

---

---

**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:

Joanna Majewska,  
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. Sprawozdanie z działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w 2000 r. (skrót) – str. 3
2. Nowy fundusz pomocowy BFG dla banków spółdzielczych – *Roman Rak* – str. 25
3. Uchwała nr 15/2001 Rady BFG z dnia 8 maja 2001 r. w sprawie określenia form, trybu i szczegółowych warunków udzielania zwrotnej pomocy finansowej bankom spółdzielczym z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych – str. 30
4. Uchwała nr 22/2001 Rady BFG z dnia 19 lipca 2001 r. w sprawie stanowiska dotyczącego interpretacji art. 36 ust. 2 ustawy z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających – str. 52

### B. Problemy i poglądy – str. 55

1. Kryteria oceny stanu zagrożenia niewypłacalnością – umiejscowienie problemu i propozycje zmian – *Małgorzata Iwanicz-Drozdowska* – str. 55
2. „Stan zagrożenia wypłacalności” i „stan niebezpieczeństwa niewypłacalności” banku. Ekwiwalentność czy odmiennosc formuł prawnych? (Głos w dyskusji) – *Mirosław Bączyk* – str. 66
3. Koncepcje definicji „niebezpieczeństwa niewypłacalności” (omówienie dyskusji) – *Tomasz Obal* – str. 69

### C. Nowe idee i rozwiązania – str. 73

1. Fuzje i przejęcia w sektorze bankowym – *Małgorzata Iwanicz-Drozdowska* – str. 73

### D. Z doświadczeń zagranicznych – str. 89

1. Ryzyko krajów – szczególnie odmiana ryzyka bankowego – *Robert Wyszyński* – str. 89
2. Wykorzystanie legalnie funkcjonującego sektora bankowego w procederze prania pieniędzy – *Marek Prengel* – str. 107
3. Zasady finansowania zagranicznych instytucji gwarantowania depozytów – *Halina Polijaniuk, Tomasz Obal* – str. 115
4. Systemy rekompensat dla inwestorów giełdowych działające w krajach Unii Europejskiej na tle Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 97/9/EC Investor Compensation Directive – *Bogna Janik* – str. 145
5. Nadzór skonsolidowany – dyrektywy Unii Europejskiej związane z bankowością – str. 161

### E. Miscellanea – str. 179

# 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:**

Joanna Majewska,  
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** (BFG – the Bank Guarantee Fund) – p. 3

1. Report on the Bank Guarantee Fund's activity in 2000 – p. 3
2. The BFG's new supporting fund for the cooperative banks –  
*Roman Rak* – p. 25
3. The resolution of the BFG Council no 15/2001 dated May 8,  
2001 concerning the determination of the forms, procedures  
and detailed conditions of granting the repayable financial  
support to cooperative banks from the cooperative banks'  
restructurizations fund – p. 30
4. The resolution of the BFG Council no 22/2001 dated  
July 19, 2001 concerning the position to the interpretation of  
the Law's on the cooperative banks' acting, forming of the  
associations and banks associating cooperative banks dated  
December 7, 2000 Art. 36 par. 2 – p. 52

**B. Problems and opinions** – p. 55

1. Criteria of the evaluation of the thread of insolvency –  
qualification of the problem and proposals of changes –  
*Małgorzata Iwanicz-Drozdowska* – p. 55
2. The bank/s state of „the threat of insolvency” and „danger of  
insolvency”. Equiponderance or dissimilarity of the legal  
formuals? – *Miroslaw Bączyk* – p. 66
3. The concepts for definitions of the „thread of insolvency”  
(details of the discussion) – *Tomasz Obal* – p. 69

**C. New ideas and solutions** – p. 73

1. Merges and acquisitions in the banking sector – *Małgorzata  
Iwanicz-Drozdowska* – p. 73

**D. Learning from foreign experience** – p. 89

1. The risk of the countries – the special kind of the banking risk  
– *Robert Wyszynski* – p. 89
2. Using the legal banking sector in the deals of money  
laundering – *Marek Prengel* – p. 107
3. The principles of foreign deposit insurance institutions'  
financing – *Halina Polijaniuk, Tomasz Obal* – p. 115
4. The compensation systems for investors acting in the  
European Union Countries against the background of the  
Directive 97/9/EC of European Parliament and of the  
Council on investor compensation schemes – *Bogna Janik* –  
p. 145
5. Consolidated supervision – European Union directives  
concerning banking activity – p. 161

**E. Miscellanea** – p. 179

# **Z działalności BFG**

## **SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI BANKOWEGO FUNDUSZU GWARANCYJNEGO W 2000 ROKU**

(skrót)

### **I. DZIAŁALNOŚĆ GWARANCYJNA BFG**

#### **1. Realizacja wypłat środków gwarantowanych**

W dniu 11 lutego 2000 roku Sąd Okręgowy w Poznaniu wydał postanowienie o ogłoszeniu upadłości Banku Staropolskiego SA w Poznaniu. Na syndyka masy upadłości banku został wyznaczony BRE Bank SA. Od czasu utworzenia Bankowego Funduszu Gwarancyjnego był to pierwszy przypadek upadłości banku komercyjnego średnich rozmiarów (w grudniu 1999 roku depozyty podmiotów niefinansowych i budżetów terenowych zgromadzone w Banku Staropolskim SA stanowiły 0,33% depozytów zgromadzonych w całym sektorze bankowym).

W 2000 roku BFG gwarantował środki zdeponowane w bankach do równowartości w złotych 11.000 euro, w tym do 1.000 euro w 100%, a powyżej 1.000 euro w 90%. W przypadku deponentów Banku Staropolskiego SA w Poznaniu BFG gwarantował zwrot środków do wysokości 40.780 zł, zgodnie z kursem euro obowiązującym w dniu ogłoszenia upadłości<sup>1)</sup>. Wierzytelności przekraczających tę kwotę (w tym 10% kwoty nie wypłaconej z przedziału od 1.000 do 11.000 euro) deponenci mogą dochodzić z masy upadłości banku lub odzyskają w przypadku nabycia przedsiębiorstwa upadłego banku przez inny bank.

Zarząd Funduszu w dniu 18 kwietnia podjął uchwałę nr 41/24/G/2000 w sprawie przekazania syndykowi kwot na wypłatę środków gwarantowanych dla deponentów banku. Uchwała o przekazaniu środków została opublikowana w dzienniku „Rzeczpospolita” w dniu 21 kwietnia. W dniach 8 i 11 maja przekazano syndykowi w dwóch transzach środki finansowe na realizację wypłat.

---

## Bezpieczny Bank

---

Zgodnie z dokumentami przedstawionymi przez syndyka, uprawnionych do odbioru kwot gwarantowanych było ogółem 147,3 tys. deponentów (osób fizycznych i prawnych) na łączną kwotę 625,1 mln zł. Z kwoty tej 484,1 mln zł zostało pokryte z funduszu ochrony środków gwarantowanych, a pozostałe 141,0 mln zł ze środków płynnych Banku Staropolskiego SA. Po odbiór należnych środków w terminie wyznaczonym przez syndyka zgłosiło się 140,4 tys. deponentów (95,3% uprawnionych).

Organizacja wypłat była złożonym przedsięwzięciem. Bank Staropolski SA miał tylko 2 oddziały, 2 punkty kasowe oraz 58 przedstawicielstw przy oddziałach Invest-Banku SA. Wypłaty dokonywane były w dwóch placówkach upadłego Banku Staropolskiego SA oraz za pośrednictwem wybranych przez syndyka czterech banków komercyjnych o rozległej sieci placówek (Banku Przemysłowo-Handlowego SA, Banku Śląskiego SA, Kredyt Banku SA oraz Powszechnego Banku Kredytowego SA). Ogółem wypłaty dla deponentów miały miejsce w 107 placówkach bankowych na terenie całego kraju w okresie od 10 maja do 15 czerwca 2000 roku.

Do końca 2000 roku syndyk przedłożył sześć uzupełniających list deponentów, którzy nie znaleźli się na liście pierwotnej lub dla których stany na rachunkach zostały wykazane w niepełnej wysokości. Listy te obejmowały głównie spadkobierców, zapisobierców oraz osoby, które poniosły koszty pogrzebu właścicieli rachunków. Środki na wypłaty z list dodatkowych w łącznej kwocie 914,2 tys. zł pochodziły z wpływów powiększających masę upadłości Banku Staropolskiego SA (przede wszystkim z windykacji należności). Wypłaty z list dodatkowych dokonane przez syndyka objęły 463 osoby.

Czas oczekiwania deponentów Banku Staropolskiego SA na wypłatę środków gwarantowanych wyniósł 90 dni od daty ogłoszenia upadłości, a 119 dni od dnia zawieszenia działalności banku. Nie przekroczył on okresu przewidzianego w ustawie o BFG ani terminów przewidzianych w dyrektywie Unii Europejskiej.

BFG przeprowadził kontrolę procesu realizacji wypłat środków przekazanych do dyspozycji syndyka masy upadłości Banku Staropolskiego SA pod kątem zgodności z postanowieniami ustawy o BFG i uchwały Zarządu Funduszu o przekazaniu kwot na wypłatę środków gwarantowanych. Kontrola wykazała poprawny przebieg wypłat.

BFG jest zobowiązany do bezpośredniego dokonywania wypłat deponentom, którzy nie podjęli środków w wyznaczonych przez syndyków terminach, przez okres 5 lat od dnia ogłoszenia upadłości banku.

W 2000 roku w siedzibie Funduszu dokonano 2.275 wypłat środków gwarantowanych w łącznej kwocie 7.993,2 tys. zł, w tym 7.965,8 tys. zł dla 2.230 deponentów Banku Staropolskiego SA, którzy nie odebrali środków w terminie wyznaczonym przez syndyka.

---

## Z działalności BFG

---

Na koniec 2000 roku liczba deponentów, którzy nie podjęli należnych środków – od początku działalności BFG, wynosiła 58.755 osób, a kwota zobowiązań Funduszu wobec nich 7.109,8 tys. zł, w tym 6.306,3 tys. zł dla 4.712 deponentów Banku Staropolskiego SA. Średnia kwota, która nie została podjęta, wynosi w przypadku deponentów Banku Staropolskiego SA 1.338,36 zł, natomiast w przypadku deponentów pozostałych banków – 14,90 zł.

Od początku działalności Funduszu do końca 2000 roku upadły 93 banki (5 komercyjnych i 88 spółdzielczych). Wypłaty środków gwarantowanych dla 307,3 tys. deponentów wyniosły 798,9 mln zł, z czego 626,0 mln zł (78,4% wypłat) zostało sfinansowanych z funduszu ochrony środków gwarantowanych.

### **2. Środki odzyskane z mas upadłości banków i ich rozliczenie**

W 2000 roku z tytułu wierzytelności zgłoszonych przez BFG do mas upadłości banków Fundusz odzyskał środki z 19 banków w łącznej kwocie 7.517,8 tys. zł.

Odzyskane kwoty są wykorzystywane na finansowanie kolejnych wypłat środków gwarantowanych. W 2000 roku sytuacja taka miała miejsce w przypadku realizacji postanowienia sądu dotyczącego deponentów Banku Spółdzielczego w Sławie, upadłego w 1996 roku (wypłata w wysokości 5,7 tys. zł).

W okresie od 1995 do 2000 roku BFG odzyskał z mas upadłości banków kwotę 19.937,5 tys. zł. Na dzień 31 grudnia 2000 roku stan środków odzyskanych z tego tytułu pozostających w dyspozycji Funduszu wynosił 14.734,7 tys. zł. Pozostała kwota została przeznaczona na wypłaty środków gwarantowanych deponentom banków, w przypadku których nie były wykorzystywane utworzone przez banki fundusze ochrony środków gwarantowanych.

Informacje o sposobie wykorzystania przez Fundusz środków uzyskanych z mas upadłości banków są przekazywane w okresach półrocznych (według stanu na 30 czerwca i 31 grudnia) wszystkim bankom uczestniczącym w systemie gwarantowania depozytów.

## **II. DZIAŁALNOŚĆ POMOCOWA BFG**

### **1. Cel i założenia działalności pomocowej**

Podstawowym celem działalności pomocowej Bankowego Funduszu Gwarancyjnego jest ochrona deponentów przed utratą depozytów ulokowanych w bankach zagrożonych upadłością. Z dotychczasowej praktyki Funduszu

---

## Bezpieczny Bank

---

wynika, że najskuteczniejszym sposobem ochrony interesów klientów banków zagrożonych niewypłacalnością jest pomoc udzielana silnym kapitałowo bankom na przejęcie banków znajdujących się w złej sytuacji ekonomiczno-finansowej. Jedynie w szczególnie uzasadnionych przypadkach Fundusz akceptuje tzw. samodzielną sanację.

Działalność pomocowa w 2000 roku prowadzona była, podobnie jak w latach poprzednich, na podstawie następujących założeń:

- ❖ przestrzeganie zasady równości banków w dostępie do środków pomocowych przez stosowanie przejrzystych kryteriów i procedur przyznawania pomocy,
- ❖ możliwie szybkie stawianie środków pomocowych do dyspozycji banku spełniającego kryteria udzielenia pomocy w celu minimalizowania strat,
- ❖ wspieranie procesów konsolidacyjnych i restrukturyzacyjnych przez udzielanie pomocy na przejęcia banków znajdujących się w stanie niebezpieczeństwa niewypłacalności przez banki silne kapitałowo,
- ❖ mobilizowanie wnioskodawców do poszukiwania dodatkowych, poza BFG, źródeł wsparcia finansowego w celu realizacji założeń programów postępowania naprawczego,
- ❖ zapewnienie wysokiej ekonomicznie efektywności pomocy, m.in. przez określenie w umowach o udzielenie pożyczki konkretnych przedsięwzięć zmierzających do trwałego odzyskania wypłacalności.

### 2. Warunki udzielania pomocy

Zgodnie z art. 20 ustawy o BFG warunkami udzielenia pomocy finansowej są w szczególności:

- ❖ przedstawienie wyników badania sprawozdania finansowego dotyczącego działalności banku ubiegającego się o pomoc, a w przypadku wniosku o udzielenie pomocy na przejęcie banku, połączenie się banków lub zakup akcji (udziałów) innego banku – wyników badania sprawozdań finansowych obu banków,
- ❖ program postępowania naprawczego pozytywnie zaopiniowany przez Komisję Nadzoru Bankowego, a w przypadku przejęcia/połączenia się banków, zakupu akcji (udziałów) innego banku – pozytywna opinia KNB o celowości tych działań,
- ❖ wykazanie, 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 wnioskowania o udzielenie pomocy finansowej w celu przejęcia/połączenia z innym bankiem – nie wyższa niż suma środków gwarantowanych na rachunkach deponentów w banku przejmowanym,

---

## Z działalności BFG

---

- ❖ wykorzystanie dotychczasowych funduszy własnych banku na pokrycie strat banku ubiegającego się o pomoc lub przejmowanego.

Rada Funduszu, zgodnie z ustawą o BFG (art. 7 ust. 2 pkt 6) oraz statutem BFG (§ 16 ust. 1), określiła zasady, formy, warunki i tryb udzielania pomocy finansowej podmiotom objętym obowiązkowym systemem gwarantowania, wyznaczając kryteria do oceny stopnia niebezpieczeństwa niewypłacalności (uchwała nr 35/97 z 20 listopada 1997 roku, znowelizowana uchwałą nr 10/99 z dnia 18 marca 1999 roku).

Wskaźnikami stanowiącymi podstawę do oceny sytuacji banku z punktu widzenia niebezpieczeństwa jego niewypłacalności i podjęcia decyzji o ewentualnym udzieleniu pomocy finansowej są:

- ❖ współczynnik wypłacalności niższy od 7%;
- ❖ stosunek straty skumulowanej do funduszy własnych podstawowych i uzupełniających powyżej 30%;
- ❖ zwrot na aktywach (ROA) poniżej 0,7 średniej dla – odpowiednio – sektorów banków komercyjnych i spółdzielczych;
- ❖ stosunek należności zagrożonych od podmiotów niefinansowych i budżetów lokalnych powyżej 1,2 średniej dla – odpowiednio – sektorów banków komercyjnych i spółdzielczych;
- ❖ stosunek kosztów działania do wyniku na działalności bankowej powyżej 1,2 średniej dla – odpowiednio – sektorów banków komercyjnych i spółdzielczych;
- ❖ przyrost rezerw celowych w stosunku do wyniku na działalności bankowej powyżej 1,2 średniej dla – odpowiednio – sektorów banków komercyjnych i spółdzielczych.

W 2000 roku wnioski banków dotyczyły wyłącznie pomocy finansowej w formie pożyczki. Pomoc ta udzielana była na następujących warunkach:

- ❖ podstawę oprocentowania pożyczek stanowiła stopa redyskontowa weksli ustalana przez Radę Polityki Pieniężnej – obowiązująca w dniu zawarcia umowy pożyczki, a oprocentowanie to wynosiło:
  - dla banków komercyjnych od 0,4 do 0,8 podstawy,
  - dla banków spółdzielczych od 0,2 do 0,4 podstawy;
- ❖ prowizja wynosiła:
  - dla banków komercyjnych 0,3% kwoty pożyczki,
  - dla banków spółdzielczych 0,1% kwoty pożyczki;
- ❖ maksymalny okres korzystania z pożyczki wynosił 10 lat;
- ❖ karencja w spłacie pożyczki – maksymalnie do połowy okresu korzystania z pożyczki;
- ❖ wypłata pożyczki następowała jednorazowo lub w transzach;



---

## Bezpieczny Bank

---

- ❖ naliczanie i pobieranie odsetek odbywało się w okresach kwartalnych, a spłaty pożyczki w ratach kwartalnych lub półrocznych.

W praktyce, przyznając bankom pożyczki, Fundusz stosował oprocentowanie na najniższym poziomie, tj. 0,4 stopy redyskonta w przypadku banków komercyjnych oraz 0,2 stopy redyskonta dla banków spółdzielczych.

### 3. Decyzje w sprawie wniosków o udzielenie pomocy

Zgodnie z przyjętymi zasadami, banki ubiegające się o pożyczkę przedkładają program postępowania naprawczego uwzględniający pomoc BFG, informacje o sytuacji finansowej oraz projekcję kształtowania się sytuacji ekonomiczno-finansowej po uzyskaniu pomocy. Fundusz dokonuje oceny sytuacji banku oraz możliwości odzyskania wypłacalności. Równocześnie oceniana jest zdolność banku do spłaty pożyczki wraz z odsetkami w ustalonych terminach.

W 2000 roku 11 banków wystąpiło do Funduszu z wnioskiem o udzielenie zwrotnej pomocy finansowej w formie pożyczki:

- ❖ na samodzielną sanację – dwa banki komercyjne i trzy banki spółdzielcze, łącznie wnioskujące o kwotę 708,0 mln zł,
- ❖ na przejęcie innych banków – dwa banki komercyjne i cztery banki spółdzielcze, łącznie wnioskujące o kwotę 416,9 mln zł.

Ponadto Zarząd rozpatrzył dwa wnioski, które wpłynęły w końcu 1999 roku.

W 2000 roku Zarząd Funduszu podjął następujące decyzje w sprawie wniosków banków o udzielenie pomocy finansowej:

- ❖ pięciu bankom (jednemu komercyjnemu i czterem spółdzielczym) udzielił pomocy finansowej w formie pożyczki,
- ❖ dwóm bankom spółdzielczym odmówił jej udzielenia:
  - w przypadku banku ubiegającego się o pożyczkę na usunięcie stanu niebezpieczeństwa niewypłacalności odmowa podyktowana została zbyt dużym ryzykiem niepowodzenia zaprezentowanego programu samodzielnej sanacji,
  - w odniesieniu do banku ubiegającego się o pomoc finansową na przejęcie innych banków przyczyną odmowy było niewystępowanie stanu niebezpieczeństwa niewypłacalności w bankach przejmowanych.

W odniesieniu do jednego banku komercyjnego, który wnioskował o przyznanie pomocy w wysokości przekraczającej równowartość w złotych kwoty 6 mln euro, decyzja o udzieleniu pożyczki została podjęta, zgodnie ze statutem BFG, po uzyskaniu opinii Rady Funduszu.

Pozostałych sześć wniosków nie spełniło ustawowych warunków i konieczne jest ich uzupełnienie.

---

## Z działalności BFG

---

### 4. Decyzje w sprawie wniosków o utrzymanie (kontynuowanie) pomocy

Sześć banków spółdzielczych już korzystających z pomocy BFG zwróciło się z wnioskami o wyrażenie zgody na utrzymanie pożyczki po połączeniu z innymi bankami.

W odniesieniu do pięciu banków Zarząd Funduszu – na podstawie analiz i ocen celowości łączenia się banków, a także pozytywnej opinii KNB – uznał planowane procesy łączeniowe za celowe i wyraził zgodę na utrzymanie pomocy. Rozpatrzenie wniosku szóstego banku stało się bezprzedmiotowe (odstąpiono od planowanego procesu łączeniowego).

Inwestor strategiczny jednego z banków komercyjnych korzystającego z pomocy finansowej na samodzielną sanację wystąpił o wyrażenie zgody na utrzymanie pożyczki po włączeniu tego banku w swoją strukturę. W związku z zamiarem przejęcia banku zwrócił się on dodatkowo o zmianę warunków dalszego korzystania z przyznanej pomocy finansowej. Zarząd Funduszu wyraził zgodę na utrzymanie pomocy finansowej bez zmiany jej warunków, uznając, że brak jest podstaw do ich weryfikacji.

### 5. Kierunki i skala pomocy finansowej udzielonej w 2000 roku

Udzielona w 2000 roku pomoc finansowa była przeznaczona wyłącznie na wsparcie procesów konsolidacyjnych banków.

Na podstawie uchwał Zarządu Funduszu o udzieleniu zwrotnej pomocy finansowej, z których jedna została podjęta w 1999, a pięć w 2000 roku, uruchomiono w 2000 roku środki pomocowe dla sześciu banków w łącznej kwocie 205,4 mln zł.

Pomoc taką otrzymały cztery banki spółdzielcze na łączną kwotę 18,7 mln zł i dwa banki komercyjne w kwocie 186,7 mln zł. Szczególnie istotna była pożyczka w wysokości 185,0 mln zł dla Banku Współpracy Regionalnej SA, powiązanego kapitałowo z poważnie zagrożonym upadłością BWR Real Bankiem SA. Pozyskanie Deutsche Banku SA jako inwestora strategicznego umożliwiło udzielenie pomocy i uratowanie obu wymienionych banków przed upadłością.

### 6. Efekty działalności pomocowej

#### 6.1. Pożyczki spłacone

W 2000 roku dziewięć banków spółdzielczych całkowicie spłaciło otrzymaną w latach poprzednich pomoc finansową na łączną kwotę 46,2 mln zł. W ośmiu z nich osiągnięte zostały podstawowe cele, na których realizację

---

## Bezpieczny Bank

---

pomoc ta została przyznana. Niebezpieczeństwo niewypłacalności zostało usunięte, a bieżące wyniki finansowe pozwalają sądzić, że będą one stabilną częścią sektora banków spółdzielczych.

Jedynie sytuacja ekonomiczno-finansowa jednego banku nie uległa poprawie w stopniu założonym w programie postępowania naprawczego, poprawiła się jednak na tyle, że został usunięty stan niebezpieczeństwa niewypłacalności. Sytuacja tego banku jest szczególnie wnikliwie obserwowana.

### 6.2. Pożyczki udzielone w roku sprawozdawczym

Pomoc finansowa Funduszu udzielona w 2000 roku w wysokości 205,4 mln zł przyczyniła się do ochrony banków z niej korzystających przed upadłością i utrzymania w dyspozycji deponentów środków pieniężnych wynoszących łącznie 1.180,0 mln zł.

Oprócz opisanych wyżej efektów finansowych udzielona w 2000 roku przez BFG pomoc finansowa pozwoliła utrzymać:

- ❖ 50 placówek bankowych;
- ❖ 1.151 miejsc pracy.

Szczególne znaczenia nabiera pomoc dla banków spółdzielczych, ponieważ niedopuszczenie do ich upadłości zapobiega poważnym trudnościom w dostępie miejscowej ludności do usług bankowych, a także utracie miejsc pracy przez pracowników tych banków. W omawianych bankach niejednokrotnie gromadzone są niemal całe oszczędności społeczności lokalnej. Nie

**Tabela 1. Zestawienie liczby rachunków depozytowych i kredytowych oraz liczba znaczących klientów w bankach, które otrzymały pożyczkę w 2000 roku**

	Liczba rachunków depozytowych	Liczba rachunków kredytowych	Liczba znaczących kredytobiorców	Zaangażowanie banku w „duże” kredyty – w mln zł
Banki spółdzielcze	13.940	15.110	320	10,1
Banki komercyjne	138.978	15.519	45	111,2
Razem	152.918	30.629	365	121,3

Źródło: Dane zawarte we wnioskach banków.

---

## Z działalności BFG

---

można również pominąć fakt, że upadłość banku pociąga za sobą często upadłość przedsiębiorstw z danego regionu.

Udzielanie przez BFG pomocy finansowej bankom, w których wystąpiło niebezpieczeństwo niewypłacalności, a przez to zapobieganie ich upadłości, zwiększa zaufanie społeczeństwa do instytucji bankowych i sektora bankowego. Przyczynia się do wzrostu bezpieczeństwa środków lokowanych przez ludność i podmioty gospodarcze w bankach.

Podkreślić ponadto należy, że w przypadku przejęcia jednostek słabych przez banki silne na ogół następowała ogólna poprawa ich organizacji i zarządzania. W bankach przejmowanych wdrażane były doskonalsze procedury oraz nowe technologie stosowane w bankach przejmujących. Dzięki temu następowała poprawa jakości świadczonych usług.

Zapobiegając upadłości banków przez udzielanie pomocy finansowej, BFG przyczynia się do stabilizacji systemu bankowego, co ogranicza ryzyko wystąpienia kryzysu finansowego w skali ogólnogospodarczej. Pozwala to na sprawną transformację oszczędności gospodarstw domowych i przedsiębiorstw w inwestycje pobudzające wzrost gospodarczy.

Od początku działalności do dnia 31 grudnia 2000 roku BFG udzielił 71 pożyczek (22 pożyczki dla banków komercyjnych i 49 dla spółdzielczych) na łączną kwotę 1.181,5 mln zł.

### III. MONITORING I KONTROLA WYKORZYSTANIA POMOCY FINANSOWEJ BFG

#### 1. Monitorowanie sytuacji finansowej banków korzystających z pomocy

Bankowy Fundusz Gwarancyjny monitoruje sytuację ekonomiczno-finansową wszystkich banków, którym udzielił pomocy finansowej.

Na koniec grudnia 2000 roku monitorowaniem objętych było 51 banków, w tym:

- ❖ 15 banków komercyjnych (w tym 3 korzystające z pożyczek na samodzielną sanację),
- ❖ 36 banków spółdzielczych (w tym 17 korzystających z pożyczek na samodzielną sanację).

Monitorowanie było prowadzone na podstawie miesięcznych informacji banków w zakresie przewidzianym obowiązkową sprawozdawczością do NBP oraz kwartalnych sprawozdań z realizacji programu postępowania naprawczego (lub programu restrukturyzacji). Służyło ono ocenie prawidłowości wykorzystania pomocy finansowej udzielonej przez Fundusz, jak również

ocenie stopnia realizacji programu naprawczego. Wyniki przeprowadzonych analiz sytuacji banków służyły także do ustalania kwartalnych planów kontroli oraz przeprowadzania kontroli doraźnych w siedzibach banków, w razie wystąpienia takiej potrzeby.

## **2. Kontrole bezpośrednie w bankach korzystających z pomocy**

Do ustawowych zadań BFG w zakresie udzielania pomocy podmiotom objętym systemem gwarantowania należą:

- ❖ kontrola celowości, efektywności i prawidłowości wykorzystania pomocy, tj. zgodności z warunkami określonymi w umowie pożyczki,
- ❖ kontrola realizacji programu postępowania naprawczego.

We wszystkich kontrolach przeprowadzonych w 2000 roku ocenie zostały poddane następujące zagadnienia:

- ❖ sytuacja ekonomiczno-finansowa banków, w tym:
  - działalność depozytowa i kredytowa, ze szczególnym uwzględnieniem jakości portfela kredytowego,
  - poziom i struktura funduszy własnych (głównie w bankach spółdzielczych),
  - planowane inwestycje;
- ❖ organizacja banku (struktura, regulacje wewnętrzne i ich zgodność z obowiązującymi przepisami, kontrola wewnętrzna);
- ❖ prawidłowość wykorzystania, zabezpieczenia i efektywność środków uzyskanych w ramach zwrotnej pomocy finansowej;
- ❖ stopień realizacji planu wykorzystania pomocy lub programu postępowania naprawczego;
- ❖ realizacja warunków określonych w umowach o udzielenie pożyczki, ze szczególnym zwróceniem uwagi na:
  - analizowanie opłacalności funkcjonowania oddziałów banku,
  - restrukturyzację zatrudnienia i obniżenie kosztów działania, w tym kosztów osobowych,
  - przebieg procesu łączeniowego,
  - podjęcie działań zmierzających do pozyskania dodatkowych funduszy,
  - wprowadzenie systemu kontroli wewnętrznej, narzędzi zarządzania płynnością i ryzykiem kredytowym.

Każdorazowo, w trakcie kontroli, badano również wykonanie przez bank planowanych wyników finansowych (z wyłączeniem dochodów uzyskanych ze wszystkich źródeł pomocy zewnętrznej) oraz udział dochodów uzyskanych z pożyczki BFG w dochodach banku.

---

## Z działalności BFG

---

W 2000 roku przeprowadzono 34 kontrole bezpośrednie w 33 bankach korzystających z pomocy BFG, w tym:

- ❖ 5 kontroli w bankach komercyjnych,
- ❖ 29 kontroli w 28 bankach spółdzielczych (w jednym banku przeprowadzono dwie kontrole bezpośrednie ze względu na skalę odchyień realizacji programu postępowania naprawczego od założeń).

Dwie kontrole miały charakter doraźny. Przeprowadzono je w jednym banku spółdzielczym i jednym komercyjnym. Kontrole były spowodowane oceną sposobu realizacji programów postępowania naprawczego dokonaną na podstawie wyników monitorowania sytuacji ekonomiczno-finansowej tych banków.

W wyniku przeprowadzonych kontroli nie stwierdzono wykorzystania środków pomocowych niezgodnie z postanowieniami umów pożyczek, jak również bezpośredniego zagrożenia spłaty pożyczek wraz z odsetkami.

Analiza bilansu oraz rachunku zysków i strat kontrolowanych banków wykazała, że największe trudności w zakresie realizacji programu postępowania naprawczego dotyczyły wielkości obliża kredytowego, jakości portfela kredytowego, kosztów działania banku, wyniku na działalności bankowej i wyniku finansowego brutto.

Dokonano analizy przyczyn odchyień od założeń zatwierdzonych programów postępowania naprawczego. W większości przypadków przyczyny te miały charakter obiektywny i wynikały z uwarunkowań zewnętrznych: sytuacji klientów banków oraz zmian w regulacjach ustawowych i normach nadzorczych. Ponadto, w przypadku banków komercyjnych odchylenia były wynikiem zmiany ich strategii (w tym pozyskania inwestora strategicznego), natomiast w bankach spółdzielczych konsekwencją procesów łączeniowych.

W wystąpieniach pokontrolnych oceniane banki zostały zobowiązane do przedstawienia Funduszowi:

- ❖ propozycji działań zmierzających do pełnej realizacji programów naprawczych,
- ❖ informacji o usunięciu stwierdzonych uchybień i nieprawidłowości.

Przeprowadzono rozmowy z kierownictwem banków, których sytuacja budziła największe zaniepokojenie Funduszu. Dotyczyło to:

- ❖ trzech banków spółdzielczych (w spotkaniach uczestniczyli także przedstawiciele banków regionalnych/zrzeszających),
- ❖ jednego banku komercyjnego.

Celem rozmów było:

- ❖ ocena sytuacji banków i dostrzeżonych zagrożeń w ich działalności,

---

## Bezpieczny Bank

---

- ❖ omówienie scenariusza działań niezbędnych do podjęcia przez bank, aby zostały zrealizowane założenia przyjęte w programach postępowania naprawczego,
- ❖ zapoznanie się z planowanymi przez banki działaniami.

### 3. Wykonywanie funkcji kuratora

Decyzją Komisji Nadzoru Bankowego, na swój wniosek, BFG został ustanowiony kuratorem nadzorującym wykonanie programu postępowania naprawczego trzech banków spółdzielczych, którym udzielił pomocy finansowej (dwóm na usunięcie stanu niebezpieczeństwa niewypłacalności w łącznej wysokości 30.200,0 tys. zł, a trzeciemu na przejęcie innego banku spółdzielczego o zagrożonej wypłacalności w wysokości 14.000,0 tys. zł). W odniesieniu do jednego z nich funkcję tę Fundusz sprawuje od czerwca 1998 roku, w dwóch pozostałych od lipca i sierpnia 2000 roku.

Do wykonywania zadań kuratora Zarząd BFG powołał pełnomocników. Czynności pełnomocników kuratora polegają na sprawowaniu nadzoru nad realizacją programów naprawczych banków i są wykonywane m.in. w formie:

- ❖ uczestniczenia w posiedzeniach zarządu i rady nadzorczej;
- ❖ prezentowania stanowiska BFG wobec uchwał zarządu, rady nadzorczej, zgromadzenia udziałowców – w sytuacji, gdy uchwały te naruszają interes banku i mogą zagrozić wykonaniu programu naprawczego lub odzyskaniu kwot przekazanych przez Fundusz w ramach udzielonej pomocy;
- ❖ uzyskiwania wszelkich informacji niezbędnych do prowadzenia bieżących analiz sytuacji ekonomiczno-finansowej banku.

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

W 2000 roku działania BFG jako kuratora skoncentrowane były przede wszystkim na realizacji przez banki programów naprawczych, poprawie jakości zarządzania, prowadzeniu bezpiecznej i prawidłowej polityki kredytowej oraz restrukturyzacji wierzytelności. Działania te przyniosły pozytywne rezultaty. Banki rozszerzyły ofertę świadczonych usług i podniosły ich jakość. Podjęły działania w celu uporządkowania sfery organizacyjno-prawnej. W wyniku tych przedsięwzięć zrealizowały założenia programów naprawczych w zakresie wyniku finansowego brutto i netto, jak też wyniku z własnej działalności.

#### **IV. SYSTEM GROMADZENIA I ANALIZY INFORMACJI O BANKACH**

##### **1. Źródła informacji o bankach**

Podstawowym źródłem informacji o bankach są sprawozdania sporządzane przez banki, które Bankowy Fundusz Gwarancyjny otrzymuje od Narodowego Banku Polskiego na mocy ustawy o BFG oraz porozumienia z NBP zawartego w dniu 27 maja 1997 roku. 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 roku 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**

System gromadzenia i analizy informacji o bankach służy wspomaganie procesu decyzyjnego władz Funduszu. Na system ten składają się:

- ❖ analiza sytuacji gospodarki narodowej,
- ❖ analiza sytuacji sektora bankowego w celu zidentyfikowania banków zagrożonych niewypłacalnością,
- ❖ określanie zapotrzebowania na środki finansowe umożliwiające ewentualne wypłaty depozytów gwarantowanych w przypadku upadłości banków oraz określanie wielkości funduszu na udzielanie zwrotnej pomocy finansowej bankom zagrożonym niewypłacalnością.

W ramach prac analitycznych Fundusz dokonuje oceny sytuacji sektora bankowego w podziale na banki komercyjne i spółdzielcze. Celem analiz jest identyfikacja niebezpieczeństwa niewypłacalności poszczególnych banków. W 2000 roku w ramach modyfikacji dotychczasowego systemu analitycznego stworzono i przetestowano liczne narzędzia analityczne. W ostatecznym kształcie system ten będzie się składał z trzech elementów:

- ❖ systemu wczesnego ostrzegania,
- ❖ systemu oceny indywidualnej (ratingowego),
- ❖ analiz cyklicznych.



---

## Bezpieczny Bank

---

Obecnie funkcjonuje zmodyfikowany system wczesnego ostrzegania oraz przeprowadzane są szczegółowe cykliczne analizy (miesięczne i kwartalne) banków wykazujących symptomy zagrożenia niewypłacalnością. W perspektywie 3 lat powinien powstać system oceny indywidualnej (ratingowy).

System wczesnego ostrzegania zbudowano na podstawie szerokiego zestawu wskaźników, które są odpowiednio punktowane, z wykorzystaniem rozkładu statystycznego ich wartości. Wyróżniono dwie grupy wskaźników:

- ❖ wskaźniki dynamiki pozycji bilansowych, pozabilansowych oraz rachunku zysków i strat (grupa I – 34 wskaźniki),
- ❖ wskaźniki finansowe (grupa II – 43 wskaźniki).

Wskaźniki grupy II zakwalifikowane zostały do 4 podgrup:

- 1) wskaźniki efektywności (9 wskaźników),
- 2) wskaźniki jakości aktywów (16 wskaźników),
- 3) wskaźniki wypłacalności (8 wskaźników),
- 4) wskaźniki płynności (10 wskaźników).

Pod koniec 2000 roku 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.

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

Na mocy ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym w Radzie Funduszu zasiadają przedstawiciele Prezesa Narodowego Banku Polskiego, Ministra Finansów i Związku Banków Polskich, którzy wytyczają strategię działania i nadzorują funkcjonowanie Funduszu zgodnie z polityką reprezentowanych instytucji.

Współpraca BFG z Komisją Nadzoru Bankowego (w której ustawowo zasiada Prezes Zarządu BFG) i Narodowym Bankiem Polskim przebiegała prawidłowo we wszystkich obszarach działalności.

Bezpośrednie współdziałanie Funduszu z Komisją Nadzoru Bankowego i Generalnym Inspektoratem Nadzoru Bankowego dotyczyło problemów o charakterze strategicznym w działaniu obu instytucji wobec banków, których sytuacja wymagała uzgodnionych i skorelowanych przedsięwzięć. Na podkreślenie zasługuje sprawny przepływ informacji między BFG i NBP, w tym danych sprawozdawczych banków, które Fundusz uzyskuje za pośrednictwem NBP.

---

## Z działalności BFG

---

Równie szeroka była współpraca z Ministerstwem Finansów. W pierwszej kolejności dotyczyła ona nowelizacji ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym oraz ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających.

Tradycyjnie, przed podjęciem decyzji o wysokości stawki tworzenia przez banki funduszy ochrony środków gwarantowanych oraz stawki obowiązkowej opłaty rocznej na 2001 rok, odbyło się spotkanie z władzami Związku Banków Polskich, podczas którego omówiono sytuację w sektorze bankowym, ze szczególnym uwzględnieniem skali zagrożenia banków niewypłacalnością.

Fundusz, podobnie jak w latach poprzednich, ściśle współpracował z bankami zrzeszającymi i bankami spółdzielczymi. Przez cały rok odbywały się indywidualne spotkania z władzami i pracownikami banków zrzeszających oraz banków spółdzielczych zainteresowanych uzyskaniem lub utrzymaniem pomocy finansowej z Funduszu. W 2000 roku odbyło się 49 takich spotkań.

## VI. WSPÓŁPRACA MIĘDZYNARODOWA

W 2000 roku Bankowy Fundusz Gwarancyjny kontynuował współpracę międzynarodową, w tym:

- ❖ z misją Banku Światowego i Międzynarodowego Funduszu Walutowego dokonującą oceny stabilności oraz przestrzegania zasad przejrzystości działania sektora finansowego w Polsce;
- ❖ z grupą roboczą Forum na rzecz Stabilności Finansowej (*Financial Stability Forum*) w zakresie systemów gwarantowania depozytów;
- ❖ z zagranicznymi instytucjami gwarantowania depozytów.

W październiku i grudniu 2000 roku odbyły się spotkania z przedstawicielami misji Banku Światowego i Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Podczas pierwszej tury rozmów przedstawiciele misji zebrali niezbędne materiały, natomiast podczas drugiej przedstawili Funduszowi swoje uwagi do wstępnej wersji raportu na temat stabilności sektora finansowego w Polsce, które obejmowały:

- ❖ ocenę ogólną i syntezę (*Overall assessment and summary*);
- ❖ program oceny sektora finansowego (*Financial sector assessment program*);
- ❖ przejrzystość polityki finansowej (*Transparency in financial policies*).

Polskie rozwiązania w zakresie systemu gwarantowania depozytów oraz przejrzystość prowadzonej polityki zostały ocenione pozytywnie. MFW nie wniósł istotniejszych uwag do dotychczasowej działalności BFG. Najważniej-

---

## Bezpieczny Bank

---

sze zalecenia misji dotyczyły zintegrowania przez BFG swoich dwóch funduszy przeznaczonych na finansowanie powierzonych mu zadań, co zwiększyłoby przejrzystość prowadzonej polityki pod kątem stosowania zasady niższego kosztu (*least cost principle*). Fundusz powinien opracować swój własny system ratingowy, aby na dalszym etapie mógł zastosować system składek oparty na skali ryzyka. Dodatkowo stwierdzono, że BFG powinien uzyskać znacznie większe uprawnienia odnośnie do wyboru rozwiązania dla przypadków niewypłacalności banków tak, aby lepiej je dopasować do konkretnych sytuacji.

Bankowy Fundusz Gwarancyjny włączył się do prac międzynarodowych instytucji. Przedstawiciele BFG uczestniczyli w pracach i seminariach Forum na rzecz Stabilności Finansowej, opracowującego wytyczne dla tworzenia i modyfikowania systemów gwarantowania depozytów.

W maju 2000 roku odbyła się w Bazylei konferencja zorganizowana przez Bank Rozrachunków Międzynarodowych, Instytut Stabilności Finansowej (*Financial Stability Institute*) oraz Federalną Korporację do spraw Ubezpieczeń Depozytów (*FDIC*) ze Stanów Zjednoczonych, która była poświęcona pierwszym efektom prac grupy roboczej oraz zainicjowała proces konsultacyjny nad przedstawionymi propozycjami. Zakończeniem tego procesu był „okrągły stół” i seminarium zorganizowane w listopadzie 2000 roku w Budapeszcie przez Węgierski Fundusz Gwarancyjny, we współpracy z Instytutem Stabilności Finansowej. Zarówno w obradach „okrągłego stołu”, jak i seminarium uczestniczyła delegacja BFG, która przedstawiła polskie rozwiązania w zakresie gwarantowania depozytów<sup>2)</sup>.

W 2000 roku Bankowy Fundusz Gwarancyjny gościł delegacje banków centralnych, instytucji odpowiedzialnych za gwarantowanie depozytów oraz krajowych związków banków z Wietnamu, Litwy, Bośni-Hercegowiny i Jugosławii.

## VII. WŁADZE I ORGANIZACJA BANKOWEGO FUNDUSZU GWARANCYJNEGO

### 1. Skład osobowy organów Funduszu

Ustawowymi organami Bankowego Funduszu Gwarancyjnego są Rada i Zarząd.

W 2000 roku Rada pracowała w składzie:

Przewodniczący Rady:

Marek Grzybowski

Członkowie Rady:

Tomasz Dybowski

Stanisław Kasiewicz

---

## Z działalności BFG

---

Barbara Kowalska  
Przemysław Morysiak  
Krzysztof Pietraszkiewicz  
Jan Szambelańczyk  
Ewa Śleszyńska-Charewicz  
Andrzej Wiśniewski  
Tadeusz Żywczak

Zarząd BFG pracował w następującym składzie:

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

## 2. Działalność Rady Funduszu

W 2000 roku Rada Funduszu odbyła 13 posiedzeń i podjęła 30 uchwał, wypełniając terminowo zadania określone w ustawie i statucie BFG.

Wykonując delegacje ustawowe, Rada podjęła uchwały dotyczące ustalenia stawek procentowych tworzenia funduszu ochrony środków gwarantowanych i obowiązkowej opłaty rocznej na 2001 rok. Ustalenie stawek Rada poprzedziła pracami analityczno-studialnymi. Ponadto poznaniu opinii i poglądów środowiska bankowego służyło spotkanie Przewodniczącego Rady i Prezesa Zarządu BFG z Zarządem Związku Banków Polskich i reprezentatywnymi przedstawicielami całego sektora bankowego, w trakcie którego przedstawione zostały propozycje stawek na tle sytuacji sektora bankowego, prognozowanego zapotrzebowania na środki oraz kierunki działalności BFG na rzecz umacniania bezpieczeństwa finansowego i stabilności sektora bankowego w Polsce. Ustalając stawki, Rada kierowała się rozpoznanymi i weryfikowanymi we współpracy z nadzorem bankowym potrzebami banków na środki pomocowe BFG oraz prognozą skali upadłości banków w 2001 roku. Podtrzymując zasadę stopniowego zmniejszania obciążeń banków z tytułu opłaty rocznej na fundusz pomocowy, jak też częściowo uwzględniając opinie środowiska bankowego, Rada ustaliła stawki niższe od obowiązujących w 2000 roku. Mając na uwadze aktualną sytuację finansową banków i prognozę jej rozwoju w 2001 roku, w tym zwłaszcza znane Funduszowi jednostkowe przypadki banków zagrożonych upadłością, Rada ustaliła niższą od maksymalnej, obowiązującej w 2000 roku, stawkę tworzenia funduszy ochrony środków gwarantowanych.

Spełniając statutowy obowiązek, Rada Funduszu zaopiniowała jeden wniosek Zarządu BFG w sprawie udzielenia pomocy bankowi, w przypadku

---

## Bezpieczny Bank

---

gdy kwota pomocy przekraczała równowartość w złotych kwoty 6 mln euro. Rada wypowiedziała się również w sprawie sposobu pokrycia straty zaproponowanego przez bank ubiegający się o pomoc na połączenie z bankiem w stanie niebezpieczeństwa niewypłacalności.

Upadłość Banku Staropolskiego SA sprawiła, że w pracach Rady szczególną uwagę poświęcono problematyce realizacji gwarancji wobec deponentów tego banku, tym bardziej że skala i rozmiary wypłat środków gwarantowanych przekraczały wszystkie dotychczas obsługiwane przez Fundusz upadłości banków. Rada nie tylko nadzorowała samo wykonanie ustawowego obowiązku realizacji gwarancji, ale również dokonywała systematycznych analiz i ocen skutków upadłości tego banku dla całego sektora bankowego, w tym zwłaszcza wpływu obciążeń finansowych ponoszonych przez banki z tytułu wypłat środków gwarantowanych na ich sytuację finansową. Na podstawie analizy listów deponentów Banku Staropolskiego SA skierowanych do BFG, Rada sformułowała wnioski usprawniające działalność Funduszu, a także rekomendacje dotyczące zmian w ustawie o BFG.

Rada nadzorowała działalność pomocową Funduszu, koncentrując się zwłaszcza na wstępnym rozpatrzeniu możliwości udzielenia pomocy bankom, których sytuacja finansowa czyniła potencjalnymi klientami BFG.

Rada systematycznie oceniała 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 wykonywania kontroli w bankach korzystających z pomocy BFG oraz wykonywaniu przez Fundusz funkcji kuratora nadzorującego realizację w trzech bankach programów naprawczych.

Rada co miesiąc oceniała sytuację w sektorze bankowym, koncentrując się zwłaszcza na bankach o pogarszającej się sytuacji finansowej, oraz formułowała na podstawie tych ocen wnioski i zalecenia dla Zarządu.

Wykonując ustawowy obowiązek nadzoru nad działalnością Funduszu, Rada rozpatrywała kwartalne sprawozdania Zarządu z działalności. Oceniała także realizację planu działalności BFG na 2000 rok oraz zaleceń Rady uściślających zadania ujęte w tym planie.

Przedmiotem szczególnego zainteresowania Rady były wyniki i zalecenia Najwyższej Izby Kontroli z kontroli przeprowadzonej w BFG. Rada wystąpiła do NIK z licznymi uwagami i zastrzeżeniami do przedłożonej Funduszu pierwszej wersji wystąpienia pokontrolnego. Zdecydowana większość z nich uwzględniona została w ostatecznej wersji wystąpienia. Rada zapoznała się również z proponowanymi przez Zarząd Funduszu sposobami realizacji wszystkich (pięciu) wniosków pokontrolnych.

Kontrolą Rady – podobnie jak w roku poprzednim – objęta została gospodarka finansowa Funduszu.

W 2000 roku utrzymana została wysoka rola i intensywność pracy zespołów problemowych Rady, które – oprócz przygotowywania dla Rady projek-

---

## Z działalności BFG

---

tów opinii i stanowisk – kontrolowały działalność Funduszu i poszczególnych jednostek organizacyjnych Biura BFG. Szczególnie intensywnie pracował zespół ds. gospodarki finansowej. W końcu roku zespół ds. działalności pomocowej rozpoczął kontrolę tego obszaru aktywności Funduszu, zakończoną w styczniu 2001 roku. Pracował również zespół prawny. Rada powołała także zespoły ds. realizacji gwarancji oraz systemu informacyjno-informatycznego, które przeprowadzą w I półroczu 2001 roku kontrolę tych obszarów działalności Funduszu.

### 3. Działalność Zarządu Funduszu

Kluczowymi zagadnieniami, którym Zarząd BFG poświęcił uwagę i zajmował się w 2000 roku, były:

- ❖ realizowanie obowiązków wynikających z gwarantowania środków pieniężnych zdeponowanych w bankach;
- ❖ udzielanie pomocy finansowej bankom i kontrola jej wykorzystania;
- ❖ gromadzenie i analiza informacji o bankach;
- ❖ unormowania prawne w zakresie zadań i działalności Funduszu oraz dostosowanie rozwiązań polskiego systemu gwarantowania depozytów do wymogów Unii Europejskiej;
- ❖ informatyzacja pracy Biura Funduszu;
- ❖ gospodarka finansowa;
- ❖ podnoszenie kwalifikacji pracowników Funduszu;
- ❖ działalność organizacyjno-administracyjna Biura BFG i zagospodarowanie nowej siedziby.

W okresie sprawozdawczym Zarząd BFG na 68 posiedzeniach podjął 141 uchwał, w tym:

- ❖ 76 związanych z wypłatami środków gwarantowanych i działalnością kontrolną,
- ❖ 31 dotyczących pomocy finansowej dla banków,
- ❖ 34 dotyczące innych zagadnień związanych z działalnością BFG.

### 4. Organizacja Biura Funduszu

Swoje ustawowe zadania Bankowy Fundusz Gwarancyjny realizuje poprzez Biuro, które składa się z sześciu departamentów, stanowiska kontroli wewnętrznej, Sekretariatu Rady Funduszu oraz dwóch stałych komitetów.

Poszczególne jednostki organizacyjne wykonują następujące zadania:

- ❖ **Departament Analiz Sektora Bankowego** gromadzi i analizuje informacje dotyczące bieżącej sytuacji banków oraz sporządza oceny i prognozy rozwoju ich sytuacji w przyszłości;

---

## Bezpieczny Bank

---

- ❖ **Departament Działalności Pomocowej** realizuje zadania w zakresie udzielania pomocy bankom w sytuacji niebezpieczeństwa niewypłacalności;
- ❖ **Departament Realizacji Gwarancji i Kontroli Wykorzystania Pomocy** wykonuje zadania związane z realizacją gwarancji oraz monitoringiem i kontrolą sytuacji banków, którym Fundusz udzielił pomocy;
- ❖ **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 jednostek 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.

## VIII. ZAKOŃCZENIE

W okresie 1996–2000 sektor bankowy ustabilizował się, do czego w istotnej mierze przyczyniła się działalność pomocowa Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Mimo że w 2000 roku ogólna sytuacja gospodarcza była w dalszym ciągu złożona, czego bezpośrednim wyrazem była niska rentowność i wypłacalność przedsiębiorstw – podstawowych klientów banków, możliwe było ustalenie stawek procentowych obowiązkowej opłaty rocznej oraz funduszu ochrony środków gwarantowanych na 2001 rok na poziomie niższym niż w latach poprzednich. Należy nadmienić, że stawki zostały obniżone, chociaż wysokość kwoty gwarantowanej wzrosła z 11 tys. euro w 2000 roku do 15 tys. euro w 2001 roku, co oznacza wzrost ewentualnych zobowiązań Bankowego Funduszu Gwarancyjnego z tytułu wypłat środków gwarantowanych.

---

## Z działalności BFG

---

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

- ❖ 0,14% sumy aktywów bilansowych, gwarancji i poręczeń ważonych ryzykiem oraz 0,07% sumy zobowiązań pozabilansowych ważonych ryzykiem pomniejszonych o gwarancje, poręczenia i linie kredytów przyrzeczonych – dla banków,
- ❖ 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 podstawę naliczenia stanowi stan aktywów i zobowiązań pozabilansowych ważonych ryzykiem na dzień 31 grudnia 2000 roku. Termin wpłaty kwoty został określony na dzień 15 marca 2001 roku.

Ponadto uchwałą nr 25/2000 z dnia 30 listopada 2000 roku Rada określiła stawkę tworzenia przez banki funduszy ochrony środków gwarantowanych w 2001 roku w wysokości 0,3% sumy depozytów, od których jest naliczana rezerwa obowiązkowa.

W 2000 roku Bankowy Fundusz Gwarancyjny uczestniczył w pracach nad ustawą o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (uchwaloną 7 grudnia 2000 roku). Ustawa ta nałożyła na Fundusz nowe obowiązki w zakresie pomocy finansowej bankom spółdzielczym podejmującym procesy łączeniowe. Środki na tę działalność będą pochodzić z likwidowanego Funduszu Rozwoju Banków Spółdzielczych, dotychczas zarządzanego przez BGŻ SA, oraz z wypłaconych z budżetu kwot tytułem obsługi obligacji restrukturyzacyjnych serii D, których część – zgodnie z zapisami ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych – zostanie umorzona. Otrzymane przez Fundusz środki będą mogły być przeznaczone na finansowanie kosztów łączenia się banków spółdzielczych oraz na związane z tym przedsięwzięcia inwestycyjne, takie jak unifikacja programów i sprzętu informatycznego, ujednoclenie technologii bankowej i procedur finansowo-księgowych.

W związku z nowymi zadaniami wymagane będzie dokonanie zmian w statucie Funduszu i rozporządzeniu Ministra Finansów o szczegółowych zasadach rachunkowości BFG<sup>3)</sup> i opracowanie warunków udzielania zwrotnej pomocy finansowej bankom spółdzielczym w świetle wyżej cytowanej ustawy.

### Przypisy

<sup>1)</sup> 1 euro = 4,0780 PLN zgodnie z tabelą kursów NBP nr 30/A/NBP/2000 r.

<sup>2)</sup> Grupa robocza ma przedstawić we wrześniu 2001 roku opracowanie zawierające propozycje różnych rozwiązań w zakresie systemów gwarantowania depozytów.



---

## Bezpieczny Bank

---

Wnioski z tego opracowania mają służyć pomocą tym krajom, które rozważają wprowadzenie bądź zmianę systemu gwarantowania depozytów. Grupa robocza nie przedstawi jednoznacznych zaleceń, ale zbiór prawidłowych i dobrze funkcjonujących rozwiązań.

- <sup>3)</sup> Zmiany zostały wprowadzone: 1) Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 27 lutego 2001 r., zmieniającym rozporządzenie w sprawie nadania statutu Bankowemu Funduszowi Gwarancyjnemu (Dz.U. nr 16, poz. 174) – weszło w życie z dniem 24 marca 2001 r.; 2) Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 27 lutego 2001 r., zmieniającym rozporządzenie w sprawie szczególnych zasad rachunkowości Bankowego Funduszu Gwarancyjnego (Dz.U. nr 16, poz. 177) – weszło w życie z dniem 24 marca 2001 r.

## **NOWY FUNDUSZ POMOCOWY BFG DLA BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH**

Ustawa z 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (Dz.U. nr 119, poz. 1252) stworzyła możliwość utworzenia funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych (FRBS). Rozporządzenie Rady Ministrów z 27 lutego br. (Dz.U. nr 21, poz. 113) zmieniające statut BFG tworzy taki fundusz. Powstał on zgodnie z zapisem art. 32–36 ustawy jako wyodrębniony fundusz własny BFG, przeznaczony dla wspierania procesów konsolidacji banków spółdzielczych. Lektura treści ustawy wskazuje, że jej ostateczna forma jest wyrazem kompromisu między koniecznością dokończenia procesów konsolidacji w sektorze banków spółdzielczych a zamiarem częściowej refundacji kosztów łączeń banków, spowodowanych wprowadzeniem w 1998 r. minimalnych progów kapitałowych dla tego sektora. Z pomocy finansowej mogą więc skorzystać nie tylko te banki, które będą się łączyły, ale również banki, które łączyły się w okresie ostatnich trzech lat przed wejściem w życie ustawy, to jest po 28 stycznia 1998 r. Źródłami finansowania Funduszu Restrukturyzacji Banków Spółdzielczych są:

- ❖ środki dawnego Funduszu Rozwoju Banków Spółdzielczych wraz z należnymi odsetkami, znajdujące się w dniu wejścia w życie ustawy na rachunku BGŻ SA, w kwocie ponad 4 mln zł,
- ❖ wypłacone z budżetu państwa środki z tytułu wykupu umorzonych obligacji restrukturyzacyjnych serii D wraz z odsetkami (kwota 119 mln zł).

Tak więc w chwili rozpoczęcia udzielania pomocy łączącym się bankom spółdzielczym BFG dysponuje kwotą blisko 123 mln zł. Nie jest ona zbyt wielka wobec znacznych potrzeb banków spółdzielczych w dziedzinie wdrażania nowych technik i technologii bankowych oraz poniesionych kosztów łączenia. Szacuje się, że w pierwszej turze zostaną złożone wnioski na kwotę ponad 180 mln zł. Przewidując taką relację między środkami FRBS a potrzebami banków, Rada BFG przyjęła zasadę proporcjonalnej, jednakowej dla wszystkich korekty (faktycznie redukcji) kwoty udzielanej pożyczki. Kwota pożyczki dla wnioskującego banku będzie obliczona według formuły:

---

## Bezpieczny Bank

---

$$P_i = \frac{F \cdot B_i}{\sum_{i=1}^k B_i}$$

- $P_i$  – kwota pożyczki dla banku „i”  
 $F$  – wysokość środków funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych  
 $B_i$  – zweryfikowane zapotrzebowanie na pomoc finansową wnioskującego banku „i”  
 $\sum_{i=1}^k B_i$  – suma zweryfikowanych zapotrzebowań banków na pomoc finansową z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych  
 $k$  – liczba banków, które złożyły kompletne wnioski o pomoc

### Charakter FRBS i zasady jego funkcjonowania

Podstawowe cechy funduszu to:

- ❖ **Celowość** (art. 35 ustawy). Środki funduszu są przeznaczone na finansowanie łączenia się banków spółdzielczych i inwestycje tych banków, w tym na unifikację oprogramowania i sprzętu informatycznego, ujednoczenie procedur finansowo-księgowych, produktów i usług bankowych. Stąd Fundusz przyjął zasadę ścisłego powiązania wielkości pomocy dla banku z kosztami poniesionymi lub planowanymi do poniesienia w procesie łączenia banków. Pomoc BFG będzie udzielana w wysokości nie większej niż kwota kosztów **związanych z połączeniem banków** i poniesionych na cele określone w ustawie. Pożyczki nie obejmą pozycji związanych z planami rozwoju banku w nowej sytuacji organizacyjnej i kapitałowej.  
Fundusz może być również przeznaczony na zakup przez banki spółdzielcze w ciągu trzech lat od wejścia w życie ustawy akcji banku zrzeszającego. Dotychczas jednak ten cel pomocy nie spotkał się z zainteresowaniem banków spółdzielczych.
- ❖ **Zwrotny charakter pomocy**. Bankowy Fundusz Gwarancyjny udziela tylko pożyczek, a nie dotacji bezzwrotnych. Pożyczkę z FRBS mogą otrzymać wyłącznie banki spółdzielcze będące w dobrej sytuacji finansowej, które przedłożą projekcję własnej sytuacji finansowej, wykazującą ich zdolność do spłaty pożyczki wraz z odsetkami w terminie ustalonym w umowie pożyczki. Zasada zwrotności pożyczek udzielanych przez Fundusz powoduje jego **odnawialność**, co oznacza, że jest to rozwiązanie trwałe, dające stałą, **długookresową dostępność** do środków BFG wszystkim łączącym się bankom, **na równych prawach** na ustawowo określone cele. Wstępne szacunki wskazują, iż do skorzystania ze środków funduszu jest uprawnionych z tytułu łączy wykonanych w ubiegłych latach ponad 350 banków spółdzielczych. Należy także zwrócić

---

## Z działalności BFG

---

uwagę, że około 100 banków spółdzielczych nie będzie w stanie osiągnąć minimum kapitałowego do końca 2001 r. Będą one zmuszone połączyć się z innymi bankami. Podobna sytuacja wystąpi w końcu 2005 r., kiedy znacznie obowiązywać minimum 500 tys. euro.

- ❖ Inną cechą FRBS jest jego **pomocowy charakter**. Pożyczki będą udzielane bankom spółdzielczym na warunkach nie tylko korzystniejszych niż rynkowe, ale również korzystniejszych niż stosowane dotychczas przez BFG.

Ustawodawca nałożył na BFG obowiązki związane z przygotowaniem i uruchomieniem pomocy ze środków funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych. Projekty rozwiązań zostały skonsultowane z bankami zrzeszającymi, sekcją banków spółdzielczych przy Zarządzie Związku Banków Polskich i Krajowym Związkiem Banków Spółdzielczych. Propozycje dotyczące form, trybu i warunków udostępnienia środków przedstawiono zainteresowanym bankom spółdzielczym na spotkaniach w siedzibach banków zrzeszających. Banki spółdzielcze miały możliwość zgłaszania uwag, pytań i wątpliwości, które w części uwzględniono w toku dalszych prac. Uwzględnienie wszystkich propozycji nie było możliwe, ponieważ zgłaszano postulaty częściowo rozbieżne lub nawet sprzeczne. Najwięcej kontrowersji budził i wywoływał protesty przepis art. 36 ust. 2 ustawy o niewypłacaniu dywidendy i przeznaczaniu jej na fundusze własne przez bank w okresie korzystania z pomocy BFG na sfinansowanie kosztów łączenia. Dotyczy to głównie banków, które w przeszłości przyłączyły inne, mniejsze banki, co również powodowało niepłacenie dywidendy. Przedłużenie tego stanu o kolejne trzy lata (jest to najdłuższy okres, na jaki można zaciągnąć pożyczkę pomocową) może powodować protesty spółdzielców, którzy nie widzą korzyści z tytułu członkostwa w banku.

### Szczegółowe warunki udzielania pomocy

Wykonując ustawowy obowiązek (art. 36 ust. 1.) Rada Bankowego Funduszu Gwarancyjnego uchwałą nr 15/2001 z 8 maja 2001 r. określiła formę, tryb oraz szczegółowe warunki udzielania bankom spółdzielczym pomocy z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych. Pomoc będzie udzielana na wniosek zainteresowanego banku. Zgodnie z uchwałą Rady BFG warunki udzielania pożyczek są następujące:

- 1) oprocentowanie pożyczki w skali roku wynosi 0,1 stopy redyskontowej weksli określonej przez Radę Polityki Pieniężnej,
- 2) oprocentowanie jest zależne od zmiany stopy redyskontowej weksli; zmiana oprocentowania następuje z dniem wprowadzenia nowej stopy przez Radę Polityki Pieniężnej,

---

## Bezpieczny Bank

---

- 3) prowizja wynosi 0,1% kwoty pożyczki,
- 4) prowizja jest potrącana z kwoty pożyczki,
- 5) pożyczka jest udzielana na okres nie dłuższy niż trzy lata,
- 6) wypłata pożyczki może być dokonana jednorazowo lub w transzach,
- 7) odsetki od wypłaconej pożyczki płatne są w okresach kwartalnych,
- 8) spłata pożyczki następuje w równych ratach w okresach półrocznych,
- 9) w uzasadnionych przypadkach dopuszcza się możliwość zróżnicowania wysokości rat spłaty pożyczki.

### Procedura udzielania pożyczek

Bank spółdzielczy, ubiegający się o pomoc, powinien przedłożyć wniosek wraz załącznikami i opinią banku zrzeszającego. Fundusz starał się ograniczyć do minimum zakres wymaganych dokumentów i informacji niezbędnych do oceny bieżącej i przyszłej sytuacji finansowej banku-wnioskodawcy. Informacje przekazywane przez bank muszą jednakże świadczyć o wykonaniu procesu łączenia oraz rzeczywistych kosztach poniesionych przez bank na ten cel. Zgodnie z przyjętą przez BFG procedurą banki ubiegające się o pomoc przekazują Funduszowi trzy zestawy informacji.

**Pierwszy** z nich zawiera ogólną charakterystykę sytuacji ekonomicznej banku ubiegającego się o pomoc, w tym wpływ połączenia na tę sytuację. Tworzą go, jako pakiet sprawozdawczy, banki, które łączyły inne w przeszłości, oraz pakiet planistyczno-programowy dla inwestycji przyszłych w odniesieniu do banków, które dopiero zamierzają się łączyć. Ważnym elementem tego pakietu będą dokumenty księgowe, świadczące o wydatkach poniesionych na połączenie, stanowiące podstawę szacowania przez Fundusz części pożyczki, oraz prognoza finansowa działalności banku na okres spłaty pożyczki. Nieco trudniej będzie weryfikować prawidłowość nakładów na planowane łączenia banków, ponieważ wycena planowanych prac połączeniowych i zakupów wyposażenia będzie oparta na cennikach, kosztorysach lub wielkościach nakładów, ustalanych w trybie przetargów na roboty i dostawy. Należy spodziewać się zróżnicowania wielkości nakładów na podobne cele ze względu na region działania oraz skalę przygotowanego łączenia.

**Drugi** zestaw informacji obejmuje formalną stronę procesu łączenia, to znaczy dokumenty ilustrujące odpowiednie decyzje statutowych władz banku (uchwała WZP) oraz decyzje Komisji Nadzoru Bankowego i sądów gospodarczych sankcjonujące połączenie.

**Trzeci** zestaw informacji dotyczy organizacji zarządzania bankiem, wielkości zatrudnienia przed i po połączeniu, podstawowych regulacji obowiązują-

---

## Z działalności BFG

---

jących w banku i ich zmian po połączeniu. Powinny one potwierdzać dostosowanie banku do nowej sytuacji pod względem organizacyjnym, kadrowym i funkcjonalnym. Połączenie kilku małych banków w jeden organizm tworzy nową jakość i zmienia skalę zarządzania, szczególnie w jednostce przyłączającej, która powinna być dostosowana do pełnienia funkcji centrali.

**Wnioski banków wraz z niezbędną, kompletną i poprawnie wypełnioną dokumentacją uzupełniającą będą przyjmowane przez Fundusz do 31 sierpnia bieżącego roku.** Następnie zostaną podjęte decyzje o udzieleniu pomocy bankom-wnioskodawcom.

Ze względu na spodziewany napływ dużej liczby wniosków w lipcu i sierpniu bieżącego roku będą one w miarę składania analizowane pod względem merytorycznym i formalnym. Dla Funduszu jest to nowe doświadczenie, przede wszystkim ze względu na skalę zjawiska i relatywnie ograniczony czas. Sprawność przeprowadzenia procedury udzielania pożyczek w dużej mierze będzie zależeć od jakości składanych dokumentów oraz współpracy banków zrzeszających z bankami spółdzielczymi – wnioskodawcami. Na pewno banki zrzeszające udzielą wszelkiej pomocy zrzeszonym w nich bankom przy sporządzaniu dokumentacji do wniosku o pomoc.

Niezależnie od nowej formy pomocy bankom spółdzielczym z FRBS Bankowy Fundusz Gwarancyjny udziela na dotychczasowych zasadach pomocy bankom będącym w stanie niebezpieczeństwa niewypłacalności.

## **Uchwała nr 15/2001**

**Rady Bankowego Funduszu Gwarancyjnego  
z dnia 8 maja 2001 r.**

**w sprawie określenia form, trybu i szczegółowych warunków  
udzielania zwrotnej pomocy finansowej bankom spółdzielczym  
z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych**

Na podstawie art. 36 ust. 1 ustawy z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (Dz.U. Nr 119, poz. 1252) oraz § 16 Statutu Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, stanowiącego załącznik do rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 28 lutego 1995 r. w sprawie nadania statutu Bankowemu Funduszowi Gwarancyjnemu (Dz.U. Nr 21, poz. 113, z 1997 r. Nr 126, poz. 808, z 2000 r. Nr 12, poz. 137 oraz z 2001 r. Nr 16, poz. 174) uchwała się, co następuje:

### **§ 1**

1. Wprowadza się „Formy, tryb i szczegółowe warunki udzielania zwrotnej pomocy finansowej bankom spółdzielczym z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych”, stanowiące załącznik nr 1 do niniejszej uchwały.

2. Zakres informacji wymaganych od banków ubiegających się o pomoc finansową z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych oraz wzory formularzy określa załącznik nr 2 do niniejszej uchwały.

### **§ 2**

Uchwała wchodzi w życie z dniem podjęcia.

**R a d a**  
Bankowego Funduszu Gwarancyjnego

---

## Z działalności BFG

---

Załącznik nr 1 do uchwały nr 15/2001  
Rady Bankowego Funduszu Gwarancyj-  
nego z dnia 8 maja 2001 r.

### **Formy, tryb oraz szczegółowe warunki udzielania zwrotnej pomocy finansowej bankom spółdzielczym z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych**

Stosownie do art. 35 ustawy z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (Dz.U. Nr 119, poz.1252) Bankowy Fundusz Gwarancyjny, zwany dalej „Funduszem”, może udzielać bankom spółdzielczym, zwanym dalej „bankami”, w których nie występuje niebezpieczeństwo niewypłacalności, zwrotnej pomocy finansowej ze środków funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych, zwanej dalej „pomocą finansową”.

#### § 1

Pomoc finansowa udzielana jest w formie nisko oprocentowanych pożyczek na wniosek zainteresowanego banku.

#### § 2

Udzielenie pomocy finansowej wymaga ustanowienia przez bank na rzecz Funduszu prawnych zabezpieczeń spłaty pożyczki.

#### § 3

Fundusz może uzależnić udzielenie pomocy finansowej od wyników wizytacji przeprowadzonej w banku przez swoich przedstawicieli.

#### § 4

Pomoc finansowa udzielana jest na następujących warunkach:

- 1) oprocentowanie pożyczki w skali roku wynosi 0,1 stopy redyskontowej weksli określanej przez Radę Polityki Pieniężnej,
- 2) oprocentowanie jest zależne od zmiany stopy redyskontowej weksli; zmiana oprocentowania następuje z dniem wprowadzenia nowej stopy przez Radę Polityki Pieniężnej,



---

## Bezpieczny Bank

---

- 3) prowizja wynosi 0,1% kwoty pożyczki,
- 4) prowizja potrącana jest z kwoty pożyczki,
- 5) pożyczka udzielana jest na okres nie dłuższy niż 3 lata,
- 6) wypłata pożyczki może być dokonana jednorazowo lub w transzach,
- 7) odsetki od wypłaconej pożyczki płatne są w okresach kwartalnych,
- 8) spłata pożyczki następuje w równych ratach w okresach półrocznych,
- 9) w uzasadnionych przypadkach dopuszcza się możliwość zróżnicowania wysokości rat, o których mowa w pkt. 8.

### § 5

Procedura udzielenia pomocy finansowej rozpoczyna się z chwilą złożenia przez bank wniosku, o którym mowa w § 1, wraz z kompletem załączników wymienionych w § 6.

### § 6

1. Do wniosku o udzielenie pomocy finansowej bank dołącza:
  - 1) uchwały walnych zgromadzeń lub zebrań przedstawicieli banków łączących się, które wyrażają wolę połączenia się (przejęcia) lub postanowienie sądu o połączeniu banków,
  - 2) sprawozdania finansowe oraz wyniki badania sprawozdań finansowych banków (za ostatni rok obrachunkowy), które zamierzają się łączyć, lub sprawozdania finansowe oraz wyniki badania sprawozdań finansowych banku powstałego w wyniku procesów łączeniowych zrealizowanych w okresie trzech lat przed wejściem w życie ustawy z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (za ostatni rok obrachunkowy),
  - 3) opinię banku zrzeszającego dotyczącą wniosku banku o pomoc finansową.
2. Bank wnioskujący o pomoc finansową powinien przedstawić Funduszowi dokumenty i informacje określone w załączniku nr 2.
3. W uzasadnionych przypadkach Zarząd Funduszu może zażądać innych dokumentów i informacji, niż określone w ust. 1 i 2.

### § 7

1. Fundusz przyjmuje kompletne wnioski banków do dnia 31 sierpnia 2001 r. w celu oszacowania łącznego zapotrzebowania na pomoc finansową dla uprawnionych banków.
2. Jeżeli kwota uzasadnionego zapotrzebowania banków przekroczy wysokość środków funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych, kwota

---

## Z działalności BFG

---

pożyczki dla każdego wnioskującego banku będzie stanowiła iloczyn kwoty zweryfikowanego zapotrzebowania banku i wysokości środków funduszu restrukturyzacji dzielony przez sumę zweryfikowanych zapotrzebowań banków. Kwota pożyczki dla wnioskującego banku będzie obliczona według formuły:

$$P_i = \frac{F \cdot B_i}{\sum_{i=1}^k B_i}$$

- $P_i$  – kwota pożyczki dla banku „i”  
 $F$  – wysokość środków funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych  
 $B_i$  – zweryfikowane zapotrzebowanie na pomoc finansową wnioskującego banku „i”  
 $\sum_{i=1}^k B_i$  – suma zweryfikowanych zapotrzebowań banków na pomoc finansową z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych  
 $k$  – liczba banków, które złożyły kompletne wnioski o pomoc finansową

3. Wnioski, które wpłyną do Funduszu w terminie do dnia 31 sierpnia 2001 r., będą rozpatrzone przez Fundusz nie później niż do dnia 31 grudnia 2001 r.

4. Wnioski banków, które wpłyną do Funduszu po dniu 31 sierpnia 2001 r., będą rozpatrywane według zasad określonych przez Radę Funduszu do końca pierwszego kwartału 2002 r.

### § 8

Ustalając wysokość uzasadnionych kosztów łączenia się (przejęcia) banków Fundusz stosuje zasadę jednolitego traktowania wszystkich banków uwzględniając kryteria celowości poniesionych lub planowanych nakładów oraz uzyskanej wcześniej pomocy finansowej.

### § 9

1. Uchwałę w sprawie udzielenia pomocy finansowej podejmuje Zarząd Funduszu.

2. Szczegółowe warunki udzielenia pomocy finansowej określone są w umowie pożyczki pomiędzy Funduszem a bankiem, któremu przyznano pomoc.

### § 10

Fundusz niezwłocznie informuje bank wnioskujący oraz bank zrzeszający o uchwale Zarządu dotyczącej udzielenia pomocy finansowej.

Załącznik nr 2 do uchwały nr 15/2001  
Rady Bankowego Funduszu Gwarancyj-  
nego z dnia 8 maja 2001 r.

**Zakres informacji wymaganych od banków  
ubiegających się o pomoc finansową  
z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych  
oraz wzory formularzy**

**§ 1**

1. Wniosek banku spółdzielczego o udzielenie pomocy finansowej z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych na finansowanie połączenia się banków spółdzielczych, zwanych dalej „bankami”, oraz realizację inwestycji tych banków powinien być sporządzony na formularzu, według wzoru formularza nr 1.

2. Wniosek banku o udzielenie pomocy finansowej, o której mowa w ust. 1, powinien być uzupełniony o następujące informacje:

**1) ogólną charakterystykę sytuacji ekonomicznej banku ubiegającego się o pomoc finansową, w tym wpływ połączenia na sytuację ekonomiczną banku–wnioskodawcy, w szczególności:**

- a) sprawozdawczość banku–wnioskodawcy, która jest wymagana przez NBP, według stanu na dzień 31 grudnia roku poprzedzającego wystąpienie oraz za ostatni kwartał roku, w którym składany jest wniosek,
- b) opinię i raport z badania sprawozdania finansowego przez biegłego rewidenta za rok poprzedzający wystąpienie o pomoc finansową,
- c) prognozę<sup>\*)</sup> bilansu, rachunku zysków i strat oraz prognozę współczynnika wypłacalności banku w okresie korzystania ze środków funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych, wraz z założeniami planistycznymi (wzór formularza nr 6),
- d) informację o faktycznym lub planowanym rozdysponowaniu zysku netto,

---

<sup>\*)</sup> Prognozowanie bilansu i rachunku zysków i strat powinno rozpoczynać się od daty planowanego uzyskania pomocy finansowej z Funduszu i obejmować cały okres korzystania z pomocy, przy czym w pierwszym roku powinno być sporządzone w układzie kwartalnym, w pozostałych latach rocznie. Środki pomocowe z Funduszu należy wyodrębnić w bilansie oraz w rachunku zysków i strat.

---

## Z działalności BFG

---

- e) propozycję banku odnośnie do form zabezpieczenia spłaty pożyczki pomocowej,
- 2) dane dotyczące organizacji i zarządzania w banku, w szczególności:**
- a) schemat organizacyjny banku,
  - b) regulamin organizacyjny banku i data jego wprowadzenia,
  - c) inne regulaminy i instrukcje obowiązujące w banku (wykaz i daty ich wprowadzenia),
  - d) regulacje dotyczące kontroli wewnętrznej w banku,
  - e) podstawowe dane organizacyjne banku, zgodnie ze wzorem formularza nr 2,
- 3) pozostałe informacje, w szczególności:**
- a) uchwały walnego zgromadzenia (zebrania przedstawicieli) zawierające wolę przejęcia/połączenia się banków,
  - b) uchwały walnego zgromadzenia (zebrania przedstawicieli) o niewypłaconiu dywidendy w okresie korzystania z pomocy finansowej,
  - c) zezwolenie Komisji Nadzoru Bankowego na przejęcie banku, o ile było wymagane,
  - d) postanowienie sądu o połączeniu banków,
  - e) statut banku-wnioskodawcy,
  - f) wyciąg z rejestru sądowego banku-wnioskodawcy,
  - g) dokument określający, do jakiej wysokości zarząd banku ubiegającego się o pomoc finansową może zaciągać zobowiązania, o ile nie określa tego statut banku,
  - h) opinię banku zrzeszającego o wniosku.

## § 2

1. Wniosek banku o udzielenie pomocy finansowej dla banków, które połączyły się po dniu 28 stycznia 1998 r., powinien być uzupełniony o sprawozdanie z przeprowadzonych prac połączeniowych zawierające w układzie rocznym:

- 1) krótki opis wykonanych prac łączeniowych wraz z zestawieniem kosztów poniesionych na ten cel, zgodnie ze wzorem formularza nr 3A,
- 2) nakłady poniesione na inwestycje związane z łączeniem banków w podziale na:
  - a) nakłady na unifikację programów i sprzętu informatycznego,
  - b) nakłady na ujednoczenie technologii bankowej,
  - c) nakłady na unifikację oferty produktów i usług bankowych,
  - d) inne inwestycje związane z połączeniem banków,

---

## Bezpieczny Bank

---

3) kopie dokumentów księgowych poświadczających wysokość nakładów związanych z łączeniem banków z lat 1998–2000 – w podziale określonym w pkt. 2).

2. Wniosek banku o udzielenie pomocy finansowej na prace związane z połączeniem banków (dla banków, które zamierzają realizować inwestycje w przyszłości) powinien zawierać zestawienia nakładów inwestycyjnych na ujednolicenie standardów, zgodnie ze wzorem formularza nr 3.

3. Dane dotyczące poszczególnych przedsięwzięć inwestycyjnych bank wnioskujący przedkłada zgodnie ze wzorem formularza nr 3 oraz opisem zawartym w formularzu nr 4.

### § 3

1. Wniosek banku o udzielenie pomocy finansowej na zakup akcji banku zrzeszającego powinien być sporządzony według wzoru formularza nr 5.

2. Wniosek banku o udzielenie pomocy finansowej, o której mowa w ust. 1, powinien być uzupełniony o następujące informacje:

- 1) charakterystykę sytuacji ekonomicznej i organizacyjnej banku i banku zrzeszającego,
- 2) sprawozdawczość kierowaną do NBP banku występującego o pomoc finansową i banku, którego akcje będą kupowane, według stanu na dzień 31 grudnia roku poprzedzającego wystąpienie oraz na koniec kwartału poprzedzającego złożenie wniosku,
- 3) prognozę\* bilansu, rachunku zysków i strat oraz prognozę współczynnika wypłacalności banku występującego o pomoc finansową w okresie korzystania ze środków funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych wraz z założeniami planistycznymi (formularz nr 6),
- 4) pozostałe dokumenty :
  - a) zezwolenie Komisji Nadzoru Bankowego na zakup pakietu akcji banku zrzeszającego (jeśli jest wymagane),
  - b) uchwały walnego zgromadzenia (zebrania przedstawicieli) o niewypłaceniu dywidendy w okresie korzystania z pomocy finansowej,
  - c) statut banku oraz wyciąg z rejestru sądowego banku występującego o pomoc finansową,
  - d) dokument określający, do jakiej wysokości zarząd banku wnioskującego o pomoc finansową może zaciągać zobowiązania, o ile nie określa tego statut banku,
  - e) zgoda na zakup akcji; w zależności od kompetencji – w formie uchwały walnego zgromadzenia (zebrania przedstawicieli) albo uchwały rady nadzorczej banku.

**Wniosek banku spółdzielczego o udzielenie pomocy finansowej  
z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych**

FORMULARZ NR 1

**Z działalności BFG**

Lp.	Wyszczególnienie	Dotyczy banku	
		ubiegającego się o pomoc	przejmowanego / łączonego
1	Nazwa i siedziba banku		
2	Organ rejestrowy i nr wpisu w rejestrze		
3	Skład zarządu banku	<p>podać stanowisko, imię i nazwisko oraz datę powołania na stanowisko</p>	<p>podać stanowisko, imię i nazwisko oraz datę powołania na stanowisko</p>
4	Data przejęcia / połączenia		
5	Wnioskowana kwota pomocy*		
6	Sposób wykorzystania pomocy*		
7	Planowany okres korzystania z pomocy*		
8	Proponowane warunki spłaty kapitału*		
9	Proponowane formy zabezpieczenia*		
10	Wartość funduszu udziałowego (w tys. zł) w podziale na:		
10a	- wniesiony		
10b	- zadeklarowany, ale nie wniesiony		
11	Struktura funduszu udziałowego w podziale na:	<p>Podać liczbę udziałowców posiadających: 1 udział / od 2 do 10 udziałów / powyżej 10 udziałów</p>	<p>Podać liczbę udziałowców posiadających: 1 udział / od 2 do 10 udziałów / powyżej 10 udziałów</p>
11a	- osoby fizyczne		
11b	- urzędy gmin		
11c	- inne osoby prawne		
12	Statutowa wysokość udziału		
12a	- dla osoby fizycznej		
12b	- dla osoby prawnej		
13	Kwota uzyskanej przez bank pomocy zewnętrznej z NBP, BFG, Ministerstwa Finansów na realizację procesu łączeniowego* (w tys. zł)		
14	Liczba rachunków kredytowych		
15	Liczba rachunków depozytowych		
16	Audytór (firma z podaniem numeru licencji Krajowej Izby Biegłych Rewidentów)		

UWAGA: Wszystkie dane podawać według stanu na koniec miesiąca poprzedzającego złożenie wniosku.

\* wymaga uzasadnienia lub skomentowania na osobnej karcie

## Podstawowe dane organizacyjne o banku spółdzielczym

Lp.	Wyszczególnienie	Bank przylączający	Bank (i) przylączany (e)	Bank po przylączeniu	Uwagi
1	Nazwa banku				
2	Liczba członków zarządu				
3	Liczba członków rady nadzorczej				
4	Liczba zatrudnionych				
5	Liczba oddziałów				
6	Liczba filii				
7	Liczba punktów kasowych				

Z działalności BFG

FORMULARZ NR.3

Wielkość nakładów poniesionych i planowanych przez bank spółdzielczy  
na inwestycje związane z połączeniem (w tys. zł)

Lp.	Rok	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Nakłady razem		
											1998-2000	2001-2005
	Zakres rzeczowy inwestycji i wielkość nakładów											
	A. Nakłady na informatykę (A1+A2)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	A1 - zakupy sprzętu	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
	A2 - zakupy oprogramowania	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
	B. Nakłady na ujednolicenie technologii	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00



## Bezpieczny Bank

Wielkość nakładów poniesionych i planowanych przez bank spółdzielczy na inwestycje związane z połączeniem (w tys. zł)

Lp.	Rok	Nakłady razem													
		1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1998-2000	2001-2005				
	Zakres rzeczowy inwestycji i wielkość nakładów														
C	Nakłady na ujednolicenie procedur finansowo-księgowych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
D	Nakłady na unifikację oferty produktów i usług	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
E	Inne nakłady	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
XX	<b>Nakłady ogółem (A+B+C+D+E)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
	Finansowanie nakładów razem	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
XX	<b>(I+II+III)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
I	- środki własne														
II	- pomoc BFG														
III	- inne źródła														

Uwaga: Dla każdej wyodrębnionej pozycji podać podstawowe dane zgodnie z wzorem formularza nr 4.

## Z działalności BFG

Zestawienie kosztów prac związanych z połączeniem banków spółdzielczych  
(w tys. zł)

Lp.	Rok	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Razem		
											1998-2000	2001-2005
	<b>Wyszczególnienie kosztów</b>											
1	Organizacja zebrań przedstawicieli	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
2	Badanie sprawozdań finansowych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
3	Zmiany w sądach rejestrowych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
4	Dodatkowe koszty rzeczowe pozainwestycyjne, np. stemple, pieczęcie, formularze, dokumenty wewnętrzne banku	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00
											0,00	0,00

## Bezpечny Bank

Zestawienie kosztów prac związanych z połączeniem banków spółdzielczych  
(w tys. zł)

Lp.	Rok	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Razem		
											1998-2000	2001-2005
	Wyszczególnienie kosztów											
5	Inne koszty: (podaj iakie)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
XX	Koszty ogółem (1+2+3+4+5)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

## Z działalności BFG

FORMULARZ NR 4

### Dane dotyczące przedsięwzięcia inwestycyjnego banku wnioskującego o pomoc z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych

Opis inwestycji:

1.	Zakres rzeczowy inwestycji	
2.	Cel przedsięwzięcia	
3.	Okres realizacji	
Termin rozpoczęcia		
Termin zakończenia		
Termin zakupu		
Termin instalacji, wdrożenia		
4.	Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych oraz innych kosztów inwestycji w okresie realizacji	
Zródła finansowania	Kwota (w tys. zł)	Struktura procentowa
Środki własne wnioskodawcy		0,0%
Pożyczka BFG		0,0%
Inne źródła		0,0%
<b>RAZEM</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>
5.	Dotychczasowe zaawansowanie inwestycji	
6.	Harmonogram realizacji inwestycji (główne etapy realizacji)	
7.	Posiadana dokumentacja związana z przedsięwzięciem (np. zbiorcze zestawienie kosztów, zamówienia, opinie, umowy, itp.)	
8.	Inna dokumentacja w ocenie banku niezbędna do oceny efektywności przedsięwzięcia	

## Bezpieczny Bank

### Wniosek banku spółdzielczego o udzielenie pomocy finansowej z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych na zakup akcji banku zrzeszającego

Lp.	Wyszczególnienie	Dotyczy banku	
		banku spółdzielczego	zrzeszającego
1	Nazwa i siedziba banku		
2	Organ rejestrowy i nr wpisu w rejestrze		
3	Skład zarządu banku	<p>podać stanowisko, imię i nazwisko oraz datę powołania na stanowisko</p>	<p>podać stanowisko, imię i nazwisko oraz datę powołania na stanowisko</p>
4	Cel pomocy*		
5	Wnioskowana kwota pomocy*		
6	Planowany okres korzystania z pomocy*		
7	Proponowane warunki spłaty kapitału*		
8	Proponowane formy zabezpieczenia*		
9	Struktura kapitału akcyjnego		
10	Wartość funduszu udziałowego (w tys. zł) w podziale na:		
10a	- wniesiony		
10b	- zadeklarowany, ale nie wniesiony		
11	Struktura funduszu udziałowego w podziale na:	<p>Podać liczbę udziałowców posiadających: 1 udział / od 2 do 10 udziałów / powyżej 10 udziałów</p>	
11a	- osoby fizyczne		
11b	- urzędy gmin		
11c	- inne osoby prawne		
12	Statutowa wysokość udziału		w zł
12a	- dla osoby fizycznej		
12b	- dla osoby prawnej		
13	Liczba rachunków kredytowych		
14	Liczba rachunków depozytowych		
15	Audytor (firma z podaniem numeru licencji Krajowej Izby Biegłych Rewidentów)		

UWAGA: Wszystkie dane podawać według stanu na koniec miesiąca poprzedzającego złożenie wniosku.

\* wymaga uzasadnienia lub skomentowania na osobnej karcie

## Z działalności BFG

Prognoza bilansu oraz rachunku zysków i strat						
Prognoza na okres		od 30 września 0000r. do 31 grudnia 0000r.				
przygotowany przez						
data stanu wyjściowego						
Nazwa Banku		Bank Spółdzielczy w XXX				
<b>Założenia do planowania:</b>						
Określenie okresu prognozowania:		Stan początkowy	Okres 1	Okres 2	Okres 3	Okres 4
Zdefiniowanie okresu w celu dokonania przeliczeń na warunki roczne - w miesiącach		12				
<b>PARAMETRY PLANISTYCZNE</b>						
1. Podatek dochodowy						
2. Stopa inflacji						
3. Rezerwa wyceni						
4. Kwotowe zwolnienie z rezerwy obowiązkowej						
5. Kwota pomocy finansowej z BFG w tys. zł						
6. Kwota pomocy finansowej z NBP, Ministerstwa Finansów, banku zreszającego w tys. zł						
7. Procentowa zmiana aktywów netto						
8. Współczynnik wypłacalności						
9. Stopa zwrotu z kapitału (funduszy podstawowych)						

## BILANS

## Bezpieczny Bank

Bank Spółdzielczy w XXX od 30 września 0000r. do 31 grudnia 0000r. BILANS - AKTYWA					
1	2	3	4	5	6
	Stan początkowy tys. zł	Struktura aktywów	Dynamika 5/2	Okres 1 tys. zł	Struktura aktywów
I.1. Kasa		0,0%	0,0%		0,0%
I.2. Operacje z bankiem centralnym		0,0%	0,0%		0,0%
I.3. Odsetki		0,0%	0,0%		0,0%
<b>II. Należności od sektora finansowego</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>
1. Rezerwa obowiązkowa		0,0%	0,0%		0,0%
2. Rachunki bieżące		0,0%	0,0%		0,0%
3. Należności terminowe normalne i pod obserwacją (od banków)		0,0%	0,0%		0,0%
4. Należności wydzielone i pozostałe od banków		0,0%	0,0%		0,0%
5. Odsetki od należności normalnych i pod obserwacją (od banków)		0,0%	0,0%		0,0%
6. Należności zagrożone od banków ogółem		0,0%	0,0%		0,0%
7. Odsetki od należności zagrożonych (od banków)		0,0%	0,0%		0,0%
8. Należności normalne i pod obserwacją od pozostałych podmiotów finansowych		0,0%	0,0%		0,0%
9. Należności zagrożone od pozostałych podmiotów finansowych		0,0%	0,0%		0,0%
10. Odsetki od należności: pozostałych podmiotów finansowych		0,0%	0,0%		0,0%
<b>III. Należności od sektora niefinansowego</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>
1. Należności normalne i pod obserwacją		0,0%	0,0%		0,0%
2. Należności zagrożone		0,0%	0,0%		0,0%
3. Odsetki od należności normalnych i pod obserwacją		0,0%	0,0%		0,0%
4. Odsetki od należności zagrożonych		0,0%	0,0%		0,0%
<b>IV. Należności od sektora budżetowego</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>
1. Od budżetu państwa		0,0%	0,0%		0,0%
2. Należności normalne i pod obserwacją od budżetów terenowych		0,0%	0,0%		0,0%
3. Należności zagrożone od budżetów terenowych		0,0%	0,0%		0,0%
4. Pozostałe należności budżetowe		0,0%	0,0%		0,0%
5. Odsetki od należności normalnych i pod obserwacją		0,0%	0,0%		0,0%
6. Odsetki od należności zagrożonych		0,0%	0,0%		0,0%
<b>V. Należności z tytułu papierów wartościowych z otrzymanym przyrzeczeniem odkupu</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>
1. Emitowane przez Skarb Państwa		0,0%	0,0%		0,0%
2. Emitowane przez Bank Centralny		0,0%	0,0%		0,0%
3. Pozostałych emitentów		0,0%	0,0%		0,0%
4. Odsetki		0,0%	0,0%		0,0%
<b>VI. Papiery wartościowe</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>
1. Z prawem do kapitału dopuszczone do publicznego obrotu		0,0%	0,0%		0,0%
2. Z prawem do kapitału nie dopuszczone do publicznego obrotu		0,0%	0,0%		0,0%
3. Dłużne - dopuszczone do publicznego obrotu		0,0%	0,0%		0,0%
4. Dłużne - nie dopuszczone do publicznego obrotu		0,0%	0,0%		0,0%
5. Związane z restrukturyzacją		0,0%	0,0%		0,0%
6. Wyodrębnione na pokrycie funduszu ochrony środków gwarantowanych (BFG)		0,0%	0,0%		0,0%
7. Inne		0,0%	0,0%		0,0%

## Z działalności BFG

1	2	3	4	5	6
VII. Jednostki uczestnictwa w funduszach powierniczych i inwestycyjnych		0,0%	0,0%		0,0%
VIII. Dotacje i pożyczki podporządkowane		0,0%	0,0%		0,0%
IX. Akcje i udziały	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
1. W jednostkach zależnych		0,0%	0,0%		0,0%
w tym: w bankach		0,0%	0,0%		0,0%
2. W jednostkach stowarzyszonych		0,0%	0,0%		0,0%
w tym: w bankach		0,0%	0,0%		0,0%
3. Udziały mniejszościowe		0,0%	0,0%		0,0%
X. Aktywa trwałe	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
1. Majątek trwały rzeczowy		0,0%	0,0%		0,0%
2. Wartości niematerialne i prawne		0,0%	0,0%		0,0%
3. Aktywa do zbycia		0,0%	0,0%		0,0%
4. Pozostałe		0,0%	0,0%		0,0%
XI. Inne aktywa	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
1. Konta rozliczeniowe		0,0%	0,0%		0,0%
2. Dłużnicy		0,0%	0,0%		0,0%
3. Koszty i przychody rozliczane w czasie (pozaodsetkowe)		0,0%	0,0%		0,0%
4. Pozostałe aktywa		0,0%	0,0%		0,0%
5. Należności z tytułu zabezpieczeń pieniężnych		0,0%	0,0%		0,0%
A. AKTYWA BRUTTO	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
A.1. Umorzenia		0,0%	0,0%		0,0%
A.2. Rezerwy celowe	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
1. Na należności zagrożone od sektora finansowego		0,0%	0,0%		0,0%
2. Na należności pod obserwacją od sektora finansowego		0,0%	0,0%		0,0%
3. Na należności zagrożone od sektora niefinansowego		0,0%	0,0%		0,0%
4. Na należności pod obserwacją i kredyty konsumpcyjne od sektora niefinansowego		0,0%	0,0%		0,0%
5. Na należności zagrożone od sektora budżetowego		0,0%	0,0%		0,0%
6. Na należności pod obserwacją od sektora budżetowego		0,0%	0,0%		0,0%
7. Rezerwy na deprecjacje	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
7.1. papierów wartościowych		0,0%	0,0%		0,0%
7.2. akcji i udziałów		0,0%	0,0%		0,0%
7.3. aktywów do zbycia		0,0%	0,0%		0,0%
8. Pozostałe aktywa trwałe		0,0%	0,0%		0,0%
9. Inne		0,0%	0,0%		0,0%
B. AKTYWA NETTO	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
C. Pasywa razem	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
D. Aktywa pracujące	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%

(pozycje II.3-4, II.8, III.1, IV.1-2, V.1-3, VI.1-5, VI.7, VII.VIII)



1	2	3	4	5	6
	Stan początkowy tys. zł	Struktura pasywów	Dynamika 5/2	Okres 1 tys. zł	Struktura pasywów
<b>Bank Spółdzielczy w XXX</b>					
<b>od 30 września 0000r. do 31 grudnia 0000r.</b>					
<b>BILANS - PASYWA</b>					
<b>I. Zobowiązania wobec banków</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>
1. Rachunki bieżące		0,0%	0,0%		0,0%
2. Depozyty terminowe		0,0%	0,0%		0,0%
3. Kredyty i pożyczki otrzymane		0,0%	0,0%		0,0%
4. Inne		0,0%	0,0%		0,0%
5. Odsetki		0,0%	0,0%		0,0%
<b>II. Zobowiązania wobec pozostałych jednostek finansowych</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>
1. Rachunki bieżące		0,0%	0,0%		0,0%
2. Depozyty terminowe		0,0%	0,0%		0,0%
3. Kredyty i pożyczki otrzymane		0,0%	0,0%		0,0%
4. Inne		0,0%	0,0%		0,0%
5. Odsetki		0,0%	0,0%		0,0%
<b>III. Zobowiązania wobec sektora niefinansowego</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>
1. Rachunki bieżące		0,0%	0,0%		0,0%
2. Depozyty terminowe		0,0%	0,0%		0,0%
3. Depozyty zablokowane		0,0%	0,0%		0,0%
4. Odsetki		0,0%	0,0%		0,0%
<b>IV. Zobowiązania wobec sektora budżetowego</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>
1. Budżet państwa	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
1.1. rachunki bieżące		0,0%	0,0%		0,0%
1.2. depozyty terminowe		0,0%	0,0%		0,0%
1.3. operacje o charakterze nadwyżajalnym		0,0%	0,0%		0,0%
1.4. inne		0,0%	0,0%		0,0%
1.5. odsetki		0,0%	0,0%		0,0%
2. Budżety terenowe	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
2.1. rachunki bieżące		0,0%	0,0%		0,0%
2.2. depozyty terminowe i zablokowane		0,0%	0,0%		0,0%
2.3. odsetki		0,0%	0,0%		0,0%
3. Pozostałe	0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
3.1. bieżące		0,0%	0,0%		0,0%
3.2. terminowe		0,0%	0,0%		0,0%
3.3. odsetki		0,0%	0,0%		0,0%
<b>V. Razem zobowiązania wobec podstawowych podmiotów</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>

Z działalności BFG

FORMULARZ NR 6

BILANS

	1	2	3	4	5	6
<b>VI. Zobowiązania z tytułu pomocy finansowej</b>		0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
1. Bank Centralny			0,0%	0,0%		0,0%
2. BFG			0,0%	0,0%		0,0%
3. Inne			0,0%	0,0%		0,0%
4. Odssetki			0,0%	0,0%		0,0%
<b>VII. Kredyty inwestycyjne</b>		0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
1. Na nieruchomości			0,0%	0,0%		0,0%
2. Pozostałe			0,0%	0,0%		0,0%
3. Odssetki			0,0%	0,0%		0,0%
<b>VIII. Pozostałe zobowiązania</b>		0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
1. Operacje z Bankiem Centralnym			0,0%	0,0%		0,0%
1.a) Odssetki			0,0%	0,0%		0,0%
2. Zobowiązania z tytułu sprzedanych papierów wartościowych z udzielonym przyrzeczeniem odkupu			0,0%	0,0%		0,0%
2.a) Odssetki			0,0%	0,0%		0,0%
3. Zobowiązania z tytułu emisji własnych papierów wartościowych			0,0%	0,0%		0,0%
3.a) Odssetki			0,0%	0,0%		0,0%
<b>IX. ZOBOWIĄZANIA ŁĄCZNIE</b>		0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
<b>X. Fundusze podstawowe i wyniki z lat ubiegłych</b>		0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
1. Fundusz udziałowy			0,0%	0,0%		0,0%
2. Fundusz zasobowy			0,0%	0,0%		0,0%
3. Fundusze rezerwowe			0,0%	0,0%		0,0%
4. Fundusz ogólnego ryzyka			0,0%	0,0%		0,0%
5. Inne			0,0%	0,0%		0,0%
6. Niepodzielony zysk z lat ubiegłych			0,0%	0,0%		0,0%
<b>7. Strata z lat ubiegłych (ze znakami "-")</b>			0,0%	0,0%		0,0%
<b>XI. Fundusze uzupełniające</b>		0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
1. Fundusz z aktualizacji wyceny majątku trwałego			0,0%	0,0%		0,0%
2. Inne			0,0%	0,0%		0,0%
<b>XII. Wynik w trakcie zatwierdzenia ("+" lub "-")</b>			0,0%	0,0%		0,0%
<b>XIII. Wynik bieżący ("+" lub "-")</b>		0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
<b>XIV. Zobowiązania podporządkowane</b>			0,0%	0,0%		0,0%
<b>XV. Inne pasywa</b>		0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
1. Przychody zatrzymane		0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
1.1. odssetki zatrzymane			0,0%	0,0%		0,0%
1.2. odssetki skapitałowane			0,0%	0,0%		0,0%
1.3. inne			0,0%	0,0%		0,0%
1.4. inne			0,0%	0,0%		0,0%
2. Konta rozliczeniowe			0,0%	0,0%		0,0%
3. Wierzenia			0,0%	0,0%		0,0%
4. Koszty i przychody rozliczane w czasie			0,0%	0,0%		0,0%
5. Rezerwy celowe na zobowiązania pozabilansowe			0,0%	0,0%		0,0%
6. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego			0,0%	0,0%		0,0%
7. Rezerwa na ryzyko ogólne			0,0%	0,0%		0,0%
8. Zobowiązania z tytułu zabezpieczeń pieniężnych			0,0%	0,0%		0,0%
9. Pozostałe pasywa			0,0%	0,0%		0,0%
<b>C. PASYWA RAZEM</b>		0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
<b>B. Aktywa netto</b>		0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%
<b>E. Pasywa kosztowe</b>		0,00	0,0%	0,0%	0,00	0,0%

(pozycje I-4, III-1-3, IV-1-1-4, IV-2-1-2, IV-3-1-3-2, V-1-3, VII-1-2, VIII-1-2, VIII-1-2-3, XIV)

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

Nazwa pozycji	Stan początkowy		Okres 1		Okres 2	
	Saldo na 31.12.2007	Saldo na 31.12.2008	Saldo na 31.12.2008	Saldo na 31.12.2009	Saldo na 31.12.2009	Saldo na 31.12.2009
	Wzrost	Spadek	Wzrost	Spadek	Wzrost	Spadek
<b>I. Przychody z tytułu odsetek - razem</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.1. od tytułu kredytów i pożyczek wziętych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.2. od tytułu kredytów i pożyczek wziętych z tytułu rezerwy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.3. od tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.4. od tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych z tytułu rezerwy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.5. od tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych z tytułu rezerwy z tytułu rezerwy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.6. od tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych z tytułu rezerwy z tytułu rezerwy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.7. od tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych z tytułu rezerwy z tytułu rezerwy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.8. od tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych z tytułu rezerwy z tytułu rezerwy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.9. od tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych z tytułu rezerwy z tytułu rezerwy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.10. od tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych z tytułu rezerwy z tytułu rezerwy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Przychody z tytułu odsetek - ogółem (I+II)</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>II. Koszty odsetkowe - razem</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.1. od tytułu kredytów i pożyczek wziętych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2. od tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.3. od tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych z tytułu rezerwy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.4. od tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych z tytułu rezerwy z tytułu rezerwy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.5. od tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych z tytułu rezerwy z tytułu rezerwy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.6. od tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych z tytułu rezerwy z tytułu rezerwy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.7. od tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych z tytułu rezerwy z tytułu rezerwy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.8. od tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych z tytułu rezerwy z tytułu rezerwy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.9. od tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych z tytułu rezerwy z tytułu rezerwy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.10. od tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych z tytułu rezerwy z tytułu rezerwy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>III. Wynik z tytułu odsetek</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3.1. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3.2. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>IV. Wynik z tytułu sprzedaży</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.1. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.2. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>V. Wynik z tytułu działalności operacyjnej</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5.1. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5.2. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>VI. Wynik na operacjach finansowych</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6.1. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6.2. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>VII. Wynik z tytułu działalności inwestycyjnej</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7.1. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7.2. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>VIII. Wynik z tytułu działalności finansowej</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8.1. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8.2. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>IX. Wynik z tytułu działalności operacyjnej netto</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
9.1. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
9.2. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>X. Wynik z tytułu działalności operacyjnej brutto</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10.1. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10.2. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>XI. Wynik z tytułu działalności operacyjnej netto</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11.1. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11.2. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>XII. Wynik z tytułu działalności operacyjnej netto</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12.1. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12.2. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>XIII. Wynik z tytułu działalności operacyjnej netto</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13.1. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13.2. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>XIV. Wynik z tytułu działalności operacyjnej netto</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14.1. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14.2. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>XV. Wynik z tytułu działalności operacyjnej netto</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
15.1. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
15.2. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>XVI. Wynik z tytułu działalności operacyjnej netto</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
16.1. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
16.2. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>XVII. Wynik z tytułu działalności operacyjnej netto</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
17.1. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
17.2. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>XVIII. Wynik z tytułu działalności operacyjnej netto</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
18.1. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
18.2. tytułowa różnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00



## **Uchwała nr 22/2001**

**Rady Bankowego Funduszu Gwarancyjnego  
z dnia 19 lipca 2001 r.**

**w sprawie stanowiska dotyczącego interpretacji art. 36 ust. 2  
ustawy z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków  
spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających**

Na podstawie art. 7 ust. 1 ustawy z dnia 14 grudnia 1994 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym (Dz.U. z 2000 r. nr 9, poz. 131, nr 86, poz. 958, nr 119, poz. 1252 i nr 122, poz. 1316) Rada Funduszu uchwała, co następuje:

### **§ 1**

Rada Bankowego Funduszu Gwarancyjnego przyjmuje *Stanowisko w sprawie interpretacji art. 36 ust. 2 ustawy z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających* (Dz.U. nr 119, poz. 1252), stanowiące załącznik do niniejszej uchwały.

### **§ 2**

Uchwała wchodzi w życie z dniem podjęcia.

R a d a  
Bankowego Funduszu Gwarancyjnego

---

## Z działalności BFG

---

Załącznik do uchwały nr 22/2001  
Rady BFG z dnia 19 lipca 2001 r.

### Stanowisko

**w sprawie interpretacji art. 36 ust. 2  
ustawy z dnia 7 grudnia 2000 r.  
o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się  
i bankach zrzeszających (Dz.U. nr 119, poz. 1252)**

W związku z wątpliwościami, zgłaszanymi przez przedstawicieli banków spółdzielczych, co do interpretacji art. 36 ust. 2 ustawy z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających, Rada Bankowego Funduszu Gwarancyjnego wyraża w tej sprawie następujące stanowisko:

Ustawa o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających jest wynikiem dążeń ustawodawcy do stabilizacji i wzmocnienia spółdzielczego sektora bankowego. Środki funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych, utworzonego w Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, stanowią jeden z instrumentów mających za zadanie wspieranie tego procesu.

Wprowadzenie w stosunku do banków korzystających z pomocy funduszu restrukturyzacji ustawowego zakazu wypłacania dywidendy oraz nakazu przeznaczania nadwyżki bilansowej na fundusze własne banku w okresie korzystania z tej pomocy stanowi gwarancję efektywności i prawidłowego wykorzystania przeznaczonych na ten cel środków.

Przewidziany w art. 36 ust. 2 ustawy nakaz przeznaczania nadwyżki bilansowej na powiększenie funduszy własnych, w kontekście ratio legis ustawy, oznacza obowiązek wykorzystania osiągniętych zysków na cele związane z dokapitalizowaniem banku. Wyłącza zatem możliwość wypłaty członkom banku w okresie korzystania z pomocy jakichkolwiek kwot pochodzących z dochodów uzyskanych w tym okresie, pod jakimkolwiek tytułem.

Dlatego nadwyżka bilansowa w okresie korzystania z pomocy z funduszu restrukturyzacji powinna być przeznaczana na fundusz zasobowy. Zapewni

---

## **Bezpieczny Bank**

---

to realizację celu ustawy, ponieważ środki tego funduszu nie podlegają podziałowi pomiędzy członków banku.

Powyższe stanowisko znajdzie odzwierciedlenie w warunkach umów o udzielenie pożyczek z funduszu restrukturyzacji, zawieranych pomiędzy Funduszem a bankami spółdzielczymi.

Rada  
Bankowego Funduszu Gwarancyjnego

Warszawa, dnia 19 lipca 2001 r.

# Problemy i poglądy

Dr Małgorzata Iwanicz-Drozdowska

## KRYTERIA OCENY STANU ZAGROŻENIA NIEWYPŁACALNOŚCIĄ – UMIEJSCOWIENIE PROBLEMU I PROPOZYCJE ZMIAN<sup>1)</sup>

### 1. Możliwości pomiaru wypłacalności banków

Stwierdzenie, czy bank jest wypłacalny, nie należy do łatwych zadań. Według literatury ekonomicznej bank jest wypłacalny, jeżeli wartość jego aktywów przewyższa wartość zobowiązań. Można wyróżnić dwa podejścia w ocenie wypłacalności:

- 1) tradycyjne – oparte na danych księgowych (często zmodyfikowanych),
- 2) rynkowe – oparte na rachunkowości według wartości rynkowej (*market value accounting*).

W pierwszym przypadku bank uznaje się za wypłacalny, jeżeli wartość księgową jego aktywów jest większa od wartości księgowej jego zobowiązań – bank ma wtedy dodatnią wartość netto. W podejściu rynkowym uważa się, że bank jest wypłacalny, jeżeli wartość rynkowa jego aktywów przewyższa wartość rynkową jego zobowiązań, tj. występuje dodatnia ekonomiczna wartość netto. Pod pojęciem wartości rynkowej rozumie się wartość bieżącą (*present value – PV*) przepływów pieniężnych z poszczególnych pozycji aktywów i zobowiązań.

Podejście tradycyjne przeważa od dłuższego czasu w regulacjach nadzorczych, drugie zaś stosują niektóre banki komercyjne w krajach rozwiniętych. Nie jest ono jednak powszechne, chociaż wielu autorów wskazuje na jego przewagę nad podejściem tradycyjnym<sup>2)</sup>. Zbadanie poziomu adekwatności kapitałowej banku jest bardzo ważnym zadaniem dla władz nadzorczych, jest ona bowiem jednym z czynników określających stopień bezpieczeństwa banku.

Jak wspomniano, władze nadzorcze wybrały do pomiaru wypłacalności banków podejście tradycyjne – bada się bowiem, czy skala i ryzyko działalności banków znajdują odpowiednie zabezpieczenie w posiadanej przez nie bazie kapitałowej. Miara, która pomaga to ocenić, jest współczynnik wypłacalności, będący – w pierwotnej postaci – relacją funduszy własnych banku do aktywów i zobowiązań pozabilansowych ważonych ryzykiem. Taką jego konstrukcję przyjęły międzynarodowe gremia nadzorcze w 1988 r.<sup>3)</sup>, kładąc szczególnie nacisk na to, aby ryzyko kredytowe miało od-



---

## Bezpieczny Bank

---

powiednie pokrycie w funduszach własnych. Przez prawie 13 lat podejście do pomiaru adekwatności stopniowo zmieniało się, ponieważ coraz większe znaczenie zaczęły odgrywać inne rodzaje ryzyka. Jako najważniejsze modyfikacje i propozycje modyfikacji należy uznać:

- ❖ włączenie do pomiaru adekwatności ryzyka rynkowego<sup>4)</sup>,
- ❖ oparcie pomiaru adekwatności na trzech uzupełniających się filarach<sup>5)</sup>:
  - 1) pierwszym – w dużej mierze już znanym, tj. ustaleniu minimalnych wymogów w zakresie adekwatności kapitałowej obejmującej różne rodzaje ryzyka,
  - 2) drugim – dającym władzom nadzorczym dodatkowe zadanie polegające na ocenie, czy fundusze własne, jakie bank posiada, są wystarczające do zakresu i ryzyka jego działalności (tzw. nadzorcze badanie adekwatności kapitałowej),
  - 3) trzecim – akcentowanym coraz częściej przez nadzorców, a mianowicie dyscyplinie rynkowej.

W filarze I Komitet Bazylejski zaproponował – oprócz zmiany zasad ustalania wag ryzyka – objęcie pomiarem adekwatności kapitałowej „nowych” rodzajów ryzyka. Obecnie obowiązujące uregulowania uwzględniają szeroko rozumiane ryzyko kredytowe oraz ryzyko rynkowe. Zaproponowano<sup>6)</sup> włączenie do kalkulacji współczynnika adekwatności kapitałowej ryzyka operacyjnego, w filarze II zaś badane byłoby ryzyko stopy procentowej tkwiące w niehandlowej części bilansu banku<sup>7)</sup>. Filar II ma pozwolić władzom nadzorczym na zindywidualizowanie oceny adekwatności kapitałowej w zależności od profilu ryzyka i zakresu działalności banku, filar III zaś ma wzmocnić nadzór nad bankami w związku z wykorzystywaniem mechanizmów dyscypliny rynkowej. Warto nadmienić, że dyscyplina rynkowa może być wykonywana tylko przez niezabezpieczonych wierzycieli banku.

Jak widać, podejście władz nadzorczych do określania minimalnych wymogów kapitałowych zmieniło się dosyć istotnie, a wprowadzenie filarów II i III można traktować jako posunięcie w celu oderwania się od ściśle sparametryzowanych rozwiązań. Komitet Bazylejski proponuje przyjęcie jako daty granicznej do implementacji nowej Umowy Kapitałowej 2004 r.

W Polsce do 31 marca br. pomiar adekwatności kapitałowej bazował na rozwiązaniach przyjętych przez Komitet Bazylejski w 1988 r., które w pełni zostały włączone do naszego systemu regulacyjnego w 1999 r. Od 31 marca do pomiaru adekwatności kapitałowej włączono ryzyko kursu walutowego. Trwają prace nad włączeniem kolejnych komponentów ryzyka rynkowego do pomiaru adekwatności. Niewątpliwie implikuje to sposób podejścia do oceny zagrożenia niewypłacalnością.

## 2. Przesłanki zmian

Jak wspomniano powyżej, określenie, czy bank jest wypłacalny, nie jest łatwe, ale jeszcze trudniej przewidzieć, czy może wystąpić zagrożenie niewypłacalnością, co leżało u podstaw prac prowadzonych w BFG.

Wskazuje się, że dobre rezultaty w restrukturyzacji banków można osiągnąć wówczas, kiedy akcję „wzmacniająco-pomocową” podejmuje się dostatecznie wcześniej, bez czekania na ewidentną utratę wypłacalności, oraz że najbardziej skuteczną jest pomoc finansowa na przejęcie przedsiębiorstwa bankowego, jego części lub połącze-

---

## Problemy i poglądy

---

nie banku z innym bankiem. Doświadczenia zagranicznych systemów bankowych, które podlegały restrukturyzacji, potwierdzają tę tezę.

W prawie 6-letnim okresie funkcjonowania BFG można wyróżnić dwie fazy:

- 1) faza I, w której zagrożenie banków, głównie w sektorze banków spółdzielczych, miało charakter masowy,
- 2) faza II, w której utrata bądź możliwość utraty wypłacalności ma charakter indywidualny.

W pierwszej fazie – na początku istnienia BFG – działalność pomocowa miała przede wszystkim charakter „stabilizujący” z uwagi na trudną sytuację sektora bankowego. Celem było więc stwierdzenie niebezpieczeństwa niewypłacalności i określenie szans banku na uzdrowienie. W tym okresie fundusz intensywnie angażował się w procesy sanowania oraz restrukturyzacji banków, w których występowało niebezpieczeństwo niewypłacalności, a jednocześnie istniała szansa na trwałą poprawę kondycji finansowej i bezpieczeństwa ich działania.

W drugiej fazie działalność pomocowa nie obejmuje tak dużej liczby podmiotów. Udział Funduszu w procesach uzdrowienia sektora bankowego nie ma już więc charakteru masowego. Wymaga to innego podejścia do oceny zagrożenia niewypłacalnością, a mianowicie dążenia do określenia z wyprzedzeniem możliwości utraty wypłacalności. Potrzebna jest zatem zindywidualizowana ocena prawdopodobieństwa wystąpienia takiego stanu.

Kolejnym argumentem za zmianą podejścia do oceny stanu zagrożenia niewypłacalnością są bogate doświadczenia Funduszu w zakresie działalności pomocowej. Prawie 6-letni okres funkcjonowania BFG, w trakcie którego wprowadzano i rozwijano instrumentarium jej prowadzenia (ukształtowane zasady i mechanizmy działania Funduszu, procedury wewnętrzne, Komitet ds. Opiniowania Wniosków Pomocowych), oraz zdobyte doświadczenia dają coraz silniejszą podstawę do zindywidualizowanej oceny prawdopodobieństwa utraty wypłacalności.

Istotnym czynnikiem przemawiającym również za zindywidualizowaniem oceny są doświadczenia zagraniczne, które wskazują, iż naczelną zasadą, kierującą działalnością instytucji gwarantujących depozyty jest zasada niższego kosztu (*least cost principle*) połączona ze zindywidualizowaną oceną, czy „tańsze” jest ratowanie banku czy też ogłoszenie jego upadłości. Zasada ta obowiązuje też w polskim systemie gwarantowania depozytów, a za celową można uznać rezygnację z ustalania dodatkowych warunków ograniczających.

Wymienione powyżej argumenty wskazują więc na potrzebę zmodyfikowania kryteriów oceny stanu niebezpieczeństwa niewypłacalności banków. Fundusz ocenia, czy aktualnie będą występować nietypowe (indywidualne) przypadki sytuacji kryzysowych w bankach. Obowiązujące kryteria oceny stanu zagrożenia niewypłacalnością nie w pełni pozwalają na zindywidualizowaną ocenę możliwości utraty wypłacalności przez bank.

### 3. Procedura przyznawania pomocy finansowej

Na początku prac nad modyfikacją kryteriów zaproponowano przebieg procedury przyznawania pomocy przez BFG (zob. rys. 1).

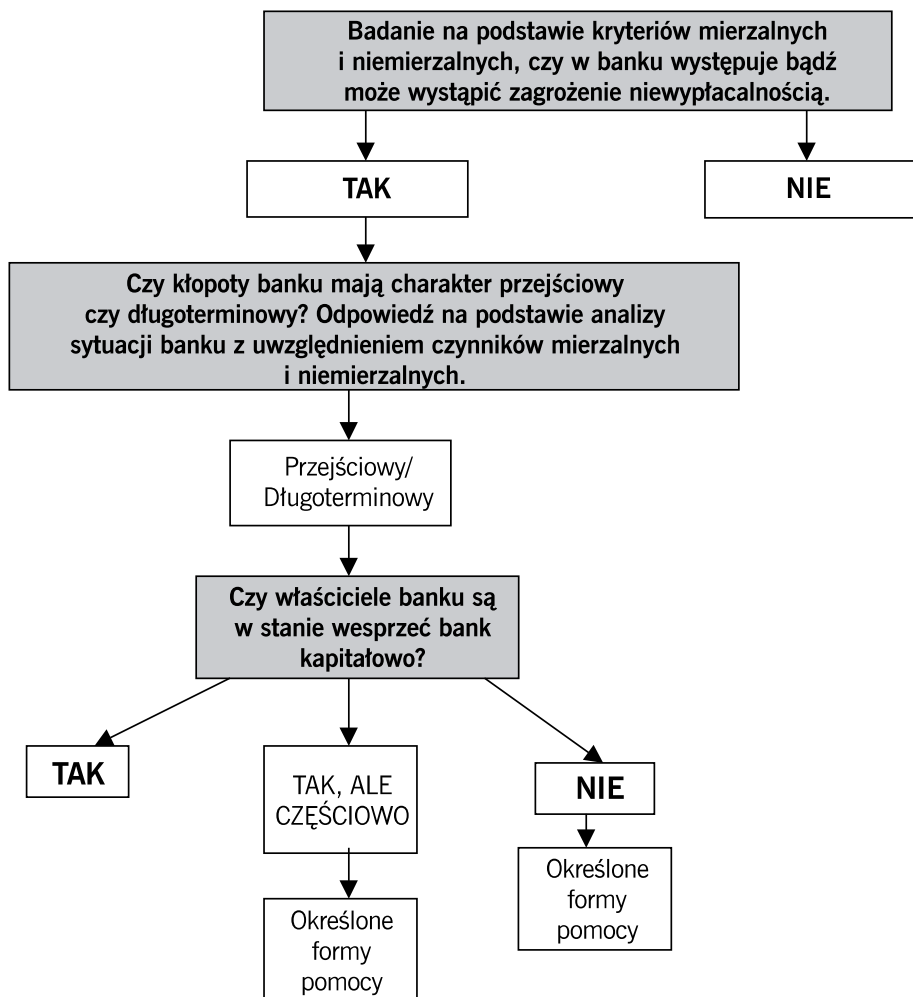
---

## Bezpieczny Bank

---

Rysunek 1

### Procedura przyznawania pomocy finansowej przez BFG



Uwaga: Forma pomocy powinna być uzależniona od horyzontu czasowego kłopotów banku i możliwości kapitałowych akcjonariuszy.

---

## Problemy i poglądy

---

Proponowana procedura przyznawania pomocy przez Fundusz przewiduje dwa etapy:

- ❖ I etap obejmuje analizę ekonomiczno-finansową na podstawie kryteriów mierzalnych i niemierzalnych, w celu określenia, czy w banku występuje bądź może wystąpić zagrożenie niewypłacalnością. W przypadku niestwierdzenia zagrożenia niewypłacalnością wnioski nie podlegają dalszym procedurom. Gdy stwierdzi się występowanie bądź możliwość wystąpienia niebezpieczeństwa niewypłacalności, następowaloby przejście do II etapu.
- ❖ II etap powinien obejmować ocenę horyzontu czasowego problemów finansowych banku (czy będą one krótko- czy długoterminowe), możliwości dofinansowania przez akcjonariuszy oraz określenie formy pomocy. Można wyróżnić trzy możliwości wsparcia kapitałowego banku przez jego właścicieli:
  1. właściciele banku są w stanie wesprzeć bank kapitałowo,
  2. właściciele banku nie mogą w pełni wesprzeć go kapitałowo,
  3. właściciele banku nie są w stanie samodzielnie go wzmocnić.

W pierwszym przypadku pomoc Funduszu nie jest bankowi potrzebna, natomiast w dwóch pozostałych, z uwzględnieniem aktywnego szukania przez bank inwestora – pomoc zewnętrzna jest uzasadniona. Propozycja taka może być poparta doświadczeniami szwedzkimi<sup>8)</sup>.

Powołana w czasie trwania kryzysu bankowego Komisja Wspierania Banków (BSA – *Bank Support Authority*) konsultowała z bankiem centralnym i nadzorem bankowym wszystkie istotne kwestie związane z udzielaniem bankom pomocy. Komisja korzystała z doświadczeń krajów, które wcześniej przechodziły kryzys bankowy (USA i Norwegia). Banki – ubiegając się o pomoc – były poddawane ocenie i przydzielano je do jednej z trzech kategorii: „A”, „B” bądź „C”.

Banki zakwalifikowane do kategorii „A” wykazywały możliwość obniżenia współczynnika wypłacalności poniżej 8%, przy czym możliwe było przywrócenie jego poziomu do wymaganej wielkości. Problemy banków z grupy „A” powinny być rozwiązywane przez akcjonariuszy z ewentualną czasową gwarancją BSA, mającą na celu podtrzymanie zaufania do banku.

W przypadku banków z grupy „B” sytuacja przedstawiała się gorzej. Współczynnik wypłacalności mógł spaść poniżej wymaganej granicy, poprawa sytuacji zaś była możliwa w dłuższej perspektywie. Banki zakwalifikowane do kategorii „B” wymagały pomocy ze strony państwa w postaci pożyczki bądź zasilenia kapitałowego, jeżeli akcjonariusze banku nie byli w stanie wzmocnić banku samodzielnie. Przetrwanie banku na rynku było możliwe w długim terminie, ale bank potrzebował wsparcia w krótszej perspektywie. Pomoc BSA miała polegać na udzieleniu gwarancji i, w razie kłopotów z wypłacalnością, na zwiększeniu kapitałów banku.

Banki z grupy „C” nie były w stanie osiągać zysków i utrzymać na odpowiednim poziomie współczynnika wypłacalności, ich kapitał zaś był stopniowo redukowany przez generowane straty. Rozwiązaniem mającym na celu ratowanie banków było wydzielenie z nich złych aktywów i albo zapewnienie ich dalszego samodzielnego funkcjonowania, albo połączenie z innymi bankami.

Istotne dla przyjęcia odpowiedniego rozwiązania było określenie rzeczywistej kondycji banków. Pierwszy krok polegał na przeprowadzeniu rygorystycznej wyceny

---

## Bezpieczny Bank

---

posiadanych przez bank aktywów, co z kolei pozwalało ocenić wartość bazy kapitałowej banku. Jeżeli wycena rynkowa banku wskazywała na to, że – z ekonomicznego punktu widzenia – inwestycja w bank jest nieuzasadniona, wtedy pozostawała tylko pomoc ze strony państwa. W takim przypadku ważne było określenie zasad zwrotu uzyskanych przez bank środków oraz określenie horyzontu jego prywatyzacji. Udzielenie pomocy przez państwo wymagało spełnienia przez bank dodatkowych warunków, które głównie odnosiły się do redukcji kosztów działania, np. przez zmianę struktury organizacyjnej oraz wprowadzenie bardziej efektywnych systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem.

W dalszej części niniejszego opracowania skupiono się tylko na prezentacji kryteriów oceny stanu zagrożenia niewypłacalnością, bez odwołań do innych zagadnień istotnych w całej procedurze przyznawania pomocy finansowej, uznając iż każde z nich mogłoby stanowić temat odrębnej dyskusji.

### 4. Kryteria oceny stanu zagrożenia niewypłacalnością

#### 4.1. Stan obecny

Obecnie działalność pomocowa Bankowego Funduszu Gwarancyjnego jest prowadzona na podstawie przepisów ustawy o BFG, uchwały Rady Funduszu nr 35/97 oraz innych wewnętrznych regulacji. W dotychczasowej praktyce niebezpieczeństwo niewypłacalności banku wnioskującego o pomoc określa się w wyniku analizy sytuacji ekonomiczno-finansowej banku przy zastosowaniu mierników zawartych w znowelizowanej uchwale Rady Funduszu nr 35/97 z 20 listopada 1997 r. Fundusz wybrał 6 wskaźników stosowanych odpowiednio dla banków komercyjnych i spółdzielczych, z uwzględnieniem następujących wartości progowych:

- 1) współczynnik wypłacalności (poniżej 7%),
- 2) stosunek straty skumulowanej do sumy funduszy własnych podstawowych i uzupełniających (powyżej 30%),
- 3) zwrot na aktywach ROA (poniżej 0,7 wartości średniej dla sektora),
- 4) stosunek należności zagrożonych od sektora niefinansowego i budżetowego do należności ogółem od sektora niefinansowego i budżetowego (powyżej 1,2 wartości średniej dla sektora),
- 5) wskaźnik obciążenia wyniku na działalności bankowej kosztami działania (powyżej 1,2 wartości średniej dla sektora),
- 6) przyrost rezerw celowych w stosunku do wyniku na działalności bankowej (powyżej 1,2 wartości średniej dla sektora).

W uchwale nie określono, ile kryteriów (co najmniej) bank powinien spełniać, aby można było stwierdzić występowanie stanu zagrożenia niewypłacalnością. Za kluczowy miernik można uznać współczynnik wypłacalności. Wymienione powyżej mierniki pozwalają na ocenę wypłacalności (wskaźniki 1 i 2), efektywności (wskaźniki 3 i 5) oraz jakości należności (wskaźniki 4 i 6). Są to niewątpliwie sfery istotne dla całościowej oceny kondycji banku.

---

## Problemy i poglądy

---

### 4.2. Propozycje zmian

Podstawowym zadaniem powołanego w BFG zespołu problemowego było zmodyfikowanie kryteriów oceny stanu zagrożenia niewypłacalnością. Założono, iż ocena stanu zagrożenia niewypłacalnością byłaby oparta na dwóch grupach kryteriów: ilościowych i jakościowych.

Przy określaniu stanu zagrożenia niewypłacalnością wyróżniono dwie podstawowe sytuacje, kiedy:

- ❖ niebezpieczeństwo niewypłacalności już występuje (sytuacja I),
- ❖ niebezpieczeństwo niewypłacalności może wystąpić (sytuacja II).

W sytuacji I bank jest już w stanie zagrożenia niewypłacalnością, o którym świadczy poziom adekwatności kapitałowej niższy niż 8%. Przyjęcie takiej wartości granicznej wynika z uznawania jej zarówno przez międzynarodowe, jak i polskie władze nadzorcze za minimum bezpieczeństwa. Jeżeli więc bank tego minimum nie spełnia, wtedy należy uznać, iż utracił wypłacalność.

Jeżeli wystąpiłby przypadek zagrożenia niewypłacalnością w banku, który prowadzi działalność w okresie krótszym niż 2 lata, wtedy należy uwzględnić wyższe wymogi w tym zakresie określone ustawowo dla banków (odpowiednio 15% w pierwszym i 12% w drugim roku działalności).

Sytuacja II odnosi się do przypadku, kiedy bank nie utracił jeszcze wypłacalności, ale występuje prawdopodobieństwo jej utraty. Zadaniem Funduszu jest wtedy zbadanie, czy bank rzeczywiście może utracić wypłacalność. Wymaga to przeprowadzenia zindywidualizowanej oceny banku. Proponuje się oparcie jej zarówno na kryteriach mierzalnych, jak i niemierzalnych. W grupie kryteriów mierzalnych ustalono 10 wskaźników, które będą pomocne przy ustaleniu możliwości wystąpienia stanu zagrożenia niewypłacalnością. 7 z nich miałyby zastosowanie zarówno do banków komercyjnych, jak i spółdzielczych, 2 – wyłącznie dla banków komercyjnych, 1 zaś – wyłącznie dla banków spółdzielczych. Wszystkie proponowane wskaźniki, ich definicje oraz przypisanie do grupy banków zamieszczono w tabeli 1.

Dla wskaźników nie ustalono wartości granicznych, ale ich poziom ma być odnieszony do wartości wskaźników w grupie bliźniaczej bądź w sektorze. Poniżej przedstawiono kluczowe sfery podlegające badaniu.

W przypadku współczynnika wypłacalności oprócz uwzględniania pokrycia ryzyka kredytowego funduszami własnymi, należy uwzględnić wymóg rezerwy oraz wymóg z tytułu ryzyka kursu walutowego<sup>9)</sup>. Przy dalszym rozszerzeniu pomiaru adekwatności kapitałowej o nowe rodzaje ryzyka ulegnie to zmianie.

Oprócz wskaźnika adekwatności kapitałowej i wskaźnika dźwigni, do pomiaru wypłacalności służy również wskaźnik straty skumulowanej, który pokazuje, jaka część bazy kapitałowej została zaabsorbowana przez straty poniesione przez bank. Są to miary, które mogą posłużyć do określenia obecnej adekwatności kapitałowej banku (wskaźniki 1–3).

Sześć wskaźników (wskaźniki 4–9) odnosi się do jakości aktywów i zobowiązań pozabilansowych – odzwierciedlają one skalę szeroko rozumianego ryzyka kredyto-

## Bezpieczny Bank

**Tabela 1**

Lp.	Wskaźnik	Sposób wyliczenia (definicja)	Dla grupy banków
1.	Współczynnik wypłacalności*	Fundusze własne / Aktywa i zobowiązania pozabilansowe ważone ryzykiem	BK, BS
2.	Wskaźnik dźwigni	Relacja funduszy własnych do sumy bilansowej netto	BK, BS
3.	Wskaźnik straty skumulowanej	Strata skumulowana / Suma funduszy podstawowych i uzupełniających	BK, BS
4.	Wskaźnik jakości aktywów	Należności zagrożone brutto / Należności ogółem brutto; dodatkowo badanie jakości papierów wartościowych lokacyjnych i handlowych oraz finansowego majątku trwałego	BK, BS
5.	Wskaźnik ryzyka kredytowego	Należności zagrożone ogółem brutto / (Aktywa netto + bilansowe rezerwy celowe na należności)	BK, BS
6.	Relacja należności zagrożonych (1-stopa rezerw) do sumy funduszy własnych podstawowych i uzupełniających	(Należności poniżej standardu brutto* 0,8 + należności wątpliwe* 0,5) / Suma funduszy podstawowych i uzupełniających	BK, BS
7.	Wskaźnik jakości zobowiązań pozabilansowych	Zagrożone zobowiązania udzielone / Zobowiązania pozabilansowe udzielone ogółem	BK
8.	Relacje zobowiązań pozabilansowych zagrożonych do sumy funduszy podstawowych i uzupełniających	(Zobowiązania udzielone poniżej standardu brutto* 0,8 + zobowiązania udzielone wątpliwe* 0,5) / Suma funduszy podstawowych i uzupełniających	BK
9.	Udział aktywów pracujących w aktywach ogółem	Aktywa pracujące / Aktywa ogółem netto	BK, BS
10.	Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych funduszami podstawowymi i uzupełniającymi	Aktywa trwale netto / Suma funduszy podstawowych i uzupełniających	BS

\* Od 31 marca 2001 roku wypłacalność powinna być mierzona w sposób rozszerzony.

wego. Analiza wartości przyjmowanych przez te wskaźniki powinna w wielu przypadkach dać odpowiedź na pytanie, czy istnieje zagrożenie niewypłacalnością. Zła jakość aktywów ogranicza bowiem możliwość generowania przez bank zysków, a tym samym zwiększa prawdopodobieństwo utraty wypłacalności. Szczególnie ważny jest w tym ujęciu wskaźnik 9, który przedstawia udział aktywów pracujących w aktywach ogółem.

Za podstawową kwestię należy wprowadzić ocenę jakości należności, ale w uzasadnionych przypadkach ocena jakości powinna obejmować również papiery

---

## Problemy i poglądy

---

wartościowe (zarówno handlowe, lokacyjne, jak i stanowiące finansowy majątek trwały). W przypadku banków komercyjnych istotna jest również ocena jakości zobowiązań pozabilansowych – w bankach spółdzielczych zobowiązania pozabilansowe mają niewielkie znaczenie.

Dwa ze wspomnianych 6 wskaźników (wskaźniki 6 i 8) ukazują stopień odporności bazy kapitałowej banku na straty z tytułu pogorszenia jakości należności i zobowiązań pozabilansowych. To również stanowi istotny sygnał o mogącym wystąpić zagrożeniu niewypłacalnością.

Dodatkowo można rozważyć włączenie do analizy innych – poza kredytowym w podanym powyżej ujęciu – rodzajów ryzyka, które mogą mieć istotny wpływ na wynik finansowy banku.

Wskaźnikiem przypisanym tylko bankom spółdzielczym jest relacja aktywów trwałych do sumy funduszy podstawowych i uzupełniających (wskaźnik 10). Z doświadczeń BFG wynika bowiem, iż występowały przypadki przeinwestowania banków spółdzielczych, co wpływało niekorzystnie na ich sytuację, w tym wypłacalność.

W przedstawionym zestawie wskaźników brakuje wskaźników efektywności, uznano bowiem, że efektywność w dużym stopniu zależy od jakości aktywów i zobowiązań pozabilansowych. Za warte rozważenia jednak można uznać badanie, w jakim stopniu pogorszenie jakości aktywów i zobowiązań pozabilansowych może „pochłonać” wynik na działalności bankowej.

Przy określaniu czy bank może utracić wypłacalność, konieczne jest odwołanie się do kryteriów jakościowych, głównie koncentracji działalności banku. Może to mieć szczególnie duże znaczenie w przypadku niewielkich banków, które skupiły swoją działalność na konkretnym segmencie rynku (np. branży) względnie są uzależnione od tzw. dużego klienta (np. gminy czy akcjonariusza/udziałowca). Zbyt duża koncentracja działalności powoduje, iż bank jest bardzo wrażliwy na zachwianie kondycji branży bądź klienta. Jeżeli nawet wskaźniki finansowe nie dają podstawy do wnioskowania, iż bank znajduje się w stanie zagrożenia niewypłacalnością, koncentracja jego działalności połączona z niekorzystnymi tendencjami w otoczeniu banku powinna sugerować, że utrata wypłacalności jest możliwa. Aby móc ocenić, czy sytuacja taka może wystąpić w konkretnym banku, konieczne jest przeanalizowanie struktury jego portfela kredytowego, jego bazy depozytowej (w aspekcie uzależnienia od dużego klienta), a także ocena kondycji kluczowych segmentów rynku dla jego działalności. To dopiero pozwoli stwierdzić, czy koncentracja działalności banku może zagrozić jego wypłacalności. Można również rozważać wybór innych kryteriów jakościowych.

Po stwierdzeniu na podstawie kryteriów mierzalnych i niemierzalnych, iż występuje stan zagrożenia niewypłacalnością, kolejnym etapem jest przygotowanie wniosku o udzielenie pomocy, obejmującego kompleksową analizę sytuacji ekonomiczno-finansowej banku, z uwzględnieniem zarówno czynników mierzalnych (stosowanych do tej pory), jak i czynników niemierzalnych, których wprowadzenie zaproponowano. Czynniki te – uogólniając – pozwalają zbadać jakość zarządzania i nadzoru nad bankiem, a także szanse jego rozwoju. To z kolei powinno umożliwić znalezienie odpowiedzi na pytanie: czy kłopoty banku mają charakter przejściowy czy długoterminowy, co wpływa na możliwe do zastosowania sposoby uzdrowienia banku.



## 5. Podsumowanie

Po przygotowaniu pierwszej wersji propozycji Departament Działalności Pomocowej poddał analizie 10 banków, które ubiegały się o pomoc, w celu określenia różnic pomiędzy wskazaniami co do istnienia stanu zagrożenia niewypłacalnością według dotychczas stosowanej i proponowanej metodologii. Wyniki wskazują na to, że w przypadku obu metodologii stwierdza się utratę wypłacalności, tylko zaś w przypadku zastosowania zmodyfikowanej metodologii można określić, że utrata wypłacalności jest prawdopodobna.

Zmiana zestawu kryteriów i sposobu ich stosowania do oceny stanu zagrożenia niewypłacalnością pozwoliłyby na bardziej zindywidualizowaną ocenę prawdopodobieństwa wystąpienia niewypłacalności. Warto dodać, iż takie zindywidualizowane podejście jest zbliżone z propozycjami Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego w zakresie II filaru, tj. nadzorczego badania adekwatności kapitałowej. Proponowane rozwiązanie można uznać więc nie tylko za elastyczne, ale również i nowoczesne.

Każdy z omówionych zestawów kryteriów oceny stanu zagrożenia niewypłacalnością ma określone zalety i wady.

Za zasadniczą zaletę rozwiązania obowiązującego – głównie z punktu widzenia banków – można uznać przejrzystość w ocenie stanu zagrożenia niewypłacalnością. Podanie jednak ściśle określonych kryteriów mierzalnych wraz z wartościami progowymi może rodzić niepożądane zjawisko „dostosowywania” wartości wskaźników do ich wartości granicznych. Ponieważ banki mogą w większym stopniu poddawać się *moral hazard*, działałaby zasada „im gorzej, tym lepiej”. Wadą jest raczej niska elastyczność na skutek sugerowania się wartościami granicznymi i liczbą spełnionych kryteriów.

Proponowane rozwiązanie również byłoby przejrzyste – podane zostałyby informacje o tym, jakie sfery działalności banku podlegają ocenie, oraz podkreślona musiałaby być zasada niższego kosztu. Powinno to zapobiec zwiększaniu *moral hazard*. Zaletą jest możliwość elastycznego i zindywidualizowanego podejścia, w tym stosowania kryteriów jakościowych. Jako wadę można podać pominięcie oceny efektywności, jak również brak wartości granicznych, choć stosowane są wartości referencyjne.

Przyjęcie proponowanych zmian – w istniejącej bądź zmodyfikowanej wersji – pozwoliłoby potraktować, iż ocena wypłacalności powinna być przeprowadzana w sposób zindywidualizowany. Wypłacalność zależy bowiem nie tylko od wysokości współczynnika adekwatności kapitałowej, ale również od profilu ryzyka (głównie kredytowego) i zdolności do generowania zysków, co m.in. zależy od jakości aktywów. Podejście takie byłoby zbliżone z dążeniem międzynarodowych gremiów nadzorczych do oparcia pomiaru adekwatności na trzech wspomnianych już filarach. Wydaje się, iż byłoby to również wskazane ze względu na to, że banki w coraz większym stopniu będą w przyszłości stosować do celów nadzorczych swoje wewnętrzne rozwiązania, co będzie wymagało jeszcze bardziej zindywidualizowanego podejścia do oceny zagrożenia niewypłacalnością.

---

## Problemy i poglądy

---

### Przypisy

- <sup>1)</sup> W czerwcu 2000 r. został powołany w Bankowym Funduszu Gwarancyjnym międzydepartamentalny zespół problemowy, którego zadaniem było przygotowanie propozycji modyfikacji kryteriów oceny stanu zagrożenia niewypłacalnością. Przewodniczącą wspomnianego zespołu miała przyjemność być autorka. Niniejsze opracowanie należy więc traktować jako efekt współpracy różnych jednostek organizacyjnych BFG, jak również osobistych przemyśleń autorki.
- <sup>2)</sup> M.in.: M. Bordo, A. Schwartz, *The performance and stability of banking systems under „self-regulation”: theory and evidence*; CATO Journal, vol. 14, no. 3/1994; J.F. Sinkey jr, *Commercial bank financial management*, Prentice-Hall 1998; A. Saunders, *Financial institution management. A modern perspective*, Irwin McGraw-Hill 1997.
- <sup>3)</sup> *International convergence of capital measurement and capital standards*, Basel Committee on Banking Supervision, July 1988.
- <sup>4)</sup> *Amendment to the Capital Accord to incorporate market risks*, Basel Committee on Banking Supervision, January 1996. Ryzyko rynkowe można zdefiniować jako niepewność w zakresie korzyści (zysków) wynikającą ze zmiennej sytuacji rynkowej, tzn. wahań: cen aktywów, stóp procentowych, zmienności cen (*volatility*) oraz płynności na rynku. Zgodnie z klasyfikacją Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego ryzyko rynkowe obejmuje: (1) ryzyko kursu walutowego z tytułu wszystkich posiadanych przez bank pozycji (w tym instrumentów pochodnych); (2) ryzyko zmiany kursu papierów wartościowych księgi handlowej (dłużnych i akcyjnych) oraz związanych z nimi instrumentów pochodnych; (3) ryzyko surowcowe/towarowe (*commodity risk*), wynikające z posiadania przez bank „otwartych” pozycji w instrumentach finansowych, opiewających na ceny surowców/towarów. W regulacjach bazylejskich i UE wyróżnia się dwa rodzaje ksiąg: handlową i bankową. Księga handlowa (*trading book*) obejmuje pozycje własne w instrumentach finansowych, otwarte z zamiarem osiągnięcia krótkoterminowego zysku z rzeczywistych bądź oczekiwanych różnic pomiędzy ceną zakupu a ceną sprzedaży lub z zamiarem zabezpieczenia innych pozycji księgi handlowej albo, które instytucja posiada w celu krótkoterminowej odsprzedaży lub w celach realizacji obrotu brokerskiego. Księga bankowa (*banking book*) obejmuje pozostałe pozycje bilansowe i pozabilansowe.
- <sup>5)</sup> *A new capital adequacy framework (consultative paper)*, Basel Committee on Banking Supervision, June 1999 oraz *The new Basel Capital Accord (consultative document)*, Basel Committee on Banking Supervision, January 2001.
- <sup>6)</sup> *The new Basel Capital Accord*, op.cit.
- <sup>7)</sup> Ryzyko stopy procentowej części handlowej jest objęte pomiarem w ramach ryzyka rynkowego.
- <sup>8)</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, *Determinanty bezpieczeństwa banków w świetle analizy wybranych kryzysów bankowych*, Warszawa 2000, s. 109–111.
- <sup>9)</sup> Uchwała KNB nr 2/2000 z 8 listopada 2000 r. w sprawie ustalenia normy dopuszczalnego ryzyka walutowego w działalności banków.

## „STAN ZAGROŻENIA WYPŁACALNOŚCI” I „STAN NIEBEZPIECZEŃSTWA NIEWYPŁACALNOŚCI” BANKU. EKWIWALENTNOŚĆ CZY ODMIENNOŚĆ FORMUŁ PRAWNYCH?

(GŁOS W DYSKUSJI)

Nowelizacja prawa bankowego z 1997 r. dokonana w ustawie z 9 kwietnia 1999 r. (Dz.U. nr 40, poz. 399) spowodowała m.in. zmianę używanej poprzednio formuły prawnej „zagrożenie wypłacalności” na formułę „niebezpieczeństwo niewypłacalności” banku (art. 4 ust. 2 pkt 1, pkt 1a, art. 19 ust. 2 ustawy o BFG). Należy dodać, że to pierwsze określenie oznaczane było w ustawie o BFG zarówno jako „*sytuacja zagrożenia niewypłacalnością*” (art. 4 ust. 2 pkt 2 i pkt 2a), jak i jako „*stan zagrożenia wypłacalności*” (art. 19 ust. 2). *De lege lata* konsekwentnie pojawia się już formuła „*niebezpieczeństwa niewypłacalności*” w prawie bankowym (np. art. 142 ust. 1 tego prawa) i w ustawie o BFG.

Może pojawić się zasadnicze pytanie, jak należałoby rozumieć wspomniane zmiany legislacyjne. Czy chodzi o modyfikacje natury terminologiczno-stylistycznej (wynikające m.in. z potrzeby zharmonizowania przepisów prawa bankowego i postanowień ustawy o BFG), czy o zmiany natury merytorycznej o istotnych konsekwencjach praktycznych (np. w sferze podstaw ubiegania się banków o pomoc finansową BFG, w dziedzinie inicjowania programów postępowania naprawczego). Nie ma z pewnością wątpliwości, że w grę wchodzi na pewno zmiany dotyczące kategorii (pojęć) prawnych, a nie tylko – określonych kategorii ekonomicznych użytych w ustawie.

W prawie bankowym **nie podano wprost definicji „niewypłacalności” banku**. Można jednak próbować stworzyć takie pojęcie na podstawie przepisu art. 158 ust. 1 prawa bankowego. Formuluje się tam podstawy do zawieszenia działalności banku i wystąpienia (przez Komisję Nadzoru Bankowego) z wnioskiem o ogłoszenie upadłości instytucji bankowej. Chodzi mianowicie o taką sytuację majątkową banku, w której „według bilansu aktywa banku nie wystarczają na zaspokojenie jego zobowiązań”. Pojęcia „*aktywów*” i „*pasywów*” banków określono w art. 3 ust. 1 pkt 12 i pkt 27 ustawy o rachunkowości (Dz.U. z 2000 r. nr 113). Kierując się treścią art. 158 ust. 1 prawa bankowego, można dokonać odpowiednich uogólnień i powiedzieć, że: 1) niewystarczalność aktywów ma charakter obiektywny (niezależny od banku); 2) musi być trwała (a nie przejściowa); 3) niemożność wykonywania zobowiązań do-

---

## Problemy i poglądy

---

tyczy wszystkich wierzycieli niezależnie od charakteru ich należności; 4) niewystarczalność może być całkowita lub częściowa.

Operowanie w ustawie różnymi pojęciami dla określenia tzw. majątkowych stanów przejściowych instytucji bankowych (między stanem wypłacalności i niewypłacalności) pozwala na dokonanie określonej „typologii” (stratyfikacji) tych stanów.

W poprzednim stanie prawnym dałoby się przyjąć następującą sekwencję wspomnianych sytuacji (stanów majątkowych) banku: a) stan wypłacalności „nie zagrożonej”; b) stan „zagrożenia wypłacalności”; c) stan częściowej wypłacalności; d) stan całkowitej niewypłacalności. Sytuacja określona w pkt. b) oznacza tzw. stan przejściowy.

*De lege lata* sekwencja stanów majątkowych banku przedstawiałaby się następująco: a) stan wypłacalności bez elementów niebezpieczeństwa pojawienia się stanu niewypłacalności; b) stan „niebezpieczeństwa niewypłacalności”; c) niewypłacalność częściowa; d) niewypłacalność całkowita. Sytuacja określona w pkt. b) oznacza tzw. stan przejściowy).

W sytuacjach określonych w pkt. b) (w poprzednim i obecnym stanie prawnym) bank pozostaje jeszcze w pełni wypłacalny (w okresie dokonywania oceny jego stanu majątkowego). Sytuacja taka może, ale nie musi prowadzić do transformacji banku wypłacalnego w bank niewypłacalny (częściowo lub całkowicie). Należy podkreślić, że ustawa bliżej nie charakteryzuje stanu „zagrożenia wypłacalności” i stanu „niebezpieczeństwa niewypłacalności” przez odwołanie się do odpowiednich zwrotów określających (np. niebezpieczeństwo lub zagrożenie „istotne”, „realne”, „bezpośrednie” itd.). Nie określono też stanu zagrożenia i niebezpieczeństwa z punktu widzenia czynnika czasu (np. „przyszłe”, „obecne” itd.). Może to oznaczać intencję ustawodawcy ujęcia obu omawianych stanów (przed nowelizacją i po nowelizacji) maksymalnie szeroko i elastycznie (w sensie konstruowania odpowiednich kryteriów weryfikacji takich stanów, m.in. przez BFG w zakresie działalności pomocowej tego Funduszu).

Wspomniana koncepcja legislacyjna nie ułatwia oczywiście odpowiedzi na zasadnicze, postawione w tytule pytanie o ewentualną **ekwiwalentność** lub **odrębność** omawianych formuł prawnych.

Z pewnością najłatwiej byłoby bronić stanowiska, zgodnie z którym stan „zagrożenia wypłacalności” i stan „niebezpieczeństwa niewypłacalności” oznaczają formuły ekwiwalentne prawnie. Moim zdaniem byłoby to jednak stanowisko nieuzasadnione. Obie omawiane kategorie nie mogą być jednak ze sobą w pełni utożsamiane. Akcent bowiem należałoby położyć na prawnym celu (sensie) dokonanych zmian ustawodawczych, a nie na czysto językowym brzmieniu obu formuł prawnych. Jak się wydaje, wspomniane zmiany ustawodawcze zostały dokonane przede wszystkim w celu wzmocnienia elementu prewencji w ujawnianiu tzw. przejściowych („awaryjnych”) stanów majątkowych instytucji bankowych między wypłacalnością „nie zagrożoną” lub „bezpieczną” i niewypłacalnością (częściową lub całkowitą). Chodziło z pewnością – mówiąc najogólniej – o **wyraźnie „przesunięcie” w czasie możliwości** pojawienia się skutków prawnych powiązanych z takimi stanami (np. wcześniejsza możliwość udzielenia pomocy finansowej przez BFG; wcześniejszy obowiązek opracowania przez zarząd banku programu postępowania naprawczego; wcześniejsze uruchomienie środków nadzoru bankowego, art. 133 prawa bankowego).

---

## Bezpieczny Bank

---

Z punktu widzenia **sekwencji czasowej** możliwych stanów majątkowych instytucji bankowych *de lege lata* możliwy jest następujący schemat: a) stan wypłacalności „bezpiecznej”; b) stan wypłacalności z elementami „niebezpieczeństwa niewypłacalności”; c) stan „zagrożenia wypłacalności”; d) stan niewypłacalności częściowej; e) stan niewypłacalności całkowitej. Omawiana sekwencja została dokonana przy założeniu tzw. normalnego (typowego) scenariusza degradacji stanu wypłacalności banku. Otóż przy takim scenariuszu najpierw, jak się wydaje, pojawiają się symptomy (czynniki) powodujące stan „niebezpieczeństwa niewypłacalności” (pkt b) (załączkowy stan degradacji wypłacalności), a następnie – symptomy stanu „zagrożenia wypłacalności” (rozwinęty stan degradacji wypłacalności). Tak zwane stany przejściowe można jeszcze odpowiednio różnicować (np. „istotny”, „poważny”, „realny”). Nietypowy scenariusz degradacji wypłacalności banku polegałby na degradacji powstającej w krótkim okresie, nie pozwalającym na sensowne wyróżnienie etapów (faz) omawianej degradacji.

Z czysto logicznego punktu widzenia można przyjąć dwa możliwe warianty relacji stanu „niebezpieczeństwa niewypłacalności” i stanu „zagrożenia wypłacalności”.

Po pierwsze, można twierdzić, że stan pierwszy jest **kategorią bardziej pojemną** (szerszą) i mieści w sobie również sytuację kwalifikowaną w postaci stanu drugiego (koncepcja: „stan zagrożenia wypłacalności” jako stan kwalifikowany stanu „niebezpieczeństwa niewypłacalności”).

Po drugie, można też argumentować na rzecz tezy, iż z punktu widzenia intensywności degradacji stanu wypłacalności banku oba omawiane **stany stanowią naturalne** fazy (etapy) takiej degradacji, a stanem bardziej „zaawansowanym” (groźniejszym) pozostaje właśnie stan „zagrożenia wypłacalności” (koncepcja: odrębność obu stanów).

Z praktycznego punktu widzenia przyjęty wariant (model) relacji obu analizowanych stanów nie ma większego znaczenia, zwłaszcza że granice między nimi są dość płynne i trudne do ścisłego wytyczenia. Dlatego różnic należałoby poszukiwać przede wszystkim w charakterze (cechach) i intensywności (kumulacji) **symptomów** (czynników) obu stanów degradacji majątkowej banku. Symptomy stanu pierwszego („niebezpieczeństwa niewypłacalności”) są na pewno ogólniejsze, łagodniejsze, symptomy stanu drugiego – intensywniejsze, ostrzejsze, skumulowane.

Ustawa o BFG i prawo bankowe nie wskazują (bo nie mogą) **podstawowych kryteriów** określania wystąpienia analizowanych stanów przez organy oceniające: BFG, KNB, zarząd banku. Tworzą tylko kategorie ogólne („zagrożenie wypłacalności”, „niebezpieczeństwo niewypłacalności”) i łączą z nimi określone konsekwencje prawne. Wspomniane organy mają autonomię w dziedzinie tworzenia systemu omawianych kryteriów. Zmiana stanu prawnego w omawianym zakresie (jak wskazano wcześniej – nie tylko terminologiczno-językowa) stwarza konieczność, jeżeli nie opracowania nowych kryteriów oceny (np. w zakresie działalności pomocowej BFG), to przynajmniej – ich istotnej weryfikacji merytorycznej. Naturalnym stanem będzie istnienie rozbieżności przyjmowanych kryteriów (pakietów kryteriów) przez odpowiednie organy (podmioty) oceniające, ponieważ cel i skutki stwierdzenia odpowiednich stanów degradacji wypłacalności banku mogą być oczywiście różne.

## KONCEPCJE DEFINICJI „NIEBEZPIECZEŃSTWA NIEWYPŁACALNOŚCI” (OMÓWIENIE DYSKUSJI)

22 lutego br. zainaugurowano cykl seminariów Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w 2001 r. Pierwsze tegoroczne seminarium zostało poświęcone kryteriom oceny stanu niebezpieczeństwa niewypłacalności banków.

Zgodnie z tradycją w seminarium wzięli udział wybitni przedstawiciele świata nauki i praktyki bankowej, z dziedziny prawa i ekonomii, w tym członkowie Rady i Zarządu BFG. Seminarium przewodniczyła Ewa Śleszyńska-Charewicz. Referaty problemowe zaprezentowali: dr hab. Małgorzata Iwanicz-Drozdowska i prof. Alfred Janc.

Zainteresowanie, z jakim Fundusz traktuje zagadnienie niebezpieczeństwa niewypłacalności, nie jest przypadkowe. Problem identyfikacji stanu niebezpieczeństwa niewypłacalności jest jednym z głównych zagadnień dotyczących realizacji funkcji pomocowej Funduszu.

Referat dr hab. Małgorzaty Iwanicz-Drozdowskiej przedstawił rezultaty prac analitycznych prowadzonych w Funduszu nad rozwojem i udoskonalaniem systemu oceny kondycji banków. Celem systemu jest prawidłowa identyfikacja stanu niebezpieczeństwa niewypłacalności banków. W miarę pogłębiania prac analitycznych system stosowany w Funduszu podlegał zmianom. Ewoluuje on w stronę bardziej indywidualnej oceny banków.

Porównanie obecnego i proponowanego systemu jest bardzo trudne. Obie formuły mają zalety i wady. Zaletą obecnego systemu – opartego głównie na kryteriach ilościowych uwzględniających wartości brzegowe – jest jego przejrzystość. Natomiast zaletą nowego systemu jest znacznie wyższa elastyczność. Ponadto system ten w mniejszym stopniu może pobudzać zjawisko moral hazard, czyli skłonność banków do podejmowania nadmiernego ryzyka. W nowym systemie zostaje zachowana przejrzystość oceny, gdyż nadal oparty jest na klarownym zestawie współczynników.

Prof. Alfred Janc był drugim referentem, który wygłosił koreferat do opracowania dr hab. Małgorzaty Iwanicz-Drozdowskiej. Prof. A. Janc stwierdził, że obecnie stosowane na świecie standardy pomiaru adekwatności kapitałowej oparte na współczynniku wypłacalności powinny ulec korekcie. W 1988 r. przyjęto model współczynnika wypłacalności i wyznaczono granicę bezpieczeństwa 8%. Decyzje te nie były poprzedzone dostatecznie głębokimi analizami empirycznymi. Obecnie można zaobserwować nasilenie prac analitycznych nad nowymi normami i standardami pomiaru wypłacalności.

Ponieważ powstawanie sytuacji zagrożenia związanego z niewypłacalnością banków jest wynikiem wielu zdarzeń, należy na te zdarzenia patrzeć całościowo. Analiza powinna obejmować ciąg zdarzeń, poczynając od identyfikacji pierwszych sympto-

---

## Bezpieczny Bank

---

mów zagrożeń, a kończąc na interwencji pomocowej oraz ocenie skutków tej interwencji.

Badania empiryczne jako przyczyny upadłości bankowych wskazują: złe zarządzanie aktywami, brak właściwego kierownictwa i sprawnych wewnętrznych procedur kontrolnych, ogólnie złą sytuację finansową oraz niedokapitalizowanie banku. Reasumując można powiedzieć, że u źródeł kłopotów banków leżą niedostateczne kwalifikacje kadry kierowniczej. Stąd też ocena jakości zarządzania jest bardzo istotnym elementem w kontekście badania niebezpieczeństwa niewypłacalności banku.

Problem w tym, że jakość zarządzania jest jednym z tych elementów związanych z oceną sytuacji banku, które się nie poddają ścisłemu opisowi normatywnemu (prof. T. Dybowski). Wiarygodną oceną menedżmentu może być dopiero ocena skutków jego działania, czyli w dużym stopniu ocena ex post. Ocenianie jakości kierownictwa po fakcie nie ma zaś żadnej wartości prognostycznej.

Na podkreślenie zasługuje istnienie zależności między bezpieczeństwem banków a zjawiskiem moral hazard. Systemy zapewniające bezpieczeństwo i stabilność sektorowi bankowemu, takie jak system gwarantowania depozytów czy system pomocowy, niosą ze sobą niebezpieczeństwo pojawienia się zjawiska moral hazard, czyli pokusy nadużycia przez banki komfortu istnienia dodatkowych zabezpieczeń i zwiększenia przez nie ryzyka prowadzonej działalności operacyjnej.

Problem moral hazard może być powodem trudności w wyważeniu odpowiedniej polityki w zakresie działalności pomocowej. Zbyt szybka i łatwa pomoc może się stać źródłem zjawiska moral hazard. Co więcej – banki mogą nadmiernie skupiać się na zabiegach o uzyskanie pomocy, mniej uwagi poświęcając podstawowej działalności bankowej – działaniu takie opisuje w teorii zjawisko zwane „rent seeking” (prof. W. Szpringer).

Prof. Janc podkreślił wagę możliwości wczesnego wykrywania problemów w banku dla szybszego i mniej kosztownego ich sanowania. Wczesna identyfikacja symptomów zagrożenia jest podstawowa z punktu widzenia możliwości udzielenia bankowi efektywnego wsparcia. Wczesna identyfikacja problemów obniża koszty sanacji. Prof. Janc podkreślił analityczne trudności, jakie wiążą się z budową sprawnych systemów wczesnego ostrzegania. Prognozowanie przyszłej sytuacji banków jest z analitycznego punktu widzenia bardzo trudne i obarczone możliwością błędnej prognozy. W projektowaniu systemów wczesnego ostrzegania można wykorzystać miary oparte na bieżącej wartości netto oraz miary oparte na wartości rynkowej. Problemem w praktycznym stosowaniu tych miar jest ograniczony i nieadekwatny zakres danych sprawozdawczych.

Bardzo ważną rolę przy prognozowaniu potencjalnych problemów odgrywają elementy jakościowe, w tym szczególnie: charakter banku, pozycja konkurencyjna, innowacyjność, jakość menedżmentu i kontroli właścicielskiej.

Problem szybkości identyfikowania zagrożeń podkreślił prof. S. Kasiewicz. Sprawna realizacja funkcji Bankowego Funduszu Gwarancyjnego wymaga posiadania informacji prognostycznych, z wyprzedzeniem sygnalizujących powstanie sytuacji niebezpieczeństwa niewypłacalności w bankach. Wczesna informacja o potencjalnych kłopotach banku pozwoliłaby na szybszą interwencję i wykorzystanie wszystkich atutów przyspieszonego działania, a więc m.in. redukcji kosztów.

---

## Problemy i poglądy

---

Sam termin „niebezpieczeństwo niewypłacalności” do ustawy Prawo bankowe został wprowadzony nowelizacją z 9 kwietnia 1999 r. Wcześniej operowano sformułowaniami: „sytuacja zagrożenia niewypłacalnością” – ustawa Prawo bankowe i „stan zagrożenia wypłacalności” – ustawa o BFG. Po nowelizacjach w obu aktach prawnych konsekwentnie pojawiło się „niebezpieczeństwo niewypłacalności” (prof. M. Bączyk).

Użycie w przepisach prawnych określonych terminów niesie ze sobą poważne konsekwencje praktyczne. W przypadku „niebezpieczeństwa niewypłacalności” najdokładniej daje się zdefiniować termin „niewypłacalność”. Problemy pojawiają się z określeniem „niebezpieczeństwo”, gdyż ma ono charakter subiektywny, dużo trudniejszy do zdefiniowania. Pojęcie „niebezpieczeństwo” może być zrelatywizowane w zależności od celu, jakiemu ma służyć (prof. A. Wiśniewski).

Prezes ZBP Andrzej Topiński podkreślił, że kryteria oceny banków powinny być dostosowane do celu, jakiemu służą. W przypadku oceny niebezpieczeństwa niewypłacalności zespół mierników powinien dawać odpowiedź na kluczowe pytania dotyczące stanu zagrożenia, w tym na pytania o przyczyny pojawienia się takiego stanu. Mierniki powinny mieć wymiar prognostyczny oraz wzbogacający nie w pełni adekwatną (w stosunku do celu) wycenę księgową.

Profesor Jan Solarz przedstawił możliwość widzenia identyfikacji niewypłacalności banku z perspektywy procesu upadłościowego lub modelu zarządzania kryzysem bankowym. W pierwszym ujęciu zasadne byłoby sięgnięcie do obecnie prowadzonych prac nad stworzeniem międzynarodowych standardów prawa upadłościowego. Przy odwołaniu się do koncepcji zarządzania kryzysem bankowym bardzo ważne jest wyprzedzające działanie i analiza kosztu alternatywnego, który powinien być postrzegany możliwie szeroko, adekwatnie do rozległych skutków upadłości banku.

Przy konstrukcji systemu wczesnego ostrzegania ważne jest uwzględnianie takich elementów, jak oprocentowanie lokat bankowych, warunki udzielania pożyczek podporządkowanych, informacje pochodzące z Biura Informacji Kredytowej, ogólnodostępne ratingi, pozycja i funkcja banku przy realizacji rozrachunków hurtowych.

Indywidualne podejście do badania banków nie powinno mieć charakteru autonomicznego nie zawierającego elementów ryzyka systemowego.

Dyskusję podsumowała Ewa Śleszyńska-Charewicz podkreślając, że prawidłowa ocena kondycji banku jest skomplikowana i nastęrcza wielu kłopotów. Problemy wynikają m.in. z ułomności danych sprawozdawczych, które nie zawsze wiernie opisują faktyczny standing banku. Bardziej precyzyjne informacje o kondycji banku może dać jedynie kontrola przeprowadzana w samym banku. Ważne jest dostrzeżenie tendencji światowych, które charakteryzuje odchodzenie od zalgorytmizowanych systemów oceny banków na rzecz podejścia bardziej zindywidualizowanego.

*Opracował Tomasz Obal*



# ***Nowe idee i rozwiązania***

*Dr Małgorzata Iwanicz-Drozdowska*

## **FUZJE I PRZEJĘCIA W SEKTORZE BANKOWYM**

Tematyka fuzji i przejęć (ang. *mergers and acquisitions*, M&A) jest ważna nie tylko dla podmiotów finansowych chcących się w nie zaangażować, ale również dla instytucji nadzorujących funkcjonowanie rynków finansowych i zainteresowanych ich stabilnością. Przyczyną ukształtowania tak szerokiego kręgu zainteresowanych była rosnąca fala fuzji i przejęć oraz wynikające stąd konsekwencje dla funkcjonowania rynków finansowych. W 1999 r. wartość fuzji i przejęć ogółem wyniosła ok. 3500 mld USD (ponad 10% światowego PKB<sup>1)</sup>), co oznaczało wzrost o 33% w porównaniu z rokiem poprzednim i o 100% w porównaniu z 1997 r. W 2000 r. wartość fuzji i przejęć nieznacznie się obniżyła<sup>2)</sup>. Poza sektorem nowych technologii sektor finansowy zajmował drugie miejsce w zakresie skali fuzji i przejęć. Niniejszy artykuł stanowi syntezę rozważań w tej dziedzinie odnoszącą się do banków. Należy mieć jednak na względzie to, iż fuzje i przejęcia mogą zachodzić na styku sektora bankowego z innym segmentem rynku finansowego, np. ubezpieczeniowym (zob. Dresdner Bank i Allianz). Przyjmujemy więc do dalszych rozważań, iż koncentrujemy się na sektorze bankowym, przy czym w uzasadnionych przypadkach będą przywoływane i inne segmenty rynku finansowego.

W artykule skupiono się na następujących kwestiach:

- ❖ zdefiniowaniu pojęć fuzji i przejęć oraz ich typów,
- ❖ określeniu przesłanek fuzji i przejęć,
- ❖ określeniu ryzyka towarzyszącego fuzjom i przejęciom,
- ❖ ocenie efektywności fuzji i przejęć,
- ❖ przyszłości fuzji i przejęć.

### **Definicja pojęć oraz systematyka fuzji i przejęć**

Fuzja następuje wtedy, gdy dwa (lub więcej) podmioty, początkowo autonomiczne, w wyniku umowy łączą się, tworząc nową spółkę. Cechą fuzji jest zasadniczo zgodne, dobrowolne działanie partnerów, często podobnej wielkości. W wyniku fuzji może powstać nowy podmiot bądź też jedno przedsiębiorstwo zostaje przyłączone

---

## Bezpieczny Bank

---

(inkorporowane) do drugiego. Przejęcie zaś to nabycie co najmniej 50% wartości kapitałów spółki lub takiej ich wartości, która zapewnia przewagę decyzyjną. Przejęcie może spowodować zniknięcie nabywanego przedsiębiorstwa. Można wyróżnić przejęcia przyjazne i wrogie.

W wielu przypadkach analizę fuzji i przejęć prowadzi się łącznie i takie podejście zastosowano w niniejszym opracowaniu. Aby wprowadzić systematykę tych transakcji w sektorze bankowym, przyjmujemy dwa kryteria<sup>9)</sup>:

- ❖ lokalizacji przejmowanego podmiotu bądź partnera fuzji (operacja krajowa bądź międzynarodowa),
- ❖ sektorowe (operacja w ramach sektora bankowego bądź wykraczająca poza ten sektor – ang. *cross-sector*).

Określenie tych dwóch kryteriów pozwala wyróżnić cztery typy transakcji fuzji i przejęć (zob. rys. 1). W każdym z czterech przypadków co najmniej jeden z podmiotów zaangażowanych w transakcję pochodzi z sektora bankowego.

**Rysunek 1. Systematyka fuzji i przejęć**

<b>Typ I</b> <i>Fuzja bądź przejęcie wewnątrz danego kraju w ramach sektora bankowego</i>	<b>Typ III</b> <i>Fuzja bądź przejęcie wewnątrz danego kraju wykraczające poza sektor bankowy</i>
<b>Typ II</b> <i>Fuzja bądź przejęcie międzynarodowe w ramach sektora bankowego</i>	<b>Typ III</b> <i>Fuzja bądź przejęcie międzynarodowe wykraczające poza sektor bankowy</i>

Źródło: EBC, *Mergers and acquisitions involving the EU banking industry*, December 2000, s. 10; opracowanie własne.

Instytucje nadzorujące sektor bankowy nie gromadzą w sposób ujednoczony statystyk określających liczbę i wartość fuzji oraz przejęć. Z tego względu wszelkie prezentowane dane mają charakter przybliżony. W latach 1995–2000 (I półrocze) w kra-

**Tabela 1. Liczba fuzji i przejęć w sektorze finansowym w Unii Europejskiej**

<b>Kraje UE</b>	<b>Lata</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>VI'2000</b>
Liczba fuzji i przejęć		326	343	319	434	497	234
– z tego w ramach danego kraju		275	293	270	383	414	172
– z tego w ramach UE		20	7	12	18	27	23
– z tego poza UE		31	43	37	33	56	39

Źródło: EBC, *Mergers and acquisitions involving the EU banking industry*, December 2000, s. 10.

---

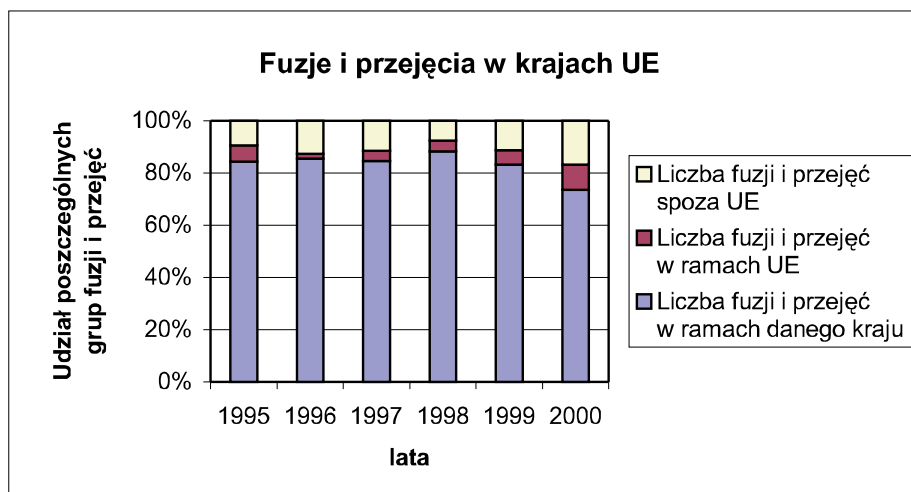
## Nowe idee i rozwiązania

---

jach Unii Europejskiej nastąpiło ponad 2000 fuzji i przejęć, z czego większość (84%) koncentrowała się na rynku krajowym (tab. 1).

Strukturę fuzji i przejęć w tych krajach przedstawiono na rysunku 2.

Rysunek 2



Źródło: EBC, *Mergers and acquisitions involving the EU banking industry*, December 2000; opracowanie własne.

Jak wskazują badania Europejskiego Banku Centralnego, większość fuzji i przejęć zachodzi wśród firm działających na danym segmencie rynku finansowego w danym kraju. Większość fuzji i przejęć w sektorze finansowym w latach 90. dotyczyła banków. Operacje z zaangażowaniem banków stanowiły 60% ogólnej liczby operacji i 70% ich wartości. Stwierdzono, iż fuzje i przejęcia w Unii Europejskiej przebiegają głównie wewnątrz krajów, poszczególne kraje bowiem są bardzo niechętnie przekazywaniu sektora finansowego w „obce” ręce<sup>4)</sup>, choć zdarzają się również spektakularne przejęcia wykraczające poza granice danego kraju. Biorąc pod uwagę kraje UE, w latach 1997/1998<sup>5)</sup> doszło m.in. do połączenia fińskiej Merity ze szwedzkim Nordbanken oraz przejęcia belgijskiego Bank Brussels Lambert (BBL) przez holenderski ING, w latach 1999/2000 zaś do przejęcia przez grupę MeritaNordbanken duńskiego Unibanku.

Dodatkowo warto wspomnieć, iż w latach 90. istotnie wzrosła liczba *joint-ventures* i aliansów strategicznych, które mogą stanowić wstęp do ewentualnej fuzji bądź przejęcia.

W Polsce w II połowie lat 90. również występowały liczne fuzje i przejęcia w sektorze bankowym. Ich liczba różniła się w poszczególnych latach, a szczyt w przypadku banków komercyjnych przypadł na rok 1996 – 11 (tab. 2), w przypadku zaś banków spółdzielczych na rok 1999 – aż 407 (tab. 3).

---

## Bezpieczny Bank

---

**Tabela 2. Liczba fuzji i przejęć w sektorze banków komercyjnych w Polsce**

Lata	1995	1996*	1997	1998	1999	2000	Łącznie
Liczba fuzji i przejęć	7	12	6	4	11	6	46
– z tego w ramach restrukturyzacji**	7	7	2	1	3	1	21
– z tego z udziałem podmiotów zagranicznych**	2	5	2	1	8	6	34

Źródło: Dane NBP; opracowanie własne.

\* W tym grupa Pekao S.A. \*\* Część operacji występuje w obu grupach.

**Tabela 3. Liczba fuzji i przejęć w sektorze banków spółdzielczych w Polsce**

Lata	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Łącznie
Liczba fuzji i przejęć	45	86	93	101	407	101	834
– z tego przejęcia przez banki komercyjne	8	11	13	5	1	2	40

Źródło: Dane NBP; opracowanie własne.

Fuzje i przejęcia przebiegały głównie w ramach sektora bankowego, często z udziałem podmiotów zagranicznych w przypadku banków komercyjnych. W sektorze banków spółdzielczych fuzje i przejęcia albo zamykały się w tej grupie banków, tj. następowała konsolidacja co najmniej dwóch banków spółdzielczych, albo w operacje te angażowały się banki komercyjne, które przejmowały banki spółdzielcze.

W ostatnich latach część fuzji i przejęć w sektorze banków komercyjnych w Polsce jest implikowana przez zmiany własnościowe w polskim systemie bankowym oraz zmiany, jakie zachodzą w zagranicznych (głównie europejskich) systemach bankowych. Jako przykład może posłużyć docelowa konsolidacja trzech banków działających w Polsce: Powszechnego Banku Kredytowego SA, Banku Austria Creditanstalt (Poland) SA oraz Banku Przemysłowo-Handlowego SA<sup>6)</sup>. W 2000 r. doszło do połączenia dwóch pierwszych, co było wynikiem zwiększenia udziałów w PBK SA przez jego austriackiego inwestora strategicznego i chęci skupienia operacji w jednym podmiocie. W związku zaś z fuzją austriackiej spółki-matki oraz Bayerische Hypo- und Vereinsbanku dojdzie w 2001 roku do połączenia PBK SA i BPH SA. Podobnym przypadkiem jest połączenie Banku Komunalnego SA (inwestor strategiczny – skandynawska grupa Nordea) i BWP-Unibanku SA (inwestor strategiczny – duński Unibank A/S). A więc można powiedzieć, iż w sektorze banków komercyjnych w naszym kraju kolejne fuzje i przejęcia będą głównie efektem zmian dokonujących się na rynkach zagranicznych.

W przypadku banków spółdzielczych zaś liczne fuzje i przejęcia były implikowane przepisami prawnymi – głównie wymogami kapitałowymi oraz restrukturyzacją słabych banków spółdzielczych przez silniejszych partnerów. Sytuacja ta jest w tym drugim aspekcie podobna to obserwowanej w sektorze banków komercyjnych w I połowie lat 90.

### Przesłanki fuzji i przejęć

Za podstawową przesłankę fuzji i przejęć można uznać to, że powinny one – w określonych warunkach – generować dodatnią wartość zaktualizowaną netto (NPV) i dzięki temu zwiększać majątek właścicieli. Akcjonariusze w coraz większym stopniu naciskają na osiąganie korzystnych wyników, ich niezadowolenie zaś może przejawiać się w wyprzedzaży akcji, co z kolei może doprowadzić do przejęcia danej firmy przez inny podmiot. Aby zwiększyć wartość majątku dla akcjonariuszy, zarządzający dążą do wykorzystania korzyści skali<sup>7)</sup> i zakresu<sup>8)</sup> (*economies of scale and scope*) oraz obniżenia kosztów działania<sup>9)</sup>. Z punktu widzenia akcjonariuszy istotną miarą efektywności dokonanej inwestycji jest wysokość SVA (*shareholder value added* – wartości dodanej dla akcjonariusza). Zwiększenie tej wartości jest możliwe albo dzięki rozszerzeniu skali działalności, co pozwalałoby na zwiększenie przychodów, albo dzięki obniżeniu kosztów. Należy jednak pamiętać, iż rozszerzanie skali działalności może prowadzić do konieczności zwiększenia również bazy kapitałowej, co z kolei ogranicza korzyści dla akcjonariuszy.

Uwzględniając podejście Millera-Modiglianiego (M&M)<sup>10)</sup>, aby operacja fuzji bądź przejęcia mogła doprowadzić do zwiększenia wartości firmy, konieczna jest zmiana wysokości zobowiązań podatkowych, zmiana wysokości kosztów bądź zmiana bodźców inwestycyjnych. Można to ująć również w kategoriach przepływów pieniężnych (*cash flow*), co sygnalizowano na początku tej części artykułu. Wtedy przyjmujemy, że wartość, momenty wpływu oraz ryzyko poszczególnych przepływów pieniężnych połączonych podmiotów będą bardziej korzystne niż *cash flow* uzyskane przez podmioty działające oddzielnie, a więc NPV projektu połączenia będzie dodatnie. Z dążeniem do zwiększenia wartości w taki sposób wiąże się 6 hipotez<sup>11)</sup>:

- 1) hipoteza informacji – zarządzający daną instytucją wierzą, iż mają powszechnie niedostępne informacje na temat innych instytucji i są w stanie ocenić, iż są one niedowartościowane;
- 2) hipoteza siły rynkowej – dzięki fuzji bądź przejęciu zwiększa się siła rynkowa (ogólnie „duży może więcej”, w przypadku zaś sektora bankowego można by jeszcze dodać „zbyt duży, żeby upaść”, tzw. doktryna TBTF), a przez to możliwość dyktowania cen na rynku;
- 3) hipoteza synergii – fuzja bądź przejęcie pozwalają na wykorzystanie faktu, iż możliwości rynkowe nowego podmiotu są większe niż suma możliwości każdego z nich oddzielnie;
- 4) hipoteza podatkowa – fuzja bądź przejęcie mogą zmniejszyć obciążenie podatkowe;
- 5) hipoteza nieefektywnego zarządzania – firmy źle zarządzane i nie zwiększające wartości firmy dla właścicieli mogą stać się przedmiotem wrogiego przejęcia, które umożliwi wykorzystanie tkwiącego w nich potencjału;
- 6) hipoteza dywersyfikacji źródeł zysku – dywersyfikacja źródeł zysku pozwala na zwiększenie odporności danego podmiotu na załamania na poszczególnych rynkach, np. bankowym czy ubezpieczeniowym bądź „klasycznym” depozytowo-kredytowym czy kapitałowym, nie miałyby ona jednak większego znaczenia w przypadku powszechnej dekonstrukcji.

---

## Bezpieczny Bank

---

Istotną – choć często pomijaną – przesłanką fuzji jest restrukturyzacja banków przeżywających kłopoty finansowe. Fala fuzji i przejęć tym motywowanych zazwyczaj następuje w okresie rozwiązywania sytuacji kryzysowej w danym kraju. Możliwe są przy tym zarówno fuzje i przejęcia krajowe, jak i zagraniczne. Jako inną przesłankę podaje się czasem pychę zarządzających i ich wiarę, że są w stanie znaleźć „tanie” spółki do przejęcia.

Biorąc pod uwagę wprowadzoną systematykę fuzji i przejęć, korzyści skali i obniżenie kosztów działania występują najczęściej w przypadku fuzji krajowych w ramach sektora bankowego (typ I). Wskazuje się przy tym, iż korzyści skali odnoszą zazwyczaj banki niewielkie (do 1 mld EUR aktywów), duże banki zaś nie zyskują na samym zwiększeniu skali działalności. Zarówno w przypadku małych, jak i dużych banków możliwa jest redukcja kosztów działania dzięki zlikwidowaniu dublujących się jednostek organizacyjnych. W przypadku krajowych fuzji i przejęć wykraczających poza sektor bankowy (typ III) możliwe jest osiągnięcie korzyści zakresu i zdwersyfikowanie zarówno palety produktów, jak i generowanych przychodów, korzyści skali zaś i redukcja kosztów działania mogą mieć niewielkie znaczenie. Dodatkowym plusem jest zwiększenie udziału w rynku krajowym w wyniku fuzji bądź przejęcia.

W przypadku fuzji i przejęć międzynarodowych można generalnie podawać w wątpliwość występowanie wymienionych wcześniej korzyści. Gdy zachodzą takie fuzje i przejęcia w ramach sektora bankowego (typ II), pod znakiem zapytania stają 3 z wymienionych korzyści, tj. skali i zakresu oraz redukcja kosztów działania. Korzyścią niepodważalną jest natomiast zdobycie nowych rynków, a tym samym klientów. Pozwala to – w przypadku atrakcyjnego rynku – na przysporzenie wartości właścicielom banku. Ewentualne korzyści zakresu zależą od tego, o jakim profilu podmiot działania stanowił obiekt zainteresowania. Jeżeli np. bank depozytowo-kredytowy przejąłby bank inwestycyjny, wtedy mogłyby wystąpić korzyści zakresu. Biorąc pod uwagę możliwości wykorzystania korzyści skali i redukcji kosztów działania, mogłoby to wystąpić jedynie w przypadku międzynarodowego scentralizowania określonych rodzajów działalności na szczeblu banku przejmującego bądź wiodącego w ramach fuzji.

Ostatni wyodrębniony rodzaj operacji to fuzje i przejęcia międzynarodowe wykraczające poza sektor bankowy (typ IV), które w zasadzie nie dają możliwości wykorzystania korzyści skali i redukcji kosztów działania. Ponieważ segment rynku jest inny niż bankowy i dodatkowo jest zlokalizowany w innym kraju, trudno byłoby doprowadzić do ich urzeczywistnienia. Mogłoby to jednak nastąpić, gdyby bank będący podmiotem wiodącym posiadał już w swoich strukturach holdingowych podmioty z innych segmentów rynku finansowego, np. jako spółki-córki. Wtedy mogliśmy rozważać podobne przypadki, jak przy typie II.

Rozgraniczanie operacji przebiegających w ramach sektora bankowego i danego kraju będzie najprawdopodobniej traciło na znaczeniu w obliczu globalizacji działalności finansowej i zacierania się granic między różnymi segmentami rynku finansowego na skutek bądź to tworzenia, bądź to zwiększania znaczenia holdingów finansowych. Nie można wykluczyć zatem, iż część podawanych w wątpliwość kwestii dezaktualizuje się i będzie możliwość wykorzystania przy każdym typie fuzji bądź przejęcia analizowanych tutaj dobrodziejstw.

---

## Nowe idee i rozwiązania

---

### Ryzyko fuzji i przejęć

Ryzyko związane z fuzjami i przejęciami występuje zarówno w okresie przeprowadzania operacji (*ex ante*), jak również po jej sfinalizowaniu (*ex post*). Ma ono jednak inny charakter (zob. rys. 3). Za obarczone najmniejszą liczbą czynników ryzyka uznaje się fuzje i przejęcia krajowe w ramach sektora bankowego, za najbardziej ryzykowne zaś – międzynarodowe wykraczające poza sektor bankowy.

Rysunek 3. Ryzyko fuzji i przejęć

<p><b>Typ I</b> <i>Ex ante: ryzyko złej wyceny operacji i ryzyko strategiczne</i> <i>Ex post: ryzyko operacyjne i utraty klientów</i></p>	<p><b>Typ III</b> <i>Ex ante: ryzyko złej wyceny operacji i ryzyko strategiczne, zwiększone różnicami kulturowymi; ryzyko kursu walutowego</i> <i>Ex post: ryzyko operacyjne i utraty klientów; ryzyko regulacyjne i fiskalne</i></p>
<p><b>Typ II</b> <i>Ex ante: ryzyko złej wyceny operacji i zwiększone ryzyko strategiczne; możliwe tarcia wśród kadry</i> <i>Ex post: ryzyko operacyjne i utraty klientów; ryzyko regulacyjne i fiskalne; ryzyko reputacji w perspektywie średnio- i długoterminowej</i></p>	<p><b>Typ III</b> <i>Ex ante: maksymalne ryzyko; ryzyko złej wyceny operacji i zwiększone ryzyko strategiczne; możliwe tarcia wśród kadry</i> <i>Ex post: maksymalne ryzyko; ryzyko operacyjne i utraty klientów; ryzyko regulacyjne i fiskalne; ryzyko reputacji w perspektywie średnio- i długoterminowej</i></p>

Źródło: EBC, *Mergers and acquisitions involving the EU banking industry*, December 2000; opracowanie własne.

Przedstawione na rysunku 3 składniki ryzyka zostały zidentyfikowane z perspektywy podmiotów angażujących się w operację fuzji bądź przejęcia, a obejmują zarówno złą wycenę transakcji, ryzyko operacyjne i utraty klientów, kłopoty ze zintegrowaniem struktur („tarcia” wśród kadry), jak również ryzyko strategiczne. Każdy etap procesu fuzji bądź przejęcia powinien być więc szczegółowo zaplanowany nie tylko przy uwzględnieniu czynników finansowych i organizacyjnych (np. likwidacja określonych komórek organizacyjnych bądź powołanie nowych), ale również powinien obejmować kampanię informacyjną dla klientów i pracowników. Dodatkowo pracowników na każdym szczeblu powinno się informować o konsekwencjach fuzji bądź przejęcia i starać się zapewnić „miękkie wejście” nowych struktur.

Fuzje i przejęcia wywołują ryzyko nie tylko dla podmiotów w nie zaangażowanych, ale powodują też zwiększenie ryzyka systemowego w związku ze wzrostem rozmiarów instytucji oraz powstaniem ewentualnych powiązań międzysektorowych i międzynarodowych. Wymaga to szczególnego zainteresowania i współpracy władz

---

## Bezpieczny Bank

---

nadzorczych. Z tego względu władze nadzorcze z różnych segmentów rynku oraz krajów dążą do zapewnienia współpracy w zakresie nadzorowania banków działających w skali międzynarodowej oraz holdingów finansowych. Na szczeblu krajowym problem ten staje się mniej palący, jeżeli w danym kraju funkcjonuje nadzór zintegrowany, tj. istnieje jedno ciało nadzorcze dla całego rynku finansowego. Rozwiązanie takie nie jest jednak powszechne. Biorąc pod uwagę kraje UE, w 4 z nich funkcjonuje nadzór zintegrowany, w 1 (Niemcy) zaś planuje się jego wprowadzenie. 4 kraje posiadające zintegrowany nadzór nad działalnością bankową to:

- ❖ Dania (Danish Financial Supervisory Authority, 1988 r.),
- ❖ Finlandia (Financial Supervision Authority, 1993 r.),
- ❖ Szwecja (Financial Supervisory Authority, 1991 r.),
- ❖ Wielka Brytania (Financial Services Authority, 1997 r.).

Dodatkowo w 5 innych krajach UE zostały zawarte odpowiednie umowy umożliwiające współpracę pomiędzy nadzorcami różnych segmentów rynku finansowego. W Holandii powołano w 1999 r. Radę Nadzorców Rynku Finansowego, która skupia przedstawicieli nadzoru bankowego (*de facto* bank centralny), ubezpieczeniowego oraz nadzoru nad rynkiem papierów wartościowych. Działalność tej rady koncentruje się na kwestiach dotyczących całego rynku finansowego. We Francji – również w 1999 r. – utworzono podobne ciało, które ma za zadanie ułatwienie przepływu informacji oraz zajęcie się sprawami konglomeratów finansowych. Pod koniec 2000 r. takie platformy współpracy powstały w Portugalii i w Niemczech. Nieco inne rozwiązanie przyjęto w Belgii, gdzie doszło tylko do podpisania umowy o współpracy między Komisją Bankowo-Finansową a nadzorem ubezpieczeniowym<sup>12)</sup>.

W raporcie G-10 poświęconym konsolidacji w sektorze finansowym stwierdzono, iż trudno jednoznacznie określić wpływ fuzji i przejęć na ryzyko pojedynczego banku oraz całego sektora. W przypadku pojedynczych instytucji konsolidacja powinna pozwolić na dywersyfikację działalności, efekt ten jednak może nie wystąpić, jest to bowiem uzależnione od rzeczywistej struktury utrzymywanego portfela. Zaobserwowano, iż w niektórych przypadkach instytucje po fuzji bądź przejęciu zwiększają ryzyko portfela, aby w krótkiej perspektywie czasowej poprawić efektywność. W odniesieniu do całego sektora bankowego stwierdzono, iż w przypadku kłopotów instytucji działających w skali międzynarodowej znacznie utrudnione będzie przeprowadzenie procedury upadłościowej, co może wywołać zaburzenia na rynkach finansowych. Dodatkowo należy mieć na względzie to, iż kłopoty niewielkiego banku z dużego kraju mogą przyczynić się do znacznych kłopotów małego kraju, w którym bank ten prowadzi działalność, jeżeli posiada tam znaczący udział w rynku<sup>13)</sup>.

Należy niewątpliwie zgodzić się z powyższymi stwierdzeniami, obok jednak tak ogólnych wniosków w kwestii wpływu fuzji i przejęć na ryzyko warto powrócić do doktryny zbyt duży, żeby upaść i wiążącym się z nim zjawiskiem *moral hazard*. Do tej pory praktycznie każdy duży bank przeżywający kłopoty finansowe był ratowany – najczęściej przez państwo, które jako jedynie było w stanie wyasygnować na ten cel odpowiednie środki. Na skutek fuzji i przejęć powstaną jeszcze większe niż już istniejące banki, co spowoduje, że będą one „o wiele za duże, żeby upaść”, nie tylko na szczeblu krajowym, ale i międzynarodowym. Z punktu widzenia bezpieczeństwa systemu finansowego wydaje się, iż jest to bardzo istotne zagadnienie.



---

## Nowe idee i rozwiązania

---

### Efektywność fuzji i przejęć

Za zasadniczą przesłankę fuzji i przejęć uznano dążenie do zwiększenia majątku właścicieli i na tym aspekcie skoncentrujemy swoje rozważania. Oprócz tego odniemiemy się do efektywności fuzji i przejęć o charakterze restrukturyzacyjnym, w przypadku których należy inaczej podejść do oceny efektywności, odmienny bowiem jest ich cel.

W ujęciu ogólnym korzyści z fuzji bądź przejęcia można przedstawić następująco<sup>14)</sup>:

$$B = V_{Bank\ 1\&2} - V_{Bank\ 1} - V_{Bank\ 2} \quad (\text{wzór 1})$$

gdzie:

B – korzyści z fuzji bądź przejęcia,

V – wartość banku (-ów) ujęta jako wartość bieżąca.

Drugim parametrem, który powinien być zdefiniowany, są koszty fuzji bądź przejęcia, w których musi być uwzględniona cena płacona przy przeprowadzaniu tej operacji. Zakładamy, że „Bank 1” jest podmiotem przejmującym bądź wiodącym w ramach fuzji<sup>15)</sup>. Można to wyrazić następującym wzorem:

$$C = P_{Bank\ 2} - V_{Bank\ 2} \quad (\text{wzór 2})$$

gdzie:

C – koszty fuzji bądź przejęcia,

P – cena operacji.

Biorąc pod uwagę zależności wyrażone wzorami 1 i 2, należy stwierdzić, iż operacja fuzji bądź przejęcia będzie efektywna, jeżeli korzyści (wzór 1) przekroczą koszty (wzór 2), co można zapisać następująco:

$$B - C = V_{Bank\ 1\&2} - V_{Bank\ 1} - P_{Bank\ 2} > 0 \quad (\text{wzór 3})$$

Tak można ogólnie przedstawić oceny efektywności operacji fuzji i przejęć. W praktyce najpoważniejszy problem dotyczy oszacowania wartości po przeprowadzeniu operacji. Na jej wysokość wpływają wspomniane wcześniej korzyści skali, zakresu, redukcja kosztów działania oraz nowe możliwości, jakie dają pozyskani klienci i segmenty rynku. Zastosowanie tego modelu do wyceny transakcji fuzji bądź przejęcia może okazać się niemożliwe ze względu na trudności w oszacowaniu poszczególnych składników podanych wyżej formuł. Z tego względu do wyceny najczęściej stosuje się inne metody, które opierają się na wycenie księgowej i rynkowej, a także typowo bankowej wielkości, jaką są depozyty rdzenne (ang. *core deposits*). Dla banków notowanych na giełdzie mogą być również wykorzystywane wskaźniki EPS (zysk na jedną akcję – ang. *earnings per share*) oraz P/E (cena do zysku – ang. *price to earnings*).

## Bezpieczny Bank

**Tabela 4. Syntetyczne zestawienie wyników badań nad efektywnością fuzji i przejęć**

Autorzy badania	Próbka	Efektywność	Cena akcji na giełdzie <sup>16)</sup>
A.T. Rad, L. van Beek (1999)	Lata 1989–1996 w Europie (10 krajów UE i Szwajcaria); 56 przejmujących i 17 przejmowanych banków; obie grupy notowane na giełdzie.	Banki małe osiągają większe korzyści skali i zakresu; banki przejmujące o wyższej efektywności przyczyniają się do większej efektywności operacji M&A; fuzje i przejęcia krajowe i międzynarodowe dają zbliżone efekty.	Niewielki wpływ informacji o M&A na cenę akcji przejmującego, istotny zaś na cenę akcji przejmowanego.
A. Cybo-Ottone, M. Murgia (2000)	Lata 1988–1997 w Europie (13 krajów UE i Szwajcaria); 54 operacje, w których oba podmioty były notowane na giełdzie i przynajmniej 1 podmiot był bankiem; operacje duże, tzn. powyżej 100 mln USD.	Bardziej efektywne są M&A krajowe oraz te przeprowadzane przez instytucje małe; M&A w ramach sektora bankowego nie przynoszą znaczących zmian wartości, te wykraczające zaś poza sektor bankowy (z wyjątkiem firm inwestycyjnych) przyczyniają się do zmiany wartości.	Niewielki wpływ informacji o M&A na cenę akcji przejmującego, istotny zaś na cenę akcji przejmowanego.
S.Kwan, R.A. Eisenbeis (1999)	Lata 1989–1996 w USA; 94 banki, których akcje notowane były na giełdzie.	Nie można jednoznacznie stwierdzić, że M&A poprawiają efektywność – część parametrów efektywnościowych kształtuje się na poziomie mniej korzystnym niż przed M&A, część zaś na poziomie lepszym niż przed M&A; im wyższa rentowność przejmującego bądź przejmowanego, tym bardziej negatywny wpływ ma to na wyniki po M&A; im przejmujący większy od przejmowanego, tym bardziej prawdopodobny jest pozytywny wpływ na efektywność.	Rynek tylko nieznacznie pozytywnie reagował na informacje o M&A; im wyższy wskaźnik koszty/aktywa, tym niższe korzyści; im wyższy udział depozytów rdzennych, tym większe prawdopodobieństwo pozytywnego wpływu M&A na cenę akcji; na cenę akcji wpływa wielkość podmiotu przejmowanego oraz relacja wielkości przejmującego do przejmowanego.

Źródło: A. Cybo-Ottone, M. Murgia, *Mergers and shareholder wealth in European banking*, Journal of Banking & Finance, vol. 24, 2000; S. Kwan, R.A. Eisenbeis, *Mergers of publicly traded banking organizations revisited*, Economic Review, Federal Reserve Bank of Atlanta, Fourth Quarter 1999; T.A. Rad, L. van Beek., *Market valuation of European bank mergers*, European Management Journal, vol. 17, no. 5, October 1999.

---

## Nowe idee i rozwiązania

---

Jak wskazywano wcześniej, jednym ze składników ryzyka przy fuzjach i przejęciach jest zła wycena operacji. Można przyjąć, iż przy podejmowaniu decyzji o jej przeprowadzeniu mogą zostać przyjęte zbyt optymistyczne założenia odnośnie do wartości podmiotów po zamknięciu operacji, a to może spowodować, iż cena transakcji będzie zawyżona. Syntetyczne zestawienie wyników badań w zakresie efektywności fuzji i przejęć przedstawiono w tabeli 4. Badania te dotyczyły zarówno rynku europejskiego (głównie UE), jak i amerykańskiego. Wnioski dotyczące efektywności operacji fuzji i przejęć oraz wyceny akcji na giełdzie nie są dla obu tych rynków jednakowe. Jedną z przyczyn może być inna struktura oraz znaczenie rynku bankowego na starym kontynencie i w USA, a także zróżnicowane zasady działania. Do listopada 1999 r. obowiązywało w USA (od 1933 r. tzw. Glass-Steagall Act) oddzielenie działalności depozytowo-kredytowej od inwestycyjnej (Gramm-Leach-Bliley Act).

Z fuzji i przejęć europejskich można wnioskować, że banki relatywnie mało poprawiają swoją efektywność dzięki tym operacjom. Jednakże na skutek rozwoju technologii w przyszłości może to się zmienić. W wyniku fuzji i przejęć najczęściej możliwa jest poprawa zdolności do generowania przychodów zamiast redukcji kosztów. Na operacjach tych najczęściej zyskują – w krótkiej i średnioterminowej perspektywie – właściciele podmiotu przejmowanego, właściciele zaś podmiotu przejmującego takich korzyści nie osiągają. Dodatkowo stwierdzono, że banki, które wcześniej osiągały wyższą rentowność, będą również bardziej efektywne po przeprowadzeniu transakcji niż banki, które wcześniej cechowały się niższą rentownością. Fuzje krajowe i międzynarodowe wykazywały zbliżone cechy. W przypadku rynku amerykańskiego na uwagę zasługuje wniosek, że im większy był podmiot przejmujący, tym wyższe prawdopodobieństwo, że fuzja bądź przejęcie będą miały pozytywny wpływ na efektywność.

Gdyby uwzględnić wartość akcji na giełdzie po ogłoszeniu fuzji, to w przypadku fuzji europejskich występował istotny wzrost ceny akcji podmiotów przejmowanych, niewielki zaś wpływ miała ta informacja na cenę akcji przejmującego. Wniosek ten jest inny od wyciągniętego dla rynku amerykańskiego, gdzie nie stwierdzono silnych zależności między wzrostem ceny akcji a zaanonsowaniem operacji fuzji bądź przejęcia.

Wobec zaprezentowanych wyżej wyników badań można stwierdzić, iż ocena efektywności operacji fuzji i przejęć nie daje jednoznacznych i zgodnych wskazań zarówno w odniesieniu do poprawy efektywności działania, jak również w odniesieniu do krótkoterminowej efektywności tej operacji z punktu widzenia akcjonariusza. W przekonaniu autorki jednoznaczne wnioski mogą dotyczyć jedynie indywidualnie analizowanych przypadków, efektywność fuzji bowiem bądź przejęcia nie zależy tylko od ściśle kwantyfikowalnych czynników, które uwzględniano w przedstawionych badaniach, ale od wielu czynników niemierzalnych, w tym sprawności przeprowadzania i akceptacji ze strony kadry obu zaangażowanych w tę operację instytucji.

Warto dodać, iż firma Arthur Andersen zaproponowała model oceny wartości (*value dynamics framework*), w którym wyróżniła pięć rodzajów aktywów<sup>17)</sup>:

- ❖ związane z klientami/produktami (*customer/product related*),
- ❖ organizacyjne (*organizational*),
- ❖ finansowe (*financial*),
- ❖ kadrowe (*employee*),
- ❖ rzeczowe (*physical*).

---

## Bezpieczny Bank

---

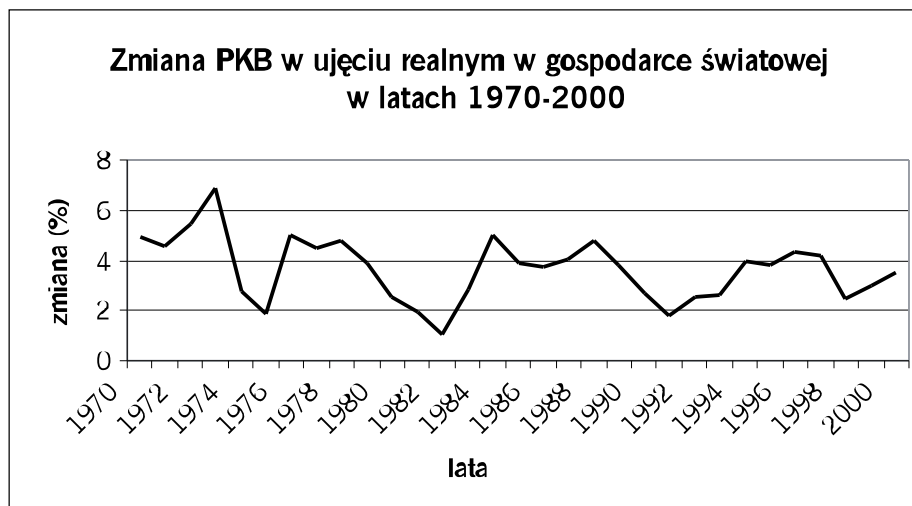
Aby móc zapewnić wzrost wartości w długiej perspektywie, niezbędne jest odpowiednie zarządzanie wszystkimi wymienionymi rodzajami aktywów. W badaniu przeprowadzonym przez firmę Arthur Andersen stwierdzono, że niezbędne jest większe zainteresowanie sprawami kadrowymi i klientów, które do tej pory pozostają na ubo-  
czu, a dominują – m.in. przy fuzjach i przejęciach – aspekty *stricte* finansowe. Wiele instytucji podkreślało jednak, iż ważni są dla nich klienci i kadra. Być może przywią-  
zywanie większej wagi do tych dwóch czynników umożliwi zakończenie fuzji bądź  
przejęcia pełnym sukcesem.

Jak już wspomniano, fuzjom i przejęciom o charakterze restrukturyzacyjnym  
przyświeca inny cel niż zwiększenie majątku właścicieli. Za zasadniczy cel należy  
uznać dążenie szeroko rozumianych władz nadzorczych i państwa do podtrzymania  
bezpieczeństwa sektora bankowego i zaufania doń ze strony deponentów. Efektem  
satisfakcjonującym w przypadku takiej operacji jest uratowanie banku a wraz z nim  
zaufania i środków klientów. Ściśle skwantyfikowana ocena efektywności takiej ope-  
racji nie jest w zasadzie możliwa, największe znaczenie bowiem mają czynniki nie-  
mieralne.

### Przyszłość fuzji i przejęć

Po przedstawieniu aspektów związanych z ryzykiem i efektywnością operacji fu-  
zji i przejęć warto zastanowić się nad ich przyszłością. Jako czynniki istotne należy  
wymienić: koniunkturę gospodarczą, koncentrację rynku i związane z tym bariery  
administracyjne oraz aspekty społeczne.

Rysunek 4



Źródło: MFW; opracowanie własne.

## Nowe idee i rozwiązania

**Tabela 5. Koncentracja rynku bankowego w wybranych krajach europejskich**

Kraj	Największe banki	Udział w rynku (%)	Udział największego banku (%)	Stopień koncentracji
Francja	Credit Agricole, BNP-Paribas, Societe General	45%	20%	niski
Niemcy	Hypovereinsbank, Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank	22%	8%	niski
Włochy	Banca Intensa, Unicredito Italiano, San Paolo-IMI	30%	12%	niski
Szwajcaria	UBS, Creidt Suisse	45%	25%	średni
Wielka Brytania	Barclays, Natwest, Lloyds	50%	20%	średni
Austria	Bank Austria, Raiffeisen Banking Group, Erste Bank	60%	25%	wysoki
Belgia	Fortis Banque, KBC, BBL-ING, Dexia, Artesia			wysoki
Dania	Den Danske-Realdanmark, Unibank	74%	46%	wysoki
Finlandia	MeritaNordbanken, OKO Bank, Leonia Bank	87%	41%	wysoki
Hiszpania	BSCH, BBVA, La Caixa	55%	20%	wysoki
Holandia	ABN Amro, ING, Rabobank	65%	25%	wysoki
Irlandia	Bank of Ireland, Allied Irish Bank, Irish Life & Permanent			wysoki
Norwegia	Den Norske Bank, Christiania Bank, Union Bank of Norway	66%	23%	wysoki
Portugalia	Caixa Geral de Depositos, Banco Commercial Portugues	65%	25%	wysoki
Szwecja	Svenska Handelsbanken, MeritaNordbanken, Swedbank, SEB	87%	29%	wysoki

Źródło: Bear Sterns, International Ltd., *Sector Focus. Skandinavian Banks*, December 2000.

W ubiegłym stuleciu wyróżniono 5 fal fuzji<sup>18</sup>:

- ❖ w latach 1900–1905, tzw. fala przełomu wieku,
- ❖ w latach 20. – do Wielkiego Kryzysu,
- ❖ w II połowie lat 60.,
- ❖ w latach 80.,
- ❖ pod koniec wieku, tj. od 1994 r.

Dobra koniunktura i stabilna gospodarka wpływały pozytywnie na powstawanie fal fuzji i przejęć. W 2001 r. coraz odważniej mówi się o możliwości wystąpienia recesji, a już na pewno o schłodzeniu koniunktury w gospodarce światowej. Może to spowodować obniżenie zainteresowania fuzjami i przejęciami, ale przy okazji z czasem mogłyby nabrać większego znaczenia fuzje i przejęcia o charakterze restrukturyzacyjnym.

Trzeba również pamiętać, że fuzje i przejęcia mogą napotkać na bariery administracyjne, związane z koniecznością zapewnienia ochrony konkurencji i konsumenta (m.in. indeks Herfindahla-Hirchmana – HHI w USA)<sup>19)</sup>. Niektóre kraje mogą celowo wprowadzać takie bariery, aby zapobiegać międzynarodowym fuzjom i przejęciami. Polski rynek bankowy charakteryzuje się nadal niską koncentracją. Indeks HHI wynosi ok. 900 pkt. (szacunki BFG), a przyjmuje się, że wysoka koncentracja występuje w przypadku wartości indeksu powyżej 1800 pkt. Trzy największe banki mają udział w rynku (mierzony udziałem w portfelu kredytowym) rzędu 40%, największy zaś bank 15,3%. Podobną koncentracją cechuje się Francja (zob. tab. 5).

Niską koncentrację – obok Francji – wykazują systemy bankowe Niemiec i Włoch, średnią zaś – Szwajcarii i Wielkiej Brytanii. Wysoką koncentrację rynku bankowego w Europie Zachodniej osiągnęło 10 krajów spośród 15 (kraje UE bez Grecji oraz Norwegia). W Polsce zostało więc „miejsce” na zwiększenie koncentracji, przy czym należy pamiętać, iż takie operacje będą zależały głównie od zmian, jakie mogą zachodzić w grupie strategicznych inwestorów banków działających w Polsce.

*Last, but not least*, nie należy zapominać o konsekwencjach społecznych fuzji i przejęć. Prowadzą one często do ograniczenia zatrudnienia, co spotyka się z oporem i niezadowolaniem społecznym. Międzynarodowa Organizacja Pracy szacuje, że w latach 90. w Europie Zachodniej pracę w wyniku fuzji i przejęć straciło w sektorze finansowym ok. 130 tys. osób.

Jaka jest więc przyszłość fuzji i przejęć? Autorka pozostawia odpowiedź na to pytanie Czytelnikom.

### LITERATURA

- Bear Stearns, International Ltd.*, Sector focus.Scandinavian banks, *December 2000*.  
A.W.A. Boot, *European lessons on consolidation in banking*, *Journal of Banking & Finance*, vol. 23, 1999.  
A. Cybo-Ottone, M. Murgia, *Mergers and shareholder wealth in European banking*, *Journal of Banking & Finance*, vol. 24, 2000.  
EBC, *Mergers and acquisitions involving the EU banking industry*, *December 2000*.  
J. Gajdka, E. Walińska, *Zarządzanie finansowe*, t. 2, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1998.  
G-10, *Consolidation in the financial sector*, January 2001.  
M. Iwanicz-Drozdowska, *Determinanty bezpieczeństwa banków w świetle analizy wybranych kryzysów bankowych*, Monografie i Opracowania 479, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2000 (praca habilitacyjna).  
S. Kwan, R.A. Eisenbeis, *Mergers of publicly traded banking organizations revisited*, *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Atlanta, Fourth Quarter 1999.  
A.T. Rad, L. van Beek, *Market valuation of European bank mergers*, *European Management Journal*, vol. 17, no. 5, October 1999.

---

## Nowe idee i rozwiązania

---

- J.F. Sinkey jr., *Commercial bank financial management*, Prentice Hall 1998.  
P.J. Szczepankowski, *Fuzje i przejęcia. Techniki oceny opłacalności i sposoby finansowania*, PWN, Warszawa 2000.  
J. Teplitz, Ch. Mills, *Filling the value gap in mergers*, The Banker, Supplement, March 2001.  
R. Wierzba, *Restrukturyzacja sektora bankowego*, Bank 2000, nr 12.

### Przypisy

- <sup>1)</sup> Liczonego zgodnie z rynkowymi kursami walut przez MFW.
- <sup>2)</sup> R. Wierzba, *Restrukturyzacja sektora bankowego*, Bank 2000, nr 12; J. Teplitz, Ch. Mills, *Filling the value gap in mergers*, The Banker, Supplement, March 2001.
- <sup>3)</sup> EBC, *Mergers and acquisitions involving the EU banking industry*, December 2000, s. 10.
- <sup>4)</sup> Szerzej na ten temat: A.W.A. Boot., *European lessons on consolidation in banking*, Journal of Banking & Finance, vol. 23, 1999.
- <sup>5)</sup> Zgodnie ze statystyką przedstawianą przez miesięcznik The Banker, który podaje w lipcu wraz z rankingiem największych banków informacje o połączeniach, jakie nastąpiły od ostatniego zestawienia.
- <sup>6)</sup> Celowo pominięto konsolidację w 1999 r. 3 należących do Bayerische Hypo -und Vereinsbank AG banków. Nowa emisja akcji BPB SA została opłacona wkładem niepieniężnym w postaci prawa własności 100% akcji HYPO-BANKU Polska SA i HypoVereinsbanku Polska SA, który został połączony z BPB SA. HYPO-BANK Polska SA został zaś przekształcony w bank hipoteczny.
- <sup>7)</sup> Korzyści skali występują, jeżeli średni koszt produkcji obniża się, w długim terminie, przy wzroście produkcji. Przyjmujemy, że posiadane przez bank możliwości „wytwórcze” przy większym wykorzystaniu pozwalają na „wytwarzanie” produktów bankowych po niższych kosztach jednostkowych. Koszty jednostkowe zaś dotyczą tylko tej części kosztów, która jest związana bezpośrednio z „wytwarzaniem” produktów.
- <sup>8)</sup> Korzyści zakresu występują, jeżeli koszty łącznej produkcji dwóch produktów są niższe niż koszty oddzielne ich produkcji. Wynika to z komplementarności produktów bądź kosztów.
- <sup>9)</sup> Rozpatrywane tutaj obniżenie kosztów działania wynika z innych czynników niż korzyści skali i zakresu, np. z redukcji zatrudnienia w tzw. sferze wspomagającej, która nie świadczy usług dla klientów.
- <sup>10)</sup> Na temat modelu Millera-Modiglianego pisali m.in. J. Gajdka, E. Walińska, *Zarządzanie finansowe*, t. 2, Warszawa 1998, s. 170–206.
- <sup>11)</sup> J.F. Sinkey jr., *Commercial bank financial management*, Prentice Hall 1998, s. 852.
- <sup>12)</sup> Biorąc pod uwagę doświadczenia międzynarodowe, interesujący wydaje się przykład grupy bankowo-ubezpieczeniowej Nordea (początkowo: MeritaNordbanken), w przypadku której nadzorca z krajów skandynawskich zawarł stosowne porozumienia w celu nadzorowania w skali międzynarodowej działalności całego holdingu. W ramach tym porozumień wybierany był nadzorca wiodący, który koordynował działania z tym związane (za: EBC, op. cit., s. 25).
- <sup>13)</sup> G-10, *Consolidation in the financial sector (summary report)*, January 2001, s. 14–19.
- <sup>14)</sup> Szerzej na ten temat: J.F. Sinkey jr., op. cit., s. 853–857.
- <sup>15)</sup> W dalszej części artykułu podmiot ten będzie nazywany przejmującym, drugi zaś uczestniczący w transakcji – przejmowanym.

---

## Bezpieczny Bank

---

- <sup>16)</sup> We wszystkich prezentowanych tutaj badaniach dla oceny wpływu informacji o fuzji bądź przejęciu wykorzystywano wskaźnik CAR (skumulowane ponadprzeciętne zyski – ang. *cumulative abnormal returns*) dla kilkunastodniowego okresu po ogłoszeniu zamiaru przeprowadzenia takiej operacji.
- <sup>17)</sup> J. Teplitz, Ch. Mills, op.cit.
- <sup>18)</sup> P.J. Szczepankowski, *Fuzje i przejęcia. Techniki oceny opłacalności i sposoby finansowania*, PWN, Warszawa 2000, s. 57.
- <sup>19)</sup> HHI – miara koncentracji rynku liczona jako suma kwadratów udziałów poszczególnych uczestników rynku (tu: banków).



# Z doświadczeń zagranicznych

*Robert Wyszyński*

## **RYZIKO KRAJÓW – SZCZEGÓLNA ODMIANA RYZYKA BANKOWEGO**

Zarządzanie ryzykiem krajów w banku jest relatywnie młodą dyscypliną, a potrzebę jej powstania i rozwoju potwierdziły z całą mocą kryzysy finansowe ostatniego dwudziestolecia. Już począwszy od wczesnych lat 70. próbowano przewidywać skutki rosnącego w zawrotnym tempie międzynarodowego zaangażowania kredytowego w państwach rozwijających się. Liczni teoretycy ryzyka przystąpili do konstruowania ilościowych modeli analitycznych, zwanych „systemami wczesnego ostrzegania”. Konieczność praktycznej implementacji wypracowanych metod dostrzeżona została przez banki europejskie oraz amerykańskie nieco później, a proces wdrożeniowy trwa po dziś. Być może wielu negatywnych skutków oddziaływania ryzyka krajów, które stały się przyczyną wstrząsów finansowych ostatnich dekad, można było uniknąć, gdyby instytucje kredytujące od początku dysponowały odpowiednim instrumentarium oceny.

W obliczu nasilających się trendów globalizacyjnych i integracyjnych, zaangażowanie polskich banków na międzynarodowym rynku kredytowym, a tym samym ekspozycja na ryzyko gospodarczo-polityczne bynajmniej nie zmniejszają się. Tymczasem problematyka zarządzania ryzykiem krajów poruszana jest na łamach polskiej literatury fachowej jedynie sporadycznie, a praktyczne zastosowanie wypracowanych i w dużej mierze sprawdzonych już w krajach zachodnich systemów okazuje się znikome.

Celem niniejszego opracowania jest zaprezentowanie definicji ryzyka krajów, aktualnego dorobku naukowego w zakresie jego pomiaru, jak również niektórych spostrzeżeń empirycznych na temat możliwości implementacji konstruowanych modeli oceny we współczesnej bankowości, szczególnie w bankowości polskiej.

## 1. Pojęcie ryzyka krajów

W zewnętrznym obszarze działalności przedsiębiorstwa bankowego, tj. w obszarze finansowym, można wyróżnić dwie podstawowe formy ryzyka: ryzyko płynności oraz wyniku finansowego. Do najważniejszych rodzajów ryzyka wyniku powszechnie zalicza się ryzyko kredytowe, ryzyko stopy procentowej, walutowe oraz ryzyko krajów<sup>1)</sup>.

Ryzyko krajów (*country risk*) to ryzyko komercyjne, które stopniowo zyskiwało na znaczeniu wraz z rozwojem inwestycji oraz kredytowania międzynarodowego po drugiej wojnie światowej. Chociaż autor zaczyna od zdefiniowania jego pojęcia, należy pamiętać, iż najpierw powstały pierwsze modele oceny, natomiast poszukiwanie jednolitej definicji przedmiotu badań zapoczątkowano znacznie później. Okazało się też wyjątkowo żmudnym i długotrwałym procesem.

Próby znalezienia najbardziej odpowiedniej interpretacji ryzyka krajów przyniosły wiele różnorodnych klasyfikacji, które w zależności od potrzeb i akcentowanego aspektu bądź to zawężają, bądź rozszerzają zakres znaczeniowy pojęcia.

Jedną z najszerzych definicji podają Rafée i Kreutzer: „ryzyko krajów – szczególnie rodzaj ryzyka wywołanego czynnikami zewnętrznymi – można zdefiniować jako niebezpieczeństwo nieosiągnięcia wyznaczonego celu przez przedsiębiorstwo, związane z jego działalnością i mające swe źródło w kraju przyjmującym”<sup>2)</sup>.

Powyższa interpretacja uwzględnia wszelkie formy aktywności międzynarodowej: inwestycje bezpośrednie, działalność eksportową, licencyjną oraz kredytową.

Podczas gdy Krayenbuehl ogranicza ryzyko krajów do kredytowania międzynarodowego oraz inwestycji zagranicznych, Nagy wyłącza ze swojej definicji także ten drugi element twierdząc, że „ryzyko krajów to niebezpieczeństwo poniesienia straty z akcji kredytowania międzynarodowego, wywołane wydarzeniami w konkretnym kraju. Wydarzenia te muszą znajdować się przynajmniej do pewnego stopnia pod kontrolą rządu tego kraju, w żadnym razie – przedsiębiorstw lub osób prywatnych”<sup>3)</sup>. Nie różnicuje się tutaj, czy kredyt jest udzielany państwom, przedsiębiorstwom czy też osobom prywatnym.

Niestety do tej pory nie udało się naukowcom osiągnąć konsensusu również co do rozgraniczenia między ryzykiem krajów i ryzykiem kursu walutowego. Podczas gdy Büschgen – podobnie jak autorzy większości opracowań – klasyfikuje ryzyko walutowe jako odrębną kategorię<sup>4)</sup>, Meyer uznaje je jako element ryzyka krajów<sup>5)</sup>.

Dotychczas nie doczekano się także w pełni precyzyjnego określenia relacji między ryzykiem transferu (*transfer risk*), ryzykiem rządowym (*sovereign risk*) oraz ryzykiem krajów. Według najszerzego ujęcia – Calverleya<sup>6)</sup> – ryzyko transferu jako ryzyko na poziomie krajów należy utożsamiać z *sovereign risk*. Tego rodzaju ryzyko związane jest z kredytami udzielanymi rządowi oraz kredytami gwarantowanymi przez instytucje państwowe. Natomiast ryzyko krajów zgodnie z tą definicją wywołują czynniki makroekonomiczne oraz polityczne. Kilgus<sup>7)</sup> wskazuje, że w praktyce pod pojęciem ryzyka krajów najczęściej rozumie się sumę różnych rodzajów ryzyka, tj. politycznego, transferu oraz walutowego.

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

Fürer<sup>8)</sup> wyraźnie się opowiada przeciwko mieszaniu definicji wymienionych pojęć i dokonuje wyraźnego podziału na:

- ❖ ryzyko rządowe, obejmujące jedynie zaangażowanie w instytucjach państwowych oraz takie, dla którego istnieją państwowe gwarancje lub poręczenia;
- ❖ ryzyko transferu, występujące wtedy, kiedy klient zagraniczny nie może wywiązać się ze swoich zobowiązań płatniczych w wyniku restrykcji dewizowych państwa;
- ❖ ryzyko krajów, składające się z dwóch powyższych.

Z uwagi na to, że autor w istotnym stopniu koncentruje uwagę na zagadnieniu kredytowania międzynarodowego, dla potrzeb niniejszego opracowania pod pojęciem ryzyka krajów należy rozumieć **strukturalne i instytucjonalne, polityczne i makroekonomiczne słabości kraju dłużniczego, które konkretyzują się w działaniach rządu oraz z punktu widzenia banku dotyczą głównie zdolności oraz skłonności płatniczej danego kraju**<sup>9)</sup>.

Powyższa definicja nawiązuje do powszechnie stosowanego podziału ryzyka krajów na gospodarcze i polityczne. Ryzyko **gospodarcze** to niebezpieczeństwo niewywiązania się dłużnika ze zobowiązań wynikających z umowy kredytowej, którego przyczyny tkwią w braku dostępnych rezerw dewizowych kraju<sup>10)</sup>. Niewypłacalność w tym przypadku wynika przede wszystkim z różnicy rozwoju potencjału gospodarczego oraz tempa wzrostu zadłużenia zagranicznego (*financial gap*).

Ryzyko **polityczne** opisuje natomiast niebezpieczeństwo wystąpienia motywowanego względami politycznymi braku woli do płacenia lub transferu środków<sup>11)</sup>. Mimo dysponowania wystarczającymi zasobami rezerw państwo odmawia wywiązania się ze swoich zobowiązań w całości lub częściowo. Do najpopularniejszych form tego występowania należą: konfiskata (strata majątkowa bez żadnego odszkodowania), wywłaszczenie z formą odszkodowania, operacyjne ograniczenia spowodowane zaostrożoną kontrolą produkcji i zatrudnienia, utrata wolności transferu dla towarów, osób i kapitału, złamanie ustaleń umowy lub jej jednostronna rewizja, dyskryminacja podatkowa, zniszczenie własności przez niepokoje, rewolucje i wojny<sup>12)</sup>. Ryzykiem politycznym może być obarczone zarówno kredytowanie dla instytucji państwowych, jak i osób prywatnych za granicą. Brak pozytywnej woli ze strony państwa przenosi się bowiem automatycznie na niepublicznych kredytobiorców, po pierwsze, przez konieczność **konwersji** waluty krajowej na obcą, po drugie – przez wymóg **transferu** środków za granicę. Warto podkreślić, że istnieje silna zależność ryzyka gospodarczego od politycznego. Brak woli płatniczej może istotnie pogorszyć zdolność płatniczą kraju na przykład wskutek izolacji gospodarczej.

Niekiedy jako trzeci komponent ryzyka krajów podaje się ryzyko grupy, którego rozmiar bank może skutecznie minimalizować dzięki stworzeniu zdywersyfikowanego portfela kredytowego. Ryzyko **grupy** wiąże się z niebezpieczeństwem, że kilka lub więcej krajów równocześnie lub w stosunkowo niewielkich odstępach czasu stanie się niewypłacalnych lub z pobudek politycznych zawiesi spłatę kredytu zagranicznego<sup>13)</sup>.

## 2. Zarządzanie ryzykiem krajów

Pod względem funkcjonalnym w procesie **zarządzania** ryzykiem, w tym ryzykiem krajów, wyodrębnia się zwyczajowo trzy fazy: analizę (identyfikację i ocenę), kierowanie oraz kontrolę.

Identyfikacja jest etapem wstępnym zarządzania ryzykiem krajów i polega na wygenerowaniu istotnych dla dalszego przebiegu procesu informacji opisujących czynniki sprawcze. Dokonuje się jej za pomocą wyselekcjonowanych czynników ilościowych i jakościowych. Z punktu widzenia banku komercyjnego najistotniejsza wydaje się jednak druga część analizy, tj. ocena, jak również dobór metod kierowania ekspozycją instytucji na ryzyko. Kontrola stanowi końcową fazę zarządzania ryzykiem krajów. Jej zadaniem jest dokonanie oceny skuteczności funkcjonowania systemu oraz wykrycie ewentualnych odchyleń<sup>14</sup>.

Konstruowanie modeli analitycznych jest niewątpliwie najbardziej teoretycznym elementem całego procesu zarządzania ryzykiem krajów. Z drugiej strony, to właśnie wybór sposobu oceny ryzyka ma decydujący wpływ na jakość wyniku końcowego całości postępowania. Na nim też autor skoncentruje swoją uwagę.

### Analiza ryzyka krajów

Na łamach literatury zdążył utrwalić się ogólny podział metod analitycznych ze względu na rodzaj wykorzystywanego instrumentarium, a mianowicie na modele jakościowe (kwalitatywne) oraz ilościowe (kwantytatywne).

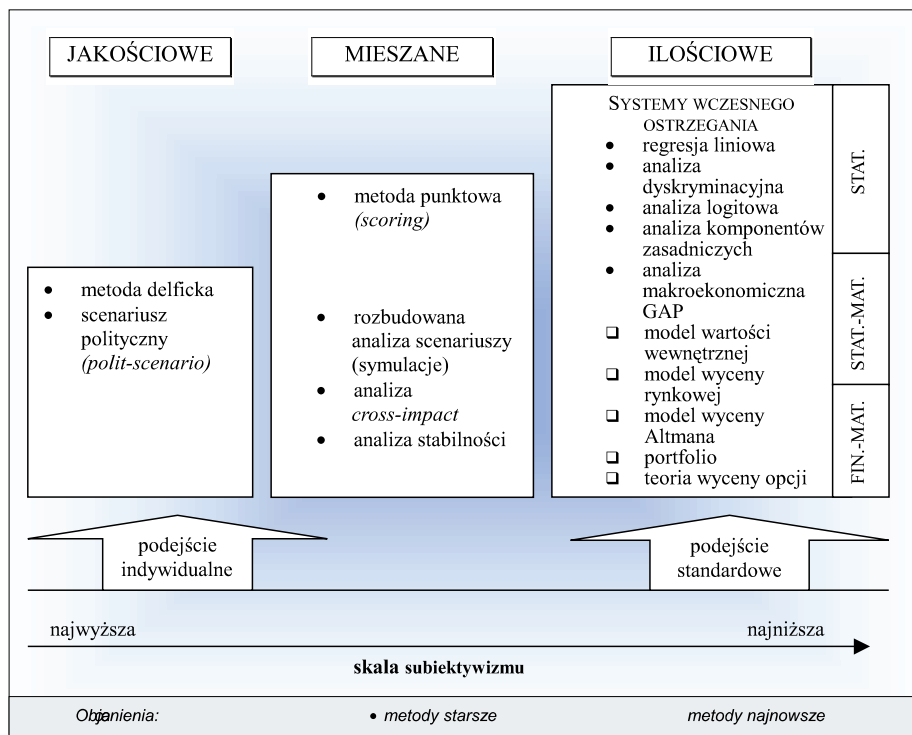
Podejście jakościowe polega na opisowej analizie z reguły niemierzalnych determinantów ryzyka krajów. Przeważnie znajduje ono zastosowanie przy ocenie jego elementów politycznych. Przedmiotem podejścia ilościowego w postępowaniu ewaluacyjnym są najczęściej czynniki kwantyfikowalne. Toteż konstruowane tutaj modele wykorzystują w istotnym stopniu instrumentarium matematyczne i ekonometryczne. Podejście mieszane, czyli jakościowo-ilościowe oraz ilościowo-jakościowe, uwzględnia w analizie zarówno elementy kwantyfikowalne, jak i niemierzalne<sup>15</sup>. Systematyka przedstawiona na rysunku 1 posłuży do skrótowego przeglądu dotychczasowych osiągnięć w dziedzinie analizy ryzyka krajów.

W banku tradycyjnie przeprowadza się dla każdego kraju indywidualnie ocenę **jakościową**. Opisywana metoda jest najbardziej efektywna, kiedy w badanej grupie krajów o zbliżonej konstytucji polityczno-społecznej wystąpią specyficzne okoliczności, mogące okazać się w różnym stopniu istotne dla poszczególnych podmiotów i wiążącego się z nimi ryzyka niespłacenia. Powszechnie stosuje się zapytania kierowane do większej liczby niezależnych ekspertów (*metoda delficka*). Wyniki swego rodzaju „ankiety eksperckiej” często ujmuje się w formie konsensualnego scenariusza rozwoju sytuacji politycznej w danym kraju (*polit-scenario*). Istotnym czynnikiem wpływającym na jakość analizy jest niewątpliwie dobór samych ekspertów, którzy powinni wywodzić się z możliwie różnych kręgów kulturowych, aby uniknąć zawężenia perspektywy badawczej<sup>16</sup>.

Ze względu na wysoki stopień subiektywizmu ocena kwalitatywna mimo wszystko pozostaje szczególnie problematycznym obszarem w całej analizie ryzyka krajów.

## Z doświadczeń zagranicznych

Rysunek 1. Techniki analizy ryzyka krajów



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: D.W. Evertz, *Das Länderrisikoanalyse der Banken*. Duncker & Humblot, Berlin 1992; S. Klose, *Asset-Management von Länderrisiken*, Verlag Haupt, Bern, Stuttgart, Wien 1996; M.F. Lichtlen, *Management von Länderrisiken*, Verlag Paul Haupt, Bern, Stuttgart, Wien 1997.

W pełni reprezentatywną metodą grupy **jakościowo-ilościowej** jest metoda **punktowa** (*scoring*), czyli postępowanie, w efekcie którego powstaje *rating* krajów. Zanim analityk otrzyma tego rodzaju ostateczne zestawienie, najczęściej dokonuje podziału czynników ryzyka na polityczne i gospodarcze. Poszczególnym podklasom determinantów przyporządkowane zostają odpowiednie wagi oraz maksymalna liczba punktów. Zagregowane wyniki odnosi się do skali ratingowej, a następnie przyporządkowuje odpowiednim klasom ryzyka. W zależności od wielości użytych wskaźników oraz obranego punktu widzenia przedsiębiorstwa inwestującego, mówi się o „szkole historycznej” (Feierabend, Thunell, Russett) bądź o systemach wyspecjalizowanych. W pierwszym przypadku analiza uwzględnia stosunkowo niewiele izolowanych wzajemnie cech rozpatrywanych w określonym przedziale czasowym. Systemy bardziej wyspecjalizowane, a więc stworzone dla potrzeb konkretnego rodzaju inwestorów jak banki czy przedsiębiorstwa, bazują na znacznie większej liczbie

wskaźników. Przedstawicielami tej grupy są oferowane komercyjnie: BERI (*Business Environment Risk Index*), BI (*International Index of Environmental Risk*), PSSI (*Political System Stability Index*) oraz WPRF (*World Political Risk Forecast*)<sup>17</sup>.

Jako przykłady tradycyjnych **metod ilościowo-jakościowych** podaje się natomiast: zmodyfikowaną analizę scenariuszy, analizę *cross-impact* oraz analizę stabilności Booza, Allena, Hamiltona<sup>18</sup>.

Przy zachowaniu pewnych warunków ilościowo **zmodyfikowana analiza scenariuszy** stwarza już możliwości symulacji niektórych wariantów niespłacenia. Metoda ta ułatwia szybką reakcję w przypadkach krytycznych. Choć jej zastosowanie głównie ogranicza się do przewidzianych wcześniej sytuacji, wspomagana komputerowo może być cennym środkiem pomocniczym przy ocenie współzależności poszczególnych determinantów<sup>19</sup>.

Posługując się zapytaniem ekspertów, **analiza cross-impact** przyporządkowuje konkretne prawdopodobieństwa rozpatrywanym możliwym wariantom zdarzeń (począwszy od najbardziej pesymistycznego przypadku, skończywszy na najbardziej optymistycznym), co implikuje pewną uznaniowość. Rezultatem jest jednak dość precyzyjne prognozowanie przyszłości. Pozytywnie należy ocenić fakt, iż metoda ta uwzględnia wzajemne skorelowanie zdarzeń<sup>20</sup>.

**Polityczna analiza stabilności** usiłuje zredukować wysoki stopień subiektywizmu, jakim obarczona jest ocena ryzyka politycznego. Posługuje się przy tym indeksowaniem wariantów zachowań grup politycznych w danym państwie, starając się doprowadzić do porównywalności sytuacji politycznej między poszczególnymi podmiotami. Nie rozwiązuje jednak całkowicie kwestii konieczności wartościowania elementów tego specyficznego rodzaju ryzyka.

W zakresie metod **ilościowych** dotychczasowe wysiłki naukowców głównie koncentrowały się na opracowaniu modeli statystycznych, zwanych „systemami wczesnego ostrzegania”. Wśród nich dyskryminacja liniowa wraz z metodą logitową zyskały niewątpliwie największą popularność<sup>21</sup>.

**Analiza dyskryminacyjna** (Frank i Cline, 1971) wyprowadza za pomocą dostarczanych zmiennych niezależnych funkcję liniową równania podstawowego w postaci:

$$F(x_i) = \sum_{i=0}^n a_i x_i$$

Za pomocą powyższego równania dokonuje się podziału krajów na wymagające restrukturyzacji długu oraz na te, w których restrukturyzacja nie jest przewidywana. Zmienne niezależne ( $x$ ) powinny przy tym być ważone ( $a$ ) w ten sposób, aby z jednej strony została osiągnięta maksymalna wariancja między grupami, z drugiej – aby zachować minimalną wariancję w obrębie grup. Następnie zostaje obliczona krytyczna wartość dyskryminacji ( $F$ ), według której dokonuje się klasyfikacji<sup>22</sup>. Ten ostatni etap obarczony jest dwoma rodzajami błędów. Z pierwszym mamy do czynienia, kiedy kraj zaklasyfikowany jako niezagrożony niewypłacalnością nie wywiązuje się ze swoich zobowiązań. W przypadku drugiego typu błędu sytuacja jest dokładnie odwrotna<sup>23</sup>.

**Model logitowy** bazuje na analizie regresji logistycznej, czyli postępowaniu, które polega na objaśnieniu zależnych zmiennych binarnych (tak/nie) za pomocą funkcji

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

rozpatrywanych determinantów opatrzonych odpowiednimi wagami<sup>24</sup>). Stosowana formuła ogranicza zakres wartości przyjmowanych przez funkcję od 0 do 1:

$$L(Z) = \frac{1}{1 + e^{-Z}}$$

gdzie

$Z = B_0 + B_1X_1 + B_2X_2 + \dots + B_pX_p$  (regresja liniowa),

$L(Z)$  – prawdopodobieństwo restrukturyzacji długu,

$X_i$  – zmienne niezależne,

$B_i$  – współczynniki oznaczające wagi kolejnych zmiennych.

Przyjmuje się, że rozkład prawdopodobieństwa wartości funkcji jest logistyczny. Konieczne jest także wyznaczenie wartości progowej (najczęściej jest to 0,5), po której przekroczeniu należy się liczyć z koniecznością restrukturyzacji długów<sup>25</sup>). Dzięki zastosowaniu prawdopodobieństwa wynik klasyfikacji krajów zagrożonych restrukturyzacją długów pozbywa się charakteru binarnego.

Za pomocą opisanego postępowania można wykazać, które z czynników (przeważnie gospodarczych) wywierają największy wpływ na ryzyko niespłacenia. Zasadniczo metoda logitowa w porównaniu z innymi systemami wczesnego ostrzegania wykazuje stosunkowo niewielki błąd prognostyczny.

**Analiza komponentów zasadniczych** (czynnikowa), którą stosował m.in. Dhonte<sup>26</sup>), nie dostarcza wprost odpowiedzi na pytanie, czy kraj będzie restrukturyzował długi, identyfikuje jedynie istniejące już korelacje między zmiennymi niezależnymi. Przyjmuje się założenie, iż można wyodrębnić grupy równoważnych, stabilnie skorelowanych pojedynczych wskaźników makroekonomicznych, charakterystyczne dla krajów, które nie restrukturyzowały długów ani nie dążą do ich konsolidacji w najbliższej przyszłości. Relacje między wskaźnikami typowe dla zbioru państw „niedłużniczych” określa jako „normalne”, a linearne ich kombinacje – jako trzy komponenty główne, które umożliwiają ocenę m.in. względnej wysokości zadłużenia, jakości warunków kredytowania, wzrostu zadłużenia i wolumenu eksportu<sup>27</sup>).

Zakładając występowanie zależności między wskaźnikami typowymi dla wyróżnionych grup, nietrudno wykazać wszystkie odchylenia. Państwa, dla których nie jest możliwe zidentyfikowanie „normalnych” korelacji wewnątrz poszczególnych grup wskaźników, powinny liczyć się z możliwością pojawienia się problemów zadłużeniowych. Głosy krytyczne dotyczą przede wszystkim ekonomicznej interpretacji komponentów, doboru wskaźników oraz ich wag.

Do grupy modeli makroekonomicznych, a zarazem kwantytatywnych, należy zaliczyć postępowanie stosowane przez Bank Światowy, a mianowicie **model podwójnej luki** (*two-gap model*)<sup>28</sup>). Analiza luki upowszechniła się już w latach 60. Jej zadaniem było prognozowanie przyszłych kryzysów makroekonomicznych, które stanowią potencjalne zarzewie problemów zadłużeniowych państwa. Od strony ich konstrukcji teoretycznej modele *gap* są głównie specjalnością sektora bankowego i koncentrują się na problemach bilansu płatniczego dłużnika<sup>29</sup>). Podczas gdy model jednej luki (*one-gap model*) eksponuje politykę rozwojową państwa decydującą o sposobie finansowania luki między popytem inwestycyjnym na pieniądź a oszczędnościami (tj. za pomocą importu kapitału lub dóbr konsumpcyjnych), model stosowany

przez Bank Światowy (*revised minimum standard model*) określa realne zapotrzebowanie finansowe w rozliczeniach płatniczych danego kraju. Wykorzystując w tym przypadku lukę między eksportem a importem oraz różnicę między wolumenem oszczędności i inwestycji, dokonuje się prognozy, ile wyniesie nadwyżka/deficyt dewizowy. Zakłada się przy tym stałą zdolność gospodarki do absorpcji. Najistotniejszą przeszkodą w zastosowaniu powyższej metody w bankach komercyjnych zdaje się jednak być wielość wskaźników koniecznych do przeprowadzenia symulacji<sup>30</sup>.

Przy okazji omawiania tradycyjnych metod ewaluacji ryzyka krajów warto wspomnieć także o **indeksach**, tj. *SITC* (*Standard International Trade Classification*), *EXKOI* (*Exportgüterkonzentrationsindex*) czy też *CI* (*Competitiveness Index*), które co prawda same nie tworzą odrębnych systemów, dostarczają jednak już od dawna zagregowanego materiału analitycznego<sup>31</sup>.

Z biegiem czasu początkowe studia nad modelami analitycznymi nabrały charakteru bardziej matematycznego, a od niedawna można już mówić o oddzielnym nurcie finansowo-matematycznym w analizie ryzyka krajów. Wykorzystuje się przy tym zarówno teorię portfelową, jak i elementy teorii wyceny opcji, które dotychczas stosowano niemal wyłącznie w odniesieniu do rynku kapitałowego.

W zakresie metod statystyczno-matematycznych do grupy współczesnych instrumentów należy zaliczyć **model wartości wewnętrznej** (*intrinsic valuation model*), za pomocą którego wartość ryzyka szacuje się na podstawie wewnętrznej wiarygodności kredytobiorcy, w tym przypadku emitenta obligacji<sup>32</sup>. Przez analizę ceny obligacji próbuje się wychwycić wszystkie bezpośrednio niezależne od fundamentalnej sytuacji ryzyka odchylenia krótkoterminowe. Uwzględnia się przy tym: wartość konwencjonalnych wskaźników (np. *rating*), historyczne przypadki niespłacenia kredytów zarówno w odniesieniu do całego rynku, jak i do konkretnego kredytobiorcy oraz istniejące warunki emisji. Korzystając z teorii wyceny papierów wartościowych, szczególnie z wymowy interpretacji współczynników  $\beta$  (ryzyko systematyczne), konstruuje się funkcję rezydualną niespłacenia, która opisuje ryzyko specyficzne, nie wynikające z ryzyka rynkowego. Powyższe postępowanie doskonale przekłada się na grunt płynnego segmentu rynku kredytów zagranicznych, przy zastosowaniu analizy takich instrumentów jak obligacje Brady'ego. Model wartości wewnętrznej jest więc sensownym uzupełnieniem analizy ryzyka krajów w odniesieniu do niektórych instrumentów kredytowych.

Posługując się specjalnymi „tablicami nieśmiertelności”, także model Edwarda Altmana, tzw. **model „odsetka śmiertelności”** (1995)<sup>33</sup>, do wyceny wykorzystuje pozycję rynkową obligacji. Celem tej metody jest określenie przyszłej wartości kredytu po uwzględnieniu: prawdopodobieństwa, wymiaru oraz momentu wystąpienia przypadku niespłacenia lub opóźnienia w spłacie. Po stosownych zabiegach dostosowawczych, uwzględniających np. ocenę ratingową obligacji, bankową ocenę wiarygodności kredytowej dłużnika (np. za pomocą *scoringu*) oraz prawdopodobieństwo niespłacenia, możliwe jest określenie aktualnej wartości kredytu (utożsamiane z wartością zaktualizowaną netto obligacji *NPV*), co z kolei wskazuje na potrzebę utworzenia odpowiednich rezerw oraz daje podstawę do decyzji o ustaleniu premii za ryzyko<sup>34</sup>.

Mimo licznych zalet opisany wyżej model ma dwa zasadnicze mankamenty, które jednak nie dyskwalifikują go całkowicie:



---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

- ❖ po pierwsze, podstawą prognozowania są dane historyczne („tablice nieśmiertelności”); domniemywa się ich względną stabilność, co nie zawsze potwierdza rzeczywistość;
- ❖ po drugie, należy pamiętać, że charakter długu obligacyjnego różni się od kredytowego, kiedy to wierzyciele mają większe możliwości ponaglenia dłużnika.

W końcu warto nadmienić, że rynek wtórny obligacji w krajach rozwijających się jest na tyle płytki, iż nie może być traktowany tak samo jak w pełni dojrzały rynek amerykański czy zachodnioeuropejski.

Wśród modeli ewaluacji ryzyka krajów, które wykorzystują instrumentarium matematyczno-finansowe, można znaleźć także takie, które nawiązują do teorii portfelowej, jak również takie, które proponują rozwiązania oparte na teorii wyceny opcji.

Spośród wyżej wymienionych podejście lansujące **zastosowanie teorii portfelowej** w analizie ryzyka krajów zdaje się rokować największe nadzieje. Rosnące zapotrzebowanie na usługi finansowe w krajach „wschodzących”, zacieśniające się więzy gospodarczo-polityczne między krajami, podobnie jak przybierająca z dnia na dzień masa coraz lepszych jakościowo informacji sprawiły, że zarządzający ryzykiem krajów zaczęli poważnie podchodzić do idei wykorzystania modelu portfelowego.

Istotnym nowum jest wyeliminowanie podstawowego błędu, jakim była obarczona większość wcześniej opisanych metod konwencjonalnych. Tworzony ze wszystkich analizowanych krajów portfel (kredytowy lub/i inwestycyjny) uwzględnia bowiem wzajemne skorelowanie ryzyka charakteryzującego poszczególne podmioty. Przedmiotem kosztownych poniekąd badań powinny być jednak przede wszystkim państwa „problematyczne” czy też te, które mają strategiczne znaczenie dla danego banku<sup>35)</sup>. Teoria portfela bazuje na kilku założeniach:

- ❖ portfel budowany jest jedynie na jeden okres, a następnie jego skład powinien zostać zrewidowany;
- ❖ zarządzający ma awersję do ryzyka;
- ❖ uczestnicy rynku mają homogeniczne oczekiwania;
- ❖ stopy zwrotu charakteryzuje rozkład normalny.

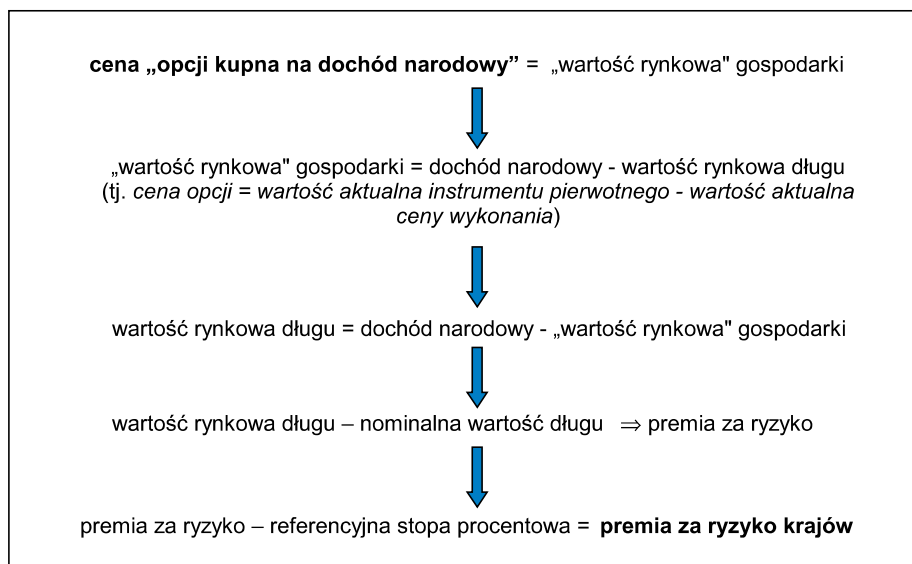
Pod warunkiem spełnienia wyżej wymienionych założeń ewaluacji atrakcyjności inwestycyjnej kraju dokonuje się przez optymalizację relacji „ryzyko – stopa zwrotu”.

Aby móc zastosować model portfolio do oceny ryzyka krajów, należy jednak dostarczyć gotowe dane wejściowe opisujące stopy zwrotu. W celu wyliczenia prawdopodobieństw oraz wysokości *spreadu* (np. w stosunku do LIBOR) dla każdego z analizowanych krajów, konieczne jest wykorzystanie metody logitowej oraz teorii wyceny opcji<sup>36)</sup>.

**Modele wyceny opcji**, których ojcami byli niewątpliwie Black i Scholes, pierwotnie stosowano jedynie do wyceny opcji na papiery wartościowe w warunkach równowagi rynkowej. Niebawem znalazły jednak wszechstronne zastosowanie przy ocenie innych zagadnień gospodarczych, które mogły zostać zinterpretowane jako opcje.

Także w dziedzinie kredytowania, szczególnie kredytowania zagranicznego i wiążącego się z nim ryzyka krajów, opcje znalazły zastosowanie. Varnholdt i Klein prezentują niezwykle oryginalne rozwiązanie<sup>37)</sup>. Posługują się mianowicie ceną „opcji kupna na dochód narodowy” o terminie wykonania przypadającym w momencie spłaty kredytu zagranicznego. Cenę tę utożsamiają z „wartością rynkową gospodarki”. Wy-

**Rysunek 2. Wykorzystanie teorii wyceny opcji do oceny ryzyka krajów**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. F. Lichtlen, op.cit., s. 124–127.

chodzą przy tym od zagadnienia wyceny kredytu dla pojedynczego przedsiębiorstwa z wykorzystaniem mechanizmów działających przy wycenie opcji. Po obliczeniu „wartości rynkowej długu zagranicznego” i porównaniu jej z wartością nominalną wyprowadzają wysokość premii za ryzyko, a następnie za ryzyko krajów.

Rysunek 2 przedstawia szczegółowy tok rozumowania. Zgodnie z powyższym, jeśli „wartość rynkowa długu” przekracza wartość dochodu narodowego, prawdopodobieństwo restrukturyzacji jest bardzo wysokie. „Wartość rynkowa gospodarki” osiąga bowiem teoretycznie wartość ujemną. Opisany model znajduje zastosowanie głównie w odniesieniu do instrumentów rynku wtórnego. Polega on przede wszystkim na wykorzystaniu otrzymanych w ten sposób informacji do zabezpieczenia pozycji kredytowej danego banku za pomocą dostępnych na rynku wtórnym instrumentów. Wyliczonych wartości premii za ryzyko krajów można również użyć do konstruowania portfela kredytowego<sup>38)</sup>.

### **Kierowanie**

Kierować ryzykiem zasadniczo można na dwa sposoby: po pierwsze – oddziałując na jego przyczyny, po wtóre – próbując ograniczyć jego skutki. W przypadku ryzyka krajów strategie zarządzania koncentrują się głównie na tym drugim wariancie. Oddziaływanie na przyczyny daleko wykraczałoby poza zakres polityki ryzyka realizowanej przez banki komercyjne.

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

Büschgen dokonuje podziału instrumentów zabezpieczenia przed ryzykiem na cztery grupy: redukowanie, instrumenty bilansowe, unikanie oraz kompensację, przy czym, wskazując na specyficzną naturę ryzyka krajów, już na wstępie wyklucza ostatnią alternatywę<sup>39</sup>). Można z tym jednak polemizować, rynek derywatów kredytowych już bowiem funkcjonuje i rozwija się coraz prężniej.

Grupa metod polegających na **redukowaniu** ryzyka zdecydowanie wiedzie prym, jeśli chodzi o liczbę powstających koncepcji. Zarówno dzielenie ryzyka, alokację, jak i rekompensatę zalicza się przy tym do metod konwencjonalnych, czyli takich, które wynikają z umowy o adekwatnej do ryzyka konstrukcji, jak również ze wzmocnienia zdolności banku do ponoszenia ryzyka.

Kredytowania państw-dłużników rzadko dokonuje się w pojedynkę z uwagi na wysokość kwot oraz wiążące się z tym ryzyko. Banki tworzą w tym celu konsorcja, które zapewniają bardziej równomierny **podział** skutków potencjalnego niebezpieczeństwa niespłacenia. Tak było również w latach 80. i 90., co nie dyskwalifikuje przecież całkowicie tego instrumentu.

W przypadku **alokacji** ryzyko absorbowane jest przez stworzone w tym celu pierwszorzędne zabezpieczenia (np. zastaw lub odstąpienie rezerw dewizowych, wpływów podatkowych państwa-kredytobiorcy). O ile przy kredytach krajowych instrument ten spełnia istotną funkcję, o tyle przy kredytowaniu międzynarodowym jego użyteczność może budzić zastrzeżenia i faktycznie jest znikoma. Gwarancje i poręczenia innych banków lub rządów państw dłużniczych tworzą grupę zabezpieczeń drugorzędnych, które cieszą się nieco większym uznaniem<sup>40</sup>). Ponadto w przypadku kredytów eksportowych istnieje możliwość przeniesienia ryzyka na zewnętrzne instytucje ubezpieczeniowe, np. KUKA w Polsce czy HERMES w Niemczech.

Premia za ryzyko to ta część marży odsetkowej, która powinna (przynajmniej w długim okresie) umożliwić bankowi stworzenie odpowiednich rezerw. Dokładna **rekompensata** przez uwzględnienie ryzyka krajów w procesie ustalania warunków kredytowania zagranicznego jest wyjątkowo trudna, a często wręcz niewykonalna. Stąd też odgrywa raczej drugoplanową rolę.

Już w latach 80. upowszechniły się modele propagujące wykorzystanie **limitów** ilościowych jako skuteczniejszego instrumentu ograniczania ryzyka. Obecnie banki aktywnie dążą do zredukowania skutków ryzyka, ustalając limity ilościowe na dwóch płaszczyznach, tj.:

- ❖ ryzyka indywidualnego zagranicznego – w stosunku do klientów indywidualnych,
- ❖ ryzyka krajów – limity dla państw-dłużników jako rezultat centralnej polityki ryzyka<sup>41</sup>).

Próba równomiernego rozłożenia ryzyka jest w gruncie rzeczy kontynuacją idei limitowania. Podczas gdy ustalanie limitów wyłącznie pozostaje w kompetencji wyższej kadry zarządzającej i ma znaczenie strategiczne, **dywersyfikowanie** portfela według dalszych kategorii, takich jak: branża, termin, przedmiot itd., należy zarówno do czynności operacyjnych, jak i strategicznych banku. Uwzględnia zarazem nie tylko czynniki ilościowe, ale także jakościowe. Teoretycznie efektem może być nawet całkowita eliminacja ryzyka niesystematycznego, jeśli tylko elementy portfela są odpowiednio ze sobą skorelowane. Doskonałej dywersyfikacji sprzyja również wielość składników. Niestety w przypadku bankowości międzynarodowej umowy kre-

dytowe najczęściej opiewają na wysokie kwoty, co istotnie utrudnia proces dywersyfikacji ilościowej<sup>42)</sup>.

Aby móc skutecznie zarządzać powstałą masą zadłużenia, konieczne stało się również wdrożenie takich **instrumentów rynku wtórnego**, które umożliwiły handel długiem lub jego konwersję. Do grupy tej należą: obrót problematycznymi należnościami na rynku wtórnym, sekurytyzacja należności (m.in. *Brady bonds*) oraz derywaty kredytowe (m.in. swapy kredytowe, dłużne papiery kredytowe, opcje kredytowe), których zadaniem jest nadanie długowi większej płynności<sup>43)</sup>.

Realizowana przez bank „prewencyjna” polityka **bilansowa** należy do grupy instrumentów pasywnych. Wyraża się przez dominującą na całym świecie w bankowości zasadę ostrożności, co powoduje również tworzenie rezerw na ukryte ryzyko poszczególnych krajów przez korektę wartości nominalnej należności (w Niemczech i Szwajcarii – *Wertberichtigungen*, w USA – *Allocated Transfer Risk Reserves*<sup>44)</sup> oraz *Allowances for Possible Loan Losses*).

Metody polegającej na **unikaniu** ryzyka nie można definitywnie wykluczyć. Należy jednak podkreślić, iż pełne uniknięcie ryzyka krajów oznaczałoby rezygnację z prowadzenia jakichkolwiek międzynarodowych czynności bankowych. Przy założeniu posiadania oddziałów za granicą, bank jest natomiast w stanie w znacznej mierze „obejść” ryzyko krajów, rezygnując – przynajmniej częściowo – z refinansowania poza granicami i ograniczając je do pozyskiwania środków wewnątrz państw („*lending within the country*”), w których prowadzą działalność jego placówki.

### 3. Praktyka bankowa

Obowiązujące dziś na świecie uregulowania fiskalne i nadzorcze pozostawiają bankom na tyle dużo swobody, aby mówić o suwerenności ich wyborów w zakresie metod zarządzania ryzykiem krajów. Nowe regulacje w bankowości szwajcarskiej są przejawem ogólnego trendu do tworzenia rozwiązań elastycznych, pozwalających na zastosowanie bardziej adekwatnych do potrzeb indywidualnych metod (*soft regulation*), aczkolwiek wymagających większych nakładów ze strony samych banków<sup>45)</sup>.

Również *Bazyilejski Komitet Nadzoru Bankowego w poświęconym zagadnieniu ryzyka krajów raporcie* „Zarządzanie kredytowaniem międzynarodowym banków – analiza ryzyka krajów oraz pomiar i kontrola zaangażowania kredytowego” (marzec 1982 r.), a zawartym w I części „Kompedium”, zaleca jedynie niektóre rozwiązania w celu zapewnienia standardowego minimum. Raczej ogólnie porusza problematykę m.in.: ostrożności w ocenie wyników postępowania *scoringowego* lub jakościowego, konieczności analizowania ryzyka krajów przez wszystkie banki bez względu na ich wielkość, podwójnej klasyfikacji (tj. prostej – wg krajów oraz złożonej – uwzględniającej przenoszenie ryzyka) gwarancji i poręczeń wewnątrz grup kapitałowych, rozdzielenia funkcji marketingowych od analitycznych, lokalizacji ciała decyzyjnego.

Najnowszy raport „Grupy roboczej ds. ryzyka krajów” Instytutu Finansów Międzynarodowych (*IIF*)<sup>46)</sup> – część opinii ekspertów pochodzących z 36 różnych firm, która ukazała się jako odpowiedź na propozycje reformy kapitałowej Komitetu Bazyilejskiego – stwierdza, iż obecnie większość czołowych banków dysponuje sprawnymi

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

mi systemami analitycznymi. Najczęściej też zachowana jest pełna rozdzielność strony analitycznej od strony marketingowej<sup>47)</sup>.

Zgodnie z raportem instytucje finansowe wykorzystują zarówno podejście jakościowe, jak i ilościowe do konstruowania ratingów wewnętrznych, na których powinny koncentrować swoje wysiłki w celu dalszego usprawnienia funkcjonowania systemów.

### Banki zagraniczne

Analizując systemy oceny ryzyka krajów poszczególnych banków, można zauważyć pewną prawidłowość. Ze zrozumiałych względów duże banki dysponują bardziej kompleksowym instrumentarium analitycznym niż banki lokalne, nie wspominając już np. o kasach oszczędnościowych, których ryzyko krajów często w ogóle nie dotyczy. Mniejsze instytucje finansowe dokonują pomiaru ryzyka, stosując jedynie najbardziej podstawowe wskaźniki. Z drugiej jednak strony – jak słusznie podkreśla Stockner – złożoność procesu nie jest celem samym w sobie, ale raczej jego zdolność prognostyczna. Utrwalona już do pewnego stopnia tendencja do stosowania w praktyce dużej liczby wskaźników nie znajduje uzasadnienia z punktu widzenia badaczy ryzyka.

Banki europejskie wykazują szerokie spektrum zaadaptowanych metod oceny ryzyka krajów. Autor nie podejmuje się jednak sondowania ich popularności wśród analityków i menedżerów ryzyka, nie próbuje też dokonywać ostatecznej klasyfikacji ze względu na efektywność. Istnieją ku temu co najmniej dwie przesłanki:

- ❖ po pierwsze, w zależności od charakteru ryzyka, organizacji instytucji, profilu działalności, określone metody znajdują pełniejsze zastosowanie,
- ❖ po drugie, wiele z badanych instytucji obwarowuje wypracowane metody oraz charakteryzującą je efektywność ścisłą tajemnicą bankową.

Niemniej jednak można jednoznacznie stwierdzić, iż większość instytucji finansowych Niemiec czy Szwajcarii – krajów o bogatej tradycji bankowej – stosuje się do zaleceń Komitetu Bazylejskiego. Choć kompetencje wykonawcze delegowane są do poszczególnych pionów, ośrodek decyzyjny w zakresie polityki ryzyka krajów zlokalizowany jest najczęściej w samym zarządzie<sup>48)</sup>.

Istotny problem w dziedzinie analizy stanowią źródła informacji. Pod względem wiarygodności na pierwszym miejscu banki najczęściej wymieniają ratingi wewnętrzne, dalej raporty takich organizacji, jak IIF, MFW, Bank Światowy oraz usługi świadczone przez instytucje nadające ratingi, np. *Economist Intelligence Unit (EIU)*, *Moodys*, *Standard & Poor's*, *FitchIBCA*, *Institutional Investor's*, *Euromoney*. Co do tych ostatnich grupa komentująca IIF zdecydowanie odrzuciła je jako źródła preferowane, na których bazowanie może przyczynić się do pogłębienia sytuacji kryzysowych.

**Większość banków traktuje system limitów jako podstawowy instrument zarządzania ryzykiem krajów**, aczkolwiek metody stosowane do ich wyznaczania wykazują znaczne zróżnicowanie. Podczas gdy Deutsche Bank posługuje się klasyfikacją ratingową oraz postępowaniem scoringowym połączonym z dyskusją między ekspertami<sup>49)</sup>, DG Bank preferuje postępowanie matematyczne, które uwzględnia

---

## Bezpieczny Bank

---

takie wielkości, jak kapitał własny banku, ryzyko oraz wielkość analizowanego kraju. Natomiast koncepcja ograniczenia ryzyka Dresdner Banku wyprowadza wysokości limitów, wykorzystując zarówno postępowanie matematyczne, jak i ratingowe grupowanie krajów zgodnie z teorią *portfolio*<sup>50</sup>. Wszystkie duże i wielkie banki stosują podlimity, zalecane przez Komitet Bazylejski. Uprawnienia do podziału strukturalnego podlimitów (tj. wg terminów, charakteru prowadzonej działalności itd.) pozostawiają jednak kompetencjom lokalnym.

Wykorzystywanie teorii *portfolio* znajduje się dopiero w fazie wdrożeniowej. Kierowanie całkowitą pozycją ryzyka w banku obecnie nie jest w pełni wykonalne. Duże znaczenie natomiast przypisują banki tworzeniu **rezerw na ryzyko krajów**, odznaczając się jednocześnie od zarzutu zaniedbywania strony aktywnej. Wiele dużych instytucji finansowych chętnie stosuje poza tym metodę obchodzenia ryzyka, która zazwyczaj podporządkowana jest centralnej koncepcji finansowania koncernu.

Znaczenie handlu należnościami, mimo wysiłków upowszechnienia teorii portfelowej oraz istniejących już możliwości dywersyfikacji ekspozycji na ryzyko za pomocą derywatów, sprowadza się głównie do zbytu własnych należności i w efekcie ma niewielki wpływ na całokształt procesu zarządzania ryzykiem. Również *debt equity swaps* – szczególnie w bankach o rodowodzie niemieckim – nie stanowią na razie alternatywy dla metod konwencjonalnych.

### Banki polskie

W dziedzinie zarządzania ryzykiem krajów nie powstały, jak dotąd, żadne znane autorowi odrębne akty prawne czy też zalecenia nadzorcze<sup>51</sup>. Stąd też wnioski dotyczące Polski głównie zostały wysnute na podstawie wyników pisemnej ankiety oraz rozmów przeprowadzonych wśród ekspertów zarządzających ryzykiem w jedenastu różnych bankach komercyjnych.

Jak wspomniano, zazwyczaj to duże i wielkie banki wiodą prym, jeśli chodzi o promowanie rozwoju systemów zarządzania ryzykiem krajów. Powyższa zasada zdaje się znajdować potwierdzenie również u nas. Obecnie, mimo postępującego procesu konsolidacyjnego, sektor bankowy w Polsce pozostaje ciągle mocno rozdrobniony i nie dokapitalizowany. Lwia jego część znajduje się w rękach banków małych i średnich. Odpowiednie systemy zarządzania znajdują się albo w fazie przygotowawczej, albo w ogóle się o nich nie wspomina.

Niemniej jednak prawie wszystkie badane banki uznają potrzebę wyodrębnienia ryzyka krajów w całości struktury ryzyka. Pojmowanie znaczenia terminu ryzyko krajów przez poszczególne instytucje różni się nieznacznie. Najczęściej utożsamiane jest ono jednak z ryzykiem transferu oraz ryzykiem politycznym.

Zasadniczo systemy analizy i kierowania ryzykiem krajów znajdują się w fazie wdrożeniowej. Niemalą rolę odgrywają banki zagraniczne – często inwestorzy strategiczni, którzy dysponują bogatszym dorobkiem w tej dziedzinie.

Systemy, które funkcjonują obecnie, są najczęściej oparte na jakościowo-ilościowych metodach oceny, tj. raportach, zapytaniach eksperckich, metodzie punktowej oraz limitowaniu zaangażowania kredytowego. Uboższa skądinąd baza metodologiczna w porównaniu z bankami krajów Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych wynika po pierwsze, ze stosunkowo wczesnej fazy rozwoju branży (transformacja

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

systemowa), po drugie, z wykształconego profilu świadczonych usług bankowych, które dotychczas koncentrowały się na rynku wewnętrznym. Obecnie świadczenie usług bankowych dla zagranicy ogranicza się także niemal wyłącznie do klientów mających swoją siedzibę w kraju.

Również problem ostatnich kryzysów finansowych: azjatyckiego i rosyjskiego, tylko w minimalnym stopniu dotknął badane instytucje, a zaangażowanie w bankach japońskich mogło zostać w porę zredukowane.

Ośrodek decyzyjny w odniesieniu do polityki ryzyka zlokalizowany jest – podobnie jak w bankach zachodnioeuropejskich – prawie zawsze na wysokim szczeblu kierowniczym, a niejednokrotnie mieści się w samym zarządzie.

### Podsumowanie

Specyfika ryzyka krajów, towarzyszącego komercyjnej bankowości międzynarodowej, oraz trudność zarządzania nim przede wszystkim wynikają z jego interdyscyplinarnej istoty. Najistotniejszym problemem w fazie identyfikacji, oceny, jak również na etapie kierowania jest zdobycie, a następnie przetworzenie danych, które równocześnie spełniałyby kryterium jakości, dostępności, niezawodności i obiektywności.

Podsumowując temat opisywanych wyżej metod analizy ryzyka krajów, można poczynić następujące spostrzeżenia:

- ❖ po pierwsze, wyraźnie brakuje kompleksowego rozwiązania, które bazowałoby na zbiorze wszystkich krajów, co sprawia, że analiza wykorzystująca skorelowanie ryzyka poszczególnych krajów także nie znajduje pełnego zastosowania;
- ❖ po drugie, ze względu na historyczny charakter danych oraz nieracjonalne założenie o ich bezwzględnej wiarygodności i niezmienności od momentu zebrania danych do momentu przedstawienia ostatecznego rezultatu niemożliwe jest konstruowanie modelu nie obciążonego błędem (szczególnie w przypadku ilościowych metod analitycznych);
- ❖ po trzecie, ujawnia się pewna trudność ze zintegrowaniem technik ewaluacyjnych z instrumentami strategicznego zarządzania ryzykiem krajów.

W dziedzinie współczesnych tendencji dominujących w procesie konstruowania modeli analitycznych, naukowcy coraz większą wagę przypisują metodom wykorzystującym instrumentarium matematyczne oraz możliwości, jakie stwarza komputeryzacja, tj. poprawienia jakości i szybkości przetwarzania danych oraz redukcji kosztów.

W praktyce najczęściej wykorzystuje się metody jakościowo-ilościowe. Do najchętniej stosowanych przez banki komercyjne można zaliczyć: postępowanie *scoringowe*, metodę ekspercką, a także, w nieco mniejszym stopniu, analizę scenariuszy. W zakresie kierowania ryzykiem krajów największym uznaniem cieszą się natomiast środki bilansowe, ograniczanie, dzielenie oraz obchodzenie ryzyka.

Od stworzenia idealnego modelu postępowania banki komercyjne ciągle są jeszcze daleko. Trudno również oczekiwać, aby w najbliższej przyszłości możliwe stało się całkowite wyeliminowanie pierwiastka jakościowego (subiektywnego) z procesu

oceny ryzyka krajów czy też, aby uznano ten zabieg za uzasadniony. Wyraźnie zarysowuje się tendencja do podejścia możliwie zindywidualizowanego w stosunku do każdego analizowanego kraju. Metody statystyczno-ekonometryczne – m.in. ze względu na wielość występujących w nich założeń – nie spełniają pod tym względem oczekiwań fachowców. Z drugiej strony, interesująca wydaje się perspektywa zastąpienia niektórych przestarzałych już dzisiaj metod elementami teorii portfelowej, teorii wyceny opcji czy też wykorzystania możliwości, jakie stwarza wspomagana komputerowo analiza scenariuszy oraz zastosowanie pochodnych instrumentów rynku wtórnego. Nie wolno jednak ignorować przy tym czynnika kosztowego.

Wydaje się, że do tej pory nie opracowano niezawodnej metody, która łączyłaby precyzję wyniku (przez kwantyfikację możliwie dużej ilości danych) z wystarczającą zindywidualizowaną oceną, wg zasady barwnych pikseli tworzących obraz monitora, którego jakość polepsza się wraz z ich liczbą na  $\text{cm}^2$  oraz z rosnącymi możliwościami sprzętowymi. Obecnie najbardziej niezawodną metodą jest ciągle ta łącząca możliwie liczne podejścia, a intuicja i doświadczenie odgrywają przy tym znamienne rolę.

W rezultacie trudno już dziś uznać wewnętrzne systemy zarządzania ryzykiem krajów za dostatecznie sprawne. Szczególną uwagę należałoby zwrócić na bankowość grupy państw mających ambicje przyłączyć się do struktur europejskich. Tendencja do przejmowania wzorców stosowanych i w większości przypadków sprawdzonych już w zachodnich instytucjach kredytowych jest ewidentna. Implementacja nowych systemów nie powinna jednak odbywać się bezkrytycznie, ale każdorazowo konieczne jest przeprowadzenie procesu funkcjonalizacji uwzględniającego konkretne uwarunkowania. W dziedzinie analizy ryzyka krajów największe szanse zaadaptowania do polskich warunków mają podejścia mieszane, w tym konstruowanie ratingów wewnętrznych, wykorzystywanie ratingów zewnętrznych oraz metoda punktowa. Sektor bankowy „krajów nowej demokracji” (*newly liberalized countries*) ma szczególną szansę, aby od samego początku – obok metod powszechnie stosowanych i uznanych za efektywne, takich jak limitowanie czy obchodzenie ryzyka – wdrażać także instrumenty, które może w niedalekiej przyszłości same zacząć określać standardy, np. modele wykorzystujące teorię wyceny opcji. Jako że zagadnienie międzynarodowej działalności kredytowej tylko w minimalnym stopniu dotyczy środowiska polskich banków, obecnie brakuje wystarczająco silnej motywacji do rozpoczęcia procesu wdrożeniowego i dostosowawczego w dziedzinie nierzadko kosztownych i skomplikowanych metod oceny. Dodatkowym czynnikiem spowalniającym prace nad systemami zarządzania ryzykiem krajów w Polsce zdaje się być płytkość rynków finansowych, która wynika w dużej mierze z kondycji makroekonomicznej regionu. W obliczu nasilających się tendencji globalizacyjnych i integracyjnych, a tym samym coraz silniejszego wzajemnego splotu gospodarek narodowych, niesłychanie ważne jest, aby problematyka tej szczególnej odmiany ryzyka została przez polskie banki zawczasu dostrzeżona.

### Przypisy

<sup>1)</sup> Za: H. E. Büschgen, *Przedsiębiorstwo bankowe*. t. 2, Poltext, Warszawa 1997, s. 194.



---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

- <sup>2)</sup> Zob.: H. Raffée, R. Kreutzer, *Ansätze zur Erfassung von Länderrisiken in ihrer Bedeutung für Direktinvestitionsentscheidungen*. w: G. v. Kortzfleisch, B. Kaluza, *Internationale und nationale Problemfelder der BWL*. Duncker & Humblot, Berlin 1984, s. 28.
- <sup>3)</sup> Por.: P. Nagy, *Country Risk*. Euromoney Publ., London 1984, s. 1; T. E. Krayenbuehl, *Country Risk. Assessment and Monitoring*. Woodhead-Faulkner, Cambridge 1988, s. 3.
- <sup>4)</sup> Por.: H. E. Büschgen, op.cit., s. 312-331.
- <sup>5)</sup> Zob.: M. Meyer, *Die Beurteilung von Länderrisiken der internationalen Unternehmung*. Berlin 1987, s. 16.
- <sup>6)</sup> Zob.: J. Calverley, *Country Risk Analysis*. 2<sup>nd</sup> ed., Butterworths, London 1990, s. 3.
- <sup>7)</sup> Zob.: E. Kilgus, *Bank-Management in Theorie und Praxis*. Bank- und finanzwirtschaftliche Forschungen, Band 74, Bern, Stuttgart 1985, s. 212.
- <sup>8)</sup> Zob.: G. Fürer, *Risk Management im internationalen Bankgeschäft*. Haupt, Bern 1990, s. 29.
- <sup>9)</sup> Za: M. F. Lichtlen, *Management von Länderrisiken*, Verlag Paul Haupt, Bern, Stuttgart, Wien 1997, s. 35.
- <sup>10)</sup> Ryzyko kraju odnosi się faktycznie do samego państwa jako podmiotu suwerennego. Zakłada się przy tym, iż nawet w przypadku osoby prywatnej, kredytobiorca najpierw reguluje swoje zobowiązania w walucie krajowej, a dopiero potem zagraniczny bank centralny dokonuje transferu tejże waluty w walutę kontraktu. Por.: S. Klose, *Asset-Management von Länderrisiken*, Verlag Haupt, Bern, Stuttgart, Wien 1996, s. 35–36.
- <sup>11)</sup> Niechęć kraju do regulowania swoich zobowiązań nie jest w każdym przypadku decydującym elementem ryzyka politycznego, a przykładem są konflikty zbrojne wewnątrz kraju dłużniczego.
- <sup>12)</sup> Nierzadko wywłaszczenie przyjmuje formę ukrytą (*creeping expropriation*), która przejawia się wszelkiego rodzaju interwencjami państwa w sferę ustalania i kontroli cen, pozwoleń na pracę oraz lokalnego opodatkowania. Za: W. Stockner, *Die Bewertung des Länderrisikos als Entscheidungshilfe bei der Vergabe internationaler Bankkredite*. Knapp, Frankfurt am Main 1984, s. 47.
- <sup>13)</sup> S. Klose, op.cit., s. 35.
- <sup>14)</sup> H. Moser, W. Quast, *Organisation des Risikomanagements in einem Bankkonzern*, w: H. Schierenbeck, H. Moser: *Handbuch Bankcontrolling*, Gabler, Wiesbaden, 1994, s. 669, 683.
- <sup>15)</sup> M. F. Lichtlen, op.cit., s. 66.
- <sup>16)</sup> Tamże, s. 64.
- <sup>17)</sup> Szerzej: D.W. Evertz, *Das Länderrisikoanalyse der Banken*. Duncker & Humblot, Berlin 1992, s. 35.
- <sup>18)</sup> Zob.: M.F. Lichtlen, op.cit., s. 73–77.
- <sup>19)</sup> Por.: Tamże, s. 71.
- <sup>20)</sup> Tamże, s. 72.
- <sup>21)</sup> Zob.: D.W. Evertz, op.cit., s. 40–43; U. Baxman, *Bankbetriebliche Länderrisiken unter besonderer Berücksichtigung ihrer potentiellen Früherkennung und kreditpolitischen Behandlung*. Univ. Hannover 1985, s. 168.
- <sup>22)</sup> M.F. Lichtlen, op.cit., s. 78–79.
- <sup>23)</sup> Tamże.
- <sup>24)</sup> Model logitowy wykorzystany został m.in. w pracach Federa, Justa, Mayo oraz Berretta. Por.: G. Feder, R.E. Just, *A Study of Debt Servicing Capacity Applying Logit Analysis*, *Journal of Development Economics*, 4/1977, s. 26.
- <sup>25)</sup> Za: M. F. Lichtlen, op.cit., s. 80–81.
- <sup>26)</sup> Por.: P. Dhonte, *Describing External Debt Situations: A Roll-over Approach*, IMF Staff Papers, Vol. 22, (1975), s. 159–186; Saini, K.G., Bates ES., *A survey of the quantitative approaches to country risk analysis*. *Journal of Banking and Finance*, 8/1984, s. 341–356.
- <sup>27)</sup> Za: W. Stockner: op.cit., s. 105–106.
- <sup>28)</sup> Tamże, s. 120.

---

## Bezpieczny Bank

---

- <sup>29)</sup> M.F. Lichtlen, *op.cit.*, s. 88.
- <sup>30)</sup> Bank Światowy do analizy stosuje około 300 zmiennych makroekonomicznych. Por.: W. Stockner, *op.cit.*, s. 120–133.
- <sup>31)</sup> Zob.: D. W. Evertz, *op.cit.*, s. 119–133.
- <sup>32)</sup> Za: M. F. Lichtlen, *op.cit.*, s. 98.
- <sup>33)</sup> Por.: E. Altman, *Valuation, Loss Reserves and Pricing of Commercial Loans*, w: A. Saunders, *Credit Risk Measurement: New Approaches to Value at Risk and Other Paradigms*. John Wiley & Sons, 1999.
- <sup>34)</sup> M.F. Lichtlen, *op.cit.*, s. 108.
- <sup>35)</sup> Za: Tamże, s. 114.
- <sup>36)</sup> Zob.: S. Klose, *op.cit.*, s. 146.
- <sup>37)</sup> Zob.: B. Varnholdt, *Länderrisiken neu analysieren*, Schweizer Bank, 4/1995, s. 25; M. Klein: *Bewertung von Länderrisiken durch Optionspreismethodne*, Kredit und Kapital, 4/1991, s. 484.
- <sup>38)</sup> Za: M.F. Lichtlen, *op.cit.*, s. 128.
- <sup>39)</sup> Za: H.E. Büschgen, *op.cit.*, s. 195.
- <sup>40)</sup> Stosowanie poręczeń i gwarancji banków państw dłużniczych zdaje się być w praktyce nie do końca uzasadnione pod względem ekonomicznym, biorąc pod uwagę możliwość rekompensaty przez podwyższenie premii za ryzyko. Por.: U. Baxman, *op.cit.*, s. 330.
- <sup>41)</sup> Za: H.E. Büschgen, *op.cit.*, s. 278.
- <sup>42)</sup> Tamże, s. 279–280.
- <sup>43)</sup> Tamże, s. 281.
- <sup>44)</sup> Bezpośrednią reakcją Kongresu na sytuację kryzysową na początku lat 80. było wydanie *International Lending Supervision Act (ILSA)*, który to zobowiązywał banki zagrożone ryzykiem kraju do wyznaczenia odpowiednich odpisów na rezerwy na należności.
- <sup>45)</sup> Do roku 1998 szwajcarska komisja nadzoru bankowego EBK sama wyznaczała wysokość rezerw na ryzyko krajów. W Niemczech podstawą do wyznaczenia wysokości korekt jest indywidualna i subiektywna ocena ryzyka przez sam bank, pod warunkiem że uzasadnienie pozostaje klarowne i zrozumiałe. W Stanach Zjednoczonych za to wysokość rezerw *ATRR* ustalana jest przez federalne władze nadzoru bankowego, a dokładniej przez *Interagency Country Exposure Review Committee*.
- <sup>46)</sup> IIF, czyli *The Institute of International Finance, Inc.*, jest jedyną w swoim rodzaju globalną organizacją zrzeszającą czołowe instytucje finansowe na świecie, utworzoną w 1983 roku w odpowiedzi na międzynarodowy kryzys zadłużeniowy.
- <sup>47)</sup> *Report of the 2000 Working Group on Country Risk: Response to the Basel Committee on Banking Supervision Regulatory Capital Reform Proposals, IIF Publications, September 2000.*
- <sup>48)</sup> Dodatkowo naczelny menedżer ryzyka uprawniony jest do nieznacznego zwiększania limitu (np. 10%) danego kraju w sytuacjach szczególnych.
- <sup>49)</sup> W Deutsche Bank ryzyko związane z papierami wartościowymi oraz aktywami przeznaczonymi do obrotu mierzone jest za pomocą metody scenariuszowej (*event risk scenario*). Szerzej: *Geschäftsbericht 1998*. Deutsche Bank.
- <sup>50)</sup> Ratingi konstruowane przez banki często różnią się liczbą klas. Podczas gdy Dresdner wyodrębnia osiem grup ryzyka, w Deutsche Bank napotykamy dziesięć. Zasada ich funkcjonowania pozostaje jednak identyczna.
- <sup>51)</sup> Wprawdzie *Podręcznik inspekcji na miejscu w banku* w rozdziale poświęconym aktywom nawiązuje do kredytowania zagranicznego, nie odnosi się jednak bezpośrednio do ryzyka krajów. Por.: *Podręcznik inspekcji na miejscu w banku*, GINB, 1999.

## WYKORZYSTANIE LEGALNIE FUNKCJONUJĄCEGO SEKTORA BANKOWEGO W PROCEDERZE PRANIA PIENIĘDZY<sup>1)</sup>

Piorący mienie przestępczego pochodzenia najczęściej chce przemieszczać je szybko i w globalnej skali, a przede wszystkim tak, aby było ono łatwo wymienne na inne nośniki wartości. W tej sytuacji jest on zmuszony do wykorzystania dla swoich celów legalnych rynków finansowych, na których można przesuwac środki w taki właśnie sposób, gdyż tylko legalny rynek finansowy dysponuje siecią komunikacyjną i transferową o ogólnosiwiatowym zasięgu, przez którą można bardzo szybko przemieszczać wartości. Banki bądź inne instytucje finansowe pełnią funkcję punktów łączących przestępcze podziemie finansowe z legalną gospodarką, z tego też powodu stały się obiektem zainteresowania nie tylko świata przestępczego, ale także ustawodawcy, mającego na celu zaostrzenie obowiązków raportowania oraz obowiązków identyfikacji podmiotów biorących udział w transakcjach na legalnym rynku finansowym, a także staranności w pracy organów kontroli banków lub instytucji finansowych<sup>2)</sup>.

### I. UWAGI WSTĘPNE

Depozyty na legalnym rynku finansowym mogą przybierać formę depozytów pierwotnych. Depozyt pierwotny to depozyt z przestępczo nabytego mienia, które nie zostało poddane ani uprzedniej zmianie formy, ani nie znalazło drogi na legalny rynek finansowy przez pośrednika (mógłby być on osobą fizyczną lub prawną).

Prawo coraz większej liczby państw zabrania legalnym instytucjom finansowym przyjmowania mienia bez jednoczesnej identyfikacji klienta lub uprawnionego gospodarzo. Te mechanizmy przeszkadzają celowi „pracza” – integracji na legalnym rynku finansowym. Może on pozostać tylko wtedy nierozpoznany, jeżeli uda mu się uniknąć identyfikacji. Jest to możliwe, jeżeli sam „pracza” kontroluje bank lub korumpuje urzędników bankowych albo wykorzystuje luki w regulacjach raportowania i identyfikacyjnych, lub wprowadza środki z jednego kraju do innego (najczęściej przez ich szmugiel), na którego rynku finansowym brak obowiązku identyfikacji.

## **II. KONTROLA BANKU, KORUPCJA URZĘDNIKÓW BANKOWYCH**

### **1. Banki**

Do prania małych lub średnich sum pieniężnych wystarczają w zasadzie przedsiębiorstwa dysponujące stałymi kosztami eksploatacji i wysokimi obrotami gotówkowymi, jak np. kina, restauracje, bary, pizzerie, myjnie samochodów, salony gry, przedsiębiorstwa budowlane<sup>3)</sup>.

Stały napływ dużych sum pieniędzy w gotówce z przeznaczeniem ich wyprania, jak w przypadku przestępczych dochodów przestępczości zorganizowanej, wymaga szczególnych środków zabezpieczenia przed wykryciem tego procederu. „Pracze” są zmuszeni do skorzystania z usług takich podmiotów, które przeprowadzają transakcje finansowe na jeszcze większą skalę niż przedsiębiorstwa prowadzące legalną działalność wykorzystywaną do prania pieniędzy (legitimate business), ażeby olbrzymie ilości wartości przestępczego pochodzenia zamienić na inne nośniki wartości. W ramach obecnie funkcjonującego systemu finansowego tylko banki i inne instytucje finansowe są w stanie dokonać wymiany gotówki na pieniądz księgowy po to, aby „brudne” wartości wymienić na abstrakcyjne jednostki rozliczeniowe, na których nie ciąży już znamię przestępczego pochodzenia. Elektroniczne systemy płatnicze, które są podstawą prawidłowego funkcjonowania wszelkich instytucji finansowych, umożliwiają przeprowadzenie tego rodzaju operacji w ciągu ułamków sekundy i w dodatku na skalę światową. Tylko na międzynarodowym rynku dewizowym przemieszcza się każdego dnia elektronicznie przez „naciśnięcie przycisku” klawiatury komputera w ciągu 24 godzin około jednego biliona (1 000 000 000 000) USD<sup>4)</sup>. Pieniądz księgowy transferuje się zdecydowanie łatwiej niż niewygodny pieniądz gotówkowy, a i jego pochodzenie jest trudniejsze do prześledzenia po przeprowadzeniu skomplikowanych technik prania pieniędzy, jakie są możliwe w systemie finansowym.

Z tego wynika, iż „pracz” jest wręcz zmuszony do skorzystania z pomocy banków w procesie prania pieniędzy, przynajmniej jako stacji końcowych tego procesu. Instytucje finansowe, na czele z bankami, są w gruncie rzeczy instytucjami kluczowymi łączącymi świat przestępczy z legalnym obrotem finansowym.

Ze względu na stopień włączenia instytucji finansowych w proces prania pieniędzy wyodrębnia się trzy ich grupy:

- ❖ instytucje finansowe, które bez świadomego udziału „wplątano” w proces prania pieniędzy tak, że nie są one w stanie tego rozpoznać. Takie instytucje stanowią wprawdzie większość, można jednak im zarzucić zbyt luźne stosowanie obowiązujących przepisów mających zapobiec takim praktykom;
- ❖ instytucje finansowe, które zasadniczo przeprowadzają legalne transakcje, ale w pewnym zakresie dodatkowo współpracują z przestępczością zorganizowaną;
- ❖ przypadek skrajny stanowią instytucje finansowe, które pod przykrywką działalności w sektorze finansowym prowadzą działalność przestępczą. W tym przypadku taka legalnie prowadzona działalność finansowa ma tylko za zadanie wspomaganie już prowadzonej (podstawowej) działalności przestępczej.

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

Pomiędzy „praczem” a instytucją finansową powstaje pewnego rodzaju stosunek zależności. Analiza tego stosunku ułatwia zrozumienie i rozpoznanie technik prania pieniędzy stosowanych w sektorze bankowo-finansowym. Niemniej jednak dla ochrony swojej anonimowości wobec instytucji finansowej „pracze” zmuszony jest korzystać z pomocy tworzonych przez siebie, właśnie w tym celu, przedsiębiorstw. Działając pod ich szyldem, wsparty obowiązującą „dyskrecją” zawodową (tajemnica: adwokacka, bankowa, podatkowa czy handlowa), „pracze”-przestępca czuje się bezpieczniej-  
szy na międzynarodowym rynku finansowym.

Jeżeli przestępczość zorganizowana kontroluje instytucje finansowe, to łatwiejsze jest świadome ignorowanie zarówno podejrzanych form lokat, jak również obowiązków raportowania i identyfikacyjnych. Znane są przypadki bezpośredniego kontrolowania lub posiadania małych banków przez przestępczość zorganizowaną<sup>5)</sup>.

Fernandez (alias Valdes) i Cuevara – wielcy handlarze narkotyków – byli zainteresowani przejęciem większości akcji Sunshine State Bank z siedzibą w południowym Miami. Corona – dyrektor tego banku – podróżował do Hondurasu, żeby rzekomo pozyskać akcjonariuszy. Potwierdzał on nabycie akcji Sunshine State Bank przez podstawione osoby. W rzeczywistości nie miały miejsca żadne z takich przedsięwzięć. Fernandez założył przedsiębiorstwo panamskie, za którego pośrednictwem nabył inny bank – Hamilton Bank and Trust. Przez te przedsiębiorstwo panamskie i przez Hamilton Bank prano pieniądze pochodzące z narkotyków; następnie dyskretnie inwestowano je w akcje Sunshine State Bank<sup>6)</sup>.

Przykład Bank of Credit Commerce International (BCCI) ilustruje przypadek pogranicza kontrolowania lub posiadania banku przez przestępczość zorganizowaną i przekupstwa urzędników bankowych. W wyroku karnym dotyczącym BCCI (U.S. v. Awan) skazano ośmiu urzędników z różnych filii BCCI w USA za udział w zмовie przestępczej (conspiracy) w popełnieniu przestępstwa prania pieniędzy (18 U.S.C. § 1956, 18 U.S.C. § 371) oraz z powodu pomocnictwa przy handlu narkotykami (21 U.S.C. § 846, 18 U.S.C. § 2). Skazanym zarzucano zamianę pieniędzy pochodzących z narkotyków na certyfikaty depozytowe (certificates of deposit), a następnie przyjmowanie ich jako rodzaj zabezpieczenia przy fikcyjnych kredytach wzajemnych (back to back loans)<sup>7)</sup>.

Przejęcia banków przez przestępczość zorganizowaną są wprawdzie spektakularne, stanowią jednak wyjątek. Depozyty pierwotne lokuje się najczęściej dzięki przekupstwu urzędników bankowych lub nawet członków zarządu banku. Wskazuje na to orzeczenie U.S. v. Donahue, w którym handlarz narkotyków po wszczęciu przeciwko niemu postępowania, w celu uniemożliwienia mu wyprania wniesionych do banku środków, doszedł do porozumienia z bankierem, który za prowizję w kwocie 100 000 dolarów przesłał blisko 10 mln USD do banku na Kajmanach. Bankier ten kupował w innych bankach czeki bankowe, stosując różnorodne metody smerfowania (smurfing). Korzystał również z pomocy zaangażowanego przez siebie kuriera, który czeki te szmuglował<sup>8)</sup>.

Godne uwagi jest orzeczenie U.S. v. Great American Bank, gdzie możliwe było wniesienie do banku prawie 94 mln USD w ciągu dwóch lat przez przekupstwo, na szeroką skalę, urzędników bankowych<sup>9)</sup>. W Szwajcarii dotychczas znane są tylko nie-

---

## Bezpieczny Bank

---

liczne przypadki, gdy jako „piorący” pieniądze czy ich pomocnicy działali urzędnicy bankowi. W jednym z takich przypadków aresztowano pod zarzutem prania pieniędzy dwóch urzędników jednego ze szwajcarskich banków w Lugano, w którym wymieniono pieniądze pochodzące z „niejasnych” źródeł, po czym część z nich transferowano na konta do innych banków<sup>10</sup>.

Znane są także przypadki nadużycia systemu bankowego przez jego pracowników w celu udzielenia kredytu, zabezpieczonego zastawem (najczęściej skradzione lub sfalszowane papiery wartościowe) albo hipoteką (nieruchomości nierzadko nabyte za dobra przestępczego pochodzenia), który w pełni świadomie spłacano miem przestępczego pochodzenia<sup>11</sup>.

## 2. Banki offshore<sup>12</sup>

Coraz częściej w proces międzynarodowego prania pieniędzy włącza się centra finansowe offshore czy raje podatkowe<sup>13</sup> (tax havens, centra offshore) położone na Wyspach Karaibskich, w Azji lub w Europie. System bankowo-finansowy, zwany systemem offshore, stanowi nieodłączny element państw (tzw. państwa offshore), w których funkcjonuje. Charakteryzuje się on ścisłą tajemnicą bankową oraz bardzo liberalnym prawem handlowym i podatkowym, co sprzyja zacieraniu śladów procesu prania pieniędzy. Charakterystyczne dla centrów offshore jest umiejscowienie olbrzymiej liczby banków i innych instytucji finansowych na relatywnie małym terytorium. W najsłynniejszym z centrów offshore na Kajmanach – grupie wysp na Morzu Karaibskim o długości 7 km, szerokości 2 km i zamieszkaną przez ok. 14 000 mieszkańców – swoje siedziby posiada ok. 500 międzynarodowych banków oraz tysiące shell companies<sup>14</sup>. Według amerykańskich danych centra te są wpłątane w ponad trzy czwarte wszystkich dotychczas ujawnionych przypadków handlu narkotykami<sup>15</sup>. Nie stanowią one żadnego rodzaju podziemnych czy czarnorynkowych centrów finansowych, lecz tworzą raczej istotną część legalnego systemu finansowego<sup>16</sup>. Dla wielu państw offshore dochody z ruchu turystycznego i dochody z transakcji związanych z istniejącymi na ich terytoriach rajami karno-podatkowymi stanowią jedyne źródła ich dochodów<sup>17</sup>.

Podsumowując, centra offshore są szczególnie atrakcyjne na światowym rynku finansowym ze względu na: niskie (lub ich brak) podatki, „luźne” stosowanie norm karnoprawnych, obowiązującą ścisłą tajemnicę bankową i handlową, brak jakichkolwiek ograniczeń w przepływie dewiz, nowoczesne i jednocześnie nieproporcjonalnie duże, w stosunku np. do samych państw offshore, zaplecze bankowo-finansowe, brak podwójnego opodatkowania, stabilność systemu politycznego i gospodarczego, łatwość i szybkość założenia osób prawnych, brakujące (lub „luźno” przestrzegane) obowiązki prowadzenia księgowości, istnienie tzw. kont anonimowych bez obowiązku identyfikacji klienta, nieudzielanie zagranicznym urzędom pomocy prawnej, przede wszystkim w sprawach karnych.

### III. METODY SŁUŻĄCE OBEJŚCIU OBOWIĄZKÓW IDENTYFIKACYJNYCH I RAPORTOWANIA

#### 1. Smerfowanie (smurfing)<sup>18)</sup>

Do trzeciej formy bezpośredniego depozytu zalicza się metodę smerfowania (smurfing), zwaną również metodą strukturyzacji (structuring). W większości państw istnieje obowiązek identyfikacji transakcji w instytucjach finansowych powyżej określonej sumy i związany z nim obowiązek identyfikacji klientów dokonujących transakcji w tych instytucjach. Możliwość bezpośredniego wniesienia środków do instytucji finansowych, bez zostania zidentyfikowanym, może nastąpić przez „rozbić” („rozdrobnienie”) dużych sum pieniężnych na mniejsze. Metoda smerfingu jest stosunkowo łatwa. Duże sumy pochodzenia przestępczego wymienia się – przy pomocy wielu osób w małych sumach częściowych – w różnych bankach głównie na czeki bankowe (cashier’s check) lub wpłaca się je bezpośrednio na konta bankowe<sup>19)</sup>. Nabywane przez „praczy” w różnych instytucjach finansowych czeki bankowe (cashier checks) gwarantują nabywającym anonimowość; pełnią one podobną funkcję jak gotówka, z tym że nie są środkiem płatniczym (nie podlegają obowiązkowi raportowania).

„Praczy”, stosujący technikę smerfingu, nie wprowadza tego samego dnia do tej samej instytucji finansowej sum milionowych, ale „pracując” podobnie jak mrówka, wprowadza mniejszą sumę (poniżej granicy obowiązku identyfikacji i raportowania) do wielu różnych instytucji w ciągu dłuższego czasu. W tej technice potrzeba wielu „chłopców na posyłki” – nazwanych podobnie jak przesympatyczne małe postacie komiksowe z przydomkiem „smerfy” – wysyłanych do różnych instytucji finansowych z gotówką nieco poniżej obowiązującej w danym państwie granicy obowiązków raportowania i identyfikacyjnych<sup>20)</sup>. W USA instytucje finansowe są zobowiązane do meldowania transakcji powyżej 10 000 USD. Obejście takich przepisów przez „praczy” doprowadziło do obniżenia granicy obowiązków raportowania, w rejonach szczególnie zagrożonych praniem pieniędzy, do 3000 USD.

Z jednej strony konwencjonalna technika „rozbić” („rozdrobnienia”) dużych sum gotówkowych na mniejsze jest czasochłonna i wymaga znakomicie funkcjonującej logistyki, z drugiej zaś łączy się z nią ryzyko sprzeniewierzenia. Technika ta wymaga przecież udziału całej „armii smerfów”. Obniżanie granicy raportowania transakcji utrudnia korzystanie ze smerfingu, zmuszając sprawców do stosowania coraz bardziej wyrafinowanych metod. Tendencja obniżania progów raportowania narzuca instytucje finansowe na coraz to nowe koszty związane z funkcjonowaniem tych obowiązków, a zarazem utrudnia efektywne wykrywanie – wśród milionów rejestrowanych każdego dnia – transakcji szczególnie podejrzanych jako mających na celu pranie pieniędzy.

Jaki rozmiar może przybrać ta metoda prania pieniędzy ilustruje przypadek U.S. v. Botero, gdzie zaangażowano aż siedmiuset kurierów pieniędzy (runners)<sup>21)</sup>. W innym ze znanych przypadków wymieniono 4,5 mln dolarów w siedmiuset czekach

---

## Bezpieczny Bank

---

bankowych (cashier's check) i zleceniach wypłaty (money orders)<sup>22)</sup>. Kolejny przypadek dotyczy Szwajcarii. W 1990 r. jeden z banków w Szwajcarii wypłacił 23-letniemu klientowi łącznie 500 000 USD na podstawie – wystawionych przez bank w Miami – zleceń wypłaty (money orders) o wartości jednostkowej 300 dolarów każde. Nie tyle zadziwiające było „rozdrobienie”, które wskazywało na obejście przez klienta obowiązków raportowania i identyfikacji (Bank Secrecy Act – amerykańska ustawa o tajemnicy bankowej), ile przedstawianie do każdorazowej wypłaty tylko pięciu zleceń (money orders)<sup>23)</sup>.

## 2. Refining

Swoistą odmianą structuringu jest zorganizowane, wielokrotne wymienianie małych nominałów na większe w tej samej lub w innej walucie. Podobnie jak w przypadku smerfowania, wymaga ono zaangażowania wielu osób, które sprawnie i szybko przeprowadzą taką operację.

## IV. PODSUMOWANIE

Im rzadziej przeprowadza się transakcje gotówkowe, tym bardziej zauważalne stają się one dla instytucji finansowych i organów ścigania karnego oraz kontroli podatkowej<sup>24)</sup>. Handel narkotykami, zarówno wcześniej jak i obecnie, w większości przypadków odbywa się za pośrednictwem gotówki. Okoliczność ta sprawia, że przy stale zmniejszającym się legalnym gotówkowym obrocie płatniczym rośnie ryzyko wykrycia prania pieniędzy pochodzących z takiego procederu.

Z drugiej strony postęp techniczny prowadzi do automatyzacji interesów gotówkowych. Zwyczajne „maszyny liczące” wspomagają piorącego pieniądze. Wpłacone środki można natychmiast podjąć, a nowoczesne bankomaty, automaty wymiany walut, a także automaty, które anonimowo zamieniają małe nominały pieniężne na większe, stanowią nową przeszkodę w zwalczaniu procederu prania pieniędzy. Umożliwiają one „praczący” obrót płatniczy oraz zawieranie licznych transakcji bez – jak to wcześniej miało miejsce – konieczności podróżowania po świecie z walizkami pieniędzy.

### Przypisy

- <sup>1)</sup> Autor jest doktorantem w Katedrze Prawa Karnego i Kryminologii Uniwersytetu im. Mikołaja Kopernika w Toruniu. Artykuł powstał przy wsparciu fundacji Gottlieb Daimler- und Karl Benz-Stiftung z Ladenburga, podczas pobytu naukowego w Instytucie Filozofii Prawa i Informatyki Prawniczej na Uniwersytecie Ludwika Maksymiliana w Monachium pod opieką profesora Berndta Schünemanna.
- <sup>2)</sup> Pranie pieniędzy odbywa się przy nadużyciu instytucji finansowych, które zobowiązane są do prowadzenia, podlegającej kontroli, dokumentacji bankowej i które to instytucje podlegają szczególnemu nadzorowi. W związku z tym są one „piętą Achillesową” zorganizowanej przestępczości, a szczególnie nielegalnego handlu narkotykami.



---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

- <sup>3)</sup> Tzw. front companies, tj. przedsiębiorstwa prowadzące działalność wykorzystywaną do prania pieniędzy.
- <sup>4)</sup> Pod. Drouin O., *Les filières internationales de l'argent sale*, L'Évènement du jeudi 456/1993, s. 36.
- <sup>5)</sup> Z licznymi przykładami Der Spiegel 1992, nr 10, s. 147.
- <sup>6)</sup> U.S. v. Fernandez, w: P Bernasconi, *Schweizerische Erfahrungen bei der Untersuchung und strafrechtlichen Erfassung der Geldwäscherei*, w: BKA (Bundeskriminalamt, Wiesbaden), Macht sich Kriminalität bezahlt? Aufspüren und Abschöpfen von Verbrechensgewinnen, BKA-Vortragsreihe, t. 32, Wiesbaden 1987, s. 173.
- <sup>7)</sup> Także administracja rządowa w Stanach Zjednoczonych nie była zgodna co do tego, jak dalece BCCI był kontrolowany przez przestępczość zorganizowaną. W maju 1989 r. Narodowy Fundusz Rezerw USA (Federal Reserve) zobowiązał w tajnym piśmie uwikłane filie BCCI do meldowania o wszystkich podejrzanych transakcjach przekraczających 3000 dolarów, a także do odmowy operacji bankowych z klientami, których podanej tożsamości nie można sprawdzić.
- <sup>8)</sup> Zob. metody J.-B. Ackermann, *Geldwäscherei – Money Laundering, Eine vergleichende Darstellung des Rechts und der Erscheinungsformen in den USA und der Schweiz*, Zürich 1992, s. 20.
- <sup>9)</sup> Por. President of the United States of America, President's Commission on Organized Crime, Hearing and Reports; The Cash Connection, Organized Crime, Financial Institutions, and Money Laundering; Interim Report to the President and the Attorney General, Washington October 1984, s. 39 i n.
- <sup>10)</sup> Por. J.-B. Ackermann, op.cit., s. 20.
- <sup>11)</sup> W szczególnym przypadku prania pieniędzy – pożyczka dla nieuprawnionej osoby – w interesie urzędnika, który przyznał taką pożyczkę, może być celowe „przeoczenie” źródła pochodzenia zwracanych pieniędzy po to tylko, aby mieć w należnym terminie spłaconą pożyczkę. Zob. R. Marcuse, w: J.-B. Ackermann, op.cit., s. 21, 127.
- <sup>12)</sup> Pionierem w zakresie badań nad centrami offshore oraz nad przestępczością gospodarczą i podatkową jest niewątpliwie profesor Richard Blum, Uniwersytet Stanford, Kalifornia. W 1984 opublikował on książkę *Offshore Haven Banks, Trusts, and Companies, the Business of Crime in the Euromarket*, która uchodzi za jedną z najlepszych publikacji podejmujących problematykę międzynarodowego prania pieniędzy i przestępczości podatkowej.
- <sup>13)</sup> W literaturze anglo- i niemieckojęzycznej często używa się określenia „raj karno-podatkowy” dla zaakcentowania powiązania raju podatkowego (unikanie płacenia podatku) z rajem karnym (popelnianie przestępstw gospodarczych, np. oszustw finansowych).
- <sup>14)</sup> Zagraniczne wkłady w bankach na Kajmanach są nieco niższe od tych we Francji, a zdecydowanie wyższe od tych w RFN czy Luksemburgu i plasują się na siódmym miejscu według danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego lub Banku Światowego. Za J.F. Couvrat/N. Pless, *Das verborgene Gesicht der Weltwirtschaft*, wyd. 1, Münster 1993, s. 135.
- <sup>15)</sup> Pod. C. Kern, *Geldwäsche und organisierte Kriminalität*, Regensburg 1993, s. 31.
- <sup>16)</sup> Siedem takich największych centrów offshore gromadzi jedną piątą ogólnoświatowych lokat w bankach zagranicznych: 973 mld dolarów w 1987, tj. 100 mld więcej niż USA i Szwajcaria razem. Za J.F. Couvrat/N. Pless, op.cit., s. 145 i n.
- <sup>17)</sup> Np. państwo Nauru położone na Pacyfiku niedaleko Wysp Salomona. Zob. I. Walter, *The Secret Money Market, Inside the Dark World of Tax Evasion, Financial Fraud, Insider Trading, Money Laundering, and Capital Flight*, New York 1990, s. 210 i n.
- <sup>18)</sup> Zwany w literaturze także systemem mrówczym lub metodą „rozbicia” („rozdrobienia”).
- <sup>19)</sup> W sprawie U.S. v. So Kwong Shing, w: J.-B. Ackermann, op.cit., s. 21, podano kurierom (posłańcom) następujące wskazówki co do zwykłych depozytów: 1) wypełnij formularz bankowy dotyczący depozytu (formularz depozytowy) i dostarcz go do banku wraz z depozytem; 2) kurier musi być osobą nie znaną w banku; 3) kurier przedstawia formularz depozytowy,

---

## Bezpieczny Bank

---

- a kasjer w okienku wydaje paragon (dlatego też nie ma potrzeby bezpośredniego zetknięcia się z innym urzędnikiem banku); 4) zachowaj ostrożność co do: a) detali znajdujących się na formularzach depozytowych: numeru rachunku, danych osobowych i sumy; b) suma na każdym z formularzy depozytowych powinna być mniejsza niż 10 000 dolarów; c) ogólna jednorazowa kwota depozytów ulokowanych danego dnia nie może przekraczać 100 000 dolarów; d) nie korzystaj z tego samego schematu np. 100 000 dolarów przez pięć kolejnych dni – zrób lepiej przerwę między tymi dniami i tak np. dzień pierwszy 100 000, dzień drugi brak wpłaty, dzień kolejny 80 000, dzień czwarty 110 000 i dzień ostatni brak wpłaty; 5) wpłacaj sumy tak, ażeby nie stanowiły pełnej liczby, np. 32.323; 6) zmieniaj kolejno numer rachunku każdego dnia (w żadnym wypadku nie używaj tego samego numeru rachunku każdego dnia).
- <sup>20)</sup> A. Fülbier/R.R. Aepfelbach R. R., *Kommentar zum Geldwäschegesetz*, wyd. 4, Köln 1999, s. 59, podaje następujący przykład z praktyki organów ścigania. W urzędzie pocztowym w Hamburgu położonym w samym środku „dzielnicy narkotykowej” (St. Georg), wpłacono łącznie ok. 80 mln DM w 600 wpłatach częściowych pomiędzy 5000 a 20 000 DM, które następnie przesłano na to samo konto we wschodniej Turcji.
- <sup>21)</sup> Pod. J.-B. Ackermann, *op.cit.*, s. 21.
- <sup>22)</sup> U.S. v. Lafaurie.
- <sup>23)</sup> Pod. P. Bernasconi, *Erscheinungsformen der Geldwäscherei in der Schweiz*, w: SAV (wyd.), *Geldwäscherei und Sorgfaltspflichten*, Schriftenreihe des Schweizerischen Anwaltsverbandes (SAV), t. 8, Zürich 1991, s. 14 i n., s. 21 (przypadek nr 1).
- <sup>24)</sup> Np. w USA za pośrednictwem gotówki odbywa się mniej niż pół procenta wszystkich transakcji.

## **ZASADY FINANSOWANIA ZAGRANICZNYCH INSTYTUCJI GWARANTOWANIA DEPOZYTÓW**

### **1. Opis systemów finansowania działalności gwarantowania depozytów w wybranych państwach na świecie**

#### **1.1. Argentyna**

Finansowanie gwarancji depozytów opiera się na formule funduszu ex ante. Banki wpłacają miesięczne składki na fundusz gwarancyjny. Wysokość tych składek wynosi od 0,015% do 0,060% przeciętnego miesięcznego stanu depozytów. Bank centralny może wprowadzić dodatkowe opłaty, uzależnione od ryzyka związanego z danym bankiem. Dodatkowa opłata nie może przekroczyć wysokości opłaty podstawowej.

Bank centralny może zawiesić lub zmniejszyć obciążenia, jeżeli fundusz gwarancyjny przekroczy 2 mld USD lub osiągnie wielkość 5% depozytów systemu bankowego. Określanie docelowej wielkości funduszu leży w kompetencjach banku centralnego.

Bank centralny może ponadto zażądać dokonania przez banki – uczestników systemu – wniesienia z góry opłaty za dwa lata w wysokości minimalnej przewidzianej ustawą (0,015% miesięcznie).

#### **1.2. Belgia**

System belgijski jest systemem ex ante. Jego finansowanie opiera się na corocznych opłatach wnoszonych przez instytucje członkowskie. Środki pozostałe z roku poprzedniego powiększają fundusz roku następnego. W momencie powołania do życia nowej instytucji gwarancyjnej w 1999 r. (FIF) jej całkowity fundusz wynosił 15,803 mld franków belgijskich.

Członkowie systemu uiszczają składki roczne w wysokości 0,02% wartości gwarantowanych depozytów. Wielkość składek nie zależy od ryzyka. W przypadku niedoboru środków niezbędnych do podjęcia interwencji przez FIF, zarząd ma prawo podnieść opłaty do wysokości 0,04%. Poza składkami nie ma żadnych innych źródeł finansowania systemu.

W Belgii określono tzw. bezpieczny (pożądaný) poziom funduszu gwarancyjnego. Jest to taki jego poziom, który – według przewidywań – pozwala osiągnąć i utrzymać płynność finansową w systemie gwarancyjnym. Ustalono go na poziomie 0,5% war-

---

## Bezpieczny Bank

---

tości gwarantowanych depozytów ogółem w systemie. W 1998 r. jego faktyczna wielkość wyniosła połowę wielkości uznanej za bezpieczną.

### 1.3. Bułgaria

Funduszem gwarancyjnym zarządza Bankowy Fundusz Gwarantowania Depozytów (Bank Deposit Guaranty Fund). Stały fundusz tworzony w formule *ex ante* jest finansowany z dwóch źródeł.

Pierwszym są opłaty początkowe, jakie banki muszą ponieść, w ciągu 30 dni od daty rejestracji banku w rejestrze handlowym, przystępując do systemu gwarancyjnego. Banki płacą 1% kapitału banku, ale nie mniej niż 100 mln lewów (BGL). Oddziały banków zagranicznych płacą 1% minimalnego kapitału wymaganego od banków, lecz nie mniej niż 100 mln BGL.

Drugim źródłem są opłaty roczne w wysokości 0,5% depozytów ogółem. Banki powstałe w ciągu roku płacą proporcjonalnie do liczby dni, jaka upłynęła od momentu zarejestrowania.

Dodatkowymi źródłami finansowania przewidzianymi w ustawie są dochody Funduszu i środki odzyskane z mas upadłości banków oraz inne źródła, takie jak: kredyty, dotacje, pomoc zagraniczna.

### 1.4. Chorwacja

System chorwacki jest finansowany *ex ante* przez należące doń banki komercyjne, oszczędnościowe i oddziały banków zagranicznych. Systemem kieruje Państwowa Agencja Ubezpieczenia Depozytów i Sanowania Banków (State Agency for Deposit Insurance and Bank Rehabilitation) powołana na mocy ustawy w czerwcu 1997 r. Zgodnie z ustawą w pierwszym roku funkcjonowania systemu każda z instytucji gromadzących depozyty miała obowiązek uiszczenia opłaty wstępnej w wysokości 0,3% kapitału akcyjnego oraz 0,6% zgromadzonych w niej depozytów ogółem. Wnieśnienie tej części opłaty, która została wyliczona na podstawie wielkości depozytów, ustawodawca rozłożył na dwie raty: pierwsza – płatna do 31 września 1997 r., druga – do końca roku.

Poczynając od 1998 roku opłaty na system są obliczane i pobierane co kwartał. Podstawę do wyliczenia wysokości opłaty za dany kwartał stanowi średnia wielkość gwarantowanych depozytów z poprzedniego kwartału powiększona o odsetki (średnie oprocentowanie depozytów z ostatnich dni każdego miesiąca kwartału). Tak otrzymaną wielkość mnoży się przez współczynnik 0,2%.

Banki mają 15 dni od chwili otrzymania zawiadomienia na przekazanie opłaty do Agencji.

W przypadku gdy kwota środków zgromadzonych w Agencji na gwarantowanie depozytów przekroczy 5% ogółu depozytów gwarantowanych z dnia 31 grudnia poprzedniego roku, współczynnik określający wysokość opłaty w bieżącym roku może zostać obniżony.

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

W zależności od wynikłych potrzeb zarząd Agencji po uzyskaniu akceptacji ze strony Narodowego Banku Chorwacji może ustalić na pewien okres współczynnik wyższy niż 0,2% w odniesieniu do określonego banku, wybranej kategorii banków (np. tylko banki oszczędnościowe) czy wszystkich członków systemu.

Ustawa przewiduje też możliwość uzależnienia wysokości opłat na system gwarancyjny od poziomu ryzyka, jakie działalność danego banku (lub danej kategorii banków) stwarza dla systemu. Metoda wyliczania ryzyka opracowana przez Agencję wymaga akceptacji banku centralnego.

### 1.5. Czechy

Finansowanie gwarancji depozytów opiera się na stałym funduszu, do którego opłaty wnoszą banki komercyjne i kasy oszczędnościowe. Funduszem zarządza Fundusz Ubezpieczenia Depozytów (Deposit Insurance Fund).

Banki wnoszą roczną opłatę w wysokości 0,5% stanu depozytów gwarantowanych w dniu 31 grudnia poprzedniego roku.

Kasy budowlane płacą niższą roczną składkę w wysokości 0,1% średniej wielkości depozytów gwarantowanych, liczonej na podstawie stanów kwartalnych z poprzedniego roku.

W przypadku gdy środki funduszu nie będą wystarczające na pokrycie zobowiązań gwarancyjnych, pozostałe potrzebne środki zapewniają budżet i bank centralny, które to instytucje, w równych częściach, udzielają systemowi gwarancyjnemu nie oprocentowanego kredytu.

Po otrzymaniu takiego kredytu opłaty banków mogą zostać podwojone aż do czasu spłacenia zobowiązań.

### 1.6. Dania

System jest finansowany ex ante przez instytucje członkowskie, które wnoszą coroczne opłaty. Fundusz może również zaciągać pożyczki bezpośrednio od rządu.

Na mocy ustawy z 1998 r. władze nadzoru finansowego po konsultacji z Duńskim Bankiem Centralnym ustalają wysokość składek płaconych przez członków systemu. Składki te nie mogą wynosić więcej niż 0,2% ogółu depozytów gwarantowanych, zgromadzonych w danym banku i nie są zależne od ryzyka.

W sytuacji gdy dana instytucja krajowa nie wywiązuje się ze swoich zobowiązań wobec funduszu, zarząd funduszu ma prawo powiadomić o tym władze nadzoru bankowego, które mogą cofnąć pozwolenie na prowadzenie przez nią działalności.

Wielkość środków zgromadzonych w funduszu na ochronę depozytów nie może być niższa niż 3,2 mld koron duńskich (DKK), a z tego 25% musi być przechowywane w gotówce. Jeżeli fundusz ochrony środków gwarantowanych przekroczy 3,2 mld DKK, nie pobiera się nowych opłat. Tak stało się w 1999 r., ponieważ na koniec roku finansowego 1998 zgromadzono 3,214 mld DKK. Za zgodą władz nadzoru finansowego nadwyżka środków może być zwrócona instytucjom członkowskim proporcjonalnie do ich udziału w wielkości gwarantowanych depozytów ogółem.

---

## Bezpieczny Bank

---

### 1.7. Estonia

System działa w formule funduszu akumulowanego ex ante.

Banki dokonują opłaty w wysokości 50 tys. koron (w ciągu jednego miesiąca od otrzymania licencji) za przystąpienie do systemu.

Ponadto banki płacą kwartalne składki w wysokości do 0,125% zgromadzonych depozytów. Wielkość opłat ustala Rada Nadzorcza Funduszu. Rada może zawiesić pobieranie składki, jeżeli wielkość zgromadzonych w funduszu aktywów osiągnie wysokość 3% gwarantowanych depozytów systemu bankowego.

### 1.8. Finlandia

Środki na finansowanie systemu pochodzą z opłat wnoszonych corocznie przez banki (ex ante). W przypadku wystąpienia niedoboru środków fundusz może bez ograniczeń zaciągać pożyczki na rynku kapitałowym.

Składka płacona przez uczestników systemu gwarancyjnego składa się z dwóch części:

- ❖ stałej – 0,05% wartości gwarantowanych depozytów w danym banku,
- ❖ zmiennej – zależnej od współczynnika wypłacalności danego banku. Im wyższy współczynnik, tym mniejsza zmienna część składki. Jej wysokość nie może przekroczyć 0,25% wartości gwarantowanych depozytów w danym banku.

Ustalona wysokość opłaty rocznej wymaga zatwierdzenia przez władze nadzoru finansowego.

W Finlandii przyjęto bezpieczny poziom funduszu jako 2% wartości depozytów gwarantowanych ogółem w systemie bankowym. Przy założeniu braku wypłat dla deponentów oczekuje się, że wielkość ta zostanie osiągnięta w ciągu 10–15 lat.

### 1.9. Francja

W systemie obowiązującym do połowy 1999 r. banki wносиły opłaty na system tylko w przypadku upadłości jednego z nich. Opłaty te składały się z dwóch części:

- ❖ części niezależnej od wielkości banku, wynoszącej 0,1% kosztów poniesionych przez system na interwencję, ale nie więcej niż 200.000 franków francuskich,
- ❖ części zależnej od wielkości banku, liczonej w odniesieniu do 1/9 depozytów ogółem w systemie i 1/3 kredytów udzielonych przez wszystkie banki.

Jeżeli sytuacja tego wymagała, na bieżącą interwencję systemu można było wykorzystać środki pozostałe z dwóch ostatnich lat lub też istniała możliwość zobligowania banków do wcześniejszej wpłaty składek za dwa najbliższe lata. Obecny system, wprowadzony ustawą z dnia 25 czerwca 1999 r., w przeciwieństwie do poprzedniego finansowany jest ex ante. Członkowie systemu mają obowiązek wnosić coroczne opłaty. Przy kalkulacji wysokości opłat uwzględnia się ryzyko, jakie stwarza dla systemu działalność danej instytucji członkowskiej. Wielkość składek zależy od współczynnika wypłacalności i rentowności działalności operacyjnej.

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

Oprócz tego w momencie powołania nowego systemu jego członkowie zostali zobowiązani do utworzenia początkowego funduszu – na wypadek ewentualnych upadłości w pierwszym roku działania nowego systemu – w postaci papierów wartościowych (certyfikatów) danego stowarzyszenia banków (w zależności od kategorii banków), subskrybowanych przez instytucje doń należące. Certyfikaty te mogą w następnych latach stanowić dodatkowe źródło finansowania systemu, gdyby środki uzyskane z rocznych opłat okazały się niewystarczające do przeprowadzenia interwencji. Certyfikaty wykorzystane przez system traktowane są tak jak składki wnoszone przez instytucje członkowskie, natomiast nie wykorzystane – jak normalna inwestycja. Zwrot certyfikatów następuje tylko w przypadku, gdy dana instytucja straci autoryzację. Wykluczenie jej z systemu oznacza anulowanie certyfikatów, natomiast wpłacone przez nią kwoty nie podlegają zwrotowi i nadal zasilają fundusz systemu gwarantowania.

### 1.10. Grecja

Grecki Fundusz Gwarantowania Depozytów, utworzony w 1995 r. wyposażony został w fundusz początkowy w wysokości 3 mld drachm, na który złożyły się: wpłata Banku Grecji (6/10) oraz wpłata Związku Banków Greckich (4/10). Jest to system *ex ante* finansowany z kilku źródeł:

- ❖ coroczne składki członków,
- ❖ opłaty dodatkowe (w razie potrzeby),
- ❖ przychody uzyskane z windykacji należności,
- ❖ pożyczki od uczestników systemu lub z innych źródeł,
- ❖ wkład nowych członków systemu.

Wartość depozytów (w mld drachm)	Składka (w %)
0–50	0,1250
51–250	0,1200
251–750	0,1175
751–1750	0,0205
Powyżej 1750	0,0025

Roczna opłata wnoszona jest w dwóch ratach co pół roku. Wysokość składek wyliczana jest na podstawie skali regresywnej, a wielkość bazowa stanowi średnie saldo depozytów gwarantowanych w drachmach i walutach zagranicznych z końca czerwca danego roku. W 2000 r. obowiązywała skala przedstawiona w tabeli obok.

W szczególnych sytuacjach istnieje możliwość zwiększenia opłaty rocznej maksymalnie do trzykrotnej jej wysokości.

Fundusze stanowiące 20% wniesionej przez banki opłaty są inwestowane w rządowe obligacje o terminie płatności nie dłuższym niż 12 miesięcy. Pozostałe 80% trzymane jest na rachunkach terminowych funduszu w bankach należących do systemu. Oprocentowanie tych rachunków równe jest oprocentowaniu 3-miesięcznych bonów skarbowych Republiki Greckiej.

Nowi członkowie systemu oraz instytucje kredytowe spoza Unii Europejskiej zobowiązane są wnieść – oprócz corocznej opłaty – opłatę wstępną wyliczoną na podstawie wielkości nagromadzonych w funduszu środków pomnożonych przez stosunek funduszy własnych danej instytucji do sumy funduszy własnych wszystkich

---

## Bezpieczny Bank

---

aktualnych członków systemu. Opłatę tę można wnieść w sześciu półrocznych ratach rozłożonych na okres trzech lat.

### 1.11. Hiszpania

System jest finansowany ex ante z opłat rocznych wnoszonych przez instytucje członkowskie. Początkowo roczna składka wynosiła 0,1% gwarantowanych depozytów. Jej wysokość ulegała jednakże okresowym zmianom (wprowadzanym przez ministra gospodarki na wniosek banku centralnego) w zależności od wielkości środków zgromadzonych w funduszu. Maksymalna wysokość składki wyniosła 0,25% gwarantowanych depozytów. Do 1996 r. również Bank Hiszpanii dokonywał rocznej wpłaty równej łącznym wpłatom banków.

W przypadku gdy do dyspozycji danego funduszu pozostawały środki w kwocie nie mniejszej niż 0,1% gwarantowanych depozytów ogółem, banki były zwalniane od opłaty w następnym roku. Obecnie z tego tytułu zostały zwolnione z opłat rocznych kasy oszczędnościowe należące do systemu FGDCA – środki zgromadzone w tym systemie wynoszą 1,16% ogółu depozytów. Instytucje należące do pozostałych systemów, tzn. banki i spółdzielnie kredytowe, nadal wpłacają 0,1% wartości depozytów gwarantowanych.

Wszystkie trzy fundusze (zabezpieczające depozyty w trzech sektorach bankowych) mogą także zaciągać pożyczki obligacyjne według rynkowej stopy procentowej.

### 1.12. Holandia

Banki przekazują środki finansowe do systemu tylko w przypadku ogłoszenia niewypłacalności jednego z nich; jest to więc system finansowany ex post. Istnieje również możliwość zaciągnięcia pożyczki na potrzeby systemu gwarancyjnego w banku centralnym według zerowej stopy procentowej.

Wysokość opłaty wnoszonej przez banki jest ustalana z uwzględnieniem udziału depozytów gwarantowanych w danym banku w depozytach gwarantowanych systemu bankowego, ale nie może przekroczyć wielkości 5% funduszy własnych banku.

### 1.13. Kanada

System kanadyjski jest systemem ex ante. Finansują go członkowskie banki uiszczając cykliczne opłaty. CDIC (Canadian Deposit Insurance System) jest również upoważniony do zaciągania pożyczek rządowych lub na rynkach finansowych.

W styczniu 1998 r. decyzją zarządu CDIC został zmieniony system składek wnoszonych przez banki. W praktyce zaczął on działać od 1999 r. Są to składki ważone ryzykiem. W ramach tego systemu wszystkie banki podzielono na cztery grupy, a każdej z nich odpowiada inny procentowy udział w finansowaniu systemu gwarancyjnego. Kwalifikacja banku do danej grupy następuje na podstawie analizy wielu ilościowych i jakościowych kryteriów.

Kryteria ilościowe obejmują:

- ❖ współczynnik wypłacalności,



---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

- ❖ rentowność,
- ❖ efektywność,
- ❖ koncentrację aktywów.

W ramach oceny w kategoriach ilościowych bank może uzyskać maksymalnie 60 punktów.

Kryteria jakościowe obejmują:

- ❖ ocenę ratingową CAMEL lub wydaną przez władze regulacyjne,
- ❖ stopień dostosowania do przyjętych przez CDIC standardów dotyczących ośmiu obszarów działalności banku: zarządzanie płynnością, ryzykiem stóp procentowych, ryzykiem kredytowym, wycena nieruchomości, zarządzanie ryzykiem walutowym, portfelem papierów wartościowych, kontrola wewnętrzna i zarządzanie kapitałem,
- ❖ inne informacje.

Liczba punktów	Kategoria składki
80 i więcej	1
65–79	2
50–64	3
49 i mniej	4

Maksymalna ocena w ramach analizy jakościowej wynosi 40 punktów, zatem łącznie bank może uzyskać 100 punktów. W zależności od łącznej sumy punktów podzielono banki na cztery kategorie, wobec każdej z nich inaczej określając wysokość składki.

Z poszczególnymi kategoriami związane są następujące składki:

Kategoria składki	Składka (jako % gwarantowanych depozytów)
1	(1/24)%
2	(1/12)%
3	(1/6)%
4	(1/3)%

Aby bankom z trzecią i czwartą kategorią składki umożliwić poprawę oceny, przewidziano okres przejściowy: przez pierwsze dwa lata – tj. w 1999 i 2000 r. – nie będą stosowane zróżnicowane składki.

### 1.14. Korea Płd.

W Korei funduszem gwarancyjnym zarządza Korean Deposit Insurance Corporation. Ubezpieczone są wszystkie instytucje finansowe. Finansowanie opiera się na funduszu stałym, do którego ubezpieczone instytucje muszą wpłacać kwartalne (banki) bądź roczne (niebankowe instytucje finansowe) składki (ex ante).

Ustawa określa maksymalne dopuszczalne obciążenie poszczególnych kategorii instytucji finansowych. I tak, maksymalny poziom składki wynosi:

- ❖ banki – 0,125%,
- ❖ instytucje rynku kapitałowego (Securities Companies) – 0,5%,
- ❖ towarzystwa ubezpieczeniowe (Insurance Companies) – 0,5% (składki brutto),
- ❖ inne instytucje rynku finansowego (Merchant Banking Corporations, Mutual Savings and Finance Companies, Credit Unions) – 0,5%.

---

## Bezpieczny Bank

---

Podstawą są depozyty i inne wierzytelności instytucji finansowych (lub składka brutto w przypadku instytucji ubezpieczeniowych).

Istnieje możliwość ustalania opłat zależnie od ryzyka związanego z bankiem, ale stosuje się liniowe stawki opłat.

### 1.15. Luksemburg

Członków systemu gwarancyjnego nie obowiązują okresowe płatności. Opłaty wnoszone są tylko w przypadku niewypłacalności któregoś z członków (system ex post). Wtedy opłata każdego z banków zależy od relacji zgromadzonych w nim depozytów gwarantowanych do depozytów gwarantowanych ogółem w całym systemie z końca poprzedniego roku. Wysokość opłaty nie może przekroczyć 5% kapitału akcyjnego banku.

### 1.16. Łotwa

Fundusz (typu ex ante) na Łotwie jest finansowany ze składek banków, które są płacone kwartalnie w wysokości 0,075% średniego poziomu depozytów osób fizycznych, zgromadzonych przez bank w poprzednim kwartale. Początkowe wpłaty na fundusz wniosły: bank centralny oraz budżet – po 500 tys. łatów (LVL).

Opłaty kwartalne mogą zostać zawieszane, gdy fundusz osiągnie odpowiednią wielkość.

Jeżeli opłaty się opóźniają, Zarząd Funduszu pobiera karę pieniężną w wysokości 0,05% należnej sumy za każdy dzień zwłoki. Jeżeli bank zalega z opłatą dłużej niż 30 dni, wtedy Fundusz może zaspokoić swoje roszczenia bezpośrednio z rachunku tego banku prowadzonego przez bank centralny.

Jeżeli wielkość funduszu nie wystarcza na pokrycie zobowiązań, zobowiązania te pokrywane są ze środków budżetowych.

### 1.17. Meksyk

Gwarancjami zajmuje się Instytut Gwarantowania Oszczędności w Bankach (Institute for the Protection of Bank Savings).

Finansowanie opiera się na dwóch rodzajach opłat: zwyczajnych i specjalnych.

Zarząd Instytutu może zróżnicować wysokość zwyczajnych opłat w zależności od ryzyka związanego z danym bankiem na podstawie poziomu wyposażenia kapitałowego oraz innych czynników opisujących sytuację finansową danego banku. Zasady różnicowania składek muszą być publicznie znane.

Zwyczajne opłaty nie mogą być mniejsze niż 0,4% zobowiązań banku. W przypadku, gdyby te środki finansowe nie były wystarczające, Zarząd może podjąć decyzję o dodatkowych opłatach, których wysokość nie może przekroczyć 0,3% zobowiązań banku. Ogólna suma obciążeń banku w jednym roku nie może przekroczyć 0,8% zobowiązań.

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

### 1.18. Niemcy

Niemiecki system gwarancyjny finansują sami członkowie, którzy wnoszą ex ante stosowne opłaty.

W systemie dobrowolnym wysokość i podstawę naliczania opłat określają władze Związku Banków Niemieckich. Banki są zobowiązane wpłacać corocznie do 30 czerwca opłatę roczną równą 0,03% ich zobowiązań wobec podmiotów niebankowych z końca poprzedniego roku. Opłata ta może być podwyższona maksymalnie do wysokości 0,06%. Może być również obniżona, gdy fundusz gwarancyjny osiągnie zadowalający poziom.

Od 1997 r. wprowadzono system składek uzależnionych od ryzyka. Zgodnie z nim stawkę 0,03% stosuje się tylko w odniesieniu do banków z ratingiem A. Pozostałe banki wnoszą wyższe opłaty.

Od nowych członków systemu pobiera się również opłatę członkowską w wysokości:

- ❖ 0,09% podstawy naliczania składek, ale nie mniej niż 25.000 DEM, jeżeli prowadzą działalność od trzech lat,
- ❖ 0,12% funduszy własnych, ale nie mniej niż 25.000 DEM, jeżeli działają krócej.

Wraz z pojawieniem się w 1998 r. systemu obligatoryjnego banki uzyskały zapewnienie, że nie zwiększą się z tego tytułu ich dotychczasowe obciążenia. Zmiana polegała natomiast na obowiązku płacenia składek do dwóch funduszy: dobrowolnego i obowiązkowego.

### 1.19. Portugalia

Źródłami finansowania działalności statutowej Funduszu są (ex ante):

- ❖ opłaty początkowe wnoszone przez nowych członków, wysokość tej opłaty ustala bank centralny na wniosek Funduszu,
- ❖ opłaty roczne, które opierają się na średniej wysokości depozytów banku oraz na współczynniku wyznaczanym przez bank centralny, wysokość współczynnika determinowana jest wysokością współczynnika wypłacalności,
- ❖ jeżeli środki funduszu są niewystarczające, minister finansów może na wniosek Komitetu podjąć decyzję o dodatkowych opłatach, wielkość tych opłat nie powinna przekraczać wysokości opłat rocznych.

Składkę roczną oblicza się na podstawie średniej wysokości depozytów oraz stawki podstawowej, która może wahać się od 0,10% do 0,20% (w specjalnych przypadkach stawka może być niższa). Stawkę tę ustala Banco de Portugal w podanym przedziale w zależności od przewidywanych i aktualnych potrzeb Funduszu. Stawka płacona przez poszczególne banki korygowana jest jeszcze o poziom ich wypłacalności. W celu wyznaczenia opłat stosuje się następujący algorytm:

---

## Bezpieczny Bank

---

Wartość współczynnika wypłacalności	Mnożnik	Przedziały stawki opłaty rocznej
$Ww < 8\%$	1,20	0,120%–0,240%
$8\% \leq ww < 10\%$	1,10	0,110%–0,220%
$10\% \leq ww < 12\%$	1,00	0,110%–0,220%
$12\% \leq ww < 14\%$	0,90	0,090%–0,180%
$Ww \geq 14\%$	0,80	0,080%–0,160%

### 1.20. Słowacja

Gwarancje depozytów oparte są na stałym funduszu (ex ante), który powstaje ze składek banków. Istnieją trzy rodzaje opłat, jakie wnoszą banki:

- ❖ opłata wstępna w wysokości 1 mln koron,
- ❖ opłata roczna wynosząca od 0,1% do 0,3% średniej wysokości depozytów z ostatniego kwartału roku; wysokość tej opłaty ustala Fundusz, składka kas oszczędnościowych wynosi połowę składki ustalonej dla banków komercyjnych,
- ❖ opłaty dodatkowe płacone na wniosek administratorów systemu za zgodą banku centralnego.

### 1.21. Stany Zjednoczone

Koszty utrzymania amerykańskiego systemu gwarancyjnego (ex ante) ponoszą należące do niego banki i kasy oszczędnościowe. Co roku płacą składki (w odstępach półrocznych), których wysokość zależy od wielkości kapitału i oceny ratingowej poszczególnych banków według następującego wzoru:

$$P = k \times d$$

gdzie **d** – to wielkość gwarantowanych depozytów w danym banku, a **k** oznacza współczynnik wpłaty wyliczany co pół roku i zależny od kapitałów banku i jego oceny dokonanej przez władze nadzorcze.

FDIC (Federal Deposits Insurance Corporation) dzieli banki członkowskie na trzy kategorie:

- a) dobrze dokapitalizowane,
- b) wystarczająco dokapitalizowane,
- c) nie dokapitalizowane.

Następnie w każdej z kategorii wyróżnia się trzy grupy w zależności od oceny ratingowej (A, B, C), przyznanej w systemie CAMEL. Obliczony według tej zasady współczynnik wpłaty rocznej dla poszczególnych kategorii banków oraz kas oszczędnościowych przedstawia poniższa tabela:

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

BANK	A	B	C
Dobrze dokapitalizowany	0,00%	0,03%	0,17%
Wystarczająco dokapitalizowany	0,03%	0,10%	0,24%
Nie dokapitalizowany	0,10%	0,24%	0,27%

Wielkości zawarte w tabeli obowiązują od 1997 r., poprzednie były wyższe i mieściły się w przedziale 0,04–0,31%. Obniżenie wpłat rocznych stało się możliwe, ponieważ środki finansowe zgromadzone w systemie przez FDIC osiągnęły bezpieczną wielkość równą 1,25% gwarantowanych depozytów ogółem. Dzięki temu obecnie ok. 95% wszystkich banków zwolnionych jest z opłaty rocznej.

W przypadku gdy środki z podstawowego źródła finansowania systemu okazałyby się niewystarczające, FDIC może zaciągać pożyczki od skarbu państwa.

### 1.22. Szwecja

W systemie szwedzkim dopuszcza się zarówno formę finansowania ex post, jak i ex ante.

Drugą możliwość wybiera Zarząd Systemu, gdy uzna, że odpowiedniejsze jest rozłożenie kosztów akumulacji funduszu w długim okresie. Banki wnoszą roczną opłatę w wysokości 0,5% gwarantowanych depozytów do czasu, gdy zakumulowany fundusz osiągnie 2,5% gwarantowanych depozytów systemu. Po osiągnięciu tego progu roczne składki wynoszą 0,1% gwarantowanych depozytów.

Zarząd systemu określa wielkość opłaty, jaką powinny wnieść poszczególne banki. Zróżnicowanie indywidualne opłat musi zawierać się w przedziale od 0,4% do 0,6% depozytów gwarantowanych. Wysokość opłat zależy od współczynnika wypłacalności. Bardziej zagrożone banki płacą wyższe składki.

### 1.23. Węgry

Działalność węgierskiego systemu gwarancyjnego finansowana jest przez instytucje członkowskie, które ponoszą w związku z tym następujące koszty (ex ante):

- ❖ opłatę wstępną – każda instytucja, która uzyskała licencję zezwalającą na gromadzenie depozytów ma obowiązek, przystępując do systemu gwarancyjnego, wnieść jednorazową opłatę w wysokości 0,5% jej nominalnego kapitału akcyjnego,
- ❖ opłatę roczną – zgodnie z ustawą o instytucjach kredytowych opłata ta nie może być wyższa niż 0,2% gwarantowanych depozytów w danej instytucji według stanu z końca roku poprzedniego.

W 1998 r. udoskonalono system składek. Podstawowym celem wprowadzanych zmian było powiązanie wysokości składek z wielkością depozytów przyjmowanych przez poszczególne instytucje członkowskie w ten sposób, że im wyższy średni depozyt, tym niższa stawka opłaty.

Zmiany poprzedzono analizą, która wykazała, że relacje pomiędzy wielkością bazową służącą do wyliczania składek (depozyty gwarantowane) a wielkością gwaran-

---

## Bezpieczny Bank

---

cji wynikających z systemu są bardzo zróżnicowane w poszczególnych bankach. Banki, które przyjmują duże depozyty, przekraczające 1 mln forintów, płacą w ten sposób swoistą „cenę gwarancyjną”, która jest tym większa, im większy jest depozyt. W celu zmniejszenia „ceny gwarancyjnej” w 1998 r. wprowadzono dwie podstawowe stawki opłaty rocznej: niższą (0,16% wielkości bazowej) dla instytucji, w których średni depozyt był wyższy od wielkości gwarantowanej, tj. 1 mln forintów, oraz wyższą (0,19%) dla tych, w których średni depozyt był niższy.

W 1999 r. nastąpiła kolejna zmiana. Zamiast dwóch stawek zastosowano cztery zgodnie z tą samą zasadą: im wyższy średni depozyt w banku, tym niższa stawka opłaty rocznej. Szczegóły przedstawia poniższa tabela:

Rodzaj instytucji kredytowej	Przeciętna stawka opłaty rocznej w 1998 r.	Przeciętna stawka opłaty rocznej w 1999 r.
	(%)	(%)
Bank	0,179	0,104
Spółdzielcze banki oszczędnościowe	0,190	0,143
Krajowe banki oszczędnościowe	0,190	0,160
Spółdzielnie kredytowe	0,140*	0,123
<b>Ogółem</b>	<b>0,180</b>	<b>0,107</b>

\* w wyniku obniżki w połowie roku

Z tabeli wynika, że zmiana stawek była korzystna dla wszystkich członków systemu.

Fundusz ma możliwość różnicowania stawki opłaty – w odniesieniu do szczególnych przypadków może co pół roku ustalić wyższą lub niższą, preferencyjną opłatę. Wyższa opłata może być nałożona na instytucję, która osiąga niższy od wymaganego współczynnik wypłacalności i/lub opóźnia się ponad 30 dni z wniesieniem opłaty rocznej, lub też prowadzi nadmiernie ryzykowną działalność. W 1999 r. podwyższoną stawkę płaciły cztery instytucje kredytowe.

Opłatę preferencyjną zastosowano w stosunku do 203 spółdzielczych banków oszczędnościowych.

### 1.24. Wielka Brytania

Podstawą systemu brytyjskiego jest Deposit Protection Fund zarządzany przez Deposit Protection Board.

Istnieją dwie kategorie opłat na Fundusz. Pierwsza to opłata początkowa dla każdego nowego członka systemu. Wynosi ona 0,01% depozytów gwarantowanych nowego członka. Przy czym minimalna wpłata to 10, a maksymalna 300 tys. funtów szterlingów (GBP). W praktyce nowo powstałe instytucje płacą minimalną stawkę, ponieważ nie posiadają dużej bazy depozytowej.

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

Kolejne opłaty określa Zarząd Systemu, gdy zasoby funduszu spadną poniżej 3 mln GBP. Wysokość opłat jest wyznaczana na takim poziomie, aby fundusz osiągnął wielkość minimum 5, a maksimum 6 mln GBP. Dodatkowe opłaty mogą być nakładane decyzją skarbu państwa za zgodą Parlamentu.

Specjalne opłaty można ponadto nakładać wtedy, kiedy zachodzi obawa, że fundusz wyczerpie się przed końcem roku finansowego. Nie ma minimalnych i maksymalnych poziomów w wyrażeniu nominalnym. Opłaty nie mogą jednak przekroczyć 0,3% wielkości depozytów. Środki odzyskane z aktywów likwidowanych banków, jeżeli nie są wykorzystywane na kolejne wypłaty i nie zostanie przekroczony minimalny próg wielkości funduszu, są zwracane proporcjonalnie bankom. System brytyjski kojarzy formuły *ex ante* i *ex post*.

### 1.25. Włochy

Systemem gwarancyjnym zarządza Fondo Interbancario di Tutella dei Depositi (Interbank Deposit Protection Fund).

Źródła środków przeznaczanych na akcje sanacyjne są takie same jak w przypadku wypłat gwarancyjnych, czyli pochodzą ze środków zbieranych *ex post*.

Włoski system gwarantowania depozytów nie jest oparty na stałym funduszu, a środki potrzebne na interwencje zbierane są od banków w chwili zaistnienia takiej potrzeby. Banki są zobowiązane do udostępnienia (w razie potrzeby) Funduszowi od 0,4% do 0,8% ogólnej wielkości zobowiązań. Dokładną wysokość stawki, według której ustala się wielkość środków, z których może skorzystać Fundusz, ustala Zgromadzenie Generalne na wniosek Zarządu. Jeżeli na skutek podejmowanych interwencji wielkość dostępnych środków spadnie poniżej 0,4% zobowiązań ogółem, banki są zobligowane do osiągnięcia tej wielkości w ciągu 4 lat.

Oddzielnie finansowane są koszty działalności biur Funduszu. Koszty te pokrywa się z odrębnych opłat. Kwoty płacone przez banki na rzecz Funduszu bez względu na to, czy dotyczą pokrycia wydatków operacyjnych, czy też służą finansowaniu interwencji podejmowanych przez Fundusz, ustalane są w proporcji do udziału zobowiązań poszczególnych banków w ogólnej kwocie zobowiązań sektora bankowego.

Włoski system oparty jest na założeniu nieliniowej stawki opłat na rzecz Funduszu. Przy wykorzystaniu zaplecza analitycznego realizuje się system, zgodnie z którym banki obarczone większym ryzykiem ponoszą większe koszty funkcjonowania systemu gwarantowania depozytów.

System oceny banków jest rozwiązaniem oryginalnym i opartym na jasnym i przejrzystym, choć skomplikowanym algorytmie.

System ten jest oparty na wyznaczeniu liczbowego współczynnika agregatowego, będącego wyrazem kondycji banku. Podstawowe badanie odbywa się na bazie algorytmu opisanego w tabeli (str. 128).

Dla wszystkich wymienionych wyżej współczynników szczegółowych przypisywane są wartości liczbowe według zasady: poziom normalny – 0, poziom podwyższonej uwagi – 1, poziom ostrzegawczy – 2, poziom zagrożenia – 4.

Suma wartości wszystkich współczynników szczegółowych tworzy współczynnik agregatowy. Wysokość tego współczynnika wpływa na zakres obowiązków banku wobec Funduszu. Jeżeli współczynnik agregatowy jest wyższy od 4 i choć jeden

## Bezpieczny Bank

<b>RYZIKO</b>			
1. Wskaźnik A1 strata netto na kredytach / (kapitał + rezerwy (razem z rezerwami na należności nieregularne) + pasywa podporządkowane)			
poziom normalny	poziom podwyższonej uwagi	poziom ostrzegawczy	poziom zagrożenia
do 40%	powyżej 40%	powyżej 60%	powyżej 100%
2. Wskaźnik A2 złe kredyty netto / kredyty ogółem			
poziom normalny	poziom podwyższonej uwagi	poziom ostrzegawczy	poziom zagrożenia
do 6%	powyżej 6%	powyżej 8%	powyżej 12%
<b>WYPŁACALNOŚĆ</b>			
3. Wskaźnik B1 kapitał do celów nadzorczych / poziom kapitału wymagany przez nadzór			
poziom normalny	poziom podwyższonej uwagi	poziom ostrzegawczy	poziom zagrożenia
powyżej 120%	poniżej 120%	poniżej 100%	poniżej 80%
4. Wskaźnik B2 kapitał, rezerwy i pasywa podporządkowane / zobowiązania ogółem			
poziom normalny	poziom podwyższonej uwagi	poziom ostrzegawczy	poziom zagrożenia
powyżej 12%	poniżej 12%	poniżej 10%	poniżej 6%
<b>MATURITY TRANSFORMATION</b>			
Każda z poniższych zasad wymaga, aby aktywa były mniejsze bądź równe pasywom. Jeżeli liczba zasad nie wypełnionych wynosi			
0		0	
1		1	
2		2	
3		4	
5. Zasada 1			
aktywa		pasywa	
nieruchomości + stałe aktywa finansowe		kapitał do celów nadzorczych	
6. Zasada 2			
aktywa		pasywa	
aktywa długoterminowe o okresie dojrzenia powyżej 5 lat		różnica wynikająca z zasady 1 + stałe rezerwy + długoterminowe pasywa o okresie wymagalności powyżej 5 lat + 40% pasywów z pasma płynności od 18 miesięcy do 5 lat + 10% pasywów do 18 miesięcy	



## Z doświadczeń zagranicznych

7. Zasada 3			
aktywa		pasywa	
średnioterminowe aktywa (od 18 miesięcy do 5 lat)		różnica wynikająca z zasady 2 + 60% średnioterminowych pasywów + 20% sumy pasywów krótkoterminowych (do 18 miesięcy)	
<b>EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA</b>			
8. Wskaźnik D1 koszty ogólne i administracyjne / dochód netto			
poziom normalny	poziom podwyższonej uwagi	poziom ostrzegawczy	poziom zagrożenia
do 70%	powyżej 70%	powyżej 75%	powyżej 85%
9. Wskaźnik D2 straty na kredytach pomniejszone o kredyty odzyskane / dochód brutto			
poziom normalny	poziom podwyższonej uwagi	poziom ostrzegawczy	poziom zagrożenia
do 50%	powyżej 50%	powyżej 60%	powyżej 80%
Wskaźnik ten liczony jest tylko wtedy, kiedy licznik i mianownik jest dodatni. Jeżeli oba czynniki są ujemne, wtedy współczynnik przyjmuje wartość 4. Jeżeli tylko dochód brutto jest ujemny, współczynnik przyjmuje także wartość 4. Wartość 0 współczynnika przyporządkowana jest sytuacji, w której licznik jest ujemny, a mianownik dodatni.			

współczynnik szczegółowy jest na poziomie przynajmniej ostrzegawczym, wtedy bank ma obowiązek częstszego składania sprawozdań finansowych do Funduszu.

Wyższe wartości tego współczynnika sprawiają, że ograniczeniu ulegają prawa członka uczestnika systemu gwarancyjnego. Po przekroczeniu wartości 8 bank traci prawo głosu na Zgromadzeniu Generalnym, po przekroczeniu zaś wartości 12 (w tym dwa współczynniki szczegółowe na poziomie zagrożenie, w tym współczynnik B1) Fundusz może rozpocząć procedurę usunięcia banku z systemu gwarantowania depozytów.

Najistotniejsze znaczenie dla nieliniowego systemu pobierania opłaty ma współczynnik ważony wyliczany na podstawie współczynnika agregatowego. Opłaty, choć generalnie pobierane w wysokości proporcjonalnej do wielkości zobowiązań danego banku, mogą ulec zwiększeniu.

Współczynnik ważony liczy się na podstawie 3 ostatnich współczynników agregatowych (liczonych co pół roku). Przyjmowane są następujące wagi: 4 – badanie obecne, 2 – badanie sprzed 6 miesięcy, 1 – badanie sprzed 12 miesięcy.

Opłaty na rzecz Funduszu zwiększają się przy wartości współczynnika ważonego na poziomie powyżej 3.

Opłaty pobierane na interwencje Funduszu zwiększają się wtedy o procent równy wartości współczynnika ważonego.

W większym stopniu ulegają zwiększeniu opłaty z tytułu pokrycia kosztów operacyjnych Funduszu. W tym przypadku procentowy wzrost opłat równy jest pięciokrotności współczynnika ważonego.

---

## Bezpieczny Bank

---

Banki, które opisywane są współczynnikiem na poziomie 0, mogą mieć zmniejszone opłaty na rzecz funduszu, zmniejszenia te nie mogą jednak przekroczyć ogólnej sumy uzyskanej z tytułu podwyższenia opłaty bankom bardziej ryzykownym.

## 2. Podsumowanie doświadczeń zagranicznych oraz teoretyczne podstawy rozwiązań systemowych

### 2.1. Analiza ilościowa elementów opisujących zasady finansowania systemów gwarantowania depozytów

Szczegółowo przebadano 25 systemów gwarancyjnych pod kątem zasad ich finansowania.

<b>Moment zbierania składki</b>	
<b>Ex ante</b>	<b>Ex post</b>
84%	16%
21 systemów	4 systemy
W 8 systemach określona jest maksymalna wielkość akumulowanego funduszu (od 0,1% do 5% depozytów gwarantowanych, średnia – 2%).	
<b>Opłata wstępna</b>	
<b>Brak</b>	<b>Jest</b>
60%	40%
15 systemów	10 systemów
<b>Podstawa obliczania opłaty</b>	
<b>Depozyty ogółem</b>	<b>Depozyty gwarantowane (lub tylko osób fizycznych)</b>
44%	76%
11 systemów	14 systemów
<b>Rodzaj opłaty</b>	
<b>Liniowa</b>	<b>Nieliniowa (lub możliwość wprowadzenia nieliniowej)</b>
36%	64%
9 systemów	16 systemów

Jak widać z powyższego opisu, nie istnieje jednorodny model finansowania gwarancji depozytów na świecie. Różne systemy posługują się różnymi rozwiązaniami szczegółowymi. Stosując duże uogólnienie, można powiedzieć, że typowy system występujący na świecie to taki, który:

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

- ❖ oparty jest na funduszu tworzonym ex ante,
- ❖ nie posiada opłaty wstępnej,
- ❖ podstawą obliczania opłaty jest wielkość depozytów gwarantowanych,
- ❖ stawka opłat ma (lub może mieć) nieliniowy charakter (najczęściej zależny od standingu finansowego poszczególnych banków).

### 2.2. Systemy ex post/ex ante

Najważniejsza różnica między systemami dotyczy momentu, w którym następuje pobieranie składki.

Ze względu na moment pobierania składki rozróżnia się dwa modele systemów:

- ❖ ex post – opłata na fundusz będący zabezpieczeniem finansowym wypłat depozytów pobierana jest po upadłości banku. Opłata ta ma charakter incydentalny i pobiera się ją tylko w chwili, kiedy należy zaspokoić zobowiązania wobec deponentów. W systemach tego typu nie istnieje stały fundusz akumulowany w czasie;
- ❖ ex ante – opłata pobierana jest w ściśle określonych przedziałach czasowych. Banki uczestniczące w systemie płacą składki tworzące stały fundusz akumulowany w dłuższym okresie. Fundusz ten jest źródłem wypłat depozytów gwarantowanych i w razie potrzeby uzupełniany jest kolejnymi składkami.

Podstawową przewagą systemu ex post jest to, że przesuwają one obciążenia nakładane na banki w czasie. Do realizacji obciążeń dochodzi dopiero w chwili wystąpienia w systemie upadłości. Zaletą tego systemu jest także to, iż nie istnieje niebezpieczeństwo „przeciążenia” systemu bankowego przez zakumulowanie zbyt dużej sumy środków w funduszu gwarancyjnym.

Wydaje się, że znacznie więcej zalet (z punktu widzenia efektywnego wypełniania funkcji systemów gwarancyjnych) ma system ex ante. Jego zalety potwierdza praktyka światowych systemów; otóż znacznie więcej państw posiada systemy gwarancyjne oparte na tego rodzaju funduszach. Podstawową zaletą istnienia stałego funduszu jest prawidłowe wypełnianie stabilizacyjnej funkcji gwarancji depozytów. Systemy ex ante akumulują środki finansowe w okresach dobrej koniunktury w systemie bankowym i wykorzystują je w okresach dekoniunktury, wypłacając depozyty upadłych banków. Taka formuła funduszu spłaszcza cykle koniunkturalne w systemie bankowym, co można uznać za rozwiązanie efektywne z punktu widzenia stabilizacji i bezpieczeństwa tego systemu.

Dodatkową zaletą jest możliwość zmniejszenia jednorazowych kosztów ponoszonych przez banki przez rozłożenie ich w czasie.

### 2.3. Metody kalkulacji opłat

Opłata pobierana przez system jest iloczynem stawki procentowej oraz podstawy naliczania opłaty. Schemat takiej kalkulacji opłaty dotyczy zarówno systemów ex post, jak i ex ante. Formuła ta wprowadza zasadę proporcjonalności obciążenia banków kosztami działania systemów gwarancyjnych.

---

## Bezpieczny Bank

---

### *Podstawa opłat*

Podstawą opłaty są:

- ❖ depozyty ogółem zgromadzone w danym banku lub
- ❖ depozyty gwarantowane w danym banku.

Większość systemów jako podstawę przyjmuje depozyty gwarantowane, trudno jednak ostatecznie rozstrzygnąć, czy oznacza to tylko kwoty gwarantowane, czy też dotyczy całej kategorii depozytów objętych gwarancjami (można domniemywać, że w większości systemów przyjmuje się tę drugą interpretację).

Bardziej zasadne wydaje się naliczanie opłaty tylko od kwot gwarantowanych. W takim wypadku banki muszą mieć obowiązek prowadzenia sprawozdawczości, która wykazuje stan depozytów gwarantowanych. Przypadek, w którym podstawą naliczania opłaty jest wielkość depozytów ogółem, nie uwzględnia specyfiki poszczególnych banków ze względu na różną strukturę gromadzonych depozytów. Stosunkowo większe obciążenia ponoszą banki specjalistyczne, gromadzące duże depozyty. Banki te ponoszą koszty porównywalne do innych banków, choć ich deponenci w mniejszym stopniu korzystają z gwarancji.

### *Stawki opłat*

Drugim czynnikiem determinującym wysokość opłat jest stawka procentowa. W systemach *ex post* wielkość stawki procentowej bezpośrednio zależy od wielkości bieżących zobowiązań, które muszą zostać pokryte.

W przypadku systemów *ex ante* regulacje prawne w kwestii określania stawki opłaty są bardzo różne. Najpowszechniejszym rozwiązaniem jest wskazanie stawki maksymalnej w regulacjach prawnych i dopuszczenie zmian stawki opłat, w zależności od sytuacji sektora oraz wielkości zakumulowanego funduszu. Czasami zdarza się, że stawka opłat jest stała, zapisana w przepisach prawnych lub przepisy te wyznaczają stawkę minimalną.

Wielkość stawki opłat na rzecz funduszu bywa także uzależniana od standingu finansowego banku (nieliniowa stawka opłat) w myśl zasady, iż wyższe ryzyko wymaga poniesienia wyższych kosztów ubezpieczenia. Uzależnienie stawki opłat od ryzyka wiąże się z koniecznością skonstruowania systemu mierzenia tego ryzyka. System powinien mieć postać algorytmiczną, aby uniknąć zarzutów o dowolność ustalania wysokości opłat. Większość państw posiadających systemy oparte na stawce nieliniowej wykorzystuje algorytmy o różnym stopniu skomplikowania. Najbardziej skomplikowany i tym samym najmniej przejrzysty jest system włoski. Dużo prostsze modele przyjęli Amerykanie, w których różnicowanie odbywa się na podstawie dwóch zmiennych (współczynnik wyposażenia kapitałowego i ogólna kondycja banku) oraz Portugalczycy różnicujący opłatę tylko ze względu na współczynnik wypłacalności.

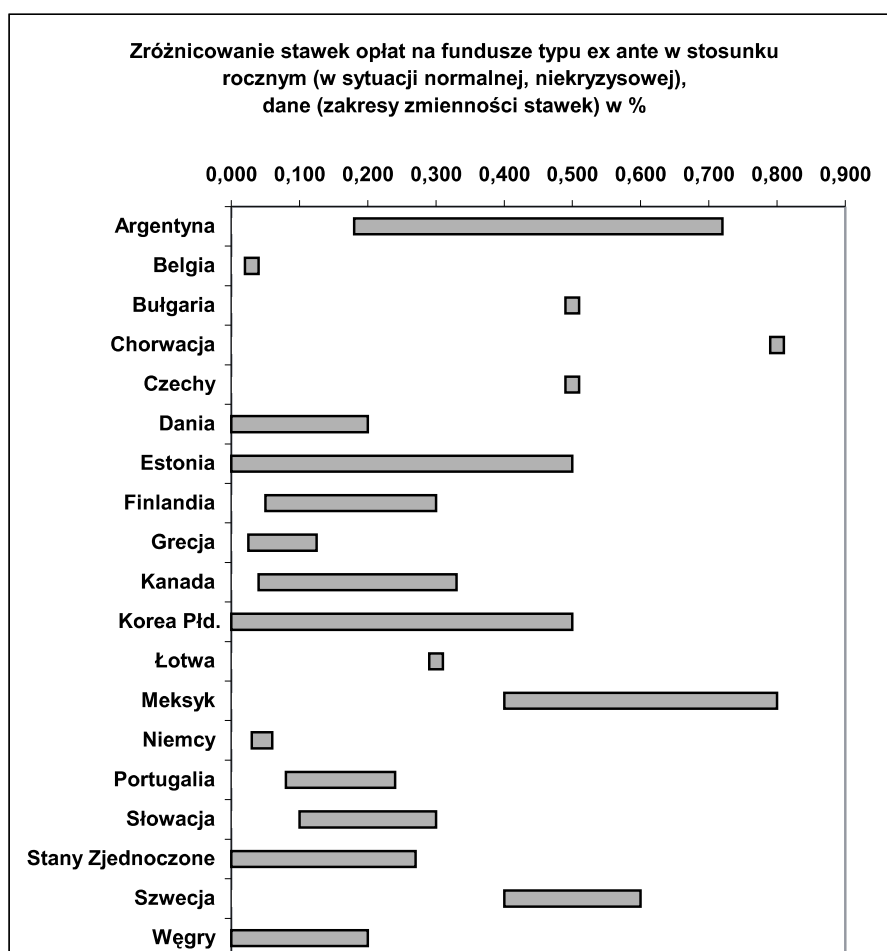
Ciekawe i w pełni oryginalne rozwiązanie różnicujące stawki opłat wprowadzili Węgrzy, którzy uzależnili poziom stawki opłat od wielkości średniego depozytu

## Z doświadczeń zagranicznych

w banku. Przy czym banki posiadające niższą wielkość średniego depozytu płać wyższe opłaty. To rozwiązanie można traktować jako substytucję rozwiązania polegającego na przyjęciu za podstawę naliczania składki tylko wielkości depozytów gwarantowanych.

W Grecji stawka opłat jest zróżnicowana ze względu na wielkość banku. Banki większe ponoszą stosunkowo niższe koszty.

Średnia wielkość składki rocznej (w sytuacji normalnej, niekryzysowej), uwzględniając dopuszczalne przedziały zmienności, wynosi 0,28%. Średnia ta odnosi się do potencjalnych wysokości stawek wyznaczonych przez regulacje prawne.



#### **2.4. Docelowa wielkość funduszu**

Czasami w systemach ex ante zostaje określona docelowa wielkość całego funduszu. Składki pobierane są tylko do momentu, kiedy jego wielkość osiągnie określony pułap. W literaturze przedmiotu nie występuje jednak żadne formalne uzasadnienie przyjęcia takiej a nie innej wielkości docelowej. Z rozwiązań praktycznych wynika, że wielkość funduszu określana jest w odniesieniu do depozytów gwarantowanych (lub depozytów ogółem) i wynosi od 0,1% do 5% (średnio 2%). Przy czym wyższe pułapy funduszy gwarancyjnych ustanawiają państwa transformujące swoje systemy gospodarcze, niższe charakterystyczne są dla stabilnych systemów bankowych. W przypadku polskiego systemu bankowego określenie przedziału docelowej wielkości funduszu od 0,1% do 5% oznacza bezwzględną wielkość ok. 0,25-12,5 mld PLN, a średnia 2% oznacza fundusz w wysokości 5 mld PL.

Szacunki te są jedynie przybliżone. Obliczone kwoty prawdopodobnie należałoby nieco zmniejszyć, gdyż w większości państw podstawą wyznaczania funduszu są depozyty gwarantowane, a w powyższych szacunkach posłużono się wielkościami depozytów ogółem.

#### **2.5. Opłata wstępna**

Zdarza się, że istnieje określona opłata, jaką banki muszą ponieść, przystępując do systemu gwarancyjnego. Rozwiązanie to jest szczególnie uzasadnione, gdy system opiera się na funduszu stałym.

W przypadku gdy nie istnieje opłata wstępna i gdy fundusz stały został zakumulowany, banki przystępujące do systemu nie ponoszą żadnych kosztów, korzystają jednak ze środków zgromadzonych przez pozostałe banki.

Ponieważ przystępowanie do systemu nowych banków zachodzi głównie w przypadku nowo tworzonych banków, uzasadnione jest uzależnienie opłaty wstępnej nie od wielkości depozytów (tych nowo tworzone banki prawie nie mają), a od wielkości kapitałów.

## Załącznik. Charakterystyka zasad finansowania systemów gwarancyjnych – zestawienie tabelaryczne

Kraj	Finansowanie przez banki	Dodatkowe źródło finansowania	Opłata wstępna wnoszona przez banki	Podstawa kalkulacji opłat okresowych	Stawki opłat		Zmiany wysokości opłat podstawowych	Fundusz docelowy
					Liniowa	Nieliniowa		
<b>1. Argentyna</b>	Ex ante	brak danych	brak	Depozyty ogółem	Miesięczne – 0,015–0,060% przeciętnego miesięcznego stanu depozytów	W decyzji B.C. – dodatkowe opłaty zależne od ryzyka, ale nie wyższe od opłat podstawowych	W decyzji B.C. – zawieszenie lub zmniejszenie opłat, jeśli fundusz osiągnie wielkość docelową. Decyzją B.C. opłaty podstawowe w wysokości minim. (0,015%) mogą być pobrane z góry za okres 2 lat.	2 mld USD lub 5% depozytów ogółem w systemie bankowym
<b>2. Belgia</b>	Ex ante	brak	brak	Gwarantowane depozyty	Roczne – 0,02% podstawy	brak	Decyzją zarządu funduszu gwaranc. – stawka opłaty podstaw. może być podniesiona do 0,04% na potrzeby interwencji systemu	0,5% gwarantowanych depozytów w systemie
<b>3. Bułgaria</b>	Ex ante	Środki odzyskane przez fundusz z mas upadłości banków, kredyty, dotacje, pomoc zagraniczna	Banki krajowe – 1% kapitału banku, ale nie mniej niż 100 mln BGL. Oddziały banków zagr. – 1% minimalnego kapitału wymaganego od banków, ale nie mniej niż 100 mln BGL.	Depozyty ogółem	Roczne – 0,5% podstawy	brak	brak danych	brak

Kraj	Finansowanie przez banki	Dodatkowe źródło finansowania	Opłata wstępna wnoszona przez banki	Podstawa kalkulacji opłat okresowych	Stawki opłat		Zmiany wysokości opłat podstawowych	Fundusz docelowy
					Liniowa	Nieliniowa		
4. Chorwacja	Ex ante	Brak danych	W chwili powstania systemu – 0,3% kapitału akcyjnego i 0,6% depozytów ogółem w danym banku	Gwarantowane depozyty	Kwartalne – 0,2% średniego stanu gwarant. depozytów z poprzedniego kwartału plus odsetki	Ustawa przewiduje opłaty zależne od ryzyka, metoda ich wyliczeń wymaga akceptacji B.C.	Fundusz może obniżyć opłatę podst., gdy zakumulowane w funduszu środki przekroczą 5% ogółu depozytów gwarantowanych z dnia 31 grudnia poprzedniego roku. W zależności od potrzeb – za zgodą B.C. fundusz może przejściowo podnieść stawkę opłat w odniesieniu do określonego banku, wybranej kategorii banków lub całego sektora.	brak
5. Czechy	Ex ante	Jeśli środki w funduszu są niewystarczające – to ich niedobór finansują w połowie budżet i B.C. w postaci nie oprocent. kredytów.	brak	Gwarantowane depozyty	Roczne – banki: 0,5% podstawy z dnia 31 grudnia poprzedniego roku; Kasy budowlane: 0,1% średniej wielkości gwarant. depozytów liczonej na podstawie stanów kwartalnych poprzedniego roku.	brak	brak danych	brak

Bezpieczny Bank



Kraj	Finansowanie przez banki	Dodatkowe źródło finansowania	Opłata wstępna wnoszona przez banki	Podstawa kalkulacji opłat okresowych	Stawki opłat		Zmiany wysokości opłat podstawowych	Fundusz docelowy
					Liniowa	Nieliniowa		
<b>6. Dania</b>	Ex ante	Pożyczki od rządu	brak	Gwarantowane depozyty	Roczne – nie więcej niż 0,2% podstawy	brak	W zależności od potrzeb funduszu	3,2 mld DKK
<b>7. Estonia</b>	Ex ante	brak danych	50 tys. EEK	Depozyty ogółem	Kwartalne – nie więcej niż 0,125% podstawy	brak	Rada funduszu może zawiesić składki po osiągnięciu poziomu docelowego.	3% gwarantowanych depozytów w systemie
<b>8. Finlandia</b>	Ex ante	Pożyczki na rynku kapitałowym	brak	Gwarantowane depozyty	Roczne – część stała opłaty to 0,05% podstawy oraz część zmienna zależna odwrotnie od współczynnika wypłacalności, ale nie przekracza 0,25% gwarant. depozytów w danym banku		W zależności od potrzeb funduszu	2% gwarantowanych depozytów w systemie
<b>9. Francja</b>	Ex ante	Papiery wartościowe (certyfikaty) wniesione przez stowarzyszenia banków jako fundusz początkowy nowego systemu gwaranc. (1999)	W chwili tworzenia nowego systemu w 1999 r. – w postaci certyfikatów poszczególn. stowarzyszeń banków	Depozyty ogółem	brak	Roczne – zależne od współczynnika wypłacalności i rentowności działalności operacyjnej.	brak danych	brak

Kraj	Finansowanie przez banki	Dodatkowe źródło finansowania	Opłata wstępna wnoszona przez banki	Podstawa kalkulacji opłat okresowych	Stawki opłat		Zmiany wysokości opłat podstawowych	Fundusz docelowy
					Liniowa	Nieliniowa		
<b>10. Grecja</b>	Ex ante	Pożyczki od uczestników systemu lub z innych źródeł	Liczona jako iloczyn wielkości środków zgromadzonych w funduszu i relacji funduszy własnych danej instytucji do sumy funduszy własnych wszystkich członków systemu. Może być rozłożona w ratach na 3 lata.	Średni stan depozytów gwarantowanych w GRD i walutach zagranicznych z końca czerwca danego roku.	brak	Roczne (w dwóch ratach co pół roku) – w zależności od średniego salda depozytów w banku z końca czerwca danego roku. Cztery stawki zależne od wielkości salda depozytów. Dla wielkości najmniejszych 0–50 mld GRD) stawka 0,1250%. Dla największych (powyżej 1751 mld GRD) stawka 0,0025%.	W szczególnych sytuacjach – możliwość zwiększenia opłaty rocznej maksymalnie do trzykrotnej jej wielkości.	brak
<b>11. Hiszpania</b>	Ex ante	Do 1996 r. – wpłaty Banku Hiszpanii równe wpłatom banków. Pożyczki obligacyjne według rynkowej stopy procentowej.	brak	Gwarantowane depozyty	0,1–0,25% podstawy w zależności od potrzeb funduszu	brak	Możliwe okresowe zmiany wysokości stawki wprowadzane przez ministra gospodarki na wnioski B.C.	0,1% gwarantowanych depozytów w systemie

Bezpieczny Bank

Kraj	Finansowanie przez banki	Dodatkowe źródło finansowania	Opłata wstępna wnoszona przez banki	Podstawa kalkulacji opłat okresowych	Stawki opłat		Zmiany wysokości opłat podstawowych	Fundusz docelowy
					Liniowa	Nieliniowa		
<b>12. Holandia</b>	Ex post	Pożyczki z B.C. według zerowej stopy procentowej.	brak	Gwarantowane depozyty	brak	Po zaistnieniu upadłości członka systemu – opłata zależna od udziału depozytów gwarant. w danym banku w depozytach gwarant. ogółem w systemie, ale nie większa niż 5% funduszy własnych danego banku.	brak danych	brak
<b>13. Kanada</b>	Ex ante	Pożyczki od rządu lub na rynkach prywatnych	brak	Gwarantowane depozyty	Od 1999 r. – brak	Stawki zależne od ryzyka. Podział banków na 4 kategorie. Im gorsza kategoria, tym wyższa stawka. Stawki dla poszczególnych kategorii (od najlepszej do najgorszej): (1/24)%, (1/12)%, (1/6)%, (1/3)%.	brak danych	brak

Z doświadczeń zagranicznych

Kraj	Finansowanie przez banki	Dodatkowe źródło finansowania	Opłata wstępna wnoszona przez banki	Podstawa kalkulacji opłat okresowych	Stawki opłat		Zmiany wysokości opłat podstawowych	Fundusz docelowy
					Liniowa	Nieliniowa		
<b>14. Korea Płd.</b>	Ex ante	brak danych	brak	Depozyty ogółem i inne wierzytelności banku	Kwartalne – banki; roczne – niebankowe instytucje finansowe. Stawki liniowe od 0,125% do 0,5% podstawy w zależności od kategorii instytucji.	Istnieje możliwość ustalenia opłat zależnych od ryzyka.	brak danych	brak
<b>15. Luksemburg</b>	Ex post	brak	brak	Gwarantowane depozyty	brak	Tylko na wypadek upadłości. Opłata zależna od relacji depozytów gwarant. w danym banku do depozytów gwarant. w całym systemie, ale nie więcej niż 5% kapitału akcyjnego banku.	brak danych	brak

Bezpieczny Bank

Kraj	Finansowanie przez banki	Dodatkowe źródło finansowania	Opłata wstępna wnoszona przez banki	Podstawa kalkulacji opłat okresowych	Stawki opłat		Zmiany wysokości opłat podstawowych	Fundusz docelowy
					Liniowa	Nieliniowa		
16. Łotwa	Ex ante	budżet	brak	Depozyty osób fizycznych	Kwartalne – 0,075% średniego poziomu podstawy z poprzedniego kwartału.	brak	brak danych	brak
17. Meksyk	Ex ante	Decyzją Zarządu Funduszu mogą być wprowadzone dodatkowe opłaty, ale nie wyższe niż 0,3% zobowiązań banku. Łączne opłaty nie mogą przekroczyć 0,8% podstawy.	brak	Zobowiązania banku	0,4%–0,8% podstawy	Zarząd funduszu może zróżnicować opłaty podstawowe w zależności od ryzyka, poziomowi kapitału danego banku i jego sytuacji finansowej.	Zarząd funduszu może zróżnicować opłaty podstawowe w zależności od ryzyka, poziomowi kapitału danego banku i jego sytuacji finansowej.	brak
18. Niemcy	Ex ante	brak	W systemie dobrowolnym: banki prowadzące działalność od 3 lat – 0,09% zobowiązań banku wobec podmiotów niebankowych, ale nie mniej niż 25.000 DEM, jeśli działają krócej – 0,12% funduszy własnych, ale nie mniej niż 25.000 DEM.	Zobowiązania banku wobec podmiotów niebankowych	Do 1997 r. – 0,03 – 0,06% podstawy; składki roczne.	Od 1997 r. składki zależne od ryzyka; stawka 0,03% dla banków z ratingiem A, pozostałe banki płacą wyższe opłaty.	brak danych	brak

Kraj	Finansowanie przez banki	Dodatkowe źródło finansowania	Opłata wstępna wnoszona przez banki	Podstawa kalkulacji opłat okresowych	Stawki opłat		Zmiany wysokości opłat podstawowych	Fundusz docelowy
					Liniowa	Nieliniowa		
<b>19. Portugalia</b>	Ex ante	Decyzją ministra finansów na wniosek funduszu mogą być nałożone dodatkowe opłaty, ale nie większe niż opłaty roczne.	Jej wysokość jest ustalana przez B.C. na wniosek funduszu.	Depozyty ogółem	brak	Roczne – stawka zależna od współczynnika wypłacalności. Podział banków na 5 kategorii; banki o ww. poniżej 8% płacą od 0,120% do 0,240%. Banki o ww. powyżej 14% płacą od 0,08% do 0,016% podstawy.	W zależności od aktualnych i przewidywanych potrzeb funduszu.	brak
<b>20. Słowacja</b>	Ex ante	Za zgodą banku centralnego fundusz może wprowadzić dodatkowe opłaty.	1 mln SKK	Średnia wysokość depozytów z ostatniego kwartału roku	Roczne – dla banków: 0,1 – 0,3% podstawy; dla kas oszczędnościowych: połowa tej stawki.	brak	W zależności od potrzeb funduszu.	brak
<b>21. Stany Zjednoczone</b>	Ex ante	Pożyczki od skarbu państwa	brak	Gwarantowane depozyty	brak	Roczne – składki zależne od wielkości kapitału i oceny ratingowej danego banku od 0,00% do 0,27%	W zależności od potrzeb funduszu.	1,25% gwarantowanych depozytów

Bezpieczny Bank

Kraj	Finansowanie przez banki	Dodatkowe źródło finansowania	Opłata wstępna wnoszona przez banki	Podstawa kalkulacji opłat okresowych	Stawki opłat		Zmiany wysokości opłat podstawowych	Fundusz docelowy
					Liniowa	Nieliniowa		
22. Szwecja	Ex ante/ ex post	brak	brak	Gwarantowane depozyty	brak	Roczne – stawki zależne od współczynnika wypłacalności, ale zawierają się w przedziale 0,4–0,6% podstawy. Obecnie banki płacą 0,5%, po osiągnięciu przez fundusz poziomu docelowego będą płaciły 0,1%.	W zależności od potrzeb funduszu.	2,5 % gwarantowanych depozytów w systemie
23. Węgry	Ex ante	brak	0,5% kapitału akcyjnego	Gwarantowane depozyty	brak	Roczne – stawki odwrotnie zależne od wielkości średniego depozytu w banku, zróżnicowane ze względu na różne kategorie instytucji, zawarte w przedziale: 0,104%–0,160% podstawy.	Fundusz może co pół roku ustalić wyższą lub niższą stawkę.	brak

Z doświadczeń zagranicznych

Kraj	Finansowanie przez banki	Dodatkowe źródło finansowania	Opłata wstępna wnoszona przez banki	Podstawa kalkulacji opłat okresowych	Stawki opłat		Zmiany wysokości opłat podstawowych	Fundusz docelowy
					Liniowa	Nieliniowa		
<b>24. Wielka Brytania</b>	Ex ante/ ex post	Specjalne opłaty nakładane na banki w sytuacji niebezpieczeństwa niedoboru środków	0,01% depozytów gwarant. danego banku, ale w granicach: 10–300 tys. GBP	Depozyty ogółem	Do 0,3% podstawy	brak	Zależnie od bieżących finansowych obciążeń funduszu.	5–6 mln GBP
<b>25. Włochy</b>	Ex post		brak	Ogólna wielkość zobowiązań banku	brak	Roczne – zależne od ryzyka, ale w przedziale 0,4%–0,8% podstawy.	Możliwość zmniejszenia lub podwyższenia opłat w zależności od ryzyka, jakim obarczona jest działalność banku.	brak

Oznaczenia:

B.C. – bank centralny

BGL – lew

DEM – marka niemiecka

DKK – korona duńska

EEK – korona estońska

GBP – funt szterling

GRD – drachma

SKK – korona słowacka



**SYSTEMY REKOMPENSAT  
DLA INWESTORÓW GIEŁDOWYCH  
DZIAŁAJĄCE W KRAJACH  
UNII EUROPEJSKIEJ NA TLE DYREKTYWY  
PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY  
97/9/EEC INVESTOR COMPENSATION  
DIRECTIVE**

Prawny obowiązek zapewnienia minimalnego poziomu bezpieczeństwa obrotu finansowego i ochrony klientów instytucji finansowych ma istotne uzasadnienie społeczne i ekonomiczne<sup>1)</sup>. Państwo jest zainteresowane utrzymaniem wysokiego tempa rozwoju gospodarki, czemu sprzyja stabilny sektor finansowy. Z tego punktu widzenia ważna jest mobilizacja oszczędności i wykorzystanie ich na rzecz rozwoju gospodarczego. Ochronę klienta usług finansowych można realizować przez regulacje skierowane na ochronę konsumenta. Redukują one przewagę profesjonalnych uczestników obrotu gospodarczego.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 97/9/EEC z 3 marca 1997 r., dotycząca gwarancji dla inwestorów Investor Compensation Directive (ICD)<sup>2)</sup>, jest jednym z filarów ochrony konsumenta. Kraje Unii Europejskiej zostały zobowiązane do wprowadzenia jej w życie do 26 września 1998 r. Konsumentem w tym przypadku jest inwestor, który powierzając swoje walory pośrednikowi finansowemu, powinien być chroniony w sytuacji upadłości instytucji inwestycyjnej czy naruszenia przez nią prawa. Chodzi więc o ochronę interesów inwestorów w sytuacji, gdy firma inwestycyjna bądź instytucja kredytowa okażą się faktycznie niewypłacalne, nie zaś o przypadki, w których inwestorzy poniosą straty na skutek spadku wartości rynkowej posiadanych przez nich walorów<sup>3)</sup>.

Dyrektywa ICD jest odpowiedzią na art. 12 Dyrektywy Rady 93/22/EEC z 10 maja 1993 r. Investment Services Directive (ISD)<sup>4)</sup> w sprawie usług inwestycyjnych w zakresie papierów wartościowych. Artykuł ten zobowiązuje Komisję do przedstawienia najpóźniej do 31 lipca 1993 r. propozycji harmonizacji systemów gwarancyjnych mających zastosowanie do transakcji przeprowadzanych przez firmy inwestycyjne. Część krajów członkowskich Unii Europejskiej dostosowała już istniejące regulacje do założeń dyrektywy ICD, częściowo wykorzystując obecny system ochrony depozytów, inne zaczęły tworzyć takie systemy od podstaw.

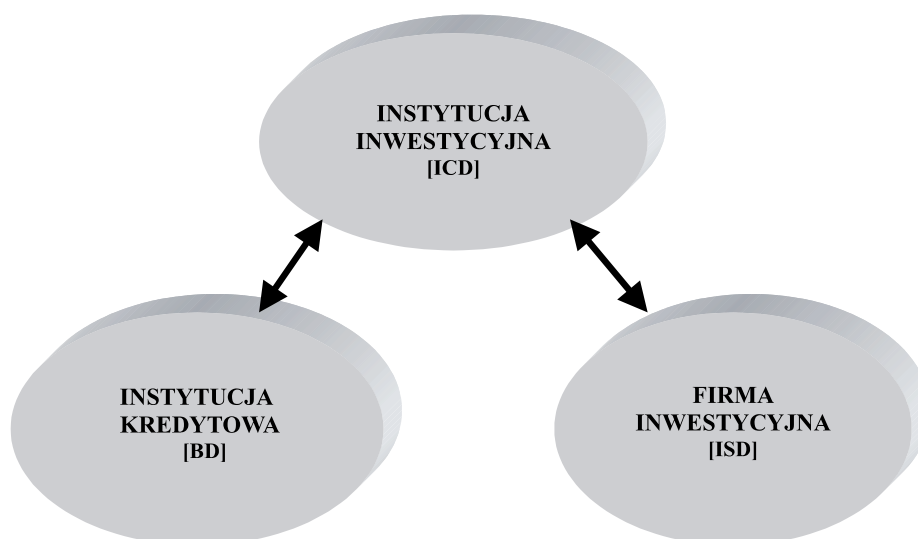
Polska została także zobowiązana do ustanowienia systemu rekompensat w związku z harmonizacją prawa do wymogów UE. System powstały w Polsce publicznie

wynika z ustawy<sup>5)</sup>, a nadzoruje go Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych; uczestnictwo w systemie rekompensat jest obowiązkowe.

### 1. Zarys typologii instytucji inwestycyjnych

Przeprowadzając dalszą analizę rozwiązań unijnych, należy zwrócić uwagę na taksonomię instytucji inwestycyjnych<sup>6)</sup>. W myśl dyrektywy ICD instytucjami inwestycyjnymi są zarówno instytucje kredytowe zdefiniowane zgodnie z dyrektywą bankową<sup>7)</sup>, jak i firmy inwestycyjne zdefiniowane przez dyrektywę ISD (zob. rys. 1).

**Rysunek 1. Typologia instytucji inwestycyjnej według dyrektywy unijnej**



Źródło: Opracowanie własne.

Zgodnie z dyrektywą ISD, koncesjonowaną firmą inwestycyjną jest każda osoba prawna, której stałym zajęciem lub przedmiotem działalności jest profesjonalne świadczenie usług inwestycyjnych na rzecz osób trzecich. W konwencji dyrektyw instytucją kredytową jest instytucja koncesjonowana zgodnie z Pierwszą i Drugą Dyrektywą Bankową, której zezwolenie na działalność obejmuje jedną lub wiele usług inwestycyjnych wymienionych w dyrektywie ISD.

Ochronie podlegają klienci posiadający rachunki inwestycyjne w instytucji kredytowej lub w firmie inwestycyjnej. Instytucje kredytowe posiadają ochronę depozytów zgromadzonych na rachunkach wprowadzoną Dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady UE nr 94/19/EEC z 30 maja 1994 r., tzw. Deposit Guarantee Schemes

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

(DGS), natomiast środki pieniężne utrzymywane na rachunkach inwestycyjnych w tych instytucjach nie podlegają ochronie na bazie dyrektywy (DGS). Dlatego też instytucje kredytowe zostały zobowiązane do jednoznacznego rozróżnienia środków pieniężnych pochodzących z operacji inwestycyjnych i działalności depozytowej oraz zastosowania jednego przejrzystego sposobu zabezpieczenia klientów, bez potrzeby ustanawiania osobnego systemu ochrony.

### 2. Charakterystyka elementów systemu rekompensat dla inwestorów

Uregulowania zawarte w dyrektywie ICD oparte są na kilku zasadach. Jako pierwsze należy wskazać zasady powszechności i obligatoryjności systemu rekompensat. Zasady te jednoznacznie wyraża art. 2 dyrektywy ICD stanowiąc, iż każde państwo członkowskie czuwa nad wprowadzeniem i oficjalnym uznaniem na swoim obszarze jednego lub kilku systemów rekompensat dla inwestorów. W konsekwencji żadna instytucja inwestycyjna koncesjonowana w danym państwie członkowskim nie może prowadzić operacji inwestycyjnych, jeżeli nie należy do takiego systemu. Jednakże państwo członkowskie może zwolnić instytucję kredytową prowadzącą rachunki inwestycyjne z obowiązku przynależności do istniejącego w nim systemu rekompensat, jeżeli jest ona uczestnikiem systemu gwarantowania depozytów oraz gdy poziom ochrony, a także informacje dostarczane deponentom są również dostarczane inwestorom, którzy korzystają z ochrony co najmniej na tym poziomie, jaki oferuje system rekompensat dla inwestorów. Dyrektywa nie przesądza, jaki system rekompensat ma zostać wprowadzony do wewnętrznego porządku prawnego każdego z państw członkowskich Unii. Porządek ten może się opierać na konstrukcjach umownych lub mogą go szczegółowo regulować obowiązujące ustawy.

Drugą zasadą dyrektywy ICD jest ustalenie minimalnego pułapu rekompensat dla inwestora. Kwotę minimalną stanowi 20.000 euro. W okresie przejściowym, który skończył się z upływem 31 grudnia 1999 r., państwa członkowskie Unii mogły utrzymać poziom rekompensat niższy, pod warunkiem że nie będzie on mniejszy niż równowartość 15.000 euro. Wspomniane minimalne granice muszą być zachowane również w systemach, które zakładają tzw. udział własny inwestora. Podmiotem systemu rekompensat jest inwestor, tj. każda osoba, która powierzyła swoje fundusze i instrumenty w ramach operacji inwestycyjnych instytucji inwestycyjnej. Ochroną objęty jest inwestor, bez względu na liczbę rachunków, walutę czy lokalizację na terenie wspólnoty. Za charakterystyczne należy uznać rozwiązanie dotyczące prowadzenia rachunku inwestycyjnego przez dwie lub więcej osób. Dyrektywa pozostawia dowolność wyboru w przypadku prowadzenia rachunku przez klientów instytucjonalnych, natomiast w przypadku klienta indywidualnego wskazuje, aby każdego z nich traktować jako osobnego inwestora.

Potrzeba ochrony „drobnego spekulanta”, który powierza instytucji inwestycyjnej swoje środki, a nie jest przygotowany do samodzielnej oceny kondycji finansowej tej instytucji, stanowiła przesłankę do uszczegółowienia definicji inwestora. Znalazło to wyraz w liście wyłączeń, na której znajdują się grupy inwestorów nie podlegających ochronie. Tabela 1 przedstawia listę wyłączeń z definicji inwestora na podsta-

## Bezpieczny Bank

**Tabela 1. Lista wyłączeń z definicji inwestora**

Załącznik nr 1 do dyrektywy ICD	Art. 119 ust. 2 ustawy o publicznym obrocie papierami wartościowymi
<p><b>I.</b> Inwestorzy zawodowi i instytucjonalni, a szczególnie:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Instytucje inwestycyjne w rozumieniu art. 1 punkt 2 Dyrektywy nr 93/22/EWG</li> <li>● Instytucje kredytowe w rozumieniu art. 1 tytuł pierwszy Dyrektywy nr 77/780/EWG</li> <li>● Instytucje finansowe w rozumieniu art. 1 punkt 6 Dyrektywy nr 89/646/EWG</li> <li>● Zakłady ubezpieczeniowe</li> <li>● Instytucje wspólnego inwestowania</li> <li>● Fundusze rentowe i emerytalne</li> <li>● Inni inwestorzy zawodowi i instytucjonalni</li> </ul> <p><b>II.</b> Instytucje ponadnarodowe, państwa i administracje centralne.</p> <p><b>III.</b> Administracje terytorialne, regionalne, lokalne lub gminne.</p> <p><b>IV.</b> Administratorzy, zarządzający oraz udziałowcy bezpośrednio odpowiedzialni za instytucję inwestycyjną, akcjonariusze posiadający przynajmniej 5% kapitału tej instytucji, osoby zobowiązane do prawnej kontroli dokumentów księgowych, weryfikujące księgi instytucji inwestycyjnej oraz inwestorów posiadających takie same prawa w innych instytucjach należących do tej samej grupy.</p> <p><b>V.</b> Bliscy krewni i osoby trzecie działający na rzecz inwestorów wskazanych w punkcie IV.</p> <p><b>VI.</b> Inne instytucje należące do tej samej grupy.</p> <p><b>VII.</b> Inwestorzy, którzy są odpowiedzialni lub którzy czerpali korzyści z pewnych spraw dotyczących instytucji inwestycyjnej i którzy stoją u źródeł problemów finansowych lub którzy przyczynili się do pogorszenia sytuacji finansowej tej instytucji.</p> <p><b>VIII.</b> Spółki o takiej wielkości, którym nie zezwala się na sporządzanie skróconego bilansu zgodnie z artykułem 11 Czwartej Dyrektywy Rady nr 78/660/EWG z 25 lipca 1978, założone na bazie art. 54 par. 3 punkt g) Traktatu dotyczącego sprawozdań rocznych niektórych form spółek.</p>	<p><b>I.</b> Skarb Państwa.</p> <p><b>II.</b> Banki.</p> <p><b>III.</b> Domy maklerskie oraz zagraniczne osoby prawne, o których mowa w art. 52.</p> <p><b>IV.</b> Podmioty działające na podstawie ustawy z 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej.</p> <p><b>V.</b> Osoby posiadające 5% lub więcej kapitału zakładowego domu maklerskiego, a także osoby, które w stosunku do domu maklerskiego są podmiotami dominującymi lub zależnymi.</p> <p><b>VI.</b> Członkowie zarządu, rady nadzorczej domu maklerskiego oraz osoby pełniące w domu maklerskim funkcje dyrektorów i zastępców dyrektorów departamentów, jak również dyrektorów i zastępców dyrektorów oddziałów domu maklerskiego oraz oddziałów, o których mowa w art. 52, w przypadku gdy osoby te pełniły swoje funkcje w dniu ogłoszenia upadłości lub oddalenia wniosku o upadłość ze względu na to, że majątek domu maklerskiego nie wystarcza nawet na opłacenie kosztów postępowania, bądź w okresie bieżącego lub poprzedniego roku obrotowego.</p> <p><b>VII.</b> Podmioty działające na podstawie ustawy z 28 sierpnia 1997 r. o funduszach inwestycyjnych.</p> <p><b>VIII.</b> Podmioty działające na podstawie ustawy z 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych.</p> <p><b>IX.</b> Gminy, związki gmin, powiatów, związki powiatów i województw.</p> <p><b>X.</b> Państwa i ich jednostki terytorialne posiadające osobowość prawną.</p> <p><b>XI.</b> Osoby odpowiedzialne za badanie sprawozdań finansowych domu maklerskiego, osoby zajmujące stanowisko głównego księgowego w domu maklerskim oraz osoby odpowiedzialne za sporządzanie i prowadzenie dokumentacji księgowej domu maklerskiego oraz oddziału, o którym mowa w art. 52.</p> <p><b>XII.</b> Członkowie zarządu i rady nadzorczej, osoby posiadające 5% lub więcej kapitału zakładowego oraz osoby odpowiedzialne za badanie sprawozdań finansowych podmiotu dominującego lub zależnego w stosunku do domu maklerskiego.</p>

## Z doświadczeń zagranicznych

	<p><b>XIII.</b> Krewni i powinowaci drugiego stopnia osób, o których mowa w pkt. V, VI, XI, XII.</p> <p><b>XIV.</b> Podmioty, w stosunku do których podmiotem dominującym jest ten sam podmiot, który jest podmiotem dominującym w stosunku do domu maklerskiego.</p> <p><b>XV.</b> Inwestorzy, którzy w skutek niewywiązania się ze swoich zobowiązań wobec domu maklerskiego, przyczynili się do jego upadłości.</p>
--	--

Źródło: Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 97/9/EEC, załącznik nr 1, Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi, art. 119 ust. 2.

wie dyrektywy ICD oraz na podstawie prawa o publicznym obrocie papierami wartościowymi.

W systemie rekompensat ochronie podlegają zarówno środki pieniężne, jak i instrumenty. Wiąże się to z istotą działalności inwestora na rynku kapitałowym i prowadzeniu w tym celu rachunku inwestycyjnego. System musi zapewniać wypłatę środków pieniężnych należących do inwestora lub zwrot należących do inwestora instrumentów trzymany lub zarządzany na jego rzecz w związku z operacjami inwestycyjnymi, zgodnie z obowiązującymi warunkami umowy i uregulowaniami prawnymi. Katalog instrumentów podlegających rekompensacie został przedstawiony w dyrektywie ISD i obejmuje:

**Tabela 2. Katalog instrumentów**

Katalog instrumentów według dyrektywy ISD	Katalog instrumentów według ustawy Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi
<p><b>I.</b> a) Zbywalne papiery wartościowe b) Jednostki uczestnictwa w podmiotach zbiorowego lokowania.</p> <p><b>II.</b> Instrumenty rynku pieniężnego.</p> <p><b>III.</b> Terminowe kontrakty giełdowe na instrumenty finansowe (typu „financial futures”), w tym równoważne instrumenty rozliczane w gotówce.</p> <p><b>IV.</b> Terminowe umowy stopy procentowej.</p> <p><b>V.</b> Transakcje zmiany stopy procentowej, zamiany waluty i zamiany akcji.</p> <p><b>VI.</b> Akcje zakupu lub sprzedaży dowolnego instrumentu z niniejszej części Załącznika, w tym równoważne instrumenty rozliczane w gotówce. Kategoria ta obejmuje w szczególności opcje walutowe i opcje stopy procentowej.</p>	<p><b>I.</b> Akcje.</p> <p><b>II.</b> Prawa do akcji.</p> <p><b>III.</b> Kwity depozytowe.</p> <p><b>IV.</b> Obligacje.</p> <p><b>V.</b> Listy zastawne.</p> <p><b>VI.</b> Certyfikaty inwestycyjne.</p> <p><b>VII.</b> Papiery wartościowe wyemitowane na podstawie właściwych przepisów prawa polskiego i obcego.</p> <p><b>VIII.</b> Zbywalne prawa majątkowe wynikające z papierów wartościowych.</p> <p><b>IX.</b> Prawa majątkowe inne niż wymienione pkt. VIII, których cena zależy bezpośrednio lub pośrednio od ceny papierów wartościowych wymienionych pkt. I–VIII (prawa pochodne).</p>

Źródło: Dyrektywa Rady 93/22/EEC z 10 maja 1993 r. w sprawie usług inwestycyjnych w zakresie papierów wartościowych, Ustawa z 21 sierpnia 1997 r. Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi, s. 2, art. 3.

Kolejną zasadą przyjętą w dyrektywie unijnej jest zapewnienie szybkości wypłat w ramach obowiązującego systemu rekompensat. Istotne znaczenie ma moment, w którym środki pieniężne i instrumenty należne inwestorom są przedmiotem rekompensaty. Wiąże się on z brakiem możliwości wywiązywania się z zobowiązań instytucji inwestycyjnych na skutek ich złej sytuacji finansowej potwierdzonej orzeczeniem sądu lub odpowiednich władz. System rekompensat powinien zapewnić wypłatę środków najpóźniej do trzech miesięcy od momentu, kiedy należności zostaną ustanowione. Istnieje możliwość przedłużenia terminu do następnych trzech miesięcy, ale tylko w wyjątkowych sytuacjach.

Tak jak w przypadku gwarancji dla deponentów dyrektywa ICD posługuje się zasadą terytorialności, która polega na tym, iż system rekompensat istniejący w danym kraju powinien obejmować również inwestorów filii założonych przez instytucje inwestycyjne w innych państwach członkowskich. Poziom i zakres rekompensat nie powinien przekraczać poziomu i zakresu przewidzianego przez system rekompensat państwa członkowskiego przyjmującego na swoim terytorium instytucję inwestycyjną. Wynikiem tego zapisu są dwie klauzule:

- ❖ klauzula „zakazu eksportu” (export-ban),
- ❖ klauzula „górnego limitu” (topping up).

### **3. Analiza głównych cech systemów istniejących w państwach UE na tle dyrektywy**

#### **3.1. Organizacja systemów**

Wszystkie państwa członkowskie posiadają formalny system rekompensat o charakterze publicznym, prywatnym lub mieszanym. Większość państw członkowskich posiada system prywatny: Austria, Dania, Finlandia, Holandia, Irlandia, Islandia, Luksemburg, Wielka Brytania, Włochy. Część państw posiada system publiczny: Belgia, Norwegia, Portugalia, Szwecja. Natomiast Hiszpania i Niemcy posiadają systemy mieszane<sup>8)</sup>. Państwa członkowskie oprócz Wielkiej Brytanii utworzyły systemy w odpowiedzi na dyrektywę unijną. Wielka Brytania posiadała już wcześniej system rekompensat, który został utworzony na podstawie Financial Services Act (FSACT) w 1986 r.

Zdecydowana większość państw członkowskich posiada tylko jeden oficjalny system rekompensat utworzony przez instytucję kredytową lub firmę inwestycyjną. Austria, Hiszpania, Holandia, Irlandia i Niemcy posiadają więcej niż jeden system, a jego typ zależy od rodzaju instytucji inwestycyjnej. Inny system jest dla firm inwestycyjnych, inny dla banków (instytucji kredytowych).

Belgia, Dania, Francja i Szwecja mają połączone systemy chroniące w równym zakresie depozyty bankowe, środki pieniężne i instrumenty na rachunkach inwestycyjnych, chroniące deponentów i inwestorów w równej wysokości.

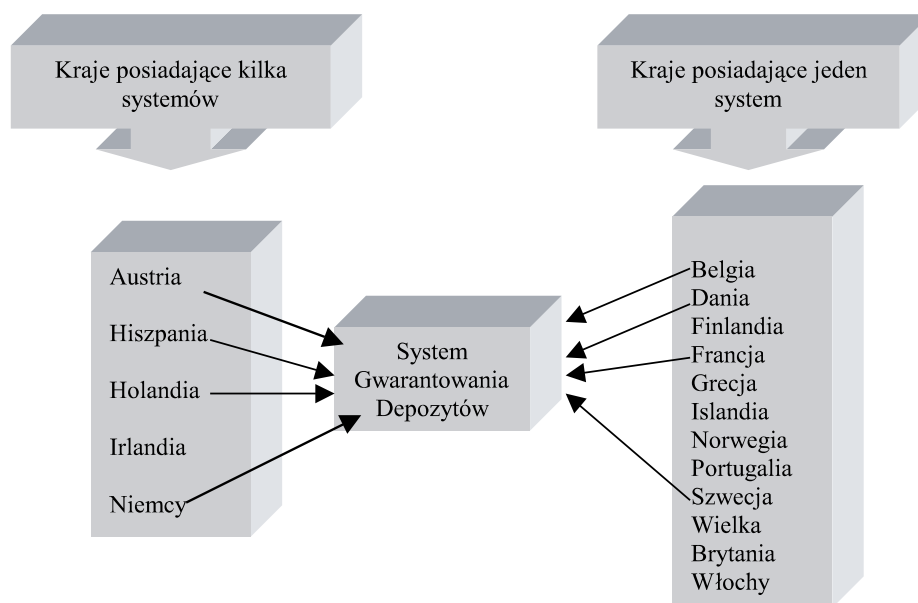
Nie można wskazać jednoznacznej przyczyny, dla której w jednych państwach połączono dwa systemy; organizacja taka jednak dotyczy państw, które nie posiadały wcześniej systemu ochrony inwestora.

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

Rysunek 2. Schemat organizacji systemu rekompensat



Źródło: Opracowanie własne.

### 3.2. Wysokość gwarancji

We wszystkich analizowanych systemach zagwarantowano minimum wynikające z dyrektywy ICD, tj. 20.000 euro w stosunku do jednego inwestora. W Finlandii, Irlandii i Niemczech występuje element koasekuracji, a rekompensata sięga 90% wartości funduszy i instrumentów do kwoty 20.000 euro. Nieco powyżej granicznej kwoty gwarantują Portugalia (25.000 euro) oraz Szwecja (28.000 euro). Belgia, Dania i Francja posiadają odrębne rekompensaty dla środków pieniężnych i instrumentów, co prowadzi do podwójnej ochrony inwestora. W Belgii środki pieniężne i instrumenty są gwarantowane do wysokości 20.000 euro, w Danii środki pieniężne są gwarantowane do wysokości 40.000 euro, a instrumenty do 20.000 euro, we Francji kwota gwarantowana wynosi do 70.000 euro dla środków pieniężnych i taka sama kwota dla instrumentów. Francja i Wielka Brytania to państwa, które posiadają wyjątkowo wysoki limit rekompensat: Francja na poziomie 70.000 euro, Wielka Brytania – 73.000 euro (lecz z elementem koasekuracji).

### 3.3. Osoby wyłączone z systemu

Ściśle do postanowień dyrektywy dostosowało się 8 państw, zamieszczając w swoich uregulowaniach taki sam katalog wyłączeń jak w dyrektywie ICD (patrz zał. nr 1). Dania, Islandia i Szwecja posiadają najbardziej rozbudowany system ochrony, gdyż wykluczenia dotyczą jedynie osób lub instytucji biorących udział w organizacji systemu. Norwegia z systemu wykluczyła niektórych profesjonalnych inwestorów (banki, część firm inwestycyjnych, firmy ubezpieczeniowe), zachowując bardzo wysokie rekompensaty dla firm inwestycyjnych, które są objęte rekompensatami, tj. do wysokości 3 mln euro. Finlandia, stosując zapis, z którego wynika, że niektórzy profesjonalni inwestorzy mogą być uwzględnieni w systemie rekompensat, lecz oparte jest to na stosunkach umownych, spowodowała rozszerzenie ochrony na klientów instytucjonalnych. Tak wysoki poziom ochrony w Norwegii i ubogi katalog wyłączeń w Danii, Islandii i Szwecji oraz brak jednoznaczności w Finlandii budzą wątpliwości co do prokonsumenckiego charakteru rozwiązań stosowanych w tych krajach. Pozostałe państwa UE zastosowały niewielkie zmiany w stosunku do postanowień dyrektywy. W punkcie pierwszym wyłączeń z systemu rekompensat pojawiła się kategoria „inni inwestorzy zawodowi i instytucjonalni”. Zapis ten sprawił najwięcej problemów krajom członkowskim. Jedynie Wielka Brytania zdefiniowała tychże inwestorów jednoznacznie<sup>9)</sup>.

### 3.4. Sposób finansowania systemów

Dyrektywa nie reguluje szczegółowo finansowania systemu. Jedynie odwołuje się do trzech zasad. Pierwsza, iż koszty systemu powinny być ponoszone przez instytucje inwestycyjne; tym samym ogranicza możliwość korzystania z innych źródeł finansowania. Druga, iż wielkość składek powinna być proporcjonalna do zaangażowania firmy. Trzecia, iż system powinien być na tyle stabilny, aby nie narażać na niebezpieczeństwo jego uczestników.

We wszystkich analizowanych przypadkach koszty systemu ponoszą instytucje inwestycyjne. Ustawodawcy dopuszczają możliwość zadłużania się, gdy system jest zbyt obciążony „nagłymi wypłatami”. Kraje członkowskie w swoich rozwiązaniach nie dążą do nadmiernego obciążania instytucji inwestycyjnych przez zawiązywanie wysokich rezerw na ten cel. W większości krajów wielkość składki odnosi się do wielkości zaangażowania, to znaczy wartości środków pieniężnych i instrumentów na rachunkach inwestycyjnych. Belgia i Niemcy uzależniają wielkość składki od wielkości zaangażowania i zysku firmy.

Nie wszystkie kraje członkowskie mają taki sam sposób gromadzenia składek. Belgia i Włochy ustaliły dwa rodzaje obciążeń. Pierwszy występuje w momencie przystąpienia do systemu (Belgia), drugi polega na uzależnieniu wysokości składki od zysku wykazanego przez instytucję inwestycyjną, Włosi natomiast stosują stałą roczną składkę, a wysokość dodatkowych obciążeń uzależniają od możliwości instytucji inwestycyjnej mierzonych wielkością zysku.

Niemcy stosują także podwójną składkę. Jedna odnosi się do wielkości zaangażowania w środki pieniężne oraz instrumenty i stanowi od 0,1% i 1% zaangażowania,



## Z doświadczeń zagranicznych

**Tabela 3. Wysokość składek na system rekompensat i sposoby ich pobierania w krajach UE**

Kraje	Wysokości składki zależy od			Sposób pobierania składki			Możliwość zadłużenia się przez system
	zysku firmy	wartości środków pieniężnych i instrumentów	ilości klientów	roczna składka	w zależności od zapotrzebowania ex post	emisja papierów wartościowych przez system	
AUSTRIA					X		
BELGIA	X	X		X			X
DANIA		X			X		
FINLANDIA			X				
FRANCJA		X		X		X	
GRECJA		X		X			X
HISZPANIA		X	X				X
HOLANDIA					X		
ISLANDIA		liczba zatrudnionych					X
IRLANDIA			X	X			X
LUKSEMBURG				X			
NIEMCY	X	X		X			X
NORWEGIA							
PORTUGALIA		X	X				X
SZWECJA		X					X
WIELKA BRYTANIA		liczba zatrudnionych					X
WŁOCHY	X	X		X			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie COM(2000) 81, DOCUMENTS EN 10 02 11 09 Office for Official Publications of the European Communities L-2985 Luxembourg.

ale nie mniej niż 50 euro i 7.300 euro. Druga jest progresywna (0,3%, 1%, 2%) i zależy od zysku firmy, lecz nie mniejsza niż 200 euro. We Francji organizacja emituje certyfikaty, które jej członkowie są zobowiązani zakupić. Certyfikaty są oprocentowane, a roczny zysk (w momencie, gdy nie ma wypłat) jest przekazywany firmom. Irlandia posiada dwa rodzaje niezależnych systemów. System A, gdzie wysokość skład-

---

## Bezpieczny Bank

---

ki zależy od liczby klientów, oraz System B, w którym wysokość składki uzależniona jest od rodzaju działalności. W Holandii Investor Compensation Scheme (ICS) jest zasilany ze środków instytucji nadzorującej Securites Board of the Netherlands (SBN). Środki te są jej w różny sposób zwracane. Do wysokości 25 mln NLG obciążani są członkowie systemu z wyłączeniem banków, powyżej tej kwoty obciąża się również banki. W Wielkiej Brytanii Investor Compensation Scheme Ltd. (mimo że ma taką możliwość) nie pobiera składek bezpośrednio od członków systemu, lecz obciąża składkami instytucje nadzorujące system jak: Investment Management Regulatory Organisation (IMRO), Personal Investment Authority (PIA), Securities and Futures Authority (SFA). Instytucje nadzorujące obciążają bezpośrednio instytucje inwestycyjne, a wielkość obciążenia zależy między innymi od zatrudnienia. W przypadku braku środków ustawodawca przewiduje możliwość pożyczki do wysokości 20 mln funtów.

### Wnioski

Opisywane systemy spełniają minima harmonizacji rekompensat dla inwestorów, które są niezbędne do zakończenia tworzenia rynku wewnętrznego w Unii Europejskiej dla instytucji inwestycyjnych. Pozwalają one na ustanowienie między inwestorami i instytucjami inwestycyjnymi stosunków opartych na większym zaufaniu, szczególnie gdy instytucje te pochodzą z innych państw członkowskich. Ze względu na charakter ochronny poziom rekompensat nie powinien stanowić elementu spekulacji na rynku finansowym. Elementem spekulacji trudno nazwać wysokość rekompensat we Francji czy w Wielkiej Brytanii, gdyż mają one przesłanki ekonomiczne i historyczne. We Francji wiąże się to z dostosowaniem do wysokości aktualnych gwarancji depozytów w bankach. W Wielkiej Brytanii uwarunkowania historyczne związane z wielką reformą a co za tym idzie gwałtownym rozwojem rynku kapitałowego i wprowadzeniem nowatorskich, jak na Europę, rozwiązań spowodowały powstanie tak wysokiego poziomu ochrony.

W prezentowanych rozwiązaniach brak przejrzystej definicji inwestora ze względu na niejednorodny katalog wyłączeń. Ustawodawcy kilku krajów (Belgia, Dania, Finlandia) zwiększyli zakres ochrony, kwalifikując jako inwestorów osoby mogące posiadać istotne informacje o stanie instytucji inwestycyjnej. Trudno także norweski system nazwać prokonsumenckim, jeżeli równocześnie chroni firmy inwestycyjne do niemałej kwoty, tj. 3 mln euro.

Nie we wszystkich krajach unijnych zalecenia dyrektywy były w pełni realizowane. Dotyczy to zarówno uszczegółowienia definicji inwestora, jak i sposobu finansowania systemu. Można więc przypuszczać, iż dotychczas system rekompensat nie stanowił drenażu środków dla jego uczestników w związku z nagłymi wypłatami. Natomiast negatywne doświadczenia w tej dziedzinie będą stymulowały pracę nad jego ulepszeniem.

### Przypisy

<sup>1)</sup> W. Springer, *Ochrona klienta usług bankowych w Unii Europejskiej i w Polsce*, Biblioteka Bankowca, Warszawa 1999, s. 31.

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

- <sup>2)</sup> 97/9/EEC– Directive of European Parliament and the Council of 3 March 1997 on investor-compensation schemes. O.J. nr L 84 z 26.03.1997
- <sup>3)</sup> L. Oręziak, *Rynek finansowy Unii Europejskiej*, Biblioteka Bankowca, Warszawa 1999, s.121.
- <sup>4)</sup> 93/22/EEC– Council Directive of 10 May 1993 on investment services in the securities field. O.J. nr L 141 z 11.06.1993
- <sup>5)</sup> Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi.
- <sup>6)</sup> Należało zróżnicować „firmy” pod względem możliwości prowadzenia usługowej działalności inwestycyjnej.
- <sup>7)</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady z 20 marca 2000 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe 2000/12/EEC, zmieniająca dotychczasowe dyrektywy, pierwszą dyrektywę Rady 77/780/EWG i drugą dyrektywę Rady 89/646/EWG.
- <sup>8)</sup> Załącznik nr 1 szczegółowo opisuje cechy systemów.
- <sup>9)</sup> COM(2000) 81 final DOCUMENTS, EN 10 02 11 99, Office for Official Publications of the European Communities, L-2985 Luxembourg, s. 36.

Załącznik na str. 156–160

## Załącznik. Charakterystyka cech systemu rekompensat dla inwestorów giełdowych w krajach UE

Kraje	Cechy systemu						
	wysokość gwarancji		rodzaje systemu		powiązania z systemem gwarantowania depozytów	uczestnicy systemu	osoby wykluczone z systemu
	środki pieniężne w euro	wartość instrumentów finansowych w euro	publiczny	prywatny			
1	2	3	4	5	6	7	8
AUSTRIA	20.000			TAK	TAK	1. Instytucje kredytowe należące do systemu od pkt. 2-5	Osoby wymienione w załączniku nr 1 dyrektywy 97/9/EC. Z gwarancji wyłączone zostały środki pochodzące z prania brudnych pieniędzy. Nie zostali zdefiniowani inni instytucjonalni inwestorzy.
				TAK	TAK	2. Sparkassen	
				TAK	TAK	3. Rraiffeisenbanken	
				TAK	TAK	4. Volksbanken	
				TAK	TAK	5. Hypotekenbanken	
				TAK		6. Firmy inwestycyjne	
BELGIA	20.000	20.000	TAK		TAK	1. Firmy inwestycyjne 2. Instytucje kredytowe	Osoby wymienione w załączniku nr 1 dyrektywy 97/9/EC z wyłączeniem pkt. 4 i 5.
DANIA	40.000	20.000		TAK	TAK	1. Instytucje kredytowe 2. Hipoteczne Instytucje Kredytowe 3. Domy maklerskie	Instytucje biorące udział w organizacji systemu.

1	2	3	4	5	6	7	8
FINLANDIA	90% środków, lecz nie więcej niż 20.000			TAK		1. Firmy inwestycyjne 2. Instytucje kredytowe	Osoby wymienione w załączniku nr 1 dyrektywy 97/9/EC z nielicznymi wyjątkami. Niektórzy inwestorzy, tzw. duże firmy czy doświadczeni inwestorzy, mogą być wyłączeni z gwarancji, jeżeli firma inwestycyjna i klient zgadzają się.
FRANCJA	70.000	70.000			TAK	1. Instytucje kredytowe 2. Firmy inwestycyjne	Osoby wymienione w załączniku nr 1 dyrektywy 97/9/EC. Z gwarancji wyłączone zostały środki pochodzące z prania brudnych pieniędzy.
GRECJA	20.000			TAK		1. Firmy inwestycyjne	Osoby wymienione w załączniku nr 1 dyrektywy 97/9/EC, wyjątkiem są domy maklerskie.
HISZPANIA	20.000			TAK		1. Firmy inwestycyjne 2. Instytucje finansowe będące członkami giełdy papierów wartościowych	Osoby wymienione w załączniku nr 1 dyrektywy 97/9/EC.
			TAK		3. Instytucje kredytowe		
HOLANDIA	20.000			TAK		1. Firmy inwestycyjne	Osoby wymienione w załączniku nr 1 dyrektywy 97/9/EC. Z gwarancji wyłączone zostały środki pochodzące z prania brudnych pieniędzy. Nie zostali zdefiniowani inni instytucjonalni inwestorzy.
				TAK	TAK	2. Instytucje kredytowe	

1	2	3	4	5	6	7	8
ISLANDIA	22.000			TAK	TAK	1. Firmy inwestycyjne 2. Instytucje kredytowe	Tylko instytucje, które są udziałowcami systemu, zostały wyłączone z gwarancji.
IRLANDIA	90% środków pochodzących z inwestycji, lecz nie więcej niż 20.000			TAK		1. Instytucje kredytowe 2. Firmy inwestycyjne o szerokim zakresie działalności 3. Maklerzy giełdowi	Osoby wymienione w załączniku nr 1 dyrektywy 97/9/EC. Z gwarancji wyłączone zostały środki pochodzące z prania brudnych pieniędzy. Nie zostali zdefiniowani inni instytucjonalni inwestorzy.
				TAK		4. Firmy inwestycyjne z ograniczonym zakresem działalności 5. Pośrednicy ubezpieczeniowi	
LUKSEMBURG	20.000			TAK		1. Firmy inwestycyjne 2. Instytucje kredytowe	Osoby wymienione w załączniku nr 1 dyrektywy 97/9/EC, z wyjątkiem zewnętrznych audytorów i ich bliskich krewnych.
NORWEGIA	24 000 (dla firm inwestycyjnych 3 mln euro)		TAK			1. Firmy inwestycyjne 2. Instytucje kredytowe	Z gwarancji zostali wykluczeni niektórzy profesjonalni inwestorzy (banki, firmy ubezpieczeniowe, niektóre firmy inwestycyjne) oraz środki pochodzące z prania brudnych pieniędzy.

1	2	3	4	5	6	7	8
NIEMCY	90% środków pochodzących z inwestycji, lecz nie więcej niż 20.000		TAK			1. Firmy inwestycyjne	Osoby wymienione w załączniku nr 1 dyrektywy 97/9/EC. Z gwarancji wyłączone zostały środki pochodzące z prania brudnych pieniędzy. Nie zostali zdefiniowani inni instytucjonalni inwestorzy. Z gwarancji zostały wyłączone waluty inne niż EEA i euro.
	90% środków, nie więcej niż 20.000	90% środków, nie więcej niż 20.000		TAK	TAK	2. Instytucje kredytowe	
PORTUGALIA	25.000		TAK			1. Firmy inwestycyjne 2. Instytucje kredytowe	Osoby wymienione w załączniku nr 1 dyrektywy 97/9/EC. Z gwarancji wyłączone zostały środki pochodzące z prania brudnych pieniędzy. Nie zostali zdefiniowani inni instytucjonalni inwestorzy.
SZWECJA	28.000, tj. 250 000 SEK		TAK			1. Firmy inwestycyjne 2. Instytucje kredytowe	Środki wielu typów inwestorów są gwarantowane, jedynie nie są gwarantowane środki firm inwestycyjnych oraz pochodzące z prania brudnych pieniędzy.
WIELKA BRYTANIA	73 000, tj. 48 000 funtów, w tym 100% do 30 000 funtów, reszta w 90%			TAK		1. Firmy prowadzące działalność inwestycyjną, zdefiniowane w Financial Services Act z 1986 r.	Osoby wymienione w załączniku nr 1 dyrektywy 97/9/EC. Kategoria inni instytucjonalni inwestorzy została zdefiniowana przez Investor Compensation Scheme Ltd.

1	2	3	4	5	6	7	8
WŁOCHY	20.000			TAK		1. Firmy inwestycyjne 2. Instytucje kredytowe	Osoby wymienione w załączniku nr 1 dyrektywy 97/9/EC. Z gwarancji wyłączone zostały środki pochodzące z prania brudnych pieniędzy. Nie zostali zdefiniowani inni instytucjonalni inwestorzy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie COM(200)81 final Documents EN 10 02 11 09, Office for Official Publications of the European Communities, L-2985 Luxembourg.



## **NADZÓR SKONSOLIDOWANY – DYREKTYWY UNII EUROPEJSKIEJ ZWIĄZANE Z BANKOWOŚCIĄ**

Poniżej przedstawiono streszczenie głównych zapisów Dyrektywy 92/30/EEC z 6 kwietnia 1992 r. na temat nadzoru nad instytucjami kredytowymi w sposób skonsolidowany (Oficjalny Dziennik Wspólnot Europejskich 1992 No. L 110), która ogranicza zakres nadzoru skonsolidowanego do nadzoru nad wypłacalnością i adekwatnością funduszy własnych dla celów pokrycia ryzyka rynkowego, kontroli wielkich ekspozycji, nadzoru i kontroli nad limitami na pewne inwestycje instytucji kredytowych.. Dyrektywa 92/30/EEC działa w połączeniu z innymi dyrektywami, które odnoszą się do innych elementów programu nadzoru skonsolidowanego (takich jak transakcje z afiliantem i kroki, które można podjąć dla ograniczenia ryzyka). W rezultacie streszczono również wybrane przepisy niektórych innych dyrektyw.

### **TŁO I CELE DYREKTYWY 92/30/EEC**

Dyrektywa 92/30/EEC zastąpiła Dyrektywę Rady 83/350/EEC z 13 czerwca 1983 r. o nadzorze nad instytucjami kredytowymi w sposób skonsolidowany, która ustanowiła ramy dla wprowadzenia nadzoru skonsolidowanego instytucji kredytowych. Cele Dyrektywy 92/30/EEC obejmowały: (1) rozciągnięcie nadzoru skonsolidowanego na wszystkie grupy bankowe, łącznie z tymi, których przedsiębiorstwami macierzystymi nie były instytucje kredytowe; (2) rozciągnięcie definicji instytucji finansowych tak, aby pokrywały działania zdefiniowane w Aneksie do Dyrektywy Rady 89/646/EEC z 15 grudnia 1989 r. o koordynacji praw, regulacji i przepisów administracyjnych odnoszących się do podejmowania i prowadzenia działalności instytucji kredytowych i poprawce Dyrektywy Rady 77/780/EEC (Drugiej Dyrektywy Rady); (3) rozszerzenie uprawnień odpowiednich władz odpowiedzialnych za wdrożenie nadzoru skonsolidowanego, aby zapewnić możliwość wykonywania takiego nadzoru i co najmniej posiadanie środków uzyskiwania informacji niezbędnych do prowadzenia nadzoru skonsolidowanego od wszystkich przedsiębiorstw w grupie; i (4) ustanowienie współpracy między władzami odpowiedzialnymi za nadzór nad różnymi sektorami finansowymi, w których grupy przedsiębiorstw prowadzą wachlarz działań finansowych.

Dyrektywa 92/30/EEC zwróciła również uwagę, że niektóre kwestie pozostały nie rozwiązane z myślą, że mogą być rozwiązane w późniejszym terminie. Należały do nich: (1) zasady ograniczania ryzyk podejmowanych przez instytucję kredytową w stosunku do firmy holdingowej o mieszanej działalności, której jest podmiotem zależnym, jak również dotyczące podmiotów zależnych tej samej firmy holdingowej o mieszanej działalności (co miało zostać uregulowane i ostatecznie uregulowano w późniejszej Dyrektywie Rady o monitoringu i kontroli wielkich ekspozycji)<sup>1)</sup>; i (2) koordynacji metod nadzoru skonsolidowanego nad ryzykami rynkowymi (co miało

---

## Bezpieczny Bank

---

być uregulowane w późniejszych ulepszonych standardach adekwatności kapitałowej, odnoszących się do ryzyk rynkowych<sup>2)</sup>.

### INSTYTUCJE PODLEGAJĄCE NADZOROWI SKONSOLIDOWANEMU

#### A. Grupy, które muszą być skonsolidowane

Każda instytucja kredytowa mająca podmioty podporządkowane w postaci instytucji kredytowej lub instytucji finansowej albo posiadająca udziały w takich instytucjach podlega nadzorowi skonsolidowanemu nad sytuacją finansową; patrz paragraf 3(1). Podobnie, każda instytucja kredytowa, której przedsiębiorstwem macierzystym jest „finansowa firma holdingowa”, podlega nadzorowi nad skonsolidowaną sytuacją finansową tej finansowej firmy holdingowej<sup>3)</sup>; patrz paragraf 3(2). Wreszcie, jeśli nadzór skonsolidowany jest wymagany zgodnie z powyższymi zasadami, „przedsiębiorstwa pomocniczych usług bankowych” muszą być ujęte w konsolidacji w zakresie wymaganym przez paragraf 5(1) do (4)<sup>4)</sup>; patrz paragraf 5(5).

#### B. Odpowiednie definicje

Instytucja kredytowa jest „przedsiębiorstwem, którego działalność polega na przyjmowaniu od społeczeństwa depozytów lub innych zwrotnych funduszy i udzielaniu kredytów na własny rachunek”, lub dowolne prywatne lub publiczne przedsiębiorstwo, które angażuje się w działalność będącą funkcjonalnym ekwiwalentem wyżej wymienionej działalności i na prowadzenie której uzyskano pozwolenie w kraju trzecim<sup>5)</sup>.

Instytucja finansowa jest przedsiębiorstwem innym niż instytucja kredytowa, której główna działalność polega na nabywaniu udziałów lub prowadzeniu jednego lub więcej z poniższych działań: (1) udzielanie kredytów; (2) leasing finansowy; (3) usługi przesyłania pieniędzy; (4) emisja i administrowanie środkami płatności (np. kartami kredytowymi, czekami podróznymi i czekami bankierskimi); (5) udzielanie gwarancji i zobowiązań; (6) obrót na własny rachunek lub na rachunek klientów instrumentami rynku pieniężnego (np. czekami, bonami, świadectwami depozytowymi), wymiany walutowej, opcjami i futures finansowymi, instrumentami giełdowymi i instrumentami na stopę procentową lub zbywalnymi papierami wartościowymi; (7) uczestniczenie w emisji akcji i świadczenie usług związanych z takimi emisjami; (8) doradztwo dla przedsiębiorstw w zakresie struktury kapitałowej, strategii przemysłowej i związanych z tym kwestii i doradztwo oraz usługi związane z połączeniami i zakupem przedsiębiorstw; (9) money broking; (10) zarządzanie i doradztwo portfelowe; (11) przechowywanie i administrowanie papierami wartościowymi<sup>6)</sup>. Ponadto, z wyjątkiem banków centralnych krajów członkowskich, instytucje na stałe wyłączone przez paragraf 2 Pierwszej Dyrektywy Rady są traktowane jak instytucje finansowe dla celów Dyrektywy 92/30/EEC<sup>7)</sup>.

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

Finansowa firma holdingowa jest instytucją finansową (1), której przedsiębiorstwa zależne są albo wyłącznie, albo głównie instytucjami kredytowymi lub instytucjami finansowymi; (2) której przynajmniej jeden podmiot zależny jest instytucją kredytową (patrz paragraf 1).

Firma holdingowa o mieszanej działalności jest przedsiębiorstwem dominującym, innym niż finansowa firma holdingowa lub instytucja kredytowa, której podmioty zależne obejmują przynajmniej jedną instytucję kredytową (patrz paragraf 1).

Przedsiębiorstwo pomocniczych usług bankowych jest przedsiębiorstwem, którego główną działalnością jest posiadanie lub zarządzanie majątkiem, zarządzanie usługami przetwarzania danych lub dowolną inną działalnością, która jest pomocnicza do głównej działalności jednej lub więcej instytucji kredytowych (patrz paragraf 1).

Przedsiębiorstwo (łącznie z instytucją kredytową lub finansową firmą holdingową) posiada podmiot zależny i stąd jest podmiotem dominującym dowolnego przedsiębiorstwa, w stosunku do którego (1) posiada większość praw głosu akcjonariuszy lub członków; (2) jest akcjonariuszem lub członkiem i ma prawo mianować i usuwać większość członków organów administracyjnych, zarządczych lub nadzorczych przedsiębiorstwa; (3) jest akcjonariuszem lub członkiem i ma prawo do wywierania dominującego wpływu nad tym lub innym przedsiębiorstwem zgodnie z kontraktem zawartym z tym przedsiębiorstwem lub z zapisem w memorandum tego przedsiębiorstwa lub akcie założycielskim<sup>8</sup>; (4) jest akcjonariuszem lub członkiem innego podmiotu, którego większość członków organów administrujących, zarządczych lub nadzorczych, którzy piastowali swoje funkcje w ciągu tego roku finansowego, poprzedniego roku finansowego i do momentu przygotowania skonsolidowanych sprawozdań, była mianowana wyłącznie w rezultacie wykonania jego praw głosu<sup>9</sup>; lub (5) jest akcjonariuszem lub członkiem i samodzielnie, zgodnie z umową z innymi akcjonariuszami lub członkami przedsiębiorstwa, kontroluje większość praw głosu akcjonariuszy lub członków tego przedsiębiorstwa<sup>10</sup>. Paragraf 1; patrz również paragraf 1(1) Dyrektywy Rady 83/349/EEC z 13 czerwca 1983 r. o sprawozdaniach skonsolidowanych<sup>11</sup>.

Przedsiębiorstwo zależne również oznacza wszelkie przedsiębiorstwo w stosunku do którego, w opinii kompetentnych<sup>12</sup> władz, podmiot dominujący efektywnie wykonuje dominujący wpływ, a podmiotem dominującym jest dowolne przedsiębiorstwo, które w opinii kompetentnych władz efektywnie wykonuje dominujący wpływ na drugie przedsiębiorstwo. Paragraf 1; patrz również Dyrektywa 83/349/EEC, paragraf 1(1). Wszystkie podmioty zależne przedsiębiorstwa zależnego są uważane za podmioty zależne początkowego podmiotu dominującego (patrz paragraf 1).

Instytucja kredytowa posiada „uczestnictwo” w innej instytucji kredytowej lub finansowej, jeśli w sposób bezpośredni lub pośredni posiada 20% lub więcej praw głosu albo kapitału tej drugiej instytucji (patrz paragraf 1).

### C. Swoboda wymagania konsolidacji

W niektórych przypadkach kraje członkowskie lub kompetentne władze mogą zdecydować, że instytucja kredytowa, instytucja finansowa lub przedsiębiorstwo

bankowych usług pomocniczych, które jest podmiotem zależnym lub w którym ktoś posiada udział, nie powinny być skonsolidowane. Taka decyzja może być podjęta, jeśli (1) przedsiębiorstwo zależne, które w innej sytuacji powinno być ujęte, jest zlokalizowane w kraju trzecim, gdzie istnieją przeszkody prawne w przesyłaniu niezbędnych informacji; (2) w opinii kompetentnych władz przedsiębiorstwo zależne, które inaczej powinno być ujęte, „jest przedmiotem jedynie marginalnego zainteresowania w stosunku do celów monitorowania instytucji kredytowych”; (3) we wszelkich przypadkach, jeśli suma bilansowa podmiotu zależnego, który inaczej powinien zostać ujęty, wynosi mniej niż 10 mln euro lub 1% sumy bilansowej przedsiębiorstwa dominującego lub przedsiębiorstwa, które posiada udział<sup>13)</sup>; lub (4) w opinii kompetentnych władz konsolidacja sytuacji finansowej przedsiębiorstwa zależnego, które w innej sytuacji powinno być objęte, „byłaby niewłaściwa lub wprowadzająca w błąd dla celów nadzoru nad instytucjami kredytowymi”; patrz paragraf 3(3).

## **ZAKRES KONSOLIDACJI WYMAGANY PRZEZ DYREKTYWĘ 92/30/EEC**

### **A. Co musi podlegać nadzorowi skonsolidowanemu**

Nadzór nad wypłacalnością i adekwatnością funduszy własnych na pokrycie ryzyk rynkowych<sup>14)</sup> i kontrola znacznych ekspozycji, zgodnie z uregulowaniami odpowiednich aktów Wspólnoty, muszą być wykonywane na zasadzie skonsolidowanej. Przestrzeganie limitów wyznaczonych w paragrafie 12(1) i 12(2) Drugiej Dyrektywy Rady ma być nadzorowane na zasadzie skonsolidowanej i subskonsolidowanej sytuacji finansowej instytucji kredytowych<sup>15)</sup>; patrz paragraf 3(5). Wymogi te są poniżej zwane „Wymogami nadzoru skonsolidowanego”.

### **B. Uchylenie wymogu konsolidacji, jeśli alokowany jest kapitał**

Kraje członkowskie mogą uchylić stosowanie wymogów nadzoru skonsolidowanego na zasadzie indywidualnej lub subskonsolidowanej w stosunku do (1) instytucji kredytowej, która podlega nadzorowi skonsolidowanemu jako przedsiębiorstwo dominujące; (2) dowolnego podmiotu zależnego instytucji kredytowej podlegającej nadzorowi skonsolidowanemu, pod warunkiem że podmiot zależny podlega ich aprobacie i nadzorowi i jest objęty nadzorem skonsolidowanym dominującej instytucji kredytowej; i (3) jeśli podmiot dominujący jest finansową spółką holdingową z siedzibą główną w tym samym kraju członkowskim co instytucja kredytowa, pod warunkiem że podlega on temu samemu nadzorowi, który jest wykonywany nad instytucjami kredytowymi, a w szczególności wymogom nadzoru skonsolidowanego. W każdym przypadku należy podjąć działania w celu zapewnienia adekwatnej dystrybucji kapitału wewnątrz grupy bankowej. Jeśli kompetentne władze stosują nadzór nad wypłacalnością i adekwatnością funduszy własnych na pokrycie ryzyk ryn-

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

kowych i kontrolę wielkich ekspozycji i wymienionych limitów inwestycyjnych indywidualnie w stosunku do takiej instytucji kredytowej, to mogą w celu wyliczenia funduszy własnych wykorzystać zapis w ostatnim podstępie paragrafu 2(1) Dyrektywy Rady 89/299/EEC z 17 kwietnia 1989 r. o funduszach własnych instytucji kredytowych<sup>16)</sup>; patrz paragraf 3(7).

### **C. Transgraniczne zastosowanie wymogów nadzoru skonsolidowanego**

Jeśli instytucja kredytowa, której podmiotem macierzystym jest instytucja kredytowa, została licencjonowana i jest zlokalizowana w innym kraju członkowskim, kompetentne władze, które licencjonowały podmiot zależny, muszą zastosować wymogi nadzoru skonsolidowanego do tej instytucji na zasadzie indywidualnej lub, jeśli to stosowne, na zasadzie subskonsolidowanej; patrz paragraf 3(8). Kompetentne władze odpowiedzialne za licencjonowanie zależnej instytucji kredytowej mogą alternatywnie, za pomocą dwustronnej umowy, delegować swoją odpowiedzialność za nadzór do kompetentnych władz, które licencjonowały i nadzorują dominującą instytucję kredytową; patrz paragraf 3(9).

## **FORMA I ZAKRES KONSOLIDACJI**

### **A. Ogólna zasada: wymóg pełnej konsolidacji**

Na potrzeby nadzoru kompetentne władze muszą wymagać pełnej konsolidacji wszystkich instytucji kredytowych i finansowych, które są zależne od przedsiębiorstwa dominującego; patrz paragraf 5(1).

### **B. Kiedy dozwolona lub wymagana jest proporcjonalna konsolidacja**

Proporcjonalna konsolidacja może być wymagana, jeśli w opinii kompetentnych władz zobowiązanie podmiotu dominującego, posiadającego udział w kapitale, jest ograniczone do wysokości tego udziału w kapitale ze względu na zobowiązanie innych akcjonariuszy lub członków, których wypłacalność jest zadowalająca. Zobowiązanie innych akcjonariuszy lub członków musi być ustalone w jasny sposób, jeśli to konieczne, za pomocą formalnych, pisemnych zobowiązań; patrz paragraf 5(1).

Kompetentne władze muszą wymagać proporcjonalnej konsolidacji udziałów w instytucji kredytowej i instytucjach finansowych zarządzanych przez przedsiębiorstwo objęte konsolidacją razem z jednym lub więcej przedsiębiorstwami, które nie są objęte konsolidacją, jeśli zobowiązania tego przedsiębiorstwa są ograniczone do wysokości posiadanego udziału w kapitale; patrz paragraf 5(2).

### **C. Swoboda nadzorczy w ustalaniu, czy konsolidować i jak konsolidować**

Kompetentne władze muszą ustalić, czy i jak ma być przeprowadzona konsolidacja (1), jeśli w opinii kompetentnych władz instytucja kredytowa wykonuje znaczący wpływ nad jedną lub więcej instytucjami kredytowymi lub finansowymi, lecz nie posiada udziału lub dowolnych innych powiązań z tymi instytucjami; (2) jeśli dwie lub więcej instytucje kredytowe lub instytucje finansowe są umieszczane pod jednym zarządem, w innym przypadku niż zgodnie z kontraktem lub zapisami w ich memorandum lub aktach założycielskich; lub (3) jeśli dwie lub więcej instytucje kredytowe lub finansowe mają organy administracyjne, zarządcze lub nadzorcze, w których te same osoby stanowią większość. Kompetentne władze mogą zezwolić lub wymagać użycia metod wymienionych w paragrafie 12 Dyrektywy 83/349/EEC<sup>17)</sup>. Jednakże metoda ta nie będzie stanowić włączenia wymienionych przedsiębiorstw do nadzoru skonsolidowanego; patrz paragraf 5(4).

## **WDROŻENIE NADZORU SKONSOLIDOWANEGO**

### **A. Dostarczanie informacji przez instytucje kompetentnym władzom**

#### **1. Mechanizmy kontroli wewnętrznej dla przygotowania danych i informacji**

Kompetentne władze muszą zapewnić, że we wszystkich przedsiębiorstwach objętych zakresem nadzoru skonsolidowanego istnieją adekwatne mechanizmy kontroli wewnętrznej dla przygotowywania dowolnych danych i informacji w zakresie celów nadzoru skonsolidowanego; patrz paragraf 3(6).

#### **2. Uzyskiwanie informacji o podmiotach zależnych, które nie są objęte zakresem nadzoru skonsolidowanego**

Jeśli kompetentne władze kraju członkowskiego nie włączają instytucji kredytowej do nadzoru skonsolidowanego, ponieważ (1) w opinii kompetentnych władz podmiot zależny, który inaczej byłby włączony, „jest przedmiotem niewielkiego jedynie zainteresowania w stosunku do celów monitorowania instytucji kredytowych”; (2) suma bilansowa przedsiębiorstwa zależnego, które inaczej byłoby włączone, jest mniejsza niż mniejsza z wielkości 10 mln ecu lub 1% sumy bilansowej przedsiębiorstwa dominującego lub przedsiębiorstwa, które posiada udziały; lub (3) w opinii kompetentnych władz konsolidacja sytuacji finansowej przedsiębiorstwa zależnego, które inaczej byłoby włączone „byłaby niewłaściwa lub myląca dla celów nadzoru nad instytucjami kredytowymi” (patrz trzecie i czwarte wcięcia w paragrafie 3(3), wtedy

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

kompetentne władze kraju członkowskiego, w którym instytucja kredytowa jest ulokowana, mogą zażądać od przedsiębiorstwa dominującego informacji, które ułatwiłyby im nadzorowanie tej instytucji kredytowej; patrz paragraf 3(4).

Kompetentne władze muszą być upoważnione do żądania od podmiotów zależnych instytucji kredytowych lub finansowych firm holdingowych, nie objętych zakresem nadzoru skonsolidowanego, informacji, które będą potrzebne dla celów nadzoru nad podmiotami zależnymi instytucji kredytowej; patrz paragraf 3(10).

### **3. Uzyskiwanie informacji od firm holdingowych o mieszanej działalności i ich podmiotów zależnych nie będących instytucjami kredytowymi**

W oczekiwaniu na dalszą koordynację metod konsolidacji, kraje członkowskie muszą zapewnić, że jeśli podmiot dominujący nad jedną lub więcej instytucjami kredytowymi jest firmą holdingową o mieszanej działalności, to kompetentne władze odpowiedzialne za licencjonowanie i nadzór nad tymi instytucjami kredytowymi będą mogły zażądać dostarczenia dowolnych informacji, które mogą być potrzebne dla celów nadzoru nad instytucjami kredytowymi albo przez bezpośrednie zwrócenie się do firm holdingowych o mieszanej działalności, albo poprzez zależne od nich instytucje kredytowe; patrz paragraf 6(1).

### **4. Usuwanie przeszkód dla wewnątrzgrupowych wymian informacji**

Kraje członkowskie muszą poczynić niezbędne kroki dla zapewnienia, że nie ma prawnych przeszkód uniemożliwiających przedsiębiorstwom objętym zakresem nadzoru skonsolidowanego, firmom holdingowym o mieszanej działalności i ich podmiotom zależnym lub podmiotom zależnym takiego rodzaju, jak omówione w paragrafie 3 (10) (tj. podmiotom zależnym instytucji kredytowych lub finansowych firm holdingowych, które nie są objęte zakresem nadzoru skonsolidowanego), wymianę między sobą wszelkich informacji, która byłaby potrzebna dla celów nadzoru zgodnie z tą Dyrektywą; patrz paragraf 7(1).

### **5. Transgraniczne uzyskiwanie informacji**

Jeśli przedsiębiorstwo dominujące i dowolne jego podmioty zależne, będące instytucjami kredytowymi, są zlokalizowane w różnych krajach członkowskich, kompetentne władze każdego z krajów członkowskich będą nawzajem przekazywały sobie wszelkie niezbędne informacje, które mogą pozwolić lub pomóc w wykonywaniu nadzoru skonsolidowanego. Jeśli kompetentne władze kraju członkowskiego, w którym zlokalizowane jest przedsiębiorstwo dominujące, nie wykonują same nadzoru skonsolidowanego, mogą zostać zaproszone przez kompetentne władze odpowiedzialne za wykonywanie takiego nadzoru do zażądania od podmiotu dominującego wszelkich informacji, które byłyby przydatne dla celów nadzoru skonsolidowanego, i przekazanie ich tym władzom; patrz paragraf 7(2).

## **B. Weryfikacja dostarczonych informacji**

### **1. Weryfikacja informacji o podmiotach zależnych, które nie są objęte zakresem nadzoru skonsolidowanego**

Kraje członkowskie muszą upoważnić swoje kompetentne władze do wykonywania lub spowodowania wykonania przez zewnętrznych inspektorów inspekcji na miejscu w celu zweryfikowania informacji uzyskanych od tych podmiotów zależnych instytucji kredytowej lub finansowej firmy holdingowej, które nie są objęte zakresem nadzoru skonsolidowanego; patrz paragraf 3(10). Jeśli taki podmiot zależny jest zlokalizowany w kraju członkowskim innym niż ten, w którym zlokalizowana jest instytucja kredytowa lub finansowa firma holdingowa, weryfikacja informacji na miejscu będzie wykonywana zgodnie z poniższymi procedurami transgranicznej weryfikacji; patrz paragraf 3(10).

### **2. Weryfikacja informacji od firm holdingowych o mieszanej działalności i ich podmiotów zależnych nie będących instytucjami kredytowymi**

Kraje członkowskie muszą upoważnić swoje kompetentne władze do wykonywania lub spowodowania wykonania przez zewnętrznych inspektorów inspekcji na miejscu w celu zweryfikowania informacji uzyskanych od firm holdingowych o mieszanej działalności i ich podmiotów zależnych. Jeśli firma holdingowa o mieszanej działalności lub jeden z jej podmiotów zależnych jest przedsiębiorstwem ubezpieczeniowym, można również skorzystać z procedury opisanej w paragrafie 7(4)<sup>18)</sup>. Jeśli firma holdingowa o mieszanej działalności lub jeden z jej podmiotów zależnych jest zlokalizowany w kraju członkowskim innym niż ten, w którym znajduje się zależna od niego instytucja kredytowa, weryfikacja informacji na miejscu będzie się odbywać zgodnie z poniższymi procedurami weryfikacji transgranicznej; patrz paragraf 6(2).

### **3. Transgraniczna weryfikacja informacji**

Jeśli w konkretnym przypadku kompetentne władze jednego kraju członkowskiego pragną zweryfikować informacje dotyczące instytucji kredytowej, finansowej firmy holdingowej, instytucji finansowej, przedsiębiorstwa pomocniczych usług bankowych, firmy holdingowej o mieszanej działalności, podmiotu zależnego rodzaju opisanego w paragrafie 6 (tj. podmiotu zależnego firmy holdingowej o mieszanej działalności zlokalizowanej w innym kraju członkowskim niż ten, w którym zlokalizowany jest podmiot zależny będący instytucją kredytową) lub podmiotu zależnego takiego rodzaju jak omówione w paragrafie 3 (10) (tj. podmiotu zależnego instytucji kredytowych lub finansowych firm holdingowych, które nie są objęte zakresem nadzoru skonsolidowanego), zlokalizowanych w innym kraju członkowskim, muszą się zwrócić do kompetentnych władz tego drugiego kraju członkowskiego o przeprowadzenie tej weryfikacji. Władze otrzymujące taką prośbę muszą, w ramach swoich kompetencji, wykonać tę prośbę przez (1) samodzielne wykonanie weryfikacji; (2) pozwolenie władzom wnioskującym na wykonanie tej weryfikacji; lub (3) pozwolenie audytorowi lub ekspertowi na jej wykonanie; patrz paragraf 7(7).



---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

### C. Kary za niedostarczenie informacji

Bez naruszania przepisów prawa kryminalnego kraje członkowskie muszą zapewnić, że kary lub kroki mające na celu zaobserwowanie naruszeń lub powodów takich naruszeń, mogą być nałożone na finansowe firmy holdingowe i firmy holdingowe o mieszanej działalności lub na osoby nimi efektywnie zarządzające, które naruszają prawa, regulacje lub przepisy administracyjne stworzone dla wdrożenia Dyrektywy 92/30/EEC. W pewnych przypadkach takie kroki mogą wymagać interwencji sądów. Kompetentne władze muszą współpracować ściśle, aby zapewnić, że kary lub kroki dają pożądane rezultaty, szczególnie kiedy centralna administracja lub głównie część finansowej firmy holdingowej lub firmy holdingowej o mieszanej działalności nie jest zlokalizowana w centrali; patrz paragraf 7(8).

### D. Współpraca między kompetentnymi władzami

#### 1. Współpraca transgraniczna

Jeśli instytucja kredytowa, której podmiot dominujący jest instytucją kredytową, została licencjonowana i zlokalizowana w innym kraju członkowskim, kompetentne władze, które licencjonowały podmiot zależny, muszą zastosować wymogi nadzoru skonsolidowanego do tej instytucji na zasadzie indywidualnej lub, jeśli to właściwe, na zasadzie subskonsolidowanej; patrz paragraf 3(8). Kompetentne władze odpowiedzialne za licencjonowanie zależnej instytucji kredytowej mogą alternatywnie, za pomocą dwustronnej umowy, delegować swoją odpowiedzialność za nadzór na kompetentne władze, które licencjonowały i nadzorują dominującą instytucję kredytową; patrz paragraf 3(9).

Jeśli przedsiębiorstwo dominujące i dowolne jego podmioty zależne, które są instytucjami kredytowymi, są zlokalizowane w różnych krajach członkowskich, kompetentne władze każdego z krajów członkowskich będą nawzajem przekazywały sobie wszelkie niezbędne informacje, które mogą pozwolić lub pomóc w wykonywaniu nadzoru skonsolidowanego. Jeśli kompetentne władze kraju członkowskiego, w którym zlokalizowane jest przedsiębiorstwo dominujące, nie wykonują same nadzoru skonsolidowanego, mogą zostać zaproszone przez kompetentne władze odpowiedzialne za wykonywanie takiego nadzoru do zażądania od podmiotu dominującego wszelkich informacji, przydatnych dla celów nadzoru skonsolidowanego, i przekazanie ich tym władzom; patrz paragraf 7(2).

Kraje członkowskie muszą upoważnić swoje kompetentne władze do wymiany informacji wymienionych powyżej, rozumiejąc, że w przypadku finansowych firm holdingowych, instytucji finansowych lub przedsiębiorstw bankowych usług pomocniczych zbieranie i posiadanie informacji nie oznacza w żaden sposób, że kompetentne władze są odpowiedzialne za odgrywanie roli nadzorcy w stosunku do tych instytucji i przedsiębiorstw rozpatrywanych oddzielnie. Podobnie kraje członkowskie muszą upoważnić swoje kompetentne władze do wymiany informacji uzyskanych z firm holdingowych o mieszanej działalności lub ich podmiotów zależnych, które są potrzebne dla celów nadzoru nad instytucjami kredytowymi zależnymi od takich

---

## Bezpieczny Bank

---

firm, rozumiejąc przy tym, że zbieranie lub posiadanie informacji nie oznacza w żaden sposób, że kompetentne władze odgrywają rolę nadzorczą w stosunku do firm holdingowych o mieszanej działalności i tych podmiotów zależnych od nich, które nie są instytucjami kredytowymi, lub podmiotów zależnych rodzaju omówionego w paragrafie 3(10) (tj. podmiotów zależnych instytucji kredytowych lub finansowych firm holdingowych, które nie są objęte zakresem nadzoru skonsolidowanego); patrz paragraf 7(3).

### 2. Współpraca między nadzorcami funkcjonalnymi

Jeśli kraj członkowski posiada więcej niż jedną kompetentną władzę odpowiedzialną za nadzór ostrożnościowy nad instytucjami kredytowymi i finansowymi, to kraj ten musi poczynić wszystkie wymagane kroki, aby zorganizować koordynację między takimi władzami; patrz paragraf 4(5).

Jeśli instytucja kredytowa, finansowa firma holdingowa lub firma holdingowa o mieszanej działalności kontroluje jeden lub więcej podmiotów zależnych, które są firmami ubezpieczeniowymi lub innymi przedsiębiorstwami świadczącymi usługi inwestycyjne, które nie podlegają licencjonowaniu, kompetentne władze i władze obciążone odpowiedzialnością za nadzór nad firmami ubezpieczeniowymi lub innymi przedsiębiorstwami, które świadczą usługi inwestycyjne, muszą ściśle współpracować. Bez szkody dla ich odpowiednich obowiązków władze te muszą dostarczać sobie nawzajem wszelkich informacji, które mogą uprościć ich zadanie i pozwolić na nadzór nad tą działalnością i ogólną sytuacją finansową nadzorowanych przez nie przedsiębiorstw; patrz paragraf 7(4).

### E. Poufność

Informacje uzyskiwane zgodnie z Dyrektywą 92/30/EEC, a szczególnie wszelka wymiana informacji między kompetentnymi władzami, podlegają obowiązkowi tajemnicy służbowej zdefiniowanemu w paragrafie 12 Pierwszej Dyrektywy Rady; patrz paragraf 7(5).

## INNE KWESTIE SPECJALNEJ TROSKI DOTYCZĄCE WDROŻENIA NADZORU SKONSOLIDOWANEGO W UNII EUROPEJSKIEJ

### A. Reguły ustalania, którego kraju kompetentne władze są odpowiedzialne za wdrożenie nadzoru skonsolidowanego

Jeśli przedsiębiorstwo dominujące jest instytucją kredytową, nadzór skonsolidowany wykonują kompetentne władze, które licencjonowały instytucję kredytową zgodnie z paragrafem 3 Pierwszej Dyrektywy Rady; patrz paragraf 4(1).

Jeśli podmiot dominujący instytucji kredytowej jest finansową firmą holdingową, nadzór skonsolidowany wykonują kompetentne władze, które licencjonowały tę instytucję kredytową zgodnie z paragrafem 3 Pierwszej Dyrektywy Rady<sup>19</sup>). Jednakże, jeśli instytucje kredytowe licencjonowane w dwóch lub więcej krajach członkow-

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

skich mają za swój podmiot macierzysty tę samą finansową firmę holdingową, nadzór skonsolidowany jest wykonywany przez kompetentne władze instytucji kredytowej licencjonowanej w kraju członkowskim, w którym została utworzona finansowa firma holdingowa<sup>20</sup>. Jeśli żadna zależna instytucja kredytowa nie została licencjonowana w kraju członkowskim, w którym utworzono finansową firmę holdingową, kompetentne władze zainteresowanych krajów członkowskich (łącznie z władzami kraju członkowskiego, w którym utworzona została finansowa firma holdingowa) muszą starać się o porozumienie, które z nich będą wykonywały nadzór skonsolidowany<sup>21</sup>. Pod nieobecność takiego porozumienia, nadzór skonsolidowany musi być wykonywany przez kompetentne władze, które licencjonowały instytucję kredytową o najwyższej sumie bilansowej. Jeśli ta wielkość jest taka sama, nadzór skonsolidowany musi być wykonywany przez kompetentne władze, które pierwsze udzieliły licencji wymienionej w paragrafie 3 Pierwszej Dyrektywy Unii; patrz paragraf 4(2).

### **B. Wdrożenie nadzoru skonsolidowanego w krajach nie będących członkami**

Komisja może złożyć propozycje Radzie albo na prośbę kraju członkowskiego, albo ze swojej własnej inicjatywy, aby wynegocjować umowę z jednym lub więcej krajem trzecim odnośnie do środków wykonywania nadzoru skonsolidowanego nad (1) instytucjami kredytowymi, których podmioty dominujące mają swoją siedzibę w krajach trzecich; i (2) instytucjami kredytowymi zlokalizowanymi w krajach trzecich, których podmioty dominujące, czy to będące instytucjami kredytowymi, czy też finansowymi firmami holdingowymi, mają swoje siedziby we Wspólnocie; patrz paragraf 8(1).

Umowy te muszą starać się zapewnić, że (1) kompetentne władze krajów członkowskich są w stanie uzyskać informacje niezbędne do nadzoru, na podstawie ich skonsolidowanej sytuacji, nad instytucjami kredytowymi lub finansowymi firmami holdingowymi zlokalizowanymi we Wspólnocie i mającymi zależne instytucje kredytowe lub finansowe poza wspólnotą lub nad podmiotami, które mają udziały w takich instytucjach; i (2) że kompetentne władze krajów trzecich są w stanie uzyskać informacje niezbędne do nadzoru nad podmiotem dominującym, którego siedziba znajduje się na ich terytorium i który posiada zależne instytucje kredytowe lub finansowe zlokalizowane w jednym lub więcej krajach członkowskich, lub który posiada udziały w takich instytucjach; patrz paragraf 8(2).

## **WYBRANE PRZEPISY INNYCH DYREKTYW ZWIĄZANYCH Z NADZOREM SKONSOLIDOWANYM**

### **A. Sprawozdawanie nabycia udziału w instytucji kredytowej**

#### **1. Licencjonowanie instytucji kredytowych**

Kompetentne władze nie mogą udzielić licencji na podjęcie działalności instytucji kredytowej, zanim zostaną poinformowane o tożsamości akcjonariuszy lub człon-

---

## Bezpieczny Bank

---

ków bezpośrednich albo pośrednich, w postaci osób prawnych lub fizycznych, którzy posiadają kwalifikowane udziały<sup>22)</sup>, i o kwotach tych udziałów.

Kompetentne władze muszą odmówić licencji, jeśli, biorąc pod uwagę potrzebę zapewnienia zdrowego i ostrożnego zarządzania instytucją kredytową, nie są przekonane o odpowiedności wyżej wymienionych akcjonariuszy lub członków; patrz Druga Dyrektywa Rady, paragraf 5.

### 2. Zmiana kontroli nad instytucją kredytową

Paragraf 11 Drugiej Dyrektywy Rady odnosi się do sprawozdawania do kompetentnych władz nabycia udziałów w instytucjach kredytowych. Wymaga on, aby każda osoba fizyczna lub prawna, która pragnie bezpośrednio lub pośrednio nabyć kwalifikowany udział w instytucji kredytowej, najpierw poinformowała o tym kompetentne władze, podając przy tym wielkość zamierzonego udziału. Taka osoba musi również poinformować kompetentne władze, jeśli proponuje zwiększenie swojego udziału kwalifikowanego do poziomu, który powodowałby przekroczenie progów udziału w kapitale lub prawach głosu w wysokości 20, 33 lub 50% lub tak, że w rezultacie instytucja kredytowa stałaby się podmiotem zależnym. Kompetentne władze mają maksymalnie trzy miesiące od daty powiadomienia na sprzeciwienie się takiemu planowi, jeśli, biorąc pod uwagę potrzebę zapewnienia ostrożnego i stabilnego zarządzania instytucją kredytową, nie są przekonane co do odpowiedności proponowanego nabywcy; patrz Druga Dyrektywa Rady, paragraf 11(1)<sup>23)</sup>.

Podobnie instytucje kredytowe muszą informować kompetentne władze o wszelkich nabyciach lub wyzbyciu się udziałów w ich kapitale, które spowodują przekroczenie lub spadek tych udziałów powyżej lub poniżej progów wymienionych w paragrafie 11(1) i (3), natychmiast po uzyskaniu informacji o takich nabyciach lub wyzbyciu się. Muszą również, przynajmniej raz do roku, poinformować je o nazwach akcjonariuszy i członków posiadających kwalifikowane udziały i rozmiarach takich udziałów zgodnie z wykazem w informacji otrzymanej na dorocznym zgromadzeniu akcjonariuszy i członków lub w rezultacie wypełniania regulacji odnośnie do firm notowanych na giełdach papierów wartościowych; patrz Druga Dyrektywa Rady, paragraf 11(4).

## B. Kroki nadzorcze związane z transakcjami z afiliantami

### 1. Sprawozdawanie wielkich ekspozycji

Ekspozycja instytucji kredytowej na klienta lub grupę powiązanych klientów jest uważana za wielką ekspozycję, jeśli jej wartość przekroczy 10% funduszy własnych; patrz Dyrektywa 92/121/EEC, paragraf 3 (1). Instytucje kredytowe muszą sprawozdawać każdą wielką ekspozycję kompetentnym władzom. Według uznania krajów członkowskich instytucje kredytowe muszą albo (1) sprawozdawać wszelkie wielkie ekspozycje, co najmniej raz do roku, i w ciągu roku sprawozdawać wszystkie nowe wielkie ekspozycje i wszystkie zwiększenia istniejących wielkich ekspozycji o co najmniej 20% w porównaniu z poprzednim sprawozdaniem; lub (2) sprawozdawać wszyst-

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

kie wielkie ekspozycje, co najmniej cztery razy do roku; patrz Dyrektywa 92/121/EEC, paragraf 3 (2).

Kompetentne władze muszą wymagać od każdej instytucji kredytowej posiadania stabilnych procedur administracyjnych i księgowych oraz adekwatnych mechanizmów kontroli wewnętrznej dla celów identyfikacji i rejestracji wszystkich wielkich ekspozycji i późniejszych zmian w nich, zgodnie z definicją i wymogami tej Dyrektywy, i dla celów monitorowania tych ekspozycji w świetle zasad polityki każdej instytucji kredytowej dotyczących wielkich ekspozycji; patrz Dyrektywa 92/121/EEC, paragraf 3(4).

### **2. Limity na wielkie ekspozycje w stosunku do przedsiębiorstw afiliowanych**

Instytucja kredytowa nie może mieć ekspozycji na klienta lub grupę powiązanych klientów, której wartość przekracza 25% jej funduszy własnych; patrz Dyrektywa 92/121/EEC, paragraf 4(1). Instytucja kredytowa nie może mieć ekspozycji na swój podmiot dominujący lub zależny od tej instytucji lub od jednego albo więcej podmiotów zależnych tego przedsiębiorstwa dominującego („przedsiębiorstwa afiliowane”), której wartość przekracza 20% jej funduszy własnych. Jednakże kraje członkowskie mogą wyłączyć spod obowiązywania 20-procentowego limitu ekspozycje na przedsiębiorstwa afiliowane, jeśli zapewnią szczegółowe monitorowanie takich ekspozycji za pomocą innych kroków lub procedur; patrz Dyrektywa 92/121/EEC, paragraf 4(2). Suma wielkich ekspozycji instytucji kredytowej nie może przekroczyć 800% jej funduszy własnych; patrz Dyrektywa 92/121/EEC, paragraf 4(3).

Kraje członkowskie mogą nałożyć surowsze limity niż te wymienione w paragrafie 4(1), (2) i (3); patrz Dyrektywa 92/121/EEC, paragraf 4(4). Mogą również w pełni lub częściowo wyłączyć od zastosowania paragrafu 4(1), (2) i (3) ekspozycje posiadane przez instytucję kredytową w stosunku do przedsiębiorstw afiliowanych w takim stopniu, w jakim te przedsiębiorstwa są objęte nadzorem skonsolidowanym, którym objęta jest również sama instytucja kredytowa, zgodnie z Dyrektywą 92/30/EEC lub równoważnymi standardami obowiązującymi w kraju trzecim; patrz Dyrektywa 92/121/EEC, paragraf 4(6).

## **C. Kroki podejmowane w poszczególnych przypadkach w celu ograniczenia ryzyka**

### **1. Odmowa zgody na nabycie udziału w instytucji kredytowej**

Kompetentne władze mogą sprzeciwić się nabyciu udziału w instytucji kredytowej, jeśli ze względu na potrzebę zapewnienia stabilnego i ostrożnego zarządzania instytucją nie będą przekonane co do odpowiedniości dowolnej osoby proponującej nabycie bezpośrednio lub pośrednio kwalifikowanego udziału w instytucji kredytowej lub zwiększenia swojego udziału tak, że udział w prawach głosu lub kapitale znajdującym się w jego posiadaniu osiągnie lub przekroczy 20, 33 lub 50% lub że

---

## Bezpieczny Bank

---

instytucja kredytowa stanie się jego podmiotem zależnym; patrz Druga Dyrektywa Rady, paragraf 11(1).

### **2. Kroki mające na celu zapobieżenie niekorzystnym wpływom osoby posiadającej kwalifikowany udział w instytucji kredytowej**

Kraje członkowskie muszą wymagać, aby kompetentne władze podejmowały odpowiednie kroki w celu położenia kresu sytuacji, w której wpływ wywierany przez osobę nabywającą lub zwiększającą w sposób bezpośredni lub pośredni swój udział kwalifikowany w instytucji kredytowej z dużym prawdopodobieństwem zaskutkuje w działalności na szkodę ostrożnego i stabilnego zarządzania instytucją. Takie kroki mogą obejmować, dla przykładu, pisemne nakazy sądowe, sankcje przeciwko dyrektorom lub kierownikom lub zawieszenie możliwości wykonywania praw głosu związanych z udziałami znajdującymi się w posiadaniu wymienionych udziałowców lub członków. Podobne kroki mają zastosowanie do osób fizycznych lub prawnych, które nie wykonują zobowiązań do uprzedniego powiadamiania kompetentnych władz o nabyciu. Jeśli udział zostanie nabyty mimo sprzeciwu kompetentnych władz, kraje członkowskie muszą, bez względu na jakiegokolwiek inne sankcje, które mają być podjęte, zapewnić zawieszenie wykonania odpowiednich praw głosu lub nieważność oddanych głosów albo możliwość ich unieważnienia; patrz Druga Dyrektywa Rady, paragraf 11(5).

### **3. Ogólne uprawnienia do żądania kroków naprawczych**

Bez uszczerbku dla procedur cofnięcia licencji i przepisów prawa karnego kraje członkowskie muszą zapewnić, że ich odpowiednie kompetentne władze mogą przyjąć lub nałożyć kary lub działania skierowane na zakończenie zaobserwowanych naruszeń lub powodów takich naruszeń w stosunku do instytucji kredytowych lub podmiotów w rzeczywistości kontrolujących działalność instytucji kredytowych, które naruszają prawo, regulacje lub przepisy administracyjne odnoszące się do nadzoru lub prowadzenia ich działalności; patrz Druga Dyrektywa Rady, paragraf 17.

### **4. Ogólne uprawnienie do cofnięcia licencji**

Kompetentne władze mogą cofnąć licencję wydaną instytucji kredytowej zgodnie z [Pierwszą] Dyrektywą [Rady] lub oddziałowi licencjonowanemu zgodnie z paragrafem 4, tylko jeśli taka instytucja lub oddział, między innymi, nie wypełnia już warunków, zgodnie z którymi została udzielona licencja, z wyjątkiem tych, które dotyczą funduszy własnych; patrz Pierwsza Dyrektywa Rady, paragraf 8(1).

#### Przypisy

- <sup>1)</sup> Patrz Dyrektywa Rady 92/121/EEC z 21 grudnia 1992 r. o monitorowaniu i kontroli wielkich ekspozycji.
- <sup>2)</sup> Patrz Dyrektywa Rady 93/06/EEC z 16 maja 1993 r. o adekwatności kapitałowej firm inwestycyjnych i instytucji kredytowych.

---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

- <sup>3)</sup> Dyrektywa 92/30/EEC wyraźnie stwierdza, że konsolidacja „finansowej sytuacji finansowej firmy holdingowej nie będzie w żaden sposób oznaczać, że odpowiednie władze mają odgrywać rolę nadzorczą w stosunku do finansowej firmy holdingowej rozpatrywanej oddzielnie”. Patrz paragraf 3(2). Odpowiednie władze muszą stworzyć listy takich finansowych firm holdingowych, które muszą być przedstawione odpowiednim władzom innych krajów członkowskich. Patrz paragraf 7(6).
- <sup>4)</sup> Te przypisy są omówione w części „Forma i zakres konsolidacji”, na s. 8.
- <sup>5)</sup> Patrz paragraf 1, a także Dyrektywa Rady 77/780/EEC z 12 grudnia 1977 r. o koordynacji praw, regulacji i przepisach administracyjnych odnoszących się do podejmowania i prowadzenia działalności instytucji kredytowych (Pierwsza Dyrektywa Rady), paragraf 1.
- <sup>6)</sup> Patrz paragraf 1, a także Druga Dyrektywa Rady, Załącznik, nry 2 do 12.
- <sup>7)</sup> Wydaje się, że chodzi tu o instytucje, które świadczą pewne usługi bankowe (i mogą być bankami), lecz które działają tylko w jednym kraju lub sponsorowanych przez rząd przedsiębiorstwach. Obejmuje to np. pocztowe instytucje żyrowe, komunalne banki oszczędnościowe i firmy rozwoju regionalnego w Belgii; unie kredytowe w Irlandii; podmioty państwowej polityki mieszkaniowej i przedsiębiorstwa mieszkaniowe typu nonprofit w Niemczech; a w Zjednoczonym Królestwie takie podmioty jak Narodowy Bank Oszczędnościowy, Przedsiębiorstwo Finansowe Rozwoju Wspólnoty Ltd i Przedsiębiorstwo Rolnych Kredytów Hipotecyjnych Ltd. Patrz Pierwsza Dyrektywa Rady, paragraf 2.
- <sup>8)</sup> Ten przepis ma zastosowanie tylko wtedy, gdy prawo regulujące to drugie przedsiębiorstwo zezwala mu na zawieranie takich kontraktów lub zapisów i te kraje członkowskie, których prawa nie przewidują takich kontraktów lub klauzul, nie muszą stosować tego przepisu. Patrz Dyrektywa 83/349/EEC, paragraf 1(1). Państwa członkowskie mogą wprowadzić bardziej szczegółowe przepisy dotyczące formy i zawartości takich porozumień. Patrz Dyrektywa 83/349/EEC, paragraf 1(1). Dyrektywa 83/349/EEC stwierdza również, że państwa członkowskie nie muszą wymagać, aby podmiot dominujący był akcjonariuszem lub członkiem swojego podmiotu zależnego. Patrz Dyrektywa 83/349/EEC, paragraf 1(1).
- <sup>9)</sup> Reguła ta nie ma zastosowania, jeśli inne przedsiębiorstwo ma prawa opisane powyżej w punkcie (1), (2) lub (3) w stosunku do danego przedsiębiorstwa. Patrz dyrektywa 83/349/EEC, paragraf 1(1). Kraje członkowskie mogą uzależnić stosowanie tej reguły od tego, czy udział stanowi 20% lub więcej praw głosu akcjonariuszy lub członków. Patrz Dyrektywa 83/349/EEC, paragraf 1(1).
- <sup>10)</sup> Kraje członkowskie muszą wprowadzić bardziej szczegółowe przepisy dotyczące formy i zawartości takich umów. Patrz Dyrektywa 83/349/EEC, paragraf 1(1).
- <sup>11)</sup> Dyrektywa 83/349/EEC stwierdza również, że oprócz przypadków wymienionych powyżej i podlegających przyszłej koordynacji, kraje członkowskie mogą „wymagać wszelkich przewidzianych przez ich prawo krajowe zobowiązań o sporządzaniu sprawozdań skonsolidowanych i skonsolidowanego sprawozdania rocznego, jeśli to przedsiębiorstwo (przedsiębiorstwo dominujące) posiada udział uczestniczący zdefiniowany w paragrafie 17 Dyrektywy 78/660/EEC w innym przedsiębiorstwie (przedsiębiorstwie zależnym) i (1) w rzeczywistości wykonuje dominujący wpływ na drugie przedsiębiorstwo; lub (2) ono i to drugie przedsiębiorstwo są zarządzane na zasadzie zunifikowanej przez przedsiębiorstwo dominujące”. Patrz Dyrektywa 83/349/EEC, paragraf 1(2).
- <sup>12)</sup> „Kompetentne władze” to władze krajowe, które zgodnie z prawem lub regulacjami mają uprawnienie do nadzorowania instytucji kredytowych. Patrz paragraf 1.
- <sup>13)</sup> Jednakże jeśli kilka przedsiębiorstw spełnia warunki wymienione w pozycji (2) i (3), to muszą być objęte konsolidacją, gdy razem nie stanowią nieistotnego udziału. Patrz paragraf 3(3).
- <sup>14)</sup> Paragraf 9(2) stwierdza, że pomimo tej wytycznej, dopóki nie zostanie wprowadzona w życie przyszła dyrektywa o adekwatności kapitałowej na pokrycie ryzyk rynkowych, kompetentne władze muszą obejmować nadzorem skonsolidowanym instytucje finansowe narażone
-

---

## Bezpieczny Bank

---

- głównie na ryzyka rynkowe „zgodnie z metodami, które mają zostać ustalone przez te władze w świetle specyficznego charakteru odnośnych ryzyk”. Patrz paragraf 9(2); patrz również Dyrektywa Rady 93/06/EEC z 15 marca 1993 r. o adekwatności kapitałowej firm inwestycyjnych i instytucji kredytowych.
- <sup>15)</sup> Paragraf 12(1) i 12(2) Drugiej Dyrektywy Rady ustanawia limity na inwestycje instytucji kredytowych w dowolne przedsiębiorstwo, które nie jest „ani instytucją kredytową, ani instytucją finansową, ani instytucją prowadzącą działalność wymienioną w drugim ustępie paragrafu 43(2)(f) Dyrektywy 86/635/EEC (tj. działalności, która jest „bezpośrednim przedłużeniem bankowości lub dotyczy usług pomocniczych do bankowości, takich jak leasing, faktoring, zarządzanie jednostkami powierniczymi, zarządzanie usługami przetwarzania danych lub dowolne podobne działalności”) i sumę wszystkich takich inwestycji.
- <sup>16)</sup> Ostatni podstęp paragrafu 2(1) Dyrektywy 89/299/EEC stwierdza, że „w oczekiwaniu na mające nastąpić skoordynowanie przepisów dotyczących konsolidacji, kraje członkowskie mogą postanowić, że dla wyliczenia nieskonsolidowanych funduszy własnych firmy dominującej podlegającej nadzorowi skonsolidowanemu nie muszą odejmować swoich udziałów w innych instytucjach kredytowych lub instytucjach finansowych, które są objęte tą konsolidacją. Przepis ten odnosi się do wszystkich przepisów ostrożnościowych zharmonizowanych przez akty Wspólnoty”.
- <sup>17)</sup> Paragraf 12 Dyrektywy 83/349/EEC stwierdza:
1. Bez uszczerbku dla paragrafów 1 do 10, kraje członkowskie mogą wymagać od dowolnego przedsiębiorstwa regulowanego ich prawami narodowymi, aby przygotowało sprawozdania skonsolidowane i roczny raport skonsolidowany, jeśli: (a) to przedsiębiorstwo i jedno lub więcej innych przedsiębiorstw, z którymi nie jest powiązane, zgodnie z opisem w paragrafie 1(1) lub (2), są zarządzane w sposób zunifikowany zgodnie z kontraktem zawartym z tym przedsiębiorstwem lub zapisami w ich memorandach lub aktach założycielskich; lub (b) organa administracyjne, zarządcze lub nadzorcze tego przedsiębiorstwa i jednego lub więcej innych przedsiębiorstw, z którymi nie jest ono powiązane, zgodnie z opisem w paragrafie 1(1) lub (2), składają się w większej części z tych samych osób zajmujących stanowiska w ciągu roku finansowego i do momentu przygotowania skonsolidowanych sprawozdań.
  2. Jeśli zastosowanie ma ustęp 1 powyżej, przedsiębiorstwa powiązane zgodnie z definicją w tym paragrafie wraz z wszystkimi ich przedsiębiorstwami zależnymi będą przedsiębiorstwami przeznaczonymi do konsolidacji zgodnie z definicją w tej dyrektywie, jeśli jedno lub więcej spośród tych przedsiębiorstw jest utworzone jako jeden z typów przedsiębiorstwa wymienionych w paragrafie 4.
  3. Paragrafy 3, 4(2), 5, 6, 13 do 28, 29(1), (3), (4) i (5), 30 do 38 i 39(2) będą stosowane do sprawozdań skonsolidowanych i rocznego raportu skonsolidowanego omówionego w tym paragrafie, przy czym odniesienia do podmiotów dominujących należy rozumieć jako odnoszące się do wszystkich przedsiębiorstw wymienionych w paragrafie 1 powyżej. Jednakże, bez uszczerbku dla paragrafu 19(2), pozycje „kapitał”, „konto premii z akcji”, „rezerwa na rewaluację”, „rezerwy”, „zysk lub strata przeniesione w przód” i „zysk lub strata dla danego roku finansowego”, które mają być włączone do sprawozdań skonsolidowanych, będą wielkościami zagregowanymi dla każdego z wymienionych w ustępie 1 przedsiębiorstw.
- <sup>18)</sup> Paragraf 7(4), który jest również omówiony poniżej, w części dotyczącej współpracy między kompetentnymi władzami, stwierdza, że jeśli instytucja kredytowa, finansowa firma holdingowa lub firma holdingowa o mieszanej działalności kontroluje jeden lub więcej podmiotów zależnych, które są firmami ubezpieczeniowymi, to kompetentne władze i władze, którym powierzono zadanie nadzorowania firm ubezpieczeniowych, muszą ściśle współpracować i „bez uszczerbku dla swoich odpowiednich obowiązków, (...) muszą dostarczać sobie nawza-



---

## Z doświadczeń zagranicznych

---

- jem wszelkich informacji, które mogłyby uprościć ich zadanie i pozwolić na nadzór nad działalnością i ogólną sytuacją finansową firm przez nie nadzorowanych”. Patrz paragraf 7(4).
- <sup>19)</sup> Zainteresowane kompetentne władze mogą na zasadzie obopólnej umowy odwołać tę zasadę. Patrz paragraf 4(3). Umowa ta musi przewidywać procedury współpracy i przekazywania informacji tak, aby cele Dyrektywy 92/30/EEC mogły zostać osiągnięte. Patrz paragraf 4(4).
- <sup>20)</sup> Zainteresowane kompetentne władze mogą na zasadzie obopólnej umowy odwołać tę zasadę. Patrz paragraf 4(3). Umowa ta musi przewidywać procedury współpracy i przekazywania informacji tak, aby cele Dyrektywy 92/30/EEC mogły zostać osiągnięte. Patrz paragraf 4(4).
- <sup>21)</sup> Umowa ta musi przewidywać procedury współpracy i przekazywania informacji tak, aby cele Dyrektywy 92/30/EEC mogły zostać osiągnięte. Patrz paragraf 4(4).
- <sup>22)</sup> „Kwalifikowany udział” oznacza bezpośredni lub pośredni udział w przedsiębiorstwie, który stanowi dziesięć lub więcej procent kapitału lub praw głosu lub który umożliwia wykonywanie znaczącego wpływu na zarządzanie przedsiębiorstwem, z którego utrzymuje się holding. Patrz Druga Dyrektywa Rady, paragraf 1(10).
- <sup>23)</sup> Kraje członkowskie muszą również wymagać od wszelkich osób fizycznych lub prawnych, które pragną pozbyć się w sposób bezpośredni lub pośredni kwalifikowanego udziału w instytucji kredytowej, aby najpierw poinformowały kompetentne władze o rozmiarach zamierzonego udziału, a także o takim ich zredukowaniu, które spowoduje przekroczenie progowych wielkości udziału w kapitale lub prawach głosu na poziomach 20, 33 i 50% lub takiej sytuacji, w której instytucja kredytowa przestanie być podmiotem zależnym. Patrz Druga Dyrektywa Rady, Paragraf 11(3).

## PRZEGLĄD PRASY ZAGRANICZNEJ (MARZEC-CZERWIEC 2001 r.)

### JAPONIA WYKLUCZA POMOC PAŃSTWOWĄ DLA BANKÓW

Japoński minister finansów wykluczył udzielenie kolejnego wsparcia ze środków publicznych w celu ratowania zagrożonych banków, jako części gospodarczego planu naprawczego, który ma być ogłoszony w marcu br.

Wykorzystanie kolejnych funduszy publicznych byłoby bardzo kontrowersyjnym posunięciem politycznym – poprzednie dwa zastrzyki kapitałowe dla banków z 1998 i 1999 r. sięgające 9.300 mld jenów (78 mld USD) nie uzdrowiły sytuacji banków.

Przeznaczanie funduszy publicznych dla upadających banków i przedsiębiorstw spowodowało negatywne reakcje społeczeństwa, a ze względu na zbliżające się w lipcu wybory rząd nie chce ryzykować utraty społecznego poparcia.

Minister finansów powiedział komisji parlamentarnej, że rząd nie rozważa przekazywania kolejnych środków publicznych na ratowanie banków, ale chce przyspieszyć proces spisywania złych kredytów w straty. Według rządowych szacunków wysokość kredytów straconych w sektorze bankowym wynosi 17.200 mld jenów, a niezależni analitycy bankowi oceniają je na 34.900 mld jenów.

Reforma sektora bankowego jest podstawową częścią gospodarczego planu naprawczego mającego na celu ożywienie sytuacji na rynku giełdowym oraz poprawienie płynności w sektorze nieruchomości.

Wystąpienie ministra uciszyło pogłoski o planach przekazywania środków publicznych dla ratowania zagrożonych banków, jednakże pozostało pytanie, jak rząd zamierza rozwiązać problem złych długów.

Przypuszcza się, że częścią planu rządu jest zamiar nakłonienia banków do bezpośredniego spisania złych kredytów w straty do marca 2002 r., a nie tworzenia rezerw na straty kredytowe. Japońskie banki tradycyjnie niechętnie spisywały kredyty w straty z powodu ich długoletnich i czasami bardzo bliskich powiązań z niektórymi przedsiębiorstwami.

Od 1 kwietnia wchodzi zmiany prawne w japońskim kodeksie handlowym, które mogą być pomocne w rozwiązywaniu problemów złych długów. Zmiany pozwolą przedsiębiorstwom na oddzielenie działalności przynoszącej straty i jej zlikwidowanie, a pozostawienie zyskowej części firmy nadal funkcjonującą.

---

## Bezpieczny Bank

---

Jednakże bardziej rygorystyczne podejście do problemu złych długów w sektorze bankowym zaniepokoiło niektórych członków rządu, którzy obawiają się, że zwiększenie liczby bankructw i bezrobotnych zaprzepaści szanse partii rządzącej w nadchodzących wyborach. (*J.M.*)

(„Financial Times”, 7.03.01)

## CREDIT LYONNAIS TWORZY REZERWY

Credit Lyonnais (CL), trzeci co do wielkości bank francuski, korzystając z wyższych zysków osiągniętych w ub.r., utworzył dodatkowe rezerwy w wysokości 259 mln euro na pokrycie obciążeń, jakie zostały po restrukturyzacji banku przed prywatyzacją w 1999 r.

Jako część reformy uzgodnionej z francuskim rządem, aktywa przynoszące straty zostały wydzielone i przekazane firmie holdingowej, a CL był zobowiązany do udzielania tanich pożyczek innemu podmiotowi EPFR, który finansował tę firmę.

Oprócz rezerw w wysokości 176 mln euro (po opodatkowaniu) w 2000 r. na pożyczki dla EPFR, Credit Lyonnais ogłosił, że przeznaczy 259 mln euro (netto) na przyszłe koszty związane z pożyczkami dla tego podmiotu.

Zyski netto banku wzrosły o 27% z 553 mln euro w 1999 r. do 701 mln euro w roku 2000. Gdyby nie utworzenie dodatkowych rezerw na pożyczki dla EPFR, zgodnie z przewidywaniami analityków zyski wzrosłyby o 74% do 960 mln euro.

Zwrot na kapitale osiągnięto na poziomie 10,3%, jednakże nie uwzględniając kosztów dodatkowych rezerw wzrósłby do 16,6%.

Największym zagrożeniem dla Credit Lyonnais jest groźba procesu prawnego w USA w sprawie wydarzeń z początku lat 90. dotyczących upadłej kalifornijskiej grupy ubezpieczeniowej Executive Life. Amerykański nadzorca bankowy – Rezerwa Federalna – bada, czy CL, wykorzystując podmiot od niego zależny Altus Finance, złamał amerykańskie prawo bankowe, nielegalnie kontrolując firmę Executive Life przez sieć swoich klientów. Credit Lyonnais twierdzi, że powiadomił amerykańskie władze, jak tylko dowiedział się w grudniu 1998 r., że Altus mógł złamać prawo.

Prezes CL pytany o możliwość utraty przez bank francuski amerykańskiej licencji bankowej przekazał odpowiedź dyrektorowi odpowiedzialnemu za sprawy prawne. Ten stwierdził, że analitycy dostrzegają takie teoretyczne ryzyko, ale oczekuje się bardziej korzystnego rozwiązania. (*J.M.*)

(„Financial Times”, 7.03.01)

## KRYZYS W TURCJI

Na początku grudnia 2000 r. Standard & Poor's zweryfikował ocenę Turcji i siedmiu tureckim bankom zmienił ocenę z pozytywnej na stabilną, a jednemu obniżył rating w odpowiedzi na pogarszającą się płynność na tureckim rynku finansowym. Długookresowa ocena dla wszystkich, poza jednym bankiem, wynosi B+, co odzwierciedla stosunkowo wysoki stopień ryzyka.

Sledztwo kryminalne w sprawie nadużyć w kilku bankach naruszyło zaufanie do sektora bankowego, spowodowało presję na płynność banków oraz załamanie na giełdzie pod koniec ub.r. Spowodowało to straty w wysokości 6 mld USD w rezerwach zagranicznych banku centralnego. Kiedy bank centralny ogłosił, że zaprzestaje zapewniania płynności rynkowi bankowemu, stopy procentowe 1-dniowe (overnight) podskoczyły do 1700%. Sytuacja uspokoiła się po zawarciu pod koniec grudnia porozumienia z Międzynarodowym Funduszem Walutowym i Bankiem Światowym, zapewniającym pomoc w wysokości 10 mld USD. Celem tej pomocy było uspokojenie rynku do momentu aż rząd poczyni konkretne kroki w celu restrukturyzacji systemu bankowego.

Wpływ kryzysu i straty systemu bankowego oraz całej gospodarki będą zależne od długości trwania kryzysu. Jeśli stopy procentowe powrócą do poprzedniego poziomu, koszty będą ograniczone dla dużych banków. Oczywiście kryzys wywrze negatywny wpływ na gospodarkę w 2001 r.

Pierwsze miesiące 2001 r. będą miały decydujące znaczenie dla Turcji, wkrótce zostaną ogłoszone środki zaradcze dla umocnienia sektora bankowego. Pierwszym krokiem będzie rozwiązanie problemu 11 banków przejętych i zarządzanych przez Fundusz Ubezpieczenia Depozytów. Rząd zamierza w krótkim czasie sprzedać lub zlikwidować te banki, co będzie kosztowało ok. 5-10 mld USD. Turecki nadzór bankowy otrzymał 16 ofert od banków, 4 ze strony banków zagranicznych, zainteresowanych zakupem udziałów w tych bankach.

Turecki nadzór bankowy musi być bardziej aktywny niż w ubiegłej dekadzie. Turcja ma nowy urząd regulujący rynek bankowy, Agencję ds. Regulacji i Nadzoru Bankowego. Będzie ona kontrolowała, czy podejmowane są akcje przeciwko bankom nie spełniającym wymogów regulacyjnych. W przeszłości nadzór, pomimo świadomości problemu, nie podejmował wystarczających działań w celu jego rozwiązania.

Sektor publiczny musi przejść restrukturyzację przed prywatyzacją, co jest zadaniem trudnym i długookresowym. Rząd powołał komisję odpowiedzialną za restrukturyzację każdego z 3 dużych banków sektora publicznego. Szacuje się, że pochłonie to 20–25 mln USD i zajmie kilka lat.

Obecna sytuacja banków ciągle się zmienia i S&P dokładnie ją monitoruje, przyglądając się sytuacji płynnościowej banków, wpływowi nagłych zmian w wysokości stóp procentowych na portfel papierów wartościowych banków oraz zachowaniu deponentów. Kryzys nie wywołał paniki wśród deponentów banków i nie było masowego wycofywania wkładów.

Nie ma obaw co do wysokości zaangażowania banków europejskich na rynku tureckim i groźby przeniesienia kryzysu na inne rynki. W przypadku całkowitego załamania systemu bankowego niektóre banki – głównie niemieckie, które były ak-

---

## Bezpieczny Bank

---

tywne na rynku dużych kredytów syndykatowych ze względu na wysoką wymianę handlową między tymi krajami – mogą odczuć negatywne skutki. Nawet w takim przypadku działalność żadnego z banków ocenianych przez S&P nie jest zagrożona.

Istnieje możliwość rozwiązania kryzysu, jednakże będzie to trudny okres dla Turcji i pełen niepewności. Znaczne jest ryzyko, że sytuacja szybko się nie poprawi i mogą pojawić się inne problemy polityczne. *(J.M.)*

(„The Bankier”, 02.01)

## NADZÓR BANKOWY INTERWENIUJE W TURCJI

Niepewność co do kolejnych posunięć rządu w kryzysie gospodarczym, jaki ogarnął Turcję, powoduje utratę zaufania zagranicy. Zagraniczne firmy nie akceptują akredytyw wystawianych przez tureckie firmy. Obserwuje się również zamrożenie udzielania kredytów indywidualnych i gospodarczych przez lokalne banki.

Pierwszym krokiem, od momentu wybuchu kolejnego kryzysu pod koniec lutego, jaki poczyniła Agencja ds. Nadzoru i Regulacji Bankowych, było przejęcie kontroli nad małym zagrożonym bankiem Ulusal Bank. Premier Turcji Bulent Ecevit wyraził nadzieję, że Ankarze uda się uzyskać od zagranicznych banków pożyczkę w wysokości 25 mld USD na rozwiązanie kryzysu.

Rząd ma nadzieję, że znany turecki ekonomista z Banku Światowego Kemal Dervis przyjmie propozycję pracy na stanowisku szefa tureckiego banku centralnego.

Tureckie władze negocjują obecnie z Międzynarodowym Funduszem Walutowym i Bankiem Światowym nowy plan walki z inflacją oraz strategię restrukturyzacji banków. Pomimo optymizmu premiera w sprawie uzyskania pożyczki analitycy i bankierzy uważają, że obecnie najważniejsze dla rządu jest wykazanie prawdziwej woli przeprowadzenia reform gospodarczych, a szczególnie restrukturyzacji banków. Poza wprowadzeniem radykalnej reformy fiskalnej oraz prywatyzacji oznacza to również likwidację każdej zagrożonej instytucji finansowej spośród 27 prywatnych tureckich banków komercyjnych. „Jeśli złe banki nie zostaną zamknięte, zrujną one rynek dla dobrych banków” – uważają bankierzy.

Rząd staje również przed wyzwaniem rozwiązania problemów 4 banków państwowych, które w sumie mają 40-procentowy udział w rynku depozytów oraz straty skumulowane sięgające 20 mld USD. Analitycy podkreślają, że chcąc skutecznie rozwiązać sprawę banków państwowych rząd ryzykuje ujawnienie korupcji w tych bankach, a to może dotknąć indywidualnych członków trójpartyjnej koalicji rządowej. Wielu obserwatorów kryzysu uważa, że polityka może być największym zagrożeniem dla reform w Turcji. *(J.M.)*

(„Financial Times”, 1.03.2001)

## FUZJA BANKÓW NA WĘGRZECH

Planowane przejęcie banku Postabank przez bank OTP byłoby gigantyczna fuzją banków krajowych. Analitycy uważają bank OTP za najlepszy bank krajowy. Jest on jedynym bankiem, który pozostaje w rękach lokalnego kierownictwa po przeprowadzonej w 1995 r. prywatyzacji banków państwowych. Teraz bank OTP postrzegany jest nawet jako lepiej zarządzany niż zagraniczni rywale i jeden z czołowych banków w regionie, silniejszy niż polski Bank Handlowy i słoweńska Nova Ljubljanska Banka.

Institucja z ery socjalistycznej, której akcje są teraz notowane na giełdzie w Budapeszcie, jeszcze kilka lat temu była postrzegana jako niemrawa i niedoświadczona, aby konkurować z krajowymi rywalami, wyrosła na lidera w regionie. Banki zagraniczne, takie jak belgijski KBC oraz holenderski ABN Amro, kupiły udziały w dużych lokalnych bankach i oczekiwano, że mając duże doświadczenie odbiorą pozycję bankowi OTP. Jednakże tak się nie stało. ABN Amro wygenerował straty w wysokości 15,4 mld forintów w 1999 r., zanim sprzedał w sierpniu swoje udziały.

W OTP przeciwnie, zyski netto wzrosły o 28% do 28 mld forintów w pierwszych trzech kwartałach 2000 r. W tym samym okresie bank ten ma 41-procentowy udział w rynku kredytów detalicznych, 12% kredytów dla przedsiębiorstw, 72% kredytów dla gmin i miast.

Od 1995 r. inwestorzy zagraniczni wykupili 48% węgierskiego sektora bankowego, ale OTP udało się utrzymać dominującą pozycję na rynku; posiada 1/3 udziałów w rynku aktywów.

Szef banku nie zaprzecza, że wielkość banku z pewnością miała wpływ na sukces banku, ale podkreśla, że bank zawdzięcza ten sukces wprowadzaniu nowych produktów i doskonaleniu usług. OTP nie tylko utrzymał większość klientów, ale zwiększył również bazę depozytową. Wchodząc w nowy rodzaj działalności, np. taki jak zarządzanie funduszami, zdobywał coraz wyższy udział w rynku.

Analitycy twierdzą, że OTP odniósł sukces, ponieważ skoncentrował się na rozbudowie działalności detalicznej, nie uległ pokusie koncentracji na bankowości korporacyjnej.

Takie banki jak słowacka Slovenska Sporitelna czy czeska Ceska Sporitelna postąpiły odwrotnie i mają kłopoty z niskiej jakości kredytami. Kierownictwo OTP przejęło bank z ery socjalistycznej i skoncentrowało się na zyskowności przez obniżkę kosztów i ograniczenie kredytowania. OTP był w stanie utrzymać i poszerzyć swój udział w rynku, ponieważ dużo zainwestował w systemy informatyczne i wprowadził nowe usługi, takie jak sprzedaż polis ubezpieczeniowych czy emerytalnych, szybciej niż inni rywale dzięki rozbudowanej sieci placówek.

Teraz rząd chce nagrodzić OTP możliwością zakupu państwowego banku Postabank. Połączenie tych dwóch banków stworzyłoby gigantyczny bank kontrolujący 50% krajowego rynku detalicznego. Analitycy wyrażają opinię, że główną zaletą tej transakcji dla OTP nie jest zdobycie Postabank, ale utrzymanie go z dala od konkurentów.

Doradca prywatyzacji Postabanku, bank Credit Suisse First Boston uważa, że efekt synergii będzie największy w przypadku fuzji tych dwóch banków. Postabank

---

## Bezpieczny Bank

---

doda 427.000 rachunków bieżących do 2,7 mln rachunków posiadanych przez OTP tj. większości z 4 mln rachunków ogółem.

Jednakże Postabank wniesie również niechciany bagaż. W 1998 r. rząd udzielił pomocy upadającemu bankowi w wysokości 700 mld USD, ale złe długi nadal istnieją. Rząd i OTP wypracowują szczegóły transakcji przejęcia tego banku.

Analitik Moody's Investor Services uważa, że przejęcie Postabanku będzie pozytywnym krokiem dla OTP, ale istnieje zagrożenie, czy bank ten ma wystarczające doświadczenie, aby przeprowadzić taką transakcję.

Przyszły wzrost OTP będzie pochodził ze wzrostu opłat prowizyjnych, nowych usług, takich jak bankowość internetowa, i wzrostu kredytów detalicznych, w miarę jak dochody ludności będą rosły, a stopy procentowe spadały. Zagraniczne banki podkreślają, że jeśli OTP przejmie Postabank, to spowoduje zniszczenie konkurencji na rynku bankowości detalicznej przynajmniej w średnim okresie. (J.M.)

(„The Banker”, 02.01)

## EUROPEJSKI BANK CENTRALNY OSTRZEGA PRZED SPOSOBEM OCENY RYZYKA KREDYTOWEGO PRZEZ BANKI

Coraz większa konkurencja na rynku bankowym w Unii Europejskiej powoduje, że banki rezygnują ze stosowania długookresowej oceny ryzyka kredytowego na rzecz bardziej krótkoterminowego podejścia i skupiają się na obecnych warunkach gospodarczych – ostrzega Komisja Nadzoru Bankowego Europejskiego Banku Centralnego.

W raporcie na temat marż i standardów kredytowych napisano, że systemy oceny ryzyka kredytowego klientów są często oparte na ocenie bieżącej sytuacji, a nie na podstawie kształtowania jakości aktywów w ciągu całego cyklu gospodarczego. Dlatego też jest możliwe, że jeśli gospodarka lub ceny aktywów nagle spadną, premia za ryzyko (marża) ustalana przez banki okaże się nieadekwatna. To samo może dotyczyć zabezpieczeń, szczególnie jeśli przyjęto wysoką obecną cenę zabezpieczenia: w przypadku spadku cen wysokość zabezpieczenia będzie niewystarczająca. Raport podaje, że od 1997 r. wzrost konkurencji w sektorze przyczynił się w znacznej części do spadku wysokości marż bankowych.

Nowi gracze na rynku – zagraniczne banki, firmy ubezpieczeniowe, sieci supermarketów czy banki internetowe – spowodowali wzrost konkurencji na rynku nordyckim, brytyjskim czy irlandzkim, zintensyfikowanie konkurencji przez świadczenie usług „ponad granicami”. Raport mówi o przypadkach agresywnej konkurencji cenowej, ale podkreśla, że nie występuje niebezpieczeństwo, aby mogło to zagrozić rozsądnej ocenie ryzyka przez banki. (J.M.)

(„The Banker”, 02.01)

## GLOBALIZACJA BANKÓW – RANKING

Ostatnie badanie pisma *The Banker* nt. globalnych banków daje kilka zaskakujących wyników. Ranking banków globalnych ustalono na podstawie wielkości udziału aktywów zagranicznych banków w aktywach ogółem.

Czy tendencja do globalizacji i konsolidacji daje nowy, odmienny rodzaj globalnej instytucji finansowej? Czy wynikiem ostatnich megafuzji są instytucje nastawione na rynek krajowy?

Przegląd pisma *The Banker* wskazuje, że liczba banków, które trzymają ponad 50% aktywów za granicą (poza granicami kraju, w którym znajduje się siedziba banku), zmniejszyła się z 17 (2 lata temu) do 12. Jednakże pomimo zmian w rankingu mylące może okazać się wnioskowanie na tej podstawie, że załamują się, czy zanikają międzynarodowe strategie banków.

Z tabeli wynika, że 23 banki mają ponad 40% swoich aktywów za granicą w porównaniu z 28 w ubiegłych latach. Pierwsza piątka banków na czele z bankiem *American Express* (80,9% aktywów za granicą) i *Standard Chartered Bank* (79,2%) pozostała bez zmian. W przyszłym roku dwa duże banki szwajcarskie *UBS* (76,8%) oraz *Credit Suisse Group* (72,9%) prawdopodobnie przesuną się wyżej w rankingu z miejsca odpowiednio 3 i 5, po uwzględnieniu przejęcia przez oba banki w 2000 r. dwóch banków inwestycyjnych z *Wall Street*.

Wiele pozycji do przodu przesunął się *Deutsche Bank* – z miejsca 10 na 6 (w rankingu z 1997 r. był 15). Odzwierciedla to wzrost obecności DB na rynku międzynarodowym po zakupie *Bankers Trust*. Również belgijski *KBC bank* podskoczył w rankingu z 27 na 15 miejsce dzięki przejmowaniu banków w Europie Centralnej i zapewne proces ten będzie trwał.

Austriacki *RZB* znalazł się wśród pierwszej dwudziestki również dzięki strategii środkowoeuropejskiej. Jednakże *Bank Austria* – dzięki przejęciu niemieckiego *HypoVereinsbank* będący na 12 pozycji w tym roku – prawdopodobnie zniknie z rankingu w przyszłych latach.

Dwa duże banki hiszpańskie *BSCH* i *BBVA* – znajdujące się w pierwszej trzydziestce globalnych banków – prawdopodobnie wzmocnią swą międzynarodową pozycję ze względu na przejęcia w Ameryce Łacińskiej w 2000 r.

Największy bank świata *Citigroup* poprawił swą pozycję w rankingu z 28 na 22, ale aktywa trzymane poza granicami USA spadły z 43% do 41%. Niemniej jednak udział aktywów zagranicznych powinien wzrosnąć, biorąc pod uwagę nabycie brytyjskiego banku inwestycyjnego *Schroders* i inne przykłady międzynarodowej ekspansji.

Analizując pierwszą trzydziestkę globalnych banków świata, dostrzegamy, że nie ma kraju dominującego na tej liście. Austria, Kanada, Irlandia, Wielka Brytania oraz USA mają po 3 banki w czołowej trzydziestce, a Belgia, Francja, Niemcy, Holandia, Hiszpania i Szwajcaria po 2. Niektóre znaczące kraje nie mają banków w globalnej trzydziestce. Banki japońskie były obecne we wcześniejszych rankingach, ale teraz są skupione na strategiach na krajowym rynku.

W dalszym ciągu konsolidacja rynku usług finansowych przebiega na poziomie krajowym. Fuzje na rynku krajowym, np. *Royal Bank of Scotland* oraz *NatWest*



---

## Bezpieczny Bank

---

**Tabela. Globalne banki – ranking pisma The Banker**

Poz. w rankingu 1999/2000	Poz. w rankingu 1998/99	Nazwa banku	Aktywa za granicą 1999/2000 [%]	Aktywa za granicą 1998/99 [%]
1.	1.	American Express Bank (USA)	80,88	85,80
2.	2.	Standard Chartered (USA)	79,21	76,61
3.	3.	UBS (Szwajcaria)	76,79	76,49
4.	4.	Investec (RPA)	73,94	72,00
5.	5.	Credit Suisse Group (Szwajcaria)	72,92	71,73
6.	10.	Deutsche Bank (Niemcy)	67,65	53,19
7.	8.	ABN Amro Bank (Holandia)	63,00	60,00
8.	7.	HSBC (Wlk. Brytania)	62,23	60,50
9.	9.	ING Bank (Holandia)	57,80	56,00
10.	12.	Danske Bank (Dania)	54,77	51,00

Źródło: The Banker, luty 2001, s. 42.

w Wielkiej Brytanii, powodują, że instytucja traci pozycję na globalnej arenie bankowej. Ale duże instytucje, jak HSBC i dwa hiszpańskie giganty, przejmują coraz więcej banków za granicą, i to grupa dużych banków będzie odgrywać znaczącą rolę na rynku globalnym. Proces konsolidacji transgranicznej dopiero się zaczyna. (*J.M.*)

(„The Banker”, 02.01)

## CIĄG DALSZY REFORM W KOREAŃSKIM SYSTEMIE BANKOWYM

Kryzys azjatycki 1997 r. spowodował, że na ratowanie sektora bankowego rząd koreański wydał 120 mld USD w ciągu ostatnich trzech lat. Pomimo tak dużych środków finansowych kondycja banków koreańskich jest nadal niezadowolająca. W 2000 r. zagregowana strata 17 banków komercyjnych wyniosła ponad 2 mld USD wobec straty prawie 5 mld USD, którą poniosły one w 1999 r.

Problemem dla banków komercyjnych pozostaje duża liczba „złych” kredytów (dzięki dużym odpisom na rezerwy ich wielkość w 2000 r. zmniejszyła się znacznie – do 8% całkowitej wartości kredytów). Nadal jednak duża część trudnych kredytów nie została ujawniona w sprawozdawczości bankowej. Wciąż wiele banków nieprawidłowo wykazuje kredyty udzielone firmom zależnym od Hyundai jako normalne.

---

## Miscellanea

---

Konieczność przeklasyfikowania tych kredytów może znowu znacznie zwiększyć wolumen trudnych należności. Na ogólną sumę trudnych należności duży wpływ miała zła sytuacja Hyundai – największego koreańskiego czepola, jak również upadłość drugiego pod względem wielkości – Daewoo, którego ogólna suma zobowiązań wynosiła ok. 80 mld USD.

Uzdrowienie sytuacji w wielu bankach będzie wymagać w przyszłości opracowania znacznie bardziej efektywnych systemów klasyfikacji kredytów, co może być dość trudne z uwagi na powszechną nierzetelność sprawozdawczości finansowej koreańskich przedsiębiorstw, co skutecznie uniemożliwia prawidłową weryfikację zdolności kredytowej pożyczkobiorcy. Poprawę sytuacji ma przynieść m.in. nowe prawo, zgodnie z którym na firmy audytorskie i audytorów indywidualnych mogą zostać nałożone bardzo wysokie kary za działania mające na celu „retuszowanie” sprawozdawczości firm.

Aby ratować system bankowy, rząd koreański przyjął plan ratowania koncernu Hyundai. Ponieważ jednak państwo jest również właścicielem wielu banków komercyjnych znajdujących się w trudnej sytuacji, przyjęto plan restrukturyzacji sektora bankowego. W ramach restrukturyzacji powołano w kwietniu tego roku finansowy holding Woori, który powstał z połączenia pięciu banków znajdujących się w trudnej sytuacji (fuzja z piątym bankiem nastąpiła w czerwcu br.). Obecnie Woori jest największym holdingiem finansowym kraju z aktywami o wartości ok. 85 mld USD, prawie 1100 oddziałami oraz zatrudniającym 15,3 tys. pracowników.

Konsolidacja jest jednak dopiero początkiem restrukturyzacji, która w dalszej kolejności powinna prowadzić do zwiększenia efektywności działania, co z kolei, zdaniem analityków, będzie wymagało właściwego podziału funkcji między bankami tworzącymi holding oraz redukcji kosztów głównie przez zamykanie oddziałów i zmniejszanie zatrudnienia.

Konsolidacja w sektorze koreańskim może być jedyną drogą sanacji sektora banków komercyjnych. Według specjalistów jedynie cztery lub pięć zdrowych banków ma szansę działać z zyskiem na tym rynku. Obecnie zbyt duża ich liczba powoduje silną walkę konkurencyjną, zmniejszanie się marży zysku i w rezultacie niemożność osiągnięcia wystarczająco wysokich zysków bieżących.

Wobec, jak się wydaje, nieuniknionej konsolidacji zapowiadana jest kolejna fuzja Kookmin i Korea Housing&Commercial Bank, w wyniku której powstanie największy koreański bank z aktywami przewyższającymi wartość aktywów Woori. (T.O.)

(„The Banker”, 04.01)

## PRZEMIANY W BANKOWOŚCI CHORWACKIEJ

W ostatnich latach nastąpiło znaczne przyspieszenie reform chorwackiego sektora bankowego. W 1998 r. wprowadzono nowe prawo bankowe, które znacznie wzmocniło kompetencje regulacyjne banku centralnego. Nowe prawo dało uprawnienie regu-

---

## Bezpieczny Bank

---

latorom do zdecydowanych działań wobec banków słabych, włącznie z wycofaniem im licencji. Porządkowanie sektora miało na celu wyeliminowanie m.in. ścisłych powiązań między bankami a sektorem przedsiębiorstw.

Rozpoczęte w połowie lat 90. programy sanacji większości banków komercyjnych już zakończono i jednocześnie zostały zaawansowane procesy prywatyzacji wysanowanych banków.

Efektom prywatyzacji jest znaczny udział inwestorów zagranicznych wśród właścicieli banków chorwackich. Chorwacja dołączyła do tych krajów Europy Środkowej i Wschodniej, w których udział kapitału zagranicznego w sektorze bankowym przekroczył 70%, czyli do Węgier, Estonii i Polski.

Pierwszym bankiem, który przeszedł drogę sanacji i prywatyzacji, był Slavenska Banka, który w 1998 r. został przejęty przez austriacki Kartner Landes-und Hypothekenbanken oraz Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju. Następnie sprywatyzowano drugi pod względem wartości aktywów (największy pod względem ilości placówek) bank chorwacki – Privredna Banka Zagreb. Sprzedano go Banca Commerciale Italiana, który jest obecnie częścią drugiej co do wielkości włoskiej grupy bankowej Banca Intesa.

Największy bank chorwacki został sprywatyzowany w drodze publicznej oferty. Akcjonariat tego banku w wyniku przeprowadzenia oferty jest międzynarodowy i rozproszony, a akcje banku notowane są na giełdzie londyńskiej. Inwestorem w trzecim pod względem wielkości aktywów – Splitska Banka został włoski UniCredito, Bayerische Landesbank zaś przejął czwarty – Rijecka Bank. Do prywatyzacji przygotowane są dwa kolejne banki wcześniej wysanowane: Dubrovačka Banka, Croatia Banka.

Oprócz prywatyzacji innym wyznacznikiem przemian w chorwackim sektorze bankowym jest proces fuzji. W ostatnim roku Zagrebacka Banka przejął szósty pod względem aktywów Varazdinska Banka, a także aktywa upadłego Cibalae Banka oraz Hrvatska Banka z Bośni. Ponadto inne trzy banki regionalne, których właścicielem były banki austriackie, dokonały fuzji, łącząc się w jeden podmiot. (T.O.)

(„The Banker”, 05.01)

## SPECYFICZNA POZYCJA MOSCOW NARODNY BANK

Moscow Narodny Bank (MNB) jest jedynym bankiem rosyjskim działającym w Wielkiej Brytanii. Został on założony w 1919 r., aby reprezentować rząd sowiecki w Londynie. Był filią Gosbanku.

Przemiany ustrojowe i transformacja gospodarcza lat 90. wpłynęły na losy MNB. W 1991 r., po rozpadzie Związku Radzieckiego, został on przejęty przez nowo utworzony Centralny Bank Rosji, który posiadał 88,9% akcji banku.

---

## Miscellanea

---

Wcześniej podstawowymi zadaniami MNB była obsługa handlu między krajami zachodnimi i Związkiem Radzieckim, załamanie obrotu gospodarczego jednak po roku 1991 sprawiło, że ta podstawa działalności zniknęła z dnia na dzień.

Obecnie MNB w swej strategii działania wykorzystuje swoją specyficzną sytuację. Z jednej strony bankiem kierują Rosjanie, znakomicie znający specyfikę trudnego rosyjskiego rynku, a z drugiej strony jest on bankiem zarejestrowanym w Wielkiej Brytanii i podlega brytyjskim regulacjom, co gwarantuje lepszy standard i wyższą wiarygodność kredytową. Aby poprawić jakość działania banku oraz jego odbiór wśród klientów, w ostatnich latach MNB zatrudnił zachodnich specjalistów.

Obecnie podstawą działalności MNB jest obsługa rosyjskich eksporterów, głównie surowców naturalnych, a wśród nich eksporterów ropy naftowej. MNB jest dla nich podstawowym łącznikiem między nimi i międzynarodowymi rynkami towarowymi. Rok 2000 był dla banku bardzo udany, wielkość aktywów wzrosła o 2/5 do 880 mln USD, a zysk do 54,4 mln USD.

MNB ma duży potencjał rozwoju. Udział zobowiązań w aktywach banku wynosi tylko 40%, co wskazuje na bardzo silną pozycję kapitałową. Problemem w rozwoju banku jest przeświadczenie wielu potencjalnych klientów, że to, iż MNB jest bankiem rosyjskim, wiąże się z podwyższonym ryzykiem. Nie są oni świadomi tego, że bank działa na podstawie brytyjskiego prawa i podlega takim samym rygorom jak inne banki brytyjskie.

Brytyjski nadzór bankowy uważnie analizuje ryzyko, na jakie naraża się bank, finansując rosyjskie przedsięwzięcia. MNB posiada jednak spory margines bezpieczeństwa dla pogłębiania zaangażowania na rynku rosyjskim, ponieważ obecnie wykorzystuje jedynie 50% możliwości ustalonych przez nadzór.

Obecnie bank ma zaangażowanych 12% aktywów w program leasingowy, nie związany w żaden sposób z Rosją. (T.O.)

(„The Banker”, 06.01)

## **SPEKULACJE NA TEMAT POTENCJALNYCH EUROPEJSKICH FUZJI**

Fala fuzji, która była powszechnym zjawiskiem w sektorach bankowych nie tylko Europy, ale także w innych rejonach globu, powoli wygasa. Miesięcznik Banker (czerwiec 2001) przedstawił spekulacje dotyczące kolejnych potencjalnych, dużych ponadgranicznych fuzji w Europie.

### **BSCH i Royal Bank of Scotland**

Taka fuzja stworzyłaby drugi (po HSBC) bank w Europie. Podkreśla się podobną strategię obu banków, która ma nieco „wizjonerski charakter”. Oba banki aktywnie uczestniczyły w procesach konsolidacyjnych w sektorach hiszpańskim i brytyjskim.

---

## Bezpieczny Bank

---

Przewidywany efekt synergii nie byłby duży i oznaczałby obniżenie kosztów o ok. 8%. Koszty, które byłyby obniżone, głównie wiążą się z transakcjami ponadgranicznymi.

### **Deutsche Bank i Axa**

Fuzja ta byłaby korzystna zarówno dla największego europejskiego ubezpieczyciela, który nie posiada należytej reprezentacji w Niemczech, jak również dla Deutsche Banku, który po fuzji między Dresdner Bankiem i Allianzem znajduje się w nieco gorszej pozycji konkurencyjnej.

### **Lloyds TSB i Commerzbank**

Banki brytyjskie nie mogą ignorować rynku niemieckiego, choć z pozoru rynek ten jest mniej dochodowy. Po przewidywanej fuzji z Abbey National Lloyds byłby prawdopodobnie zainteresowany rozszerzeniem prowadzonych interesów na kontynencie. Z punktu widzenia Commerzbanku Lloyds jest potencjalnym rozwiązaniem alternatywnym wobec nieudanej fuzji z Dresdner Bankiem.

### **BBVA i ABN Amro**

ABN Amro, który ocenia się jako za duży na rynek holenderski, a za mały na rynek europejski, szukał potencjalnych fuzji wśród ubezpieczycieli azjatyckich i amerykańskich. Wydaje się, że opcja włoskiego BBVA jest znacznie bardziej atrakcyjna z geograficznego punktu widzenia.

### **BNP Paribas i Standard Chartered**

Dla Francuzów rozszerzenie działalności na inne rynki wydaje się atrakcyjne wobec planowanych działań konsolidacyjnych Credit Agricole, Credit Lyonnais i Societe Generale. Standard Chartered jest bankiem brytyjskim z silnie rozwiniętą działalnością na rynkach wschodzących Azji, Środkowego Wschodu i Afryki. (T.O.)

(„The Banker”, 06.01)