

ZBIGNIEW KLIMIUK

## WYBRANE PROBLEMY SYSTEMÓW BANKOWYCH W KRAJACH WYSOKO ROZWINIĘTYCH

### WPROWADZENIE

W artykule koncentruję się na wybranych problemach bankowości, których analiza będzie pomocna do określania kierunków ewolucji polskiego sektora bankowego. Są nimi w kolejności: 1. organizacja rynku pieniężnego; 2. zarządzanie ryzykiem bankowym, a także 3. krótkie charakterystyki amerykańskiego i niemieckiego systemu bankowego, które wyznaczają zakres modelowych rozwiązań współczesnych systemów bankowych. Pierwsze zagadnienie (rynek pieniężny) bazuje na doświadczeniach niemieckich, drugie zaś (zarządzanie ryzykiem) na amerykańskich.

Nie można oczywiście w tym miejscu zapominać o postępującej „amerykанизacji” europejskich systemów bankowych, jaka w tej chwili ma miejsce. Uwaga ta odnosi się również do niemieckiego systemu bankowego. Przełom w identyfikacji i zarządzaniu ryzykiem dokonał się w latach osiemdziesiątych przede wszystkim w bankach amerykańskich, a następnie przeniesiony został i zaadoptowany w Europie Zachodniej. Podobna kolejność miała miejsce w przypadku zarządzania aktywami i pasywami, stopą procentową, a także przy wprowadzaniu instrumentów pochodnych (derywatów). Dlatego też zmiany w polskim sektorze bankowym nie mogą abstrahować od doświadczeń i inno-

wacji finansowo-organizacyjnych wprowadzonych przez banki amerykańskie<sup>1</sup>, które można przyjąć i uznać za międzynarodowe standardy współczesnej bankowości. W Polsce można i należy wykorzystać doświadczenia banków amerykańskich w zakresie<sup>2</sup>:

- a) regulacji i nadzoru;
- b) ubezpieczenia depozytów;
- c) zarządzania bankiem komercyjnym (w szerokim ujęciu);
- d) zarządzania trudnymi kredytami;
- e) wprowadzania i zarządzania nowymi instrumentami finansowymi.

### 1. ORGANIZACJA RYNKU PIENIĘŻNEGO WPŁYW STÓP BANKU CENTRALNEGO NA KSZTAŁTOWANIE SIĘ RYNKOWYCH STÓP PROCENTOWYCH

W literaturze poświęconej kształtowaniu się rynkowych stóp procentowych przedstawia się często ten mechanizm jako niezależny i neutralny w stosunku do polityki banku centralnego<sup>3</sup>. Wynikałoby stąd, że rynkowe stopy procentowe mogą się kształtować w sposób autonomiczny, a bank centralny przy ustalaniu swoich stóp procentowych może tylko co najwyżej tę okoliczność uwzględnić.

Prawdą jest, iż np. w RFN nie ma obecnie bezpośredniego związku między stopą dyskontową banku centralnego a odsetkami pobieranymi przez banki komercyjne od kredytów oraz odsetkami płaconymi depozytariuszom od wkładów bankowych. Przed zniesieniem odgórnego ustalania odsetek (co nastąpiło w 1967 r.)<sup>4</sup> stopy procentowe dla różnego rodzaju kredytów były autonomicznie zmieniane wraz ze stopą dyskontową. W ten sposób poprzez odgórne ustalenie stopy maksymalnej możliwości manipulowania rynkową stopą procentową były bardzo ograniczone. Obecnie, jak wskazuje praktyka, instytucje

---

<sup>1</sup> J. H. K a r e k e n, *Commercial banking in the United States*, Minneapolis (Minnesota): Carlson School of Management 1991.

<sup>2</sup> N. W a l l a n c e, *A banking model in which partial suspension is best*, „Quarterly Review of the Federal Reserve Bank of Minneapolis” 1990, nr 14(4), s. 11-23.

<sup>3</sup> J. C. C o x, J. E. I n g e r s o l l and S. A. R o s s, *An intertemporal general equilibrium model of asset prices*, „Econometrica”, March 1985, s. 363 nn. oraz „The Theory of Interest Rates”, Edited by F. H. Hahn and F. P. R. Brechling, London: Macmillan Co LTD 1965, s. 209.

<sup>4</sup> Geschäftsbericht der Deutschen Bundesbank 1980, s. 79 nn.

kredytowe w Niemczech kształtowanie stóp procentowych uzależniają od sytuacji pieniężno-kredytowej oraz od wpływu konkurencji między bankami.

W literaturze dotyczącej ustalania wysokości stóp procentowych teza o autonomiczności rynkowych stóp procentowych nie jest podzielana. C. Kohler np. analizując stopy procentowe rynku pieniężnego (międzybankowego) i kapitałowego pisze, iż „często prezentowany jest pogląd, że te stopy procentowe kształtują się swobodnie na rynku pieniężnym pod wpływem podaży i popytu. Jest to jednak tylko częściowo słuszne. Jeżeli np. popyt na miesięczne pożyczki silniej wzrasta, niż ich podaż, to w zasadzie oprocentowanie tych pożyczek wzrośnie. Tak więc zmiany podaży i popytu na rynku pieniężnym przesadzają o ruchach stopy procentowej na tym rynku”<sup>5</sup>. Ruchy te – zdaniem C. Kohlera – są możliwe jednak tylko w ograniczonym zakresie, na poziomie, który jest niezależny od administracyjnej i instytucjonalnej rzeczywistości. Dalej C. Kohler stwierdza, iż „wysokość procentu i zmiany procentu na rynku pieniężnym można ocenić tylko wtedy, gdy weźmie się pod uwagę, że stopa redyskonta i stopa kredytu lombardowego, dwie z ustalonych przez bank centralny w trybie administracyjnym stóp procentowych, mają decydujący wpływ na wysokość (rynkowej) stopy procentowej”<sup>6</sup>.

Doświadczenia niemieckie wskazują, iż stopy procentowe od wkładów i od kredytów podążają za zmianami stopy dyskontowej i lombardowej. Dominujący wpływ stopy te mają jednak na kształtowanie się stopy procentowej na rynku pieniężnym, na którym odbywa się handel pieniądzem należącym do banku centralnego. Rynek ten stanowi jednocześnie najważniejszy obszar operacyjny Deutsche Bundesbanku.

Decydujące znaczenie dla wysokości stopy procentowej na rynku pieniądza dziennego, a pośrednio także na rynku pieniądza miesięcznego i trzymiesięcznego, ma stopa, jaką bank centralny pobiera od najdroższego rodzaju refinansowania<sup>7</sup>, z którego muszą korzystać banki komercyjne, by wypełnić obowiązki utrzymania rezerw minimalnych w banku centralnym. Stopa dyskontowa dla systemu bankowego, który jest zapożyczony w banku centralnym w formie kredytu dyskontowego lub lombardowego wyznacza dolną granicę kształtowania się stóp procentowych pieniądza miesięcznego i trzymiesięcznego. Stopa procentowa pieniądza dziennego może z kolei wahać się poniżej stopy dyskontowej, ponieważ, jak wskazują liczne obserwacje, banki raz

---

<sup>5</sup> C. K o h l e r, *Geldwirtschaft*, Bd. 1, Berlin: Duncker und Humboldt Verlag 1977, s. 164.

<sup>6</sup> Tamże, s.166.

<sup>7</sup> Die Deutsche Bundesbank. Geldpolitische Aufgaben und Instrumente, Sonderdrucke der Deutschen Bundesbank, Nr 7, Februar 1993, s. 30-34.

zaciągnąwszy kredyty dyskontowe spłacają je zazwyczaj stopniowo według terminów płatności.

Jeżeli np. bank centralny oferuje bankom komercyjnym weksle skarbowe o określonym terminie płatności i o określonej stopie oprocentowania, to poprzez to wyznacza granicę, poniżej której nie może spaść stopa procentowa rynku pieniężnego. Gdyby podaż pieniądza banku centralnego na rynku pieniężnym ukształtowała się tak wysoko, że stopa procentowa tego rynku spadłaby do poziomu stopy oprocentowania weksli skarbowych, to wówczas banki komercyjne zaczęłyby je odkupywać od banku centralnego zamiast lokować posiadane w nadmiarze zasoby pieniądza banku centralnego w innych bankach komercyjnych przy oprocentowaniu równym lub niższym od oprocentowania weksli skarbowych.

Działanie dolnej granicy oprocentowania na rynku pieniężnym zależy także od tego, czy bank centralny dysponuje wystarczającym portfelem papierów wartościowych, który może udostępnić bankom komercyjnym na zasadach ustalonego oprocentowania. Jeżeli ze względu na brak tych papierów bank centralny wstrzymuje ich sprzedaż, to wówczas dolna granica kształtowania się stóp procentowych na rynku pieniężnym przestaje działać i przy dużym nadmiarze podaży nad popytem na pieniądź banku centralnego, mogą one spaść do bardzo niskiego poziomu.

Banki centralne stopę oprocentowania papierów wartościowych lokowanych na rynku pieniężnym mogą ustalić dwiema metodami: albo przez określenie z góry wysokości stopy procentowej na dany okres, albo przez oddziaływanie na jej wysokość przy aukcyjnej sprzedaży papierów wartościowych<sup>8</sup>. W pierwszym przypadku, przy określonych stopach procentowych, bank centralny zobowiązuje się pokryć cały popyt na papiery, jaki może powstać na rynku pieniężnym, a więc musi dysponować znacznym ich portfelem lub możliwością uzyskania od skarbu państwa nowych emisji, które pokryłyby popyt. W przypadku drugim przy aukcyjnej sprzedaży papierów wartościowych natomiast ich podaż (emisja) jest określona z góry. Bank centralny sprzedaje je na rynku pieniężnym na zlecenie i rachunek skarbu państwa lub organów samorządowych. W ofercie sprzedaży określa się sumę emisji oraz jej termin, a także kurs wykupu po upływie terminu.

Przedmiotem ustaleń przy tym systemie sprzedaży jest także minimalny kurs zakupu, poniżej którego oferty nie są rozpatrywane. Dotyczy to zarówno

---

<sup>8</sup> S. B r a d y, *How Central Banks Play The Markets*, „Euromoney”, September 1992, s. 49 nn.

papierów oprocentowanych przez emitenta (najczęściej w postaci kursu wykupu w terminie płatności, wyższego od nominału), jak i papierów nieoprocentowanych, które emitent wykupuje w terminie płatności według wartości nominalnej. Najniższy kurs zakupu papierów wartościowych, ustalony przez bank centralny, wyznacza stopę ich oprocentowania, która w wyniku przetargu (aukcji) może być tylko podwyższona, ale nie może ulec redukcji. Stanowi ona jednocześnie **dolną** granicę kształtowania się stóp procentowych na rynku pieniężnym. Ustalona przez bank centralny podaż pieniądza na rynku pieniężnym połączona z określeniem oferty procentowej od kredytu redyskontowego i kredytu lombardowego, wyznacza także **górną** granicę kształtowania się stóp procentowych na rynku pieniężnym. Jeżeli jakiś bank komercyjny potrzebuje pieniądza banku centralnego, choćby dla utrzymania obowiązkowej minimalnej rezerwy płynności w stosunku do nagromadzonych depozytów, będzie szukał tego pieniądza na rynku pieniężnym tylko wtedy, gdy stopy procentowe na tym rynku będą niższe od stopy kredytu redyskontowego w banku centralnym. Gdy stopa procentowa pieniądza dziennego (pożyczki na jeden lub kilka dni) na rynku pieniężnym przekracza stopę redyskonta w banku centralnym, korzystniejsze wówczas dla banków komercyjnych staje się dokonanie redyskonta w banku centralnym niż ubieganie się o kilkudniową pożyczkę na rynku pieniężnym. Gdy tylko stopy procentowe od pożyczek kilkudniowych, miesięcznych i trzymiesięcznych osiągną poziom stopy redyskontowej w banku centralnym, cały popyt na pieniądz krótkookresowy (krótkoterminowe pożyczki) skieruje się do banku centralnego.

Odpyły popytu na krótkoterminowe pożyczki z rynku pieniężnego do banku centralnego napotyka jednak na pewne ograniczenia organizacyjne. Banki centralne przy redyskoncie weksli wymagają z reguły zachowania pewnego minimalnego okresu między dniem redyskonta a datą płatności weksli, gdyż nie chcą stać się zwykłym pośrednikiem w ich likwidacji za minimalną opłatę. Stąd też banki centralne nie przyjmują z reguły do redyskonta weksli płatnych następnego dnia lub w ciągu 2-3 dni. W tej sytuacji bank komercyjny, który potrzebuje pieniądza banku centralnego na jeden lub dwa dni dla pokrycia krótkookresowego braku płynności, nie może pokryć tego zapotrzebowania w banku centralnym przez redyskonto weksli płatnych w tym samym terminie. Za bardziej korzystne rozwiązanie w tym przypadku może on uznać zaciągnięcie jedno- czy kilkudniowej pożyczki na rynku pieniężnym przy oprocentowaniu wyższym od stopy redyskonta, niż redyskontować weksle o dziesięciodniowym terminie płatności. Wprawdzie przy tej operacji stopa procentowa byłaby niższa, ale jednocześnie byłaby zastosowana

do dłuższego okresu. co w efekcie dałoby wyższą kwotę odsetek do zapłacenia w porównaniu z pożyczką zaciągniętą na 1-2 dni na rynku pieniężnym.

Stopa oprocentowania pieniądza dziennego na rynku pieniężnym może oczywiście przekroczyć stopę redyskonta w banku centralnym, wtedy, gdy jakiś bank komercyjny (lub kilka banków) przekroczył kontyngent redyskonta w banku centralnym, lub też ma w portfelu zdyskontowane weksle, które jednak nie spełniają wymogów jakościowych, stawianych przez bank centralny przy ich redyskoncie, w tym przypadku redyskonto jako źródło refinansowania jest dla banku (banków) komercyjnego zamknięte i musi on szukać wolnych środków na rynku pieniężnym, godząc się na płacenie wyższej stopy procentowej.

Nadwyżka rynkowa stopy oprocentowania pieniądza dziennego nad stopą redyskonta banku centralnego, jeżeli w ogóle dojdzie do jej utworzenia się na skutek działania omówionych wyżej czynników, może w zasadzie wzrastać tylko do takiego poziomu, przy którym rynkowa stopa pieniądza dziennego zrówna się ze stopą oprocentowania kredytu lombardowego, a ustalone kontyngenty tego kredytu są wystarczająco duże, ażeby banki mogły pokryć swoje zapotrzebowanie na ten typ pieniądza banku centralnego.

Trzeba jednakże pamiętać, że przy polityce bardzo restrykcyjnej podaży pieniądza prowadzonej przez bank centralny, wyrażającej się m.in. w ustaleniu bardzo niskich kontyngentów dla redyskonta i kredytu lombardowego, oddziaływanie tej górnej granicy dla wzrostu rynkowych stóp procentowych może być osłabione. Jeżeli sytuacja banków komercyjnych w zakresie płynności jest napięta i zaciągnęły one już kredyt lombardowy znacznych rozmiarów, to stopy pieniądza dziennego mogą przekroczyć poziom stopy lombardowej. Wynika to z tego, iż niektóre banki unikają dalszego zaciągania kredytów lombardowych i wolą zaciągać wyżej oprocentowane kredyty na rynku pieniężnym. W tej sytuacji, odwrotnie do poprzedniej, stopa lombardowa może przejściowo wyznaczać dolną granicę stopy pieniądza dziennego<sup>9</sup>. Bank centralny ponadto musi kształtować swoje stopy procentowe mając na względzie fakt, iż są one nie tylko parametrem operacji pieniężnych, ale i zjawisk realnych w gospodarce. Stąd też banki centralne przy ustalaniu stóp procentowych „nie uwzględniają tendencji kształtowania się stóp procentowych na rynku”, ale wyznaczają dla tych tendencji górne granice. Z uwagi na to, że stopa procentowa pobierana od kredytu lombardowego jest z reguły wyższa

---

<sup>9</sup> Die währungspolitischen Institutionen und Instrumente in der BRD. Sonderdrucke der Deutschen Bundesbank 1992, s. 54.

od stopy redyskonta, górna granica kształtowania się rynkowych stóp procentowych ma charakter pasma, którego szerokość zależy od rozpiętości między tymi dwiema stopami procentowymi, ustalonymi przez banki centralne.

Podsumowując należy stwierdzić, iż bank centralny poprzez ustalenie górnej i dolnej granicy kształtowania się stóp procentowych na rynku pieniężnym ma możliwość kierowania ich ruchem odpowiednio do ustalonych przez siebie celów polityki monetarnej. Przez podwyższenie stopy procentowej od papierów wartościowych, stopy redyskonta i stopy oprocentowania kredytu lombardowego bank centralny podnosi w górę poziom stóp procentowych na rynku pieniężnym. Odwrotnie, gdy bank centralny dąży do ich obniżenia musi jednocześnie obniżyć stopę oprocentowania weksli skarbowych, stopę redyskonta i stopę oprocentowania kredytu lombardowego.

W RFN np. w związku ze zmianami stopy dyskontowej i stopy lombardowej Deutsche Bundesbanku dochodzi często do zmiany struktury odsetek. Odsetki od kredytów krótkoterminowych zmieniają się o wiele bardziej niż od kredytów długoterminowych. Zmiany te dotyczą w mniejszym stopniu odsetek płaconych od wkładów bankowych, przede wszystkim z powodu małej zmienności stopy oprocentowania dla wkładów oszczędnościowych, gdzie ustawowy termin wypowiedzenia wynosi 3 miesiące i jest tzw. najkrótszym terminem wypowiedzenia. Stopa procentowa dla tego rodzaju wkładów oszczędnościowych, które stanowią prawie połowę wszystkich wkładów oszczędnościowych, jest przez kasy oszczędnościowe (*Sparkassen*) zmieniana w niewielkim zakresie i tradycyjnie pozostaje dość niska.

Zdaniem B. Gruszki<sup>10</sup>, na poziom i zmiany oprocentowania kredytów bankowych wpływ mają m.in. następujące czynniki:

1. polityka pieniężna banku centralnego;
2. poziom stopy zysku,
3. oczekiwania dotyczące bieżącej i przyszłej inflacji,
4. wahania stóp procentowych na międzynarodowym rynku finansowym;
5. poziom ryzyka kredytowego.

„Zależność między oficjalną stopą banku centralnego, a stopą oprocentowania kredytów bezpośrednich – pisze dalej – występuje tylko w warunkach **dużego** uzależnienia działalności banków komercyjnych od banku centralnego. **Mniejsza** zależność poziomu i struktury stóp procentowych w bankach komercyjnych od stopy banku centralnego występuje wówczas, gdy

---

<sup>10</sup> B. G r u s z k a, *Stopa procentowa w bankach komercyjnych*, „Materiały i Studia”, Zeszyt nr 22, NBP Zakład Naukowo-Badawczy Bankowości i Pieniądza, Warszawa, październik 1991, s. 6 nn.

banki dysponują wysokim własnym kapitałem, który gwarantuje utrzymanie dostatecznej bazy kredytowej i płynności finansowej bez wspomaganie kredytem refinansowym”<sup>11</sup>. W celu zwiększenia skuteczności oddziaływania banki centralne we współczesnych gospodarkach rynkowych uciekają się wtedy do bardziej pośrednich metod wpływania na zachowanie banków komercyjnych, a przede wszystkim do redukcji ich bazy kredytowej. Dla osiągnięcia tego celu wykorzystują takie instrumenty jak: polityka otwartego rynku, system minimalnych rezerw obowiązkowych, czy limitowanie kredytu refinansowego, sprzedaż bankom komercyjnym krótkoterminowych papierów wartościowych, czy podniesienie stóp rezerw obowiązkowych zmniejsza zazwyczaj ich możliwości kredytowe.

## 2. RYZYKO BANKOWE – DEFINICJA, RODZAJE ZARZĄDZANIE, POWIĄZANIE Z DOCHODOWOŚCIĄ BANKU

Jednym z najważniejszych problemów, z jakimi borykają się banki w krajach wysokorozwiniętych o gospodarce rynkowej, jest zagadnienie ryzyka<sup>12</sup>, a ściślej rodzaje i źródła jego powstawania, a także umiejętność zarządzania nim. Jak twierdzi W. Wriston, chairman and chief executive of Citicorp między 1970 a 1984 r. „iż zarządzanie bankiem polega na ograniczaniu ryzyka – mówiąc wprost do tego sprowadza się bankowość”<sup>13</sup>.

W zakresie technik zarządzania istotny przełom nastąpił w latach osiemdziesiątych w Stanach Zjednoczonych. Dla niektórych z nich trudno jest w tej chwili znaleźć polskie odpowiedniki, inne zaś, szczególnie propozycja integracji wskaźników efektywności ze wskaźnikami ryzyka, mająca swe źródła w praktyce rozwiniętych rynków finansowych, mogą mieć w polskich warunkach charakter aplikacyjny.

### 2.1. Definicja ryzyka

Proces decyzyjny polega na dokonywaniu wyborów pomiędzy różnymi wariantami czynników, na które podmiot ma wpływ w celu osiągnięcia możli-

---

<sup>11</sup> Tamże, s.7.

<sup>12</sup> B. G r u s z k a, Z. Z. Z a w a d z k a, *Ryzyko w działalności bankowej. Zabezpieczenie systemowe*, Warszawa: Wydawnictwa Uczelniane SGH 1992.

<sup>13</sup> „the fact is that bankers are in the business of managing risk. Pure and simple that is the business of banking” – *A Survey of International Banking*, „The Economist” z 10 IV 1993 r.

wie największych korzyści lub zminimalizowania strat (na pewnym poziomie uogólnienia oba te cele są sobie równoważne). Jeśli odniesiemy go do ekonomicznej sfery aktywności człowieka, będzie oznaczał próbę wpływania na przebieg procesów gospodarczych. Te ostatnie mają, ze względu na ogromną liczbę kształtujących je czynników i zmienność warunków w jakich zachodzą, charakter stochastyczny. Ponieważ ich rezultat nie jest jednoznacznie określony przez rozpatrywane czynniki, gdyż zależy od prawdopodobieństwa wystąpienia różnych wydarzeń, nie jest możliwe dokładne przewidzenie wartości, jakie przybierze. Innymi słowy wynik obarczony jest niepewnością, tzn. możliwych jest kilka różnych wartości, jakie osiągnie w przyszłości. Możemy więc zdefiniować ryzyko jako niepewność osiągnięcia założonych rezultatów.

Powyższe, bardzo ogólne uwagi stanowią punkt wyjścia dla opisu podejmowania decyzji w warunkach ryzyka (por. pkt. dotyczący zarządzania ryzykiem), obecnie zaś spróbujemy je skonkretyzować odnosząc do banków. Być może pewnym zaskoczeniem będzie stwierdzenie, że nie ma obecnie jednej przyjętej przez wszystkich definicji ryzyka bankowego. Nieco żartobliwie ujął tę sytuację brytyjski tygodnik ekonomiczny „The Economist”, w którym stwierdza się m.in. iż dla 20 banków istnieje 21 definicji ryzyka. Wobec tego najpierw pokażemy czym dla banku jest ryzyko (wyjaśni to przy okazji, skąd biorą się owe problemy z definicją). Pewnym usprawiedliwieniem może być tutaj stwierdzenie zawarte w jednej z publikacji firmowanej przez Lafferty Group, że coś tak wszechobecnego jak ryzyko bankowe jest najczęściej słabo rozumiane i mierzone, mimo bardzo długiej historii zarządzania nim. Bank of Amsterdam utworzony w 1609 r., był jednym z pierwszych, który już wtedy zrozumiał, że istnieją „straszliwe bliźniaczki – płynność i ryzyko kredytowe”<sup>14</sup>.

Najbardziej wprawiającym w zakłopotanie aspektem ryzyka jest jego amorficzna postać. „Jak cienie na krawędzi poświaty obozowego ogniska”<sup>15</sup> ryzyko wydaje się zmieniać swoją naturę nieustannie, stając się zawsze czymś poza zasięgiem naszych analiz. Gdy spodziewamy się, że objawi się w określonej postaci, przejawia się w inny, czasami w zaskakujący dla nas sposób przynosząc w rezultacie nieoczekiwaną stratę. Jak tylko wydaje się nam, że mamy pod kontrolą jedną jego formę, np. nieściągalne kredyty, przejawia się jako zagrożenie płynności. Mówiąc żartobliwie, gdy wydaje się, że zepchnąłeś je niczym atakujący bokser przeciwnika do narożnika i możesz je powalić, ono nagle znika i pojawia się jako coś innego w innym miejscu ringu. Te

<sup>14</sup> „the terrible twins – liquidity and credit risk”, tamże.

<sup>15</sup> „Like the shadows at the edge of comfire’ s glow”, tamże.

określenie mają zobrazować jak godnym, a zarazem jak trudnym przeciwnikiem dla zarządu banku jest ryzyko. Nieuwzględnienie zaś jego dominującej cechy - owego nieustannego przepoczwarczenia się – może doprowadzić do bardzo dużych kłopotów. Niechaj jednak pewnym pocieszeniem będzie to, że największa nieświadomość ryzyka istnieje wśród zarządzających najwyższego szczebla banków amerykańskich. Przyczyną dla której ryzyko jest czymś tak pokretnym i wymykającym się naszym próbom opanowania go jest to, że dotyczy ono zdarzeń nieprzewidywalnych. Ryzyko finansowe wciela się w nieznanne zdarzenia finansowe, nieznanne ponieważ jeszcze one się nie wydarzyły, albo też nie potrafimy przewidzieć ich wyników. Nieznane są przeszłe warunki w jakich znajdzie się kredytobiorca (ryzyko kredytowe), nieznanne są przeszłe zmiany stóp procentowych (ryzyko stopy procentowej) oraz kursy walut (ryzyko walutowe), nieznaną strategią i przeszłe zachowania konkurentów (ryzyko rynkowe), nieznaną jest także przyszła koniunktura gospodarcza i przeszłe zalecenia nadzoru bankowego (ryzyko systemowe). Ponieważ owo „nieznane” może przyjmować i przyjmuje wiele form, ryzyko również przybiera wiele różnorodnych postaci. Dlatego też, by zrozumieć ryzyko i opanować je, należy mieć świadomość dwóch rzeczy:

1. z jakiego rodzaju ryzykiem możemy mieć do czynienia (dokonamy pogrupowania form przejawiania się ryzyka) oraz
2. jakie zdarzenia wpływają na jego wzrost.

Następnym krokiem jest pomiar ryzyka, Jednak z racji swoich powiązań z „nieznaniem” nie istnieją ostatecznie określone miary ryzyka. Wszelkiego rodzaju schematy rozwijające owe miary i pozwalające porównywać różne ryzyka ze sobą, są ciągle jeszcze przybliżeniami. W wielu wypadkach nie istnieją nawet metody ilościowego ujmowania ryzyka.

Aby zarządzać ryzykiem, zarząd banku musi dokonać jego identyfikacji wraz z przeprowadzeniem niezbędnych pomiarów. Muszą być określone czynniki sprawcze dla każdego rodzaju ryzyka, po to by przewidzieć ich wpływ oraz muszą zostać zidentyfikowane te procesy i zdarzenia ekonomiczne, które powodują wzrost ryzyka danego typu, po to by poprzez odpowiedni sposób zarządzania bankiem można było minimalizować jego poziom.

## 2.2. Charakterystyka podstawowych rodzajów ryzyka

Nie istnieje do tej pory jednolita, uznawana przez wszystkich, kwalifikacja ryzyka z jakim mają do czynienia banki. Zanim przedstawione zostaną najczęściej stosowane kryteria jego wyodrębnienia, należy zwrócić uwagę na dwie istotne kwestie. Każda decyzja zarządu banku obciążona jest różnymi

rodzajami ryzyka. Jeden rodzaj ryzyka może towarzyszyć decyzjom dotyczącym odmiennych problemów, np. decyzja kredytowa ma wpływ na ryzyko kredytowe i na ryzyko płynności. Ryzyko stopy procentowej wiąże się z kolei z decyzjami kredytowymi, lokacyjnymi dotyczącymi portfela oraz z zarządzaniem aktywami i pasywami<sup>16</sup>.

Poniżej przedstawione zostaną podstawowe kryteria podziału ryzyka, na podstawie których wyszczególnione zostaną dla każdej grupy ryzyka elementarne, nie aspirujące jednak do wyczerpania listy, przestrzegające natomiast przed nadawaniem różnym typom ryzyka charakteru jednostkowej niepowtarzalności.

Można wyodrębnić trzy podstawowe kryteria podziału ryzyka<sup>17</sup>:

1. ryzyko związane z działalnością bankową *sensu stricte*;
2. ryzyko będące odbiciem pozycji banku jako decydenta; oraz
3. ryzyko usytuowane w procesie decyzyjnym, mające charakter przy czynowo-skutkowy.

Ad 1. Kryterium to odróżnia od siebie ryzyko dotyczące tylko czysto finansowej strony działalności banku oraz ryzyko będące tej działalności materialnym odwzorowaniem. W ramach ryzyka finansowego subkryterium, na podstawie którego można dalej wyszczególniać typy ryzyka, jest to czy wpływa dane ryzyko na bilans banku.

A. Ryzyko finansowe (ryzyko dotyczące wartości, ryzyko portfelowe)

- a) ryzyko kredytowe – ryzyko oszustwa,
  - ryzyko krajowe,
  - ryzyko zagraniczne;

b) ryzyko kapitału (ryzyko dźwigni);

c) ryzyko stopy procentowej;

d) ryzyko płynności;

e) ryzyko kursowe (walutowe);

f) ryzyko w obrocie papierami wartościowymi.

Uwzględniając subkryterium w postaci wpływu ryzyka na bilans, możemy bardziej szczegółowo analizować ponadto:

g) ryzyko bilansu (niedopasowanie pomiędzy walutami, zapadalnością/wymagalnością (*maturity*) oraz strukturą stóp procentowych aktywów i pasywów);

---

<sup>16</sup> Risikoklassifizierung im Firmenkundengeschäft, BfG Bank, Frankfurt/ Main, Stand April 1996.

<sup>17</sup> New tricks to learn, An Survey of International Banking, „The Economist” z 10 IV 1993 r., s. 10.

h) ryzyko niedopasowania stóp procentowych (*interest-rate mismatch risk*);

i) ryzyko płynności;

j) ryzyko pozycji (kurs);

k) ryzyko transakcyjne;

l) ryzyko kredytowe (ryzyko niespłacenia kredytu na ustalonych warunkach, ryzyko inwestycyjne, ryzyko *venture capital*, ryzyko struktury finansowej portfela, ryzyko nieotrzymania od partnera należności na ustalonych warunkach);

ł) ryzyko wyceny (ryzyko poniesienia straty w wyniku niekorzystnej zmiany wartości aktywów i pasywów);

m) ryzyko płynności rynku (*market-liquidity risk*);

n) ryzyko emisji;

o) ryzyko stopy procentowej;

p) ryzyko kursowe.

B. Ryzyko dostarczenia (*delivery risk*, ryzyko techniczne)

a) ryzyko niesprawności operacyjnej (*operating-efficiency risk, operational risk*);

b) ryzyko związane z personelem (ryzyko kadrowe);

c) ryzyko zaniedbania obowiązków (*defalcation risk*);

d) ryzyko operacyjne sensu stricto;

e) ryzyko organizacyjne;

f) ryzyko kontrolne;

g) ryzyko nowego produktu.

Ad 2. Przyczyną powstania ryzyka mogą być również skutki własnych decyzji, np. wszystkie decyzje portfelowe (czyli udzielanie kredytów, pożyczek, gwarancji, lokaty w papiery wartościowe), a także decyzje o wprowadzeniu na rynek nowego produktu, decyzje kadrowe itd., decyzje dotyczące strategii (*strategic risk*).

Źródłem ryzyka mogą być też czynniki zewnętrzne, gdzie prawdopodobieństwo poniesienia straty wynika tylko pośrednio z decyzji lokacyjnych banku (np. ryzyko walutowe) lub też od jego działań jest całkowicie niezależne. Jest to najczęściej:

a) ryzyko otoczenia (*enviromental risk*);

b) ryzyko rynkowe (*economic risk, market, risk*);

c) ryzyko sektorowe,

d) ryzyko regulacyjne (nadzorcze, *regulatory risk*);

e) ryzyko polityczne;

- f) ryzyko transferu;
- g) ryzyko wojny;
- h) ryzyko operacyjne;
- i) ryzyko kursowe;
- j) ryzyko płynności (częściowo).

Ad 3. Podział ten odpowiada z kolei na pytanie: gdzie powstaje ryzyko (rodzaj transakcji), co jest jego przyczyną (*risk categorisation by cause*) i/lub co jest jego skutkiem (*risk categorisation by effect*).

a) Ryzyko według miejsca powstania:

- ryzyko pożyczkobiorcy (*lending risk*),
- ryzyko krótkookresowego obrotu papierami wartościowymi w celach spekulacyjnych (*trading risk*),
- ryzyko gwarancji (*underwriting risk*),
- ryzyko aktywa/pasywa.

b) Ryzyka wg przyczyny powstania:

- ryzyko stopy procentowej,
- ryzyko kredytowe,
- ryzyko rynkowe,
- ryzyko działania (*performance risk*).

c) Ryzyko według skutku ich oddziaływania:

- ryzyko kapitałowe,
- ryzyko zysku,
- ryzyko pasywów (płatności),
- ryzyko sposobności (*opportunity risk*).

Przedstawiony poniżej podział i grupowanie ryzyka ma charakter teoretyczny. Należy pamiętać, że choć formalnie wszystkie rodzaje ryzyka mogą być od siebie precyzyjnie oddzielone, to różne jego formy często się przenikają i wzajemnie na siebie wpływają. Jednakże ten – w miarę pełny – opis form ryzyka jest niezbędnym wprowadzeniem do identyfikacji ryzyka z jakim bank ma do czynienia w rzeczywistości, A gdy i ona zostanie przeprowadzona ... „gdy wszystkie rodzaje ryzyka w biznesie finansowym zostały określone, rozpoczyna się właściwa praca – ich ograniczenie”<sup>18</sup>.

---

<sup>18</sup> „once all the risks in the finance business are identified, the real job begins – the job of managing them”

### 2.3. Zarządzanie ryzykiem

Bank musi podejmować ryzyko w swej działalności chcąc osiągnąć zadowalający poziom zwrotu z zaangażowania środków własnych i powierzonych. Jednakże kuszące wydaje się zminimalizowanie ryzyka, albo też całkowite jego uniknięcie. Niestety, jedynym sposobem na wyeliminowanie ryzyka finansowego jest wycofanie się z interesów<sup>19</sup>. Ryzyko i zwrot to dwie strony tego samego procesu. Ryzyko (niepewność) jest zjawiskiem powszechnie towarzyszącym podejmowanym decyzjom. Może się ono różnić zakresem (stosunek między korzyściami, które mogą być utracone, albo też stratami, które mogą być poniesione, a zaangażowanymi nakładami) lub/i oceną prawdopodobieństwa jego wystąpienia (szacunek prawdopodobieństwa wystąpienia utraconych korzyści albo poniesionych strat). Przebieg procesu decyzyjnego zależy nie tylko od subiektywnej, czy obiektywnej oceny zakresu i prawdopodobieństwa wystąpienia ryzyka, ale też od postawy wobec ryzyka podmiotu podejmującego decyzję<sup>20</sup>.

Postawy wobec ryzyka są następujące:

- unikanie wszelkiego ryzyka: należy wybrać ten wariant, w którym najgorszy rezultat jest najlepszym spośród najgorszych występujących w wariantach,
- jednakowe traktowanie wszystkich możliwych rezultatów: wybierany jest wariant, w którym suma wyników podzielona przez ich liczbę jest największa,
- preferowanie wariantu dającego stosunkowo dużą szansę korzystnego efektu (choć wariant ten nie wyklucza prawdopodobieństwa wystąpienia niekorzystnego efektu),
- poszukiwanie wariantu o uzasadnionym ryzyku: rezultaty bardziej korzystne są w jakimś stopniu mniej prawdopodobne, niż rezultaty mniej korzystne,
- dążenie do osiągnięcia najlepszych rezultatów: wybór wariantów o najwyższej wygranej, chociaż prawdopodobieństwo ich osiągnięcia jest niezbyt wielkie.

Wybór zależy od preferencji podmiotu podejmującego decyzje, całokształtu sytuacji, w której podejmowane są decyzje (sytuacja gospodarcza, prognozy rozwoju), a także od siły ekonomicznej podmiotu. Na ogół słabość finansowa przejawia się skłonnością do ograniczenia decyzji o wysokości ryzyka. Nie

---

<sup>19</sup> „there is no way to eliminate financial risk, except by getting out of the business”

<sup>20</sup> S. B e r e z a, *Zarządzanie ryzykiem bankowym*, Związek Banków Polskich, Warszawa 1992.

jest to jednak reguła, ale też według R. P. March „istnieje tendencja do przeceniania i do nadmiernie silnego reagowania na niepewność. Oznacza to, że działania mniej ryzykowne będą preferowane w stosunkowo większym stopniu niż przedsięwzięcia bardziej ryzykowne”. Dotyczy to zwłaszcza tych podmiotów i tych sytuacji, gdy w grę wchodzi utrzymanie *status quo*. Tu pojawiają się najbardziej konserwatywne i zachowawcze postawy.

Do tego momentu sytuacja wydaje się klarowna. Proces decyzyjny obejmuje pięć elementów: podmiot podejmujący decyzję o określonej skłonności do ponoszenia ryzyka, zbiór decyzji dopuszczalnych, zbiór stanów „świata” zewnętrznego, niepewność co do stanu świata zewnętrznego oraz funkcję korzyści, czyli zależność pomiędzy osiągniętym rezultatem a relacją: decyzja – stan świata zewnętrznego<sup>21</sup>. Odniesmy to jednak do banku. Bank jest zhierarchizowaną instytucją o różnych uprawnieniach decyzyjnych na poszczególnych szczeblach. Na podział pionowy (np. dla decyzji kredytowych: dyrektor oddziału operacyjnego, dyrektor oddziału regionalnego, dyrektor departamentu kredytowego, zarząd) nakłada się podział poziomy, wynikający z przedmiotu zainteresowania danego działu. Powstanie konkretnego rodzaju ryzyka w jednym dziale odbija się również w innej komórce organizacyjnej. Dalej ten sam rodzaj ryzyka może występować w kilku działach. Co więcej, konieczność podejmowania decyzji wynikająca z uprawnień danego działu pociąga za sobą konieczność dokonywania analiz ryzyka w jego obrębie. Tak więc sterowanie ryzykiem odbywa się bezpośrednio i niezależnie w różnych działach banku. Ale ryzyko ponosi jednocześnie bank jako całość. Co więcej, różne jego rodzaje przejawiają się w pełni jako amorficzne ryzyko dla całego banku. Rozwiązaniem tej sprzeczności pomiędzy decentralizacją uprawnień decyzyjnych a ryzykiem całego banku jest prowadzenie analizy ryzyka na poziomie całego banku i w poszczególnych działach jednocześnie oraz tworzenie zabezpieczeń przed ryzykiem na obu poziomach, na których podejmowane są decyzje.

Bez względu na przyjęte w tym zakresie rozwiązania, zarówno centrale jak i oddziały regionalne (a więc podmioty decyzyjne) staną przed tym samym problemem (choć jego skala będzie różna), jak analizować ryzyko?

Analiza ryzyka (pierwszy stopień zarządzania ryzykiem) obejmuje sześć etapów:

– określenie rodzajów ryzyka, z jakimi ma do czynienia bank jako całość oraz poszczególne jego działy (jednostki organizacyjne);

---

<sup>21</sup> *Managing Risk. Special Report*, „Business Week”, October 31, 1994.

- stworzenie schematu zależności pomiędzy poszczególnymi rodzajami ryzyka, a poszczególnymi działami banku (może on przyjąć postać macierzy);
- ustalenie sposobów oceny ryzyka generowanego w poszczególnych działach banku;
- przedstawienie sposobów mierzenia ryzyka rodzajowego dla potrzeb zarządu;
- określenie wysokości poszczególnego ryzyka dla banku (jako całości) i dla poszczególnych działów,
- porównanie powstającego i istniejącego ryzyka z istniejącymi realnie i potencjalnie zabezpieczeniami.

Obok wcześniej zasygnalizowanych problemów identyfikacji typów ryzyka i ich wzajemnych relacji, w banku jako organizacji, pojawiają się nowe: ich mierzenie i tworzenie zabezpieczeń przed nimi.

Ryzyko oznacza możliwość poniesienia w przyszłości nieoczekiwanej straty. Wobec tego bardzo wiele schematów pomiaru odnosi ryzyko do wielkości potencjalnej straty. Najczęściej używaną ilustracją jest tutaj analiza ryzyka na rynku papierów wartościowych, traktująca jako miarę ryzyka odchylenie standardowe zmian kursu papieru wartościowego. Wadą tego podejścia jest założenie, że warunki, jakie miały miejsce w przeszłości, wystąpią również w przyszłości. Wada ta jest jednakże i zaletą: umożliwia ona uproszczenie analiz zdarzeń powtarzalnych do mniej lub bardziej sformalizowanych modeli (czasami przyjmujących bardzo wyrafinowaną matematycznie postać) oraz stosowaniem jako zabezpieczeń limitów (norm) dla poszczególnych rodzajów ryzyka. Jednakże problem pomiaru może być analizowany również od drugiej strony. Zamiast próbować oszacować nieznanne, system pomiaru ryzyka zostaje nakierowany na redukcję nieznanego do minimum. Innymi słowy zamiast do przewidywania przyszłych rezultatów finansowych, jest on wykorzystywany, do wczesnego ostrzegania, iż przewidywane wyniki mogą odbiegać od oczekiwanych. Przedmiotem badania jest tu nie tyle końcowy rezultat, ile ciąg zdarzeń prowadzący do niego. Wyrażone liczbowo lub opisowo zdarzenia są obserwowane (monitorowane) i porównywane z oczekiwaniami w danym momencie, by najmocniej zasygnalizować przede wszystkim te rezultaty, które wskazują, że proces jako ciąg zdarzeń zmierza w innym, niż zakładany, kierunku. W pewnym zakresie oba te podejścia, zarówno predykcja oparta na danych statystycznych z możliwie wielu poprzednich okresów, jak i ciągły monitoring, wykorzystują niektóre sposoby analizy (np. wskaźniki oceny działalności banku) oraz zbliżoną bazę danych. Można sformułować tezę, że są one wobec siebie komplementarne.

Drugim problemem jest zabezpieczenie przed ryzykiem<sup>22</sup>. Podkreślić należy raz jeszcze, że nie chodzi o unikanie ryzyka, a jedynie o jego ograniczenie<sup>23</sup>. Bank aby osiągnąć zyski musi ryzykować. Kierując się własną skłonnością do ponoszenia różnego rodzaju ryzyka, ocenia możliwości osiągnięcia zysku w różnych obszarach swojej aktywności, podejmuje decyzje o sposobach zaangażowania środków, a także szuka sposobów ograniczenia poziomu ryzyka. Najprostszymi instrumentami ograniczającymi ryzyko w działalności banku są normy ostrożnościowe narzucone przez instytucje nadzorcze (dobrym przykładem jest współczynnik wypłacalności). Kolejnymi są rezerwy obowiązkowe w banku centralnym i rezerwy tworzone przez banki z własnej inicjatywy oraz ubezpieczenie depozytów.

W drodze analizy swoich i obcych doświadczeń bank określa i wprowadza własne regulacje zabezpieczeń z uwzględnieniem także analizy statystycznej, wyników symulacji oraz ocen eksperckich dla poszczególnych rodzajów ryzyka. Są to wewnętrzne najczęściej stosowane techniki zabezpieczające.

Ilustracją zewnętrznych technik zabezpieczających jest natomiast poniższe zestawienie ich ewolucji na międzynarodowym rynku finansowym<sup>24</sup>.

- 1972 – foreign currency futures
- 1973 – equity futures
- 1975 – futures on mortgage-backed bonds
  - T-bill futures
- 1977 – T-bond futures
- 1979 – over-the-counter currency options
- 1980 – currency swaps
  - bank cd futures
- 1981 – option on t-bonds futures
  - equity-index futures
  - interest-rate swaps
  - eurodollar futures
  - t-note futures
- 1983 – options on:
  - t-note futures
  - currency futures
  - equity-index futures

---

<sup>22</sup> The High Art. of Hedging at Merck, tamże.

<sup>23</sup> Risk Management with Derivative Financial Products. By H. Steinmann and D. Choras, „Risk Management”, July 1994.

<sup>24</sup> DTB Futures and Options Calculation of Principle I Ratio, Bank AG, Frankfurt/ Main 1995.

- interest-rate caps and floors
- 1985 – eurodollar options
  - swaps (duże zróżnicowanie)
  - futures on US dollar municipal-bond index
- 1987 – average options
  - commodity swaps
  - bond futures and options
  - compound options
- 1989 – three-month Euro-DM futures
  - captions
  - ecu interest-rate futures
  - futures on interest-rate swaps
- 1990 – equity index swaps
- 1991 – portofolio swaps
- 1992 – dalsze zróżnicowanie swaps.

Podsumowując należy stwierdzić, iż opracowanie najlepszej nawet strategii i wprowadzenie innowacji finansowych<sup>25</sup> nie zapewni bankowi spokojnej egzystencji, o ile nie zostanie stworzony spójny system analizy ryzyka, obejmujący zarówno metody jego prognozowania oraz obserwację zdarzeń z nim związanych, jak i określony zakres kompetencji decyzyjnych związanych z ryzykiem.

#### 2.4. Ewolucja innowacji finansowych

Reakcją na zwiększające się ryzyko na rynku finansowym, z którym wiele przedmiotów gospodarczych nie potrafiło sobie radzić, były innowacje finansowe wykorzystywane często jako instrumenty zabezpieczające<sup>26</sup>. Pierwsza fala innowacji finansowych pojawiła się w latach 1965-1972 (głównie w Stanach Zjednoczonych) i była następstwem podwyższonej inflacji (4 proc. wzrost cen konsumpcyjnych w ciągu roku), tj. ponad dwukrotnie wyższej niż w latach bezpośrednio po zakończeniu II wojny światowej. W okresie tym stopy procentowe w USA wzrosły również dwukrotnie, przy czym *prime rate* wynosiła przeciętnie 6,5%, natomiast oprocentowanie *federal funds* kształtowało się na poziomie powyżej 5%. Obowiązujące wtedy regulacje okazały się

---

<sup>25</sup> The Biggest Banks in Derivatives. By Michelle Celarier, „Global Finance”, August 1993.

<sup>26</sup> M. H. Miller, *Financial innovation; the last twenty years and the next*, „Journal of Financial and Quantitative Analysis”, Nr 21(4), December 1986, s. 459-471.

bardzo nieelastyczne i niedostosowane do zmian zachodzących na rynku finansowym. Stopy procentowe oferowane od depozytów oszczędnościowych i wkładów terminowych były ustalone „sztywno” na poziomie 3%, a od depozytów na żądanie nie można było w ogóle wypłacać odsetek. W połowie tego okresu nastąpił ostry wzrost konkurencji w sektorze papierów wartościowych, powodując dalsze, rozpoczęte na przełomie lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych, osłabienie sektora bankowego, który zajmował wtedy 80-90% rynku finansowego. Doprowadziło to do powstania zróżnicowanych nowych produktów bankowych i finansowych<sup>27</sup>. Gdy ograniczone początkowo stopy procentowe zaczęły przynosić ujemny realny zwrot od dużych oszczędności czy sald transakcyjnych, szybko zaczął się rozwijać popyt na płynne instrumenty o rynkowych stopach zwrotu. Były one oferowane przez sektor papierów wartościowych w formie *T-bills* (weksel skarbowy emitowany jako instrument rynku pieniężnego przez bank centralny), a także przez certyfikaty depozytowe (emitowane przez banki w zamian za wkłady terminowe, ale nie będące depozytami w sensie technicznym), które przenikały powoli do systemu bankowego i stały się głównym instrumentem okresu, który rozpoczął 30-letnią erę innowacji finansowych. Niedługo potem pojawiły się w sektorze papierów wartościowych „fundusze powiernicze rynku pieniężnego” (*money market mutual funds*) utworzone z myślą o drobnych ciułaczkach nie będących w stanie korzystać bezpośrednio z *T-bills*, dające jednocześnie większy zwrot niż certyfikaty depozytowe. W tym czasie powstał też mający swą siedzibę w Londynie eurorynek pieniężny oraz rynek euroobligacji, przy czym ten ostatni był efektem regulacji nakładającej podatki na zyski z oprocentowania obligacji sprzedawanych w USA w przypadku ich odsprzedaży inwestorom zagranicznym.

W latach 1973-1982 mogliśmy obserwować na światowym rynku finansowym drugą falę innowacji. Były to lata szoków naftowych (początek i koniec okresu) gwałtownych skoków inflacji (przekroczyła zaczarowany poziom 10% w skali roku), a także stagnacji gospodarczej (stagflacja oraz stumpflacja). Z punktu widzenia sektora finansowego okres ten odznaczał się zarówno wysokością stóp procentowych, jak i bezprecedensową ich zmiennością. Na rynku akcji trwała w tym czasie stagnacja. W ciągu 10 lat ceny akcji wzrosły tylko o 12%, przy zmienności tych cen z roku na rok rzędu 20%. Najistotniejszy wpływ na nową falę innowacji wywarło podniesienie (przecięt-

---

<sup>27</sup> E. J. Kane, *How market forces influence the structure of financial regulation*, w: *Restructuring Banking & Financial Services in America*, ed. W. S. Haraf and R. M. Kushmeider, Washington: DC: American Enterprise Institute 1988.

nie o ponad połowę) stóp procentowych – z 5% dla stóp krótkookresowych i 6% dla długoterminowych w okresie 1966-1972 do odpowiednio 8 oraz 9,5% w okresie 1973-1982, natomiast przedział fluktuacji tych stóp zwiększył się w tym czasie z 4-6% do 7-14%.

Najważniejszymi innowacjami okazały się opcje oraz transakcje terminowe, powiązane z aktywami finansowymi (np. kontrakty terminowe na stopy procentowe *T-bills* i obligacje skarbowych) oraz opcje na sprzedaż i zakup akcji. Instrumentami tymi operowano wcześniej, ograniczając je jednak do terminowych transakcji towarowych oraz do opcji towarowych<sup>28</sup>.

Kolejnym źródłem innowacji stały się w tym okresie banki. Znalazły się one w obliczu odpływu depozytów, jeśli nie zaoferują oprocentowania rynkowego (z jednej strony) oraz spadku zyskowności (z drugiej), jeśli zdecydują się na rywalizację w sytuacji, kiedy wypłaty niższego oprocentowania dotyczyłyby wszystkich otwartych rachunków, natomiast wzrost dochodu od udzielonych pożyczek hipotecznych zostałby ograniczony tylko do nowych pożyczek. Upřednio udzielone pożyczki charakteryzowały się nie tylko stałą stopą oprocentowania, ale również długim okresem ich spłaty. Utrzymująca się przez kilka lat dwucyfrowa inflacja sprawiła, iż krótkoterminowe stopy procentowe przekroczyły poziom stóp długookresowych, co uruchomiło niszczący mechanizm dla samych banków, osiągających zyski dzięki dodatniej różnicy między oprocentowaniem kredytów i depozytów. W 1982 r. w ramach walki o powstrzymanie spadku zyskowności sektora bankowego zakończono deregulację górnego poziomu oprocentowania depozytów. W obrocie znajdowały się wtedy następujące instrumenty finansowe:

- a) pożyczki hipoteczne o zmiennym oprocentowaniu;
- b) obligacje o zmiennym oprocentowaniu umożliwiające elastyczne dostosowanie depozytów do kredytów;
- c) wykorzystanie rynku papierów wartościowych do walki o fundusze poprzez emisję drugorzędnych obligacji niezabezpieczonych (*junior subordinated debentures*), a następnie lokowanie ich w papiery komercyjne (*commercial papers*) – niegwarantowane weksle własne emitowane przez spółki dla celów pożyczki krótkoterminowej;
- d) początki *securitization* poprzez sprzedaż obligacji hipotecznych typu *pass-through*.

---

<sup>28</sup> D. C. C r a n e, R. C. K i m b a l l, W. T. G r e g o r, *The Effects of Banking Deregulation*, Washington: Association of Reserve City Bankers 1983.

Trzecia fala innowacji wraz z początkami ponownej regulacji rozpoczęła się po 1982 r. i nie była spowodowana działaniem tradycyjnych mechanizmów, takich jak: zmiany techniczne na rynku finansowym odgrywające bardzo ważną rolę we wstępnych etapach procesu innowacyjnego, presja inflacyjna, a także działania mające na celu uniknięcie regulacji. Innowacje w tym czasie zostały wywołane m.in. przez takie czynniki, jak: rosnąca zmienność akcji, fuzja firm przemysłowych spowodowana ich finansową restrukturyzacją, a także przez wysiłki banków dążących do utrzymania się na rynku finansowym.

Opcje sprzedaży oraz transakcje terminowe oparte na indeksach giełdowych zastąpiły stosowane uprzednio zlecenia sprzedaży typu *stop-loss*, mające na celu ograniczenie strat w przypadku spadku kursów. Pozwoliło to na „ubezpieczenie” zysków będących efektem wzrostu notowań na rynku poprzez zakup kontraktów na Index Standard and Poor oraz na inne indeksy. Instrumenty oparte na indeksie były w tym czasie używane nie tylko w celu ograniczenia ryzyka, ale także do zmian portfela inwestycyjnego, przeprowadzanego po niskich kosztach transakcji. Wykorzystywane były także (szczególnie przez instytucje finansowe) jako zabezpieczenie portfela i ochronę pozycji ostatniego przedmiotu schodzącego z rynku w okresie hossy podczas październikowego krachu w 1987 r. Jednakże spadek cen o 20% pierwszego dnia i o 40% w ciągu następnych siedmiu połączonych z dużą płynnością cen sprawił, iż transakcje oparte na tym mechanizmie nie mogły być zawarte. Doprowadziło to do użycia jako zabezpieczenia opcji sprzedaży (bezpośredni wyraźnie określony kontrakt, datowany i oparty na uzgodnionej cenie), rzadko używanej jako trwałe zabezpieczenie. Sprawdzała się ona dobrze w warunkach dużej zmienności cen akcji w ciągu dnia oraz częstych 2-4% zmian ich indeksu.

Większość fuzji i przejęć przedsiębiorstw (M&A), jakie miały miejsce w latach osiemdziesiątych, nie była inspirowana przez kierownictwa wyższego szczebla firm decydujących się połączyć swoje aktywa i siły z myślą o uzyskaniu pozycji monopolistycznej, synergii czy dywersyfikacji, jak to miało miejsce w czasie fuzji w przemyśle w latach 1890, 1920, czy 1950.

Fuzje w latach osiemdziesiątych były w znacznej mierze działaniem wymuszonym przez tzw. wrogie przejęcia, z myślą o przyszłej odsprzedaży przyjętych firm z zyskiem dla ich inicjatorów. Narzędziem stosowanym w trakcie dokonywania „nabycia” był przede wszystkim zakup akcji, dający kontrolę nad przejmowanym przedsiębiorstwem, połączony z ich sprzedażą, dającą nabywcy wysoki przychód, a także prawo do emisji obligacji wysokiego ryzyka w celu sfinansowania „pożyczek mostowych” (*bridge loans*) na zakup akcji. Wykupy niektórych firm, szczególnie poprzez zastosowanie techniki LBO (tzw. wykup

lewarowany), stały się metodą na uwolnienie źle zarządzanych funduszy korporacji w oczekiwaniu na znalezienie znacznie lepszego zarządzania oraz na wykorzystanie dźwigni finansowej. Technika ta z upływem czasu była nadużywana przez menedżerów odpowiedzialnych za „przejęcia”, co doprowadziło do kilku spektakularnych upadków. Wielkim echem odbił się upadek firmy Drexel, która była głównym (prawie wyłącznym) twórcą rynku tzw. obligacji śmieciowych (*junk bonds*). Przy operacjach „przejęcia” obligacje te stanowiły dodatkowy wysoki, często nieuwzględniony właśnie czynnik ryzyka. Innym często popełnianym błędem było nidoszacowanie kosztów nabycia akcji oraz kosztów obsługi zaciągniętych kredytów obciążonych nadmiernie odsetkami.

Załamaniem w latach 1989-1990 rynku obligacji „śmieciowych” uderzyło we wszystkie wysoko rentowne obligacje tego typu niezależnie od ich pochodzenia i jakości. Poprawa, jaka nastąpiła wraz z wejściem banków inwestycyjnych, wykazała, iż obligacje te są i będą nadal użytecznym instrumentem długoterminowego finansowania firm o niskim rankingu kredytowym, skazanym uprzednio wyłącznie na finansowanie przez banki, albo też na kosztowne emisje akcji.

Banki z kolei chcąc utrzymać się na rynku finansowym (przez cały okres 30 lat następował systematyczny spadek ich udziału na rynku finansowym połączony ze spadkiem zyskowności) zmuszone zostały do zajęcia się działalnością *stricte* pozabankową, gdzie istniała możliwość osiągnięcia wysokich zysków, np. finansowanie wykupów lewarowych, udzielanie pożyczek na rozwój budownictwa, a także udzielanie pożyczek „mostowych”. Wiązało się to z ponoszeniem przez banki wyższego ryzyka, ponieważ, chociaż zmieniono regulację pozwalającą im na zajęcie się takiego typu działalnością, to jednocześnie nie zmieniono stóp procentowych uwzględniających i rekompensujących ponoszone ryzyko, a także nie podniesiono wysokości, do jakiej ubezpieczone są depozyty (100 tyś. \$) w Federalnej Agencji Ubezpieczenia Depozytów (FDIC). Połączenie wadliwej regulacji z częściową deregulacją zachęciło banki do gry *va banque*, która okazała się i okazuje nadal bardzo niebezpiecznym zajęciem dla wielu spośród nich i jest kosztowna dla społeczeństwa. W okresie 1946-1989 upadło w Stanach Zjednoczonych 1278 banków, a FDIC wypłaciła odszkodowania tylko w 156 przypadkach, co stanowi skromne 12%.

Ratunkiem dla niektórych banków stało się przejście do bankowości inwestycyjnej, która podlega regulacji odnoszącej się do papierów wartościowych. Regulacja ta obejmuje m.in. przymus ujawniania pewnej informacji zarówno o nowych, jak i znajdujących się w obrocie papierach wartościowych; określa zasady uczciwego obrotu akcjami, kontraktami terminowymi i opcjami; stoi

na straży przestrzegania standardów księgowych, a także dostosowuje wymogi kapitałowe do poziomu ponoszonego ryzyka. Do zasług bankowości inwestycyjnej należy również stworzenie nowych wspomnianych wyżej instrumentów rynku finansowego, tj. *commercial papers* oraz obligacji „śmieciowych”, które skutecznie rywalizowały z pożyczkami krótkoterminowymi i terminowymi banków komercyjnych. Przewaga działalności w sektorze papierów wartościowych brała się również stąd, iż nie posiadał on wbudowanych ograniczeń skierowanych przeciwko innowacjom finansowym, jakie w tym czasie funkcjonowały w sektorze bankowym. Najnowsze innowacje finansowe mają to do siebie, iż łącząc części różnych instrumentów finansowych pozwalają uzyskać przewagę konkurencyjną w negocjowaniu warunków kontraktu między dwiema stronami, w zakresie przepływów stałych i zmiennych stóp zwrotu, a także w odniesieniu do warunków jego zabezpieczenia. „Syntetyczne” papiery wartościowe dostosowane do potrzeb klientów z możliwością zawierania bezpośrednich porozumień finansowych zostały skrojone na miarę umiejętności banków i znalazły się poza zasięgiem regulacji zawartej w Ustawie Glass-Steagalla z 1993 r., która zabraniała bankom komercyjnym m.in. prowadzenia działalności właściwej bankom inwestycyjnym lub posiadania firm zajmujących się transakcjami papierami wartościowymi. Należy podkreślić, iż banki w tym czasie dość dobrze opanowały już zarządzanie nowymi innowacjami, tj. transakcjami terminowymi oraz opcjami opartymi na indeksach giełdowych.

Pozostałe banki by przetrwać na rynku finansowym musiały nauczyć się zarządzać ryzykiem w warunkach dużej jego zmienności. Przełom jaki nastąpił w zarządzaniu ryzykiem w bankach na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych polegał m.in. na tym, iż dla identyfikacji i oceny ryzyka obok tradycyjnych wskaźników zastosowanie znalazły miary uzupełniające, związane z określonymi technikami zarządzania. Celem bowiem stało się nie tyle identyfikowanie samego ryzyka, ile jego optymalizacja poprzez sterowanie nim. Stanowi to inną jakość w zarządzaniu finansami banków. Tradycyjne mierniki ryzyka kredytowego uzupełnione zostały o dane dotyczące koncentracji geograficznej i branżowej kredytów, wielkości dochodów z poszczególnych rodzajów kredytów (zarządzanie portfelem kredytów) oraz o tempo ich wzrostu.

Dotychczasowe miary płynności skoncentrowane były na aktywach ujętych w bilansie. Metody bardziej nowoczesne skierowane są na analizę aktualnych i przyszłych strumieni pieniężnych.

Tradycyjne miary ryzyka stopy procentowej używane były do analizy zarządzania „luką” (gap.). Techniki bardziej rozwinięte obejmują m.in. analizę dynamiki „luki”.

W odniesieniu do miar ryzyka kapitałowego istotnym postępowaniem stał się bazylejski wskaźnik adekwatności kapitałowej, wykorzystywany do planowania kapitałowego.

### 2.5. Pomiar ryzyka i dochodowość banku

Podstawowym argumentem w krytyce tradycyjnych metod pomiaru rezultatów działalności banku jest niedostateczne uwzględnianie zagadnienia ryzyka. Ilustracją tego może być powszechnie przyjęty podział wskaźników jego oceny. Instrumenty pomiaru ryzyka są zazwyczaj odseparowane od wskaźników oceny efektywności działania. Miary ryzyka i efektywności (dochodowości)<sup>29</sup> powinny być odnoszone do siebie, ponieważ, jak już zostało powiedziane, bank musi ponosić ryzyko w swej działalności, aby osiągnąć zadowalającą stopę zwrotu z zaangażowanych środków. Ryzyko i dochód są więc dwiema stronami tego samego procesu.

Stosując najbardziej ogólny podział można wyróżnić trzy grupy ryzyka. Ryzyko finansowe dotyczy zarządzania aktywami i pasywami banku. Ryzyko dostarczenia usług (*delivery risk*) jest ponoszone przez bank jako instytucję świadczącą usługi finansowe. Ryzyko środowiska działania (*environmental risk*) wynika z faktu, że bank jest elementem większego systemu ekonomicznego, w obrębie którego funkcjonuje. W ramach poszczególnych grup ryzyka mamy ryzyka cząstkowe, dotyczące poszczególnych rodzajów działalności.

Ponieważ zagadnienie niefinansowych rodzajów ryzyka wykracza w tym miejscu poza przedmiot analizy, uwaga będzie skupiona tylko na ryzyku finansowym. Podstawowymi w grupie ryzyka finansowego są: ryzyko płynności, ryzyko stopy procentowej, ryzyko kredytowe oraz ryzyko kapitałowe.

R y z y k o p ł y n n o ś c i (ryzyko funduszy) wskazuje na potencjalną zdolność banku do zaspokajania potrzeb deponentów i kredytobiorców<sup>30</sup>. Odnosi się ono do sprostania oczekiwanemu wpływowi środków należnych deponentom i podmiotom udostępniającym swoje fundusze bankowi oraz środków przeznaczonych na kredyty, odnoszonych do aktualnych i potencjalnych źródeł środków, możliwych do pozyskania przez bank w drodze sprzedaży posiadanych aktywów lub/i nabywania czy pożyczania dodatkowych pasywów. Poziom ryzyka zależy zarówno od polityki prowadzonej przez zarząd (sterowanie strukturą aktywów i pasywów), jak i od warunków otocze-

<sup>29</sup> R. R. P a l a t, *Understanding Ratios*, London: Kogan Page Ltd 1989.

<sup>30</sup> A. J a k u b a s z e k, *Wybrane aspekty analizy płynności finansowej banku komercyjnego*, „Bank i Kredyt” 1993, nr 1.

nia, które określają możliwości pozyskania środków ze źródeł zewnętrznych i ich lokowania. Dobrze pokazuje ten problem stosowany w USA wskaźnik pomiaru ryzyka płynności, w formie relacji krótkoterminowych papierów wartościowych do depozytów: im niższa wartość tego wskaźnika tym wyższe ryzyko i dochód oraz odwrotnie.

R y z y k o s t o p y p r o c e n t o w e j odzwierciedla skutki reakcji aktywów i pasywów na zmiany stóp procentowych. Odnosi się więc do zmian dochodowości oraz wartości aktywów i pasywów wywołanych zmianą stóp procentowych. Należy tu podkreślić, że szczególnie dotyczy to aktywów i pasywów, w odniesieniu do których bank nie może, zgodnie z umowami zawartymi z klientami, dokonywać zmian stopy procentowej. Tak więc patrząc z perspektywy rozwiniętych rynków ten typ ryzyka w Polsce ma małe znaczenie. Miarą ryzyka w tym przypadku może być relacja: aktywa wrażliwe na zmianę stóp procentowych do wrażliwych pasywów<sup>31</sup>.

R y z y k o k r e d y t o w e (inaczej zwane ryzykiem jakości aktywów) jest określone przez prawdopodobieństwo braku spływu przewidywanego strumienia środków z zaangażowanych aktywów. Zwykle wzrost ryzyka jest w tym wypadku pozytywnie skorelowany ze stopą zwrotu. Za podstawową relację przyjmuje się zależność między kredytami niespłaconymi w umownym terminie do kredytów ogółem<sup>32</sup>.

R y z y k o k a p i t a ł o w e (zwane ryzykiem dźwigni) obrazuje stopień ochrony deponentów i pożyczających bankowi pieniądze przed zmniejszeniem wartości aktywów. Miernikiem jest relacja aktywów ryzykownych ogółem (wszystkich kredytów i długoterminowych papierów wartościowych) do kapitału własnego banku.

Poniżej prezentowane jest zestawienie ważniejszych wskaźników zyskowości (zwrotu) i ryzyka.

#### *Miary zwrotu*

1. Marża odsetkowa: (przychody odsetkowe - koszty odsetkowe) /aktywa pracujące,
2. Marża netto: zysk netto /przychody,
3. Wykorzystanie aktywów: przychody/aktywa,
4. Stopa zwrotu z aktywów: zysk netto/aktywa,
5. Mnożnik (*leverage multiplier*) i aktywa/kapitał własny,

---

<sup>31</sup> G. B o r y s, *Zarządzanie ryzykiem stopy procentowej metodą luki*, Bankowe abc, nr 17 (listopad) 1995, „Bank i Kredyt” 1995, nr 11.

<sup>32</sup> R. S. N e a l, *Credit Derivatives: New Financial Instrument for Controlling Credit Risk*, „Economic Review”, Federal Reserve Bank of Kansas City, 1996, nr 2, s. 15-29.

6. Stopa zwrotu z kapitału własnego: zysk netto/kapitał własny.

*Miary ryzyka*

1. Ryzyko płynności:
  - a) aktywa płynne – krótkoterminowe depozyty/depozyty ogółem,
  - b) krótkoterminowe papiery wartościowe/depozyty.
2. Ryzyko kredytowe:
  - a) średnia jakość kredytów/aktywa (*medium-quality loans/assets*),
  - b) przeterminowane kredyty i/kredyty.
3. Ryzyko kapitału:

kapitał własny/aktywa ryzykowne.

Wymienione wskaźniki mogą służyć do oceny efektywności wykorzystania środków dostępnych bankowi i ponoszonego przy tym ryzyka oraz identyfikacji mocnych i słabych stron banku. Jednak dla uzyskania pełniejszego obrazu zaprezentowane w tym zestawieniu wskaźniki powinny być uszczegółowione w sposób przedstawiony poniżej.

*Miary zysku*

1. Dochód z aktywów pracujących (przyrosty):
  - według rodzaju aktywów,
  - aktywa pracujące ogółem.
2. Dochody pozaodsetkowe:
  - prowizje/przychody,
  - pozostałe dochody pozaodsetkowe/przychody,
  - dochody pozaodsetkowe ogółem/aktywa pracujące.
3. Koszty pozyskania funduszy (środków):
  - według rodzaju pasywów,
  - pozyskane oprocentowane środki ogółem,
  - koszty odsetkowe/aktywa pracujące.
4. Koszty pozaoperacyjne:
  - rezerwy na kredyty nieściągalne/przychody,
  - wydatki na personel/przychody,
  - wydatki na personel/liczba zatrudnionych,
  - aktywa ogółem/liczba zatrudnionych,
  - koszty wynajmu lokali/przychody,
  - koszty wynajmu lokali/aktywa ogółem,
  - pozostałe koszty/przychody,
  - podatki/zysk brutto,
  - podatki/zysk netto,
  - wydatki pozaodsetkowe/aktywa pracujące,
  - koszty ogółem/aktywa pracujące.

5. Struktura aktywów:
  - struktura rodzajowa,
  - aktywa pracujące/aktywa ogółem.
6. Struktura pasywów:
  - struktura rodzajowa.
7. Roczne stopy wzrostu:
  - aktywów,
  - kredytów,
  - depozytów,
  - kapitału własnego.

#### *Miary ryzyka*

1. Wskaźniki ryzyka płynności:
  - aktywa płynne/aktywa ogółem,
  - depozyty ogółem/kapitał własny,
  - chwiejne pasywa/pasywa ogółem.
2. Wskaźniki ryzyka stopy procentowej:
  - aktywa wrażliwe/aktywa ogółem,
  - pasywa wrażliwe/pasywa ogółem.
3. Wskaźniki ryzyka kredytowego:
  - aktywa ryzykowne/aktywa ogółem,
  - prowizje na kredyty nieściągalne/kredyty ogółem,
  - rezerwy na kredyty nieściągalne/kredyty ogółem.
4. Wskaźniki ryzyka kapitału:
  - kapitał/aktywa,
  - kapitał/kredyty.

Ze względu na ogólny charakter prezentacji możliwe jest zastąpienie pojedynczych wskaźników innymi. Wydaje się jednak, że zasadnicza ich struktura powinna być zachowana i wykorzystana do analiz.

W uzupełnieniu dotychczasowych rozważań ryzyko-dochód poniżej przedstawiono zależność pomiędzy wzrostem stopy zwrotu a poziomem ryzyka.

Miary dochodowości	Rodzaje ryzyka			
	stopy procentowej	kredytowe	płynności	kapitału
marża odsetkowa	+	0	+	
marża netto	+	0	+	
wykorzystania aktywów		+	+	
ROA	+	+	+	
mnożnik (dźwignia)				+
ROE	+	+	+	+

Należy dodać, że obecnie dla identyfikacji i oceny ryzyka obok tradycyjnych wskaźników stosowane są miary uzupełniające, związane z określonymi technikami zarządzania ryzykiem. Celem bowiem jest nie tyle identyfikowanie samego ryzyka, ile jego optymalizacja przez sterowanie nim. Stanowi to inną jakość w zarządzaniu finansami banku. Tradycyjne mierniki ryzyka kredytowego są uzupełniane o dane dotyczące koncentracji geograficznej i branżowej kredytów, wielkości dochodu z poszczególnych rodzajów kredytów (zarządzanie portfelem kredytów) oraz tempo ich wzrostu.

Dotychczas miary płynności skoncentrowane są na aktywach ujętych w bilansie. Metody bardziej nowoczesne powinny być skierowane na analizę aktualnych i przyszłych strumieni pieniężnych.

Tradycyjne miary ryzyka stopy procentowej są używane do analizy zarządzania „luką” (gap). Techniki bardziej rozwinięte obejmują, m.in., analizę dynamiki „luki”.

W odniesieniu do miar ryzyka kapitałowego istotnym postępem jest bazylejski wskaźnik adekwatności kapitałowej, wykorzystywany do planowania kapitałowego.

W zakresie technik zarządzania ryzykiem istotny przełom nastąpił, jak zostało już powiedziane, w latach osiemdziesiątych w Stanach Zjednoczonych. Dla niektórych technik trudno jest znaleźć w tej chwili polskie odpowiedniki, dlatego zostały tu pominięte. Należy jednak sądzić, że możliwe byłoby zaadaptowanie niektórych z zaprezentowanych dla potrzeb zarządzania aktywami i pasywami w polskich bankach.

### 3. ELEMENTY AMERYKAŃSKIEGO SYSTEMU BANKOWEGO

#### 3.1. Regulacja banków w USA

Wszystkie banki amerykańskie mające depozyty ubezpieczone w Federalnej Agencji Ubezpieczenia Depozytów (FDIC) podlegają regulacji i są powstrzymane od ponoszenia ryzyka w takim stopniu, w jakim same chciałyby je ponosić<sup>33</sup>. Składki ubezpieczeniowe płacone przez banki nie są uzależnione od rozkładu ich przyszłych zysków i strat, co oznaczałoby, iż o ile nie podlegałyby skutecznym regulacjom, charakteryzowałyby się ponoszeniem nadmiernego ryzyka.

---

<sup>33</sup> D. S. W e l l e s, L. S. S c r u g g s, *An historical review of insurance of bank deposits*, Department of Economics, Memphis: Memphis State University (Tennessee) 1984.

W USA istnieją tzw. banki narodowe (*national banks*), których akty założycielskie przyznane zostały przez pierwszą z powstałych agend federalnych w zakresie regulacji sektora bankowego, tj. przez Office of the Comptroller of Currency (OCC) oraz banki stanowe powołane przez legislatury stanowe (w wielu stanach przez stanowe agendy regulacyjne). Powstanie OCC odbyło się na podstawie ustawy National Bank Act of 1864, która postanawiała m.in., iż banki mogą podejmować tylko te rodzaje czynności „pozabankowych”, które OCC zaliczy do czynności bankowych. Zakres czynności pozabankowych banków stanowych był zawsze określony przez legislatury (lub agendy stanowe), a po zakończeniu II wojny światowej również przez FDIC (choć zakres jej kontroli nad bankami ubezpieczonymi w FDIC był niejasny). Z upływem czasu legislatury stanowe stały się bardziej aktywne w tym zakresie niż OCC.

Kilka razy FDIC<sup>34</sup> musiała przeciwstawić się agendum stanowym, które były oceniane przez nią, jako zezwalające podległym im bankom na zbyt wiele działań noszących charakter wysoce ryzykownych.

Jako zagrożenie dla stabilizacji finansowej postrzegane były również firmy posiadające udziały kontrolne w bankach amerykańskich, a także udziały kontrolne w filiach niebankowych (*holdingi bankowe*), zajmujących się działalnością pozafinansową (firmy takie istniały w USA przez ponad 100 lat). Dopóki Kongres nie przyjął w 1956 r. Bank Holding Company Act obawiano się, iż straty z działalności niebankowych filii będą pokrywane przez wycofanie udziałów z filii bankowych. Ustawa z 1956 r. ograniczyła działalność firm funkcjonujących w ramach holdingu bankowego do działalności natury finansowej, powierniczej i ubezpieczeniowej, która w opinii Rady Gubernatorów Systemu Rezerwy Federalnej jest blisko związana z działalnością bankową. Do roku 1970 powstało wiele firm holdingowych posiadających jeden bank i w efekcie ustawa z 1956 r. została uzupełniona o poprawki polegające m.in. na podciągnięciu wszystkich firm amerykańskich mających status holdingu bankowego (czy też posiadających jeden lub więcej banków) pod zakres regulacji Rady Gubernatorów, a ściślej ograniczając inne obszary ich aktywności niekoniecznie do funkcji finansowych, powierniczych lub ubezpieczeniowych, lecz do działań blisko związanych w opinii Rady z biznesem bankowym.

---

<sup>34</sup> *The First Fifty Years: A History of the FDIC 1933-1983*, Washington DC: FDIC 1984.

### 3.2. Polityka ubezpieczenia depozytariuszy

Ustawa z 1933 r. (*Emergency Banking Act*) utworzyła agencję rządu znaną jako Federalna Agencja Ubezpieczenia Depozytów (FDIC), która zobowiązana została do ochrony depozytariuszy, a także – jak sądzono – do ochrony jednych banków przed upadkiem drugich. Na mocy tego aktu depozyty zostały ubezpieczone do wysokości 2,5 tys. dol. Oznaczało to, iż każdy posiadacz wkładu do tej wysokości miał otrzymać od FDIC w przypadku upadłości banku odszkodowanie równe wysokości wkładu, a w przypadku większych depozytów, jedynie 2,5 tys. dol.

Przed powstaniem FDIC w amerykańskim systemie bankowym panowało przejściowe zamieszanie. Panika w bankach i duża ilość banków w stanie upadłości spowodowały (przynajmniej częściowo) utratę zaufania do systemu bankowego, połączoną ze spadkiem aktywności gospodarczej i stały się nieodłączną cechą gospodarki USA<sup>35</sup>. Panika pojawiała się prawie w każdej dekadzie po zatwierdzeniu Narodowego Aktu Bankowego (*National Banking Act*) w 1863 roku. Panika w roku 1907 przekonała w końcu Kongres o konieczności większego i bezpośredniego zaangażowania się rządu w tej sprawie, jednak po dyskusji pomysł ten został odrzucony. Powstanie w 1913 roku Systemu Rezerwy Federalnej jako pożyczkodawcy ostatniej instancji, do której mogły zwrócić się banki komercyjne, gdy depozytariusze tracili zaufanie, nie było w stanie zapobiec największej panice wśród banków w latach trzydziestych, kiedy to ponad jedna piąta amerykańskich banków komercyjnych zawiesiła swoje operacje. Ażeby wzbudzić zaufanie u depozytariuszy i uniknąć paniki w bankach, Kongres mocą ustawy utworzył Federalną Agencję Ubezpieczenia Depozytów (FDIC), która rozpoczęła działalność 1 stycznia 1934 r.

Prawo bankowe z 1935 r. uchwalone na mocy postanowienia Kongresu z połowy 1935 r., podniosło wysokość ubezpieczenia depozytów do 5 tys. dol., w 1950 r. sumę tę zwiększono do poziomu 10 tys. dol., a w 1980 r. do 100 tys. dol. Na mocy polityki „ubezpieczeniowej” prowadzonej przez Kongres, mającej wejść ponownie w życie w połowie 1935 r., bank pragnący zaoferować swoim depozytariuszom ochronę FDIC musiał wykupić udziały w FDIC, a następnie wносить okresowe opłaty nakładane przez tę agencję. Obowiązek zakupu akcji zastąpiony został corocznymi opłatami, które stanowiły przeważnie kilka procent przeciętnych depozytów w danym roku.

---

<sup>35</sup> A. W. B o o t, S. I. G r e e n b a u m, *Deposit insurance reform. Working paper no. 176*, Banking Research Center, Northwestern University 1991.

Akt z 1935 r. upoważnił także FDIC do wspierania i ponoszenia częściowych kosztów fuzji „słabych” banków z „silnymi” posiadających ubezpieczone depozyty. Za „słaby” bank uchodził ten, który choć nadal wypłacalny, mógł zdaniem FDIC upaść w bliżej nieokreślonej przyszłości. W latach 1936-1941 agencja pozbyła się w ten sposób wielu takich banków. Pod koniec II wojny światowej doszło do dalszego przeniesienia prerogatyw mających na celu ułatwienie fuzji słabych banków z silnymi posiadających ubezpieczone depozyty (nie była to zmiana na mocy decyzji Kongresu, ale chęć ułatwienia fuzji upadających banków). Dla FDIC oznaczało to, iż jeśli banki o ubezpieczonych depozytach nie będą postrzegane jako „nie do ruszenia” kraj będzie znów doświadczał „runów” na banki, co oznaczałoby wypłacanie wysokich odszkodowań, których w okresie 1945-1954 udało się uniknąć.

W 1955 r. FDIC odrzuciła pogląd o II Wielkiej Depresji, w myśl której USA miały przejść przez drugi Wielki Kryzys z 1929 r., co oznaczało iż mogła pozwolić i pozwoliła części „ubezpieczonych” banków na upadek. Zamiast poprzestać na wypłaceniu odszkodowań, przekonała inne banki o dobrym standingu finansowym do przejścia zobowiązań depozytowych upadłych banków, a następnie (po kilku latach) przystąpiła do wyprzedaży ich aktywów i zobowiązań na aukcjach.

W okresie 1934-1945 upadło w USA 398 banków, a właściciele depozytów zostali spłaceni w 245 przypadkach (62%). Natomiast w latach 1966-1989 upadło 1278 banków, a FDIC wypłaciła odszkodowanie tylko w 156 przypadkach (12%). Szczególne nasilenie bankructw miało miejsce w latach osiemdziesiątych, kiedy to zbankrutowało ponad 800 banków łącznie z kilkoma największymi w tej branży. Ubezpieczenie depozytów rozwiązało odwieczny problem z depozytami bankowymi, ale jednocześnie wprowadziło problem ubezpieczeń. Większość ubezpieczeń wiąże się z potencjalnie kosztownym efektem ubocznym, zwanym „ryzykiem moralnym”, z którym boryka się także FDIC. Przy innych czynnikach wyrównujących się, ubezpieczenie depozytów zachęca banki do utrzymywania bardziej ryzykownych portfeli aktywów, niż miałyby to miejsce w innych okolicznościach. Wynika to bezpośrednio z protekcji zapewnionej przez ubezpieczenia FDIC, tj. po ubezpieczeniu się, depozytariusze nie mają powodu do martwienia się o ryzyko działalności ich banku. Niezależnie od tego, w jaki sposób bank inwestuje ich fundusze, roszczenia depozytariuszy, którzy się ubezpieczyli, są gwarantowane. W związku z tym depozytariusze nie żądają premii od ryzyka, banki zaś mają bodziec do inwestowania w bardziej ryzykowne projekty. Jeśli projekty te powiodą się, właściciele banku zrealizują większe zyski; jeśli nie, to rządo-

wa instytucja ubezpieczeniowa poniesie większość strat. Fundusze depozytariuszy zapewniające pewną stopę zwrotu będą bezpieczne w obu przypadkach.

Historycznie rzecz biorąc odpowiedzią na problem ryzyka moralnego był w bankowości amerykańskiej ostry nadzór i regulacja działalności bankowej. Podejście to złagodziło zagadnienie ryzyka moralnego w dwojaki sposób: po pierwsze poprzez ograniczenie ryzykownych operacji bankowych, po drugie poprzez ochronę banków przed konkurencją. Bezpośrednie ograniczenia ryzykownej działalności przybrały różne formy. Ryzyko bankowe np. było i jest monitorowane w USA przez trzy instytucje federalne oraz władze stanowe.

Banki narodowe są regularnie kontrolowane przez Kontrolera Waluty<sup>36</sup>, banki stanowe zaś przez FDIC lub System Rezerwy Federalnej (jeśli są jej członkami), a także przez stan, w którym są rejestrowane. Poza kontrolowaniem formalnym, w stosunku do banków wprowadzono restrykcje co do rodzaju *bussinesu*, którego mogą być właścicielami i który mogą prowadzić, a także ograniczenia dotyczące wielkości kredytu, którego mogą udzielać jednej osobie lub jednej firmie, rodzaju udzielanych pożyczek, a także ilości płynnych rezerw przypadających na portfel ich aktywów. Obostrzenia regulacyjne dotyczące konkurencji między bankami zawierały z kolei między innymi ograniczenia dotyczące liczby licencjonowanych banków, dopuszczalnego miejsca prowadzenia działalności, liczby posiadanych oddziałów, a także wielkości stopy procentowej, jaką mógł zapłacić bank. Dodatkowo instytucjom finansowym nie będących bankami zakazano oferowania tradycyjnych produktów bankowych.

Strategia ta w ograniczaniu efektów moralnego ryzyka przyniosła sukces. Od 1940 do 1979 r. bankrutowało średnio mniej niż siedem banków rocznie, co skłoniło wielu ekonomistów do twierdzenia, iż rząd nadmiernie reguluje działalność banków. Podkreślano między innymi, iż sektor bankowy, tak jak i inne sektory musi pozbyć się nieefektywnych firm.

Z relatywnie niewielkimi wyjątkami, amerykański system bankowy okazał się sektorem bezpiecznym i zdrowo funkcjonującym. Najbardziej efektywną częścią tej strategii (nadzoru i regulacji) było odizolowanie sektora bankowego od konkurencji, pozwalając mu na osiągnięcie wyższych stóp zwrotu. Banki podlegały ścisłym ograniczeniom z racji położenia geograficznego, a także między- i wewnątrzstanowym przepisom (restrykcjom) dotyczących oddziałów. Instytucja finansowa nie będąca bankiem nie mogła zajmować się prowadzeniem rachunków transakcyjnych. Ponadto przez wiele lat zakazano

---

<sup>36</sup> U. S. Comptroller of the Currency. Annual Report 1992.

bankom płaćenia odsetek od wkładów za pobraniem czekowym, a także ograniczono wypłacanie odsetek od sum na rachunkach terminowych i oszczędnościowych.

Wysokie stopy zwrotu, odzwierciedlone w rynkowej wartości banku stanowiły silny antybodziec do podejmowania zbyt wysokiego ryzyka. Podczas gdy bank mógł zarobić więcej podejmując większe ryzyko, koszt bankructwa okazywał się bardzo znaczący; tzn. koszt utracenia koncesji na prowadzenie banku mógł o wiele przewyższać korzyść odniesioną z prowadzenia strategii opartej na portfelu ryzykownych aktywów.

### 3.3. Zaciąganie i udzielanie kredytów przez banki amerykańskie

Wszystkie banki w USA, zarówno stanowe, jak i ogólnokrajowe podlegają ograniczeniom dotyczącym portfela kredytów. Przed rokiem 1982 żaden z banków narodowych nie mógł pożyczyć jednemu kredytobiorcy więcej niż 10% swego udziału kapitałowego powiększonego o nadwyżkę kapitałową, czy też udzielić pożyczki na zakup nieruchomości zabezpieczonych wyżej niż suma zgromadzonych depozytów oszczędnościowych. Ustawa Garn-St Germain z 1982 r. usunęła ograniczenia co do podstawy pokrycia finansowego stowarzyszeń pożyczkowo-oszczędnościowych, a w przypadku „instytucji depozytowych” podniosła te limity do 15% dla każdego pożyczkobiorcy, będącego w stanie przedstawić zastaw wystarczającej wartości, charakteryzujący się natychmiastową płynnością. Do nakładania ograniczeń na portfele kredytowe banków narodowych upoważniona została OCC<sup>37</sup>.

Banki stanowe podlegają również ograniczeniom typu „pojedynczy kredytobiorca”, a wiele z nich ma ustalone limity przy udzielaniu poszczególnych typów kredtu. Postanowienia stanowych agencji regulujących bankowość okazywały się często bardziej liberalne w odniesieniu do akcji kredytowej banków niż decyzje Kongresu i OCC. Poszukiwania tego ostatniego przedłożone Kongresowi po roku 1933 wskazywały (choć nie przedstawiono wystarczających dowodów), iż przyczyną upadku wielu banków była jakoby „nadmierna konkurencja” w sektorze bankowym. Najprawdopodobniej banki rywalizując o depozyty w momencie spadku ich oprocentowania przyjmowały coraz bardziej ryzykowne warunki. Banking Act z 1933 roku zabronił wypłaty odsetek właścicielom depozytów na żądanie ubezpieczonych

---

<sup>37</sup> B. A. C h a m p, N. W a l l a n c e, W. E. W e b e r, *Interest Rates Under the U.S. National Banking System*, Federal Reserve Bank of Minneapolis, Staff Report, July 1993, s. 10 nn.

przez FDIC, a także z rachunków czekowo-rozliczeniowych (*checking account*). Ustawa ta upoważniała dodatkowo zarządy banków do ustalania (niekoniecznie do zmiany) oprocentowania płaconego od ubezpieczonych przez FDIC depozytów oszczędnościowych o różnych terminach zapadalności.

W stosunku do osób fizycznych ograniczenie wypłat odsetek od depozytów na żądanie i z rachunków czekowych uchylone zostało w 1980 r. Ustawa znana jako *The Monetary Act of 1980 (DIDMCA)* upoważniła banki amerykańskie do oferowania oprocentowanych rachunków czekowych tylko osobom fizycznym, znanych jako „negotiable order of withdrawal” (NOW), tj. zbywalne zlecenia wycofania środków finansowych. Wprowadzona dwa lata później Ustawa Garn-St. Germain dopuściła *trasmation accounts (money market deposits – MDM)* – depozyty rynku pieniężnego, jednak, jak już wspomniano, tylko dla osób fizycznych oraz postanowiła, iż oprocentowanie tych rachunków będzie (w przeciwieństwie do oprocentowania NOW) wyłączone spod ograniczeń FDIC.

Poza dopuszczeniem NOW DIDMCA zaleciła również powołanie Komitetu Deregulacji Instytucji Depozytowych (*Depository Institutions Deregulation Committee*) w celu wyeliminowania ograniczeń nałożonych przez FDIC w stosunku do oprocentowania bankowych rachunków oszczędnościowych. Ustawa postanawiała między innymi, iż z dniem 31 marca FDIC traci uprawnienia do stosowania ograniczeń. Ostatnie ograniczenia DIDC wyeliminowała w październiku 1983 r.

#### 4. NIEMIECKI SYSTEM BANKOWY – WYBRANE ELEMENTY

W przeciwieństwie do amerykańskiego systemu bankowego<sup>38</sup>, gdzie prawo zabrania łączenia przez banki działalności depozytowo-kredytowej z typową dla banku inwestycyjnego działalnością na rynku pierwotnym papierów wartościowych – chodzi tu przede wszystkim o tzw. *underwriting*, czyli lokowanie na rynku nowej emisji papierów wartościowych w taki sposób, że lokujący (*underwriter*) kupuje od emitenta całość emisji, a następnie odsprzedaje je publiczności ponosząc ryzyko fiaska emisji – w europejskich systemach bankowych, a przede wszystkim w niemieckim systemie bankowym, banki komercyjne mogą prowadzić tę działalność, występując zarówno

---

<sup>38</sup> R. Tilly, *Bankig institutions historical perspective: Germany, Great Britain and the United States in the 19th early centuries*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 1989, nr 145(1).

jako agencji (na zasadzie *best effort*), jak i *underwriters*, tj. na własny rachunek i ryzyko. Funkcjonowanie banków na rynku kapitałowym zależne jest od tego, czy tworzą one w tym celu wyspecjalizowane filie (Wielka Brytania), czy też nie (Niemcy).

Nie występuje tu więc problem, którego obawiali się amerykańscy prawodawcy, iż skumulowanie w ramach jednej instytucji obydwu rodzajów aktywności (bank kredytowo-inwestycyjny) prowadzić będzie nieuchronnie do wystąpienia konfliktu interesów między nimi, czego rezultatem mogłyby być nieostrożne i niezgodne z zasadami roztropności bankierskiej praktyki. Polegałyby one m.in. na:

- a) rozdzieleniu przez bank ryzykownych pożyczek z przeznaczeniem ich na zakup papierów wartościowych lokowanych przez ten bank;
- b) lokowaniu i promowaniu emisji papierów wartościowych należących do firmy niewypłacalnej, w celu zapewnienia sobie spłaty pożyczki zaciągniętej przez tę firmę w banku;
- c) udzielaniu ryzykownych pożyczek lub preferencyjnym traktowaniu firm, których papiery wartościowe bank zamierza wprowadzić na rynek;
- d) uzależnieniu przyznania przez bank kredytu od korzystania z jego usług inwestycyjnych.

W Niemczech nie istniała i nie istnieje tak wąska specjalizacja w działalności banków, jak np. w Anglii czy USA<sup>39</sup>. Nie występują np. specjalistyczne banki brokerskie nastawione wyłącznie na wypełnianie zleceń klientów w zakresie handlu papierami wartościowymi.

Niemieckie banki komercyjne oprócz handlu papierami wartościowymi na zasadzie komisu prowadzą także działalność inwestycyjną na giełdach we własnym imieniu i na własny rachunek. Są to tzw. *Nostrogeschäfte* mające na celu lokowanie nadwyżek kapitałowych, uzyskanie udziału w różnych spółkach (zakup ich akcji), a także zwykłą spekulację. Stwarza to wspomniane niebezpieczeństwo sprzeczności pomiędzy interesami klientów banków, a własnymi interesami banków. Dlatego też ażeby rozwiązać ten konflikt na korzyść klientów w 1971 roku wprowadzone zostały w Ministerstwie Gospodarki nowe zasady tzw. *Händler- und Beraterregel* zabraniające m.in. instytucjom kredytowym proponowania swoim klientom transakcji papierami wartościowymi nie leżącymi bezpośrednio w ich interesie. Dotyczy to w szczególności transakcji z udziałem klientów mających na celu pozbycie się lub

---

<sup>39</sup> K. H. H e n n i n g s, *The British and German banking system: a comparative study*, Anglo-German Foundation for Study of Industrial Society, London 1981.

nabycie przez bank papierów wartościowych, a także dążenia do korzystnych dla banku zmian kursowych – nie mogą dokonywać transakcji wpływających znacząco na kurs, jeśli mogłoby to spowodować straty u klientów.

W Niemczech nie istnieje także przymus handlu papierami wartościowymi za pośrednictwem giełdy<sup>40</sup>. Doprowadziło to w pewnym okresie do zmniejszenia obrotów giełdowych, utrudniających ustalenie realnego kursu, który wskutek tego ulegał częstym zmianom nawet pod wpływem niewielkich transakcji. Stan ten został spowodowany przede wszystkim działalnością wielkich banków, które w celu zmniejszenia kosztów wykonywały zlecenia klientów poprzez swoje szeroko rozgałęzione sieci filii. Zlecenia były kompensowane, a na giełdę dostawały się tylko salda nie znajdujące się w danej sieci pokrycia. W celu zmiany tej sytuacji wprowadzono na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych tzw. dobrowolny przymus giełdowy, który nakazywał bankom dokonywanie zleceń klientów poprzez giełdę i mógł być ominięty tylko na wyraźne żądanie zleceniodawcy.

Ponadto w niemieckim prawie bankowym<sup>41</sup> nie występują wyraźnie określone limity dotyczące udziałów banków w instytucjach niekredytowych. Udziały te podlegają jednak regulacjom odnoszącym się do wskaźników inwestycji długoterminowych, wskaźników wypłacalności i płynności oraz prawu antymonopolowemu. Poza tym bank jest zobowiązany do składania Federalnemu Biuru Nadzoru Bankowego oraz bankowi centralnemu o posiadaniu oraz o każdym nabyciu i zbyciu udziałów w innym przedsiębiorstwie, przekraczających 10% kapitału tego przedsiębiorstwa. Każda zmiana w wysokości udziałów o więcej niż 5% kapitału w posiadanym przedsiębiorstwie również musi być zgłaszana do nadzoru i do Deutsche Bundesbanku. Również w przypadku udziałów w instytucjach kredytowych bank jest zobowiązany do natychmiastowego poinformowania obydwu wymienionych instytucji o ich nabyciu lub zbyciu raz o każdej zmianie powyżej 5% kapitału. Udziały te również podlegają regulacjom tychże wskaźników.

#### 4.1. Regulacja niemieckiego systemu bankowego

Niemiecki system bankowy charakteryzuje się znacznym stopniem swobody przy zakładaniu banków. Okres największej liberalizacji przypadł na lata

---

<sup>40</sup> Verordnung über die Zulassung von Wertpapieren zur amtlichen Notierung an einer Wertpapierbörse (Borsenzulassungs- Verordnung- BorsZul V), vom 15. April 1987 (BGBl. IS. 1234).

<sup>41</sup> Gesetz über das Kreditwesen in der Fassung der Bekanntmachung vom 30. Juni 1993 (BGBl. I.S. 1082).

1967-1974. Jednak kryzys bankowy z 1974 r. którego kulminacyjnym punktem był spadek Herstaff-Bank doprowadził do pewnego zaostrzenia reglamentacji działalności bankowej przez organa nadzoru. Przejawiało się to w ułatwieniu im cofania koncesji i wprowadzeniu kontroli banków przez organa nadzoru, a także w zaostrzeniu reguł udzielania wielkich kredytów i wprowadzaniu kontroli banków przez organa nadzoru bez konkretnego powodu. Nadal jednak założenie banku pozostawało z formalnego punktu widzenia czynnością stosunkowo prostą i Urząd Nadzoru nie ma uprawnień do oceny, czy podjęcie działalności przez nowy bank jest uzasadnione z ogólnogospodarczego punktu widzenia.

Do otwarcia banku niezbędne jest uzyskanie pisemnej zgody Federalnego Urzędu Nadzoru Bankowego. Zgoda ta może być ograniczona do poszczególnych rodzajów działalności bankowej. Odmowa jej udzielenia możliwa jest jedynie w określonych przez prawo bankowe przypadkach, a mianowicie gdy:

1. założyciele nie posiadają odpowiedniego kapitału własnego;
2. wnioskodawca bądź osoba przewidywana na stanowisko kierownicze nie jest wiarygodna;
3. właściciel lub proponowany dyrektor nie mają odpowiednich kwalifikacji fachowych niezbędnych do kierowania bankiem;
4. bank nie ma co najmniej dwóch dyrektorów (zasada czworga oczu);
5. do wniosku o zezwolenie na prowadzenie działalności bankowej, określającego rodzaj zamierzonej działalności i strukturę organizacyjną banku.

W odniesieniu do punktu 3. należy dodać, że od osób przewidzianych na stanowiska kierownicze wymagane jest posiadanie zarówno wystarczającego przygotowania teoretycznego, jak i praktycznego do pracy w banku oraz doświadczenia w pracy na stanowiskach kierowniczych. Za wystarczającą zdolność fachową do kierowania bankiem przyjmowana jest z reguły trzyletnia praca na stanowisku kierowniczym w banku o porównywalnej wielkości i podobnym rodzaju działalności.

Obowiązek dostarczania Urzędowi Nadzoru określonych informacji dotyczących organizacji banku rozciąga się także na jednostki już funkcjonujące. Dotyczy to w szczególności:

1. zmian personalnych na stanowiskach kierowniczych;
2. przyjęcia udziałów w przedsiębiorstwie i zmiany wysokości posiadanych udziałów, jeżeli przekraczają one 10% kapitału własnego banku;
3. zmiany firmy, umowy spółki, statutu oraz – w określonych przypadkach – zmiany formy prawnej;

4. powstania straty w wysokości przekraczającej 25% gwarancyjnego kapitału własnego (kapitał własny bez cichych rezerw), jak również wypowiedzenia umowy spółki i wypłaty udziałów wspólnikom w przypadku spółek osobowych i cichych;

5. przeniesienia siedziby banku lub oddziału oraz zawieszenia działalności;

6. podjęcia i przerwania działalności pozabankowej;

7. zamiaru dokonania fuzji z innym bankiem.

Dzięki tym informacjom władze nadzoru mają bieżący przegląd stanu organizacyjnego systemu bankowego i spełnienia przez poszczególne jednostki wymogów związanych z udzieleniem koncesji na działalność bankową. Przykładem świadczącym o liberalizacji polityki państwa w stosunku do banków, dopóki ich działalność nie zagraża bezpieczeństwu ulokowanych w nim środków, jest fakt, że spoczywa na nich jedynie obowiązek informowania o zamiarze dokonania fuzji, a nie muszą uzyskiwać na nią zgody.

#### 4.2. Wymagania w zakresie kapitału własnego i płynności<sup>42</sup>

Bank, aby mógł wywiązać się wobec swoich wierzycieli, a w szczególności gwarantować zwrot powierzonych mu wartości, musi dysponować określonym kapitałem trwałym oraz w taki sposób dokonywać lokat środków, aby stale utrzymać dostateczną zdolność płatniczą. W niemieckim systemie bankowym regulacji podlega zarówno minimalny kapitał własny banku, jak i utrzymywanie jego wyznaczonych proporcji do określonych rodzajów operacji.

Wielkość minimalnego kapitału własnego jest określana przez KWG (*Kreditwesengesetz*). Wynosi ona obecnie dla banku prowadzącego działalność depozytową 4 mln DM, a dla banku hipotecznego 8 mln DM. Wymogi dotyczące relacji kapitału własnego do określonych operacji bankowych regulowane są natomiast w wydanych przez Federalny Urząd Nadzoru Bankowego *Zasadach w sprawie kapitału własnego i płynności banków (Grundsätze über das Eigenkapital und Liquidität der Kreditinstitute* z 20 stycznia 1969 r. oraz *Bekanntmachung* z 15 maja 1990 r.).

Zasada I określa, że aktywa banku związane z ryzykiem nie mogą przekroczyć 18-krotności gwarancyjnego kapitału własnego. Zasada Ia została wprowadzona w wyniku wzrostu znaczenia w działalności banków operacji, które nie są ujmowane w ich bilansach (transakcje terminowe, opcje itd.),

---

<sup>42</sup> *Grundsätze über das Eigenkapital und die Liquidität der Kreditinstitute*. Vom 20. Januar 1969 (BAQnz. Nr 17).

a wiążą się z ryzykiem cenowym. Stanowi ona, że pozycje te mogą przekraczać łącznie 60% gwarancyjnego kapitału własnego, przy czym granica ta musi być dotrzymana codziennie w momencie zamknięcia banku.

Zasada II z kolei ma na celu zagwarantowanie płynności banków w długim okresie. Przewiduje ona, że lokaty o charakterze długoterminowym (należności powyżej 4 lat, papiery wartościowe nie będące przedmiotem obrotu giełdowego, udziały, nieruchomości) dokonywane przez bank nie mogą przekroczyć sumy środków finansowych będących do jego dyspozycji w długim okresie. Środki te są przy tym ważone w zależności od rodzaju (np. kapitał własny 100%, wkłady oszczędnościowe 60%, lokaty bankowe powyżej 4 lat 10%).

Zasada III odnosi się natomiast do płynności bieżącej. Określa ona relację, jaką muszą utrzymywać banki między wybranymi pozycjami aktywów krótkoterminowych i określonymi środkami finansowymi ważonymi również w zależności od swojego charakteru, powiększonymi (pomniejszonymi) o nadwyżkę (stratę) finansową.

#### 4.3. Regulacja działalności kredytowej

Bezpieczeństwo lokat bankowych i płynność banku zależą w dużym stopniu od bezpieczeństwa udzielanych przez niego kredytów. Z tego powodu działalność kredytowa podporządkowana jest w wielu krajach określonym normom i zasadom. Jej bieżąca kontrola przez organa nadzoru bankowego powinna zapewnić wczesne rozpoznanie zagrożeń związanych z udzieleniem kredytów i umożliwić interwencję w celu ochrony środków powierzonych bankom przez klientów. W RFN istnieje obowiązek informowania banku centralnego o udzielaniu określonych rodzajów kredytów.

W celu dywersyfikacji kredytów i tym samym rozłożenia związanego z nimi ryzyka niemieckie prawo bankowe określa górne granice kredytów w relacji do kapitału własnego banku. Jako wielkie kredyty przyjmuje się te, które przekraczają 15% gwarancyjnego kapitału własnego. Suma wszystkich wielkich kredytów nie może przekraczać 8-krotności, a pojedynczy wielki kredyt 50% tego kapitału. Granica ta odnosi się nie tylko do poszczególnych banków, ale i ich grup. Pojęciem kredytów milionowych określa się zadłużenie posiadane przez jednego kredytobiorcę w ciągu jednego kwartału, przekraczające 1 mln DM. Banki muszą również informować o kredytach powyżej 100 mln DM, udzielanych podmiotom zagranicznym. Wreszcie przedmiotem meldunków składanych bankowi centralnemu są kredyty przekraczające 250 tys. DM, udzielane członkom rady nadzorczej, zarządu, prokurentom oraz współmałżonkom i małoletnim dzieciom wszystkich tych osób.

Limity dotyczące udzielania wielkich kredytów w sposób jednoznaczny określają granice bezpieczeństwa banków, związane z uzależnieniem się od jednego kredytobiorcy bądź małej grupy kredytobiorców. Informacje o kredytach milionowych i kredytach przyznawanych kierownictwu banku i osobom z nim związanym służą natomiast nie tylko śledzeniu zależności, które wpływają na sytuację ekonomiczną banku, ale mają także określoną wymowę społeczną.

Zapewnieniu bezpieczeństwa banku służy również przepis, który zobowiązuje go do przeprowadzenia analizy zdolności kredytowej kredytobiorcy w przypadku udzielenia kredytu przekraczającego 100 tys. DM.

## 5. NACISKI REGULACYJNE NA SYSTEMY BANKOWE W OBU KRAJACH I REAKCJE TYCH SYSTEMÓW

### 5.1. System amerykański

Ostatnia dekada przyniosła istotne zmiany środowiska biznesowego, w jakim funkcjonują instytucje finansowe. W przypadku banków amerykańskich prawdopodobnie największe wyzwanie stanowi proces globalizacji. Wpłynął on nie tylko na skalę, ale również na zakres działania bankowości w USA. Co więcej, utworzenie Unii Europejskiej wpłynęło na przyspieszenie tempa globalizacji, nawet z punktu widzenia banków amerykańskich. Zanim przejdziemy do opisu odpowiedzi systemów bankowych na te wyzwania, zaprezentujemy zjawiska, jakie wystąpiły poczynając od lat 60. XX wieku. Dopiero bowiem na tym tle można oceniać obecne zmiany systemowe.

Jak wskazuje samo pojęcie „banki komercyjne”, w USA powstały one z myślą o obsłudze klientów „komercyjnych”. Banki oszczędnościowe, stowarzyszenia oszczędnościowo-kredytowe oraz unie kredytowe obsługiwały gospodarstwa domowe. Jednakże po II wojnie światowej pojawiły się dwie siły, które zahamowały wzrost banków komercyjnych. Po pierwsze, duzi klienci korporacyjni odkryli istnienie bardziej elastycznego i często tańszego rynku w postaci weksla handlowego (*commercial paper*), a po drugie, osoby odpowiedzialne na poziomie korporacji za finanse, dysponujące większą niż w przeszłości wiedzą na temat zarządzania środkami pieniężnymi, zaczęły znajdować lepsze niż banki miejsca do lokowania płynnych środków. Równocześnie po II wojnie światowej, nastąpił wyjątkowo dynamiczny wzrost rynku kredytów konsumpcyjnych i depozytów. Wyższe dochody gospodarstw domowych (kobiety zaczęły stanowić część zasobów pracy), zwiększyły podaż

środków pożyczkowych, podczas gdy wyższe wydatki konsumentów doprowadziły do wzrostu popytu na zyskowne z perspektywy banków kredyty ratalne i kredyty na zakup nieruchomości. Po raz pierwszy banki komercyjne zaczęły agresywnie konkurować z instytucjami oszczędnościowymi (*thrifts*) o rachunki konsumentów.

Trend ten trwał w latach 70. i 80. ale inne były przyczyny takiego stanu rzeczy. Operacje prowadzone na rzecz klientów detalicznych były postrzegane jako relatywnie bardziej zyskowne i bezpieczniejsze niż obsługa przeżywających problemy sektorów: energetycznego, nieruchomości, rolnictwa oraz długu publicznego. Jednakże stopniowo zwiększał się poziom wiedzy klientów na temat zarządzania finansami, co zwiększało ich oczekiwania wobec banków. Rywalizujące o zapewnienie wygody klientom banki zaczęły dostrzegać wzrost kosztów oraz spadek zysków. Nie budzi więc zaskoczenia fakt, że skala upadków banków przybrała w tych latach (lata 70. i 80.) poziom nienotowany od zakończenia II wojny światowej. Aby stawić czoła tym naciskom, banki wobec zachęt wynikających z umacniającego się w latach 80. procesu deregulacji na szczeblu federalnym, począwszy od stycznia 1981 r., postanowiły realizować strategię oferowania nowych usług i konkurowania na wielu rynkach. Obecnie banki nadal realizują powyższą strategię, a podstawowe trendy obserwowane w strukturze amerykańskiego systemu bankowego wynikają w głównym stopniu z owego tła działalności.

Nasilenie konkurencji ze strony instytucji niebankowych (włączając *trifts* i instytucje nieprzyjmujące depozytów, jak np. firmy finansowe (*finance companies*) i holdingi bankowe (*bank holding companies*) zaczęły dynamicznie powstawać z myślą o obejściu, wynikających z ustawy Glass'a-Steagall'a, ograniczeń wobec działań z zakresu bankowości inwestycyjnej.

Początkowo przyjęta w 1933 r. ustawa Glass'a-Steagall'a zakazywała bankom komercyjnym podejmowania jakichkolwiek działań z zakresu bankowości inwestycyjnej. Jednakże, począwszy od deregulacji zaczętej w latach 80., przypadek po przypadku władze zezwalały holdingom bankowym (*bank holding companies*) na podejmowanie na określonych warunkach czynności z zakresu bankowości inwestycyjnej. Najpierw przychody z usług subskrypcji akcji nie mogły przekraczać 10% całkowitych przychodów (*income*). Po drugie, tzw. *firewalls* musiały być respektowane – tzn. czynności należące do domeny bankowości inwestycyjnej musiały być wykonywane poprzez wyraźnie wydzielone filie (nazywane „filiami Section 20”). Logikę leżącą u podstaw tego typu rozwiązań można odnaleźć analizując historię sektora bankowego w USA. Przed 1933 r. banki w USA mogły prowadzić operacje w dziedzinie bankowości komercyjnej i inwestycyjnej (tak, jak to mogą robić dziś

banki uniwersalne w Niemczech). Jednakże jedna ze szkół myślenia głosiła, że stwarzało to potencjalne pole konfliktu interesów wewnątrz banków – banki mogły wykorzystać informacje uzyskane na temat bilansów w trakcie udzielania kredytów przedsiębiorstwom do subskrypcji akcji, o których wiedziały, że są „niepewne”. Następnie bank mógł sprzedać emisję takich akcji w ofercie publicznej i użyć zysków z tytułu takiej operacji do spłaty kredytu. Obecnie, na podstawie danych historycznych i współczesnych (np. M. Puri<sup>43</sup>) stwierdza się, że chociaż banki stały w obliczu konfliktu interesów, to nie wykorzystywały nieuczciwie poufnych informacji do podjęcia subskrypcji „niepewnych” akcji. Autorka ta głosi wręcz, że banki działając jako subskrybenci przynosiły korzyści firmom pomagając im uzyskać lepsze warunki sprzedaży papierów wartościowych.

Ustawa Gramm’a-Leach’a, przyjęta w listopadzie 1999 r. stanowi prawdopodobnie najpoważniejszą odpowiedź systemu finansowego USA na proces globalizacji. W przeszłości kilka prób usunięcia sekcji 20. ustawy Glass’a-Steagall’a zakończyło się niepowodzeniem. Tak więc sukces osiągnięty w ostatniej próbie stanowi dowód na to, że zdano sobie sprawę ze zmian zachodzących w systemie finansowym w skali globalnej oraz dostrzeżono potrzebę zmodernizowania systemu finansowego USA. Na mocy ustawy z 1999 r. afiliacje między bankami, firmami papierów wartościowych, firmami ubezpieczeniowymi i innymi dostawcami usług finansowych są obecnie dopuszczalne. Ustawa zmodyfikowała Bank Holding Company Act z 1956 r., zezwalając firmom holdingowym posiadającym banki komercyjne na prowadzenie dowolnego rodzaju działalności finansowej. Firmy działające na rynku papierów wartościowych mogą nabywać banki w ramach struktur holdingowych. Holdingi finansowe mogą nabywać obecnie również firmy ubezpieczeniowe. Banki posiadające licencję federalną mogą posiadać dowolny rodzaj filii finansowej, która może podejmować wszystkie z dopuszczonych ostatnio rodzajów działalności, z wyjątkiem subskrypcji ubezpieczeń, usług w zakresie nieruchomości i inwestycji w tym sektorze, bankowości handlowej oraz innych działań komplementarnych (*complementary activities*). Banki posiadające licencję stanową mogą podejmować podobne czynności, o ile zezwala na to legislacja stanowa.

---

<sup>43</sup> M. P u r i, *Commercial Banks in Investment Banking: Conflict of Interest or Certification Role*, „*Journal of Financial Economics*”, Vol. 54, No. 3/1996, s. 373-401; oraz t e n ż e, *Commercial Banks as Underwriters: Implications for the Going Public Process*, „*Journal of Financial Economics*”, Vol. 54, No 2/1999, s. 133-163.

## 5.2. System niemiecki

W przeciwieństwie do banków amerykańskich, banki w RFN znajdują się pod presją wielorakich oddziaływań. Najistotniejsze z tych nacisków mają związek z utworzeniem Unii Europejskiej oraz wprowadzeniem euro<sup>44</sup>. Ma miejsce proces tworzenia największego w świecie rynku finansowego, co otworzyło możliwości poprzednio lokalnym graczom stania się graczami globalnymi. Niemieccy uczestnicy rynku, wraz ze swymi odpowiednikami w innych krajach członkowskich UE, stoją w obliczu harmonizacji uprzednio fragmentarycznych rynków krajowych, ich otwarcia i często również deregulacji.

Jednak utworzenie Unii Europejskiej sprawiło, że rynek europejski stał się porównywalny z amerykańskim i sam ten fakt wywołał naciski na banki niemieckie. Standardy wyników, mierzone stopą zwrotu z kapitału akcyjnego (ROE) oraz relacje kosztowo/dochodowe znajdują się na poziomie porównywalnym z wynikami amerykańskich odpowiedników. Najwięksi niemieccy „gracze” postrzegają siebie jako bezpośrednich konkurentów dużych banków amerykańskich na arenie globalnej<sup>45</sup>.

Wyniki niemieckich banków znacząco się różnią od amerykańskich odpowiedników, a owe różnice można częściowo przypisywać omówionej wcześniej tradycyjnej strukturze organizacyjnej. Po pierwsze niskie marże w bankowości detalicznej spowodowały podążanie banków komercyjnych w kierunku bankowości inwestycyjnej<sup>46</sup>. Po drugie, pomimo praktycznego braku ograniczeń wejścia wewnętrzna internacjonalizacja była wyjątkowo niska, szczególnie w porównaniu z internacjonalizacją na zewnątrz, tj. ekspansją zagraniczną banków niemieckich. Własność państwowa, nadwyżki mocy wytwórczych oraz niskie marże w bankowości detalicznej sprawiły, że niemiecki sektor bankowy stał się nieatrakcyjny dla inwestorów zagranicznych. Niskie marże w bankowości detalicznej są również źródłem niskiej stopy zwrotu z kapitału akcyjnego w przypadku dużych banków amerykańskich.

---

<sup>44</sup> The Effects of EMU on the Structure of the European Banking System, EMU Watch No. 59, Deutsche Bank Research, Frankfurt am Main 1998, s. 12-36.

<sup>45</sup> Doskonałe omówienie tej tezy stanowią opracowania: I. Walter and R. C. Smith, *High Finance in the Euro Zone: Competing in the New European Capital Market*, Pearson Education Limited, London 2000; oraz J. M. Groeneweld, *The Forces Behind the Consolidation Trend in the European Banking Industry*, „Kredit und Kapital”, March/1999, s. 369-392.

<sup>46</sup> *The Performance of German Credit Institutions in 1999*, Deutsche Bundesbank “Monthly Report”, September/ 2000, s. 45-77.

Tab. Porównanie wyników banków w USA i w Niemczech

Miara	USA		NIEMCY	
	1990	1999	1990	1999
Dochód przed opodatkowaniem Mld	\$ 18,67	\$ 116,31	DEM 17,47	DEM 59,21
Zwrot z aktywów (przed opodatkowaniem)	0,39%	1,76%	0,48%	0,71%
Relacja depozytów do aktywów	78,1%	65,9%	52,1%	43,7%
Relacja kapitału do aktywów	5,6%	8,4%	3,8%	3,9%

Źródło: G- 10 Report on Consolidation in the Financial Sector, Bank for international Settlements 2001.

UE wywołała również pośrednie naciski na banki niemieckie. Mittelstand (małe i średnie przedsiębiorstwa) odnotowały wzrost zarówno w ujęciu geograficznym, jak i pod względem rozmiarów, co skłoniło je do zwrócenia się w poszukiwaniu finansowania raczej ku rynkom kapitałowym, niż do banków.

Z perspektywy banków UE przyniosła również zwiększoną konkurencję zewnętrzną, z uwagi na jej wpływ na integrację rynków kapitałowych i jawność obrotu. Jednakże od strony czynników wewnętrznych banki niemieckie napotykają na pewne uwarunkowania ograniczające ich zdolność do konkurowania z naciskami zewnętrznymi. Zaczniemy od wymienienia faktu, że podobnie jak w przypadku innych krajów rozwiniętych, banki niemieckie również przechodzą proces sekurytyzacji, trend globalizacyjny oraz okres adaptacji nowych technologii. Jednakże w odróżnieniu od rynków swych światowych odpowiedników, deregulacja w Niemczech nie została jeszcze ukończona. Konsolidacja pozostaje ograniczona do wewnątrzsektorowej (np. w ramach spółdzielni kredytowych, banków oszczędnościowych oraz banków prywatnych), przy utrzymującym się dużym zakresie własności państwa w sektorze bankowym.

Jednakże, jak widać w powyższej tabeli stopa zwrotu z aktywów przed opodatkowaniem wzrosła w obu krajach i co ważniejsze, banki w obu przypadkach dywersyfikują swą działalność, odchodząc od tradycyjnej bankowości (o czym świadczy spadek relacji depozytów do całkowitych aktywów oraz zwiększona zależność od prowizyjnych źródeł dochodów).

### 5.3. Po odpowiedzi na naciski – konwergencja czy zróżnicowanie?

Niniejsza analiza jest próbą przeglądu różnic pod kątem struktury, regulacji oraz wyników pomiędzy sektorem bankowym w USA i w RFN. W wyniku różnych uwarunkowań historycznych oraz tradycji kulturowych USA i Nie-

mieć daje się dostrzec wiele różnic pomiędzy organizacją, strukturą, składem i wynikami sektorów bankowych w obu krajach. W USA np. aż do niedawna funkcjonowały przepisy zakazujące bankom komercyjnym nieograniczonej subskrypcji papierów wartościowych, podczas gdy w Niemczech banki uniwersalne mogły podejmować dowolną działalność bankową. Jednakże bankowość niemiecką charakteryzuje obecność własności państwowej, wysokie relacje kosztów do dochodów, nadwyżka mocy wytwórczych oraz niskie marże w bankowości komercyjnej.

Jest rzeczą zaskakującą, że owe znaczące różnice natury instytucjonalnej i strukturalnej doprowadziły do pojawienia się podobieństw funkcjonalnych w strategiach realizowanych przez globalnych graczy rynkowych w obu krajach. W przypadku Niemiec punktem wyjścia była zintegrowana bankowość uniwersalna, a w USA usankcjonowany prawnie rozdział bankowości i handlu. Oba kraje zbiegają się jednak w tym samym punkcie, tj. bankowości uniwersalnej dla całej grupy bankowej, przy strategicznym odseparowaniu bankowości inwestycyjnej od komercyjnej według filii. Na przykład Grupa Deutsche Bank posiada obecnie (dopiero od kilku lat) strukturę organizacyjną bardzo podobną do CitiGroup. Podział przebiega wzdłuż linii funkcjonalnych (w miejsce geograficznych), przy czym trzy duże obszary funkcjonalne stanowią: zarządzanie aktywami, bankowość komercyjna oraz bankowość inwestycyjna. Z jednej strony, grupy ewoluują coraz bardziej w kierunku konglomeratów finansowych, dywersyfikując działalność w stronę coraz bardziej różnorodnych produktów (z uwagi na ekonomię skali), ale z drugiej strony, aby zwiększyć wydajność i efektywność konieczne jest tworzenie pewnych usług (*clustrów*). Owe tworzenie *clustrów* okazuje się bardzo podobne w przypadku czołowych graczy globalnych.

W przypadku USA, czołowymi graczami są zasadniczo grupy bankowości inwestycyjnej (jako wyjątek można traktować Citigroup, posiadający bardzo zrównoważony portfel usług), co wynika nie z wyboru, a raczej z wpływu historii legislacji. W Niemczech, pomimo braku rozwiązań typu ustawa Glass'a-Steagall'a, globalni gracze koncentrują swą działalność wokół bankowości inwestycyjnej, pozostawiając bankowość detaliczną mniejszym podmiotom. Innymi słowy, podczas gdy w USA „separatory” wynikały z funkcjonowania powyższej ustawy, to w Niemczech banki tworzą je w odpowiedzi na wyzwania konkurencyjne, płynące ze strony globalizacji i nowoczesnych technologii. Bankowość w skali globalnej znajduje się w procesie konwergencji w kierunku modelu bankowości uniwersalnej, aczkolwiek posiadającej „wewnętrzne linie podziału” niejako z wyboru. Interesująco brzmi pytanie, czy owa konwergencja strategii funkcjonowania doprowadzi do kolejnej fazy konsolidacji na poziomie globalnym, czy też nie?

SELECTED QUESTIONS OF BANK SYSTEMS  
IN HIGHLY DEVELOPED COUNTRIES

## S u m m a r y

The article presents some questions on bank systems in such high developed countries like Germany or the United States of America. The following problems are described:

1. organization and main functions of a bank system
2. management of a bank risk
3. evolution of financial innovations as security techniques
4. American and German bank systems' profiles

The author has chosen the subjects in order to present the following message: some Polish legal regulations on financial sector functioning are still strongly connected with the old, central and bureaucratic system and even despite the new Act on Polish National Bank and another one on Bank Law it is difficult to develop our financial system in a proper way.

It seems to be clear that Polish bank law must be changed. But the question is: whether the present law can be modified or, maybe, it is necessary to look for a completely new one. The author suggests that it could be based on one of European countries bank law. French, German or English models of bank system could be adjusted to Polish conditions. On the other hand, the Polish bank law of the interwar period could be also modified and brought closer to the present time. The author studies the experiences and directions of evolution that have been existing so far and he tries to find the answer on the question: which model of a bank system would be the best for Poland.

The bank and economic literature describe the following three basic types of bank systems existing in the world:

1. English and American model
2. German and Japanese one
3. French one that draws from the both mentioned above

Knowing the advantages and disadvantages of all of them, it seems that adoption of the German model would be the best solution for our country. It is because of tradition (in the interwar period our bank system was modeled on a German one), direct neighbourhood and the fact that Germany will be our greatest economic partner in the near future. However, we can observe, that European bank systems are overcome by American models determining the standards of contemporary banking in the whole world. So, Polish bank sector must be sensitive to any institutional innovations of American banks. It is also clear that: "The chance for introducing the German model of bank system in Poland is hardly possible without the new, well-trained staff. If we do not choose the target financial system knowingly, it will be automatically pushed to the French model" (J. K. S o l a r z, *Searching for a new model of Polish bank system*, Warsaw, September 1994).

Translated by: *Tadeusz Kartowicz*

**Słowa kluczowe:** system bankowy, amerykański system bankowy, niemiecki system bankowy, rynek pieniężny, stopy procentowe, zarządzanie ryzykiem, innowacje finansowe, regulacja banków, miary ryzyka, miary zysku.

**Key words:** bank system, American bank system, German bank system, money market, interest rates, risk managing, financial innovations, regulation of banks, risk measures, profit measures.