczyć z tym, że niejasność określenia może spowodować w procesie orzekania przez sądy odstępowanie od prezentowanego stanowiska SN w podobnych procesach wytaczanych BFG przez cesjonariuszy. Panaceum na taką sytuację wydaje się być jedynie interwencja ustawodawcy, który *expressis verbis* wyraziłby w ustawie zakaz dokonywania cesji w okresie zawieszenia banku. Trudno bowiem odmówić zasadności takiego rozwiązania. Realizowanie wypłat deponentom dokonywane jest w ramach systemu gwarancyjnego, który tworzą banki. To one ponoszą koszty upadłości danego banku. Kondycja finansowa tych banków oraz ogólna sytuacja w całym systemie bankowym są decydujące dla określenia wysokości kwoty gwarantowanej, a tym samym dla wysokości wpłat banków składających się na tę kwotę. Przekroczenie ustalonych w ustawie o BFG wysokości mogłoby spowodować poważne kłopoty finansowe dla Funduszu oraz poszczególnych banków i z tego powodu nie powinno być uznawane.

Jest to rozwiązanie systemowe. Formuła systemu gwarancyjnego musi dla swej efektywności opierać się na racjonalnych założeniach, które będą zapewniały realizację, nakreślonej przez ustawę ochrony w ramach tego systemu, a w szczególności byt tego, potrzebnego przecież systemu.

2. Środki pieniężne na rachunkach wspólnych jako przedmiot gwarancji

W pierwszym okresie obowiązywania ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym pojawiało się wiele wątpliwości co do stosowania jej przepisów. Ich powodem były problemy ustawodawcy odnośnie precyzyjnego i kompleksowego regulowania sytuacji prawnej podmiotów, których ta ustawa miała dotyczyć. Problemy w stosowaniu zbyt ogólnikowych sformułowań rozwiązań ustawowych przejawiały się w kilku kwestiach. Obok wspomnianego wcześniej problemu dopuszczalności dokonywania cesji wierzycelności wynikającej z rachunku bankowego przez deponentów tego banku w okresie zawieszenia jego działalności, istotne do rozstrzygnięcia było zagadnienie odnoszące się do objęcia gwarancjami BFG środków pieniężnych znajdujących się na rachunkach wspólnych. Innymi słowy, problem dotyczył precyzyjnego ustalenia katalogu osób uprawnionych do otrzymania świadczeń gwarancyjnych, zgodnie z art. 22 ustawy o BFG, w sytuacji, gdy uprawnionymi do tego rachunku są osoby pozostające we wspólności majątkowej. Waga tego problemu przejawia się przede wszystkim w tym, że dotyczy częstych sytuacji, takich jak rozstrzygnięcie kwestii realizacji wypłat w stosunku do małżonków pozostających we wspólności ustawowej, wspólników spółki cywilnej czy członków wspólnoty mieszkaniowej w rozumieniu art. 6 ustawy z 24 czerwca 1994 r. o własności lokali⁶⁾.

W pierwotnym brzmieniu ustawy, tj. ustalonym przez ustawodawcę w grudniu 1994 r. nie było mowy o tym komu i w jakiej wysokości przysługuje roszczenie gwa-

rancyjne. Ustawa pomijała ten problem milczeniem, a o jego możliwych rozwiązaniach można było wnioskować tylko na gruncie ogólnych przepisów regulujących samo uprawnienie gwarancyjne (art. 22 ustawy o BFG) oraz z celów ustawy. Na takim gruncie wykształciły się dwa alternatywne względem siebie poglądy.

Pierwszy opierał się na założeniu, że ze względu na treść art. 22 ustawy o BFG można twierdzić, że uprawnienia gwarancyjne wynikające z postanowień tego przepisu powstają po stronie każdego z podmiotów objętych wspólnością majątkową. Jeżeli, na podstawie art. 22 ust. 1 ustawy, podmiotami stosunku gwarancji jest Fundusz i deponent, to uwzględniając konstrukcję prawną wspólności majątkowej, bronić można poglądu, że uprawnienia te powstają między Funduszem a każdą osobą uprawnioną. Konsekwencją przyjęcia takiego stanowiska jest fakt, iż dla każdej z takich osób należałoby ustalać poziom kwoty gwarantowanej.

Drugi pogląd w tej kwestii opierał się na rozumieniu w doktrynie celów ustawy o BFG. Przyjmowano, że uprawnienia z tytułu gwarancji powstają łącznie po stronie wszystkich osób tworzących wspólność majątkową, a więc mających również niepodzielne prawo do środków zgromadzonych na rachunku bankowym. W tym ujęciu uprawnienia z art. 22 ustawy o BFG stanowiłyby surogat wspólnego prawa, którego podmioty traktowane by były jako jeden deponent. Takie stanowisko precyzuje pojęcie deponenta jako stronę umowy rachunku bankowego, którą, w przypadku wspólności, tworzą łącznie podmioty z nią związane i takie rozwiązanie, zdaniem zwolenników tej koncepcji, przyświecało ustawodawcy w momencie tworzenia konkretnych rozwiązań ustawowych, regulujących zakres podmiotowy i przedmiotowy gwarancji⁷.

Należy zauważyć, że stosunki prawne, jakie wiążą się z istnieniem wspólnej wierzytelności, są niejednorodne. Zgodnie z art. 191 § 1 k.c. współwłasność jest albo współwłasnością w częściach ułamkowych, albo współwłasnością łączną. Problemy związane ze stosowaniem ustawy odnosiły się do współwłasności łącznej charakteryzującej się oparciem na określonym stosunku osobistym i pełniącej wobec tego stosunku funkcję służebną. Najbardziej typowymi rodzajami tej współwłasności są współwłasność wynikająca ze wspólności majątkowej małżonków, zarówno powstałej z mocy prawa (art. 31 kodeksu rodzinnego i opiekuńczego), jak i na mocy zawartej między małżonkami umowy (art. 47 k.r.o.), oraz współwłasność istniejąca między współnikami spółki nie mającej osobowości prawnej⁸.

W odniesieniu do sytuacji współwłasności małżeńskiej w ówczesnej doktrynie ukształtował się pogląd, zgodnie z którym wierzytelności przysługujące małżonkom przysługiwały im łącznie, bez możliwości ich podnoszenia odrębnie przez jedną i drugą stronę⁹. Wierzytelność ta nie była traktowana jako posiadająca charakter solidarnej. Nie miał do niej zastosowania także przepis art. 379 k.c. umożliwiający podział tej wierzytelności na dwie niezależne części. Dodatkowym wzmocnieniem takiego stanowiska był pogląd, wedle którego wierzytelność z wkładu oszczędnościowego staje się w zasadzie elementem majątku wspólnego, bez względu na to, czy umowę rachunku bankowego zawarł jeden czy oboje małżonkowie, jeśli umowa ta dotyczyła środków pochodzących z rachunku wspólnego. Z tego względu jako deponenta – stronę rachunku bankowego – bank traktować będzie tylko małżonka działającego. Uprawnienia drugiego małżonka mają więc w tym ujęciu charakter wewnętrzny i mogą być skutecznie realizowane tylko wobec małżonka – strony umowy.

Konsultacje dla banków

Przyjęcie założenia o odrębności uprawnień każdego z małżonków musiałoby oznaczać, że wierzytelności te znajdują się poza majątkiem wspólnym małżonków. Taka konstrukcja stałaby jednak w wyraźnej sprzeczności z zasadami, na których oparta jest instytucja wspólności i nie znajdowałaby ona swego oparcia w ustawie.

Wspominana kwestia przysparzała szczególne trudności w sytuacji, gdy tylko jeden z podmiotów objętych wspólnością należy do kategorii osób wyłączonych spod ustawowego pojęcia deponenta. Następuje to wtedy, gdy np. małżonek jest członkiem rady nadzorczej banku w stanie upadłości, a więc nie może zostać uznany za deponenta (zgodnie z art. 2 pkt 1 lit. j ustawy o BFG). Przy konsekwentnym stosowaniu opisanej wyżej interpretacji należałoby uznać, że drugiemu z małżonków nie przysługuje wówczas możliwość podnoszenia roszczeń wobec Funduszu z tytułu gwarantowania wkładów. Wierzytelność wchodząca w skład majątku wspólnego jest bowiem, jako taka, niepodzielna. Nie może ona także posiadać jednocześnie podwójnej natury z punktu widzenia przepisów ustawy o BFG w zależności od tego, który z małżonków będzie podnosił roszczenia. Ta kwestia była jednak przedmiotem wielu kontrowersji w doktrynie. Wskazywano na to, że niełatwo wykazać słuszność rozwiązań prawnych, które uzasadniałyby pozbawienie drugiego z małżonków ochrony gwarancyjnej, gdy nie jest on podmiotem wyłączonym z mocy ustawy z kategorii deponentów.

Potrzeba prawnego uregulowania niejasności pojawiających się w pierwszych okresach obowiązywania ustawy o BFG nie wynikała tylko z problemów praktycznych w stosowaniu ustawy odnośnie do środków deponowanych na rachunkach wspólnych. Decydujące znaczenie miała w tej kwestii Dyrektywa Unii Europejskiej w sprawie gwarantowania wkładów. W części dotyczącej definiowania podstawowych dla tego systemu pojęć znajduje się bowiem postanowienie, według którego przez rachunek wspólny rozumie się rachunek otwarty w imieniu dwóch lub więcej osób oraz taki, wobec którego dwie lub więcej osób ma prawa, które mogą działać wbrew podpisem jednej lub więcej z tych osób (art. 1 ust. 2 Dyrektywy). Przepisy Unii Europejskiej ustanawiają więc inne zasady stosowane do określenia deponentów rachunku wspólnego, z których na czoło wysuwa się zasada odrębnego traktowania każdego deponenta. W art. 8 ust. 2 wspomnianej Dyrektywy przewidziane są alternatywne rozwiązania regulujące tę kwestię. Pierwszym rozwiązaniem jest wypłata środków gwarantowanych według udziału każdego deponenta w rachunku wspólnym. Gdy nie istnieją na gruncie prawa wewnętrznego danego państwa specjalne przepisy, które regulowałyby tę sytuację, rachunek wspólny powinien być podzielony równo pomiędzy deponentów. Dyrektywa przewiduje też możliwość łącznego traktowania jako deponenta osób mających uprawnienie do rachunku jako członkowie wspólnego przedsiębiorstwa, stowarzyszenia lub ugrupowania o podobnym charakterze, bez osobowości prawnej¹⁰.

Ze względu na znaczenie Dyrektywy Unii Europejskiej w sprawie systemów gwarantowania wkładów, jakie posiada ona dla naszego prawodawstwa, a także w celu rozwiania wątpliwości w stosowaniu przepisów ustawy o BFG w omawianym zakresie ustawodawca zdecydował się na zajęcie nie budzącego wątpliwości stanowiska w tym przedmiocie. W dokonanej 20 lutego 1997 r. nowelizacji ustawy o BFG zamieszczono przepis, który w swej treści odpowiada w zasadzie wytycznym Unii Europejskiej. Wprowadzony przepis art. 2a ustawy o BFG informuje, że w przypadku

prowadzenia przez bank jednego rachunku dla kilku osób deponentem jest każda z tych osób – w granicach określonych w umowie rachunku. Jeżeli natomiast nie znajdujemy w tej umowie określenia pozwalającego na ustalenie wysokości wierzytelności przysługujących osobom, dla których taki rachunek jest prowadzony, wówczas wierzytelności takie przysługują deponentom w częściach równych. W przypadku prowadzenia przez bank rachunku dla spółki cywilnej, jawnej lub komandytowej deponentem, zgodnie z zapisem art. 2a ust. 2 ustawy o BFG, jest ta spółka (postanowienie analogiczne do tego, które wyrażono w art. 8 ust. 2 Dyrektywy). Dzięki tym postanowieniom ustawodawca z jednej strony dokonał sprecyzowania sytuacji prawnej podmiotów uprawnionych z rachunku wspólnego, ułatwiając tym samym ustalenie jednolitej i popartej przepisami ustawy praktyki realizowania gwarancji odnośnie do takich osób. Z drugiej strony natomiast dokonał kolejnego kroku w kierunku dostosowywania prawa polskiego do prawa unijnego w zakresie wprowadzonych standardów, na których opiera się nasz wewnętrzny system gwarancyjny.

3. Problem *cessio legis* w ustawie o BFG

Temat poniższej części pracy dotyczy specyficznej sytuacji prawnej, jaka występuje podczas realizowania funkcji gwarancyjnej przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny, a wyraża się w zbiegu przepisów prawa cywilnego, upadłościowego, a także przepisów ustawy o BFG. W pierwotnym kształcie ustawy nie było przepisu, na gruncie którego można było rozstrzygnąć zakres postępowania w celu odzyskania kwot wypłaconych deponentom (charakter prawny wierzytelności nabywanych przez BFG w wyniku zaspokojenia roszczeń deponentów, a także kwestia postępowania regresowego BFG w stosunku do masy upadłości banku-depozytariusza prowadzone w celu odzyskania wypłaconych kwot). Przy rozstrzygnięciu tego problemu w obecnym stanie prawnym zderzyły się ze sobą dwie koncepcje.

Pierwsza z nich zakładała, że istnieje samodzielna podstawa prawna dla roszczeń Funduszu wobec masy upadłości z tytułu gwarantowania depozytów w upadłych bankach. Stanowisko to opierano na treści wspomnianych artykułów, choć wnioski wysnuwano nie do końca jednakowe. Wyróżnić można dwie, zbieżne ze sobą, opinie uznające istnienie roszczeń Funduszu samoistnych, tj. oderwanych od wierzytelności deponentów. Po pierwsze uważano, że BFG przysługuje wierzytelność wobec masy upadłości w wysokości odpowiadającej kwocie środków Funduszu, wykorzystanej przez syndyka na wypłatę deponentom. Zakładano, że wierzytelność przysługująca BFG wobec masy upadłości powinna być pomniejszona o kwotę zwróconą przez syndyka (chodzi o część nie podjętą przez deponentów w odpowiednim terminie i przekazaną, na mocy uchwały Zarządu BFG, z powrotem do Funduszu). To stanowisko reprezentowane było głównie przez syndyków mas upadłości. Po drugie, sposób i zakres wykonywania przez syndyka zobowiązań wobec deponentów nie wpływa na wysokość przysługującej Funduszowi wierzytelności ustalonej w uchwale Zarządu BFG. Różnica między dwoma poglądami aprobowanymi istnienie samoistnych wierzytelności BFG wobec masy upadłości polega więc na określeniu ich wysokości. Sam Fundusz prezentował drugie stanowisko. Opierano je na wykładni celowościowej art. 30 ustawy o BFG. Według zwolenników tej koncepcji przepis ten miał gwa-

rantować Funduszowi możliwość odzyskania z masy upadłości ogółu środków wypłaconych deponentom z tytułu gwarancji¹¹⁾.

Przeciwnicy powyższych koncepcji odnoszących się do takich form instytucji *cessio legis* stanęli na stanowisku, że BFG – w chwili przekazania syndykowi środków przeznaczonych na wypłaty deponentom – uzyskuje wierzytelność wobec masy upadłości w wysokości kwoty przekazanej, wierzytelność ta jednak wygasa w chwili wypłacenia należnych deponentom kwot i zwrócenia Funduszowi nie pobranej przez nich części, a w jej miejsce BFG nabywa wierzytelność zaspokojonych deponentów. Również i w ramach tej koncepcji można zauważyć dwa stanowiska prezentowane w doktrynie. Pierwsze z nich opiera się na założeniu, że zgodnie z konstrukcją *cessio legis*, zawartą w art. 518 k.c., Fundusz nabywa wierzytelności deponentów do wysokości dokonanej zapłaty ze środków przekazanych syndykowi. Nie nabywa natomiast wierzytelności zaspokojonych ze środków płynnych masy upadłości. Jak zauważano, przyjęcie takiego stanowiska w ramach postępowania upadłościowego nie wydaje się możliwe ze względu na proceduralne konsekwencje tego i problemy z zastosowaniem¹²⁾. Druga koncepcja przyjmuje, że syndyk jako przedstawiciel BFG, dokonując wypłaty, działa w imieniu i na rachunek Funduszu. Można więc powiedzieć, że BFG dokonuje ogółu wypłat, działając przez swojego przedstawiciela, i w związku z tym zaspokojone wierzytelności deponentów nie wygasają, lecz przechodzą na Fundusz.

Odpowiedzią na takie stanowisko części doktryny było przyjęcie, że konstrukcja ustawy o BFG, jej cele i charakter pozwalają na stwierdzenie, że w szczególności przepisy art. 35 ust. 1 tej ustawy stanowią podstawę do nabycia przez Fundusz wszystkich zaspokojonych wierzytelności, niezależnie od tego, czy zostały one zaspokojone ze środków masy upadłości, czy z kwot przekazanych syndykowi na wypłaty przez BFG. Ponadto, treść wspomnianego artykułu nie może być uznana za przypadkową. Ustawodawca celowo nie wprowadza w nim podziału na wierzytelności deponentów zaspokojone ze środków masy upadłości i wierzytelności zaspokojone z kwoty przekazanej syndykowi. Kategoryczne stwierdzenie, że Funduszowi przysługują wierzytelności z tytułu wypłaconych kwot deponentom do wysokości tych wypłat, które są zaspokajane w pierwszej kolejności z masy upadłości przed zaspokojeniem interesów innych wierzycieli, również zdaje się potwierdzać przedstawione stanowisko Funduszu w tej kwestii. Można nawet stwierdzić, że przepis art. 35 ust. 1 oraz wyrażona w nim instytucja *cessio legis* zapobiegają nieuzasadnionemu dotowaniu upadłego banku przez pozostałych członków systemu bankowego¹³⁾.

Wyrażoną w ustawie możliwość dochodzenia wspomnianych wierzytelności przez BFG w drodze instytucji wstąpienia Funduszu w prawa zaspokojonych wierzycieli upadłego banku (deponentów) dopuścił także Sąd Najwyższy w uchwale składu siedmiu sędziów SN z 16 lipca 1997 r. (sygn. akt III CZP 22/97). W uchwale tej SN dokonał także sprecyzowania zakresu dochodzenia przez BFG roszczeń regresowych. Dla przedstawienia rozwiązań zawartych w tej uchwale konieczne jest jednak przybliżenie stanu faktycznego, który był rozpatrywany przez Sąd Najwyższy.

Na gruncie obowiązującego wówczas prawa, Prezes NBP 8 listopada 1994 r. wystąpił z wnioskiem o ogłoszenie upadłości Banku Agrobank S.A. 21 kwietnia 1995 r. Sąd Wojewódzki ogłosił upadłość tego banku i powołał syndyka, wskazując, że bank ma deficyt w kwocie blisko 12 bln zł i posiada ponad 20 tys. wierzycieli. 12 lipca 1995 r. syndyk dostarczył Funduszowi listę deponentów banku, zaś 21 sierpnia

i 28 sierpnia tegoż roku Zarząd BFG podjął dwie kolejne uchwały w sprawie przekazania kwot na wypłaty dla deponentów w łącznej sumie 185 207 691 zł^{*)}. W toku postępowania upadłościowego, wobec zamiaru dokonania sprzedaży przedsiębiorstwa-banku w całości, grupa biegłych pod przewodnictwem syndyka dokonała oszacowania wartości zbywczej tego przedsiębiorstwa. Jego wartość szacunkowa wynosiła 62 mln zł, przy wartości zobowiązań przechodzących na nabywcę w łącznej kwocie 108,2 mln zł. W tej sytuacji konieczne było zredukowanie zobowiązań banku wobec wierzycieli, co syndyk dokonywał w drodze indywidualnych umów cywilnoprawnych z wierzycielami, zawieranych pod warunkiem rozwiązującym: „jeżeli nie dojdzie do sprzedaży przedsiębiorstwa Agrobank”. W tej sytuacji BFG zwrócił się do syndyka pismem z 10 lipca 1996 r., w którym – wobec niewątpliwej perspektywy niemożności zaspokojenia z masy upadłości (kwoty sprzedaży przedsiębiorstwa-banku) roszczeń Funduszu powstałych na mocy art. 35 ustawy o BFG – zapowiedział, że będzie dochodził tych roszczeń od nabywcy przedsiębiorstwa, na mocy ówczesnego art. 113 prawa bankowego¹⁴⁾. Na podstawie tego artykułu nabycie banku następuje w stanie wolnym od wszelkich obciążeń z wyjątkiem zobowiązań z tytułu wkładów oszczędnościowych, lokat i rachunków bieżących oraz służebności gruntowych. Fundusz stanął na stanowisku, według którego nowy właściciel banku odpowiada wobec deponentów za ich lokaty w rozmiarze różnicy między pełną wysokością ich wkładów i lokat a kwotą otrzymaną w wyniku gwarancji BFG. Co do tej kwoty zaś roszczenia deponentów, umorzone wobec zaspokojenia ich przez Fundusz, przechodzą na tenże Fundusz, a zatem w razie ich niezaspokojenia z masy upadłości na podstawie art. 35 ustawy o BFG część nie zaspokojoną powinien pokryć – zgodnie z art. 113 ust. 4 prawa bankowego – nabywca banku.

Odmienne stanowisko w tej sprawie prezentował syndyk masy upadłości Agrobanku. Próba polubownego załatwienia wynikłego sporu przed Sądem Polubownym przy Związku Banków Polskich nie powiodła się wobec braku zgody Funduszu w tej kwestii. W tej sytuacji syndyk zwrócił się do Rzecznika Praw Obywatelskich z prośbą o wystąpienie, w trybie ustawy o Sądzie Najwyższym, z wnioskiem o podjęcie uchwały mającej na celu wyjaśnienie przepisów prawnych budzących wątpliwości w praktyce, formułując pytanie: „Czy Bankowemu Funduszowi Gwarancyjnemu, działającemu na podstawie ustawy o BFG przysługuje roszczenie o zwrot pieniędzy z tytułu wypłat środków gwarantowanych, dokonanych za pośrednictwem syndyka deponentom upadłego banku, wobec banku, który w trybie ustawy Prawo bankowe nabędzie upadły bank, czy też roszczenie takie przysługuje BFG jedynie wobec masy upadłości?”¹⁵⁾.

W uzasadnieniu wniosku, o którym mowa, RPO stanął na stanowisku, że prezentowana przez BFG interpretacja art. 113 prawa bankowego nie wydaje się być zgodna z przepisami prawa. Artykuł ten ma bowiem charakter unormowania wyjątkowego i nie może być interpretowany rozszerzająco tak aby objąć zasięgiem także roszczenia Funduszu, którego nie wymienia. Przepisy kodeksu cywilnego i ustawy o BFG nie pozwalają na powstanie subrogacji Funduszu wobec osoby trzeciej (na-

^{*)} Podana kwota jest nieścista. Rzeczywista suma kwot przekazanych syndykowi przez BFG na podstawie powołanych uchwał Zarządu Funduszu wyniosła 36 435 622,76 zł. (Od red.)

Konsultacje dla banków

bywcy banku). Przewidują one bowiem jedynie wstąpienie w prawa zaspokojonego wierzyciela wobec dłużnika, a nie nabywcy banku.

Sąd Najwyższy – rozważając przedstawioną kwestię – uzależnił jej rozstrzygnięcie od ustalenia, czy zapłata ze środków Funduszu należności deponentom stanowi spłacenie długu własnego czy cudzego. Chodzi o ustalenie czy zapłata ta umarza zobowiązanie Funduszu czy masy upadłości. SN, rozważając ten problem w kategoriach konstrukcyjno-prawnych, stwierdził, że pokrycie przez BFG objętych gwarancją należności deponentów upadłego banku jest zapłatą długu własnego. Zdaniem Sądu Najwyższego stanowisko to znajduje uzasadnienie w kilku aspektach.

Przede wszystkim racją wprowadzenia ustawowego systemu gwarantowania mającego zapewniać deponentom upadłego banku zwrot wniesionych przez nich wkładów pieniężnych jest wyłączenie tych deponentów z reżimu postępowania upadłościowego i uniezależnienie od jego czasu i wyników. Z tego względu zobowiązanie gwarancyjne Funduszu wobec deponenta jest uwarunkowane zaistnieniem przyczyny określonej ustawowo. Powstaje ono w momencie wydania postanowienia o ogłoszeniu upadłości banku i pozostaje w ścisłym z nim związku z równoczesnym pozbawieniem deponenta możliwości dochodzenia objętych tym zobowiązaniem kwot od pierwotnego dłużnika-depozytariusza, czyli od masy upadłości. Rozmiary i rodzaj przedmiotu świadczenia Funduszu zależą od przedmiotu świadczenia we wcześniejszym stosunku bankowym. Wobec wyłączenia możliwości dochodzenia przez deponenta należnego mu świadczenia od banku-depozytariusza oraz od masy upadłości, Fundusz staje się samodzielnym dłużnikiem, posiadającym wobec deponenta dług własny.

Sąd Najwyższy uznał także, że nie ma podstaw w przepisach prawa, aby Fundusz, w wyniku niezaspokojenia należnych mu roszczeń z masy upadłości, kierował jej względem dłużnika dodatkowego, jakim byłby ewentualny nabywca przedsiębiorstwa upadłego banku.

Także sam cel powołania Bankowego Funduszu Gwarancyjnego i jego rola w systemie bankowym przemawiają za tym, aby uznać go za dłużnika głównego, samodzielnie odpowiedzialnego wobec korzystających z ochrony deponentów. Celem bowiem wprowadzonego systemu gwarantowania wkładów jest ochrona deponentów w ramach tego systemu, a niezwolnienie banku-dłużnika od odpowiedzialności ze stosunków depozytowych. Odpowiedzialność majątkowa powinna obciążyć sam bank, jego masę upadłości, dopiero w następnej kolejności wszystkie banki w kraju, a w końcu Fundusz. BFG posiada akcentowaną wielokrotnie możliwość ściągnięcia należnych mu kwot w pierwszej kolejności, realizując zasadę odpowiedzialności repartycyjnej systemu gwarancyjnego. Ponadto, gdyby ustawodawca miał zamiar przyznać Funduszowi prawo regresowego dochodzenia swych należności od nabywcy banku, obok możliwości regresu wobec masy upadłości, musiałoby to być wyraźnie wskazane w przepisach prawa. Jeżeli takiego unormowania brak, należy uznać, że prawo takie Funduszowi nie przysługuje.

Powyższe kwestie rozstrzygnięte przez Sąd Najwyższy były powodem wydania uchwały, w której stwierdzono, że Bankowemu Funduszowi Gwarancyjnemu nie przysługuje wobec nabywcy przedsiębiorstwa upadłego banku roszczenie o zwrot sum, wypłaconych przez syndyka ze środków Funduszu deponentom upadłego banku z tytułu gwarantowania środków pieniężnych. Konsekwencją takiej treści uchwały

Bezpieczny Bank

SN jest określenie zasięgu roszczeń regresowych Funduszu do masy upadłości banku. Do kwestii tej ustosunkował się także ustawodawca, który wielokrotnie wspomnianą nowelizacją ustawy o BFG z 1997 r., wprowadził dodatkowy zapis w formie ust. 1a art. 35 ustawy, *expressis verbis* stanowiąc, że w przypadku nabycia przedsiębiorstwa bankowego w trybie art. 165 ust. 3 prawa bankowego, na nabywcę nie przechodzą zobowiązania wynikające z wierzytelności Funduszu, nabyte przez BFG wobec zaspokojenia roszczeń deponentów z tytułu gwarantowania wkładów bankowych.

Przypisy

- ¹⁾ Z. Osada, *Prawo bankowe. Praktyczny komentarz*, op.cit.
- ²⁾ M. Bączyk, *Prawne znaczenie wyroku SN z 5 listopada 1996 roku w zakresie praktyki dokonywania wypłat gwarancyjnych BFG*, Toruń 1997.
- ³⁾ M. Grzybowski, M. Safjan, *Bankowy Fundusz Gwarancyjny – wstępna próba interpretacji*, Prawo bankowe nr 3, Warszawa 1995.
- ⁴⁾ Uzasadnienie do Wyroku Sądu Najwyższego – Izby Cywilnej z dnia 5 listopada 1996 (sygn. akt II CKN 4/96).
- ⁵⁾ Szerzej na ten temat M. Bączyk, op.cit.
- ⁶⁾ Dz.U. z 1994 r., nr 85, poz. 388.
- ⁷⁾ M. Grzybowski, M. Safjan, op.cit., s. 100.
- ⁸⁾ J. Ignatowicz, *Prawo rzeczowe*, Wydawnictwa Prawnicze PWN, Warszawa 1999.
- ⁹⁾ J. Pietrzykowski, *System prawa rodzinnego i opiekuńczego*, Wydawnictwa Prawnicze PWN, Warszawa 1985.
- ¹⁰⁾ M. Grzybowski, M. Safjan, *Bankowy Fundusz Gwarancyjny...*, s. 101.
- ¹¹⁾ K. Stawiszyński, *Cessio legis w ustawie o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym*, Głosa, grudzień 1996, s. 6.
- ¹²⁾ Szerzej na ten temat K. Stawiszyński, op.cit., s. 10.
- ¹³⁾ M. Grzybowski, M. Safjan, *Komentarz...*, s. 179.
- ¹⁴⁾ Obecnie kwestia ta uregulowana jest w art. 165 prawa bankowego.
- ¹⁵⁾ Pismo syndyka do RPO z 12 lutego 1997 r.

BANK JAKO INSTYTUCJA ZAUFANIA PUBLICZNEGO*)

Ryzyko bankowe i zarządzanie ryzykiem

W działalności ekonomicznej, a zwłaszcza w działalności bankowej, nie można uniknąć ryzyka, gdyż w momencie podejmowania decyzji nie dysponuje się wszystkimi danymi i nie zawsze można trafnie przewidzieć dalszy rozwój wydarzeń; nie można też wykluczyć nieświadomych i świadomych zafałszowań w informacjach oraz ich interpretacjach, w związku z tym decyzje podejmowane na podstawie dostępnych informacji mogą być nieoptymalne¹⁾. Przy świadczeniu usług finansowych ważnym źródłem ryzyka jest upływ czasu, gdyż działania podejmowane są nie w układzie statycznym, lecz w **środowisku dynamicznym**, podlegającym ciągłym zmianom²⁾. Rozmiary ryzyka bankowego zależą od wielu czynników, wzajemnie na siebie oddziałujących, z których dużą część stanowią **czynniki zewnętrzne**, niezależne od działań banku, np. polityczne, demograficzne, społeczne (skłonność do oszczędzania), gospodarcze (stopa inflacji, polityka banku centralnego), a także techniczne³⁾. W literaturze zwraca się uwagę na zwiększenie się w ostatnim czasie ryzyka w działalności bankowej – zarówno w rozmiarach absolutnych, jak i względnych. Wpływa na to wiele czynników, w tym także nowe tendencje na rynkach finansowych, z których najważniejsze to:

- ❖ liberalizacja (deregulacja), czyli celowe znoszenie przez władze ograniczeń w funkcjonowaniu rynków finansowych,
- ❖ postęp techniczny, a zwłaszcza rozwój informatyki i telekomunikacji,
- ❖ globalizacja rynków finansowych, polegająca na integracji rynków narodowych i międzynarodowych,
- ❖ sekurytyzacja, czyli zabezpieczanie należności papierami wartościowymi,
- ❖ zmiana struktury klientów banku poprzez wzrost znaczenia klientów instytucjonalnych, profesjonalnie zarządzających powierzonymi funduszami,
- ❖ rozwój nowych transakcji bankowych, określanych jako nowe instrumenty finansowe lub derywaty, do których zalicza się transakcje swapowe, opcyjne i terminowe⁴⁾.

*) Rozdział pracy magisterskiej nt. Bezpieczeństwo działalności bankowej na gruncie prawnym, nagrodzonej II nagrodą w Konkursie na najlepszą pracę magisterską z zakresu systemów gwarantowania depozytów, problematyki działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego oraz bezpieczeństwa finansowego banków. Praca obroniona na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Wrocławskiego. Promotor – prof. zw. dr hab. Eugenia Fojcik-Mastalska.

W ekonomii i statystyce można się spotkać z odróżnieniem ryzyka i niepewności. Przez ryzyko rozumie się wówczas sytuację, w której są znane prawdopodobieństwa wystąpienia określonych zdarzeń, a więc znana jest wartość oczekiwana zmiennej losowej. Niepewność charakteryzuje się tym, że rozkład prawdopodobieństwa jest nieznan. Zgodnie z tą definicją w działalności bankowej występowałyby głównie niepewność, a nie ryzyko⁵. Pojęcie to jest jednak powszechnie używane, choć nie ma dotychczas jednolitej klasyfikacji ryzyka bankowego, a także poszczególne jego rodzaje są różnie definiowane⁶. Ryzyka występujące w działalności bankowej, w zależności od przyjętego horyzontu czasowego analizy, można podzielić na **ryzyka strategiczne** i **ryzyka operacyjne**. Ryzyka strategiczne wpływają na długookresową zdolność konkurencyjną banku. Ważniejsze z nich to ryzyko związane ze strukturą właścicieli (akcjonariuszy) banku, które polega na zagrożeniu, że właściciele nie wyposażą banku w kapitał niezbędny do sprawnego działania. Kolejne to ryzyko zarządu, który wraz z właścicielami podejmuje strategiczne decyzje co do obszaru działania banku, struktury organizacyjnej itd. Jednoznaczne oddzielenie ryzyk strategicznych od operacyjnych nie do końca jest możliwe, a ich skutki w praktyce są nie do odróżnienia. Wyodrębnienie zagrożeń strategicznych ma na celu podkreślenie ich znaczenia dla dalszej działalności operacyjnej. Wśród ryzyk operacyjnych można wyróżnić **ryzyka w obszarze finansowym**, określane jako typowo bankowe i **ryzyka w obszarze techniczno-organizacyjnym**⁷. Najważniejszymi i najczęściej występującymi rodzajami ryzyka, które można zakwalifikować do grupy ryzyk występujących w obszarze finansowym, są ryzyko kredytowe, płynności, stopy procentowej i walutowe.

Ryzyko kredytowe oznacza istnienie niebezpieczeństwa, że kredytobiorca w ogóle nie spłaci kredytu albo uczyni to w późniejszym terminie, bądź spłaci kredyt w mniejszej kwocie niż to uzgodniono w umowie. To zagrożenie zwiększa się, gdy transformacja polega na gromadzeniu środków od wielu kredytodawców, a kredyty udzielane są znacznie mniejszej liczbie kredytobiorców⁸. W szerszym ujęciu ryzyko kredytowe definiuje się jako niebezpieczeństwo niespłacenia zobowiązań przez wierzycieli banku, a więc nie tylko z tytułu kredytów, ale także gwarancji, poręczeń i akredytyw⁹. **Ryzyko braku płynności** oznacza zagrożenie przejściowej lub całkowitej utraty płynności przez bank i wynika z niezgodności między czasem utrzymywania zasobów finansowych a czasem ich wykorzystania przez bank; jest ono efektem np. niespłacenia przez klientów banku należnych wierzytelności w wymaganym terminie czy też nieoczekiwanych wysokich wypłat depozytów¹⁰. **Ryzyko zmiany oprocentowania** powstaje wówczas, gdy w operacjach aktywnych i pasywnych zmiany w oprocentowaniu nie są zsynchronizowane, zarówno pod względem wysokości, jak i terminu¹¹. Bazylejski Komitet Bankowy definiuje je jako niebezpieczeństwo negatywnego wpływu zmian rynkowej stopy procentowej na sytuację finansową banku¹². **Ryzyko walutowe** można określić jako bieżącą pozycję lub pozycję przyszłych okresów bądź też przewidywany przyszły składnik aktywów lub pasywów, denominowanych w walucie obcej, który – z przyczyn handlowych lub bilansowych – musi być przeliczony na inną walutę według kursu, który nie został określony¹³. Niekorzystne zmiany wartości dewiz w stosunku do waluty krajowej mogą więc spowodować straty w banku. Nie mniej istotne są ryzyka w obszarze techniczno-organizacyjnym, które obejmują przede wszystkim odpowiednie kwalifi-

Konsultacje dla banków

kacje i umiejętności personelu, właściwą organizację i współdziałanie wszystkich działów banku, wyposażenie techniczne, a w szczególności systemy elektroniczne i informatyczne¹⁴.

W związku z dynamicznymi zmianami w sektorze finansowym można wyróżnić *ryzyko dnia codziennego*, które istniało na wszystkich etapach rozwoju bankowości i wiąże się z typową działalnością bankową w zwykłych warunkach, i *ryzyko nowatorstwa*, z którym styka się bank, podejmując nowe operacje lub wprowadzając nieznanne instrumenty finansowe¹⁵, np. może być **ryzyko związane z działalnością banków w Internecie**. Rozwój Internetu, który jest być może najważniejszym nośnikiem globalizacji i tworzenia się społeczeństwa informatycznego, powoduje, że jego wykorzystanie w świadczeniu usług finansowych staje się coraz powszechniejsze. Z jednej strony otwiera to przed instytucjami finansowymi, w tym bankami, ogromne możliwości, ale z drugiej strony naraża na nowe rodzaje ryzyka. Najważniejsze z nich związane jest z faktem, że każde połączenie wprowadza ryzyko do systemu banku, stwarzając możliwość np. kradzieży informacji powszechnie niedostępnych, fałszowania transakcji, odpersonifikowania stron internetowych. Występuje również ryzyko prawne związane z naruszeniem regulacji obowiązujących w innym kraju poprzez zawartość stron www, które są dostępne dla obywateli różnych państw. Dynamicznie rozwijają się prace nad świadczeniem usług bankowych za pomocą techniki WAP (*Wireless Application Protocol*) przy użyciu telefonów komórkowych, niosąc za sobą również nowe niebezpieczeństwa dla banków i ich klientów¹⁶. W związku z tym, że produkty (usługi) wielu banków są coraz bardziej do siebie podobne, konieczne będzie w przyszłości stosowanie innych niż proponowane usługi kryteriów wyróżniających. Wydaje się, że w XXI w. takim kryterium może stać się proekologiczny charakter danego banku. W przyjętej przez wiele banków (w tym 14 polskich) Deklaracji ONZ „Banking and Environment” („Bankowość a środowisko naturalne”) stwierdza się, że „identyfikacja jakościowa i ilościowa **ryzyka środowiskowego** powinna zostać włączona do standardowego zestawu ocenianych i uwzględnianych w praktyce zarządzania czynników ryzyka, zarówno w operacjach na rynkach krajowych, jak i międzynarodowych. (...) Zalecamy, by instytucje finansowe opracowały i opublikowały oświadczenia dotyczące swojej polityki proekologicznej i okresowo informowały o podjętych przez siebie działaniach w celu promocji ochrony środowiska w swoich czynnościach operacyjnych”¹⁷.

Pojawienie się nowych rodzajów ryzyka i wzrost zagrożenia na międzynarodowych rynkach finansowych uświadomiły kierownictwu banków konieczność zarządzania ryzykiem, a także przyczyniły się do ciągłego doskonalenia metod jego pomiaru i sterowania. Równocześnie obserwuje się ciągłą modyfikację norm prawnych ograniczających podejmowanie ryzyka, do czego zobowiązane są banki przez urzędy nadzoru lub banki centralne¹⁸. Przyjmuje się, że złe zarządzanie jest przyczyną wszelkich istotnych trudności będących zagrożeniem dla bezpiecznego funkcjonowania banku; tak więc dla prawidłowego działania banku konieczne jest właściwe zdefiniowanie, pomiar, limitowanie, zarządzanie oraz kontrola ryzyka, czego elementem składowym jest również przestrzeganie nadzorczych regulacji ostrożnościowych¹⁹. Rozdzielenie poszczególnych rodzajów ryzyka nie jest możliwe; ponadto przy jego analizie istotne jest rozróżnienie między ryzykiem pojedynczej transakcji a łącznym ryzykiem, które jest dla banku ważniejsze. Łączne ryzyko bankowe nie jest prostą sumą

zagrożeń wynikających z ryzyka konkretnych, pojedynczych transakcji i poszczególnych rodzajów działalności banku. Oprócz tej sumy istotne jest również prawdopodobieństwo ich wystąpienia i stopień wzajemnej zależności między nimi²⁰.

Zarządzanie ryzykiem powinno mieć charakter planowy i celowy, tzn. działania w tym kierunku należy podejmować systematycznie i długofalowo, a nie tylko sporadycznie. W zarządzaniu ryzykiem można wyróżnić trzy etapy: identyfikację i kwantyfikację podstawowych rodzajów ryzyka związanych z funkcjonowaniem danego banku, po uwzględnieniu jego bazy kapitałowej, profilu świadczonych usług i potencjalnych możliwości rozwojowych; sterowanie ryzykiem i kontrolę podejmowanych przedsięwzięć²¹. Można również przeprowadzić rozróżnienie między polityką przyczynową, mającą na celu określenie przyczyn ryzyka i zastosowania alternatywnych decyzji w tej dziedzinie oraz metodą skutkową, polegającą na ograniczeniu wpływu powstałych strat na funkcjonowanie banku. W ramach tych polityk stosowane są instrumenty mające na celu unikanie ryzyka (wyeliminowanie go w pełni nie jest możliwe), redukcja ryzyka oraz jego rekompensowanie i kompensowanie²². Zarządzać można jedynie ryzykami, które są mierzalne, a każdy rodzaj ryzyka wymaga stosowania innych technik pomiaru²³.

Rola prawa bankowego w kształtowaniu wizerunku banku jako instytucji zaufania publicznego

Banki, jako pośrednicy finansowi, są podmiotami prowadzącymi działalność opartą na powierzonych im depozytach, muszą one zatem brać pod uwagę nie tylko własne interesy, ale także swoją odpowiedzialność wobec społeczeństwa. Wydaje się, że należy je traktować jako jednostki świadczące usługi publiczne *sui generis*, a nie jak zwykle podmioty gospodarcze²⁴. Banki można również traktować w całkiem odmienny sposób. Przyjąć, że „komercyjny bank nie pełni żadnej misji. Jest przedsiębiorstwem handlowym, którego wyłącznym motorem działania (podobnie jak w przypadku innych przedsiębiorstw) jest dążenie do maksymalizacji zysku”²⁵. Od tego, którą przyjmie się koncepcję, w dużej mierze zależy kształt prawa bankowego, zakres interwencji państwa w działalność bankową, stopień ochrony odbiorców usług bankowych itd. **Co jednak decyduje o tym, czy bank należy traktować jako instytucję zaufania publicznego, czy jak „zwykle” przedsiębiorstwo zarobkowe?** Wydaje się, że decydujące znaczenie powinno mieć to, jak bank jest postrzegany i kojarzony w powszechnej świadomości, a nie przyjęte *a priori* założenie teoretyczne. Można przyjąć, jak się zdaje, że przez ogół potencjalnych i faktycznych klientów banku jest on traktowany jako instytucja zaufania publicznego. Co stanowi zatem istotę tego pojęcia? Nie chodzi raczej o nadzwyczajnie wysokie zaufanie do bankowców jako grupy zawodowej. Można wręcz zaryzykować stwierdzenie, że znaczna część społeczeństwa nie ocenia wysoko ich rzetelności i uczciwości²⁶. Komentując te wyniki, należy jednak pamiętać, że dotyczą instytucji, której powierza się własne środki pieniężne, co z góry powoduje, że wszystkie nadużycia, nieprawidłowości w sektorze bankowym są oceniane surowiej i bardziej emocjonalnie niż w innych rodzajach działalności gospodarczej. Wydaje się zatem, że nie chodzi o dosłownie rozumiane zaufanie, ale **postrzeganie banków jako instytucji pod specjalnym nadzorem pań-**

Konsultacje dla banków

stwa, którym system prawny wyznacza ramy działania w sposób znacznie bardziej szczegółowy niż innym podmiotom gospodarczym. Zatem z kategorią zaufania publicznego powinny się łączyć raczej podwyższone wymagania co do profesjonalizmu działania i surowsza odpowiedzialność podmiotu zaufania publicznego aniżeli jego szczególne przywileje²⁷⁾. Słusznie jest wobec tego krytykowane wyposażanie banków, w imię ochrony deponentów, w nadmiernie rozbudowane przywileje, naruszające konieczną w demokratycznym państwie prawnym równowagę między wierzycielem a dłużnikiem. Bezpieczeństwo sektora bankowego leży niewątpliwie w interesie publicznym, ale rozbudowane przywileje bankowe nie są, jak się wydaje, najlepszym sposobem na jego zapewnienie. We współczesnych systemach bankowych bezpieczeństwo osiąga się raczej przez adekwatne wyposażenie banków w kapitały własne, zapewnienie wysokiego poziomu zawodowego i etycznego kadry zarządzającej, przestrzeganie norm ostrożnościowych, właściwy dobór kredytobiorców i zabezpieczanie udzielanych kredytów, restrykcyjny system nadzoru bankowego, obowiązkowy system gwarantowania wkładów²⁸⁾. Duże znaczenie ma również sprawny i dostosowany do potrzeb system pomocy bankom zagrożonym upadłością.

Na gruncie przepisów prawa bank nie został nazwany wprost instytucją zaufania publicznego, oprócz jednak powszechnego operowania tym pojęciem przez doktrynę, posłużył się nim również Trybunał Konstytucyjny w uzasadnieniu swego orzeczenia²⁹⁾. Przepisy prawa, głównie ustawy Prawo bankowe³⁰⁾, tworzą, a przede wszystkim podtrzymują ten wizerunek banku jako podmiotu o wyjątkowym charakterze. Rolą prawa jest także tworzenie mechanizmów ochronnych, utrudniających wykorzystywanie tej świadomości społecznej dla celów sprzecznych nie tylko z prawem, ale i zasadami współżycia społecznego (dobrymi obyczajami). Chodzić więc będzie zarówno o sprzeniewierzenie powierzonych środków, proceder prania brudnych pieniędzy, jak i nadmierne wykorzystywanie pozycji strony silniejszej ekonomicznie i profesjonalnie przygotowanej do prowadzenia działalności bankowej w kontaktach z klientami, a szczególnie osobami fizycznymi. Rolą prawa jest stworzenie spójnego systemu regulacji, które zapewnią bezpieczeństwo środkom powierzonym bankom przez ich klientów, a bankom uniemożliwią działalność nastawioną wyłącznie na maksymalizację zysku i wykonywana bez szeroko rozumianego nadzoru ze strony państwa.

Analizując przepisy prawa bankowego, można – po pierwsze – wyróżnić uregulowania, które wyznaczają treść **prawnego pojęcia „bank”**. Zgodnie z art. 2 Prawa bankowego bank jest osobą prawną utworzoną zgodnie z przepisami ustaw, działającą na podstawie zezwoleń uprawniających do wykonywania czynności bankowych, obciążających ryzykiem środki powierzone pod jakimkolwiek tytułem zwrotnym. To właśnie czynności bankowe decydują o specyfice banków jako odrębnego typu osób prawnych³¹⁾. Wymienione w art. 5 ust. 1 Prawa bankowego formy aktywności mogą być ze względu na swój charakter wykonywane wyłącznie przez banki (czynności bankowe *sensu stricto*). Należą do nich: przyjmowanie wkładów pieniężnych płatnych na żądanie lub z nadejściem oznaczonego terminu oraz prowadzenie rachunków tych wkładów, prowadzenie innych rachunków bankowych, udzielanie kredytów, udzielanie gwarancji bankowych, emitowanie bankowych papierów wartościowych, przeprowadzanie bankowych rozliczeń pieniężnych, wykonywanie innych czynności przewidzianych wyłącznie dla banku w odrębnych ustawach. Jak słusznie pod-

kreśla się w literaturze, ten katalog czynności bankowych *sensu stricto* nie jest całkowicie zamknięty przepisami prawa bankowego. Przepis ten jednak sankcjonuje zasadę, że tego rodzaju czynności nie mogą być podejmowane przez jakikolwiek podmiot nie mający statusu prawnego banku. Monopol banków na wykonywanie tych czynności bankowych potwierdzają przepisy art. 171 ust. 1 i 3, sankcjonujące odpowiedzialność karną osób prowadzących bez zezwoleń działalność „polegającą na gromadzeniu środków pieniężnych innych osób fizycznych, prawnych lub jednostek organizacyjnych nie mających osobowości prawnej w celu udzielania kredytów (...) lub obciążania tych środków w inny sposób”³²). W ustępie 2 art. 5 prawa bankowego wyróżnia się enumeratywnie, na podstawie kryterium przedmiotowego, czynności typowe dla działalności banków, które jednak mogą być wykonywane legalnie zarówno przez bank, jak i przez podmioty nie mające statusu banku. Czynności z tej grupy są uznawane za bankowe, jeśli są wykonywane przez banki (czynności bankowe *sensu largo*), np. udzielanie pożyczek pieniężnych. Dodatkowo, wyróżnikiem instytucji bankowych jest obowiązek zawarcia w nazwie **słowa „bank” lub „kasa” i ochrona prawna zapewniona temu określeniu**. Zgodnie z art. 31 ust. 1 prawa bankowego projekt statutu banku powinien zawierać w szczególności jego nazwę, która musi zawierać wyraz „bank”. Przepis ten stanowi wyraz ogólniejszej zasady, zgodnie z którą pojęcie to powinno służyć powszechnej i jednoznacznej identyfikacji rodzaju działalności gospodarczej i sposobu jej prowadzenia³³). Prawo bankowe zastrzega zatem używanie wyrazów „bank” i „kasa” w nazwie oraz dla określenia działalności i reklamy wyłącznie banku w rozumieniu art. 2 prawa bankowego. Wyjątek stanowią jednostki, z których działalności jednoznacznie wynika, że nie wykonują one czynności bankowych. Wyraz „kasa” może być również używany przez jednostki, które na podstawie odrębnej ustawy gromadzą oszczędności oraz udzielają pożyczek pieniężnych osobom w nich zrzeszonym. Zakaz ten jest chroniony sankcją karną z art. 171 ust. 2 prawa bankowego. Uregulowanie to zabezpiecza indywidualne i zbiorowe interesy potencjalnych klientów. Ma przeciwdziałać wprowadzaniu w błąd czy wręcz oszukańczym działaniom przedsiębiorców, którzy chcieliby przyciągnąć nabywców, wykorzystując zaufanie, jakim społeczeństwo darzy instytucje bankowe, natomiast ich działalność na ogół bardzo daleko odbiega od wymaganego przez prawo poziomu bezpieczeństwa działalności banków. Chronione są zarazem interesy samych banków, negatywnie bowiem oceniana działalność podmiotów wykorzystujących określenia „bank” lub „kasa” wyrządziłaby szkodę wizerunkowi banków i całego systemu bankowego³⁴).

Druga grupa przepisów prawa bankowego reguluje **wejście banku na rynek i jego funkcjonowanie**. Wprowadzono powszechnie obowiązujące wymogi, których spełnienie warunkuje możliwość legalnego uzyskania statusu banku. Są one weryfikowane podczas sformalizowanej procedury licencyjnej (ustawa stanowi o konieczności uzyskania zezwolenia na utworzenie banku i zezwolenia na rozpoczęcie działalności operacyjnej). Wiele aspektów działalności banku podlega nadzorowi bankowemu sprawowanemu przez Komisję Nadzoru Bankowego. Organy nadzoru państwowego, wraz z biegłymi rewidentami sprawującymi tzw. audyt zewnętrzny, tworzą system kontroli zewnętrznej banku. Działalność pomocowa Bankowego Funduszu Gwarancyjnego (BFG) i uregulowane przepisami prawa bankowego postępowanie naprawcze pozwalają na zwiększenie stabilności sektora bankowego i zabezpie-

Konsultacje dla banków

czenie interesów klientów banków, które zostałyby naruszone wskutek ich upadłości. Bezpośrednią formą rekompensaty poniesionych przez deponentów strat są wypłaty sum gwarantowanych przez BFG, których wysokość rośnie, a czas trwania samej procedury wypłat jest skracany.

W związku z typowością i masowością usług bankowych powszechnie wykorzystywane są bankowe wzorce umowne, pilna zatem stała się potrzeba stworzenia uregulowań chroniących ich odbiorców przed wykorzystywaniem przez banki swojej silniejszej pozycji. Oprócz tradycyjnych sposobów na utrzymanie dobrej kondycji finansowej banku, jakimi są efektywne zabezpieczenia wiarygodności bankowych i skuteczna ich egzekucja, pojawiły się również nowoczesne instrumenty służące bezpieczeństwu ekonomicznemu banku, jakimi są tzw. regulacje ostrożnościowe.

Prawo bankowe niewątpliwie odgrywa istotną rolę w kształtowaniu wizerunku banku jako instytucji zaufania publicznego, chociaż, jak się wydaje, nie chodzi o tworzenie tego obrazu od podstaw, a raczej o jego **podtrzymywanie i ochronę**. Bankowość w świadomości międzynarodowej od dawna kojarzy się z bezpieczną formą przechowywania środków pieniężnych, a zaufanie jest jej nieodłącznym elementem. Wizerunek ten kształtował się przez długi czas, co powoduje, że jest on silnie zakorzeniony w świadomości społecznej. Bank jako instytucja o wyjątkowym charakterze, pewna i bezpieczna, to archetyp, który nie ulega tak szybkim zmianom jak coraz bardziej skomplikowane realia gospodarcze, w jakich funkcjonują banki. Wiele czynników, m.in. liczne powiązania sektora bankowego z innymi działami gospodarki, rozwój techniki, coraz szybszy przepływ informacji, powoduje, że łatwiejsze staje się wykorzystywanie wizerunku banku jako instytucji znajdującej się pod specjalnym nadzorem państwa dla osiągnięcia sprzecznych z prawem korzyści. Przepisy prawa starają się zatem temu przeciwdziałać, chroniąc zarówno deponentów, jak i same banki. Wydaje się, że jeśli nawet u przeciętnego konsumenta usług bankowych instytucje te nie cieszą się wyjątkowo wysokim zaufaniem, to istnieje świadomość, że państwo sprawuje nadzór nad tak złożonymi podmiotami, jakimi są banki. Ta wielopłaszczyznowa ingerencja państwa w sektor bankowy jest obecnie konieczna dla funkcjonowania banków w dotychczasowym kształcie – jako instytucji zaufania publicznego. Mimo iż są to podmioty działające według zasad wolnego rynku, dopóki słowo „bank” nie jest dla przeciętnego klienta synonimem zwykłego przedsiębiorstwa zarobkowego, rolą prawa jest jego ochrona. Można się zastanawiać, czy taką samą rolę będzie odgrywało w przyszłości, a także czy ten obraz banku będzie podtrzymywany.

Przypisy

- ¹⁾ Z. Zawadzka, *Ryzyko bankowe – uwagi ogólne*, [w:] *Współczesny bank*, red. W.L. Jaworski, Warszawa 1998, s. 308.
- ²⁾ D. Daniluk, *Nadzór bankowy w Polsce*, Warszawa 1992, s. 9.
- ³⁾ Z. Zawadzka, *Ryzyko bankowe, ryzyko stopy procentowej i ryzyko walutowe*, Warszawa 1995, s. 11.
- ⁴⁾ Tamże, s. 12.
- ⁵⁾ Z. Zawadzka, *Ryzyko bankowe – uwagi ogólne...*, op.cit., s. 303.

- ⁶⁾ Różne klasyfikacje ryzyka bankowego przedstawia np. C. Kosikowski, *Publiczne prawo bankowe*, Warszawa 1999, s. 182–184.
- ⁷⁾ Przyjęta klasyfikacja ryzyka bankowego za: Z. Zawadzka, *Ryzyko bankowe – uwagi ogólne...*, op.cit., s. 304–305.
- ⁸⁾ W.L. Jaworski, *Bankowość – podstawowe założenia*, Warszawa 1996, s. 195.
- ⁹⁾ Z. Zawadzka, *Ryzyko bankowe – ogólne założenia...*, s. 307.
- ¹⁰⁾ L. Góral, *Nadzór bankowy*, Warszawa 1998, s. 169.
- ¹¹⁾ W.L. Jaworski, op.cit., s. 196.
- ¹²⁾ Za: Z. Zawadzka, *Ryzyko bankowe*, op.cit., s. 11.
- ¹³⁾ D. Bennett, *Ryzyko walutowe*, Warszawa 2000, s. 28.
- ¹⁴⁾ Z. Zawadzka, *Ryzyko bankowe – ogólne założenia*, op.cit., s. 306.
- ¹⁵⁾ D. Daniluk, *Nadzór...*, op.cit., s. 9.
- ¹⁶⁾ Ze względu na rozmiary pracy nie można rozwinąć problematyki związanej z ryzykiem towarzyszącym wykorzystaniu Internetu przez instytucje finansowe, które jest wyzwaniem nie tylko dla tych instytucji, ale i organów nadzorczych. Uwagi na ten temat na podstawie: R. Juchno, R.W. Kaszubski, *Ryzyko związane z działalnością banków w Internecie*, „Głosa” 2000, nr 9, s. 6–11.
- ¹⁷⁾ G. Borys, *Proekologiczna reorientacja banków u progu XXI wieku*, „Prawo Bankowe” 2000, nr 5, s. 69–71.
- ¹⁸⁾ Z. Zawadzka, *Ryzyko bankowe – uwagi ogólne*, op.cit., s. 311–312.
- ¹⁹⁾ D. Daniluk, *Regulacje i nadzór bankowy w Polsce*, Warszawa 1996, s. 74.
- ²⁰⁾ Z. Zawadzka, *Ryzyko bankowe*, op.cit., s. 11.
- ²¹⁾ Z. Zawadzka, *Ryzyko bankowe – uwagi ogólne...*, op.cit., s. 312.
- ²²⁾ W.L. Jaworski, *Bankowość...*, op.cit., s. 198.
- ²³⁾ Z. Zawadzka, *Ryzyko bankowe – uwagi ogólne*, op.cit., s. 313. Problematyka zarządzania ryzykiem jest obszernym zagadnieniem o charakterze ekonomicznym, które w szerszym wymiarze nie mieści się w temacie pracy.
- ²⁴⁾ L. Góral, op.cit., s. 29.
- ²⁵⁾ A. Janiak, *O przywilejach bankowych*, cz. III, *Prawo Bankowe* 2000, nr 11, s. 59.
- ²⁶⁾ Według badań OBOP, tylko 26% reprezentatywnej grupy badanych ocenia „bardzo wysoko” lub „raczej wysoko” uczciwość i rzetelność bankowców. Dane te pochodzą z 2000 r., „Gazeta Wyborcza z 5–6 sierpnia 2000 r., s. 3.
- ²⁷⁾ A. Janiak, op.cit., cz. II, *Prawo Bankowe* 2000, nr 10, s. 26. Autor ten postuluje zniesienie wszystkich tzw. przywilejów bankowych, do których zalicza prawo do zabezpieczenia wierzytelności, potrącenie bankowe, ulgi i zwolnienie z opłat sądowych, urzędową moc dokumentów bankowych, hipotekę bankową, bankowe tytuły egzekucyjne, ogólne warunki umów i regulaminy.
- ²⁸⁾ Tamże, s. 26.
- ²⁹⁾ Orzeczenie TK z 16 maja 1995 r. (k 12/93) OTK 1995, cz. I, poz. 14.
- ³⁰⁾ Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. – prawo bankowe (Dz.U. z 1997 r., nr 140, poz. 939, zm.: Dz.U. z 1998 r., nr 160, poz. 1063, nr 162, poz. 1118, z 1999 r., nr 11, poz. 95, nr 40, poz. 399, z 2000 r. nr 93, poz. 1027, nr 94, poz. 1037, nr 114, poz. 1191, nr 116, poz. 1216, nr 119, poz. 1252, nr 122, poz. 1316, z 2001 r., nr 8, poz. 64).
- ³¹⁾ E. Fojcik-Mastalska, w: *Prawo bankowe. Komentarz*, red. E. Fojcik-Mastalska, s. 15.
- ³²⁾ K. Koperkiewicz-Mordel, *Bank – pojęcie ekonomiczne*, [w:] *Encyklopedii Prawa Bankowego*, red. W. Pyziół, Warszawa 2000, s. 21.
- ³³⁾ Tamże, s. 23.
- ³⁴⁾ J. Majewski, *Przestępne użycie określeń „bank” lub „kasa”*, *Prawo Bankowe* 2000, nr 5, s. 61.

ANALIZA POZYCJI POZABILANSOWYCH SEKTORA BANKÓW KOMERCYJNYCH W LATACH 1998–2001

Znaczenie operacji pozabilansowych było przez długi czas relatywnie niewielkie i władze nadzorcze krajów wysoko rozwiniętych nie przywiązywały zbyt dużej wagi do oceny tej sfery działalności banków. Jednak dążenie banków do przeniesienia części swoich operacji „poza bilans” w celu zwiększenia wartości wskaźników kapitałowych¹⁾ oraz wzrost popularności instrumentów pochodnych przyczyniły się do wzrostu zainteresowania oceną pozycji pozabilansowych²⁾. W 1988 roku Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego zaproponował mierzenie wypłacalności banków za pomocą współczynnika wypłacalności, w którym fundusze własne odnoszono nie tylko do aktywów odpowiednio skorygowanych o wagę ryzyka, ale również do zobowiązań pozabilansowych, którym także przypisano wagi ryzyka³⁾. W następnych latach postępował dalszy rozwój operacji pozabilansowych (głównie instrumentów pochodnych), co wymagało doskonalenia oceny tej sfery działalności bankowej.

W polskim systemie bankowym operacje pozabilansowe stopniowo zyskiwały na znaczeniu. W 1997 roku relacja wartości zobowiązań pozabilansowych do aktywów przekroczyła w sektorze banków komercyjnych 50%, a na przełomie lat 1999 i 2000 wartość tej relacji wynosiła już ok. 100%, by dalej powiększać się w szybkim tempie. Wobec tak dynamicznego rozwoju operacji pozabilansowych wskazane jest bliższe przyjrzenie się im, aby ocenić ich znaczenie dla działalności banków, w tym dla ich bezpieczeństwa.

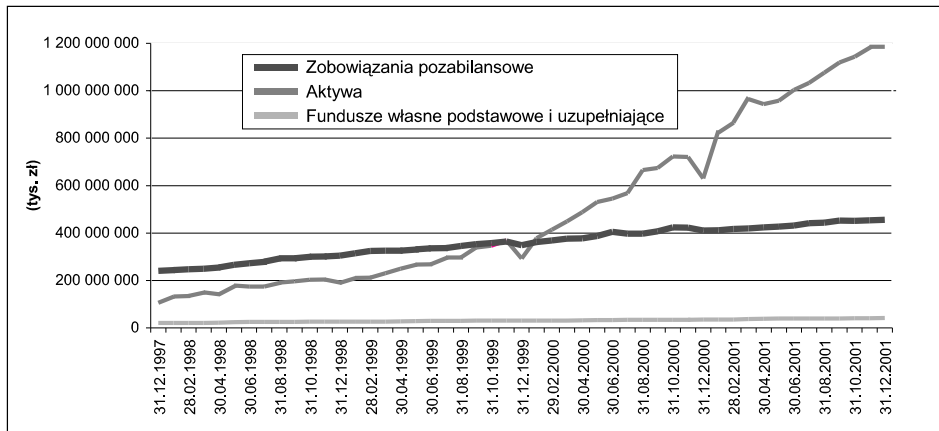
Poniżej omówimy dynamikę i strukturę każdego rodzaju pozycji pozabilansowych, ze szczególnym uwzględnieniem udzielonych zobowiązań pozabilansowych i instrumentów pochodnych, oraz znaczenie i strukturę wyniku wypracowanego przez banki na tych operacjach. Analiza obejmuje okres od 31 grudnia 1997 roku do 31 grudnia 2001 roku, przy czym w przypadku instrumentów pochodnych okres analizy jest krótszy (od czerwca 1999 roku), ze względu na brak danych we wcześniej przygotowywanych przez banki miesięcznych sprawozdaniach finansowych, przekazywanych do NBP.

Zobowiązania pozabilansowe ogółem

W analizowanym okresie można było zaobserwować istotny wzrost wartości zobowiązań pozabilansowych ogółem (rys. 1), a tym samym ich znaczenia w działalności banków. Odnotowany wzrost był znacznie wyższy niż dynamika aktywów oraz

Bezpieczny Bank

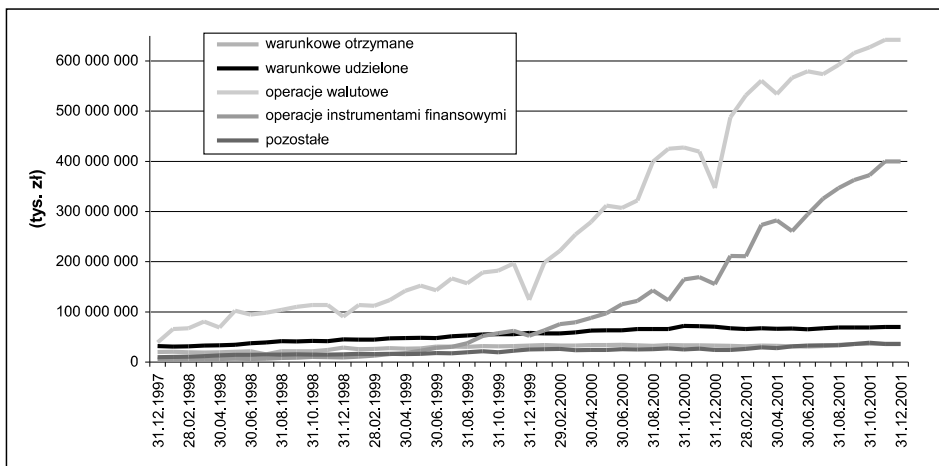
Rysunek 1. Zobowiązania pozabilansowe netto w porównaniu z aktywami i sumą funduszy podstawowych i uzupełniających w okresie 31.12.1997–31.12.2001



Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

funduszy własnych podstawowych i uzupełniających. Podczas gdy na koniec 1997 roku zobowiązania pozabilansowe stanowiły 43,9% w relacji do aktywów i 507,7% w relacji do funduszy własnych podstawowych i uzupełniających, to już w lipca-

Rysunek 2. Wartość zobowiązań pozabilansowych w okresie 31.12.1997–31.12.2001



Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

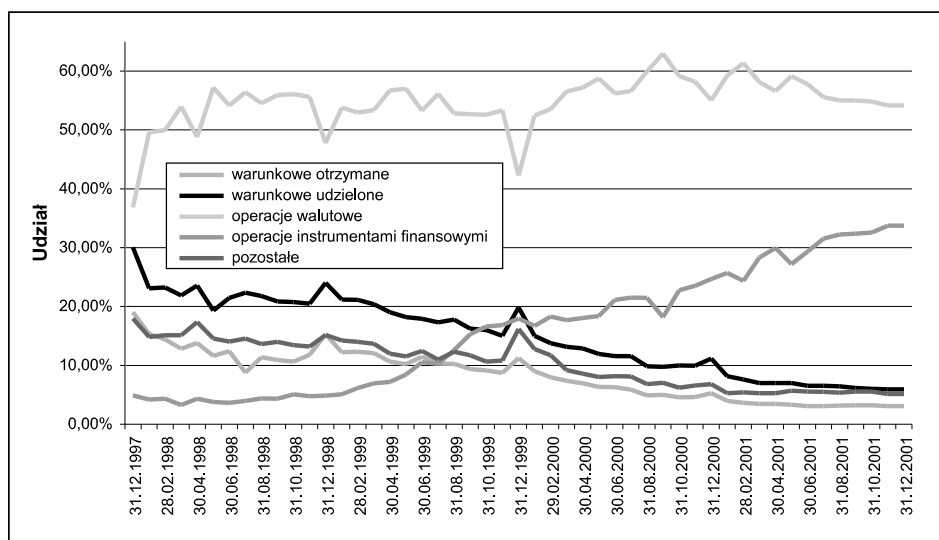
Konsultacje dla banków

dzie 1999 roku przekroczyły one wartość aktywów, a na koniec 2001 roku wyniosły 229,1% aktywów i 2.845,7% funduszy własnych podstawowych i uzupełniających.

Rysunek 1 wyraźnie wskazuje na znaczne wahania wartości zobowiązań pozabilansowych w ostatnich miesiącach 1999 i 2000 roku. Było to spowodowane zamykaniem roku obrachunkowego banków oraz obawami banków związanymi z efektem roku 2000. Największy wpływ na spadki te miały operacje walutowe (rys. 2).

Wśród głównych pozycji składających się na zobowiązania pozabilansowe ogółem najszybciej, w analizowanym okresie, zwiększała się wartość operacji instrumentami finansowymi (o 6.264,0%) oraz operacji papierami wartościowymi (o 2.602,9%). Największa pod względem wartości nominalnej była pozycja „operacje walutowe”, co obrazują m.in. wskaźniki struktury (rys. 3), a jej wzrost był porównywalny ze wzrostem zobowiązań pozabilansowych ogółem (o 1.642,6%).

Rysunek 3. Struktura zobowiązań pozabilansowych w okresie 31.12.1997–31.12.2001



Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

W przypadku pozostałych pozycji⁴⁾ w latach 1998–2001 można obserwować było jedynie niewielki wzrost. Jednocześnie ich łączny udział w sumie zobowiązań pozabilansowych zmniejszył się z ponad 58,2% na koniec 1997 roku do niecałych 13,6% na koniec 2001 roku. Szczególnie istotnie zmniejszyło się znaczenie zobowiązań pozabilansowych udzielonych (z ponad 30% na koniec 1997 roku do niespełna 6% na koniec 2001 roku). W analizowanym okresie najbardziej zwiększyło się znaczenie operacji instrumentami finansowymi: z 4,9% do 33,8% sumy zobowiązań pozabilansowych.

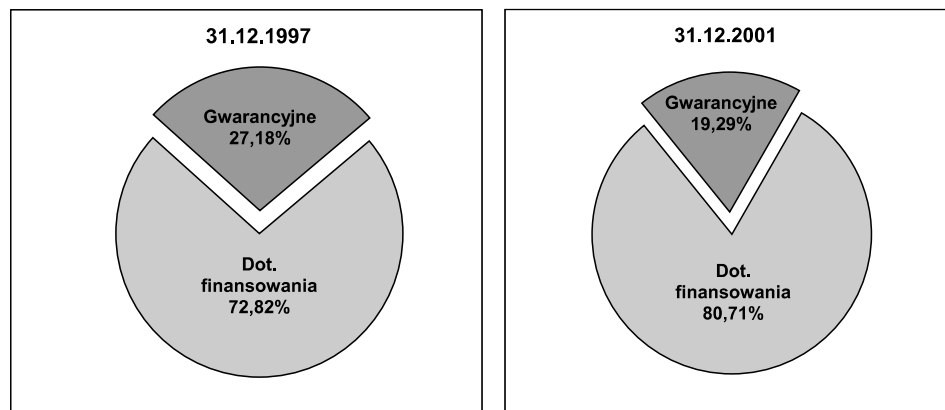
Zobowiązania pozabilansowe udzielone

Zobowiązania pozabilansowe udzielone generują dla banków ryzyko kredytowe o charakterze zbliżonym do portfela kredytowego. Najistotniejsza różnica polega na braku pierwotnego zaangażowania finansowego ze strony banku, które wystąpi jednak w przypadku konieczności realizacji udzielonego zobowiązania pozabilansowego.

Na koniec 1997 roku zobowiązania pozabilansowe udzielone były drugą co do wartości, po operacjach wymiany, pozycją zobowiązań pozabilansowych. W latach 1998–2001 ich wartość zwiększyła się o 121,5% do poziomu 71.914.670,1 tys. zł. Oznacza to ponad 8-krotnie niższy wzrost niż zobowiązań pozabilansowych ogółem. W efekcie ich udział w zobowiązaniach pozabilansowych udzielonych ogółem zmniejszył się z 30,1% do 5,9%.

W analizowanym okresie zmieniła się również ich struktura przedmiotowa i podmiotowa (rys. 4 oraz 5). Można zaobserwować tendencję spadku udziału zobowiązań pozabilansowych udzielonych o charakterze gwarancyjnym. W latach 1998–2001 ich udział w zobowiązaniach pozabilansowych udzielonych zmniejszył się z 27,2% do 19,3%, co oznacza, iż klienci banków w stosunkowo większym stopniu byli zainteresowani zwiększaniem poziomu linii kredytowych niż poręczeniami, gwarancjami czy akredytywami eksportowymi.

Rysunek 4. Podział przedmiotowy zobowiązań pozabilansowych udzielonych według stanu na 31.12.1997 i 31.12.2001 r.

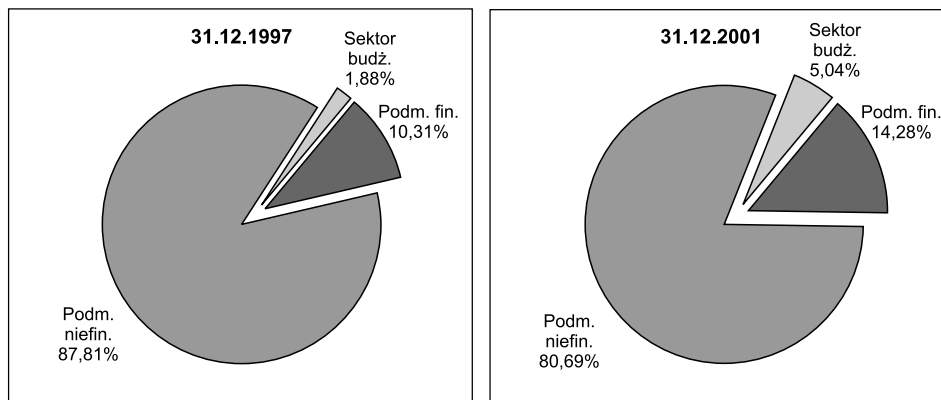


Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

Badając strukturę podmiotową zobowiązań pozabilansowych udzielonych można stwierdzić, iż w największym stopniu zwiększyła się wartość zobowiązań pozabilansowych udzielonych sektorowi budżetowemu i podmiotom finansowym: odpowiednio o 605,3% i 313,0%. Pozytywnie należy ocenić wzrost znaczenia tych pierwszych, gdyż zostały udzielone stabilnej i stosunkowo bezpiecznej grupie klientów. Nadal

Konsultacje dla banków

Rysunek 5. Podział podmiotowy zobowiązań pozabilansowych udzielonych według stanu na 31.12.1997 i 31.12.2001 r.

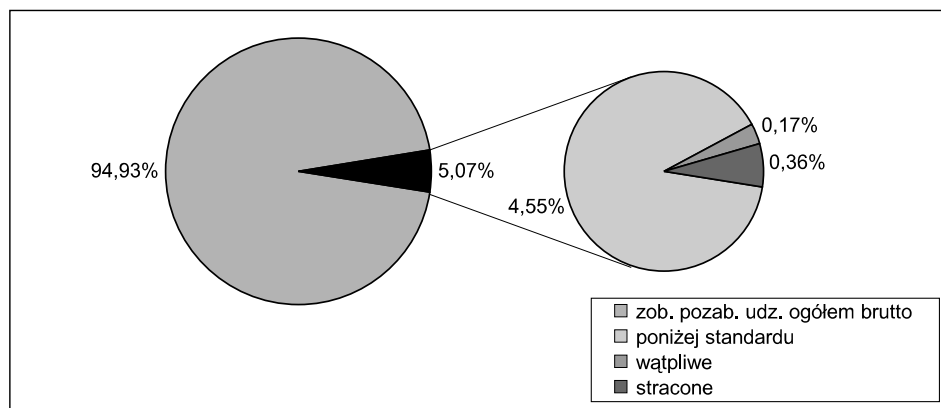


Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

jednak najważniejszym ich „odbiorcą” są podmioty niefinansowe, na które przypadało na koniec 2001 roku 80,7% zobowiązań pozabilansowych udzielonych.

W latach 1998–2001 można było zaobserwować wzrost wartości **zobowiązań pozabilansowych udzielonych zagrożonych**. Zwiększyły się one o 257,0% (z poziomu 1.624.447,0 tys. zł na koniec 1997 roku do 5.798.915,9 tys. zł na koniec grudnia 2001 roku). Oznacza to o 131,0 punktów procentowych wyższą dynamikę niż w przypadku zobowiązań pozabilansowych udzielonych brutto. Szczególnie wysoki wzrost nastąpił w IV kwartale 2000 roku oraz w III kwartale 2001 roku odpowiednio o: 30,8% oraz 38,8% w porównaniu z 7,1% i 5,1% wzrostem zobowiązań

Rysunek 6. Struktura zobowiązań pozabilansowych udzielonych według stanu na 31.12.1997 r.



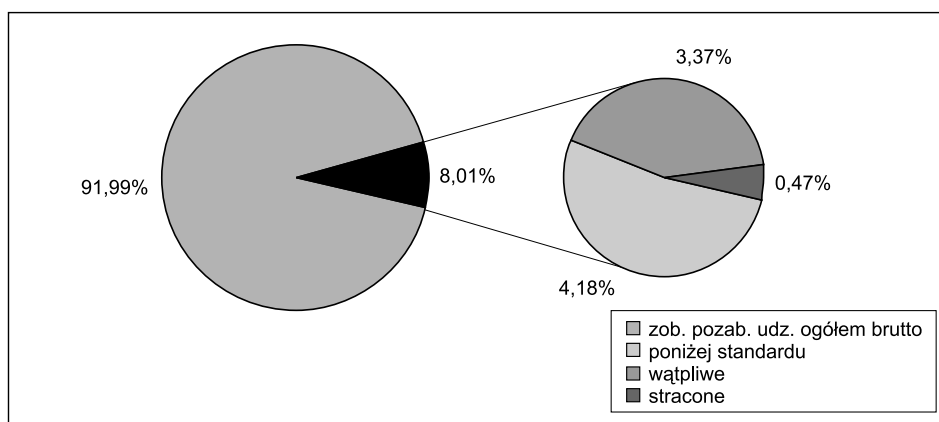
Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

Bezpieczny Bank

pozabilansowych udzielonych ogółem. W stosunku do końca grudnia 1997 roku udział zobowiązań pozabilansowych udzielonych zagrożonych w sumie zobowiązań udzielonych zwiększył się o 2,9 punktu procentowego do poziomu 8,0% (rys. 6 oraz 7).

W analizowanym okresie istotnie pogorszyła się struktura jakościowa zobowiązań zagrożonych. Najwyższy wzrost nastąpił w przypadku zobowiązań pozabilansowych udzielonych wątpliwych (przekwalifikowane z poniżej standardu), co miało swoje odzwierciedlenie w wysokości salda rezerw na zobowiązania pozabilansowe (rys. 7).

Rysunek 7. Struktura zobowiązań pozabilansowych udzielonych według stanu na 31.12.2001 r.



Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

Pogorszenie struktury zobowiązań pozabilansowych udzielonych dokonało się w największym stopniu w II połowie 1998 roku. Po okresie stabilizacji w 1999 roku i w I połowie 2000 roku struktura zobowiązań pozabilansowych pogorszyła się ponownie w II połowie 2000 roku. Na koniec 2001 roku (rys. 7) struktura jakościowa była zbliżona do wykazywanej w okresach wcześniejszych.

Tabela 1. Jakość zobowiązań pozabilansowych udzielonych w podziale podmiotowym

	31.12.1997	31.12.2001	Zmiana (w p.p.)
Wskaźnik jakości zobowiązań pozabilansowych udzielonych, w tym:	5,07%	8,01%	2,94%
dla podmiotów finansowych	2,74%	3,47%	0,73%
dla podmiotów niefinansowych	5,42%	9,26%	3,84%
dla budżetów	1,80%	0,93%	-0,87%

Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

Konsultacje dla banków

Najgorszą jakością charakteryzowały się zobowiązania pozabilansowe udzielone podmiotom niefinansowym (przypadało na nie ponad 93% zobowiązań pozabilansowych udzielonych zagrożonych). W latach 1998–2001 również w tej grupie podmiotów odnotowano najsilniejsze pogorszenie jakości. Ze względu na ich znaczny udział w zobowiązaniach pozabilansowych udzielonych ogółem miało to istotny wpływ na kształtowanie się jakości wszystkich zobowiązań pozabilansowych udzielonych. W analizowanym okresie najlepszą jakością charakteryzowały się zobowiązania pozabilansowe udzielone budżetom. Tylko w przypadku zobowiązań pozabilansowych udzielonych tej grupie podmiotów odnotowano poprawę jakości.

Ze względu na znaczną kwotę pomniejszeń zobowiązań pozabilansowych zagrożonych o zabezpieczenia (których wartość w przypadku niektórych banków przekraczała 100% kwoty zobowiązań pozabilansowych zagrożonych) oraz ze względu na to, iż na niektóre zobowiązania pozabilansowe udzielone zagrożone nie jest wymagane tworzenie rezerw, rezerwy celowe na zobowiązania pozabilansowe wzrosły w znacznie mniejszym stopniu niż zobowiązania pozabilansowe zagrożone. W porównaniu z końcem 1997 roku przyrost wyniósł 43,6%, tj. o 213,4 punktu procentowego mniej niż zobowiązania pozabilansowe udzielone zagrożone w analogicznym okresie.

Zobowiązania pozabilansowe otrzymane

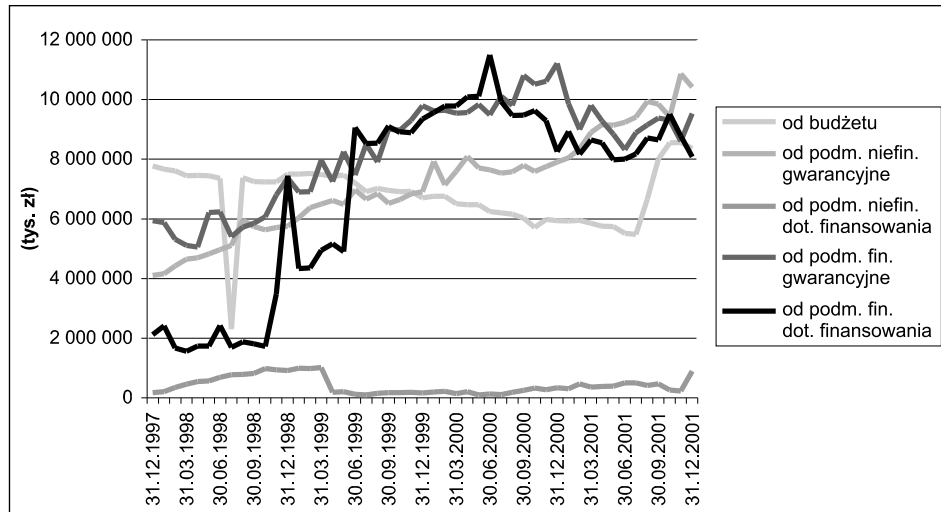
Wartość zobowiązań pozabilansowych otrzymanych była jedną z najwolniej rosnących wśród pozycji zobowiązań pozabilansowych. W okresie od 31 grudnia 1997 roku do 31 grudnia 2001 roku zobowiązania te wzrosły o 83,1%, tj. o 806,8 punktu procentowego mniej niż średnio zobowiązania pozabilansowe. Jakkolwiek w przypadku większości pozycji zobowiązań pozabilansowych zarysowały się wyraźne tendencje, to zobowiązania pozabilansowe otrzymane charakteryzowały się w analizowanym okresie znaczną zmiennością. Do końca lipca 2001 roku można było zauważyć zmniejszające się znaczenie (najważniejszej na koniec 1997 roku pozycji) zobowiązań pozabilansowych otrzymanych od budżetu (rys. 8). Zjawisko to oznaczało sukcesywne ograniczanie gwarancji udzielanych przez Skarb Państwa. Tendencja ta uległa odwróceniu w okresie sierpień–grudzień 2001 roku, kiedy to budżet udzielił wysokiej gwarancji jednemu z dużych banków.

Na uwagę zasługują również zobowiązania banków otrzymane od instytucji finansowych. Ich wzrost do końca I półrocza 2000 roku wiązał się z dążeniem do wzmocnienia spółek–córek banków zagranicznych rozwijających swoją działalność operacyjną w Polsce oraz ze wzmocnieniem banków przejmowanych w drodze prywatyzacji. Od końca czerwca 2000 roku odnotowano spadek również w przypadku tych zobowiązań. Stabilny wzrost dotyczył jedynie zobowiązań gwarancyjnych od podmiotów niefinansowych, które na koniec 2001 roku były najważniejszą pozycją analizowanej grupy zobowiązań i stanowiły 27,9% zobowiązań pozabilansowych otrzymanych (rys. 9).

Najwyższą dynamiką w latach 1998–2001 charakteryzowały się zobowiązania pozabilansowe otrzymane od podmiotów niefinansowych dotyczące finansowania. Ich udział jednak w sumie zobowiązań pozabilansowych otrzymanych wyniósł na koniec 2001 roku jedynie 2,4%.

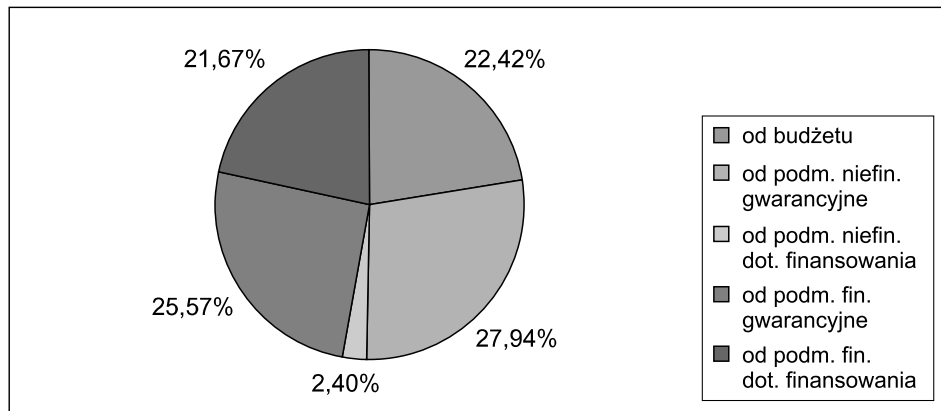
Bezpieczny Bank

Rysunek 8. Wzrost zobowiązań pozabilansowych otrzymanych w okresie 31.12.1997–31.12.2001



Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

Rysunek 9. Struktura zobowiązań pozabilansowych otrzymanych według stanu na 31.12.2001 r.



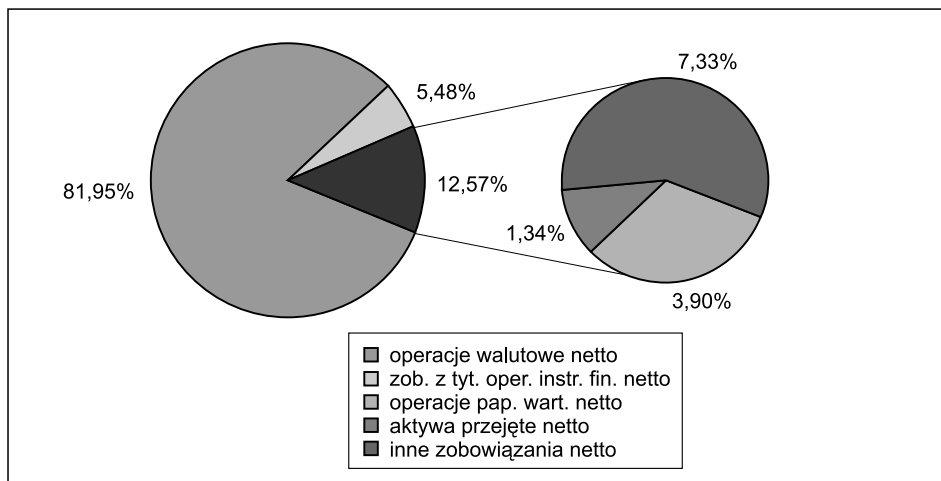
Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

Zobowiązania pozabilansowe dotyczące operacji kupna–sprzedaży

Ze względu na to, iż najważniejsze w grupie pozycji dotyczących operacji kupna/sprzedaży (K/S) są operacje walutowe oraz operacje instrumentami finansowymi, które stanowiły na koniec 2001 roku łącznie ponad 80% wartości wszystkich zobo-

Konsultacje dla banków

Rysunek 10. Struktura operacji kupna/sprzedaży według stanu na 31.12. 1997 r.

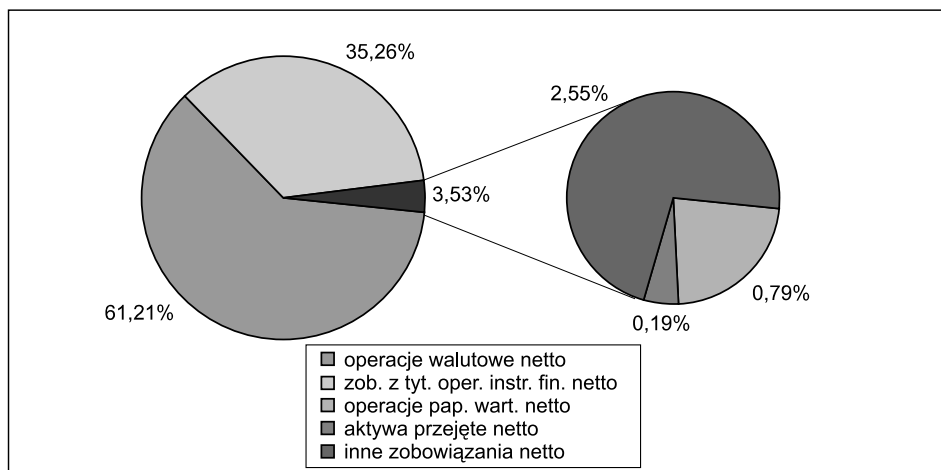


Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

wiązań pozabilansowych, zmiany w tych grupach operacji były podobne do obserwowanych w przypadku zobowiązań pozabilansowych ogółem.

Na koniec 1997 roku znaczącą część operacji K/S stanowiły operacje wymiany (rys. 10). Istotne z punktu widzenia wartości były również inne zobowiązania, tj.

Rysunek 11. Struktura operacji kupna/sprzedaży według stanu na 31.12. 2001 r.



Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

zobowiązania dotyczące wydanych i otrzymanych papierów wartościowych, z tytułu umów dzierżawy i najmu oraz innych o podobnym charakterze.

Na koniec analizowanego okresu największą co do wartości pozycją operacji K/S były również operacje wymiany. Ich udział w operacjach K/S zmniejszył się jednak w okresie grudzień 1997–grudzień 2001 roku o 20,7 punktu procentowego, co było rezultatem istotnego rozwoju operacji instrumentami pochodnymi, których większość księgowana jest w pozycji „operacje instrumentami finansowymi”⁵⁾. W latach 1997–2001 ta ostatnia wzrosła aż o 6.264,0%, zwiększając tym samym swój udział w operacjach K/S o 29,8 punktu procentowego do poziomu 35,3%.

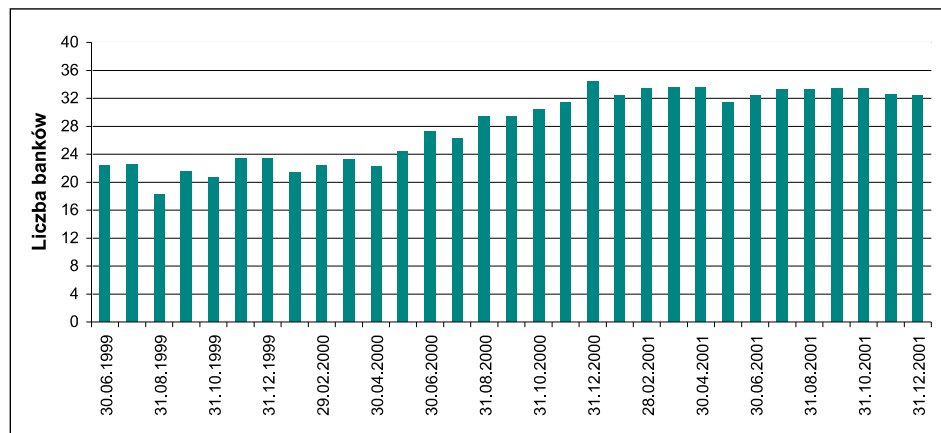
Pozycją o największym spadku znaczenia (poza operacjami wymiany) były inne zobowiązania, których udział zmniejszył się z 7,3% w grudniu 1997 roku do 2,6% na koniec 2001 roku.

Instrumenty pochodne

Ze względu na ujęcie w sprawozdawczości, szczegółowa analiza instrumentów pochodnych możliwa jest na podstawie danych dostępnych od czerwca 1999 roku. I tak, od połowy 1999 roku stopniowo zwiększało się znaczenie instrumentów pochodnych, a od końca 2000 roku można było zaobserwować systematyczny wzrost liczby banków dokonujących tych operacji. Po tym okresie liczba ta ustabilizowała się i mieściła się w przedziale od 40% do 50% populacji sektora banków komercyjnych (rys. 12).

Ograniczony podmiotowo zasięg stosowania tych instrumentów wynika z dwóch przyczyn. Po pierwsze, są to instrumenty złożone o zazwyczaj skomplikowanej wyliczeni. Po drugie, w przypadku instrumentów o charakterze spekulacyjnym wiąże się z nimi zwiększone ryzyko inwestycyjne.

Rysunek 12. Liczba banków wykazujących operacje instrumentami pochodnymi w okresie 30.06.1999–31.12.2001



Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

Konsultacje dla banków

Na podstawie danych sprawozdawczych przesyłanych przez banki do NBP pochodne instrumenty finansowe można podzielić, stosując następujące kryteria:

- ❖ rodzaj instrumentu pochodnego,
- ❖ rodzaj instrumentu bazowego,
- ❖ charakter inwestycji
- ❖ oraz miejsce obrotu.

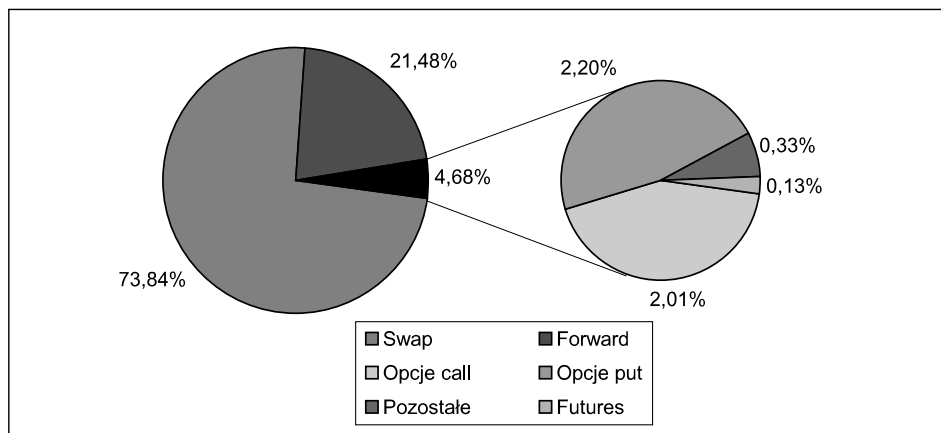
Instrumenty pochodne sklasyfikowane wg podanych wyżej kryteriów mogą być porównane jedynie przy wykorzystaniu ich wartości nominalnej. Bez informacji o kwotach depozytów zabezpieczających, cenie zakupu/sprzedaży i rozliczenia, wartości i zmienności (*volatility*) instrumentu bazowego czy dacie rozliczenia, niestety, nie można określić rzeczywistej wartości tych instrumentów oraz skali ryzyka podejmowanego przez bank. Porównanie takie więc jedynie w przybliżeniu charakteryzuje skalę zaangażowania banków w Polsce w operacje instrumentami pochodnymi.

Stosując kryterium rodzajowe, instrumenty pochodne dzieli się na instrumenty:

- ❖ swap⁶⁾,
- ❖ forward⁷⁾,
- ❖ futures⁸⁾,
- ❖ opcje put⁹⁾,
- ❖ opcje call,
- ❖ inne.

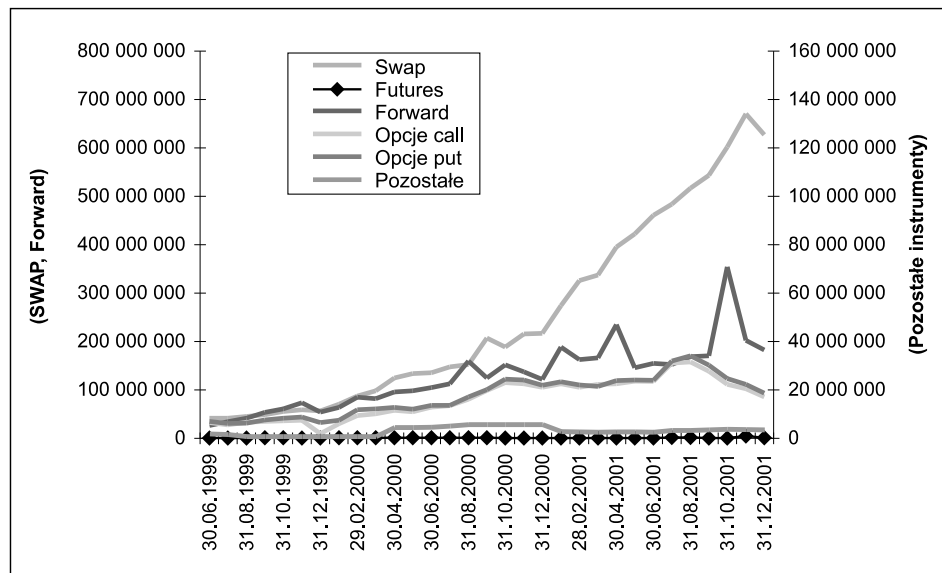
Tak na koniec czerwca 1999 roku, jak i na koniec 2001 roku wśród instrumentów pochodnych dominowały transakcje swap oraz forward. Według danych na dzień 30.06.1999 roku stanowiły one odpowiednio 50,1% oraz 32,3%, natomiast na koniec

Rysunek 13. Struktura instrumentów pochodnych według rodzaju – stan na 31.12.2001 r.



Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

Rysunek 14. Instrumenty pochodne według rodzaju w okresie 30.06.1999–31.12.2001



Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

2001 roku odpowiednio 73,9% oraz 21,5% wartości nominalnej instrumentów pochodnych ogółem (rys. 13).

W analizowanym okresie w największym stopniu zwiększyła się wartość nominalna wspomnianych dwóch instrumentów – ponad 14-krotnie dla swap oraz ponad 5-krotnie dla forward – w porównaniu z 168,3% wzrostem wartości nominalnej instrumentów pochodnych ogółem (rys. 14).

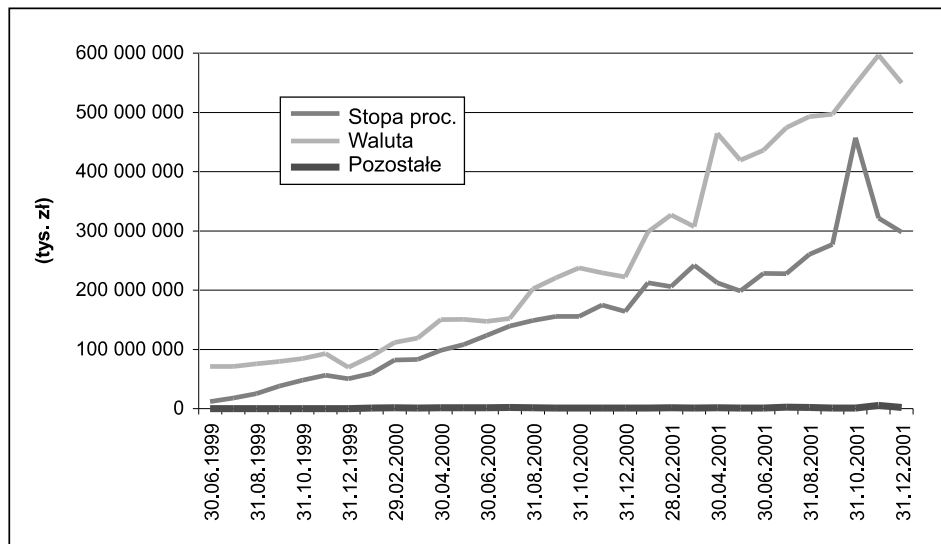
Stosując kryterium instrumentu bazowego, wyróżnia się instrumenty pochodne na¹⁰⁾:

- ❖ stopę procentową,
- ❖ walutę,
- ❖ papiery wartościowe,
- ❖ metale szlachetne
- ❖ i towary.

Ze względu na niewykazywanie przez banki instrumentów pochodnych na metale szlachetne i towary¹¹⁾ oraz mały udział instrumentów pochodnych na papiery wartościowe¹²⁾ pozycje te zostały zagregowane jako „pozostałe”.

Z rysunku 15 wynika, iż istnieją dwa instrumenty bazowe (waluty i stopy procentowe), na których oparte instrumenty pochodne stanowią ponad 99% wartości nominalnej instrumentów pochodnych ogółem. W całym analizowanym okresie, a szczególnie w 2001 roku, przeważały instrumenty oparte na walutach. Jest to zjawisko odmienne od obserwowanego na międzynarodowych rynkach finansowych, gdzie istot-

Rysunek 15. Instrumenty pochodne według instrumentu bazowego w okresie 30.06.1999–31.12.2001



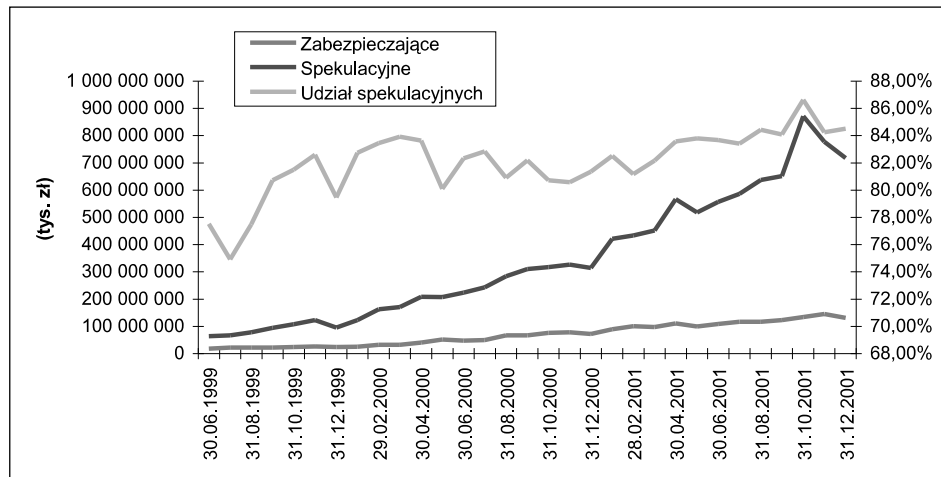
Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

nie większy wolumen transakcji dotyczy instrumentów opartych na stopie procentowej. Na przykład, według stanu na koniec 2001 roku w największych bankach amerykańskich 75% udział w wartości nominalnej instrumentów pochodnych miały instrumenty na stopę procentową¹³⁾. Odmienność struktury instrumentów pochodnych w bankach komercyjnych w Polsce może wynikać z kilku powodów. Po pierwsze, w danych wykazywanych w sprawozdawczości wszystkie transakcje, w których instrument bazowy jest denominowany w walutach obcych, zalicza się do transakcji walutowych. Wyjątkiem są swapy jednowalutowe na stopę procentową, które zalicza się do transakcji na stopę procentową. Po drugie, większość transakcji instrumentami pochodnymi w Polsce ma charakter spekulacyjny, a zmienność kursu walutowego jest istotnie większa od zmienności stóp procentowych, przez co również potencjalne zyski mogą być wyższe. Po trzecie obowiązujące do końca 2001 roku regulacje nadzorcze obligowały banki do limitowania w określony sposób ekspozycji na ryzyko walutowe, nie odnosząc się do jakichkolwiek składników ryzyka stopy procentowej. Zastosowanie instrumentów pochodnych na walutę ma wpływ na wielkość pozycji walutowej banków i pozwala na jej częściowe bądź całkowite domknięcie.

Ze względu na charakter inwestycji instrumenty pochodne można podzielić na¹⁴⁾: zabezpieczające oraz spekulacyjne.

W analizowanym okresie można zauważyć znacznie wyższą dynamikę transakcji instrumentami pochodnymi o charakterze spekulacyjnym niż o charakterze zabezpieczającym¹⁵⁾. Podczas gdy na koniec czerwca 1999 roku instrumenty spekulacyjne stanowiły 77,5% wartości nominalnej instrumentów pochodnych ogółem, to na koniec 2001 roku było to już 84,5% (w największych bankach amerykańskich udział

Rysunek 16. Instrumenty pochodne według charakteru inwestycji w okresie 30.06.1999–31.12.2001



Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

instrumentów pochodnych o charakterze spekulacyjnym wynosił ok. 50%). Największy udział operacji o charakterze zabezpieczającym w operacjach instrumentami pochodnymi ogółem wyniósł 25,1% (na koniec lipca 1999 roku), najmniejszy zaś – 13,4% (na koniec października 2001 roku). Warto zauważyć, iż większość operacji o charakterze zabezpieczającym stanowią instrumenty swap na stopę procentową oraz FRA¹⁶⁾.

Ze względu na miejsce obrotu instrumenty pochodne można podzielić na¹⁷⁾: giełdowe oraz pozagiełdowe.

W przypadku transakcji instrumentami pochodnymi w polskim sektorze bankowym operacje giełdowe mają znaczenie marginalne. Średni udział tych transakcji w transakcjach instrumentami pochodnymi ogółem wyniósł w okresie czerwiec 1999 roku – grudzień 2001 roku 0,06%. Najwyższy udział w tym okresie miał miejsce w maju 2000 roku i wyniósł 0,5%. Tak niski udział operacji giełdowych w operacjach instrumentami pochodnymi wynika przede wszystkim ze słabo rozwiniętego rynku giełdowego instrumentów pochodnych w Polsce, gdzie dostępne są futures na dolara amerykańskiego, euro, trzy indeksy giełdowe (WIG20, TECHWIG i MIDWIG) oraz akcje wybranych spółek.

Wynik wypracowany na pozycjach pozabilansowych i instrumentach pochodnych

Wynik na pozycjach pozabilansowych stawał się coraz ważniejszym składnikiem wyniku finansowego banków. Podczas gdy na koniec 1997 roku wyniósł on 218.906,3 tys. zł i stanowił poniżej 1,5% wyniku na działalności bankowej, to na

Konsultacje dla banków

koniec 2000 roku osiągnął już wartość 1.815.388,2 tys. zł, tj. 7,5% wyniku na działalności bankowej. Również w 2001 roku utrzymana została jego wysoka dynamika – na koniec tego roku wyniósł on 2.698.714,6 tys. zł i stanowił 10,1% wyniku na działalności bankowej. W tym okresie radykalnie zmieniła się jego struktura (tab. 2).

Tabela 2. Struktura wyniku na zobowiązaniach pozabilansowych wg stanu na 31.12.1997 r. i 31.12.2001 r.

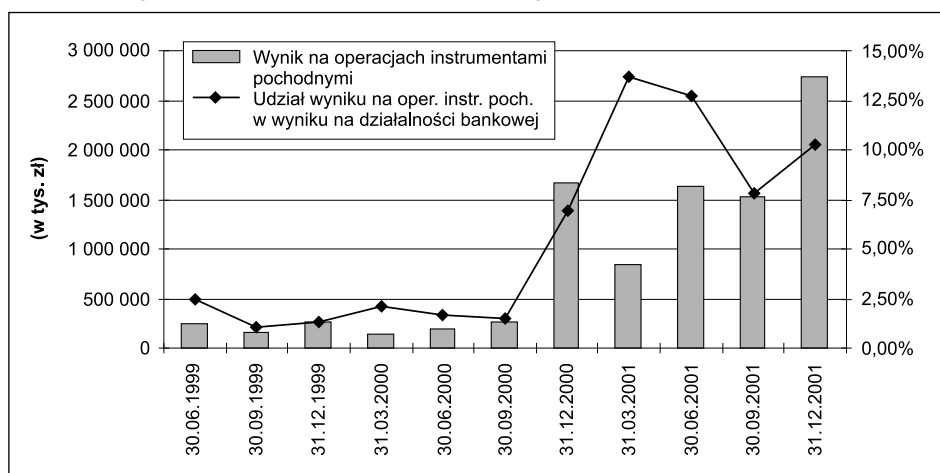
	Wartość (w tys. zł)		Zmiana	Struktura	
	31.12.1997	31.12.2001		31.12.1997	31.12.2001
Wynik na zobowiązaniach pozabilansowych, w tym:	218 906,32	2 698 714,55	1.132,82%	100,00%	100,00%
wynik na oper. poch. instr. fin.	81 515,28	2 741 329,89*	3.262,96%	37,24%	101,58%
wynik na prowizjach	84 134,45	139 061,70	65,29%	38,43%	5,15%
saldo rezerw (koszty-przychody)	-55 870,38	181 677,04	-425,18%	25,52%	-6,73%

* Łącznie z wynikiem na pochodnych instrumentach finansowych na walutę.

Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

Na koniec 1997 roku najważniejszym składnikiem wyniku na zobowiązaniach pozabilansowych był wynik osiągnięty na prowizjach (38,4% udziału w wyniku na zobowiązaniach pozabilansowych ogółem). Istotnym jego elementem było również wysokie ujemne saldo rezerw.

Rysunek 17. Wynik na operacjach instrumentami pochodnymi oraz jego udział w wyniku na działalności bankowej w okresie 30.06.1999–31.12.2001



Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

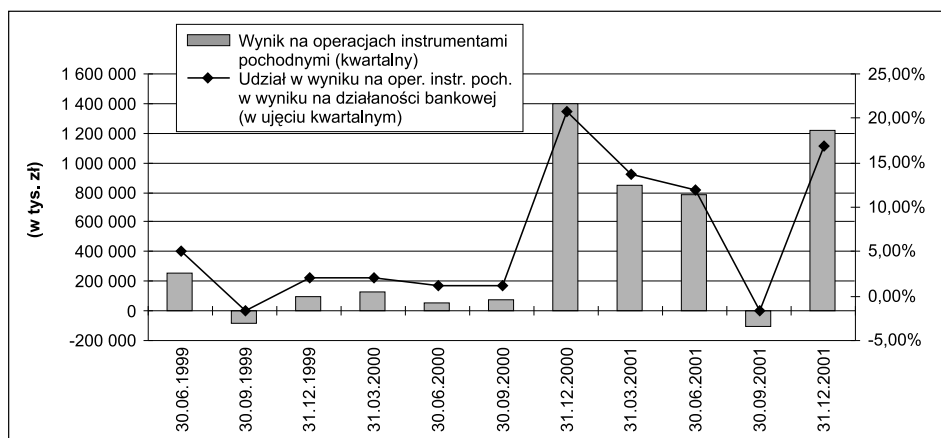
Bezpieczny Bank

W ostatnich 4 latach diametralnie zmieniła się struktura wyniku na zobowiązaniach pozabilansowych. Udział wyniku na prowizjach spadł do 5,2% i był niższy niż dodatnie saldo rezerw na zobowiązania pozabilansowe. W efekcie wynik na operacjach pochodnymi instrumentami finansowymi stanowił na koniec 2001 roku prawie 102% wyniku na zobowiązaniach pozabilansowych ogółem.

Dokładne informacje na temat wyniku na operacjach pochodnymi instrumentami finansowymi są dostępne w sprawozdawczości od czerwca 1999 roku.

Wyniki osiągnięte na operacjach instrumentami pochodnymi stanowiły coraz większą część wypracowywanego przez banki wyniku finansowego. Do końca III kwartału 1999 roku w ujęciu narastającym stanowiły one poniżej 2,5% wyniku na działalności bankowej. Na koniec 2000 roku wzrosły do 6,9%, by najwyższy poziom (13,7%) osiągnąć na koniec I kwartału 2001 roku.

Rysunek 18. Wynik na operacjach instrumentami pochodnymi oraz jego udział w wyniku na działalności bankowej w okresie 30.06.1999–31.12.2001 (w ujęciu kwartalnym)



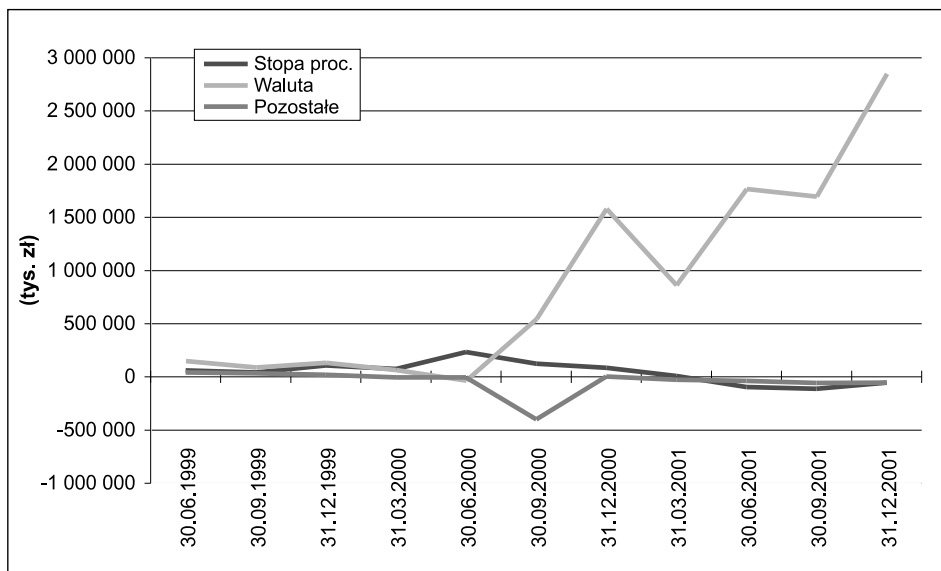
Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

Istotnie wyższą zmienność udziału wyniku na operacjach instrumentami pochodnymi w wyniku na działalności bankowej odnotowano przy analizie tego wyniku w cyklach kwartalnych. Udział kształtował się w granicach od -1,7% w III kwartale 1999 roku do 20,7% wyniku na działalności bankowej w IV kwartale 2000 roku.

Stosunkowo największe korzyści osiągały banki na instrumentach pochodnych opartych na walucie. Wynik na nich wypracowany stanowił na koniec czerwca 1999 roku 60,0% wyniku na operacjach instrumentami pochodnymi ogółem. Od III kwartału 2000 roku można było zaobserwować jego istotny wzrost (rys. 17). Na koniec 2001 roku jego wartość wynosiła 2.849.352,9 tys. zł, co oznacza ponad 21-krotny wzrost w porównaniu z 1999 rokiem. Ponieważ banki poniosły stratę na operacjach instrumentami pochodnymi na stopę procentową i pozostałych instru-

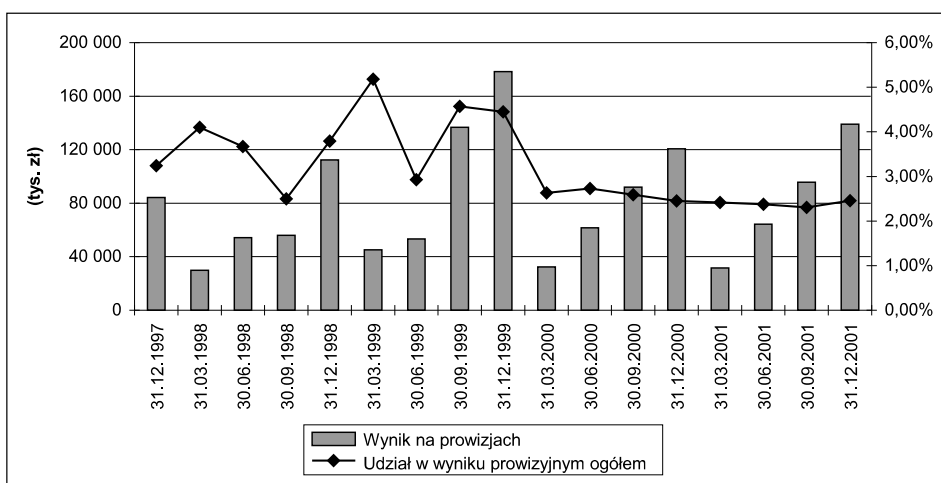
Konsultacje dla banków

Rysunek 19. Wynik na zobowiązaniach pozabilansowych w podziale na instrumenty bazowe w okresie 30.06.1999–31.12.2001



Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

Rysunek 20. Wynik na prowizjach z zob. pozab. oraz jego udział w wyniku prowizyjnym w okresie 31.12.1997–31.12.2001



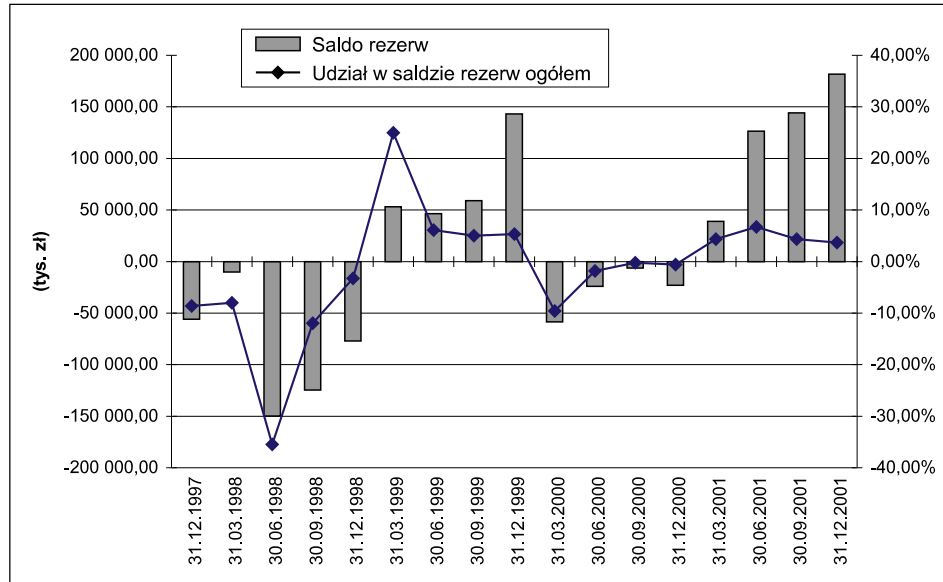
Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

Bezpieczny Bank

mentach pochodnych, udział wyniku na instrumentach pochodnych na walutę w wyniku na instrumentach pochodnych ogółem wzrósł na koniec 2001 roku do 104,0%.

Spadek znaczenia wyniku na prowizjach od zobowiązań pozabilansowych był spowodowany wzrostem wyniku na pochodnych instrumentach finansowych. W latach 1998–2001 wynik na prowizjach wzrósł bowiem tylko o 65,3% w porównaniu z ponad 32-krotnym wzrostem wyniku na operacjach instrumentami pochodnymi. W latach 1997–1999 charakteryzował się on znaczną zmiennością. Jego udział w wyniku prowizyjnym ogółem wahał się w granicach od 2,5% (wrzesień 1998 roku) do 5,2% (marzec 1999 roku). W ciągu ostatnich 2 lat relacja ta obniżyła się i ustabilizowała na poziomie ok. 2,5%.

Rysunek 21. Saldo rezerw na zob. pozab. oraz jego udział w saldzie rezerw ogółem w okresie 31.12.1997–31.12.2001



Źródło: dane NBP; opracowanie własne.

Z powyższego rysunku (rys. 21) wynika, iż saldo rezerw na zobowiązania pozabilansowe miało istotny wpływ na saldo rezerw ogółem. Był on zróżnicowany w czasie. Do 31 grudnia 1998 roku oraz w 2000 roku banki wykazały ujemne saldo rezerw na zobowiązania pozabilansowe, co zmniejszyło saldo rezerw ogółem nawet o ponad 30% (wrzesień 1998 roku). W 1999 roku i w 2001 nastąpiło pogorszenie jakości zobowiązań pozabilansowych, co spowodowało wzrost udziału salda rezerw na zobowiązania pozabilansowe w saldzie rezerw ogółem nawet do 25,0% (marzec 1999 roku).

Podsumowanie

Zobowiązania pozabilansowe to jedna z najdynamiczniej rozwijających się sfer działalności banków. W latach 1998–2001 istotnie zmieniła się ich struktura. Na znaczeniu zyskały nowe instrumenty – instrumenty pochodne, straciły natomiast operacje tradycyjne – zobowiązania pozabilansowe udzielone i otrzymane. Tendencję tę obserwuje się nie tylko w Polsce, ale również na rynkach międzynarodowych.

Wynika to z:

- ❖ postępującego procesu rozwoju rynków finansowych na świecie;
- ❖ coraz większej różnorodności zagrożeń, na które inwestorzy, w tym banki, są narażeni;
- ❖ wzrostu konkurencji między rynkami: giełdowym i pozagiełdowym, w której efekcie nastąpiło znaczne zbliżenie oferty banków w obszarze instrumentów pochodnych do potrzeb inwestorów, co:
 - ułatwia aktywne zarządzanie ryzykiem, arbitraż i spekulację z jednej strony,
 - pozwala na dopasowanie się do specyficznych potrzeb innych inwestorów (rynek pozagiełdowy) z drugiej strony;
- ❖ rozwoju techniki i spadku kosztów transakcyjnych;
- ❖ wzrostu bezpieczeństwa kontraktów tak na regulowanym, jak i nieregulowanym rynku instrumentów pochodnych;
- ❖ postępu w dziedzinie modeli wyceny instrumentów pochodnych;
- ❖ pojawienia się nowych kanałów ich dystrybucji (np. Internet).

Spośród analizowanych rodzajów pozycji pozabilansowych sektora banków komercyjnych najważniejsze – z punktu widzenia bezpieczeństwa – są udzielone zobowiązania pozabilansowe oraz instrumenty pochodne. Pogorszenie jakości bądź konieczność realizacji udzielonego zobowiązania pozabilansowego¹⁸⁾ wymaga tworzenia rezerw celowych, co obniża wyniki finansowe banków. W okresie spowolnienia wzrostu gospodarczego prawdopodobieństwo pogorszenia jakości zobowiązań pozabilansowych udzielonych względnie ich realizacji wzrasta. Instrumenty pochodne dają duże możliwości w zakresie zarządzania ryzykiem bankowym, przy czym ich stosowanie – głównie do celów spekulacyjnych – powoduje, że bank, wykorzystując wysoką dźwignię, jest narażony na relatywnie duże straty w przypadku niesprawdzenia się jego przewidywań odnośnie do kształtowania się sytuacji na rynku.

Rewolucja, jaka dokonała się na światowym rynku instrumentów pochodnych w ostatnich kilkunastu latach, nie pociągnęła za sobą odpowiednich zmian w zasadach rachunkowości. Wprawdzie powstały nowe standardy, ale budzą one jeszcze wiele kontrowersji związanych chociażby z zasadami określania tzw. wartości godziwej instrumentu w zależności od jego przeznaczenia, ujmowania strat, ujmowania transakcji wewnątrz grupy bankowej czy zachowania przejrzystości sprawozdań finansowych. Należy w najbliższym czasie oczekiwać ożywienia działań na szczeblu międzynarodowym w celu wypracowania powszechnie akceptowanych standardów rachunkowości i ewidencji instrumentów pochodnych. W Polsce od 2002 roku obowiązuje Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 roku w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu pre-

zentacji instrumentów finansowych, które jest wzorowane na międzynarodowych standardach.

W najbliższych latach w Polsce należy się spodziewać dalszego wzrostu znaczenia operacji instrumentami pochodnymi, kosztem tradycyjnych składników zobowiązań pozabilansowych. Ważną rolę mogą odgrywać pochodne instrumenty kredytowe, które nie są jeszcze dobrze znane na polskim rynku. Ze względu na ograniczenia kadrowe oraz techniczne nie należy oczekiwać istotnego wzrostu liczby banków angażujących się w te operacje. Z tych samych powodów nadal będą dominować tu duże banki korporacyjne, szczególnie z przeważającym kapitałem zagranicznym. Pewne ryzyko może stanowić zbyt duże uzależnienie wyników niektórych banków od wyników osiągniętych na zobowiązaniach pozabilansowych, przede wszystkim na operacjach instrumentami pochodnymi, w przypadku bowiem złego wycucia sytuacji na rynku „dźwignia” zadziała znacząco na ich niekorzyść.

Przypisy

- ¹⁾ W latach 70. i 80. wypłacalność banków w krajach wysoko rozwiniętych była szacowana na podstawie wskaźników, w których – w uproszczeniu mówiąc – wartość kapitałów własnych była odnoszona do wartości aktywów.
- ²⁾ Zob. Basle Committee on Banking Supervision, „The management of banks off-balance-sheet exposures”, Basle, March 1986 (www.bis.org).
- ³⁾ Zob. Basle Committee on Banking Supervision, „International convergence of capital measurement and capital standards”, Basle, July 1988 (www.bis.org).
- ⁴⁾ Są to: zobowiązania pozabilansowe udzielone, otrzymane, operacje papierami wartościowymi oraz aktywa przejęte.
- ⁵⁾ Pozostałe księgowane są w pozycji operacje walutowe.
- ⁶⁾ Swap jest umową pomiędzy dwiema stronami (lub większą liczbą stron) dotyczącą wymiany zobowiązań lub przychodów odsetkowych w tej samej bądź różnych walutach.
- ⁷⁾ Kontrakt typu forward jest umową między dwoma stronami o sprzedaż lub nabycie ustalonej przez kontrahentów ilości instrumentu finansowego po cenie ustalonej przez strony w dniu zawarcia kontraktu.
- ⁸⁾ Kontrakt typu futures jest umową między dwoma stronami o sprzedaż lub nabycie standardowej ilości konkretnego instrumentu finansowego po cenie ustalonej przez strony w dniu zawarcia kontraktu.
- ⁹⁾ Opcja to umowa, która przyznaje kupującemu prawo sprzedaży (put) lub zakupu (call) pewnej ilości instrumentu finansowego po określonej cenie i w określonym terminie (opcja europejska) lub do określonego terminu (opcja amerykańska) w zamian za zapłaconą przez odbiorcę premię sprzedającemu.
- ¹⁰⁾ Jako odrębna kategoria nie są wydzielone derywaty kredytowe (np. swapy kredytowe, opcje kredytowe), które można uznać za najdynamiczniej rozwijający się segment rynku instrumentów pochodnych. ISDA (International Swaps and Derivatives Association) bada znaczenie tych instrumentów dopiero od połowy 2001 roku (www.isda.org).
- ¹¹⁾ Instrumenty te są popularne w krajach o rozwiniętych rynkach towarowych (np. Stany Zjednoczone i Wielka Brytania). W Polsce zostały one wyszczególnione w sprawozdawczości ze względu na konieczność jej dostosowania do standardów międzynarodowych oraz ze względu na wyodrębnienie ryzyka surowców w pomiarze adekwatności kapitałowej.
- ¹²⁾ Część transakcji pochodnymi instrumentami finansowymi jest realizowana przez domy maklerskie i nie jest wykazywana w sprawozdaniach banków.

Konsultacje dla banków

- ¹³⁾ Dane dostępne na: www.ffiec.gov
- ¹⁴⁾ W sprawozdawczości nie wyszczególniono transakcji o charakterze arbitrażowym.
- ¹⁵⁾ Według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR) instrumentem zabezpieczającym jest instrument kompensujący w co najmniej 90% wynik z instrumentu zabezpieczającego.
- ¹⁶⁾ Forward Rate Agreement.
- ¹⁷⁾ W sprawozdawczości nie wyodrębniono instrumentów notowanych na regulowanym rynku pozagiełdowym.
- ¹⁸⁾ Zrealizowane zobowiązania pozabilansowe stają się należnościami zagrożonymi.

Miscellanea

PRZEGLĄD PRASY ZAGRANICZNEJ (CZERWIEC–SIERPIEŃ 2002)

PODSUMOWANIE ROKU WE WŁOSKIEJ BANKOWOŚCI

Kondycję włoskiego systemu bankowego w 2001 r. trudno jest ocenić jednoznacznie. Dostrzec można tam zarówno zdarzenia korzystne jak również niepomyślne.

Największy bank Włoch – Intesa BCI, nie zaliczy ubiegłego roku do dobrych. Zyski banku w stosunku do roku 2000 spadły o 45% osiągając poziom 928 mln euro. Powodem tak znacznego obniżenia zysków były spektakularne bankructwa dużych korporacji takich jak Enron, czy Swissair. Przed upadkiem tych przedsiębiorstw były one powszechnie uważane za bezpiecznych kredytobiorców i tak też oceniane przez Intesa BCI. Po ich upadłości bank musiał utworzyć rezerwy w wysokości 440 mln euro na należności od tych korporacji. Rezerwy te odpowiadają 80% całkowitego zaangażowania wobec Enronu i 90% wobec Swissair. Bank ten, jak się ocenia, jest najintensywniej działającym na arenie międzynarodowej bankiem włoskim. Tym razem zaangażowanie banku w tego typu działalność okazało się zbyt ryzykowne.

Kryzys argentyński sprawił, że konieczne stało się także utworzenie rezerw na inwestycje dokonane na tamtym rynku. Intesa BCI utworzył z tego tytułu rezerwy w wys. 750 mln euro. W tym wypadku skutki załamania gospodarki Argentyny były odczuwane we włoskim systemie bankowym w znacznie większym stopniu. Otóż Banca Nazionale del Lavoro (BNL) utworzył rezerwy w wysokości 569 mln euro, co spowodowało spadek zysku netto banku o 93%, do 33 mln euro. Utworzone rezerwy w 56% pokrywają zaangażowanie BNL na rynku argentyńskim. Bank podkreśla jednak, że pomijając niefortunne skutki inwestycji argentyńskich, bank osiągnął wzrost zysku operacyjnego o 8%.

Następnym bankiem notującym znaczne obniżenie zysków jest Banca di Roma (czwarty co do wielkości bank włoski). Jego zysk spadł o 58%, do 103 mln euro. Bank uniknął negatywnego wpływu kryzysu argentyńskiego, zanotował jednak spadek zysku z podstawowej działalności operacyjnej (o 37%). Spadkowi zysków z operacji finansowych towarzyszył dynamiczny wzrost zysków z działalności typu *bancassurance*. Jednocześnie bankowi udało się obniżyć koszty operacyjne, w tym koszty personelu.

Bezpieczny Bank

Pomimo niekorzystnych wydarzeń zewnętrznych znaczną poprawę wyników osiągnął UniCredito Italiano (UCI). Skonsolidowany zysk netto wzrósł z 1395 do 1454 mln euro.

Inny duży bank – SanPaolo IMI również zdołał ustrzec się negatywnego wpływu czynników zewnętrznych. Zyski banku zmniejszyły się jedynie o 2% w stosunku do 2000 r.

Reasumując, 2001 r. nie był dla systemu bankowego Włoch najlepszy, choć inwestorzy mają nadzieję, że zarządzający bankami wyciągną odpowiednie wnioski z przykrych doświadczeń.

(The Banker, czerwiec 2002)

KONTYNUACJA ZMIAN W BANKOWOŚCI AMERYKAŃSKIEJ

W Stanach Zjednoczonych w 2002 r. wyraźnie można dostrzec kontynuację dotychczasowych trendów. Dominującymi czynnikami, odczuwanymi przez sektor bankowy, jest spowolnienie gospodarcze oraz konsolidacja wśród podmiotów sektora bankowego.

Spowolnienie gospodarcze sprawiło, że banki zanotowały pogorszenie jakości portfela kredytów komercyjnych, co z kolei odbiło się na wynikach finansowych. Choć większość banków doświadczyła osłabienia wyników finansowych, to zdarzały się wyjątki, dla których 2001 r. okazał się lepszy od poprzedniego. Poprawę wyników odnotowywały przeważnie mniejsze banki lokalne.

System bankowości amerykańskiej nadal przeżywa zmiany strukturalne będące skutkiem, m.in. liberalizacji przepisów prawnych. Umożliwienie bankom prowadzenia działalności ponad stanowej skutkowało falą fuzji i przejęć, która trawa nadal. Proces ten dostrzegalny jest nie tylko na szczeblu największych korporacji i najbardziej spektakularnych fuzji, ale także na poziomie lokalnym. Nadal jednak na rynku amerykańskim występuje duża liczba podmiotów bankowych. Obecnie działa ich ok. 8 tys.

Zmiany w strukturze sektora bankowego wskazują na pojawiającą się polaryzację i przejmowanie przez duże banki coraz większej części rynku. Kapitały własne 200 największych banków Stanów Zjednoczonych wynoszą 458 mld USD. Z tego 54,9% przypadło w 2001 r. na największą dziesiątkę. Jeszcze większa dominacja pierwszej dziesiątki występuje jeśli chodzi o aktywa. Udział grupy „top 10” wynosi 59,2%. Sam Citicorp reprezentuje 15% aktywów 200 największych banków. Nieco niższy udział (55,4%) największe banki mają w zyskach brutto. Jest to spadek w stosunku do roku poprzedniego. Za spadek zysków największych banków odpowiadają głównie JP Morgan Chase i FleetBoston Financial, których łączne zyski spadły o 10 mld USD.

Miscelanea

Na razie stopień koncentracji występujący w amerykańskiej bankowości jest znacznie mniejszy niż w systemach europejskich, jednak trwający od wielu już lat trend prowadzi do coraz wyższego jej poziomu.

Pewne zmiany nastąpiły w pierwszej dziesiątce banków. Po przejęciu siódmego pod względem wielkości First Union, na piąte miejsce awansował Wachovia Corporation. Na dziesiątym miejscu znalazł się Washington Mutual – bank oszczędnościowy pozostający poza systemem regulacyjnym rezerwy federalnej.

W porównaniu z rankingiem największych 10 banków z 1997 r., jedynie trzy z nich znalazły się w pierwszej dziesiątce 2001 r. Jest to wynik fuzji dokonywanych w ostatnich latach. Trzy banki, które utrzymały pozycję w rankingu to Citicorp, BankAmerica, Wells Fargo.

Wyniki w roku 2001 (największe banki amerykańskie, dane w mld \$)

Bank	Kapitał	Aktywa	Zysk brutto
Citigroup	58,4	1051,4	21,9
Bank of America Corp.	42,0	621,8	10,1
JP Morgan Chase & Co	37,7	693,6	2,6
Bank One Corp.	21,7	269,0	3,8
Wachovia Corporation	19,0	330,5	2,3
Wells Fargo	18,2	307,5	5,5
FleetBoston Financial Corp.	14,9	203,6	1,6
Metlife	14,3	256,9	0,8
Washington Mutual	12,7	242,5	4,3
U.S. Bancorp.	12,5	171,2	2,6

(The Banker, czerwiec 2002)

POCZĄTEK BANKOWOŚCI KOMERCYJNEJ NA KUBIE

Sektor bankowy na Kubie od kilku lat przeżywa dynamiczny rozwój. W 1997 r. stworzono Banco Nacional de Cuba, który jest bankiem centralnym odpowiedzialnym za politykę monetarną a także za nadzór bankowy. Pełni on jednocześnie niektóre funkcje banku komercyjnego.

Działający do niedawna jako bank oszczędnościowy Banco Popular de Ahorro uzyskał licencję banku uniwersalnego. Ponadto w systemie banków komercyjnych

Bezpieczny Bank

pojawiły się Banco Metropolitano, Banco Exterior de Cuba i Banco Crediti y Comercio. Obok tych banków komercyjnych powstało 16 niebankowych podmiotów sektora finansowego. Na rynku kubańskim zaczął nawet działać bank inwestycyjny – Banco de Inversiones, a 16 banków zagranicznych otworzyło swoje przedstawicielstwa.

Głównym inwestorem posiadającym większościowe udziały w bankach komercyjnych jest holding o nazwie Grupo Nueva Banca. Przekształcenia systemu bankowego Kuby są coraz głębsze. W systemie pojawiają się oznaki konkurencji. Wprowadzono oprocentowanie rachunków depozytowych oraz pozwolono na zakładanie rachunków dolarowych przez osoby fizyczne. Banki zaczęły emitować karty debetowe a w Hawanie pojawiły się bankomaty.

Jeszcze w 1995 r. w systemie bankowym Kuby nie było ani jednego komputera. Teraz pracuje w nim ok. 13 tys. sztuk. Ok. 80% banków dysponuje łączami telekomunikacyjnymi umożliwiającymi dokonywanie transakcji on-line.

Mówiąc o rozwoju rynku finansowego Kuby w najbliższych latach specjaliści wskazują raczej na konsolidację rozwoju w obrębie dotychczasowych obszarów niż wkroczenie w zupełnie nowe, takie jak rynek kapitałowy.

Szacunki dotyczące wielkości kubańskiego systemu bankowego nie są jednoznaczne z uwagi na fakt, że dane oficjalnie publikowane nie są kompletne. Wahają się one od 2 do 5 mld USD, przy czym większość analityków wskazuje na wielkość 3 mld USD jako odpowiadającą potencjałowi systemu kubańskiego.

Z uwagi na już ponad czterdzieści lat trwające embargo nałożone przez Stany Zjednoczone na relacje gospodarcze z Kubą, rezerwy walutowe kubańskiego banku centralnego oficjalnie nie mogą być gromadzone w dolarach amerykańskich. Przedstawiciele banku, na pytanie o to w jakiej walucie gromadzone są rezerwy, odpowiadają jedynie, że w „twardej”.

Od niedawna bank centralny rozpoczął publikowanie agregatu pieniężnego M3, który uwzględnia obecność dolarów w gospodarce. Pomimo oficjalnego zezwolenia na posiadanie rachunków dolarowych wielu Kubańczyków nie ufa tym regulacjom i nadal utrzymuje zasoby dolarowe poza systemem bankowym.

Ciekawy eksperyment wprowadzono w kurorcie Varadero, w którym oficjalnie akceptowanym środkiem płatniczym zostało euro. Rozszerzenie tego eksperymentu na całym obszarze kraju byłoby próbą osłabienia pozycji dolara w gospodarce kubańskiej.

Najbardziej uciążliwym elementem amerykańskiego embarga gospodarczego jest zakaz eksportu na Kubę nowoczesnych technologii. Zakaz ten ma duży wpływ również na rozwój technologii bankowych. Otóż rozpoczynając w 1997 r. instalację bankomatów zdecydowano się, aby były to maszyny produkowane przez francuską firmę Bull. Zakupiono partię bankomatów po czym po dwóch latach produkcja bankomatów Bull została sprzedana amerykańskiej firmie Diebold. Stąd też od tego czasu nieosiągalny stał się serwis części zamiennych.

Obecność zagranicznych banków na rynku kubańskim przejawia się głównie w postaci powoływania instytucji finansowych w postaci joint venture. I tak brytyjski CDC utworzył Carifin – joint venture z kubańskim Grupo Nueva Banca, a hiszpański Caja Madrid utworzył joint venture z kubańskim Banco Popular de Ahorro.

Zgodnie z opiniami ekspertów najbardziej znaczącym bankiem kubańskim jest Banco Financiero Internacional. Zajmuje się on głównie obsługą przemysłu tury-

stycznego, który to obszar gospodarki odpowiada za ok. 50% krajowego PKB. Bank ten nie publikuje jednak swych sprawozdań finansowych i z tego powodu trudno jest dokładnie określić jego wielkość. Drugim bankiem kubańskim jest Banco Internacional de Comercio SA (Bicsa). Jego suma bilansowa wynosi 560 mln USD a zyski netto 22 mln USD.

Gospodarka kubańska przeżywa pewne kłopoty związane ze spowolnieniem gospodarki światowej oraz z regresem sektora turystycznego po 11 września. Z uwagi na tradycyjnie małą liczbę turystów amerykańskich, osłabienie gospodarki kubańskiej jest dużo mniejsze niż jej karaibskich sąsiadów.

(The Banker, czerwiec 2002)

PRZECIWDZIAŁANIE KONSOLIDACJI SEKTORA BANKOWEGO W CHILE

W latach 1985–1997 gospodarka chilijska rozwijała się bardzo dynamicznie. Przeciętne tempo wzrostu wynosiło 7% PKB rocznie. Tak długi okres rozwoju sprawiał wrażenie, że wzrost jest regułą a nie wyjątkiem. Sytuacja zmieniła się zasadniczo po kryzysie azjatyckim. Poza kryzysem azjatyckim na spowolnienie gospodarki chilijskiej miały wpływ spadające pod koniec lat 90. ceny miedzi w 40% odpowiedzialnej za eksport kraju.

Ostatni okres to czas powolnego wzrostu. Po 2,8% wzrostu PKB w 2001 r., w pierwszym kwartale 2002 r. zanotowano jedynie 1,5% wzrostu. Spowolnienie postępuje mimo znacznego poluzowania polityki monetarnej.

Niektórzy eksperci za brak wpływu poluzowania polityki monetarnej na gospodarkę obwiniają sektor banków komercyjnych, które nie obniżają rynkowych stóp procentowych, mimo obniżek dokonywanych przez bank centralny.

Chilijski sektor bankowy tradycyjnie charakteryzuje się wysoką rentownością. Średnie ROE tego sektora w latach 1990–1996 wyniosło 18%. Potem nastąpiło obniżenie rentowności, ale nawet w najgorszym roku 1999, kiedy to PKB spadł o 1%, ROE sektora osiągnęło 9,4%. Obecnie banki, mimo ogólnego spowolnienia gospodarczego, wypracowują wysokie zyski sprawiające, że ROE sektora w 2001 r. wzrosło do 17,7%.

Wysokie zyski wynikały pośrednio z bardzo zmiennego rynku walutowego i zyskowych operacji walutowych banków. Nastąpiło także ograniczenie kosztów banków, które wynikało z obniżki stóp procentowych banku centralnego i związanej z tym obniżki kosztów pozyskiwania środków z tego źródła.

Ekspert z chilijskiego Związku Banków twierdzą, że udzielanie kredytów małym i średnim przedsiębiorstwom powoduje wyższe ryzyko banków i co za tym idzie znacznie wyższe koszty. Większe koszty ograniczają wzrost tej klasy kredytów, co hamuje rozwój całego segmentu gospodarki, który dostarcza 80% miejsc pracy.

Bezpieczny Bank

Zbyt wysokie bezrobocie – wynoszące 8,8% uznaje się zaś za sprawę kluczową dla gospodarki.

Procesem, który dominuje w sektorze bankowym jest konsolidacja. W związku z tym niektórzy eksperci wyrażają troskę o utrzymanie przyszłej konkurencyjności w sektorze, który może zostać zdominowany przez kilka podmiotów.

Banco de Chile zwiększył ostatnio udział w rynku do prawie 20% poprzez przejęcie średniego banku Banco de A. Edwards. Podobnie hiszpański SCH połączył swoją chilijską spółkę córkę z Banco Santiago (drugi co do wielkości bank na rynku). Po fuzji bank będzie miał 28% rynku, lecz planuje w przyszłości odsprzedać część (8%) portfela kredytowego.

Aby zapobiec spadkowi konkurencyjności sektora bankowego władze bankowe zdecydowały się na zniesienie zakazu oprocentowywania rachunków bieżących, który istniał od 1982 r. Dotychczas banki konkurowały głównie jakością usług, a ten profil walki konkurencyjnej jest szczególnie uciążliwy dla małych i średnich banków. Po zniesieniu zakazu możliwa będzie także konkurencja cenowa.

Innymi podjętymi przez władze działaniami są pozwolenie udzielania kredytów przez przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe a także możliwość emitowania kart płatniczych przez te podmioty. Ponadto wzrostowi konkurencyjności sektora może służyć liberalizacja rynku kapitałowego i wprowadzone ułatwienia emisji obligacji przez przedsiębiorstwa.

Wreszcie nadmiernej koncentracji ma sprzyjać wydanie w ostatnich latach kilku nowych licencji bankowych, czego nie czyniono przez całe lata 90.

Po ostrym kryzysie w roku 1982, kiedy to rząd musiał włączyć się w sanację banków, wprowadzono wiele ograniczeń działalności bankowej. Ograniczenia te były stopniowo likwidowane. Restrykcyjne regulacje sprawiły, że wielkość „złych kredytów” wynosiła zaledwie 1,8% portfela kredytowego, a współczynnik wypłacalności sektora, pomimo spadku w 2000 r., nadal wynosi 13%.

Ocenia się, że wpływ kryzysu argentyńskiego na bankowość chilijską będzie ograniczony ze względu na nikłą aktywność banków chilijskich na rynku argentyńskim. Ocenia się, że banki chilijskie udzieliły na rynku argentyńskim kredytów w wysokości 247 mln USD, co stanowi jedynie 0,5% portfela kredytowego sektora.

(The Banker, lipiec 2002)

AMERYKAŃSKA EKSPANSJA BANKÓW EUROPEJSKICH

Niektóre duże banki przeżywają trudny okres. Ich zyski spadają, podobnie jak ceny ich akcji. Rynek bankowy wciąż wygląda niepewnie. Dla takich banków istnieje niewiele dróg wyjścia. Mogą one zostać podzielone bądź sprzedane. W grupie banków, która wykazuje ostatnio znaczne pogorszenie wyników znalazły się np. niemiecki Commerzbank lub holenderski ABN Amro. Lekarstwem na pogorszenie wyników może stać się sprzedaż części aktywów. I tak Allianz może sprzedać Dresdner Bank, podobnie jak Credit Suisse zamierza sprzedać Winterthur. Podaż tego typu aktywów może się zwiększyć.

Potencjalnymi nabywcami mogą zaś stać się największe banki takie jak Citigroup, Bank of America, UBS i Deutsche Bank. Z drugiej strony banki te powstrzymują się jednak od zakupów ponieważ ceny ich akcji są także na niskim poziomie. Przedstawiciele wielu banków twierdzą, że ich działania są w pewnym sensie ograniczane przez akcjonariuszy, którzy zwracają głównie uwagę na kwartalne wyniki banków i nie oceniają polityki tychże banków z perspektywy inwestycji długookresowych.

Ekspansja działalności banku jest polityką o długookresowym horyzoncie czasowym. Szacuje się, że rozszerzenie działalności banku skutkuje wzrostem rentowności tegoż banku dopiero po 15 latach. Oczekiwania akcjonariuszy co do zwrotu z kapitału ograniczają się jedynie do perspektywy 3 miesięcznej.

Problem z konsolidacją banków w Europie wynika także (oprócz czynników ekonomicznych) z oporów politycznych, wśród których można wymienić opory rządów Francji i Włoch wobec zagranicznego kapitału w największych krajowych bankach. Można także wspomnieć problemy z potencjalną fuzją między Deutsche Bank i Lloyds TSB, gdzie kłopotliwe okazało się pytanie o miejsce siedziby nowego banku.

Mimo to niektóre banki korzystają z dogodnych warunków i podejmują ryzyko ekspansji na nowe rynki. Największy brytyjski bank – HSBC przejął Republic National Bank w Nowym Yorku i w Szwajcarii, a także CCF we Francji oraz Demirbank w Turcji. Są pogłoski, że do ekspansji na rynek amerykański szykują się dwa inne brytyjskie banki: Lloyds TSB i Barclays. Mówi się o tym, że potencjalnym celem przejęcia może stać się FleetBoston, który poniósł spore straty na inwestycjach argentyńskich oraz na bankowości inwestycyjnej.

Doświadczenie uczy, że rynek amerykański jest dla banków europejskich rynkiem bardzo wymagającym. W latach 80. Midland Bank kupił kalifornijski Crocker National Bank. Potem okazało się, że przejęty bank ma kłopoty z portfelem kredytów korporacyjnych oraz portfelem kredytów ulokowanych na rynkach wschodzących. Ta pomyłka inwestycyjna sprawiła, że Midland sam został przejęty przez HSBC. Z podobnym skutkiem zakończyły się amerykańskie ambicje brytyjskich S.G. Warburg i National Westminster. Ostatnie przykre doświadczenie banków europejskich wiąże się z inwestycją Allied Irish Banks. All-first będący własnością AIB poniósł nieoczekiwaną stratę w wysokości 690 mln USD.

(The Economist, 17 sierpień 2002)

JAK UZDRAWIAĆ BANKI JAPOŃSKIE?

Analitycy bankowi oraz władze bankowe Japonii rozważają użycie nowego narzędzia w celu uzdrowienia sytuacji w sektorze bankowym oraz w całej gospodarce. Rozważana jest możliwość rządowego wsparcia procesów restrukturyzacyjnych poprzez kupowanie od banków „złych” kredytów po cenach księgowych.

Nadzieja jaką daje takie narzędzie wiąże się z radykalnym uzdrowieniem sytuacji w japońskich bankach. Dotychczas podejmowane działania okazywały się niewystarczające, a banki japońskie od początku lat 90. nie mogły sobie poradzić z problemami sektora. Koszty nieregularnych kredytów wzrastały za każdym razem, gdy w gospodarce pojawiały się oznaki recesji, co miało miejsce czterokrotnie w ostatnim dziesięcioleciu. Wskutek tych kosztów akcja kredytowa banków japońskich spada już od czterech i pół roku, co ma zdecydowanie niekorzystny wpływ na całą gospodarkę. Zdecydowana akcja sanacyjna ma za zadanie przeciąć to sprzężenie zwrotne.

Wydaje się, że pojawiły się już pierwsze skutki rządowych zapowiedzi. Otóż Bank of Tokyo-Mitsubishi ogłosił, że planuje zwiększenie akcji kredytowej o 1 bln ¥. Podobne plany zwiększenia akcji kredytowej o 1 bln ¥ skierowanej do małych i średnich przedsiębiorstw ogłosił Sumitomo Mitsui Bank.

Problemem jest to jak rząd Japonii, której budżet już obecnie jest silnie zadłużony, sfinansuje potencjalnie bardzo duży transfer portfela „złych” kredytów z sektora prywatnego do publicznego. Niektórzy analitycy przypuszczają, że bank centralny będzie zmuszony do pośredniego finansowania tej operacji poprzez zwiększenie zakupu obligacji rządowych. Naciski takie mogą się pojawić, mimo że już obecnie w ocenie prezesa banku posiada on dużą ilość rządowych papierów.

Dotychczas rząd unikał bezpośredniego dokapitalizowywania banków środkami publicznymi w obawie przed opinią podatników. Obecnie w systemie bankowym Japonii znajduje się 40 bln ¥ trudnych kredytów.

Jednocześnie z działaniami finansowymi prowadzona jest reforma struktury Financial Services Agency (FSA) – nadzoru bankowego. Minister usług finansowych Hakuo Yanagisawa mianował nowego szefa FSA. Oczekuje się, że zmiana pozytywnie wpłynie na ocenę sektora bankowego. Na razie jednak Moody's dokonała kolejnej obniżki ratingu pięciu dużych banków: SMBC, Mizuho Bank, Mizuho Corporate Bank, UFJ Bank i UFJ Trust Bank. Ich rating został obniżony z E+ do E – najniższej możliwej oceny.

(The Banker, sierpień 2002)

Opracował Tomasz Obal