



BRE BANK SA



Centrum Analiz  
Społeczno-Ekonomicznych

# ⟨Sektor bankowy w Europie.⟩ Co zmienił kryzys?



Centrum Analiz  
Społeczno-Ekonomicznych

Zeszyty BRE Bank – CASE  
Nr 126/2013

Publikacja jest kontynuacją serii wydawniczej Zeszyty PBR-CASE

CASE-Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Fundacja Naukowa

00-010 Warszawa, al. Jana Pawła II 61

BRE Bank SA

00-950 Warszawa, ul. Senatorska 18

Copyright by: CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa i BRE Bank SA

Redakcja naukowa

Ewa Balcerowicz

Sekretarz Zeszytów

Krystyna Olechowska

Autorzy

Leszek Pawłowicz

Małgorzata Pawłowska

Maciej Stańczuk

DTP

SK Studio

ISSN 1233-121X

Wydawca

CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa, 00-031 Warszawa, al. Jana Pawła II 61

Nakładca

Fundacja BRE Banku, 00-950 Warszawa, ul. Senatorska 18

## SPIS TREŚCI

LISTA UCZESTNIKÓW SEMINARIUM .....	4
WPROWADZENIE .....	5
ZMIANY STRUKTURY SEKTORA BANKOWEGO W EUROPIE – ROLA KONKURENCJI – <i>Małgorzata Pawłowska</i> . . . .	11
HAZARD MORALNY W FINANSACH I BANKOWOŚCI– <i>Leszek Pawłowicz</i> .....	27
W POSZUKIWANIU NOWEGO MODELU DLA BANKÓW – <i>Maciej Stańczuk</i> .....	33

## LISTA UCZESTNIKÓW SEMINARIUM

Ewa Balcerowicz	CASE
Małgorzata Dusza	BOŚ
Mirosław Dusza	UW
Ewa Fizyta	Societe Generale Oddział w Polsce
Marcin Gozdek	Capital Strategy
Tomasz Gruszecki	KUL
Sylwester Kozak	NBP
Lech Kurkliński	SGH
Maciej Leśny	BRE Bank
Mariusz Lipski	
Jan Macieja	INE PAN
Waldemar Milewicz	SGH
Marcin Murawski	BHwW
Bogdan Nawrocki	Urząd m. st. Warszawy
Krystyna Olechowska	CASE
Leszek Paczkowski	NBP
Leszek Pawłowicz	GAB
Małgorzata Pawłowska	IE NBP
Jacek Ramotowski	Obserwator Finansowy
Elżbieta Sawicka	PKO BP
Witold Skrok	Alior Bank
Jan Solarz	AF
Remigiusz Stanek	BCC
Maciej Stańczuk	PBP
Jacek Wojciechowicz	PKP SA
Dorota Wyżnikiewicz	NBP
Tomasz Żylicz	UW

# Wprowadzenie

**K**ryzys zapiera dech Europie. Jak z niego wyjść? Likwidując źródła. Najważniejszą przyczyną był **K**i jest hazard moralny – twierdzi **prof. Leszek Pawłowicz**, dyrektor Gdańskiej Akademii Bankowej. W ogólnym znaczeniu hazard moralny utożsamia się z pokusą nadużycia. W praktyce hazard moralny to sytuacja, kiedy ludzie i instytucje nie ponoszą odpowiedzialności za swoje biznesowe działania. Najwięksi hazardziści przedłużającego się kryzysu społeczno-gospodarczego to przede wszystkim instytucje *too-big-to-fail*. Podobną rolę odgrywają politycy populiści. Następne na liście hazardzistów są banki centralne, które utrzymują stopy procentowe bliskie zeru. Przecież na nierynkowych cenach nie można budować rozwoju gospodarczego. I wreszcie – twórcy piramid finansowych. Wszegobecnego hazardu moralnego nikt nie próbuje likwidować. Brakuje pomysłów. Jeśli się krystalizują, to nie wynikają z głębokiej analizy przyczyn tego, co się dzieje, a jedynie ze strachu przed rozpadem strefy euro. Wiele banków *too-big-to-fail* jest na krawędzi wypłacalności. Bankrutujące banki są wspierane przez rządy bankrutujących państw. Z kolei bankrutujące kraje zadłużają się w bankrutujących bankach. A bankrutujące banki dotuje EBC.

Wartość aktywów całego sektora bankowego UE stanowi aż 350% unijnego PKB; W Stanach Zjednoczonych to tylko 78%, w Japonii – 174%. Sektor bankowy Francji, Holandii, Danii to ponad 400% PKB tych krajów, Wielkiej Brytanii – ponad 500%, Irlandii – ponad 800%. Niektóre z europejskich banków oprócz tego, że są „zbyt duże, by upaść”, są nawet „zbyt duże, by móc je kontrolować”, albo nawet „zbyt duże, by nimi zarządzać”. Wielu specjalistów próbowało uporać się z problemem *too-big-to-fail* – stwierdziła **dr Małgorzata Pawłowska** z Instytutu Ekonomicznego NBP. Kryzys spowodował, że zdano sobie sprawę, że ratowanie coraz większych banków powoduje duże koszty społeczne. Ukazały się raporty: de Larosiere’a, Vickersa, Liikanena. Na szczególną uwagę zasługuje raport Vickersa podkreślający rolę konkurencji w sektorze bankowym, która zwiększa efektywność banków i może pomóc w rozwiązaniu problemu. W Stanach Zjednoczonych problem próbowali rozwiązać Volcker (reformy) i Dodd-

-Frank (ustawa). Wśród innych działań pokryzysowych warto zwrócić uwagę na nową instytucjonalną europejską architekturę nadzorczą. Dzięki nadzorowi makroostrożnościowemu (Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego (ESRB), na bieżąco zaczęto monitorować dynamikę kredytów i wskaźniki, które w przyszłości mogłyby zagrozić stabilności systemu bankowego. Przyjęto regulacje dotyczące zarządzania płynnością i kapitałem (Bazylea III). Ważnym krokiem na drodze do zażegnania kryzysu ma być projekt unii bankowej, w którym widoczna jest polityczna determinacja do utworzenia scentralizowanego nadzoru finansowego, zwłaszcza nad instytucjami systemowo ważnymi. Warto podkreślić, że twórcy raportów i instytucje władcze w stosunku do banków wskazują na wzrost znaczenia właściwej polityki konkurencji w sektorze bankowym i na konsensus między dyscypliną rynkową a dyscypliną regulacyjną.

Jaka zatem jest przyszłość systemu bankowego? Bank, co prawda, jest instytucją zaufania publicznego, ale w kapitał wyposażyli go akcjonariusze, którzy oczekują zwrotu na kapitale. Ale dzisiaj banki wymagają ogromnego dokapitalizowania. Jak w takich warunkach utrzymać wysoki zwrot na kapitale? Ze względów strukturalnych powrót do przedkryzysowej zyskowności jest po prostu niemożliwy – stwierdził **Maciej Stańczuk**, prezes Polskiego Banku Przedsiębiorczości. Im szybciej główne kraje UE zredukują poziom aktywów finansowych do 2-krotności PKB, tym lepiej będzie dla realnej gospodarki. System finansowy ma służyć realnej gospodarce a nie dziwnym sposobom zarabiania łatwych pieniędzy. Konieczne jest zatem przewartościowanie niektórych dotychczasowych paradygmatów. Przykładowo, wzrost gospodarczy nie może być jedynie finansowany narastającym długiem, lecz także wdrażanymi reformami strukturalnymi i konsolidacją budżetową. Banki muszą być w stanie upadać w kontrolowany sposób. Banki mogą być duże i globalne, ale nie mogą być systemowo relewantne. Regulacje bankowe muszą być skorelowane z wychodzeniem z kryzysu. Koniecznym wydaje się powrót do tradycyjnego modelu bankowości relacyjnej – w miejsce transakcyjnej. Klienci nie potrzebują banków, potrzebują usług bankowych, które wcale nie muszą być dostarczane przez tradycyjne banki.

O pokryzysowych zmianach europejskiego sektora bankowego dyskutowali goście 126. seminarium BRE-CASE. Seminarium odbyło się 16 maja 2013 r. w Warszawie. Organizatorzy do wygłoszenia referatów zaprosili; dr Małgorzatę Pawłowską, doradcę ekonomicznego Instytutu Ekonomicznego NBP; prof. Leszka Pawłowicza, dyrektora Gdańskiej Akademii Bankowej i Macieja Stańczuka, prezesa Polskiego Banku Przedsiębiorczości.

Prof. L. Pawłowicz nakreślił epicki obraz moralnego hazardu w bankowości, w ciemnych barwach. Co więcej, bez światełka w tunelu, a jeśli już się pojawia, to przyjmie postać pędzącego z naprzeciwka pociągu pancernego z napisem kryzys (**Mirosław Dusza, UW**). Mówiąc o hazardzistach w bankowości, twierdzą, że już na obecnym etapie zostaliśmy uwięzieni w pułapce, z której są dwa wyjścia. Niestety, oba prowadzą do sytuacji kryzysowej. Po pierwsze, jest to próba dyscyplinowania budżetowego,

która osłabi możliwości wzrostu gospodarczego, a jej efektem będzie wzrost bezrobocia i, w rezultacie, niepokoje społeczne i kryzys. Po drugie, o czym mówił L. Pawłowicz, sypanie pieniędzmi z helikopterów (patrz ilustracje w amerykańskiej prasie), czego efektem mogą być procesy inflacyjne, i dalej – niepokoje społeczne i kryzys. Prof. L. Pawłowicz przedstawił bardzo katastroficzną wizję przyszłości (**Lech Kurkliński, SGH**), wizję bankructwa EBC, a przyszłość systemu finansowego utożsamiał z efektami realnego socjalizmu. I to wszystko w chwili, kiedy dyskutowane są ważne kwestie dotyczące przystąpienia do unii bankowej i potencjalnego przyjęcia euro. Jaki zatem sens tych dyskusji? Może raczej należy gwałtem uciekać? Prof. L. Pawłowicz opisując łańcuch hazardu moralnego w banku komercyjnym nakreślił cykl powiązań wzajemnych pośredników (**Tomasz Gruszecki, KUL**). System ten doskonale opisał John C. Bogle w *Enough. True Measures of Money, Business, and Life*, twierdząc, że współczesny system finansowy to łańcuchy pośredników, bardzo często – choćby przez regulacje – pośredników przymusowych, a każdy z tych pośredników kradnie część wartości, która powinna się należeć akcjonariuszom. Czy można skrócić ten łańcuch? Chyba jedynie przez bardzo zdecydowaną zewnętrzną ingerencję. Ale, wracając do istoty dyskusji: rozumiem, że jest powszechna zgoda co do tego, że europejskie banki są stanowczo zbyt duże. Tylko, czy rzeczywiście da się te duże banki podzielić? Duże są dlatego, że zmniejszają ryzyko. Taniej pozyskują kapitał. Łatwiej mogą przetrwać straty. Same się nie zmniejszą. Amerykańska doktryna o konkurencji rozważa dwie zupełnie odrębne reguły: (a) możesz być duży, jeśli nie przeszkadzasz konkurencji, (b) jeśli jesteś zbyt duży, to siłą faktu zawsze będziesz szkodził konkurencji. Żeby podzielić europejskie banki, trzeba byłoby wykorzystać drugą regułę, a ona w Europie nie jest popularna. Zatem śmiem wątpić, czy banki, europejskie olbrzymy, da się rozbić.

Hazard moralny w dzisiejszej bankowości na pewno nie oznacza Armagedonu (**L. Pawłowicz**). Raczej jest to katastrofa przedłużającej się stagnacji. Przykładem sytuacja Japonii. Stagnacja też się zaczęła od kryzysu finansowego podobnego do dzisiejszego w Europie. Japońska stagnacja trwa już ponad 20 lat. Nie powoduje wzrostu samobójstw. Może nawet sytuacja materialna Japończyków się poprawiła. Natomiast tempo wzrostu PKB oscyluje wokół zera. Zatem tempo PKB nie jest najważniejsze. Bardziej zabójcza może być stagnacja. Długotrwała stagnacja powoduje, że kolejne młode pokolenia na przykład z powodu bezrobocia są wykluczane. Młodzi ludzie stają się coraz bardziej sfrustrowani. I nie z powodów dużych różnic w dochodach, bo inni zarabiają dziesięć razy więcej, ale dlatego, że czują się oszukani. Efekt? Budujemy kryzys społeczny. Młodzi nie czują się pokrzywdzeni, ale permanentnie oszukiwani. Jeśli antyglobaliści i sfrustrowani zdefiniują powód frustracji, to nastaną czasy o wiele trudniejsze dla różnych rozwiązań niż efekty dzisiejszego ich wprowadzenia. Zatem dzisiejsza sytuacja nagle nie zakończy się ogromną katastrofą. Jest natomiast katastroficzną w tym sensie, że na razie nie ma żadnych konkretnych propozycji, które byłyby skutecznym lekarstwem na to, co się dzieje. Otóż, proponowanych lekarstw jest wiele, ale nie ma skutecznego. Przykładowo, twierdzi się, że zło tkwi w bankach za dużych, żeby upaść. Najprostszym sposobem byłoby je podzielić. Władze antymonopolowe Komisji Eu-

ropejskiej przystąpiły do działania. Unijna komisarz ds. konkurencji Neelie Kroes, wymusiła podział ING, jednej z największych grup finansowych; przy okazji podzieliła też Stocznnię Gdańską. Początkowo komisarz jakoś sobie radziła, ale do czasu. Po co zatem formuły *resolution fund* i *resolution regime*? Formuła *resolution fund* to przecież kompromis: podzielimy giganta jak stanie się bankrutem (sic!). I tak formuła ciągle jest jedynie słowem a nie ciałem i to ryzykiem, że ciałem się w ogóle nie stanie, bo ciągle nie ma porozumienia w sprawie płatnika – kto ma zapłacić za ów podział. Jeśli nawet marny substytut dzielenia – *resolution fund* – nie istnieje, to jak mówić o podziale za dużych, żeby upaść? Wartość aktywów całego systemu bankowego UE stanowi 350 proc. unijnego PKB, podczas gdy sektor bankowy USA stanowi tylko 78 proc. PKB Stanów Zjednoczonych. Amerykanie na pewno są w stanie podzielić wielkie banki, bo mają scentralizowaną silną władzę polityczną – w relacji do relatywnie niewielkiej siły banków. W Europie władza polityczna jest zdecentralizowana, w 27 krajach mamy narodową demokrację i bardzo silny sektor bankowy. A więc z różnych powodów – lobby, czy proporcji sił w realnym świecie – nie da się przeforsować dzielenia wielkich banków, chociaż byłby to najprostszy i najskuteczniejszy sposób. Być może uda się chociaż sfinalizować mechanizm *resolution*, ale to zależy od osiągnięcia kompromisu w sprawie *resolution fund*. Poprzestanie jedynie na Europejskim Mechanizmie Stabilności (ESM) oznacza przeniesienie hazardu moralnego na wyższy szczebel.

Czy można zredukować bilanse olbrzymich banków UE? (**Maciej Stańczuk**). To zależy jedynie od polityków. Redukując długi publiczne, zmniejsza się siłę banków. Europejskie rządy kolejny rok generują olbrzymie długi. Ktoś musi kupować państwowe obligacje. Z regulacyjnego punktu widzenia banki muszą posiadać w swoich bilansach papiery państwowe, chociażby z powodów płynnościowych, bo tak im nakazują regulacje płynnościowe.

Sądzę, że nie powinniśmy porównywać rzeczy nieporównywalnych. Wydaje się, że ani Bernard Madoff, który rozpoczyna w prezentacji L. Pawłowicza listę hazardzistów dzisiejszej bankowości, ani Amber Gold nie powinni być brani pod uwagę. (**Ewa Balcerowicz, CASE**). *Moral hazard* (rozumiany jako pokusa nadużycia) był, jest i będzie. Wiadomo, że każda piramida finansowa musi upaść. To tylko kwestia czasu. Tracą ci, którzy dali się nabrać i, czasami, jej twórcy; na przykład Madoff został ukarany 150 latami więzienia. Z tym rodzajem *moral hazard* zawsze będziemy mieć do czynienia, bo zawsze znajdzie się ktoś „pomysłowy”, kto lansując swoją koncepcję, będzie starał się zarobić. Natomiast rzeczywistym problemem jest *moral hazard* jak gdyby gwarantowany przez państwo, przez regulatorów. Obraz nakreślony przez prof. Pawłowicza jest bardzo pesymistyczny. Jednak, jak wynika z prezentacji M. Stańczuka, system bankowy próbuje poradzić sobie z *moral hazard*. Oczywiście, działania są spóźnione. Za opieszałość się płaci. Na pewno jest to proces powolny. Rzeczywiście podstawową kwestią będzie zarzucenie ryzykownych transakcji i powrót systemu bankowego do korzeni. Jednak poszukiwanie metod eliminujących *moral hazard* w bankowości na pewno będzie długo trwało i zapewne nie możemy mówić o wykluczeniu procederu. Zatem zasadnicze pytanie brzmi: Co zrobić, żeby



minimalizować sprzyjające warunki *moral hazard*? Lista strażników systemu bankowego jest znana. Może wpieryw strażników należałoby skłonić, żeby nie przymykali oczu na ryzykowne transakcje w bankach?

Madoff, w odróżnieniu od polityków, jest zagrożony ryzykiem więzienia, a większość polityków – nie; chyba że wywołają wojnę (**L. Pawłowicz**).

Obecny kryzys to w dużej mierze kryzys zaufania ze strony osób oszczędzających w stosunku do systemu bankowego. Na ile jest to poważny problem? (**Jacek Wojciechowicz, PKP**). Mówiąc o kryzysie zaufania do banków przywołujemy kryzys cypryjski (**L. Pawłowicz**). Warto jednak pamiętać, że dwa najczęściej wymieniane w kontekście cypryjskiego kryzysu banki mają jedynie siedzibę na Cyprze a większość oddziałów w Rosji, na Ukrainie, w Rumunii, Grecji. Żaden z banków cypryjskich z punktu widzenia stabilności systemu finansowego w UE nie mógł być zaliczony do banków, które kreują ryzyko systemowe. Żaden nie znalazł się na liście 150 największych europejskich banków, które mają podlegać scentralizowanemu nadzorowi. Czyli *de facto* uważamy, że one nie generują ryzyka systemowego, zatem mogą upaść, mogą zbankrutować. Z wierzycielami cypryjskich banków powinien rozmawiać syndyk a nie rząd cypryjski. Prezydent tego kraju, polityk, miał dwa wyjścia: opodatkować deponentów albo przerzucić konsekwencje na podatników, swoich wyborców. I na początku odpowiedzialność przerzucił na swoich wyborców, podatników, dopiero potem pojawiły się inne rozwiązania. W końcu, niewiadomo dlaczego tak późno, deponenti do 100 tys. EUR dostali gwarancję zwrotu w całości swoich depozytów. A przecież z dyrektywy unijnej nie wynika jakakolwiek gwarancja, ona jedynie nakazuje poszczególnym krajom stworzenie regulacji, które będą gwarantowały zwrot zgromadzonych środków deponentom do 100 tys. EUR. Ale w odbiorze społecznym dominuje przeświadczenie, że depozyty do wysokości 100 tys. EUR są jakby gwarantowane przez regulacje unijne. Wydaje się, że gdyby nie były gwarantowane w jakimkolwiek unijnym kraju, to podważałyby wiarygodność unijnych regulacji. Podważanie wiarygodności jest nowym zjawiskiem, efektem kryzysu cypryjskiego. Wydaje się, że w następnych przypadkach (które na pewno się zdarzą) kwestia gwarantowania depozytów do 100 tys. EUR będzie bezdyskusyjna, bez względu na to, czy unijny kraj będzie miał na to środki, czy nie.

Na Cyprze kilku „pomysłowych” panów z Rosji wykreowało sobie oazę w środku Europy, to dlaczego podatnik europejski miał płacić za ratowanie takiego banku? (**M. Stańczuk**). Oczywiście, popełniono błędy. Bo najpierw do odpowiedzialności powinni być pociągnięci akcjonariusze, potem posiadacze długu podporządkowanego, a na końcu – indywidualni depozytariusze. Szczęśliwie, błąd, który popełniono na początku, został skorygowany i żadnemu depozytariuszowi do 100 tys. EUR nie stała się krzywda. Co więcej, przypadek cypryjski nie miał żadnego wpływu na bezpieczeństwo depozytów w innych krajach europejskich. Depozyty wzrosły w polskich bankach, także w innych europejskich krajach. Wydaje się, że komunikacja europejskich rządów ze swoimi społeczeństwami pokazująca cypryj-

ską specyfikę i przyczyny kłopotów cypryjskich banków okazała się skuteczna. Nie można więc doszukiwać się analogii między bezpieczeństwem cypryjskiego systemu finansowego i bezpieczeństwem tego systemu w pozostałych krajach Unii.

Czy efektem konkurencji w czasie kryzysu są znaczne różnice między bankowością detaliczną, inwestycyjną, hipoteczną? (**J. Wojciechowicz**). Rzeczywiście w czasie kryzysu konkurencja na rynku kredytowym spadła, ale na rynku depozytowym wzrosła, bo była wojna o depozyty (**M. Pawłowska**). Zatem uwaga ogólna: mówiąc o miarach konkurencji i posługując się zwłaszcza bardziej wyrafinowanymi modelami, trzeba bardzo dokładnie przypatrywać się temu, co się mierzy. Jak radziły sobie poszczególne rodzaje bankowości? W Europie najbardziej wzrosły kredyty mieszkaniowe i dla gospodarstw domowych, zwłaszcza w Irlandii i Hiszpanii. Natomiast Polska na tle Europy jest bardzo specyficznym krajem. Przykładowo, kredyty dla przedsiębiorstw w relacji do PKB są najmniejsze w Europie. Przedsiębiorstwa finansują się ze środków własnych lub korzystają ze wsparcia spółki matki. Zatem Polska ma duży potencjał wzrostu. Mówiąc o wpływie konkurencji na zmiany struktury sektora bankowego, trzeba patrzeć na agregat, na ekonomikę zakresu produktowego.

Każdy kryzys, jak wiemy, niesie ze sobą również elementy pozytywne (**J. Wojciechowicz**). Mowa o elemencie zmiany, elemencie wzrostu, elemencie przewartościowania. Mam wrażenie, że ten kryzys jest bardzo specyficzny. Bowiem nie za bardzo wiemy, co się będzie działo po nim. Z jednej strony, nie wierzę w koniec świata ekonomicznego. Z drugiej, widzę, że wielu inwestorów czeka na przełom technologiczny. Co jest bardzo charakterystyczne dla branży energetycznej. Wielu inwestorów tej branży nie chce inwestować w dzisiejsze technologie, bo zdają sobie sprawę, że chyba tuż tuż są całkowicie nowe technologie energetyczne, takie jak na przykład geoplutonika, czy podziemna gazyfikacja węgla, która jest już technologią stosowaną. W Europie przegapiliśmy na przykład gaz łupkowy, który w Stanach Zjednoczonych ma silną pozycję ekonomiczną. Nowatorskie technologie, to jeden obszar. Następny to nowe rynki. Stworzyła się nowa geografia ekonomiczna. Boimy się zmiany. Boimy się ruchów migracyjnych. Wiemy, że nastąpi kres podnoszenia wydajności pracy. Nie wiemy jak się zmieni, ale wiemy, że się nie zatrzyma, tylko będzie miało inną formę. Pojawiła się też zupełnie nowa gałąź gospodarki, czyli gospodarka cyfrowa. Jak będzie wyglądała cyfrowa przyszłość? Nie wiemy. Nieznany jest też kres nowych technologii informacyjno-komunikacyjnych. Nie wiemy jak one wpłyną na życie społeczne. Nie znamy wpływu, nie potrafimy określić powiązań między gospodarką cyfrową a realną. Trochę się boimy. A banki, próbując wejść na ten tajemniczy rynek, szukają odpowiednich instrumentów.

# Zmiany struktury sektora bankowego w Europie – rola konkurencji

## Wstęp

W ostatnim dwudziestoleciu obserwujemy dynamiczny wzrost aktywów bankowych. Wartość aktywów całego sektora bankowego UE-27 stanowi aż 350% unijnego PKB; W Stanach Zjednoczonych to tylko 78%, w Japonii – 174%. Ponadto przed kryzysem zaobserwowano dynamiczny wzrost akcji kredytowej, który spowodował pogłębianie się nierównowagi między rozwojem rynku finansowego, a rozwojem gospodarczym oraz uwidocznił, że potencjalnie nadmierna ekspansja kredytowa prowadzi do luk makroekonomicznych i finansowych. Boomy kredytowe powodują, że banki koncertują się na coraz większych zyskach pomijając monitorowanie i właściwą ocenę ryzyka, co prowadzi do wzrostu kredytów zagrożonych i pro-

blemów sektora bankowego. Pojawił się również problem banków „zbyt dużych, by upaść” (*too-big-to-fail* – TBTF), których ratowanie niesie za sobą ogromne koszty społeczne. Równoległe trwają prace regulacyjne nad nową architekturą nadzorczą w UE-27 mającą na celu w przyszłości zminimalizować skutki kryzysów.

W Unii Europejskiej, w tym w Polsce, w przeciwieństwie do Stanów Zjednoczonych, kredyty bankowe są najważniejszym źródłem finansowania zewnętrznego nie tylko dla gospodarstw domowych, ale także dla przedsiębiorstw. Odgrywają one zatem bardzo istotną rolę w kształtowaniu zmian w działalności gospodarczej oraz w przekazywaniu impulsów polityki pieniężnej do sfery realnej.

---

Niniejszy artykuł przedstawia osobiste poglądy autorki.

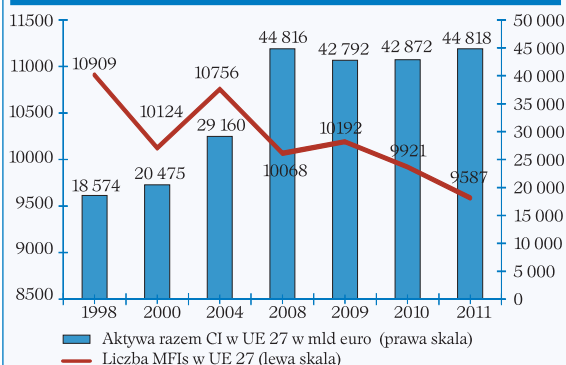
Nierównowagi makroekonomiczne, które uwiarydliły ostatni kryzys finansowy skłaniają do zastanowienia się nad odpowiedzią na pytanie, jaka powinna być obecnie właściwa wielkość sektora finansowego oraz czy obecne zmiany regulacyjne są w stanie zminimalizować problem *too-big-to-fail* (TBTF) oraz zmniejszyć banki, których ratowanie odbywa się z pieniędzy podatników i niesie za sobą ogromne koszty społeczne. Opracowanie składa się z następujących części. W części pierwszej opisano zmiany, jakie zaszły w strukturze poszczególnych sektorów bankowych. W części drugiej podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, jaka powinna być właściwa wielkość sektora bankowego. W części trzeciej opisano problem banków „zbyt dużych, by upaść” *too-big-to-fail* (TBTF) oraz podjęte działania pokrywające; następnie opisano rolę konkurencji w sektorze bankowym. Całość zamyka podsumowanie.

## Zmiany wielkości i struktury sektorów bankowych w UE

W ostatnim dwudziestoleciu zaobserwowano coraz szybszy wzrost aktywów sektora bankowego w całej Unii Europejskiej. W 2011 r. aktywa sektora bankowego krajów UE-27 osiągnęły 44 818 mld euro i wzrosły prawie dwuipółkrotnie w porównaniu z 1998 r., kiedy to aktywa sektora bankowego wynosiły 18 574 mld euro. Jednocześnie obserwujemy spadek liczby monetarnych instytucji finansowych (MIFs), co oznacza, że poszczególne banki w krajach UE-27 stają się coraz większe (rys. 1).

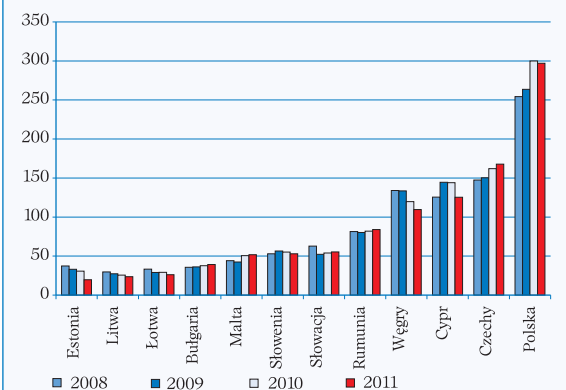
Należy jednak zauważyć, że sektory bankowe w UE-27 nie są homogenicznie. Widać wyraźne rozróżnienie w wielkości aktywów w krajach tzw.

**Rysunek 1. Aktywa sektorów bankowych w UE, w mld euro**



Źródło: EBC. Uwaga: Wzrost MFI w 2004 r. był spowodowany rozszerzeniem UE.

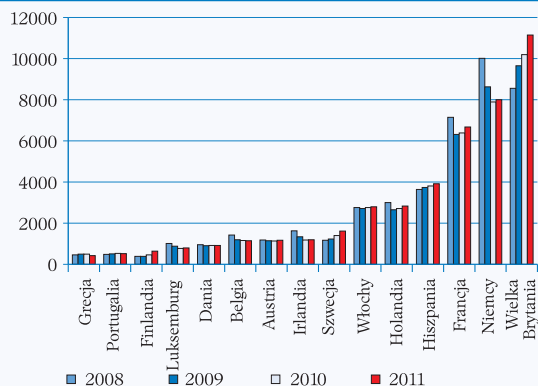
**Rysunek 2. Aktywa sektorów bankowych w latach 2008-2011, w mld euro, UE 10**



Źródło: EBC.

starej i nowej Unii Europejskiej (rys. 2 i 3). W grupie tzw. krajów nowej UE-10 (Cypr, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Słowacja, Słowenia, Węgry), największe aktywa ma polski sektor bankowy (w 2011 r. 279 mld euro). W krajach tzw. starej UE-15 (Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia, Szwecja, Wielka Brytania oraz Włochy), największe aktywa ma sektor bankowy Wielkiej Brytanii (11143 mld euro

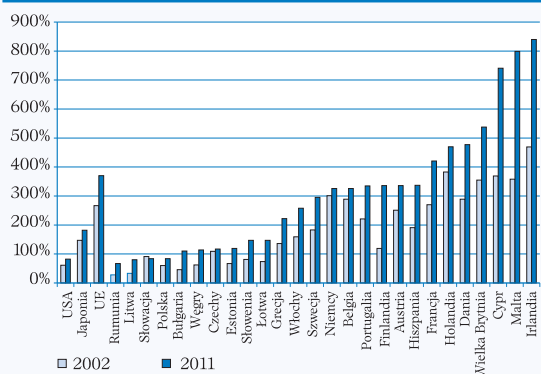
**Rysunek 3. Aktywa sektorów bankowych w latach 2008-2011, w mld euro, UE-15**



Źródło: EBC.

w 2011 r.), którego aktywa cały czas rosły od 2008 r. (mimo kryzysu finansowego). Kolejne duże sektory bankowe to sektor niemiecki, francuski i hiszpański.

**Rysunek 4. Wielkość sektorów bankowych w UE, % PKB**



Źródło: EBC, Eurostat, Bijlsma i Zwart (2013) oraz obliczenia własne. Uwaga: \*Luksemburg: 2002 r. ok. 3000%, 2011 r. ok. 2000%.

Brak homogeniczności sektorów bankowych odzwierciedla również udział aktywów poszczególnych sektorów bankowych w PKB. Sektor bankowy Francji, Holandii, Danii to ponad 400% PKB tych krajów, Wielkiej Brytanii – ponad 500%, Irlandii

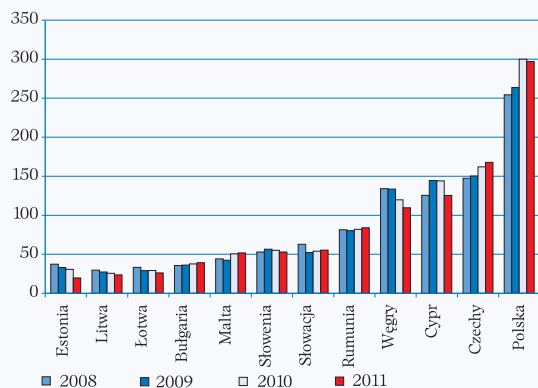
– ponad 800% (Luksemburg w 2011 r. ok. 2000%, a w 2002 r. ok. 3000%). Dla porównania dla Polski wskaźnik ten wynosił w 2011 r. ok. 84% PKB, podczas gdy w 2002 r. 60%; dla Stanów Zjednoczonych to tylko 78%; w Japonii – 174% (rys. 4).

Aktywa sektora bankowego to przede wszystkim kredyty. Patrząc na procentowy udział w PKB kredytu bankowego dla sektora prywatnego w UE, należy zauważyć, że wskaźnik ten cały czas wykazywał tendencję wzrastającą, zarówno przed kryzysem jak i w trakcie kryzysu i w 2011 r. wynosił 136% PKB, podczas gdy w 2000 r. 100%, a w 2006 r. 121% (rys. 5). Do dynamicznego wzrostu kredytów w UE przyczyniło się przede wszystkim powstanie strefy euro i m.in. wzrost kredytów transgranicznych oraz boom kredytowy na rynku nieruchomości. Kredyty dla sektora prywatnego to głównie kredyty dla przedsiębiorstw i dla gospodarstw domowych, na które składają się głównie kredyty mieszkaniowe i kredyty konsumenckie.

Przed kryzysem finansowym w krajach UE-10 również obserwowano dynamiczny wzrost kredytów dla sektora prywatnego, związany z tzw. procesem doganiania (*catching-up*). Wzrost ten dotyczył zarówno kredytów dla gospodarstw domowych jak również kredytów dla przedsiębiorstw. Wzrost ten był szczególnie dynamiczny w krajach nadbałtyckich (Litwie, Łotwie i Estonii), natomiast w Polsce dynamika ta była wyraźnie niższa, szczególnie w odniesieniu do kredytu dla przedsiębiorstw. Główną przyczyną niskiej dynamiki kredytów dla przedsiębiorstw w Polsce był fakt, że podstawowym źródłem finansowania pozostawały środki własne (finansowanie wewnętrzne). Co ciekawe, podczas

globalnego kryzysu finansowego, który nasilił się w drugiej połowie 2008 r., wielkość kredytów bankowych dla przedsiębiorstw była najwyższa w ostatnim dziesięcioleciu i dopiero w 2009 r. odnotowano spadek dynamiki kredytów. Generalnie niska dynamika kredytów w porównaniu z innymi krajami spowodowała, że udział wartości kredytu w odniesieniu do PKB jest wyraźnie niższy w porównaniu z innymi krajami UE i wynosił w 2000 r. 27%, a w 2011 r. 55%.

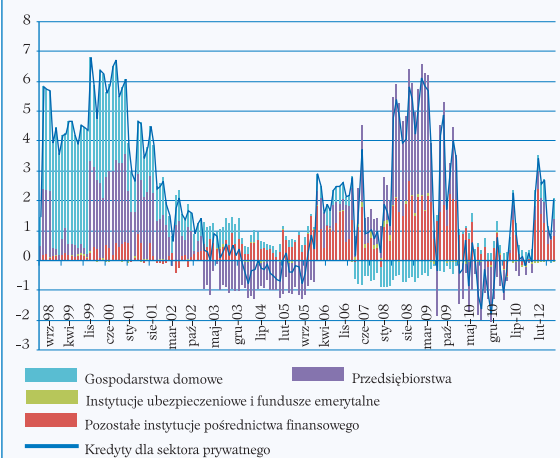
**Rysunek 5. Kredyt bankowy dla sektora prywatnego w UE, % PKB**



Źródło: EBC, Eurostat, Bijlsma i Zwart (2013) oraz obliczenia własne.

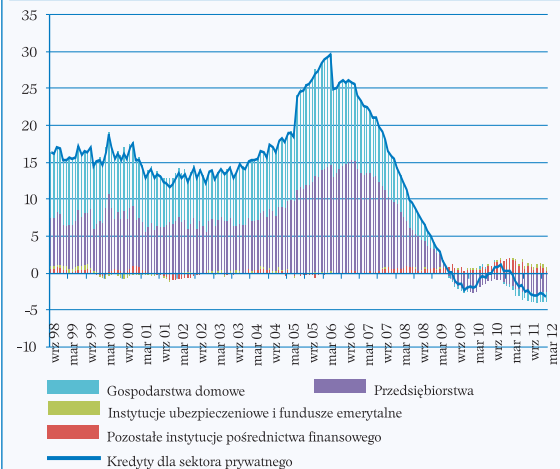
Należy jednak zauważyć, że struktura i dynamika portfela kredytów dla sektora prywatnego różni się również w poszczególnych krajach strefy euro. W Hiszpanii, gdzie nastąpił gwałtowny wzrost kredytów mieszkaniowych, dynamika kredytów przed kryzysem dochodziła do 30%, podczas gdy w Niemczech wynosiła około 6% (rys. 6 i 7). Gwałtowny wzrost kredytów mieszkaniowych w Hiszpanii doprowadził do pęknięcia bańki spekulacyjnej na tym rynku i kryzysu bankowego w tym kraju, podobna sytuacja miała miejsce w Irlandii.

**Rysunek 6. Dynamika kredytów dla sektora prywatnego w wybranych krajach strefy euro, r/r, struktura w %, Niemcy**



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych EBC.

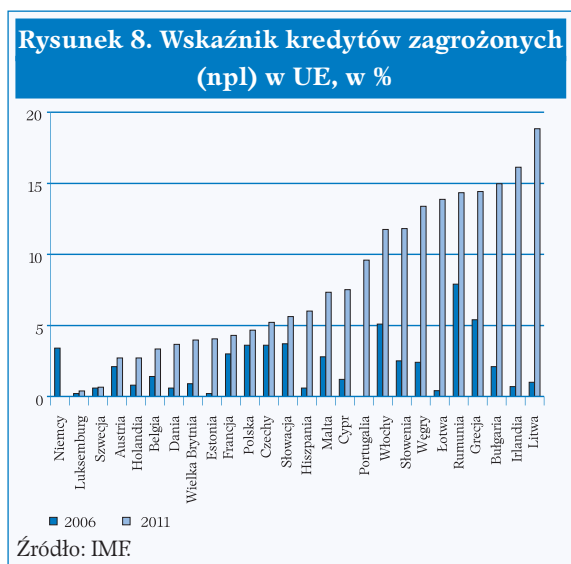
**Rysunek 7. Dynamika kredytów dla sektora prywatnego w wybranych krajach strefy euro, r/r, struktura w %, Hiszpania**



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych EBC.

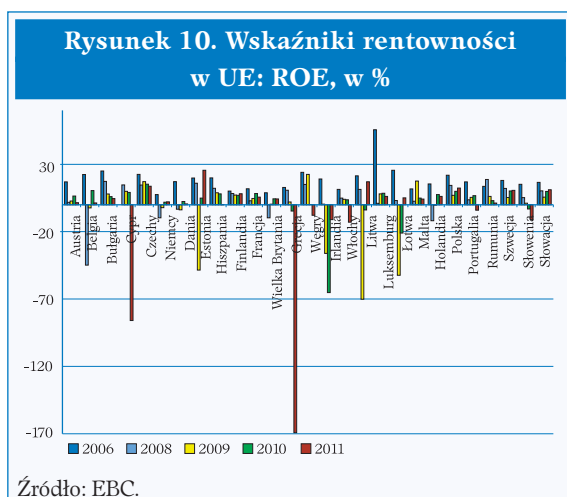
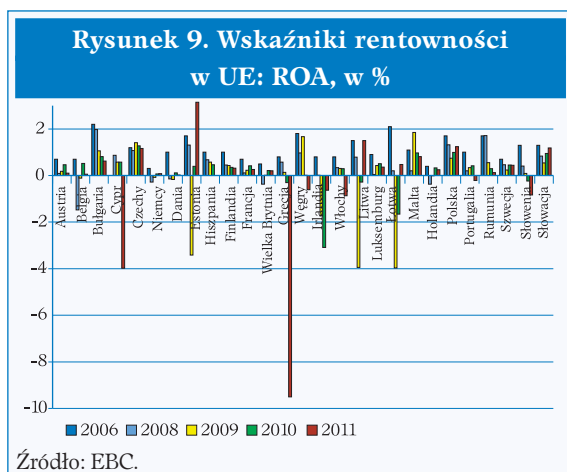
Kryzys bankowy znalazł swoje odzwierciedlenie w wartości wskaźnika kredytów zagrożonych (npl). Wartość tego wskaźnika w sektorach bankowych UE w latach 2006–2011 wyraźnie wzrosła, a w takich krajach jak Irlandia, Grecja czy Hiszpania

i Litwa wartość wskaźnika kredytów zagrożonych (npl) wyniosła odpowiednio ok. 16%, 14%, 6% i 18%, podczas gdy w Polsce w 2011 r. wskaźnik ten osiągnął wartość 4,7% (rys. 8).



W sektorach bankowych UE spadły również wskaźniki ROA (*return on assets*) i ROE (*return on equity*). Przed kryzysem w 2006 r. zwrot z aktywów ROA był we wszystkich krajach dodatni, ale już począwszy od 2008 r. w poszczególnych krajach wskaźnik osiągnął wartości ujemne, szczególnie w tych sektorach bankowych, w których doszło do pęknięcia bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości.

Podobnie kształtował się wskaźnik zwrotu na kapitale ROE (np. w 2008 r. ujemne wartości wskaźnika ROA i ROE wykazały następujące sektory bankowe w takich krajach jak: Belgia, Holandia, Niemcy, Dania i Wielka Brytania, w 2009 r. ujemne ROA i ROE miały Estonia, Litwa i Łotwa, a w 2011 r. Cypr, Grecja, Węgry, Irlandia, Włochy, Portugalia i Słowenia, rys. 9 i 10).



## Właściwa wielkość sektora bankowego i ekonomika skali

Ostatni kryzys finansowy wykazał, że wzrost akcji kredytowej spowodował pogłębianie się nierównowagi między rozwojem rynku finansowego, a rozwojem gospodarczym i wykazał, że w krajach, w których doszło do boomu na rynku kredytów mieszkaniowych skutki kryzysu były bardziej widoczne. Patrząc na rosnącą dynamikę kredytów w sektorach bankowych przed kryzysem finansowym w takich krajach jak np. Hiszpania czy Irlandia nasuwa się refleksja, dlaczego nadzory bankowe nie

reagowały. Zdaniem niektórych ekonomistów, przed kryzysem nadzór nad bankami działał mało efektywnie, umożliwiając rozprzestrzenianie się i pogłębianie kryzysu.

Dodatkowo należy zauważyć, że przed kryzysem powstało wiele opracowań, w których wykazywano pozytywny wpływ tzw. ubankowienia (*financial deepening*) na wzrost gospodarczy. Na początku lat 90. XX w. powstało wiele prac wykazujących dodatnią korelację między rozwojem sektora finansowego a wzrostem (co potwierdzało, że wzrost kredytów w średnim okresie wpływa pozytywnie na wzrost gospodarczy, m.in. Rajan i Zingales (1998), Beck i Levine (2004), Levine (2004). Jednak obok literatury wykazującej, że rozwój sektora finansowego pozytywnie wpływa na wzrost gospodarczy, istniały również prace wykazujące, że wpływ ten nie jest jednoznaczny i jest uzależniony m.in. od czynników instytucjonalnych, warunków makroekonomicznych czy wielkości gospodarki (m. in. Demetriades i Hussein (1996), Demetriades (2006).

Ostatni kryzys finansowy ponownie spowodował zainteresowanie problemem dotyczącym optymalnej wielkości sektora finansowego mającej pozytywny wpływ na rozwój gospodarczy i poddał w wątpliwość wyniki opracowań z lat 90. ub. wieku. Pojawiła się literatura, w której wskazywano na optimum rozwoju finansowego, m. in. Arcand i in., (2012) wykazali, że istnieje próg dotyczący wielkości sektora finansowego, powyżej którego dalszy rozwój finansowy wpływa negatywnie na rozwój gospodarczy. W tym opracowaniu stwierdzono, że wzrost udziału kredytu powyżej 100% PKB ma już negatywny wpływ na wzrost gospodarczy, co potwierdzili również m.in. Cechetti i in. (2011).

Równie interesujące są opracowania dotyczące ekonomiki skali/efektów skali (*economies of scale*). Przed kryzysem w opracowaniach z lat 90. ubiegłego wieku, m.in. Pulley i Braunstein (1992), stwierdzono, że granica, powyżej której wzrost wielkości aktywów nie powoduje już pozytywnego efektu skali wynosi 100 milionów USD. Już w obecnym tysiącleciu Master (2005) określił ten próg na 10 miliardów USD, a co wydaje się niezwykle interesujące, że po kryzysie m.in. Wheelock i Wilson (2012), Mester i Hughes (2012) wskazali na próg powyżej 100 miliardów USD. Jednak krytycy powyższych opracowań twierdzą, że wniosek dotyczący tak dużej wielkości aktywów (100 miliardów USD) jest oparty na niedokładnych szacunkach kosztów finansowania bankowego, które nie uwzględniają dotacji i subsydiów związanych z bankami zbyt dużymi, by upaść. Usunięcie wartości tych dotacji z modelu podniosłoby koszty finansowania bankowego i obniżyło szacunki wielkości banku i spowodowałoby zmniejszenie progów, przy których zachodzą korzyści skali (por. Haldane 2012).

Pojawia się tutaj problem struktur bankowych „zbyt dużych, by upaść” (*too-big-to-fail* – TBTF) dla których korzyści skali nie są w stanie zrekompensować ryzyka systemowego jakie one wywołują. Za duże struktury bankowe uznaje się banki, których suma bilansowa przekracza PKB kraju macierzystego. Upadek takich banków spowodowałby ogromne koszty społeczne i wzrost niezadowolenia społeczeństwa z ratowania ich pieniędzmi podatników. Niektórzy bowiem obarczają te banki odpowiedzialnością za ostatni kryzys. Dodatkowo banki zbyt duże, by upaść wywołują ryzyko *moral hazardu* menadżerów, którzy



otrzymali pomoc publiczną dla bankrutujących banków, Masiukiewicz (2012).

## **Poblem *too-big-to-fail* (TBTF) – podjęte działania**

Niektóre z europejskich banków, oprócz tego, że są „zbyt duże, by upaść” czy „zbyt ważne, by opaść”, są nawet „zbyt duże, by nimi zarządzać” oraz zbyt duże, żeby je właściwie nadzorować z uwagi na rozbieżne interesy akcjonariuszy klientów i zarządów.

Wzrost aktywów sektora bankowego przy jednoczesnym spadku liczby instytucji finansowych spowodował, że wzrastały wskaźniki koncentracji CR5<sup>1</sup> i HHI<sup>2</sup>. Wprowadzenie jednolitej waluty spowodowało, że instytucje bankowe działające w unii monetarnej w celu podniesienia efektywności i zyskowności chętnie angażowały się w fuzje i przejęcia, w szczególności transgraniczne (*cross-border*). Największe nasilenie fuzji odnotowano jednak w okresie przed przyjęciem euro w 1999 r., natomiast w okresie późniejszym tempo konsolidacji systemu finansowego spadało. W wielu krajach UE konsolidacja sektora bankowego dokonywała się ponownie podczas kryzysu finansowego, jednak jej przyczyny były inne niż występujące w pierwszej fazie funkcjonowania strefy euro. Był to głównie rezultat przejmowania banków zagrożonych upadłością przez inne banki lub przez instytucje rządowe. Procesy konsolidacyjne miały również odzwierciedlenie we wskaźnikach koncentracji, które w krajach unii monetarnej wykazywały tendencję wzrastającą (por. rys. 11 i 12). Sektory bankowe o największej koncentracji mają Estonia, Holandia,

Finlandia, sektory bankowe o najmniejszej koncentracji – Niemcy, Luksemburg i Włochy.

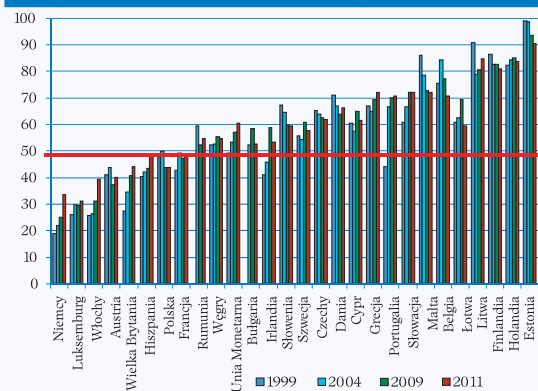
Porównując stopień koncentracji polskiego sektora bankowego z innymi krajami Unii Europejskiej, można stwierdzić, że jest on na średnim poziomie, niższym niż średnia w unii monetarnej, a także w UE-27, a w ostatnim okresie wykazuje tendencję malejącą (rys. 11 i 12).

W Polsce zmiany koncentracji były głównie spowodowane fuzjami i przejęciami banków w wyniku przekształceń własnościowych oraz falą fuzji i przejęć transgranicznych zagranicznych inwestorów polskich banków.

Warto wiedzieć, że zaangażowanie banków zagranicznych w Polsce jest relatywnie duże w porównaniu z krajami strefy euro, choć mniejsze niż w niektórych krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Schoenmaker i Wagner (2011) wykazali, badając wpływ banków transgranicznych na stabilność finansową, że sektory bankowe nowych krajów (tzw. UE-10) są zależne od banków z krajów starej Unii (UE-15) z uwagi na znaczne zaangażowanie kapitału zagranicznego, zatem zagrożenie stabilności krajów strefy euro ma wpływ na stabilność nowych krajów Unii Europejskiej. W ostatnich latach notuje się spadek średniego udziału kapitału zagranicznego i wzrost średniej miary koncentracji w UE-27 (rys. 13). W sektorach bankowych hiszpańskim oraz brytyjskim wyraźnie wzrosła koncentracja przy spadku kapitału zagranicznego związanego z nacjonalizacją banków.

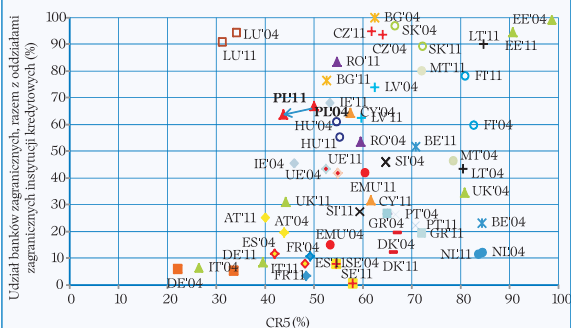
Wzrost wielkości aktywów poszczególnych banków, wzrost koncentracji sektorów bankowych oraz

**Rysunek 11. Wartość wskaźnika CR5 (1999, 2004, 2009, 2011) w UE, w %**



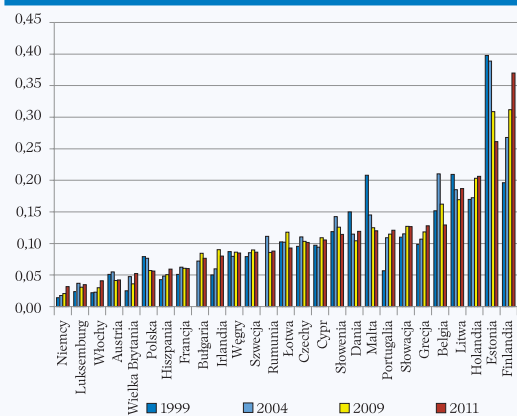
Źródło: EBC, obliczenia własne.

**Rysunek 13. Zmiany udziału kapitału zagranicznego versus zmiany wskaźnika koncentracji CR5 w UE (2004-2011)**



Źródło: EBC, obliczenia własne.

**Rysunek 12. Wartość wskaźnika HHI (1999, 2004, 2009, 2011) w UE, w %**



Źródło: EBC, obliczenia własne.

powiązania transgraniczne między dużymi bankami spowodowały, że obecnie można mówić o polityce międzynarodowych organizacji w stosunku do instytucji „zbyt ważnych, by opaść”.

4 listopada 2011 r. Rada Stabilności Finansowej opublikowała listę największych bankowych korporacji transgranicznych (G-SIFIs)<sup>3</sup>, którą przedstawiono w tabeli 1. 1 listopada 2012 r. dodano do listy: BBVA – Hiszpania, Standard Chartered

– Wielka Brytania, a usunięto Commerzbank i Lloyds Banking Group.

Lista G-SIFIs ma być aktualizowana i publikowana przez Radę Stabilności Finansowej każdego roku w listopadzie. Fakt ten ma znaczenie dla polskiego sektora bankowego, bo niektóre z tych banków są bankami matkami banków działających w Polsce np. Unicredit Group, Group Crédit Agricole.

Kryzys finansowy i wzrost ryzyka systemowego, wynikający z powiązań transgranicznych dużych banków, spowodowały, że podjęto działania reformujące pokryzysowy system instytucjonalny – zarówno krajowy, jak i międzynarodowy – w celu poprawy nadzoru nad bankami, w tym nad bankami systemowo ważnymi.

Wśród tych działań pokryzysowych warto zwrócić uwagę na nową instytucjonalną europejską architekturę nadzorczą, która składa się z dwóch filarów: nadzoru makroostrożnościowego oraz nadzoru mikroostrożnościowego. Powołano Europejską Radę Ryzyka Systemowego, która odpowiada za nadzór ma-

**Tabela 1. Lista największych europejskich bankowych korporacji transgranicznych (G-SIFIs)**

	<b>Bank</b>	<b>Kraj</b>
1	Banque Populaire CdE	Francja
2	Barclays	Wielka Brytania
3	BNP Paribas	Francja
4	Commerzbank*	Niemcy
5	Credit Suisse	Szwajcaria
6	Deutsche Bank	Niemcy
7	Dexia*	Belgia
8	Group Crédit Agricole	Francja
9	HSBC	Wielka Brytania
10	ING Bank	Holandia
11	JP Morgan Chase	Wielka Brytania
12	Lloyds Banking Group*	Wielka Brytania
13	Nordea	Szwecja
14	Royal Bank of Scotland	Wielka Brytania
15	Santander	Hiszpania
16	Societe Generale	Francja
17	UBS	Szwajcaria
18	Unicredit Group	Włochy

\* banki usunięte z listy.

Źródło: Rada Stabilności Finansowej, 4. 11. 2011 r. 1. 11. 2012 r. dodano: BBVA – Hiszpania, Standard Chartered – Wielka Brytania.

kroostrożnościowy, rozumiany jako monitorowanie i ocenianie potencjalnych zagrożeń systemowych dla stabilności systemu finansowego w Unii Europejskiej.

Dzięki nadzorowi makroostrożnościowemu (Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego (ESRB), na bieżąco zaczęto monitorować dynamikę kredytów i wskaźniki, które w przyszłości mogłyby zagrozić stabilności systemowej. Stworzono nowe unijne instytucje nadzoru mikroostrożnościowego, funkcjonujące wprawdzie w ramach ogólnego unijnego nadzoru finansowego (European System of Financial Supervision – ESFS), ale zorientowane sektorowo. Są to Europejski Organ Nadzoru Ban-

kowego (European Banking Authority – EBA), Europejski Organ Nadzoru Firm Ubezpieczeniowych i Funduszy Emerytalnych (European Insurance and Occupational Pensions Authority – EIOPA) oraz Europejski Organ Nadzoru nad Rynkiem Kapitałowym (European Securities and Markets Authority – ESMA).

Przyjęto również regulacje dotyczące zarządzania płynnością i kapitałem – dyrektywa CRDIV/CRR będąca implementacją Bazylei III.

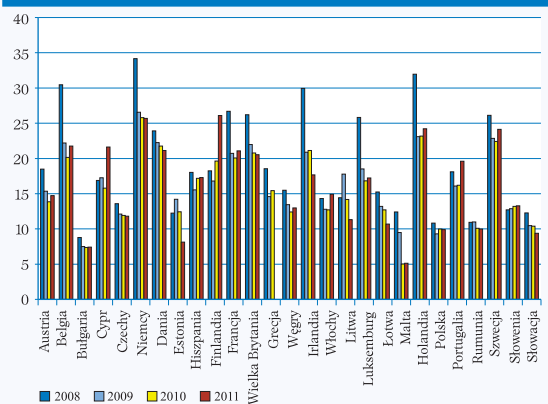
Ważnym krokiem na drodze do zażegnania kryzysu ma być projekt unii bankowej, jednak wciąż nie ma

kompletnego i ostatecznego kształtu tego projektu. Dotychczasowy projekt zakłada przeniesienie kolejnych kompetencji z poziomu krajowego na poziom Unii Europejskiej. W pierwszej kolejności zakłada się utworzenie jednolitego mechanizmu nadzorczego (*Single Supervision Mechanism – SSM*). Kolejne kroki to scentralizowanie systemu gwarantowania depozytów oraz wspólny system kontrolowanej likwidacji banków i uporządkowanej ich sanacji (*resolution*). Najpierw wspólnym nadzorem bankowym mają być objęte banki systemowo ważne (*Systemically Important Financial Institutions*) następnie projekt ma objąć wszystkie banki.

Ukazały się raporty, w których przedstawiono koncepcję reformowania systemu bankowego: de Larosiere’a, Vickersa, Volckera, Liikanena. Na uwagę zasługuje raport Vickersa, dotyczący reform sektora bankowego w Wielkiej Brytanii, podkreślający rolę konkurencji w sektorze bankowym, która zwiększa efektywność banków i może pomóc w rozwiązaniu problemu banków „zbyt dużych, by upaść”. Liikanen w raporcie sformułował wnioski dotyczące właściwego modelu biznesowego w sektorze bankowym i zarekomendował oddzielenie działalności depozytowej od inwestycyjnej (Liikanen, 2012). W Stanach Zjednoczonych problem banków „zbyt dużych, by upaść” próbował rozwiązać Volcker, określając potrzebne reformy, które zostały wprowadzone w ustawie Dodd-Franka w 2010 r.<sup>4</sup>. Warto podkreślić, że twórcy raportów i instytucje władcze w stosunku do banków wskazują na wzrost znaczenia właściwej polityki konkurencji w sektorze bankowym i na konsensus między dyscypliną rynkową a dyscypliną regulacyjną.

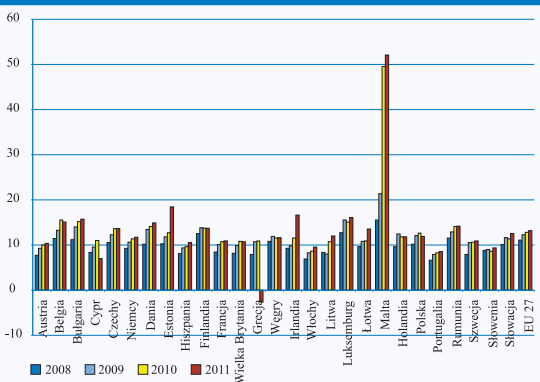
Dotychczasowe działania pokryzysowe w UE spowodowały, że banki zmniejszyły mnożnik kapitałów własnych/dźwignię (proces delewarowania) oraz zwiększyły swoje kapitały. Współczynnik adekwatności kapitałowej (tier I ratio) od 2007 r. w całej UE-27 wykazuje tendencję wzrastającą.

**Rysunek 14. Mnożnik kapitałów własnych: dźwignia**



Źródło: EBC, obliczenia własne.

**Rysunek 15. Współczynnik adekwatności kapitałowej (tier I ratio)**



Źródło: EBC, obliczenia własne.

## Rola konkurencji między bankami

Warto zwrócić uwagę, że ostatni kryzys finansowy ponownie spowodował publiczną debatę na temat wpływu konkurencji i koncentracji w sektorze bankowym na stabilność finansową. Należy zauważyć, że nie jest to temat nowy i nie istnieje konsensus naukowy, czy konkurencja banku prowadzi do mniejszej lub większej stabilności w sektorze bankowym (por. Schaeck et al. (2006), Schaeck i Čihák (2008), Vives (2010), Maudos i Guevara (2007)).

Konkurencja między bankami jest szerokim pojęciem, obejmującym wiele aspektów zachowania banków. Studia nad konkurencją w sektorze bankowym datują się dopiero od początku lat 60. XX w. Wcześniej banki w odróżnieniu do firm niefinansowych uznawano jako instytucje zaufania publicznego, będące pod wpływem polityki monetarnej i finansowej banków centralnych oraz organów nadzoru, jako odporne na działanie sił rynkowych. Skoro pozytywna rola konkurencji dla rynków towarowych była niekwestionowana, to historycznie rynek bankowy uważany był za obszar, gdzie silne efekty zewnętrzne powodują konieczność regulowania poziomu konkurencji. W literaturze przedmiotu uważało się, że konkurencja między bankami występuje w pewnej złagodzonej formie, ponieważ istnieje konieczność utrzymania stałej współpracy z pozostałymi graczami z uwagi na fakt, że na działalność banków ma silny wpływ stopień stabilizacji i zaufania wobec sektora bankowego.

Sytuacja zasadniczo zmieniła się w ostatnich dziesięcioleciach z powodu postępującej deregulacji i liberalizacji rynków oraz dynamicznego

rozwoju innowacji produktowych. Sektor bankowy zaczął być określany mianem przemysłu bankowego (*banking industry*), a to w sposób naturalny doprowadziło do wzrostu konkurencji.

Przed kryzysem finansowym m.in. Cetorelli (2001) potwierdził, że generalnie wzrost konkurencji jest pozytywny dla rozwoju gospodarczego, jednak istnieją możliwe kanały, przez które może ona oddziaływać negatywnie. Większa konkurencja może prowadzić do zwiększenia kredytów na rynku i zwiększenia udziału kredytów zagrożonych. Kryzys finansowy potwierdził jego stwierdzenia.

W trakcie kryzysu finansowego m.in. Vives (2010) stwierdził, że konkurencja może zwiększyć niestabilność finansową, zarówno po stronie deponentów jak i kredytobiorców, przez zwiększanie podejmowanego ryzyka. Dlatego ważne jest określanie optymalnego poziomu konkurencji. Ponadto Vives (2010) wykazał, że niektóre aspekty konkurencji w sektorze bankowym (jak na przykład: niskie bariery wejścia oraz otwartość na międzynarodowy kapitał) są pozytywnie skorelowane z poziomem stabilności.

W raporcie Banku Światowego: *Rethinking the Role of the State in Finance* (2012); stwierdzono, że konkurencja może pomóc w zwiększaniu efektywności, jeżeli są dobre regulacje i dobry nadzór. Vives (2010) podkreślił rolę konkurencji w sektorze bankowym i koordynację polityki regulacyjnej i polityki konkurencji. Obecnie ogólne zasady polityki konkurencji mają zastosowanie do sektora bankowego z uwzględnieniem specyfiki tego sektora oraz ram instytucjonalnych.

Kwestią, która jest poruszana w literaturze przedmiotu, jest relacja między konsolidacją systemu bankowego wiążącą się ze wzrastającą koncentracją, a konkurencją jako taką. Wydaje się, że ogólna zależność jest tutaj oczywista (większy udział rynku determinuje większą siłę rynkową i mniejszą konkurencję), to z empirycznych badań wynika, że nie ma jednoznacznych związków między wzrostem koncentracji systemu, a poziomem jego konkurencji (por. m.in. Claessens i Laeven (2003).

Konkurencję i koncentrację utożsamiał klasyczny model oparty na paradygmacie struktura – taktyka – wynik (SCP), który dominował do końca lat 70. Model SCP zakładał, że w bardziej skoncentrowanym systemie panuje niższa konkurencja, która powoduje, że prawdopodobieństwo zмовy jest większe, co z kolei prowadzi do wyższych zysków i dodatniej zależności między koncentracją

i rentownością (Bain 1951). Jednak późniejsze wyniki analiz oparte na SCP wykazały, że relacja między strukturą rynku a taktyką działania jest bardziej złożona. Współczesna teoria konkurencji odnosi się do dynamiki konkurencji związanej z wchodzeniem i wychodzeniem z gałęzi. W ramach tej teorii intensywność konkurencji należy oceniać łącznie: stopień koncentracji oraz zakres możliwości wchodzenia do danej gałęzi, określony przez dynamiczne bariery wejścia.

Wzrost koncentracji w sektorze bankowym powodują głównie fuzje i przejęcia (M&A). Zmiany konkurencji w sektorze bankowym odbywają się zaś dwoma kanałami: pierwszy to fuzje i przejęcia (M&A), drugi kanał to regulacje stymulujące bariery wejścia i wyjścia. W literaturze przedmiotu definiuje się następujące miary konkurencji: indeks Lerner<sup>5</sup>, statystyka H<sup>6</sup> oraz miara Boonea<sup>7</sup>.

**Tabela 2. Wartości oszacowanego indeksu Lenera dla wybranych sektorów bankowych krajów UE**

Rok	Hiszpania		Niemcy		Polska		Polska*
	Index Lenera	CR5 (%)	Index Lenera	CR5 (%)	Index Lenera	CR5 (%)	Index Lenera
1999	0,228	40,3	0,164	18,9	0,162	47,7	0,28666
2000	0,181	45,4	0,139	19,9	0,165	46,5	0,41929
2001	0,179	43,9	0,132	20,2	0,166	54,5	0,30195
2002	0,196	43,5	0,157	20,5	0,169	53,2	0,09733
2003	0,238	43,1	0,175	21,6	0,137	52,0	0,13602
2004	0,275	41,9	0,189	22,1	0,174	50,0	0,18929
2005	0,242	42,0	0,185	21,6	0,190	48,5	0,28460
2006	0,246	40,4	0,204	22,0	0,239	46,1	0,27884
2007	0,229	41,0	0,166	22,0	0,246	46,6	0,25917
<b>2008</b>	<b>0,207</b>	<b>42,4</b>	<b>0,153</b>	<b>22,7</b>	<b>0,215</b>	<b>44,2</b>	<b>0,37007</b>
<b>2009</b>	<b>0,292</b>	<b>43,3</b>	<b>0,193</b>	<b>25,0</b>	<b>0,232</b>	<b>43,9</b>	<b>0,42222</b>

\* obliczenia własne.

Źródło: ECB, Clerides i in. (2013).

Badania empiryczne dotyczące konkurencji między bankami w sektorach UE, generalnie wykazywały wzrost konkurencji przed kryzysem i spadek podczas kryzysu. Miary koncentracji, zarówno przed kryzysem jak podczas kryzysu, cały czas rosną. Wyniki empiryczne wartości oszacowanego indeksu Lerner'a (miarę konkurencji) oraz wskaźnik CR5 (miarę koncentracji), dla wybranych sektorów bankowych krajów UE ilustruje tabela 2.

Możliwości rozwiania problemu banków „zbyt dużych, by upaść” *too-big-to-fail* poruszano w wielu raportach i wskazywano tutaj na różne możliwości np. oddzielenie działalności detalicznej od inwestycyjnej. W raporcie Vickersa jako jedną z możliwości wskazuje się wzrost konkurencyjności i efektywności.

Podsumowując powyższe rozważania można stwierdzić, że zwiększająca się konkurencja może potencjalnie zredukować problem *too-big-to-fail* (TBTF) przez zmniejszenie koncentracji. W tym celu musi być prowadzona właściwa polityka regulacyjna dotycząca konkurencji, w szczególności właściwa polityka barier wejścia i wyjścia. Regulacje dotyczące wyjścia z rynku bankowego mają być określone we wspólnym systemie kontrolowanej likwidacji banków i uporządkowanej ich sanacji (*resolution regime*), natomiast generalnie w sektorze bankowym jest problem wejść nowych banków, np. w Wielkiej Brytanii od 100 lat nie było wejścia w segmencie bankowości detalicznej (por. Haldane (2012)).

Wejścia nowych graczy na rynek bankowy potencjalnie mogłyby zabrać część rynku już istniejącym, co pozwoliłoby zmniejszyć koncentrację i zaha-

lować wzrost już istniejących banków. Oczywiście, banki mają swoich konkurentów wśród innych graczy na rynku finansowym (np. parabanki, fundusze inwestycyjne, fundusze VC-PE, domy maklerskie, firmy (dawcy kredytu kupieckiego), natomiast ważna jest właściwa polityka konkurencji w ramach rynku bankowego UE.

Ważne jest również, aby stosować właściwe metody pomiaru konkurencji, prawidłowo szacujące jej poziom. Warto wiedzieć, że przed kryzysem finansowym w wielu krajach UE poziom konkurencji określano jako konkurencję monopolistyczną, jednak po ponownej/właściwej estymacji modelu okazało się, że były to już struktury oligopolistyczne (Pawłowska 2012).

## Podsumowanie

Ostatni kryzys finansowy spowodował przemianę w sektorze bankowym dotyczące aspektów regulacyjnych, jak również własnościowych i ujawnił złożoną interakcję między państwami i rynkami finansowymi. Zarówno naukowcy, jak i politycy ponownie starają się znaleźć odpowiedzi na pytania dotyczące: (a) problemu banków zbyt dużych, aby upaść; (b) roli konkurencji w dzisiejszym sektorze bankowym; (c) wpływu wielkich banków i konkurencji na gospodarkę, czyli następstwa dla makrostabilności ekonomicznej.

Mając na uwadze zmiany, jakie zaszły w sektorze bankowym UE, nasuwają się pytania, na które jednak trudno jednoznacznie odpowiedzieć na obecnym etapie, ponieważ wiele projektów nie ma jeszcze ostatecznego kształtu:

- Co dalej z sektorem bankowym w UE?
- Czy obecne reformy instytucjonalne i regulacyjne będą w stanie zmniejszyć rozmiar sektora bankowego w UE?
- Czy podatek europejski będzie w stanie ponieść koszty ratowania dużych banków?
- Jakie będą konsekwencje tych zmian dla polskiego sektora bankowego?

W wyniku analizy sektorów bankowych w krajach Unii Europejskiej w tym Polski, daje się zauważyć, że sektory te nie są homogeniczne, zarówno w ramach całej UE-27 jak również w strefie euro. W Polsce relacja aktywów oraz kredytu dla sektora prywatnego do PKB jest stosunkowo na niskim poziomie, co wskazuje na duży potencjał wzrostu. Ponadto banki w Polsce są stosunkowo małe w porównaniu z bankami w krajach UE-15 i mają dobre wyniki finansowe. Jednak z uwagi na fakt, że europejskie instytucje finansowe są największymi zagranicznymi inwestorami w bankach w Polsce (ok. 50% udziału w polskim sektorze bankowym), to sytuacja banków matek oraz zmiany regulacyjne dotyczące nowego nadzoru nad bankami, w tym wdrażanie projektu unii bankowej, będą miały niewątpliwy wpływ na polski sektor i będą powodować dalsze zmiany strukturalne na polskim rynku bankowym.

## Bibliografia

1. Bikker J. A., L. Spierdijk, *How Banking Competition Changed over Time*, DNB Working paper, No. 167/February 2008.
2. Michiel J. Bijlsma, Gijsbert T. J. Zwart, (2013), *The changing landscape of financial markets in Europe, the United States and Japan*, CPB Discussion Paper, 238.
3. Beck T., A. Demirguc-Kunt, R. Levine (2003), *Bank Concentration and Crises*, World Bank, January 2003, s. 22.
4. Gambacorta L. A. van Rixtel (2013), *Structural bank regulation initiatives: approaches and implications*, BIS Working Papers No 412.
5. Cecchetti, S and Mohanty, M and Zampolli, F (2011). „The real effects of debt”, BIS Working Papers 352, Bank for International Settlements.
6. Cetorelli N., *Real Effects of Bank Competition*, *Journal of Money, Credit, and Banking*, Vol. 36, No. 3 (June 2004, Part 2), The Ohio State University Press, pp. 544-558, 2004.
7. Claessens P., L. Laeven, *What drives bank competition? Same international evidence*. *Journal of Money, Credit, and Banking*, Vol. 36, No. 3 (June 2004, Part 2), The Ohio State University Press, pp. 564-583, 2004.
8. Clerides S., Manthos D. Delis and Sotirios Kokas, *A new data set on bank competition in national banking markets*, Working Paper 08-2013, University of Cyprus.
9. Haldane Andrew G, *On being the right size*, Bank of England 25 October 2012.
10. Hughes, J and Mester, L (2011), „Who said large banks don't experience scale economies? Evidence from a risk-return-driven cost function,” Working Papers 11-27, Federal Reserve Bank of Philadelphia.
11. Kasiewicz, S., L. Kurkliński, M. Marcinkowska, (2013), „Sektor bankowy – motor czy hamulec wzrostu gospodarczego”, Alterium, Warszawa.
12. Levine, R (2004). „Finance and Growth: Theory and Evidence,” NBER Working Papers 10766, National Bureau of Economic Research, Inc.
13. Liikanen, E. (2012). *Final Report of the High-level Expert Group on Reforming the Structure of the EU Banking Sector*, Brussels.
14. Misiukiewicz (2012), *Ryzyko dużych banków-perspektywa Polski*, www.cedewu.pl



15. Maudos J, F de Guevara, J, The cost of market power in banking: social welfare loss vs. inefficiency cost, *Journal of Banking and Finance*, 31 (7), pp. 2103–2125, 2007.
16. Pawłowska M. (2011), Competition in the Polish banking market prior to the recent crisis – empirical results obtained with the use of three different models for the period 1997-2007, *Bank i Kredyt*, nr 5, 2011.
17. Pawłowska M (2012), *Competition on the Polish Banking Market (before the financial crisis and during the crisis) – Empirical Results*, SUERF Studies 2012/2, s. 131-145.
18. Rajan R., Zingales L. (1998), *Financial Dependence and Growth*, *The American Economic Review*, Vol. 88, No. 3, (Jun., 1998), pp. 559-589.
19. Schaeck K., Čihák M., Wolfe S., *Are More Competitive Banking Systems More Stable*, „Working Paper”, No. 143, IMF, Washington, D. C., 2006.
20. Schaeck K., Čihák, M., *How Does Competition Affect Efficiency and Soundness in Banking?* ECB Working Paper, No. 932, 2008.
21. Schoenmaker., Wagner W. (2011), *The Impact of Cross-Border Banking on Financial Stability*, Discussion Paper, TI 11-054 / DSF 18, Duisenberg School of Finance, Tinbergen Institute.
22. World Bank, *Rethinking the Role of the State in Finance*, Global Financial Development Report 2013, Washington, D. C. 2012.
23. Vives, X., *Competition and Stability in Banking*, Policy Insight no. 50, 2010.
24. Wheelock, D. C., and P. W. Wilson (2012). „Do Large Banks have Lower Costs? New Estimates of Returnsto Scale for U. S. Banks.” *Journal of Money, Credit, and Banking*, 44 (1), 171 – 199.

## Przypisy

<sup>1</sup> Wskaźnik CR<sub>5</sub> oznacza udział w rynku 5 największych banków.

<sup>2</sup> Wskaźnik Herfindahla-Hirschmana (HHI) – liczony jest jako suma kwadratów udziału w rynku poszczególnych banków komercyjnych (np. w aktywach netto). Wskaźnik osiąga wartości od 0 do 1 i im wyższa wartość wskaźnika, tym większa koncentracja rynku.

<sup>3</sup> Kryteria wyodrębniania G-SIFT's: – wielkość i międzynarodowe powiązania banku; – brak szybko dostępnej substytucji świadczonych usług lub odpowiedniej infrastruktury dla świadczonych usług; – działalność w skali globalnej – reżim wielu jurysdykcji prawnych; – złożoność działalności – wpływ na system finansowy i gospodarkę.

<sup>4</sup> Reforma dotyczyła m.in. wydzielenia działalności inwestycyjnej por. Kasiewicz i in. (2013).

<sup>5</sup> Index Lerner'a mierzy tzw. marżę monopolisty. Zgodnie z indeksem Lerner'a, siła rynkowa monopolisty zależy od elastyczności cenowej popytu rynkowego.

<sup>6</sup> Panzar i Rosse zdefiniowali miarę konkurencji jako wartość sumy elastyczności funkcji przychodu, znaną w literaturze jako statystykę H.

<sup>7</sup> Metoda Boone'a opiera się na hipotezie tzw. efektywnej struktury rynkowej (ESH) (por. Pawłowska (2011)).



## Hazard moralny w finansach i bankowości

**H**azard moralny (*moral hazard*) jest pojęciem odbiegającym od często używanego jego polskiego odpowiednika „pokusa nadużycia”. W końcu XIX w. pojęcie to używane było przez angielskie instytucje ubezpieczeniowe w znaczeniu wyłącznie negatywnym, implikującym defraudację i niemoralne zachowanie<sup>1</sup>. Później uległo ono rozszerzeniu. Paul Krugman rozumie hazard moralny jako „każdą sytuację, w której jedna osoba decyduje o tym, jak duże ryzyko podjąć, a kto inny ponosi koszty, jeśli sprawy pójdą źle” (*„any situation in which one person makes the decision about how much risk to take, while someone else bears the cost if things go badly”*)<sup>2</sup>. Wikipedia definiuje hazard moralny jako sytuację, w której strona ma tendencję do podejmowania ryzyka, ponieważ koszty z tym związane nie obciążają osoby podejmującej ryzyko.

Cechą charakterystyczną hazardu moralnego w teorii ekonomii jest to, że nie jest to sytuacja o cha-

rakterze jednorazowym, lecz są to trwale występujące uwarunkowania (*„Situation where a party will have a tendency to take risks...”*<sup>3</sup>).

Generalnie, hazard moralny rozumiem nie jako pokusę nadużycia, lecz jako powtarzające się sytuacje, w których podejmowane są decyzje obciążone ryzykiem bez konsekwencji dla podejmujących decyzje. Stymuluje to działania mniej ostrożne, ponieważ ryzyko ponosi ktoś inny.

Szczególnie niebezpieczny jest hazard moralny wynikający z błędnych rozwiązań systemowych, ponieważ jego nasilenie może powodować destrukcję systemu i wywołać skutki odwrotne do oczekiwanych.

I tak np. słuszna propozycja synchronizacji polityki pieniężnej i nadzorczej może, szczególnie w okresach dekonjunkury, powodować presję na organy nad-

zorcze w kierunku zmniejszenia restrykcyjności regulacji i działań ograniczających hazard moralny, np. poprzez umożliwienie bankom lub kredytobiorcom podejmowanie większego ryzyka. Koszt tego ryzyka obciąża jednak deponentów i podatników.

W rezultacie zmniejszenie restrykcyjności nadzoru mikroostrożnościowego, który powinien pełnić funkcję profilaktyczną w sieci bezpieczeństwa finansowego powoduje, że cały system finansowy staje się mniej stabilny, bo poziom hazardu moralnego wzrasta. Idea redukcji ryzyka systemowego poprzez synchronizację polityki pieniężnej i nadzorczej może wówczas przynieść skutki odwrotne do zamierzonych. Nie oznacza to jednak, że nie należy doskonalić polityki antycyklicznej, koordynować polityki pieniężnej i nadzorczej oraz tolerować ryzyka systemowego, którego źródło związane jest z narastającym hazardem moralnym w skali globalnej.

Współczesny sektor bankowy obfituje w błędne rozwiązania systemowe o charakterze hazardu moralnego. W skali mikroekonomicznej klasycznym przykładem jest łańcuch hazardu moralnego towarzyszący procesowi sekurytyzacji kredytów. Sprzężony jest on z permanentnym konfliktem interesu (por. rys. 1).

W łańcuchu tym odbywa się transfer ryzyka kredytowego od kredytobiorców poprzez pośredników kredytowych do banków, a następnie z banków poprzez spółki celowe na rynki finansowe, aż do nabywców pochodnych kredytowych, którzy nie mając „zielonego pojęcia” o zarządzaniu ryzykiem kredytowym, ponoszą konsekwencje chciwości i niefrasobliwości wielu uczestników rynku finansowego.

Hazard moralny uprawiają sprzedawcy i brokerzy kredytowi przedstawiający się jako „doradcy”. Doradcy ci wynagradzani są jednak przez kredytodawców, a nie kredytobiorców, którym „doradzają”. Co więcej wynagradzani są najczęściej w formule akordowej, pobierając prowizje od sprzedawanego kredytu.

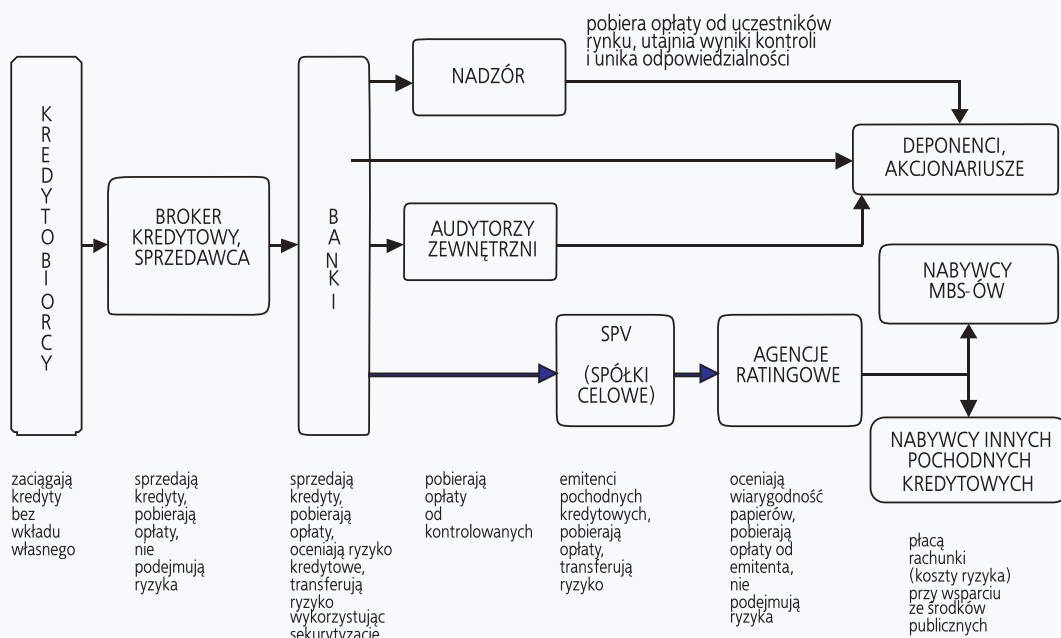
Doradca doradzi jak dopasować się do wymogów procedur scoringowych banku, który oferuje mu najwyższą prowizję. Działa w klasycznym konflikcie interesów, który „ma miejsce wówczas, gdy człowiek zobowiązany jest w wyniku zewnętrznych okoliczności lub własnych działań, do podwójnej lojalności”<sup>4</sup>.

Hazard moralny uprawiają banki, pobierające opłaty i transferujące ryzyko kredytowe wraz ze sprzedażą portfela kredytowego do SPV. Koszty ryzyka pokryją nabywcy emitowanych przez SPV instrumentów finansowych.

Filarami wiarygodności systemu są: (1) agencje ratingowe, opłacane przez emitentów; (2) audytorzy, opłacani przez kontrolowanych; (3) nadzór finansowy, utajniający oceny.

Wiarygodność emitowanych instrumentów finansowych oceniana jest przez agencje ratingowe, ale mimo że beneficjentem tych ocen powinni być inwestorzy, to agencje wynagradzane są przez emitentów. Podobnie wiarygodność sprawozdań finansowych banku dla wierzycieli i akcjonariuszy oceniana jest przez audytorów zewnętrznych, ale wynagradzani są oni przez ocenianego. Co więcej świadczą dla niego zazwyczaj szereg usług konsultingowych. Znajdują się w sytuacji podobnej

**Rysunek 1. Łańcuch hazardu moralnego w banku komercyjnym**



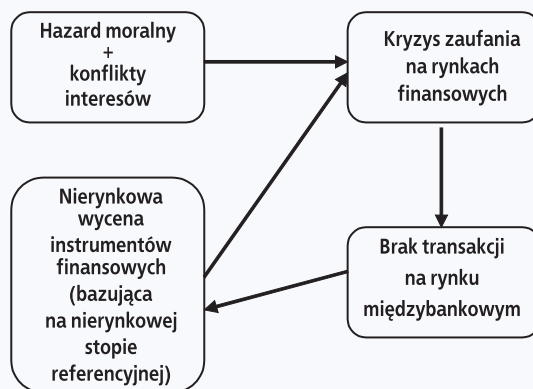
Źródło: Opracowanie własne.

do nauczyciela udzielającego korepetycji uczniowi, którego później egzaminuje. Są to klasyczne konflikty interesów, które nie pozwalają przezwyciężyć kryzysu zaufania na rynkach finansowych.

Jedyną instytucją, która nie jest w sytuacji konfliktu interesów to nadzór bankowy, wynagradzany przez uczestników rynku w formie obowiązkowej składki. Utajnia on jednak wyniki swoich ocen i kontroli. Unikając odpowiedzialności nie jest w stanie ograniczyć kryzysu zaufania na rynkach finansowych. Przykładem jest sytuacja na rynku międzybankowym, na którym praktycznie nie zawiera się transakcji na okresy dłuższe niż tydzień, a stopy referencyjne (WIBOR i WIBID) nie mają od kilku lat charakteru rynkowego. Zniekształca to wycenę instrumentów finansowych i pogłębia kryzys zaufania.

Hazard moralny w połączeniu z konfliktem interesów powoduje ograniczenie działania mechanizmów rynkowych, pogłębia i przedłuża kryzys zaufania.

**Rysunek 2. Hazard moralny a kryzys zaufania**



Źródło: Opracowanie własne.

Mikroekonomiczny mechanizm funkcjonowania sektora bankowego o relatywnie wysokim poziomie hazardu moralnego kumuluje się z hazardem moralnym w skali makro.

W skali makro uprawiają go głównie przedsiębiorstwa zbyt duże, by upaść, głównie banki, politycy populiści a także banki centralne postępujące jak twórcy piramid finansowych.

### Rysunek 3. Hazard moralny wbudowany w system

#### Hazard wbudowany w system

bankrutujące banki wspierane są przez bankrutujące kraje, które zadłużają się w bankrutujących bankach, które dotuje Europejski Bank Centralny

#### Kto przejmie ryzyko?

Źródło: Opracowanie własne.

W Europie niewypłacalne duże banki, które zbankrutować nie mogą, wspierane są przez bankrutujące kraje, które zadłużają się w bankrutujących bankach, i dotowane są przez Europejskie Bank Centralny. Usiłuje on nie dopuścić do rozpadu strefy euro i pod pozorem ratowania płynności systemu bankowego dotuje banki eurolandu w ramach operacji LTRO (Long Term Refinancing Operation), w oczekiwaniu na decyzje i rozwiązania systemowe, które nie mogą być podjęte przez polityków, ponieważ dotyczą kosztów ryzyka i podziału strat, a nie populistycznych obietnic.

Hazard moralny wbudowany jest w system polityczny, w którym mechanizm zdobywania

i utrzymania władzy stwarza presję na wzrost ryzyka dla bezpieczeństwa finansów publicznych. Hazard moralny wbudowany w transgraniczne banki systemowe, zbyt duże, aby upaść i zbyt duże, aby je uratować, odracza ryzyko kryzysu bankowego i pogłębia ryzyko dla bezpieczeństwa finansów publicznych. Dodatkowo trudno przewidzieć, w którym kraju nastąpi nacjonalizacja strat. Korzyści z hazardu mają bowiem wymiar ponadnarodowy, a koszty ryzyka – narodowy.

Odpowiedzią na ryzyko rozpadu strefy euro i narastający hazard moralny w wymiarze transgranicznym jest koncepcja unii bankowej.

Idea unii bankowej nie jest nowa. Oznacza w istocie przeniesienie na szczebel ponadnarodowy zarówno nadzoru nad sektorem bankowym, jaki i odpowiedzialności fiskalnej. Kwestie te szeroko były dyskutowane w okresie tworzenia jednolitego rynku finansowego (*single financial market*).

Unia bankowa ma być oparta na trzech filarach:(1) jednolitych ramach dla nadzoru bankowego (SSM); (2) mechanizmie restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków, tzw. *resolution mechanism*, finansowanym przez sam sektor, a nie ze środków podatników; (3) wspólnym systemie gwarancji depozytów.

Dotychczas z trudem ustalono zasady wspólnego nadzoru, ale dwa pozostałe filary nie zostały uzgodnione. Są one kluczowe, żeby w pełni ocenić unię bankową, jej efektywność i wpływ na poszczególne kraje.

Obecny etap dyskusji nad dyrektywą ustanawiającą ramy dla uporządkowanej likwidacji banków

zakłada utworzenie jedynie narodowych *resolution fund* (które w ciągu dziesięciu lat mają osiągnąć poziom 0,8% depozytów sektora finansowego w poszczególnych krajach). Transfer (pożyczanie) środków finansowych między funduszami narodowymi ma być możliwy na zasadzie dobrowolności (*voluntary basis*). Zakłada się, że Parlament Europejski zatwierdzi tę dyrektywę do końca 2013 r. Ryzyko nieosiągnięcia porozumienia w tym terminie wydaje się wysokie.

W praktyce oznacza to, że istnieje wysokie ryzyko niedokończenia realizacji projektu unii bankowej w części związanej z przeniesieniem odpowiedzialności fiskalnej na szczebel ponadnarodowy.

Wysoce prawdopodobny scenariusz realizacji unii bankowej ograniczy się do centralizacji kompetencji nadzorczych i regulacyjnych na szczeblu ponadnarodowym, natomiast kwestia odpowiedzialności finansowej za ułomny nadzór, błędne regulacje i decyzje pozostanie na szczeblu narodowym. Inaczej mówiąc, istnieje duże ryzyko, że kraje UE nie będą w stanie osiągnąć porozumienia dotyczącego *resolution fund*, czyli nie porozumieją się co do tego, kto i ile będzie płacić na fundusz przeznaczony na cywilizowane bankructwa banków o znaczeniu systemowym, czyli zbyt dużych, aby upaść.

Oznaczałoby to *de facto* taką konstrukcję unii bankowej, która powodowałaby przeniesienie hazardu moralnego na szczebel ponadnarodowy i odraczała w czasie ryzyko katastrofy, ale na znacznie większą skalę. Jeśli zamiast *resolution fund* pozostałby na szczeblu federalnym jedynie Europejski Mechanizm Stabilizacyjny (ESM), którego misją nie jest umożliwienie upadłości lecz – przeciwnie

– wspieranie banków kreujących (tworzących) ryzyko systemowe, to konstrukcja unii bankowej powielalaby błędy systemu centralnego planowania i w krótkim okresie zastąpiłaby gospodarkę rynkową przez system oparty na cenach urzędowych.

Brak dyscypliny rynkowej oznacza zwycięstwo hazardu moralnego w finansach i bankowości. Obym się mylił.

## Przypisy

<sup>1</sup> Dembe A., Boden L., *Moral Hazard: A Question of Morality*, New Solutions 2000, 10 (3).

<sup>2</sup> Krugman P., *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*, W. W. Norton & Company Inc., 2009.

<sup>3</sup> Moral hazard, en. wikipedia. org

<sup>4</sup> Lewicka-Strzałecka A., Instytut Filozofii i Socjologii PAN [w:] Węgrzecki A., red., *Konflikt interesów – konflikt wartości*, w druku, www.antykorupcja.edu.pl





## W poszukiwaniu nowego modelu dla banków

**B**anki nie będą już tak zyskowne jak przed kryzysem finansowym. Dlatego trwa poszukiwanie modeli biznesowych, które pozwolą odnaleźć nowe źródła dochodów i ograniczyć spadek zyskowności.

W ostatnich kilkudziesięciu latach innowacje finansowe postępowały w zawrotnym tempie, ale nikt nie wprowadził i nie wprowadzi innowacji, które przeczyłyby prostej matematyce. A ta dla banków jest bezwzględna. Po kryzysie finansowym regulatorzy na całym świecie wymuszają na bankach podnoszenie kapitałów. Jednocześnie, przy rosnącej konkurencji i dość słabej gospodarce, rentowność aktywów bankowych nie może się zwiększyć. A to daje prosty rezultat: spadek zyskowności, czyli zwrotu na kapitale. Możliwe, że temu trendowi mogą oprzeć się rynkowe giganty, ale dla większości instytucji trend będzie bezwzględny.

Zmiany już widać. Z danych MFW wynika, że na przykład w Polsce zwrot na kapitale między 2007 a 2012 rokiem spadł z 22 do 16 proc., w Stanach Zjednoczonych z 11 do 9 proc., w Wielkiej Brytanii z 6 do 2 proc. A to jeszcze przed pełnym wprowadzeniem regulacji tzw. Bazylei III, które zaostwiają wymagania kapitałowe i płynnościowe dla banków. Te regulacje to nie jedyny czynnik ograniczający zyskowność. Europa rozważa wprowadzenie podatku od transakcji finansowych. W przeciągu najbliższych lat na pewno w krajach rozwiniętych zostaną wprowadzone reżimy upadłościowe dla banków, co zdejmie ukrytą gwarancję publiczną z bankowych zobowiązań i tym samym może zwiększyć koszt pieniądza. Rośnie konkurencja ze strony funduszy inwestycyjnych i innych podobnych instytucji finansowych. Naprawdę nie widać argumentów, które pozwalałyby sądzić, że doskonałe warunki biznesowe lat 1990–2000 jeszcze powrócą.

To zmusza banki do poszukiwania nowych modeli biznesowych. Jest kilka kierunków, którymi najczęściej podążają lub będą podążały banki.

**Po pierwsze**, następuje specjalizowanie się banków na głównych obszarach działalności i głównych rynkach, co najczęściej oznacza zmniejszanie się banków. Najbardziej spektakularne przykłady to ograniczenie aktywności w bankowości inwestycyjnej takich banków jak UBS, UniCredit, czy Nomura. Ale specjalizacja zaczyna postępować w całej branży. Banki szukają obszarów, w których posiadają największe doświadczenie i przewagi konkurencyjne i starają się skoncentrować na nich swoje zasoby. To dotyczy również rynków geograficznych, dlatego można oczekiwać większego skupienia banków na krajach macierzystych.

Dla Polski oznacza to m.in. mniejsze zaangażowanie instytucji finansowych z Europy Zachodniej w naszym sektorze bankowym. Na razie nie widać jeszcze kształtowania się nowych wyraźnych trendów, ale jest prawdopodobne, że w polskich bankach coraz częściej będą pojawiać się inwestorzy z innych części świata, m.in. z Azji. Może to być zaangażowanie w formie inwestycji bezpośrednich, ale również w formie udziału w rozproszonym kapitale, jeżeli będzie rozwijała się taka struktura właścicielska. W każdym razie napływ kapitału do sektora bankowego z innych części świata niż Europa mógłby wzmocnić polską gospodarkę, uniezależniając ją od szoków finansowych płynących z zachodu.

**Po drugie**, następuje częściowy powrót do tradycyjnego modelu bankowości relacyjnej kosztem bankowości transakcyjnej. W coraz większym

stopniu musi liczyć się klient, a nie tylko produkt. Utrzymywanie stałego kontaktu z klientem, budowanie wzajemnej lojalności i oferowanie pełnej gamy usług daje bankom większe możliwości wykorzystania tzw. *cross-sellingu* oraz utrzymania wartościowych klientów. W czasach, kiedy transakcje niemal same wpadały do kieszeni banków, bodźce do rozwijania bankowości relacyjnej były słabe. Teraz rynek producenta stał się rynkiem konsumenta i bodźce uległy modyfikacji.

Ścisłejszy związek z klientem wynika jednak nie tylko z konieczności poszukiwania stabilnych źródeł przychodów, ale również z kwestii reputacyjnych. Kryzys finansowy bardzo mocno nadważył zaufanie ludzi i firm do banków, które zaczęły jawić się jako instytucje nachalnie poszukujące zysku, nawet kosztem strat klientów. Jawnym tego przykładem był problem z opcjami walutowymi w Polsce, który do dziś rezonuje wśród przedsiębiorców. Bankowość relacyjna w takich warunkach powinna być drogą do odzyskania zaufania klientów i przywrócenia bankom wizerunku instytucji pomagających finansować rozwój.

**Po trzecie**, powoli zaczyna się flirt banków ze światem telekomunikacji, który dla jednych banków będzie stanowił nowe szanse, a dla innych zagrożenie. Rozwój usług płatności mobilnych sprawia, że banki i firmy telekomunikacyjne mogą ze sobą konkurować lub tworzyć wspólne platformy. W czasach, kiedy w sklepie lub przy bankomacie klient rezygnuje z wykorzystania karty na rzecz smartfona, banki muszą coraz uważniej obserwować, czy przypadkiem klient ten nie przestanie być klientem banku. **Banki muszą o takiego klienta walczyć, oferując mu nowy rodzaj**

**produktów i nową jakość obsługi.** Te banki, które staną się liderami innowacji w tej dziedzinie, osiągną na długo wyraźne przewagi konkurencyjne.

Trend mariażu banków z telekomami już zagościł w Polsce. Od początku tego roku wszyscy najważniejsi operatorzy telefonii komórkowej w Polsce ogłosili – oficjalnie lub nieoficjalnie – jakieś plany dotyczące wprowadzenia usług bankowych. Na razie trudno powiedzieć jak szybko nowe produkty będą wprowadzane i jakie to będzie miało znaczenie dla sektora bankowego, ale trudno zaprzeczyć, że mamy do czynienia z ciekawym i potencjalnie bardzo ważnym zjawiskiem.

Wymieniłem tylko kilka trendów, które są widoczne na rynku. Trudno powiedzieć, na ile pozwolą one bankom utrzymać wysoką zyskowność – znajdujemy się na nieznanych wodach, zarówno pod względem regulacji, sytuacji gospodarczej jak i nowych modeli biznesowych.

Istotne jest jednak, że banki będą musiały utrzymać swoją rolę w finansowaniu rozwoju gospodarczego, szczególnie w krajach, które tego rozwoju bardzo potrzebują – takich jak Polska. To zaś obciąża odpowiedzialnością nie tylko sam sektor bankowy, ale również rządy, które powinny tworzyć jak najlepsze środowisko dla rozwoju bezpiecznych i nowoczesnych instytucji finansowych. A w tym obszarze widać kilka wyzwań. Po pierwsze, przy pełnym zrozumieniu dla potrzeby zmian regulacyjnych, trudno nie dostrzec, że powolność decyzji politycznych stwarza ogromne ryzyko regulacyjne, które uderza w banki i całą gospodarkę. Po drugie, chcąc uwolnić kapitał potrzebny do finansowania

gospodarki, rządy powinny wejść na ścieżkę znaczącego ograniczenia długu publicznego. Potrzebne są reformy strukturalne, które nadadzą gospodarce szybszy pęd. Bez spełnienia tych wymogów najbardziej innowacyjne modele biznesowe banków nie wystarczą, by dobrze spełniały one swoją główną rolę, jaką jest transferowanie środków od oszczędzających do inwestorów obiecujących projektów.



# Z e s z y t y B R E - C A S E

Zeszyty BRE-CASE dostępne są na stronie internetowej: <http://www.case-research.eu/pl/publications/list/?series=48>

1	Absorpcja kredytów i pomocy zagranicznej w Polsce w latach 1989-1992
2	Absorpcja zagranicznych kredytów inwestycyjnych w Polsce z perspektywy pożyczkodawców i pożyczkobiorców
3	Rozliczenia dewizowe z Rosją i innymi republikami b. ZSRR. Stan obecny i perspektywy
4	Rynkowe mechanizmy racjonalizacji użytkowania energii
5	Restrukturyzacja finansowa polskich przedsiębiorstw i banków
6	Sposoby finansowania inwestycji w telekomunikacji
7	Informacje o bankach. Możliwości zastosowania ratingu
8	Gospodarka Polski w latach 1990 – 92. Pomiary a rzeczywistość
9	Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i banków
10	Wycena ryzyka finansowego
11	Majątek trwały jako zabezpieczenie kredytowe
12	Polska droga restrukturyzacji złych kredytów
13	Prywatyzacja sektora bankowego w Polsce - stan obecny i perspektywy
14	Etyka biznesu
15	Perspektywy bankowości inwestycyjnej w Polsce
16	Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i portfeli trudnych kredytów banków komercyjnych (podsumowanie skutków ustawy o restrukturyzacji)
17	Fundusze inwestycyjne jako instrument kreowania rynku finansowego w Polsce
18	Dług publiczny
19	Papiery wartościowe i derywaty. Procesy sekurytyzacji
20	Obrót wierzytelnościami
21	Rynek finansowy i kapitałowy w Polsce a regulacje Unii Europejskiej
22	Nadzór właścicielski i nadzór bankowy
23	Sanacja banków
24	Banki zagraniczne w Polsce a konkurencja w sektorze finansowym
25	Finansowanie projektów ekologicznych
26	Instrumenty dłużne na polskim rynku
27	Obligacje gmin
28	Sposoby zabezpieczania się przed ryzykiem niewypłacalności kontrahentów Wydanie specjalne Jak dokończyć prywatyzację banków w Polsce
29	Jak rozwiązać problem finansowania budownictwa mieszkaniowego
30	Scenariusze rozwoju sektora bankowego w Polsce
31	Mieszkalnictwo jako problem lokalny
32	Doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowej
33	(nie ukazał się)
34	Rynek inwestycji energooszczędnych
35	Globalizacja rynków finansowych
36	Kryzysy na rynkach finansowych – skutki dla gospodarki polskiej
37	Przygotowanie polskiego systemu bankowego do liberalizacji rynków kapitałowych
38	Docelowy model bankowości spółdzielczej
39	Czy komercyjna instytucja finansowa może skutecznie realizować politykę gospodarczą państwa?
40	Perspektywy gospodarki światowej i polskiej po kryzysie rosyjskim
41	Jaka reforma podatkowa jest potrzebna dla szybkiego wzrostu gospodarczego?
42	Fundusze inwestycyjne na polskim rynku – znaczenie i tendencje rozwoju
43	Strategia walki z korupcją – teoria i praktyka
44	Kiedy koniec złotego?
45	Fuzje i przejęcia bankowe
46	Budżet 2000
47	Perspektywy gospodarki rosyjskiej po kryzysie i wyborach
48	Znaczenie kapitału zagranicznego dla polskiej gospodarki
49	Pierwszy rok sfery euro – doświadczenia i perspektywy
50	Finansowanie dużych przedsięwzięć o strategicznym znaczeniu dla polskiej gospodarki
51	Finansowanie budownictwa mieszkaniowego
52	Rozwój i restrukturyzacja sektora bankowego w Polsce – doświadczenia 11 lat
53	Dlaczego Niemcy boją się rozszerzenia strefy euro?
54	Doświadczenia i perspektywy rozwoju sektora finansowego w Europie Środkowo-Wschodniej
55	Portugalskie doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji banków
56	Czy warto liczyć inflację bazową?
57	Nowy system emerytalny w Polsce – wpływ na krótko- i długoterminowe perspektywy gospodarki i rynków finansowych
58	Wpływ światowej recesji na polską gospodarkę
59	Strategia bezpośrednich celów inflacyjnych w Ameryce Łacińskiej
59/a	Reformy gospodarcze w Ameryce Łacińskiej
60	(nie ukazał się)
61	Stan sektora bankowego w gospodarkach wschodzących – znaczenie prywatyzacji
62	Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce

# Z e s z y t y B R E - C A S E

- 63 Rola sektora nieruchomości w wydajnej realokacji zasobów przestrzennych
- 64 Przyszłość warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych
- 65 Stan finansów publicznych w Polsce – konieczność reformy
- 66 Polska w Unii Europejskiej. Jaki wzrost gospodarczy?
- 67 Wpływ sytuacji gospodarczej Niemiec na polską gospodarkę
- 68 Konkurencyjność reform podatkowych – Polska na tle innych krajów
- 69 Konsekwencje przystąpienia Chin do WTO dla krajów sąsiednich
- 70 Koszty spowolnienia prywatyzacji w Polsce
- 71 Polski sektor bankowy po wejściu Polski do Unii Europejskiej
- 72 Reforma procesu stanowienia prawa
- 73 Elastyczny rynek pracy w Polsce. Jak sprostać temu wyzwaniu?
- 74 Problem inwestycji zagranicznych w funduszu emerytalnym
- 75 Funkcjonowanie Unii Gospodarczej i Walutowej
- 76 Konkurencyjność sektora bankowego po wejściu Polski do Unii Europejskiej
- 77 Zmiany w systemie polityki monetarnej na drodze do euro
- 78 Elastyczność krajowego sektora bankowego w finansowaniu MSP
- 79 Czy sektor bankowy w Polsce jest innowacyjny?
- 80 Integracja europejskiego rynku finansowego – Zmiana roli banków krajowych
- 81 Absorpcja funduszy strukturalnych
- 82 Sekurytyzacja aktywów bankowych
- 83 Jakie reformy są potrzebne Polsce?
- 84 Obligacje komunalne w Polsce
- 85 Perspektywy wejścia Polski do strefy euro
- 86 Ryzyko inwestycyjne Polski
- 87 Elastyczność i sprawność rynku pracy
- 88 Bułgaria i Rumunia w Unii Europejskiej – Szansa czy konkurencja dla Polski?
- 89 Przedsiębiorstwa sektora prywatnego i publicznego w Polsce (1999–2005)
- 90 SEPA – bankowa rewolucja
- 91 Energetyka-polityka-ekonomia
- 92 Ryzyko rynku nieruchomości
- 93 Wyzwania dla wzrostu gospodarczego Chin
- 94 Reforma finansów publicznych w Polsce
- 95 Inflacja – czy mamy nowy problem?
- 96 Zaburzenia na światowych rynkach a sektor finansowy w Polsce
- 97 Stan finansów ochrony zdrowia
- 98 NUK - Nowa Umowa Kapitałowa
- 99 Rozwój bankowości transgranicznej a konkurencyjność sektora bankowego w Polsce
- 100 Kryzys finansowy i przyszłość systemu finansowego
- 101 Działalność antykryzysowa banków centralnych
- 102 Jak z powodzeniem wejść do strefy euro
- 103 Integracja rynku finansowego po pięciu latach członkostwa Polski w Unii Europejskiej
- 104 Nowe wyzwania w zarządzaniu bankami w czasie kryzysu
- 105 *Credit crunch* w Polsce?
- 106 System emerytalny. Finanse publiczne. Długookresowe cele społeczne
- 107 Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 1)
- 108 Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 2)
- 109 Kryzys finansowy – Zmiany w regulacji i nadzorze nad bankami
- 110 Kryzys fiskalny w Europie – Strategie wyjścia
- 111 Banki centralne w zarządzaniu kryzysem finansowym – Strategie wyjścia
- 112 Gospodarka niskoemisyjna – czy potrzebny jest Plan Marshalla?
- 113 Reformy emerytalne w Polsce i na świecie widziane z Paryża
- 114 Dostosowanie fiskalne w Polsce w świetle konstytucyjnych i ustawowych progów ostrożnościowych
- 115 Strefa euro – kryzys i drogi wyjścia
- 116 Zróżnicowanie polityki fiskalnej w trakcie kryzysu lat 2007–2009 i po kryzysie
- 117 Perspektywy polskiej gospodarki w latach 2012–2013
- 118 Problemy fiskalne w czasach malejącego popytu i obaw o wysokość długu publicznego
- 119 Kondycja banków w Europie i Polsce. Czy problemy finansowe inwestorów strategicznych wpłyną na zaostreżenie polityki kredytowej w spółkach-córkach w Polsce
- 120 Zmiany regulacji a rozwój sektora bankowego
- 121 Scenariusze energetyczne dla Polski
- 122 Dlaczego nie wolno dopuścić do rozpadu strefy euro
- 123 Unia bankowa – skutki dla UE, strefy euro i dla Polski
- 124 Procedura restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banku– doświadczenia światowe, rozwiązania dla UE i dla Polski
- 125 Ład korporacyjny w bankach po kryzysie
- 126 Sektor bankowy w Europie. Co zmienił kryzys?