

bank na rynku finansowym

pod redakcją Ewy Miklaszewskiej



problemy skali, efektywności i nadzoru



Oficyna

a Wolters Kluwer business

<i>T. Korol</i>	SYSTEMY OSTRZEGANIA PRZEDSIĘBIORSTW PRZED RYZYKIEM UPADŁOŚCI
<i>M. Moszoro</i>	PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE W SFERZE UŻYTECZNOŚCI PUBLICZNEJ
<i>W. Więclaw</i>	KONSOLIDACJA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH I ROZLICZANIE POŁĄCZEŃ W ŚWIELE MSSF/MSR
<i>S. Koc, T. Waślicki</i>	ZAKŁADOWY PLAN KONT DLA SPÓŁEK PRAWA HANDLOWEGO
<i>G.K. Świdorska (red.)</i>	WZORCOWY PLAN KONT z komentarzem do ustawy o rachunkowości i Międzynarodowych Standardów Rachunkowości
<i>M. Osikowicz</i>	RACHUNKOWOŚĆ MAŁYCH FIRM WEDŁUG WYMOGÓW FUNDUSZY UNIJNYCH
<i>B. Niedbala</i>	CONTROLLING W PRZEDSIĘBIORSTWIE ZARZĄDZANYM PRZEZ PROJEKTY
<i>B. Nita</i>	RACHUNKOWOŚĆ W ZARZĄDZANIU STRATEGICZNYM PRZEDSIĘBIORSTWEM
<i>E. Nowak i B. Nita (red.)</i>	BUDŻETOWANIE W PRZEDSIĘBIORSTWIE Organizacja, procedury, zastosowanie
<i>E. Nowak (red.)</i>	STRATEGICZNE ZARZĄDZANIE KOSZTAMI
<i>D. Wędzki</i>	ANALIZA WSKAŹNIKOWA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
<i>D. Wędzki</i>	STRATEGIE PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ PRZEDSIĘBIORSTWA Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli
<i>A. M. Kliber</i>	STOPY PROCENTOWE I KURSY WALUTOWE Zależności i powiązania w gospodarkach środkowoeuropejskich
<i>L. Borowiec</i>	CONTROLLING W REALIZACJI USŁUG PUBLICZNYCH GMINY
<i>E.R. Yescombe</i>	PROJECT FINANCE Wybrane elementy finansowania strukturalnego

Pełna oferta wydawnicza jest dostępna na stronie www.profinfo.pl

bank na rynku finansowym

problemy skali, efektywności i nadzoru

pod redakcją Ewy Miklaszewskiej

Warszawa 2010



Oficyna
a Wolters Kluwer business

Recenzent
Prof. dr hab. Jan Solarz

Projekt graficzny okładki i zdjęcie
Barbara Widlak

Wydawca
Grzegorz Jarecki

Redaktor prowadzący
Janina Burek

Redaktor
Renata Włodek

Redakcja, korekta i łamanie



WYDAWNICTWO
JAK

www.wydawnictwojak.pl

© Copyright by Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o. 2010
All rights reserved.

ISBN 978-83-264-1052-9

Wydane przez:
Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.

Redakcja Książek
01-231 Warszawa, ul. Płocka 5a
tel. 022 535-80-00

e-mail: ksiazki@wolterskluwer.pl
www.wolterskluwer.pl

Księgarnia internetowa: www.profinfo.pl

Spis treści

Wstęp	11
Część I. Kształtowanie stabilnego i efektywnego rynku bankowego. .	15
Rozdział 1. Ewolucja bankowości komercyjnej i spółdzielczej	17
1.1. Charakterystyka bankowości komercyjnej.	17
1.2. Czynniki konkurencyjne w bankowości	19
1.3. Rentowność polskiego sektora bankowego	22
1.4. Członkostwo w Unii Europejskiej a zmiany strategiczne na polskim rynku bankowym	27
1.5. Ewolucja modelu biznesowego banków komercyjnych	33
1.6. Skutki globalnego kryzysu dla polskiego sektora bankowego	35
Rozdział 2. Rozwój bankowości specjalistycznej: banki spółdzielcze i hipoteczne oraz bancassurance	42
2.1. Ewolucja bankowości spółdzielczej	42
2.2. Działalność i sytuacja finansowa banków spółdzielczych . .	47
2.3. Rozwój bankowości hipotecznej w Polsce	52
2.4. Zasady funkcjonowania i zakres czynności banku hipotecznego	57
2.5. Rynek listów zastawnych w Polsce	62
2.6. Pojęcie i rozwój bancassurance	66
Rozdział 3. Nadzór finansowy i korporacyjny w bankach	74
3.1. Kształtowanie nadzoru finansowego.	74
3.2. Skuteczność mechanizmów nadzorczych	80
3.3. Kierunki ewolucji nadzoru bankowego w perspektywie pokryzysowej.	84
3.4. Pojęcie i modele nadzoru korporacyjnego	85
3.5. Specyfika nadzoru korporacyjnego w bankach	91

3.6. Wymiar wewnętrzny nadzoru korporacyjnego w banku . . .	94
3.7. Zewnętrzny wymiar nadzoru korporacyjnego	104
Rozdział 4. Zarządzanie ryzykiem bankowym w świetle Nowej Umowy Kapitałowej	111
4.1. Struktura zarządzania ryzykiem w banku	111
4.2. Pomiar ryzyka płynności	113
4.3. Pomiar ryzyka kredytowego	116
4.4. Pomiar ryzyka rynkowego i operacyjnego	118
4.5. Sterowanie ryzykiem – transakcje zabezpieczające i wymogi kapitałowe	128
4.6. Wdrażanie postanowień NUK w warunkach polskich	133
Rozdział 5. Wpływ Narodowego Banku Polskiego na polski system finansowy	148
5.1. Obszar działań stabilizacyjnych i nadzorczych banku centralnego	148
5.2. Działania operacyjne w obszarze systemu płatniczego	157
5.3. Działania w obszarze systemów rozrachunku papierów wartościowych	161
5.4. Działania na rzecz bezpieczeństwa obrotu dewizowego . . .	166
5.5. Działania NBP w reakcji na kryzys finansowy drugiej połowy 2008 r.	167
Część II. Ewolucja miejsca i roli banku na rynku finansowym	173
Rozdział 6. Banki na rynku pieniężnym	175
6.1. Narodowy Bank Polski na rynku pieniężnym	175
6.2. Banki komercyjne na rynku pieniężnym	186
6.3. Banki na rynku niezabezpieczonych lokat bezpośrednich	202
Rozdział 7. Banki na rynku długoterminowych dłużnych papierów wartościowych	207
7.1. Charakterystyka obrotu długoterminowymi skarbowymi papierami wartościowymi.	207
7.2. Banki na rynku obligacji Skarbu Państwa	211
7.3. Banki na rynku obligacji emitentów innych niż Skarb Państwa	217
7.4. Banki na rynku listów zastawnych	223
Rozdział 8. Banki na rynku instrumentów pochodnych i aktywów sekurytyzowanych	227
8.1. Rozwój rynku instrumentów pochodnych	227
8.2. Ryzyko korzystania z instrumentów pochodnych	233
8.3. Banki na rynku instrumentów pochodnych	239

8.4. Instrumenty pochodne w ofercie banków w Polsce	250
8.5. Sekurytyzacja aktywów przez banki	256
Część III. Efektywność i konkurencyjność polskich banków: badania empiryczne	269
Rozdział 9. Metody badania efektywności i kreowania wartości dla akcjonariuszy przez banki komercyjne	271
9.1. Metody pomiaru efektywności banków	271
9.2. Specyfika pomiaru nakładów i produktów w bankach	276
9.3. Metody wartości dodanej w badaniach efektywności banków	284
9.4. Badanie efektywności banków giełdowych za pomocą EVA i <i>Residual Income</i> (RI)	290
Rozdział 10. Wpływ struktury własnościowej kapitału i modelu biznesowego banku na jego efektywność	303
10.1. Kapitał zagraniczny a efektywność polskich banków – analiza metodą DEA	303
10.2. Wpływ kryzysu finansowego lat 2007–2009 na badanie efektywności banków	311
10.3. Wpływ kryzysu na ewolucję modelu biznesowego banków	314
10.4. Wpływ modelu biznesowego banków na rentowność i ryzyko – analiza empiryczna	316
Rozdział 11. Efektywność bankowych fuzji i przejęć	325
11.1. Fuzje i przejęcia jako strategia wzrostu przedsiębiorstwa.	325
11.2. Przyczyny fuzji i przejęć w sektorze bankowym	330
11.3. Metody pomiaru efektywności fuzji i przejęć	341
11.4. Fuzje i przejęcia banków w Polsce: analiza empiryczna.	344
Rozdział 12. Konkurencja na polskim rynku bankowym na tle zmian strukturalnych i technologicznych – wyniki empiryczne	356
12.1. Metody pomiaru konkurencji.	356
12.2. Wyniki pomiaru konkurencji w europejskich sektorach bankowych – przegląd literatury przedmiotu	364
12.3. Zmiany strukturalne i technologiczne w polskim sektorze bankowym w latach 1997–2007	367
12.4. Analiza poziomu konkurencji polskiego sektora bankowego w latach 1997–2007 – wyniki empiryczne	375
12.5. Wnioski.	385
Indeks	389

Autorzy

Redakcja naukowa: **Ewa Miklaszewska**

Zespół autorów:

1. Pracownicy naukowcy Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

Mateusz Folwarski: podrozdziały 1.1–1.3

Krystyna Ciuman: podrozdział 2.6

Józefa Gniewek: podrozdziały 2.1, 2.2

Aleksandra Jurkowska: podrozdziały 4.1–4.6

Piotr Karaś: podrozdziały 5.1–5.5, 6.1

Katarzyna Kochaniak: podrozdziały 9.3, 9.4

Ewa Miklaszewska: podrozdziały 10.1–10.4

Katarzyna Mikołajczyk: podrozdziały 10.1–10.4, 11.1–11.4

Krzysztof Misiołek: podrozdziały 3.4–3.7

Renata Papież: podrozdziały 2.3–2.5

Igor Styn: podrozdziały 6.2, 6.3, 7.1–7.4

Joanna Wyrobek: podrozdziały 8.1–8.5

2. Pracownicy naukowcy Uniwersytetu Jagiellońskiego i eksperci zewnętrzni

Piotr Łasak: podrozdziały 3.1–3.3

Małgorzata Pawłowska: podrozdziały 12.1–12.5

Mariusz Trojak: podrozdziały 9.1, 9.2

Jadwiga Zaręba: podrozdziały 1.4–1.6

Wstęp

Celem niniejszej książki jest ukazanie roli, jaką odgrywa współczesny bank na rynku finansowym, ze szczególnym uwzględnieniem transformacji jego pozycji i funkcji dokonującej się w ostatnich latach oraz płynących stąd nowych źródeł efektywności i synergii, ale także zagrożeń dla stabilności rynku bankowego. Praca ukazuje się w czasie ogromnych zmian zachodzących na globalnym rynku finansowym – po okresie dynamicznego rozwoju banków nastąpiły załamanie i globalny kryzys (2007–2009), który postawił nowe priorytety związane nie tylko z efektywnością i ekspansją, lecz także stabilnością i właściwą regulacją rynku bankowego. Globalny kryzys finansowy sprawił też, że w centrum uwagi ekonomistów i bankowców znalazły się zarówno problemy rentowności i efektywności banków, jak i kwestie ryzyka podejmowanego przez banki oraz skuteczność mechanizmów nadzorczych. Problemy te interesują też szerokie grono odbiorców. Zadaniem książki jest więc analiza wyzwań stojących przed bankami, regulatorami i innymi uczestnikami rynku finansowego, zwłaszcza konieczność ponownego przemyślenia korzyści skali i zakresu oferowanych usług przez banki, nie tylko pod względem efektywności operacyjnej, ale także efektywnego zarządzania ryzykiem i wzmocnienia wewnętrznego ładu korporacyjnego. W pracy koncentrujemy się na analizie polskiego rynku bankowego, który okazał się w mniejszym stopniu podatny na kryzys niż banki na rynku globalnym. Toteż staramy się abstrahować od krótkoterminowej „optyki kryzysowej” na rzecz bardziej długookresowej analizy problemów i tendencji kształtujących ewolucję rynku bankowego.

Książka jest podzielona na trzy części. W pierwszej rozważamy zagadnienia związane z konkurencyjnością, stabilnością i regulacją rynku bankowego w świetle tendencji globalnych oraz analizujemy wyzwania stojące przed bankami tak od strony efektywności, jak i zarządzania ryzykiem. Publikację otwiera analiza kondycji polskich banków: bankowości komercyjnej, spółdzielczej i specjalistycznej (rynek hipoteczny). W dalszej części omawiamy złożone

zagadnienia związane z ewolucją w systemach regulacyjnych i zarządzaniu ryzykiem przez współczesny bank, zwłaszcza w kontekście wymogów Unii Europejskiej i umów globalnych, przede wszystkim Nowej Bazylejskiej Umowy Kapitałowej. Analizujemy też wyzwania stojące przed instytucjami nadzorczymi i regulacyjnymi oraz samymi bankami w kwestii doskonalenia wewnętrznego ładu korporacyjnego.

W części drugiej koncentrujemy się na opisie transformacji funkcji pełnionych przez banki, prezentujemy też analizę dziedzin, w których działa współczesny bank, szczególnie ewolucję produktów i usług bankowych w kierunku uniwersalizmu. Ważnym elementem tej części pracy jest też badanie nowych obszarów działania banku – rynku instrumentów pochodnych i strukturyzowanych, stanowiących ogromne wyzwania w zakresie efektywnego zarządzania ryzykiem.

W części trzeciej analizujemy kwestie związane z badaniem efektywności banków, zarówno od strony teoretycznej, jak i badań empirycznych prowadzonych przez autorów poszczególnych rozdziałów. Badamy ważne segmenty rynku bankowego: kreowanie wartości dla akcjonariuszy, rynek fuzji i przejęć, kwestię własności banków i realizowanego przez nie modelu biznesowego. Część tę kończy i podsumowuje analiza wpływu czynników konkurencyjnych na efektywność polskich banków w świetle tendencji na rynku europejskim. Badanie efektywności banków jest bardzo obszernym i złożonym zagadnieniem, a doświadczenia kryzysu finansowego lat 2007–2009 wykazały niedostatki metodologiczne wielu dotychczasowych badań. Mierniki efektywności trudno obserwować w sposób bezpośredni, dlatego istnieje konieczność tworzenia zaawansowanych metod i koncepcji. Ponadto w wielu krajach na rynku globalnym banki, które przez wiele lat były liderami w zakresie efektywności, znalazły się na granicy bankructwa i musiały zostać wzmocnione przez organy regulacyjne. Z tego powodu problematyka badania efektywności znajduje się ciągle w centrum uwagi bankowców, analityków i innych uczestników rynku. Analizy efektywności polskich banków są znacznie skromniejsze niż badania rynku globalnego, głównie ze względu na problemy z dostępnością i jakością danych empirycznych. Naszym celem było więc pokazanie metodologii istniejących badań i analiza dotychczasowych doświadczeń w zakresie metod i wyników badania efektywności dla polskiego rynku bankowego.

Monografia jest wynikiem wspólnej pracy zespołu, który od dłuższego czasu zajmuje się zagadnieniami związanymi z rozwojem i efektywnością polskiego sektora bankowego, złożonego głównie z pracowników naukowych Zakładu Bankowości Katedry Finansów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie oraz innych jego jednostek (Mateusz Folwarski, Krystyna Ciuman, Józefa Gniewek, Aleksandra Jurkowska, Piotr Karaś, Katarzyna Kochaniak, Ewa Miklaszewska,

Katarzyna Mikołajczyk, Krzysztof Misiołek, Renata Papież, Igor Styn, Joanna Wyrobek), a także zaproszonych ekspertów z innych ośrodków naukowych: Piotra Łasaka i Mariusza Trojaka (Instytut Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu Jagiellońskiego), Małgorzaty Pawłowskiej (Narodowy Bank Polski) i Jadwigi Zaręby (Fundacja CASE).

Naszą intencją było przedstawienie tekstów stanowiących spójną całość obrazującą obszary działania banku uniwersalnego i stojące przed nim wyzwania. Wiążą się one z koniecznością pogodzenia efektywności działania na bardzo konkurencyjnym rynku z bezpieczeństwem, stabilnością i zaufaniem, które są niezbędne, by właściwie spełniać funkcje instytucji zaufania publicznego. Te dwa elementy – presja na rzecz efektywności oraz potrzeba zapewnienia bezpieczeństwa banków, zwłaszcza w kontekście globalnych wydarzeń – zostały szczególnie uwypuklone w niniejszym opracowaniu. Mamy nadzieję, że nasza publikacja przyczyni się do głębszej refleksji oraz zrozumienia problemów i wyzwań, przed którymi stoją współczesne banki i regulatorzy rynku bankowego.

Ewa Miklaszewska

Redaktor naukowy publikacji

————— Część I —————

**Kształtowanie stabilnego
i efektywnego rynku bankowego**

Ewolucja bankowości komercyjnej i spółdzielczej

1.1. Charakterystyka bankowości komercyjnej

Bank – choć właściwie jest to termin wieloznaczny i często nieprecyzyjnie definiowany – najczęściej jest charakteryzowany jako instytucja nastawiona na zysk, mająca wiele specyficznych zadań i uprawnień. Od innych instytucji finansowych bank różni się przede wszystkim wyłącznym prawem do prowadzenia działalności depozytowo-kredytowej. Podstawowa aktywność banku opiera się na pośrednictwie finansowym: przyjmowaniu depozytów oraz udzielaniu kredytów i jest kluczowa dla sprawnego funkcjonowania gospodarki, dlatego banki są zobowiązane do przestrzegania licznych norm i uwarunkowań, które nie dotyczą pozostałych podmiotów gospodarczych. Prawo bankowe definiuje dwie grupy czynności bankowych: zastrzeżone wyłącznie dla banków oraz te, które mogą wykonywać banki i inne podmioty niebankowe. Banki działają na podstawie licencji, która jest wydawana przez nadzór bankowy, oraz są poddane ciągłej kontroli sprawowanej przez ten nadzór. Te specyficzne zasady, jakimi jest uwarunkowane funkcjonowanie banku, ściśle wiążą się z podstawową rolą, jaką bank odgrywa w gospodarce.

Możemy wyróżnić kilka typów bankowości. Bankowość uniwersalna ukształtowała się w Niemczech, gdzie banki w ramach osoby prawnej oferowały pełny zakres usług (produktów) bankowych, włącznie z niebankowymi usługami finansowymi. Dodatkowo banki mogły mieć bezpośrednie powiązania ze spółkami poprzez wspólnych akcjonariuszy oraz wspólny zarząd. Działalność finansowa nowoczesnych banków uniwersalnych obejmuje:

- pośrednictwo i zapewnienie płynności za pomocą posiadanych depozytów i udzielanych kredytów; skutkiem ubocznym pełnienia tej funkcji jest udział w systemie płatniczym,

- obrót instrumentami finansowymi i związanymi z nimi instrumentami pochodnymi,
- transakcje na własny rachunek, tzn. transakcje przeprowadzone przez bank we własnym imieniu w ramach portfela handlowego banku,
- usługi maklerskie,
- doradztwo gospodarcze, w tym pomoc w organizowaniu fuzji i przejęć,
- zarządzanie portfelem inwestycyjnym,
- działalność ubezpieczeniową¹.

Obecnie duże banki uniwersalne bez wątpienia odgrywają główną rolę w systemie finansowym każdego kraju i są często postrzegane jako „za duże, żeby upaść”. Uwidocznili się to szczególnie w obliczu globalnego kryzysu finansowego w latach 2007–2009, kiedy to duże, globalne instytucje finansowe otrzymały wymierną pomoc w wielu krajach². Znaczenie danego banku zależy od wielu cech na rynku i może się zmieniać w czasie, co powoduje, że kryteria, według których banki centralne oceniają ważność poszczególnych banków w systemie finansowym, są bardzo rzadko publikowane. Przy ocenie znaczenia banku w systemie najczęściej bierze się pod uwagę następujące kryteria:

- udział aktywów banku w aktywach sektora bankowego ogółem,
- dominujący udział w jednym z segmentów rynku,
- udział w rynku pożyczek międzybankowych,
- zdolność krajowego systemu gwarantowania depozytów do sfinansowania wypłat depozytów w razie upadku banku,
- strategiczną pozycję w jednym z rodzajów działalności bankowej³.

Pojęcia „bankowość komercyjna” i „bankowość inwestycyjna” pochodzą z rynku amerykańskiego. Zgodnie z ustawą Glass-Steagall Act z 1933 r. banki komercyjne nie mogły organizować emisji papierów wartościowych, a banki inwestycyjne nie mogły działać na rynku depozytowym⁴. Bankowość komercyjna oferuje usługi zarówno na rynku detalicznym, jak i hurtowym. Bankowość hurtowa zwykle obejmuje pośrednictwo, usługi związane z płynnością oraz usługi płatnicze dla dużych klientów, takich jak korporacje lub rządy państw. W ofercie tych banków znajdują się prowadzenie rachunków bieżących dla firm

¹ S. Heffernan, *Nowoczesna bankowość*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 23.

² D. Morgan, K. Stiroh, *Too Big to Fail and Market Discipline of Banks: A Cross-Sector Test*, Federal Reserve Bank of New York, New York, marzec 2002, s. 16.

³ O. Szczepańska, P. Sotomska-Krzysztofik, M. Pawliszyn, *Banki centralne wobec kryzysów w systemie bankowym*, „Materiały i Studia”, nr 179, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2004, s. 16–17.

⁴ *Ibidem*, s. 24. Ustawa ta obowiązywała do 1999 r.

oraz udzielanie kredytów związanych z działalnością gospodarczą. Ponadto banki hurtowe są aktywnymi uczestnikami rynku międzybankowego, na którym udzielają pożyczek innym bankom i zaciągają pożyczki w innych bankach⁵.

Określenie „bankowość detaliczna” wywodzi się z Wielkiej Brytanii i tradycyjnie obejmuje banki świadczące ograniczony zakres usług zarówno osobom prywatnym, jak i małym oraz średnim przedsiębiorstwom. Banki detaliczne przyjmują depozyty od wszystkich potencjalnych deponentów i na każdy termin, pozyskują więc większość pieniędzy na krótkie terminy oraz inwestują je także na krótki okres. Ogranicza to ryzyko bankowe, ale równocześnie utrudnia transformację pieniądza w czasie⁶. Jednak dążąc do dywersyfikacji usług i pozyskania dodatkowych źródeł przychodów, banki detaliczne powoli poszerzyły asortyment produktów, a poza typowymi usługami bankowymi wprowadziły wiele innych usług, w tym usługi ubezpieczeniowe oraz obsługę inwestycji w fundusze zbiorowego inwestowania⁷. Obecnie bank detaliczny oznacza bank, który dysponuje rozbudowaną siecią oddziałów, dokonuje rozliczeń pieniężnych oraz pozyskuje fundusze głównie przez gromadzenie drobnych, rozproszonych oszczędności gospodarstw domowych. Wkłady oszczędnościowe stanowią źródło udzielanych przez te banki kredytów konsumpcyjnych, hipotecznych oraz różnego rodzaju kredytów dla mniejszych jednostek gospodarczych. Coraz częściej jednak także duże banki komercyjne, doceniając znaczenie wkładów oszczędnościowych jako ważnego źródła swojej akcji kredytowej, zabiegają o wkłady drobnych ciułaczy. Dlatego pojęcie „bank detaliczny” jest umowne i może być przypisane tym bankom, w których ten rodzaj działalności jest dominujący⁸.

1.2. Czynniki konkurencyjne w bankowości

Minione dwie dekady były okresem dynamicznych zmian w funkcjonowaniu rynków finansowych. Przeobrażenia dotyczyły systemów finansowych zarówno krajów rozwiniętych, jak i budujących gospodarkę rynkową⁹. Motorem zmian w okresie deregulacji i globalizacji rynków finansowych były silna konkuren-

⁵ *Ibidem*, s. 30.

⁶ Z. Dobosiewicz, *Wprowadzenie do finansów i bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 119.

⁷ G. Rytłewska, *Bankowość detaliczna*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005, s. 20.

⁸ Z. Krzyżkiewicz, *Podręcznik do nauki bankowości*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1997, s. 46.

⁹ A. Matysek-Jędrzych, *Współczesne przeobrażenia systemu finansowego i jego konsekwencje*, „Bank i Kredyt”, 2008, nr 1, s. 34.

cja, globalna skala i charakter działania instytucji finansowych oraz szybkie tempo zmian technologicznych¹⁰. Deregulacja rynków finansowych obniżyła bariery dostępu do rynku oraz otworzyła nowe możliwości funkcjonowania banków i instytucji pozabankowych. Doprowadziła do likwidacji uprzywilejowanej pozycji banków oraz znacznego zaostrzenia się zjawiska konkurencji, co zmusiło banki do obniżania kosztów i poszukiwania nowych źródeł dochodów, w tym przez znaczny wzrost ryzyka prowadzonych operacji. Nastąpiły szybka integracja odrębnych dotychczas krajowych rynków finansowych i globalizacja strategii banków – działanie w skali świata, powstawanie produktów i usług przeznaczonych na światowe rynki finansowe oraz narastanie współzależności w funkcjonowaniu krajowych systemów bankowych¹¹.

Czynniki kształtujące rozwój i przewagę konkurencyjną w sektorze bankowym można podzielić na dwie grupy: czynniki tradycyjne oraz czynniki nietradycyjne¹². Tradycyjne czynniki konkurencyjności obejmują aktywa rzeczowe i finansowe banku, takie jak wielkość i udział w rynku, liczba obsługiwanych klientów, sieć dystrybucji oraz wyposażenie techniczne. Do nietradycyjnych czynników przewagi konkurencyjnej zalicza się wybór strategii rynkowej i marki, innowacyjne sposoby dystrybucji produktów i usług bankowych oraz zarządzanie relacjami z klientem. Czynniki te są oparte na aktywach niematerialnych i zdolnościach wyróżniających bank na tle konkurencji. To właśnie nietradycyjne czynniki przewagi konkurencyjnej podlegają znacznemu rozwojowi. Nowoczesne sposoby dbania o wizerunek własnej firmy oraz rozwój i promocja marki często w istotny sposób przekładają się na wzrost liczby klientów. Im bardziej stabilna i znana marka, tym większe zaufanie klientów, dla których jest ona wyraźnym przejawem bezpieczeństwa. Zarządzanie relacjami z klientem to kolejny profil działalności banków, w którym obserwujemy dynamiczny rozwój. Banki starają się w indywidualny sposób podchodzić do klienta, proponując coraz bardziej zindywidualizowaną ofertę produktową. Coraz więcej usług podlega również negocjacom w indywidualnych przypadkach, przez co klient czuje się ważny dla banku oraz ma zwiększone poczucie bezpieczeństwa w korzystaniu z produktów oferowanych przez bank. Jednak płaszczyzną, na której zachodzi najdalej posunięta ewolucja, są innowacyjne sposoby dystrybucji produktów.

Do innowacyjnych kanałów dystrybucji zalicza się bankowość elektroniczną, która zrewolucjonizowała rynek usług bankowych. Bankowość elektroniczna jest spotykana w literaturze w postaci takich pojęć, jak: *e-banking*, *on-line banking*,

¹⁰ E. Miklaszewska, *Wpływ deregulacji rynków finansowych na strategię banków komercyjnych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004.

¹¹ Z. Zawadzka, *Bankowość wobec procesów globalizacji*, Gdańska Akademia Bankowa, Warszawa 2003, s. 421.

¹² J. Pietrzak, *Czynniki przewagi konkurencyjnej na rynku bankowych usług detalicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002, s. 90.

direct banking, Internet banking. Ideą bankowości elektronicznej jest koncepcja bankowości bezpośredniej – dostarczanie klientowi informacji lub usługi bezpośrednio, bez konieczności odwiedzania placówki bankowej. Do najważniejszych funkcji elektronicznych kanałów dystrybucji należą: pełna automatyzacja transakcji dokonywanych *on-line*, samoobsługa oraz natychmiastowy dostęp do informacji, jak również obniżka kosztów transakcyjnych. Banki nie muszą tworzyć rozbudowanej sieci swoich placówek, a średni koszt transakcji dokonywanych przez Internet jest kilkakrotnie niższy od tradycyjnych transakcji. Dzięki Internetowi małe banki mają możliwość konkurowania z dużymi instytucjami finansowymi. Duże banki w odpowiedzi na pojawienie się e-bankingu postanowiły połączyć dostęp do banku przez Internet i telefonię z siecią tradycyjnych oddziałów banku. Taka forma dystrybucji jest dywersyfikacją kanałów sprzedaży. Model dystrybucji elektronicznej jest całkowicie nowym zjawiskiem w sektorze bankowości. W takim modelu bank nie dysponuje żadnymi oddziałami, w których klient mógłby się osobiście zgłaszać, ale obsługuje klientów jedynie drogą elektroniczną. Banki internetowe nie muszą ponosić kosztów związanych z otwieraniem i utrzymywaniem oddziałów. Koszty funkcjonowania takiego banku są dużo niższe niż tradycyjne formy bankowości. Jak się jednak okazuje, banki internetowe muszą poświęcić znacznie większe środki na zdobycie jednego klienta, gdyż nie mają one, w przeciwieństwie do tradycyjnych banków, uznanej marki.

Nowym kanałem dystrybucji jest też bankowość komórkowa. Ten rodzaj bankowości charakteryzuje się przede wszystkim wygodą oraz niższymi kosztami transakcji w porównaniu z bankowością internetową. Obecnie rozwiązania techniczne i usługi oferowane przez telefonię komórkową stanowią jedynie ułamek możliwości tkwiących w tej technologii. W przyszłości telefon komórkowy zastąpi kartę kredytową, kartę debetową, kartę lojalnościową oraz wszystkie kody potrzebne do ich użycia. Wystarczy jedynie telefon zawierający wszelkie niezbędne informacje¹³.

Większość banków w celu podniesienia swojej rentowności działa także na rynkach aktywów pozabilansowych. Tego typu instrumenty generują przychody z tytułu prowizji i należą do podstawowych produktów finansowych, nie pojawiają się jednak w postaci aktywów lub pasywów w bilansie banków. Banki od lat oferują niektóre instrumenty. Są to między innymi karty kredytowe, akredytywa, weksle, emisje papierów wartościowych, usługi skrzynek depozytowych, występowanie w charakterze wykonawcy testamentu, zarządzanie funduszami osób prywatnych, zarządzanie usługami powierniczymi i sprzedaż walut zagranicznych. Ponadto w ciągu ostatnich 20 lat coraz więcej banków doradza w zakresie stosowania instrumentów pochodnych i sekurytyzacji. Globalny wzrost rynku instrumentów pochodnych jest bardzo dynamiczny – w latach

¹³ *Realisty bites the e-cherry*, „The Banker”, styczeń 2001.

1980–2000 zanotowano 13-krotny przyrost podaży z przeciętną roczną stopą wzrostu na poziomie 29,4% mimo spadku rocznego tempa wzrostu do około 10% na początku nowego stulecia¹⁴.

1.3. Rentowność polskiego sektora bankowego

Sektor bankowy jest jednym z najważniejszych elementów systemu finansowego zarówno w Polsce, jak i na świecie (tabela 1.1). Globalizacja rynku bankowego niesie z sobą wiele szans, a także wiele zagrożeń. Dzięki globalizacji instytucje finansowe mogą rozszerzać własną działalność poza granice kraju macierzystego, a potencjalni inwestorzy mają większą możliwość alokacji swojego kapitału. Tym samym zauważa się znaczną poprawę płynności oraz szybkości i łatwości dokonywania transakcji. W rezultacie umiędzynarodowienia rynki finansowe stały się jednak bardziej wrażliwe i podatne na zewnętrzne kryzysy.

Tabela 1.1. Znaczenie sektora bankowego w systemach finansowych państw G-10 i w Polsce

<i>Kraj</i>	<i>Aktywa bankowe jako procent PKB</i>					
	<i>1980</i>	<i>1985</i>	<i>1990</i>	<i>1995</i>	<i>2000</i>	<i>2005</i>
Belgia	46,18	57,91	68,74	150,06	130,33	103,36
Francja	79,11	84,71	99,85	100,27	101,42	108,38
Holandia	77,18	77,87	100,63	109,43	146,37	175,24
Japonia	99,67	108,26	129,33	127,69	139,15	138,29
Kanada	44,91	46,68	51,37	69,14	72,02	82,08
Niemcy	–	–	109,64*	126,25	145,74	137,74
Szwajcaria	112,48	144,88	165,39	176,80	175,62	174,05
Szwecja	46,81	48,70	63,04	44,06	47,57	114,66
Wielka Brytania	48,32	61,14	113,82	113,06	123,70	156,58
Włochy	71,19	67,26	68,97	80,55	91,50	102,04
Stany Zjednoczone	41,51	42,79	42,72	40,94	43,38	41,15
Polska	–	–	25,40	44,29	57,56	59,64

Źródło: A. Matysek-Jędrzych, *System finansowy, definicje i funkcje*, „Bank i Kredyt”, 2007, nr 10, s. 44.

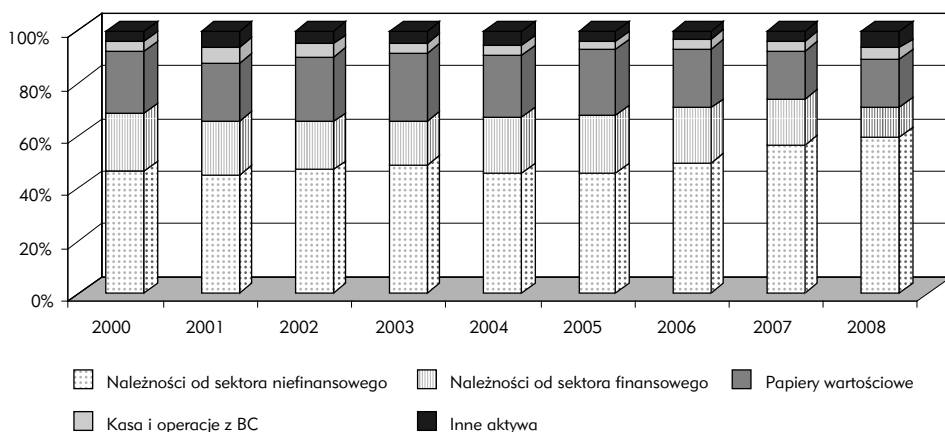
– brak danych, * dane za 1992 r.

Sektor bankowy w Polsce tworzą banki komercyjne (uniwersalne), oddziały zagranicznych instytucji kredytowych oraz banki spółdzielcze. Pod koniec 2008 r. działało w Polsce 649 banków. Znaczną część w tej grupie stanowiły banki spółdzielcze, których liczba w latach 2000–2008 spadła z 680 do 579, jednak ich udział

¹⁴ S. Heffernan, *op. cit.*, s. 53.

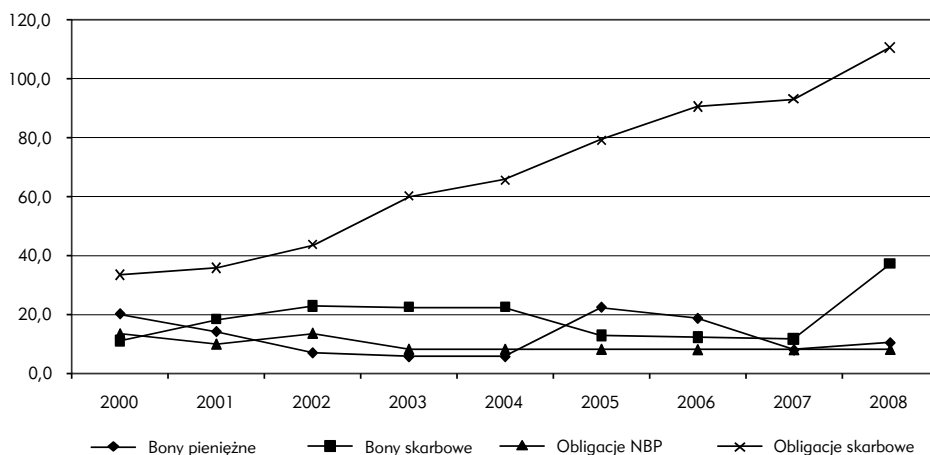
w całości aktywów sektora bankowego wynosi tylko około 5%, a zatem prawie tyle, ile oddziałów zagranicznych instytucji kredytowych. W 2000 r. na terenie Polski działały 73 banki komercyjne, pod koniec 2008 r. natomiast działalność prowadziły tylko 52 banki. Od 2004 r. na podstawie jednolitej licencji europejskiej w Polsce mogą działać też oddziały zagranicznych instytucji kredytowych, których liczba wzrosła z 3 w 2004 r. do 18 pod koniec 2008 r.

W ostatnich latach dynamicznie wzrastała suma bilansowa sektora bankowego – z 428 mld zł w 2000 r. do 1041 mld zł w 2008 r. Na wielkość aktywów sektora bankowego w 2008 r. dominujący wpływ wywierały należności od sektora niefinansowego; ważną pozycję w strukturze aktywów stanowiły również papiery wartościowe (17%) oraz należności od sektora finansowego (11%) (ilustracja 1.1). Dłużne papiery wartościowe ukształtowały się w 2008 r. na poziomie 180 mld zł (ilustracja 1.2), a obligacje skarbowe stanowiły w nich dominującą pozycję. Bony skarbowe w 2008 r. wynosiły 37 mld zł, a obligacje NBP w latach 2003–2008 oscylowały na granicy 8 mld zł. Bony pieniężne w 2000 r. stanowiły drugi co do wielkości papier dłużny sektora bankowego, ale w latach 2002–2004 i 2007–2008 zajmowały ostatnie miejsce w strukturze dłużnych papierów wartościowych (razem z obligacjami NBP). Papiery wartościowe kapitałowe miały niewielki udział w papierach wartościowych sektora bankowego – w 2008 r. stanowiły zaledwie 0,5% całości. W strukturze pasywów dominowały zobowiązania wobec sektora niefinansowego, a kapitały i zobowiązania podporządkowane stanowiły około 8%.



Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego, *Raport o sytuacji finansowej banków 2000–2008*, Warszawa 2001–2009, *passim*.

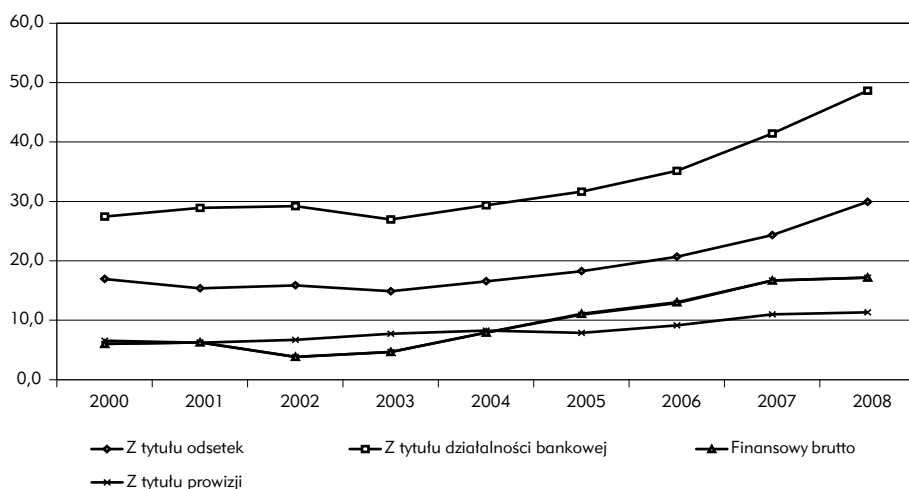
Ilustracja 1.1. Struktura aktywów sektora bankowego w latach 2000–2008



Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego, *Raport o sytuacji finansowej banków 2000–2008*, Warszawa 2001–2009, *passim*.

Ilustracja 1.2. Dłużne papiery wartościowe sektora bankowego w latach 2000–2008 (w mld zł)

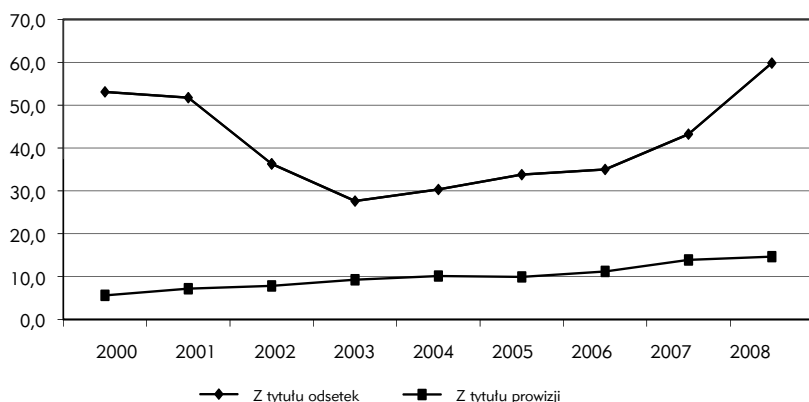
W latach 2004–2008 można było zaobserwować dynamiczną tendencję wzrostową wyniku finansowego i wyniku na działalności bankowej (wyniki z tytułu odsetek i prowizji, przychody z udziałów lub akcji, wynik operacji finansowych oraz wynik z pozycji wymiany) (ilustracja 1.3).



Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego, *Raport o sytuacji finansowej banków 2000–2008*, Warszawa 2001–2009, *passim*.

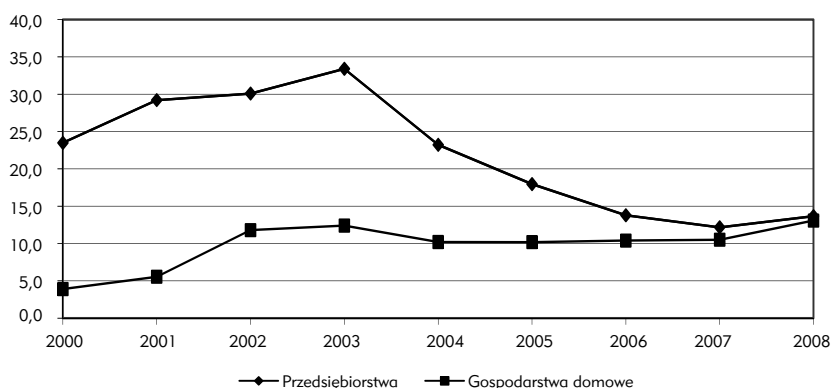
Ilustracja 1.3. Wyniki działalności banków w latach 2000–2008 (w mld zł)

W analizowanym okresie przychody z tytułu prowizji były względnie stałe, z tytułu odsetek natomiast w latach 2001–2003 spadły, by potem ponownie wzrastać (ilustracja 1.4). Dopiero w 2008 r. przekroczyły poziom z 2000 r. i zbliżyły się do granicy 60 mld zł. Udział należności zagrożonych w sumie należności ogółem wzrastał do 21,2% w 2003 r., po czym znacznie spadł (do 3,7%) w 2008 r. Początkowo zdecydowaną ich większość stanowiły należności od przedsiębiorstw, ale od 2001 r. dynamicznie rosły też należności zagrożone od gospodarstw domowych (ilustracja 1.5).



Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego, *Raport o sytuacji finansowej banków 2000–2008*, Warszawa 2001–2009, *passim*.

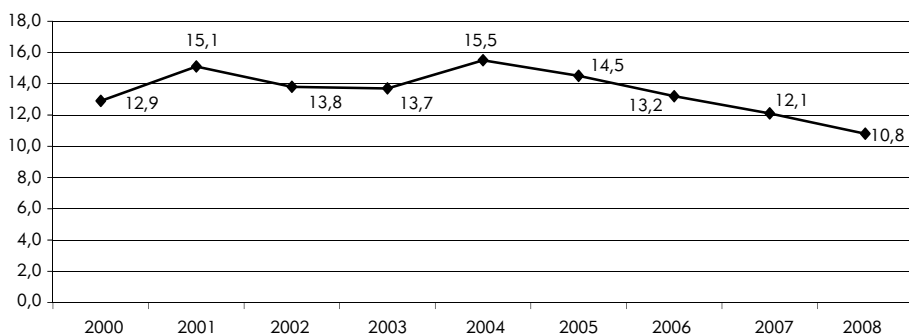
Ilustracja 1.4. Przychody banków w latach 2000–2008 (w mld zł)



Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego, *Raport o sytuacji finansowej banków 2000–2008*, Warszawa 2001–2009, *passim*.

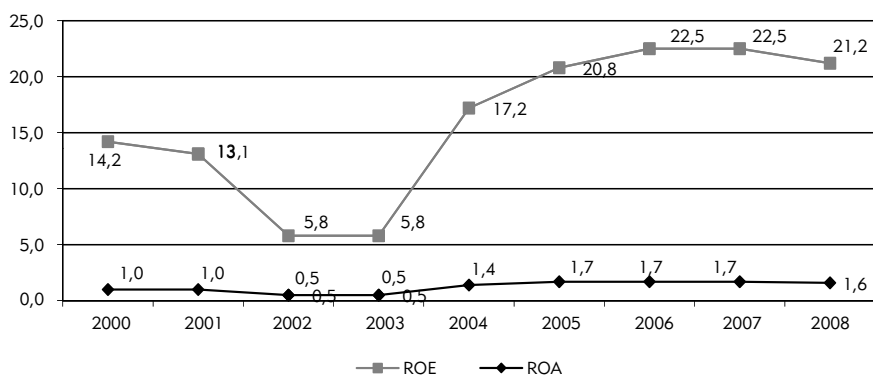
Ilustracja 1.5. Należności zagrożone od sektora niefinansowego w latach 2000–2008 (w mld zł)

O wzrastającej efektywności polskich banków w latach 2000–2008 świadczy analiza podstawowych wskaźników, takich jak zwrot z aktywów ROA oraz kapitałów własnych ROE (wskaźniki rentowności), wskaźnik efektywności kosztowej C/I (*Cost/Income*) obrazujący udział kosztów operacyjnych w dochodach banku (im niższy poziom tego wskaźnika, tym większa efektywność banku), marża odsetkowa rozumiana jako dochód banków z operacji odsetkowych na kredytach i depozytach oraz dochody z operacji pozabilansowych, generujących przychody z tytułu prowizji (między innymi karty kredytowe, akredytywa, weksle, emisje papierów wartościowych, usługi skrytek depozytowych). Ważnym wskaźnikiem jest też współczynnik wypłacalności, którego minimalny wymagany próg to 8%.



Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego, *Raport o sytuacji finansowej banków 2000–2008*, Warszawa 2001–2009, *passim*.

Ilustracja 1.6. Współczynnik wypłacalności w latach 2000–2008 (w %)



Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego, *Raport o sytuacji finansowej banków 2000–2008*, Warszawa 2001–2009, *passim*.

Ilustracja 1.7. Wskaźniki rentowności w latach 2000–2008 (w %)

W badanym okresie polskie banki bezpiecznie przewyższały poziom tego wskaźnika, choć w 2008 r. średni współczynnik wypłacalności dla sektora bankowego ukształtował się na najniższym poziomie 10,8%. Wskaźniki rentowności (ilustracja 1.7) pokazują korzystne zmiany w efektywności polskich banków.

1.4. Członkostwo w Unii Europejskiej a zmiany strategiczne na polskim rynku bankowym

Z chwilą wejścia Polski do Unii Europejskiej polski sektor bankowy stał się elementem jednolitego rynku finansowego, na którym obowiązuje podobny paradygmat regulacyjny. Obecność na poszerzonym rynku unijnym pozytywnie oddziaływała na rozwój polskiego sektora bankowego i wpływała na następujące tendencje strategiczne:

- transgraniczną ekspansję dużych grup kapitałowych ze „starych” krajów członkowskich Unii Europejskiej w Europie Środkowej i Wschodniej. Według danych Europejskiego Banku Centralnego (EBC) w Unii działa około 8400 instytucji kredytowych, 72 konglomeraty finansowe o zasięgu globalnym oraz 450 europejskich grup bankowych. Polskie banki komercyjne wskutek procesu prywatyzacji i konsolidacji przeprowadzonego jeszcze przed wejściem Polski do Unii Europejskiej stały się w większości spółkami zależnymi kilku europejskich grup kapitałowych,
- utrzymanie czołowej pozycji banków w strukturze sektora finansowego mimo postępującego procesu dezintermediacji – zastępowania banków przez innych pośredników finansowych lub przez bezpośrednie rozliczenia pomiędzy klientami. Choć rola banków zmniejsza się (ich udział w aktywach finansowych w Polsce spadł z 90% w latach 90. XX w. do 75% w 2008 r.), to nadal mają one zasadnicze znaczenie w procesie alokacji kapitału,
- konsolidację sektora bankowego pod wpływem transgranicznych fuzji i przejęć w ramach poszukiwania efektu skali. Struktura instytucjonalna i własnościowa sektora bankowego w Polsce została ukształtowana jeszcze przed akcesją do Unii, głównie w wyniku procesu prywatyzacji banków komercyjnych,
- wzrost znaczenia oddziałów instytucji kredytowych rozwijanych na zasadach „europejskiego paszportu”.

Sektor bankowy wyraźnie zwiększył swoją rolę w polskiej gospodarce. Według danych EBC aktywa sektora bankowego w Polsce liczone w euro w ciągu 5 lat (2003–2005) uległy podwojeniu, podczas gdy w tym czasie aktywa banków w 27 krajach unijnych wzrosły o 54%. Polski sektor bankowy umocnił swoją pozycję wśród europejskich instytucji kredytowych, a jego udział w aktywach

bankowych Unii Europejskiej zwiększył się w tym czasie z 4,2% do 5,7% (tabela 1.2).

Tabela 1.2. Aktywa instytucji kredytowych w Polsce i Unii Europejskiej w latach 2003–2007

<i>Aktywa</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>
Polska (w mld EUR)	112	141	163	190	236
UE (27) (w mld EUR)	26 605	29 160	33 159	37 101	41 072
Udział Polski w UE	4,2%	4,8%	4,9%	5,1%	5,7%

Źródło: European Central Bank, *Banking Structure*, Frankfurt, październik 2008, *passim*.

Dwukrotnie wzrosła wydajność pracy w bankach komercyjnych: wartość kredytów na jednego pracownika powiększyła się z 1717 tys. zł w 2004 r. do 3619 tys. zł w 2008 r. (tabela 1.3). Sukcesywnie zwiększały się liczba klientów sektora bankowego i stopień penetracji banków w gospodarce. Relacja kredytów do PKB wzrosła z 26% w 2004 r. do 46% w 2008 r., a depozytów – odpowiednio – z 34% do 40%. Ponad dwukrotnie wzrosła liczba rachunków internetowych oraz kart płatniczych. Obecnie prawie co drugi klient indywidualny korzysta z bankowości internetowej.

Tabela 1.3. Efektywność banków komercyjnych w Polsce w latach 2004–2008

<i>Wskaźniki</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>
Aktywa na zatrudnionego (w tys. zł)	4 178,0	4 435,8	4 864,1	5 328,9	6 389,1
Kredyty na zatrudnionego (w tys. zł)	1 716,8	1 845,5	2 234,4	2 832,4	3 618,7
Zysk netto na zatrudnionego (w tys. zł)	58,17	72,98	81,0	97,5	88,1
ROE netto (w %)	17,1	20,8	23,1	22,9	21,0
Kredyty/depozyty (w %)	64,6	60,6	57,4	54,6	53,4
Udział kredytów zagrożonych (w %)	13,6	10,1	7,4	5,2	4,4
Kredyty/depozyty (w %)	77	81	82	99	117
Współczynnik wypłacalności (w %)	14,1	14,7	13,2	12,0	10,7
Liczba zatrudnionych	122 005	124 689	127 201	133 724	145 420
Aktywa/PKB (w %)	58,4	59,8	64,3	68,9	82,3
Depozyty/PKB (w %)	34,2	32,8	36,2	36,4	40,0
Depozyty detaliczne/PKB (w %)	23,6	22,2	22,9	22,4	26,2
Kredyty/PKB (w %)	26,0	27,0	31,1	37,0	46,0

Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego, *Raport o sytuacji finansowej banków 2000–2008*, Warszawa 2001–2009, *passim*.

O sukcesie polskiego sektora bankowego zdecydowały zarówno czynniki zewnętrzne, jak i efektywne strategie banków, nastawione na wzrost skali działania, poprawę konkurencyjności oraz innowacyjności oferty i *cross-selling*. Nie bez znaczenia był też pomyślny proces restrukturyzacji banków przeprowadzony na długo przed wejściem Polski do Unii Europejskiej (między innymi uporanie się z problemem złych długów oraz wcześniejsza prywatyzacja banków). Duże znaczenie dla rozwoju banków miał nowy i o wiele bardziej konkurencyjny model biznesowy nastawiony na kompleksową obsługę klientów. Scentralizowano i unowocześniono systemy IT umożliwiające wykonywanie operacji w czasie rzeczywistym oraz rozwinęto bankowość internetową. Znacznie zaawansowane jest wdrażanie nowoczesnych systemów CRM czy systemów informacji zarządczej, a także procesy i procedury zarządzania ryzykiem.

Ważną rolę w rozwoju polskich banków odgrywał strumień środków finansowych z zagranicy płynący do banków kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych w formie otwartych linii kredytowych czy pożyczek podporządkowanych. W omawianym okresie nastąpił czterokrotny wzrost pasywów zagranicznych. O ile w 2004 r. środki z zagranicy udostępnione bankom wynosiły 48,8 mld zł, o tyle pod koniec 2008 r. wzrosły one do 210 mld zł, co stanowiło 20% udziału w pasywach polskiego sektora bankowego.

Zasada jednolitej licencji, czyli tzw. paszport europejski, obowiązująca w Unii Europejskiej oraz w państwach z nią stowarzyszonych (Norwegia, Szwajcaria, Lichtenstein, Islandia) umożliwia prowadzenie działalności bankowej w formie oddziałów bez potrzeby uzyskiwania jakiegokolwiek zgody regulatorów krajowych. Jeśli instytucja kredytowa uzyskała zgodę na świadczenie usług w swoim kraju macierzystym, to może działać również na terenie innych krajów Unii Europejskiej oraz Europejskiego Obszaru Gospodarczego, zarówno w formie operacji transgranicznych, jak i poprzez swój oddział. Do 2009 r. Komisja Nadzoru Finansowego potwierdziła 27 notyfikacji na prowadzenie działalności na terenie Polski za pośrednictwem oddziałów zagranicznych instytucji kredytowych oraz 257 notyfikacji zagranicznych instytucji kredytowych na usługi transgraniczne.

Dla banku zagranicznego prowadzenie działalności w kraju goszczącym w formie oddziału jest korzystne ze względu na następujące czynniki:

- efekt synergii i oszczędności kosztów wynikający z centralizacji funkcji zarządzania. Rozwiązania takie zapewniają szybszy proces decyzyjny i przepływ informacji. Oddziały instytucji kredytowych nie mają obowiązku prowadzenia oddzielnej sprawozdawczości finansowej na potrzeby podatkowe,
- większe możliwości finansowania projektów inwestycyjnych przez oddziały. Przy wyliczaniu maksymalnego zaangażowania kredytowego bierze się pod uwagę fundusze własne jednostki macierzystej. Tym samym oddziały mogą

być bardziej ekspansywne we wprowadzaniu produktów wymagających zaangażowania większych funduszy własnych,

- lepsze możliwości zarządzania kapitałem i efektywniejsza jego alokacja. Oddział korzysta ze wsparcia siły finansowej instytucji kredytowej i jej wyższej oceny ratingowej. Nie ma potrzeby prawnego wyodrębniania kapitału dla oddziału oraz spełniania odrębnych standardów regulacyjnych w zakresie współczynnika wypłacalności czy wskaźników pokrycia aktywów ważonych ryzykiem,
- brak obostrzeń transferu środków między oddziałem a centralą, co oznacza, że depozyty zgromadzone w oddziałach zagranicznych instytucji kredytowych zebrane w kraju goszczącym mogą być bez problemu transferowane do kraju macierzystego. Może zatem występować „wysysanie” płynności z rynku lokalnego do kraju działania banku zagranicznego,
- mniejsze możliwości oddziaływania nadzoru kraju goszczącego na oddział instytucji kredytowej powodujące, że oddziały mają większą elastyczność działania na rynku lokalnym. Oddział podlega nadzorowi w kraju macierzystym, a instytucja nadzoru w kraju goszczącym ma ograniczone instrumenty oddziaływania na skalę ryzyka generowanego przez oddział.

Równocześnie jednak nie można abstrahować od czynników negatywnie wpływających na gorszą rozpoznawalność marki oddziałów przez klientów i od dopasowania strategii działania do specyfiki i uwarunkowań rynku lokalnego. O ile oddział jest postrzegany przez pryzmat reputacji i zaufania do brandu banku macierzystego, o tyle bank działający jako spółka akcyjna może bardziej aktywnie kształtować swój wizerunek na rynku lokalnym. Bank jako spółka zależna działająca w grupie inwestora strategicznego ma nieporównanie większą możliwość wdrażania programów lojalnościowych oraz lepszego dopasowania oferty produktowej do potrzeb i uwarunkowań obsługiwanego rynku lokalnego. Warto również zdawać sobie sprawę z istnienia innego systemu gwarantowania depozytów w oddziałach instytucji kredytowych, w których obowiązują regulacje kraju macierzystego, natomiast spółki zależne banków zagranicznych są objęte polskim systemem gwarantowania depozytów określonym w ustawie o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym. Taka sytuacja prowadzi do niespójności systemu gwarantowania depozytów, zakłóca konkurencyjność oraz może prowadzić do perturbacji na rynku finansowym, tym bardziej że poszczególne kraje Unii Europejskiej (np. Irlandia czy Grecja) w obawie o bezpieczeństwo własnego rynku zdecydowały się na pełną gwarancję depozytów bankowych.

Rozwój oddziałów banków zagranicznych w Polsce przebiegał w dwóch fazach. W okresie przedakcesyjnym oddziały miały zupełnie marginalne znaczenie – zostały wówczas założone tylko 2 oddziały instytucji kredytowych. Polski nad-

zór bankowy starał się wydawać licencje bankowe na tworzenie nowych spółek zależnych bądź na udział inwestorów zagranicznych w procesie prywatyzacji banków, co miało zasadniczy wpływ na ich działalność biznesową i zarządzanie ryzykiem. Spółki musiały spełniać wiele wymogów zarówno w zakresie *corporate governance*, jak i narzędzi zarządzania ryzykiem finansowym, a status prawny spółki akcyjnej zapewniał im dużą autonomię wobec właścicieli. Druga faza obejmuje okres od 1 maja 2004 r. do chwili obecnej, kiedy to zasada swobodnego przepływu kapitału w Unii Europejskiej zniosła wszelkie możliwości wpływania na strukturę sektora bankowego przez rodzimy nadzór bankowy. Na koniec marca 2009 r. aktywa zagranicznych oddziałów kredytowych wynosiły 59,2 mld zł; udzieliły one 31 mld zł kredytów i zgromadziły 14,7 mld zł depozytów. Udział oddziałów banków zagranicznych w aktywach sektora wzrósł z 0,6% w 2004 r. do 5,5% na koniec marca 2009 r., w kredytach – odpowiednio – z 0,3% do 5%. Kryzys finansowy, jaki dotknął banki zagraniczne, wpłynął na zahamowanie ekspansji oddziałów instytucji kredytowych w Polsce. Ich udział w aktywach i kredytach sektora bankowego na koniec września 2009 r. spadł do 4,9%.

W porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej rola oddziałów zagranicznych instytucji kredytowych w polskim sektorze bankowym jest nieporównywalnie mniejsza. W 27 krajach Unii Europejskiej średni ich udział w aktywach wynosi 12,5%, a w Wielkiej Brytanii sięga 42%. Wynika to z tego, że najaktywniejszą formą obecności kapitału zagranicznego w Polsce są spółki zależne działające w obrębie dużych europejskich grup bankowych, które przejęły kontrolę nad głównymi polskimi bankami w procesie prywatyzacji. W krajach Europy Zachodniej, gdzie sektor bankowy rozwijał się latami przy wsparciu rodzimego kapitału, według danych EBC udział rodzimego kapitału w aktywach bankowych 27 krajów Unii Europejskiej wynosił na koniec 2007 r. 73%.

Przekształcenie się banków w oddziały instytucji kredytowych może się odbywać zgodnie z polskim prawem poprzez sprzedaż banku funkcjonującego w Polsce bankowi kraju macierzystego, co wiąże się ze znacznymi obciążeniami podatkowymi. Powstaje między innymi obowiązek zapłacenia podatku dochodowego z tytułu sprzedaży biznesu bankowego do banku kraju macierzystego. Inną możliwością prawną transformacji w oddział banku w Unii Europejskiej, działającego w formie spółki prawa handlowego, jest fuzja transgraniczna. Wiąże się to z implementacją dyrektywy Nr 2005/56/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 października 2005 r. w sprawie transgranicznego łączenia się spółek kapitałowych (Dz. Urz. UE z 2005 r., L310). Polska wdrożyła regulacje tej dyrektywy w dniu 20.06.2008 r. Pierwszym przykładem transgranicznej fuzji w Polsce dokonywanym z zastosowaniem nowego prawa jest przejęcie Cetelem Banku Polska oraz Sigma Bank Polska przez francuski Sygma Bank.

Tabela 1.4. Udział oddziałów instytucji kredytowych w aktywach, kredytach i depozytach polskiego sektora bankowego w okresie 2004–30 września 2009 (w %)

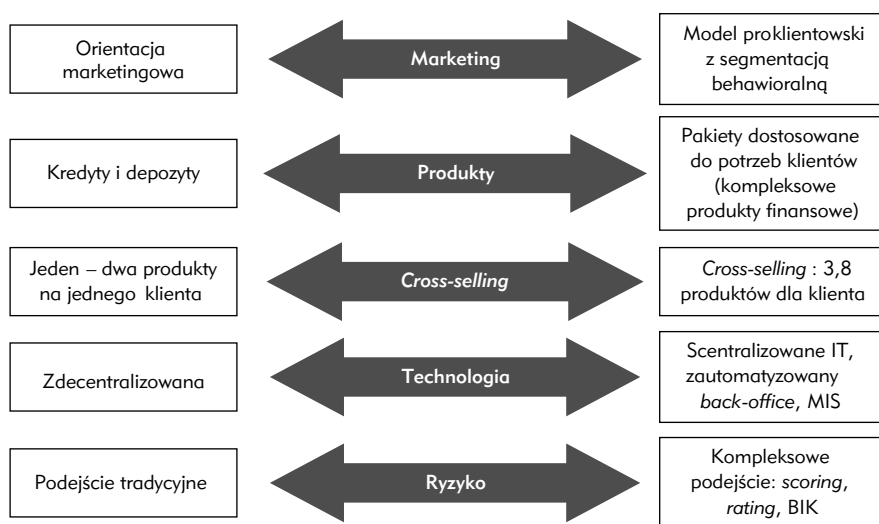
Wyszczególnienie \ Rok	2004	2005	2006	2007	2008	31 III 2009	30 IX 2009
W sumie bilansowej							
– banki komercyjne ogółem	94,1	93,3	90,7	89,6	89,2	89,1	89,1
– z przewagą kapitału zagranicznego	66,9	69,1	66,6	66,6	67,0	66,4	×
– oddziały instytucji kredytowych	0,6	0,9	3,1	4,3	5,4	5,5	4,9
– banki spółdzielcze	5,3	5,8	6,2	6,2	5,4	5,4	5,6
W kredytach							
– banki komercyjne ogółem	91,9	91,6	90,1	89,9	89,6	89,8	89,4
– z przewagą kapitału zagranicznego	66,5	68,4	66,9	66,5	66,4	66,6	×
– oddziały instytucji kredytowych	0,3	0,8	2,6	3,6	5,0	5,0	4,9
– banki spółdzielcze	7,8	7,6	7,3	6,5	5,4	5,2	5,7
W depozytach							
– banki komercyjne ogółem	92,7	91,7	89,6	89,4	88,9	89,2	89,1
– z przewagą kapitału zagranicznego	62,4	66,1	64,7	65,6	64,9	63,6	×
– oddziały instytucji kredytowych	0,3	0,6	1,8	1,9	2,7	2,8	3,0
– banki spółdzielcze	7,0	7,7	8,6	8,8	8,4	8,0	7,9

Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego, *Raport o sytuacji finansowej banków 2000–2008*, Warszawa 2001–2009, *passim*.

Działające w Polsce oddziały realizują różną strategię wobec poszczególnych segmentów rynku. Dominują oddziały prowadzące działalność w wybranych segmentach, najczęściej w odniesieniu do klientów korporacyjnych bądź klientów zamożnych o najwyższej wartości dodanej. Tylko bardzo nieliczne oddziały nastawiły się na masowego klienta detalicznego. Do takich oddziałów należy zaliczyć głównie oddział greckiego Polbanku, który dynamicznie rozwija własną sieć dystrybucji na terenie Polski oraz prowadzi kompleksową obsługę zarówno klientów detalicznych, jak i małych czy średnich firm.

1.5. Ewolucja modelu biznesowego banków komercyjnych

Polskie banki dokonały zasadniczej przebudowy modelu prowadzenia działalności bankowej. Obecne podejście do zarządzania poszczególnymi segmentami rynku jest ukierunkowane, z jednej strony, na daleko idącą indywidualizację oferty dostosowanej do potrzeb klientów, a z drugiej – na standaryzację, automatyzację i centralizację operacji *back-office*.



Ilustracja 1.8. Charakterystyka zmian modelu biznesowego w bankach komercyjnych

Jeszcze kilka lat temu banki miały orientację proproduktową i były nastawione na sprzedaż pojedynczych produktów i usług. Obecnie są one ukierunkowane na kompleksową obsługę klienta na podstawie nowoczesnych narzędzi *Customer Relationship Management* (CRM) pozwalających rozwinąć *cross-selling* oraz *up-selling*. Zmiany, jakie dokonały się w tej dziedzinie, świadczą o przejściu z marketingu transakcyjnego (nastawionego na zawieranie pojedynczych transakcji) do marketingu relacyjnego, ukierunkowanego na zaspokojenie kompleksowych potrzeb klientów. Zmieniła się struktura zarządzania zarówno w centralach banków, jak i w oddziałach. Zostały wyodrębnione pionry biznesowe odpowie-

działne za strategię działania w poszczególnych segmentach rynku na podstawie planów operacyjnych, ściśle monitorowanych i rozliczanych zarówno co do celów sprzedażowych, jak i efektywności według poszczególnych segmentów rynku. Większość banków działa na podstawie strategii banków uniwersalnych z następującymi liniami biznesowymi: klient indywidualny (segment masowy i segment klientów zamożnych), małe i średnie firmy, duże przedsiębiorstwa, jednostki samorządu terytorialnego. Poza tradycyjną ofertą bankowości komercyjnej działają one w innych segmentach rynku finansowego, zwłaszcza poprzez swoje spółki zależne (firmy zarządzające funduszami inwestycyjnymi, firmy leasingowe, firmy factoringowe czy domy maklerskie).

W ten sposób banki zdołały się przekształcić z tradycyjnych jednostek depozytowo-kredytowych w nowoczesne instytucje rynkowe oferujące kompleksowe usługi finansowe. Zmieniły się też narzędzia marketingowego oddziaływania na klientów. Wcześniej stosowały one tylko demograficzną segmentację, obecnie z powodzeniem rozwijana jest tzw. segmentacja behawioralna pozwalająca zróżnicować ofertę oraz dopasować sposób obsługi i produkty do potrzeb i oczekiwań klientów. Coraz większy nacisk banki kładą na długotrwałe, lojalne relacje z klientami, które owocują kompleksową ofertą produktów mieszanych, zawierającą usługi z bankowości inwestycyjnej czy bancassurance, a także zwiększonym wskaźnikiem *cross-selling*. W ciągu ostatnich kilku lat nastąpił jakościowy skok w obszarze technologii i sieci dystrybucji w bankach. Wcześniej oddziały funkcjonowały jako odrębne minibanki zatrudniające nawet kilkuset pracowników, z własną księgowością i sprawozdawczością, opracowujące bilans oraz rachunek zysków i strat. Obecnie są to kilkusobowe placówki nastawione na *front-office*, będące głównym miejscem bezpośredniego kontaktu z klientami. Centralizacja technologii, standaryzacja operacji i procesów nie tylko pozwoliły na skracanie czasu obsługi klientów i ich rozliczanie w czasie rzeczywistym, ale także doprowadziły do odwrócenia proporcji zatrudnionych we *front-office* i *back-office* oraz do integracji systemów zarządzania ryzykiem w bankach. Banki sprzedają coraz więcej produktów przez alternatywne kanały dystrybucji (Internet i *call center*), które są w pełni zintegrowane i oparte na jednym rachunku rozliczeniowo-kredytowym. Ocenia się, że około 50% klientów indywidualnych korzysta z Internetu i wykonuje operacje na odległość. Jest to wskaźnik penetracji nieustępujący bankom w Europie Zachodniej.

Banki dokonały zasadniczej przebudowy systemów zarządzania ryzykiem. Funkcje zarządzania ryzykiem zostały oddzielone od funkcji sprzedażowych. Na szczeblu centralnym został wydzielony osobny pion odpowiedzialny za kompleksowe i zintegrowane zarządzanie wszystkimi aspektami ryzyka finansowego, począwszy od ryzyka płynności, poprzez ryzyko kredytowe i rynkowe, na ryzyku operacyjnym skończywszy. Procedury zarządzania ryzykiem kredytowym są dostosowane do poszczególnych segmentów i produktów. Banki w coraz większym

zakresie korzystają z zaawansowanych systemów informatycznych umożliwiających automatyzację procesu weryfikacji danych oraz podejmowania decyzji kredytowych z wykorzystaniem ratingu i scoringu. Dzięki temu znacznemu skróceniu uległ czas podejmowania decyzji kredytowych w odniesieniu do klienta masowego.

1.6. Skutki globalnego kryzysu dla polskiego sektora bankowego

Pozytywna ocena ostatniego pięciolecia obecności polskich banków na jednolitym rynku finansowym nie może przesłaniać faktu, że nasz sektor coraz bardziej odczuwa skutki kryzysu globalnego z lat 2007–2009, a inwestorzy strategiczni polskich banków borykają się z poważnymi problemami wynikającymi z nadmiernych ekspozycji na ryzyko. Polskie banki zostały dotknięte kryzysem w sposób pośredni, początkowo w wyniku napięć na odcinku płynności, a także poprzez wzrost kosztów pozyskania pieniądza oraz wyższe koszty ryzyka. Najpoważniejszym zagrożeniem był zastój na rynku międzybankowym z powodu braku wzajemnego zaufania między uczestnikami rynku. Stało się to szczególnie widoczne po upadku amerykańskiego banku inwestycyjnego Lehman Brothers. Banki przestały sobie ufać w wymiarze globalnym, nie wiedziały bowiem, kto i w jakim stopniu jest dotknięty kryzysem i kto może być następny w kolejce do bankructwa. Spadły liczba i wolumen transakcji transgranicznych na rynku międzybankowym. Programy pomocowe dla banków miały charakter coraz bardziej narodowy. To banki centralne i rządy w poszczególnych krajach zaoferowały pomoc zagrożonym bankom komercyjnym. Wyzwaniem numer jeden dla wszystkich uczestników rynku okazał się problem zapewnienia płynności.

W tej sytuacji polskie banki podjęły dwukierunkowe działania. Z jednej strony, uatrakcyjniły ofertę („wojna depozytowa”), a z drugiej – zaostrzyły politykę kredytową w związku z rosnącym ryzykiem. W lepszej sytuacji były banki większe, mające nadmiar depozytów, banki mniejsze zaś i mniej zdywersyfikowane silniej odczuwały zanikanie transakcji na rynku międzybankowym. Doszło do ograniczenia podaży kredytu we wszystkich segmentach rynku. Banki podniosły marże na produktach kredytowych ze względu na rosnące koszty ryzyka. Takie zmiany w polityce kredytowej wynikały z bardzo dużej niepewności co do przyszłego stanu koniunktury utrudniającej poprawną wycenę ryzyka kredytowego. Począwszy od czwartego kwartału 2008 r., nastąpiło też znaczne pogorszenie się wyników finansowych sektora bankowego oraz efektywności działania. Kwartalny zysk netto obniżył się z 4 mld zł w trzecim kwartale do 1,3 mld w czwartym kwartale 2008 r., ponad dwukrotnie spadł wskaźnik wykorzystania kapitału ROE netto. O ile w trzecim kwartale 2008 r. wynosił on 26,2%, o tyle w tym samym okresie w 2009 r. spadł do 11,8%.

Tabela 1.5. Wyniki finansowe polskiego sektora bankowego w ujęciu kwartalnym

<i>Dane finansowe</i>	<i>I kwartał 2008</i>	<i>II kwartał 2008</i>	<i>III kwartał 2008</i>	<i>IV kwartał 2008</i>	<i>I kwartał 2009</i>	<i>II kwartał 2009</i>	<i>III kwartał 2009</i>
Zysk netto (w mln zł)	4048	4598	4001	1297	2002	2231	2674
ROE (w %)	26,2	27,3	26,1	21,2	10,7	11,3	11,8
Koszty/dochody (w %)	52,4	52,0	52,0	54,7	57,6	55,5	54,6
NPL (w %)	5,0	4,8	4,4	4,4	5,3	6,5	7,2

Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego, *Raport o sytuacji finansowej banków 2000–2008*, Warszawa 2001–2009, *passim*.

Główne powody spadku zysków to rosnące koszty ryzyka w związku z pogorszeniem się jakości portfela kredytowego oraz wyższe koszty pozyskania depozytów klientów. Na skutek dużego udziału kredytów walutowych (ponad 1/3 portfela) i deprecjacji złotego banki zaczęły coraz bardziej odczuwać presję na zwiększenie bazy kapitałowej. Polskie banki mocno dotknął problem braku stabilności złotego, który został poddany bezprecedensowym wahaniom z powodu rosnącej awersji do ryzyka inwestowania w tej części Europy. Odbiło się to bezpośrednio na sytuacji finansowej sektora bankowego z powodu konieczności znacznych odpisów z tytułu negatywnej wyceny opcji oraz innych instrumentów pochodnych, a także pośrednio na kondycji segmentu korporacyjnego, co przekłada się na wzrost ryzyka kontrahenta i wyższy poziom rezerw na ryzyko kredytowe.

Mimo tych negatywnych tendencji należy stwierdzić, że polskie banki „weszły w kryzys”, będąc w nieporównywalnie lepszej sytuacji niż banki w krajach Europy Zachodniej. W stosunku do rzeczywistego potencjału gospodarek rynki finansowe w Unii Europejskiej rozwinęły się nadmiernie, a nawet można stwierdzić, że oderwały się od procesów realnych. Relacja aktywów bankowych do PKB w Unii Europejskiej wynosi 334%, podczas gdy w Polsce kształtuje się na poziomie 67%. Polskie banki wciąż mają duży potencjał rozwoju w produktach tradycyjnej bankowości komercyjnej. Fundusze własne banków w Polsce są adekwatne do skali zaabsorbowanego ryzyka, toteż sektor ten nie czeka tak głęboki proces restrukturyzacji, przed jakim stoją banki w rozwiniętych krajach unijnych. Sekurytyzacja aktywów nie zdążyła się w Polsce na tyle rozwinąć, aby mogła zagrozić bezpieczeństwu działalności banków. Liczne bariery prawne utrudniające emisję papierów wartościowych zabezpieczonych na kredytach hipotecznych *per saldo* wyszły naszemu sektorowi na dobre. Polski sektor bankowy charakteryzuje się zdywersyfikowaną strukturą finansowania. Udział depozytów klientów w sumie bilansowej sięga 65%, udział rynku hurtowego natomiast w postaci papierów wartościowych kształtuje się w granicach 2–3%, podczas gdy banki Unii Europejskiej finansują się w dużo większym zakresie z rynku hurtowego. Polskie banki nie odnotowały strat z powodu toksycznych aktywów, podczas gdy – według Międzynarodowego Funduszu Walutowego

(MFW) – banki europejskie będą musiały w latach 2009–2010 odpisać w straty ponad 1426 mld dolarów. Dotychczasowe odpisy wyniosły 104 mld dolarów.

Z analizy pozycji polskiego sektora bankowego na tle Unii Europejskiej wynika, że główne różnice dotyczą struktury własnościowej i finansowej oraz roli banków w gospodarce. Sektor bankowy w rozwiniętych krajach Unii Europejskiej jest zdominowany przez banki krajowe, w Polsce zaś przez kapitał zagraniczny. O ile w Polsce udział banków z przewagą kapitału zagranicznego wynosi 67%, o tyle w Unii Europejskiej średnio kształtuje się on na poziomie 15%. Struktura instytucjonalna polskiego sektora bankowego nie jest korzystna w sytuacji kryzysu finansowego. Jeśli dotychczas duże grupy europejskie były postrzegane jako ostoja stabilizacji i wzmocnienie fundamentów polskiego sektora bankowego, to obecnie mogą one mieć destabilizacyjny wpływ na nasz rynek. Zjawisko wycofywania przez banki zagraniczne źródeł finansowania swoich spółek zależnych w Polsce jest już widoczne. Na koniec 2008 r. udział zagranicznych pasywów w sumie bilansowej wynosił 20%, podczas gdy na koniec września 2009 r. spadł do 16%.

Tabela 1.6. Polski sektor bankowy na tle Unii Europejskiej (dane za 2007 r.)

<i>Cechy</i>	<i>Polska</i>	<i>Unia Europejska</i>
ROLA SEKTORA (w %)		
• aktywa/PKB	67	334
• kredyty/PKB	36	154
• depozyty/PKB	36	136
• kredyty hipoteczne/PKB	10	40
STRUKTURA SEKTORA (w %)		
• banki z przewagą kapitału zagranicznego	67	14,5
• udział oddziałów banków zagranicznych	4	12,5
• banki o kapitale krajowym	29	73
Sekurytyzacja zdrowych aktywów	0	3,3 mld euro
STRUKTURA FINANSOWANIA (w %)		
• udział depozytów klientów	65	40
• udział rynku hurtowego (papiery wartościowe)	2	25
• udział funduszy własnych i rezerw	12	< 6
• udział pasywów zagranicznych	13	> 20
Aktywa (w mld euro)	236	41 072
Spisanie na straty toksycznych aktywów w latach 2009–2010 według raportu MFW z kwietnia 2009 r.	×	1426 mld dolarów

Źródło: European Central Bank, *EU Banking Structure*, Frankfurt, październik 2008, *passim*; Komisja Nadzoru Finansowego, *Sektor bankowy – podstawowe dane*, Warszawa, marzec 2009, *passim*.

Banki na rynku europejskim stoją w obliczu głębokich procesów dostosowawczych oraz konieczności zredukowania swoich aktywów i ograniczenia skali

zaabsorbowanego ryzyka, a także znacznego podniesienia poziomu funduszy własnych. Istotne jest to, czy i w jakim stopniu nieuchronna korekta skali działania banków zagranicznych, będących inwestorami strategicznymi polskich banków, dotknie polski sektor bankowy. Zasadnicze znaczenie dla struktury sektora bankowego będą mieć decyzje spółek-matek dużych giełdowych banków uniwersalnych. Kryzys wykazał nieskuteczność i wadliwość niektórych regulacji, co doprowadziło do niedoszacowania ryzyka systemowego, a w szczególności ujawnił, jak szybko zagrożenia w jednym sektorze mogą się przenosić na inne segmenty rynku. Za realną integracją rynków nie poszły konieczne zmiany w zakresie nadzoru nad transgranicznymi instytucjami kredytowymi. Odpowiedzią na nowe wyzwania jest przyjęcie w dniu 23 września 2009 r. przez Komisję Europejską pakietów aktów prawnych, a następnie projektów rozporządzeń Parlamentu Europejskiego i Rady Europy w tej sprawie. Zgodnie z nową koncepcją zostanie utworzony dwufilarowy system nadzorczy, składający się z:

- 1) Europejskiej Rady Ryzyka Systemowego (*European Systemic Risk Board – ESRB*) odpowiedzialnej za nadzór makroostrożnościowy,
- 2) Europejskiego Systemu Nadzoru Finansowego (*European System of Financial Supervisors – ESFS*) odpowiedzialnego za nadzór mikroostrożnościowy. W ramach tego systemu zostaną powołane trzy nowe europejskie organy nadzoru: (i) Europejski Organ Nadzoru Bankowego (*European Banking Authority – EBA*), (ii) Europejski Organ Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Organów Emerytalnych (*European Insurance and Occupational Pensions Authority – EIOPA*), (iii) Europejski Organ Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (*European Securities and Markets Authority – ESMA*). Instytucje te będą organami wspólnotowymi z osobowością prawną oraz autonomią administracyjną i finansową.

Przygotowywana przez Komisję Europejską reforma regulacji rynków jest bardzo rozległa. Jedną z pierwszych zmian było podniesienie poziomu gwarancji dla depozytów do 50 tys. euro. W ekstremalnych wypadkach gwarancjami zostały objęte wszystkie klientowskie depozyty sektora bankowego (Irlandia, Grecja). Główne obszary, które zostaną poddane dalszym zmianom, to: (i) reforma nadzoru nad instytucjami finansowymi, (ii) zaostrenie wymogów kapitałowych, (iii) regulacje płynności, (iv) licencjonowanie i nadzór nad agencjami ratingowymi. Do wielu winnych obecnego kryzysu zalicza się agencje ratingowe, które zupełnie zawiodły przy wycenie ryzyk związanych z produktami strukturyzowanymi. Oceny wartości tego typu produktów okazały się zbyt optymistyczne. Ponadto sądzi się, że agencje ratingowe nie dostrzegły w porę konfliktu interesów połączonych z chęcią zarabiania na nowych produktach i z brakiem rzetelnej oceny ryzyk z nimi związanych. Parlament Europejski uchwalił nową dyrektywę zaostrażającą skalę aktywnych operacji na rynku międzybankowym.

Tabela 1.7. Kierunki nowych inicjatyw regulacyjnych w Unii Europejskiej ograniczające ryzyko systemowe

<i>Przedmiot regulacji</i>	<i>Zakres</i>	<i>Cel</i>
Nowy, dwufilarowy system nadzoru nad rynkami finansowymi w UE od 2010 r.	I filar: nadzór makroostrożnościowy. Powołanie Europejskiej Rady Ryzyka Systemowego (ESRB)	Wprowadzenie europejskiej instytucji nadzorczej monitorującej ryzyko na szczeblu makro
Powołanie trzech nowych, europejskich instytucji nadzorczych mających osobowość prawną, administracyjną i finansową	II filar: nadzór nad poszczególnymi instytucjami finansowymi. Powołanie Europejskiego Systemu Nadzoru Finansowego (ESFS), na który składać się będą trzy nowe Europejskie Organy Nadzoru: Europejski Organ Nadzoru Bankowego (EBA), Europejski Organ Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych (EIOPA), Europejski Organ Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (ESMA)	Europejskie Organy Nadzoru otrzymają kompetencje decyzyjne i będą mieć uprawnienia do prowadzenia wiążącej mediacji pomiędzy nadzorcami z poszczególnych krajów a europejskimi nadzorcami
Wyższe wymogi kapitałowe przy transakcjach handlowych	Trzykrotne zwiększenie wymogów kapitałowych dotyczących tradingu; wprowadzenie maksymalnego poziomu lewarowania	Ograniczenie zaangażowania banków w transakcje spekulacyjne
Nowe regulacje płynnościowe	Stworzenie systemu ocen adekwatności płynnościowej (tzw. <i>core funding ratio</i>), zasady tworzenia buforów płynnościowych	Lepsze dopasowanie struktury finansowania do struktury aktywów
Regulacje agencji ratingowych	Licencjonowanie i monitorowanie działalności agencji przez Europejski Organ Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych	Wyeliminowanie słabości działania agencji ratingowych
Stworzenie centralnego systemu rozliczeń instrumentów pochodnych w UE	Utworzenie centralnej izby rozrachunkowej dla transakcji CDS zawieranych na rynku nieregulowanym (tzw. <i>over the counter</i>)	Zmniejszenie skali rynku instrumentów pochodnych

Banki będą mogły pożyczać pieniądze innym instytucjom finansowym lub dokonywać w nich lokat jedynie do wysokości 25% funduszy własnych lub do kwoty 150 mln euro. Zaostrzone zostaną też kryteria w odniesieniu do papierów dłużnych powiązanych z kredytami. Państwa członkowskie będą musiały wprowadzić zapisy nowej dyrektywy do swojego porządku regulacyjnego do października 2010 r. Jednocześnie zapowiada się kolejne obostrzenia regulacyjne dotyczące poszczególnych produktów czy wprowadzenie innych wymogów dla banków,

a nawet rozważa się potrzebę ustalenia określonego udziału depozytów klientów jako najbardziej stabilnego źródła finansowania w strukturze banków.

Wszystko wskazuje na to, że nowy system regulacji doprowadzi do ograniczenia innowacyjności rynków oraz przesunięcia się strategii działania banków w stronę bardziej tradycyjnej bankowości. Wydaje się, że polskie banki mogą być beneficjentem tego kierunku działań, ponieważ w porównaniu z rynkami dojrzałymi w Polsce nadal występuje dużo mniejsze nasycenie w takich produktach, jak: rachunki bieżące, karty płatnicze i kredytowe, kredyty oraz produkty lokacyjne. O rozwoju polskich banków w kolejnych latach przesądzi dostęp do efektywnych źródeł finansowania. W wyniku kryzysu na naszych oczach zmienia się paradygmat prowadzenia biznesu bankowego. To dostęp do pasywów będzie wyznaczać skalę ekspansji banków na rynku. W warunkach niedoboru wolnego kapitału w skali globalnej oraz dużych potrzeb pożyczkowych bogatych krajów utrudnione jest pozyskiwanie środków przez kraje europejskie, które są postrzegane jako rynki mniejsze, mniej wiarygodne i bardziej ryzykowne. Należy się liczyć z tym, że nawet gdy sfera realna globalnej gospodarki wyjdzie z recesji, sytuacja sektora finansowego jeszcze przez dłuższy okres będzie trudna. Może to oznaczać, że strumień finansowania zagranicznego polskich banków pozostanie ograniczony przez kilka lat. Z tego powodu należy z większą odwagą i determinacją mobilizować środki krajowe.

Konkludując, polskie banki wykorzystały szanse wynikające z pięciu lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Lata te były bardzo korzystne dla rozwoju banków i poprawy ich konkurencyjności. Był to najlepszy okres w historii ich rozwoju zarówno pod względem dynamiki, jak i efektywności i produktywności, najprawdopodobniej niemożliwy do powtórzenia w kolejnych pięciu latach.

Literatura

Dobosiewicz Z., *Wprowadzenie do finansów i bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

European Central Bank, *Biuletyn miesięczny*, Frankfurt, grudzień 2008.

European Central Bank, *EU Banking Structure*, Frankfurt, październik 2008.

European Central Bank, *Financial Integration in Europe*, Frankfurt, kwiecień 2009.

Heffernan S., *Nowoczesna bankowość*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

International Monetary Fund, *Determinants of Foreign Currency Borrowing in the New Member States of the EU*, WP/08/173, Washington 2008.

International Monetary Fund, *Global Financial Stability Report*, Washington, kwiecień 2009.

Komisja Nadzoru Finansowego, *Raport o sytuacji banków w 2000 r.*, Warszawa 2001.

Komisja Nadzoru Finansowego, *Raport o sytuacji banków w 2001 r.*, Warszawa 2002.