

Kwaśniak, Wojciech; Stypułkowski, Cezary

Proceedings

Kondycja banków w Europie i Polsce: Czy problemy finansowe inwestorów strategicznych wpłyną na zaostrzenie polityki kredytowej w spółkach-córkach w Polsce

BRE Bank - CASE Seminar Proceedings, No. 119

Provided in Cooperation with:

Center for Social and Economic Research (CASE), Warsaw

Suggested Citation: Kwaśniak, Wojciech; Stypułkowski, Cezary (2012) : Kondycja banków w Europie i Polsce: Czy problemy finansowe inwestorów strategicznych wpłyną na zaostrzenie polityki kredytowej w spółkach-córkach w Polsce, BRE Bank - CASE Seminar Proceedings, No. 119, Center for Social and Economic Research (CASE), Warsaw

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/128318>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



BRE BANK SA



Centrum Analiz
Społeczno-Ekonomicznych

«Kondycja banków w Europie i Polsce.»

**Czy problemy finansowe inwestorów
strategicznych wpłyną na zaostrzenie polityki
kredytowej w spółkach-córkach w Polsce**



Zeszyty BRE Bank – CASE
Nr 119/2012

Publikacja jest kontynuacją serii wydawniczej Zeszyty PBR-CASE

CASE-Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Fundacja Naukowa

00-010 Warszawa, ul. Sienkiewicza 12

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

Wojciech Kwaśniak

Cezary Stypułkowski

ISSN 1233-121X

Wydawca

CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa, 00-010 Warszawa, ul. Sienkiewicza 12

Nakładca

Fundacja BRE Banku, 00-950 Warszawa, ul. Królewska 14

SPIS TREŚCI

LISTA UCZESTNIKÓW SEMINARIUM	4
WPROWADZENIE	5
POLSKIE BANKI JAKO ELEMENT MIĘDZYNARODOWYCH HOLDINGÓW BANKOWYCH	
– SZANSA CZY ZAGROŻENIE? – <i>Wojciech Kwaśniak</i>	11
SAMODZIELNOŚĆ W RAMACH MIĘDZYNARODOWYCH GRUP FINANSOWYCH	
– WYZWANIA DLA KRAJOWYCH INSTYTUCJI – <i>Cezary Stypułkowski</i>	21

LISTA UCZESTNIKÓW SEMINARIUM

Hanna Augustyniak	NBP	Barbara Kutrzepa	MF
Ewa Balcerowicz	CASE	Wojciech Kwaśniak	KNF
Jakub Banaszewski	SKNEI, SGH, FOR	Dariusz Ledworowski	SRGN
Anna Bartnicka-Jodko		Maciej Leśny	BRE Bank
Wojciech Bąbik	GUS	Dariusz Lewandowski	NBP
Andrzej Bień	SGH	Maria Lissowska	SGH
Grzegorz Brudziński	Obserwator Finansowy	Magdalena Mądra	SGGW
Karolina Bujalska	BPH	Waldemar Milewicz	
Józef Chmiel		Agnieszka Morawiecka	ISB
Tomasz Chmielewski	NBP	Bogdan Nawrocki	Urząd m. st. Warszawy
Mariusz Cholewa	BHwW	Krystyna Olechowska	CASE
Adrian Chybała	MF	Krzysztof Olszewski	NBP
Marek Dąbrowski	CASE	Leszek Paczkowski	NBP
Roksana Demchuk	NBP	Marek Pieluch	NBP
Dorota Drażkiewicz	Urząd m. st. Warszawy	Ewa Piwowar	Bank BPH
Dominika Drzewiecka	BRE Bank	Tomasz Piwowarski	KNF
Małgorzata Dusza	BOŚ Bank	Grzegorz Podgórski	BRE Bank
Michał Fidelus	DM BHwW	Andrzej Reich	KNF
Ewa Fizyta	Societe Generale	Wioletta Reimer	Bank Pekao
Krzysztof Gajewski	NBP	Wojciech Rogowski	SGH, NBP
Marcin Gałązka	BRE Bank	Antoni Sala	BGK
Marcin Gołowski	Thomson Reuters	Andrzej Saniewski	KNF
Agnieszka Gołębiowska	SGH	Elżbieta Sawicka	PKO BP
Maciej Goniszewski	Gazeta Bankowa	Katarzyna Seweryniak	KNF
Zuzanna Gromiec	NBP	Józef Sobota	NBP
Remigiusz Grudzień	BFG	Jan Solarz	AF
Andrzej Halesiak	Bank Pekao	Jan Sosna	Polish Market
Grzegorz Hansen	BRE Bank	Maciej Stańczuk	PBP
Marcin Humanicki	NBP	Cezary Stypułkowski	BRE Bank
Jan Jabłoński	GUS	Michał Surowski	Societe Generale CIB
Joanna Jabonowska	Bank Pekao	Artur Szeski	Fitch Polska
Krzysztof Jasiecki	IFiS PAN	Wiesław Szwankowski	Conceptum
Marek Kałkusiński	NOT – TKP	Joanna Taborowska	Bank Pekao
Wojciech Kałkusiński	KPH	Krzysztof Telega	BOŚ Bank
Paweł Karbownik	MSZ	Paweł Tokarski	PISM
Piotr Kazimierzczuk	FPF	Ewa Tomaszewska	
Wojciech Kledzik	WNE UW	Andrzej Topiński	BIK
Andrzej Kondratowicz	Uczelnia Łazarskiego, UW	Dobiesław Tymoczko	NBP
Ryszard Kowalczyk	Aband Consultants	Marta Wałdoch	Bloomberg
Anna Kozińska	SGH	Patryk Wasilewski	Dow Jones
Beata Kozłowska	WNE UW	Dawid Winter	SGH
Urszula Kryszczuk	Bank Pekao	Dariusz Witkowski	MF
Joanna Kulczycka	GUS	Anna Wnęk	BRE Bank
Andrzej Kulik	BRE Bank	Jadwiga Zaręba	Bank BPH
Lech Kurkliński	SGH		

Wprowadzenie

Kryzys zadłużeniowy uderzył w europejski sektor bankowy, który musi w stosunkowo krótkim czasie zwiększyć swoje kapitały. Podniesienie przez Europejski Urząd Nadzoru Bankowego wskaźnika adekwatności kapitałowej (Tier 1) do 9 proc. otwiera przed bankami europejskimi poważny problem: zareagować muszą emisją nowego kapitału, albo – jeśli o nią trudno – sprzedażą części aktywów lub delewarowaniem. I chociaż polski sektor bankowy jest stabilny i zyskowy (rok 2011 okazał się rekordowy pod względem zysków), to czekają go niełatwe wyzwania, a głównym zagrożeniem dla polskiego rynku finansowego i gospodarki jest ryzyko, które dociera z zewnętrznego otoczenia.

O kondycji banków w Europie i Polsce dyskutowali goście 119. seminarium BRE-CASE. Seminarium zorganizowała Fundacja CASE we współpracy z BRE Bankiem w ramach stałego cyklu spotkań panelowych. Seminarium odbyło się w Warszawie, w marcu 2012 r. Organizatorzy do wygłoszenia referatów zaprosili Wojciecha Kwaśniaka, zastępcę przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego oraz Cezarego Stypułkowskiego, prezesa BRE Banku.

Dzisiaj wyzwaniem dla polskiego sektora bankowego są kredyty hipoteczne (**Andrzej Topiński, BIK**). Między rokiem 2005 a 2011 portfele hipoteczne banków wzrosły 6-krotnie, do poziomu 320 mld zł. Wzrost nie jest efektem ilości udzielanych kredytów, ponieważ ich ilość od 2006 r. jest mniej więcej stała. Skąd wzrost? Trochę z wartości, trochę z różnicy kursów, ale głównym powodem jest arytmetyka. Mianowicie arytmetyka tworzenia portfeli długoterminowych jest taka, że na początku tego okresu spłaty kredytów hipotecznych są znikome, w szczególności w ratach annuitetowych. Stąd przy stałym poziomie kredytowania eksploduje kwota zadłużenia, a w związku z tym potrzeby płynnościowe banków. Jeżeli poziom nowych kredytów hipotecznych rocznie wynosiłby 60 mld zł (tak jak obecnie),

to poziom kasowej równowagi spłaty do kredytu nastąpiłby po 25 latach, a przy ratach annuitetowych jeszcze później. Czyli, nawet bez załamania się procesu kredytów mieszkaniowych w Polsce, potrzebne są potężne źródła finansowania. I trzeba mieć świadomość tego wyzwania. Prawdopodobnie przez najbliższe lata, w których ta dynamika ciągle musi być bardzo wysoka, bez finansowania zewnętrznego polski sektor bankowy nie będzie w stanie sprostać tym potrzebom. Oczywiście, można sobie wyobrazić załamanie się kredytowania. Jednak konsekwencje byłyby bardzo poważne. Dyskutując o problemie finansowania mieszkalnictwa, problemie transformacji depozytów na długie kredyty konieczne trzeba pamiętać o silnej presji arytmetyki, od której trudno uciec.

Rzeczywiście „hipoteki nam wystrzeliły” (**C. Stypułkowski, BRE Bank**). W bardzo krótkim czasie pojawił się produkt, który z punktu widzenia klienta, przy pewnych założeniach, był stosunkowo atrakcyjny. Uważam, że jakość tego portfela wygląda lepiej niż się tego spodziewano. Na ten stan rzeczy składa się wiele elementów. W większości są to – jak mówią Anglosasi – *first time owners*, czyli nie są to spekulacyjne zakupy, ale zakupy na potrzeby własne. Natomiast jest prawdą, że utrzymanie się tendencji sprzedaży tego długoterminowego produktu nie najlepiej rokuje. Jesteśmy biednym krajem, nie mamy zasobów własnych, nie mamy oszczędności, aby z własnej kieszeni finansować inwestycje mieszkaniowe. Z tego punktu widzenia ekspansja kredytów bankowych w Polsce skazana jest na zagraniczne źródła finansowania, jeśli chcemy osiągnąć poziom kredytów (relacja kredyty/PKB) w porównywalnych dużych gospodarkach. Taka jest prawda. Zatem pohukiwania typu „kapitał zagraniczny jest zły” nie mają głębokiego uzasadnienia. Skazani bowiem jesteśmy na racjonalną recepcję zagranicznego kapitału w strukturach, które będą lepiej wspomagały rozwój gospodarczy niż krótkoterminowe ekspansje w jednym produkcie.

W jakim stopniu trudności w dokapitalizowaniu banków-matek będą rzutowały na wycenę polskich banków zależnych? Czy kłopoty banków-matek spowolnią tempo wzrostu akcji kredytowej w Polsce? (**Dariusz Rosati, poseł**).

EBC rozszerzył bazę papierów jaką przyjmuje jako zabezpieczenie do operacji repo z bankami komercyjnymi i te papiery są rozszerzane o kredyty dla firm, dla małych i średnich przedsiębiorstw. Czy ten nowy instrument, w przeciwieństwie do preferowanych dotychczas aukcji, przyczyni się do zwiększenia akcji kredytowej dla sfery realnej gospodarki? A o to przecież powinno nam chodzić. Natomiast struktura kredytów w Polsce nie jest optymalna. Kredyty hipoteczne i dla gospodarstw domowych przeciętnie są dwa razy większe (przy relatywnie niższym poziomie ubankowienia gospodarki polskiej) niż kredyty dla przedsiębiorstw. A sytuacja powinna być odwrotna (**pytanie internauty**).

Zdaniem C. Stypułowskiego, aktualne zjawiska w bankach zewnętrznych nie będą miały przełożenia na politykę kredytową w spółkach córkach w Polsce. Zagrożenia nie są duże, chociaż polityka kredy-

towa jest uzgadniana z zagranicznymi akcjonariuszami co do kierunków i skali skoncentrowania ryzyka. Ale trzeba się liczyć z tym, że są banki, które pewnych branż po prostu nie finansują.

Na pewno nie będzie prostego przełożenia wymogów stawianych bankowi-matce na polskie podmioty zależne (**C. Stypułkowski**), chociażby dlatego że mamy lepszy rynek, przyzwoitsze marże i odnotowujemy wzrost. Zatem, teoretycznie, podmioty zależne, działające w Polsce, powinny być dźwignią rozwoju grupy bankowej, do której należą. Z drugiej strony, trzeba być realistą. Jeśli ludzie mają centralę w innym kraju, presja lokalnego nadzoru jest silniejsza niż macierzystego, to siłą rzeczy ciążą ku macierzy. Stąd niektóre grupy bankowe będą Polskę traktowały jak peryferia. Polskie banki rzadko przekraczają 5-proc. udział w łącznych aktywach podmiotów dominujących. I to najlepiej obrazuje wartość polskich podmiotów zależnych na tle wartości podmiotów dominujących. Przykładowo BRE Bank, trzeci pod względem sumy bilansowej bank w Polsce to jedynie 5% sumy bilansowej Commerzbanku, głównego udziałowca. Tak samo wygląda Bank Pekao w porównaniu z bankiem-matką, czyli UniCredit. Bank Handlowy w Warszawie to jedynie 1% wartości głównego akcjonariusza, czyli Citibanku. Oczywiście sytuacja banków-matek zawsze pośrednio będzie się przekładała na sytuację banków-córek. Nie należy zakładać neutralności procesów. Jeżeli mamy do czynienia z grupą kapitałową, która w określonym czasie ma zwiększyć poziom kapitalizacji o 3, 5, czy, jak w przypadku Santandera, o 12 mld, to te pieniądze skądś muszą się wziąć. Źródłem zapewne będzie zmiana struktury kapitału (z Tier 2 na Tier 1) i niektóre banki właśnie tak postępują, przy czym nie zapominajmy, że przed kryzysem to Tier 2 było modne. Wydaje się, że niektóre banki będą miały olbrzymie kłopoty ze znalezieniem kapitału w tak krótkim czasie. Wydaje się, że propozycje nowych bankowych regulacji bankowych będą łagodzone. Na pewno będzie toczona batalia o system IPS, system ochrony instytucjonalnej, który z jednej strony, kładzie nacisk na działanie grupowe, ale, z drugiej strony, ceną za to jest poddanie się przez indywidualny bank ograniczeniom dostosowania do standardów grupy i ściśle egzekwowanych przez ową grupę. Prawdopodobnie utrzymają się zaostżenia kapitałowe Bazylei III, ale zostaną złagodzone wymogi płynnościowe.

Dotychczasowy model polskiej bankowości wyczerpał się – tak twierdzi wiceprzewodniczący KNF. Z kolei jeden z dyrektorów NBP, w wywiadzie prasowym, stwierdził, że kredyty dla gospodarstw domowych to w Polsce przeszłość, bo poziom kredytów jest wyższy niż depozytów. Zatem jedynymi kredytami, na które regulator patrzy przychylnym okiem to kredyty dla przedsiębiorstw. Regulator, co powszechnie wiadomo, nadaje bankom kształt modelu biznesowego. Zatem jaki ma być, zdaniem regulatora, ten nowy model? I czy należy spodziewać się działań regulacyjnych, które będą wyznaczać bankom nowy model działania? (**Andrzej Halesiak, Bank Pekao**).

Czy istnieje realna alternatywa dla zachodniego kapitału w polskich bankach? Czy zatem ma sens hasło repolonizacji przez *private equity*? Zdaniem C. Stypułowskiego nie należy oczekiwać cudow-

nych rozwiązań. Gdyby, co byłoby największym nieszczęściem, banki-córki zostały porzucone przez banki-matki, to nie istnieje możliwość zmobilizowania istotnych zasobów do krajowego wykupu. C. Stypułkowski zdolność zmobilizowania takich środków, co wymagałoby bardzo subtelnego procesu decyzyjnego, politycznego i, prawdopodobnie, publicznie trudnego do udźwignięcia, ocenia na 1 do 2 transakcji.

Polska skazana jest na to, aby dla dalszego rozwoju korzystać z zewnętrznego finansowania (**Wojciech Kwaśniak, KNF**). Oczywiście, nie jest obojętne, w jakim stopniu kapitał, który jest dostępny na polskim rynku jest wykorzystywany przez polskie banki i na jakich warunkach jest pozyskiwany z rynków zewnętrznych. Kapitał obecny na polskim rynku generalnie rozkłada się na wiele instytucji finansowych, nie tylko banki. Oczywiście banki mają dominujący udział, bo podmioty zagraniczne kontrolują 65% aktywów polskiego sektora bankowego. Ale w przypadku banków finansowanie oparte jest przede wszystkim na krótkich depozytach. Polskie banki finansują długoterminowe aktywa krótkoterminowymi środkami. Środków będących źródłem stabilnego finansowania powyżej roku tak naprawdę w systemie bankowym jest około 5%. Nie chcę ingerować w politykę banków (ani tych z kapitałem zagranicznym, ani z kapitałem krajowym, a nawet zależnych od państwa), ale niektóre z nich skracały sobie finansowanie oferując produkty o charakterze antypodatkowym, a wśród tych, które takich rozwiązań nie stosowały były również banki zależne od międzynarodowych inwestorów. Czyli problemem nie jest to, kto jest właścicielem, tylko problemem są stosowane w działalności standardy.

Nadzorca chętnie widzi inwestowanie w instrumenty dłużne większej skali, w tym bankowe, pod warunkiem, że będzie większa podaż. To jest ten element, który jest adresowany do banków, a który wiąże się z modelem prowadzenia działalności biznesowej. Dotychczas było łatwo i prosto. Banki finansowały się albo z krótkich depozytów pod osady (darujemy sobie egzegezę szacowania owych osad w bankach i na ile uwzględniają sytuację, w której nie będzie przyrostu, lecz spadek depozytów), albo z linii kredytowych udzielanych przez podmioty grupowe, których banki były częścią. Dotychczasowa sytuacja diametralnie się zmieniła. Trzeba więc przebudować strategię na inne źródła finansowania. KNF sugeruje, aby ta strategia była oparta na racjonalnym finansowaniu przy wykorzystaniu depozytów, ale również wykorzystywała rynek instrumentów dłużnych (w różnych formach), instrumentów zabezpieczonych, ale i instrumentów niezabezpieczonych. Istotne jest to, aby od samego początku rynek instrumentów był budowany w sposób transparentny i konserwatywny. Bo żaden inwestor krajowy ani międzynarodowy, zwłaszcza po doświadczeniach obecnego kryzysu, nie będzie kupował instrumentu, po racjonalnej cenie dla emitenta, jeśli ten instrument nie będzie oparty na ratingu, na płynności i na budowanych od samego początku pod zamiar emisji papieru dłużnego portfeli określonych kredytów z odpowiednim profilem ryzyka i poziomem marży. To, co banki wyprodukowały w swoich portfelach kredytowych, szczególnie rynku nieruchomości, z tym będą żyć kolejne lata. Niektórym będzie ciężko. Chodzi o to, żeby to, co dopiero będą budowały, nowości, które wejdą na rynek, konstruować według in-

nego standardu, żeby banki mogły nowe portfele refinansować na rynku. Banki mają jeszcze do wykorzystania rynek międzybankowy. W Polsce, z powodów zupełnie niezrozumiałych, nie funkcjonujący w dłuższych okresach. A przecież stan tego rynku jest zdiagnozowany przez KFN, przygląda się mu również NBP, i to coraz bardziej uważnie. Należy mieć nadzieję, że wspólnymi siłami uda się zdiagnozować powody, dla których z jednej strony – mamy rekordowe wyniki, rekordowo wysokie fundusze, chcemy płacić dywidendy, a z drugiej strony – ci sami wysoko kwalifikowani eksperci zarządzający bankami mówią: ale my mamy obawy! Obawy to może mieć Kowalski, który się nie zna na bankowości i nie wie, co to są kategorie ekonomiczne. A w zarządzaniu bankami, gdzie funkcjonuje ocena systemów zarządzania ryzykiem, wszystko jest określone pewnymi miarami. Albo te miary są dobrze, albo źle sparametryzowane. Enumeratywnie przypisane są realizacji określonych celów. Na szczęście regulator ma możliwość oceny owych miar w kontekście ich jakości, jak i efektywności władz banku. Za te miary w równym stopniu odpowiada zarząd i rada nadzorcza. KNF ma nadzieję, że poprzez pytania osiągniemy zamierzony efekt. Już jeden z banków, jedynie po skierowaniu pytań przez nadzorcę, dostosował limity obowiązujące dla rynku krajowego do rynku międzynarodowego, w tym swojego podmiotu dominującego. Po prostu, nie można stosować dwóch miar.

Model bankowości uniwersalnej nakłada na bank obowiązek zdywersyfikowania działalności z punktu widzenia jego strony aktywnej, ale i pasywnej. Tylko takie działanie daje długoterminową stabilność. Nie może być tak, że bank uniwersalny działa na rynku nieruchomości jak bank specjalistyczny, ale nie stosuje zdrowych standardów przypisanych finansowaniu nieruchomości, bo twierdzi, że przecież jest bankiem uniwersalnym. Ten stan na pewno nie będzie tolerowany przez nadzorcę. W. Kwaśniak opowiedział się za rozwiązaniami wprowadzonymi w Stanach Zjednoczonych w ramach ustawy Dodd-Franka, rekomendowanymi również na rynku brytyjskim, które istotnie limitują w pewnych obszarach dotychczasową swobodę działalności banku uniwersalnego, a jednocześnie w warunkach kryzysowych utrudniają rozdzielanie tego, co najważniejsze, czyli depozytów (oszczędności składanych w bankach) od tego, co jest działalnością na rynku inwestycyjnym, czyli działalnością specjalistyczną, działalnością opartą o zupełnie inne ryzyka.

W. Kwaśniak zapowiedział, że KNF spróbuje na tyle uelastyczyć dotychczasowe prawne rozwiązania, aby banki miały wybór, czy będą korzystać ze wszystkich instrumentów, czy jedynie preferować określone. Pierwszą możliwością jest emisja własnych niezabezpieczonych papierów wartościowych poprzez platformę Catalyst na GPW, zarówno w złotych, jak i w walutach obcych.

Uelastycznianie wymaga także przepisy dotyczące przenoszenia portfeli kredytowych z banków oraz dotyczące podatków (neutralność podatkowa), czyli przepisy o sekurytyzacji przez subpartycypację oraz sekurytyzacja na gruncie przepisów międzynarodowych. I, oczywiście, pozostaje rozwiązanie kwestii listu zastawnego. KNF uważa, że podmiotami uprawnionymi do emisji listów są podmioty specjali-

styczne, które nie przyjmują depozytów, po to, aby wraz z konserwatywnymi miarami ostrożnościowymi list zastawny utrzymywał swoją jakość i mógł być źródłem inwestycji wymagających długoterminowego bezpieczeństwa i rentowności, w tym bezpieczeństwa porównywalnego z papierami skarbowymi.

Nowe instrumenty: depozyty, rynek międzybankowy, instrumenty dłużne (zabezpieczone i niezabezpieczone) pomogą bankom na zmianę strategii finansowania. – *Na pewno nie będziemy godzili się na to, aby polski bank uzależniał się od finansowania przez grupę zagraniczną* – stwierdził W. Kwaśniak. To rozwiązanie jest zbieżne z podejściem międzynarodowym. Generalnie, podmioty zależne mają się finansować na rynkach lokalnych. Takie podejście pozwoli na rozwój polskich banków. A co może zaburzyć ten rozwój? Projektowane rozwiązania europejskie. Dzisiaj trudno przewidzieć, czy nie ulegną zmianie. Pojawiła się bowiem propozycja tzw. kompromisu duńskiego, która nie wszystkich zadowala, bo nie odnosi się do sprawy zasadniczej, czyli maksymalnej harmonizacji.

Polskie banki jako element międzynarodowych holdingów bankowych – szansa czy zagrożenie?

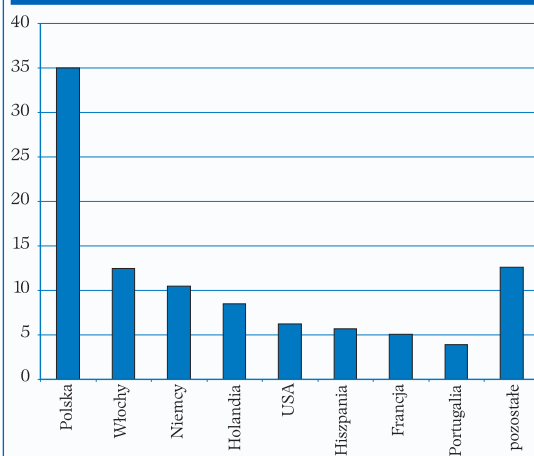
Kryzys zadłużeniowy uderzył w europejski sektor bankowy, który musi w stosunkowo krótkim czasie zwiększyć swoje kapitały. Podniesienie przez Europejski Urząd Nadzoru Bankowego (EBA) wskaźnika adekwatności kapitałowej¹ do 9% to poważny problem dla europejskich banków, bowiem muszą zareagować emisją nowego kapitału, albo – jeśli o nią trudno – sprzedażą części aktywów, delewarowaniem działalności. I chociaż polski sektor bankowy jest stabilny i zyskowny (rok 2011 okazał się rekordowy pod względem zysków), to czekają go niełatwe wyzwania, a głównym zagrożeniem dla polskiego rynku finansowego i gospodarki jest ryzyko, które dociera z zewnętrznego otoczenia.

Sektor bankowy w Polsce

Od początku kryzysu polskie banki wykazują bardzo dużą stabilność oraz efektywność działając, co warto odnotować, w przyjaznych warunkach o-

czenia gospodarczego, czyli cały czas wzrastającej gospodarki. Banki polskie zatem, w porównaniu z innymi unijnymi, mają stosunkowo komfortową sytuację, ale to wcale nie oznacza, że nie stoją przed nimi wyzwania i to w niedalekiej przyszło-

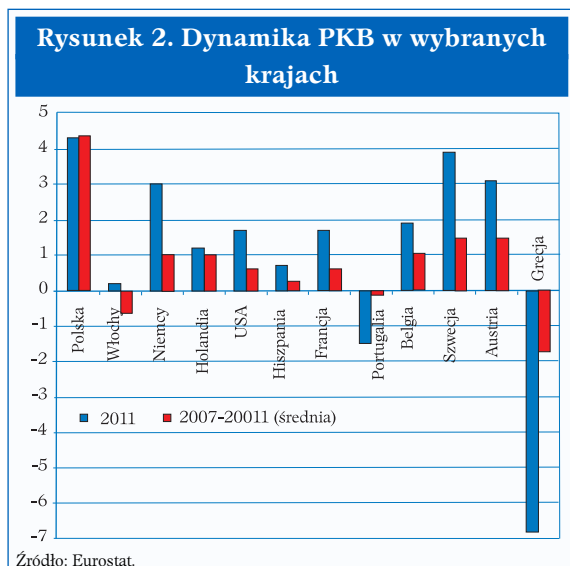
Rysunek 1. Struktura własnościowa aktywów polskiego sektora bankowego wg kraju pochodzenia podmiotu pierwotnie dominującego, dane na koniec 2011 r.



Źródło: UKNE

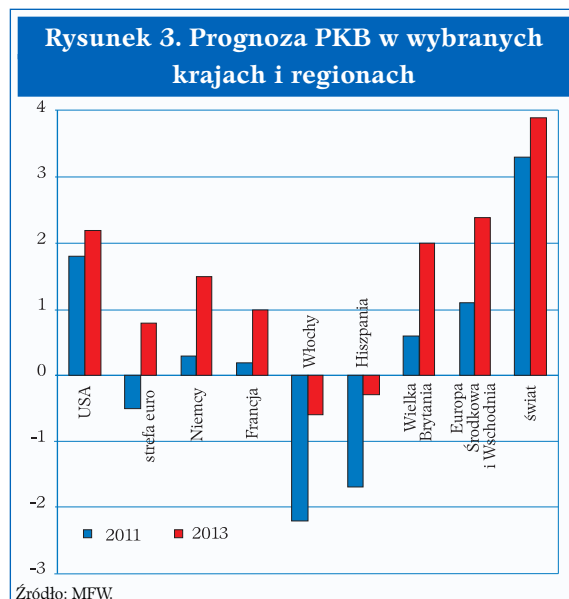
ści. Czasy są niełatwe, na zewnątrz występuje wiele ryzyk, które do nas docierają. Z drugiej strony wydaje się, że wyczerpał się również dotychczasowy model prowadzenia działalności bankowej. Polskie banki, podobnie jak międzynarodowe, czeka zmiana strategii biznesowej, która w dużym stopniu zależna będzie od stanowiska właścicieli banków oraz regulatorów. Bardziej komfortowa sytuacja polskich banków jest związana z tym, że startują z lepszej pozycji do owej zmiany modelu biznesowego.

Obecnie blisko 70% aktywów polskiego sektora bankowego należy do instytucji kontrolowanych przez zagraniczny kapitał. Dominują inwestorzy z państw Unii Europejskiej. Nadal znaczący udział w rynku mają banki pozostające w krajowych rękach jak należący do Skarbu Państwa PKO BP; banki z grupy Leszka Czarneckiego Getin Noble; BOŚ i banki spółdzielcze. Natomiast śladowy jest udział oddziałów banków zagranicznych.



Zagraniczni inwestorzy pochodzą zarówno z państw, które uznawane są za ryzykowne, jak i z tych, któ-

re są miarą stabilności europejskiej. Warto więc przyjrzeć się dynamice i prognozie PKB krajów pochodzenia podmiotu pierwotnie dominującego.



Według prognozy PKB w wybranych krajach i regionach, opracowanej przez MFW, dwa najbliższe lata wydają się być znacznie trudniejsze niż wcześniej zakładano, również dla państw Europy Środkowej i Wschodniej. Polska, zgodnie z prognozami MFW, znalazła się w grupie liderów.

Reasumując, polski sektor bankowy pozostaje stabilny i zyskowny. Wynik finansowy netto sektora bankowego w Polsce w 2011 r. wyniósł 15,69 mld zł, co oznacza wzrost o 37,5% w skali roku. Poprawa wynikała głównie z mniejszego salda odpisów aktualizujących. Zaskakująco dobre, jak na czasy kryzysu, są współczynniki obrazujące efektywność sektora bankowego. Również kwestie kosztowe są na przyzwoitym poziomie i wydają się być pod kontrolą. Wskaźnik kosztów do przychodów operacyjnych (C/I) wyniósł 51%, ROA był rów-

ny 1,27%, a ROE 15,3%. Miary kapitałowe są również wysokie. Na koniec 2011 r. współczynnik wypłacalności wyniósł 13,13%. Wszystkie banki miały współczynnik CAR powyżej 8%. Jeden z banków komercyjnych charakteryzował się współczynnikiem poniżej 9% oraz tylko dwa banki komercyjne – poniżej 10%. I wreszcie, dzisiaj kwestia zasadnicza dla sektora bankowego, czyli realny, twardy kapitał, który może być źródłem szybkiego pokrywania strat.

Banki muszą zwiększać kapitał podstawowy (Tier 1) pod względem jakości, zawartości i przejrzystości, a dominująca formą Tier 1 mają być akcje i wypracowane zyski. W 2011 r. w polskim sektorze bankowym współczynnik Tier 1 ukształtował się na poziomie 11,74%, a warto przypomnieć, że EBA oczekuje, że w dużych bankach współczynnik ten będzie się kształtował na poziomie 9%; a i tak wiele z nich ma z tą wielkością problemy. Prawie 90% funduszy własnych banków stanowi kapitał najwyższej jakości. W odniesieniu do wybranych banków polskich, które mają wbudowane w swój bilans pewne ryzyka Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) w grudniu 2011 r. dodatkowo sparametryzowała warunki wypłaty dywidendy. Komisja wydała indywidualne zalecenia kierowane do władz banków, w tym i właścicieli. Wydaje się więc, że po podziale rekordowego wyniku finansowego banków w 2011 r. polski sektor bankowy, z punktu widzenia kapitału, jest dobrze przygotowany do wyzwań Bazylei III. Będzie miał duży bufor kapitałowy, nie tylko na niestandardowe sytuacje związane z utrzymaniem stabilności, ale przede wszystkim z podstawą, fundamentem do dalszego rozwoju. A jak wiadomo płynność jest dzisiaj elementem, który ekscytuje rynki finansowe.

Polscy bankownicy nie doświadczają braku płynności. To wynik oczywiście sytuacji finansowej banków, ale także wprowadzenia w Polsce (jeszcze przed kryzysem) norm dotyczących miar płynności i dostosowania się do nich banków. Na koniec 2011 r. podstawowa rezerwa płynności była równa 294 mld zł. Finansowanie w formie kredytów od zagranicznych podmiotów finansowych wyniosło 109,1 mld zł (z czego 4,5% przypada na krótkoterminowe), co stanowi 13,6% należności brutto. W IV kwartale ub. r. KNF usilnie zabiegała, aby jak największą część finansowania krótkoterminowego zamienić na finansowanie długoterminowe, czyli powyżej roku, co w dużym stopniu się udało zrealizować. Polskie banki mają stabilne środki od międzynarodowych inwestorów. Przy czym warto zwrócić uwagę, że finansowanie zewnętrzne, chociaż istotne dla pojedynczych banków, nie jest wazące dla stabilności polskiego sektora bankowego.

Finansowanie zewnętrzne pojedynczego banku wpływa na jego poziom ekspansji rynkowej oraz potrzebę dostosowania w kolejnych okresach strukturalnego bilansu do takiego, jaki jest oczekiwany przez polski nadzór. KNF nie chce, aby to dostosowanie następowało w sposób gwałtowny, bo skutkiem byłyby wojny cenowe na polskim rynku depozytowym, a jest to ostatnia rzecz, którą chcielibyśmy obserwować. Dlatego, w IV kwartale ub. r., w wybranych przypadkach KNF interweniowała, aby ograniczyć zakusy niektórych banków usilnie dążących do wywołania wojny cenowej.

Najlepszą miarą porównania banków zagranicznych operujących na polskim rynku z krajowymi bankami zależnymi oraz z notowanymi na GPW

bankami z polskim kapitałem są wybrane wskaźniki finansowe.

Z analizy danych w tabeli 1 wyraźnie widać, że porównanie miary efektywności oraz miary wartości (mierzonej ceną do wartości księgowej) zdecydowanie wskazuje na korzyść polskich banków; od 2 do 5 razy wartość jest wyższa, znacznie wyższa jest też ich rentowność działania.

Co wynika z porównania kapitalizacji wybranych polskich banków-córek z bankami-matkami? Po pierwsze, polskie banki są stabilne. A przecież często, w skutek nie zawsze racjonalnego działania agencji ratingowych, w ślad za zmianą ratingu podmiotu dominującego zmienia się rating polskiego banku, który w ogólnie nie korzysta z jakiegokolwiek finansowania banku matki i nie operuje na rynku macierzystym dla banku matki.

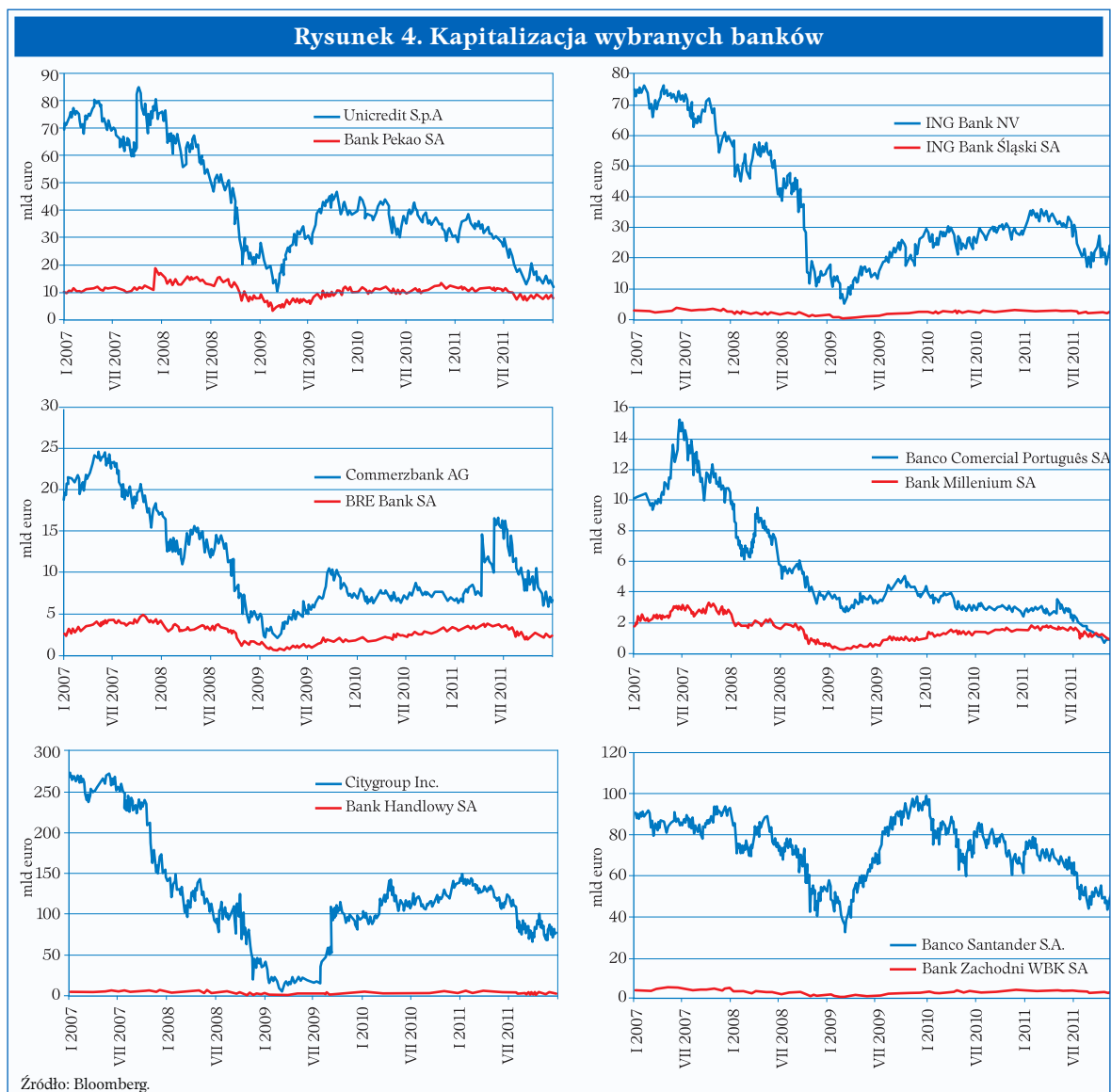


Tabela 1. Wybrane wskaźniki finansowe						
Grupa bankowa	Kraj	Bank działający w Polsce	ROA		Cena/wartość księgowa	
			Bank dominujący	Bank zależny	Bank dominujący	Bank zależny
KBC	Belgia	Kredyt Bank S.A.	0,00%	0,74%	0,34	0,87
BNP Paribas	Francja	BNP Paribas Bank Polska S.A.	0,31%	0,10%	0,53	1,92*
Crédit Agricole	Francja	Credit Agricole Bank Polska S.A.	-0,09%	1,01%	0,25	brak
Santander	Hiszpania	Bank Zachodni WBK S.A.	0,43%	1,95%	0,68	2,25
		Santander Consumer Bank S.A.		2,40%		brak
Commerzbank	Niemcy	BRE Bank S.A.	0,10%	1,13%	0,31	1,29
Deutsche Bank	Niemcy	Deutsche Bank Polska S.A.	0,18%	1,81%	0,74	brak
		Deutsche Bank PBC S.A.		0,68%		brak
Banco Comercial Português	Portugalia	Bank Millennium S.A.	-0,84%	0,83%	0,26	1,01
Nordea	Szwecja	Nordea Bank Polska S.A.	0,37%	0,84%	0,92	1,00
Unicredit	Włochy	Bank Polska Kasa Opieki S.A.	-0,98%	1,98%	0,30*	1,71*
Citi	USA	Bank Handlowy w Warszawie S.A.	0,59%	1,73%	0,43	1,46*
GE Company	USA	Bank BPH SA	–	0,56%	–	0,54
ING	Holandia	ING Bank Śląski SA	0,29%	1,29%	0,42	1,59
Rabobank	Holandia	Bank Gospodarki Żywnościowej S.A.	0,35%	0,38%	brak	0,66*
Raiffeisen	Austria	Raiffeisen Bank Polska S.A.	0,74%	1,08%	0,46	brak
PKO	Polska	Powszechna Kasa Oszczędności BP S.A.	2,06%		1,76	
Getin Holding	Polska	Getin Noble Bank SA	1,04%		0,86	

* Dane na koniec III kwartału 2011 r.
Źródło: UKNF, Bloomberg.

Jak wytłumaczyć postępowanie agencji ratingowych? Czyżby dla agencji ratingowych ważące były relacje wyłącznie przez kapitał? Jakim zatem kapitałem (ponad najlepsze międzynarodowe standardy) powinien się legitymować polski bank z podmiotem dominującym, aby agencja ratingowa uznała, że nie ma przeniesienia ryzyka na polski podmiot zależny? A może agencje ratingowe zakładają, że polski nadzór nad rynkiem bankowym jest jedynie czysto formalny? Jeżeli tak, to nie jest to założenie prawdziwe. KNF swoimi działaniami udowadnia, że skutecznie oddziałuje na zachowania banków i ich właścicieli. Dodatkowo przyjmując takie założenie jednocześnie zakładalibyśmy złą wolę akcjonariuszy, dążących do tego, aby wartość zgromadzoną w polskich bankach, w sposób nierynkowy, przenosić do siebie, stosując arbitraż korzyści i kosztów w działalności bankowej. Obserwacja zachowań poszczególnych grup bankowych, i to w czasach kryzysowych, nie uprawnia nawet do postawienia (nie mówiąc już o testowaniu) takiej hipotezy. Niestety, praktyka wskazuje, że niektóre agencje ratingowe nie zmieniły swoich zbyt uproszczonych bezzasadnych zasad. Zasad, które były jednym z czynników obecnego kryzysu zaufania.

Wymogi kapitałowe europejskiego nadzoru

Zgodnie z rekomendacją Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego banki są obowiązane do końca I półrocza 2012 r. podnieść współczynnik Core Tier 1 do poziomu 9%. Narzucając nowe wymogi EBA zastrzegł, że działania banku nie powinny skutkować zahamowaniem dopływu pieniądza do go-

spodarki realnej. Całkowite potrzeby kapitałowe banków europejskich według stanu na koniec III kwartału 2011 r. wynosiły prawie 115 mld euro, z czego 30 mld euro przypada na banki greckie. Kwota niedoboru uwzględnia bufor kapitałowy na ekspozycje rządowe w krajach Europejskiego Obszaru Granicznego (EEA). Banki mogą dążyć do spełnienia wymogów m.in. przez emisję nowego kapitału. Jak wiadomo sytuacja na rynkach jest bardzo trudna. W ubiegłym roku wszystkie europejskie spółki zebrały na giełdach kapitał nie większy niż całkowite potrzeby kapitałowe banków europejskich po zaostreniu wymogów przez EBA. Zatem innymi działaniami, które banki mogą podjąć dążąc do spełnienia wymogów kapitałowych są sprzedaż części aktywów, zmiany w dotychczasowej strukturze kapitałów, bądź zmiany w wymogach kapitałowych z tytułu stosowanych wewnętrznych modeli. Źródłem mogłoby też być proste delewarowanie działalności. Jednak nadzór europejski ostrzega banki przed korzystaniem z tego źródła pozyskiwania kapitału. Oczywiście, w praktyce niektóre grupy bankowe już korzystają lub zamierzają skorzystać z delewarowania.

W kontekście owych warunków i czasu, w których zażądano dokapitalizowania banków europejskich, przy pozostawionej swobodzie wyboru metody osiągnięcia celu, można się zastanawiać, czy zaproponowane lekarstwo czasem nie jest gorsze od choroby. Przykładowo, skutkiem rekomendacji EBA było jednostronne działanie władz austriackich zalecające swoim bankom, operujących na wybranych rynkach, silne zalimitowanie dotychczasowej skali działalności na wszystkich rynkach z wyjątkiem macierzystego i szybkie dostosowywanie się do wyznaczonych standardów. Co prawda,

władze austriackie, pod wpływem krytyki Komisji Europejskiej, nadzorców i EBC, wycofały się z pierwotnego pomysłu, ale to świetny przyczynek ilustrujący działanie w sytuacji kryzysowej i szybkiego nakładania wysokich wymogów kapitałowych, które i tak zasadniczo nie zmieniają ogólnej wypłacalności grupy bankowej. Przykładem grupa UniCredit, która szukając kapitału na giełdzie oferowała ponad 60-proc. dyskonto w stosunku do dotychczasowej wartości akcji. Zamknęli emisję, bo pierwsi zdecydowali się na takie działanie, ale jednocześnie określili *benchmark* oczekiwań dla wszystkich innych. Trudno było się spodziewać, że inne grupy wybiorą tę samą drogę pozyskiwania kapitału.

Analizując wybrane wyniki badania pozycji kapitałowej banków europejskich obecnych w Polsce według stanu na koniec III kwartału 2011 r. znajdujemy jeden polski bank, który nie wymaga dokapitalizowania. Zaskakujące jest też to, że kryterium kwalifikującym banki do stress testów² była ich wielkość i udział w rynku, natomiast pominięto w badaniu banki zależne od grup bankowych. Gdyby uwzględnić to ostatnie kryterium, to z państw Europy Środkowej należałoby do badanej puli włączyć co najmniej kilka banków, w tym banków polskich, które są co prawda bankami zależnymi, ale ze względu na skalę działania powinny podlegać pełnym stress testom, a nie stress te-

Tabela 2. Wybrane wyniki badania pozycji kapitałowej banków europejskich obecnych w Polsce według stanu na koniec III kwartału 2011 r., mln euro

Nazwa banku	Kraj	Niedobór do poziomu CT1 = 9%	Bufor kapitałowy na ekspozycje rządowe w EOG	Całkowity niedobór do poziomu CT1 = 9%
Raiffeisen Zentralbank Österreich AG	Austria	2127	0	2127
KBC Bank	Belgia	0	0	0
Deutsche Bank AG	Niemcy	2851	388	3239
Commerzbank AG	Niemcy	393	4911	5305
Banco Santander S.A.	Niemcy	12 878	2424	15 302
BNP Paribas	Francja	0	2478	1476
Credit Agricole	Francja	0	67	0
Societe Generale	Francja	2131	0	2131
Unicredit Sp.A	Włochy	5741	2233	7974
ING Bank NV	Holandia	0	0	0
Rabobank Nederland	Holandia	0	0	0
DMB Nor Bank ASA	Norwegia	1520	0	1520
Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski SA	Polska	0	0	0
Banco Comercial Português SA	Portugalia	965	1165	2130
Nordea Bank AB (publ)	Szwecja	0	2	0
Razem		28 606	13 668	41 203

Źródło: EBA.

stom na zasadzie grupowej, tak jakby były oddziałami grup bankowych. W przypadku grupy bankowej przez skonsolidowane podejście grupowe, w sposób dorozumiany jak gdyby założono, że kapitałem podmiotów zależnych (i ich płynnością) można by pokrywać ryzyka będące poza rynkami, na których operują podmioty zależne. Stąd też wydaje się, że gdyby w stress testach wziął udział więcej niż jeden polski bank, to więcej polskich banków pokazałoby, że bardzo dobrze znosi stress testy. W każdym razie i w stress testach przeprowadzonych przez NBP i KNF ocenia się, że cały polski sektor bankowy, a nie tylko poszczególne banki, wykazuje dużą odporność na sytuacje niestandardowe i stresowe.

Szanse i zagrożenia dla polskiego sektora bankowego

Najważniejszą szansą polskiego sektora bankowego są lepsze niż w krajach strefy euro perspektywy wzrostu gospodarczego. Po drugie, polskie banki nie są zaangażowane w rządowe papiery dłużne państw zagrożonych niewypłacalnością. Po trzecie, wzmocnienie kapitałowe polskich banków (bardzo dobre wyniki finansowe za rok ubiegły oraz rekomendacja KNF nt. ograniczenia wypłaty dywidendy) oznacza, że w długim terminie wzmocniana jest ich stabilność oraz możliwości rozwojowe. Banki polskie charakteryzuje niski poziom lewarowania działalności, a więc nowe normy, określone przez trzecią Bazylejską Umowę Kapitałową, nie są dla nich zagrożeniem pod względem dostosowania do wyznaczonych poziomów lewarowania. Mimo niskiego udziału polskich banków w aktywach poszczególnych grup banko-

wych, mogą one stanowić istotne wzmocnienie dla banków-matek z uwagi na dużo lepsze wyniki finansowe, jakość kapitałów oraz wartość rynkowej kapitalizacji. Banki-matki, które zamierzają opuścić polski rynek to wyłącznie banki, które pod wpływem władz regulacyjnych, w związku z udzieloną im wcześniej pomocą publiczną, są zmuszane do wyjścia.

Największym zagrożeniem dla polskiego sektora jest transfer ryzyka z zagranicznych grup bankowych, którym agencje ratingowe obniżyły oceny, na banki krajowe, czyli wzrost kosztów finansowania i trudniejszy dostęp do rynkowego finansowania przez polskie banki zależne. Zagrożeniem są również problemy i koszty finansowania aktywów długoterminowych, głównie kredytów hipotecznych; zaangażowanie polskiego sektora bankowego w rynek nieruchomości przekracza europejską przeciętną z punktu widzenia wielkości bilansów polskich banków. Koszty dostosowania do wymogów Bazylei III, przede wszystkim w zakresie finansowania długoterminowego oraz rekomendacji Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego, również są zagrożeniem dla sektora bankowego. Może się nim stać także wpływ grupy na efektywne zarządzanie bankiem krajowym. W Polsce obszar ten jest regulowany w specyficzny sposób, co jest pewnym utrudnieniem dla grup międzynarodowych, ale jest też miarą strategii realizowanej w Polsce od roku 2000 i dialogu polskiego regulatora z tymi grupami. Po pierwsze, największe polskie banki są spółkami giełdowymi, i w związku z tym spoczywa na nich wiele obowiązków związanych z rygorami rynku publicznego. Po drugie, jeszcze przed wejściem do UE. Polska wprowadziła przepisy dotyczące outsourcingu. Ustawowo wyłą-

czono z outsourcingu zarządzanie bankiem, badanie zdolności kredytowej, zarządzanie ryzykiem oraz przeprowadzanie kontroli wewnętrznej banku.

Doświadczenia obecnego kryzysu, przebudowa strategii nadzorczej i strategii biznesowych polskich banków oraz zachowania niektórych inwestorów obecnych na polskim rynku (na szczęście – nielicznych) przemawiają za konserwatywnym modelem nadzoru nad bankami. Co to oznacza? Że KNF o wiele więcej niż dotychczas poświęca uwagi transakcjom i relacjom grupowym. Trwa dialog z bankami, zbierane są informacje i prowadzone analizy. Możliwe jest też wydanie indywidualnych ocen i zaleceń. W obecnych warunkach KNF będzie się koncentrować przede wszystkim na indywidualnym oddziaływaniu na banki. Nie wyklucza też różnych rekomendacji określających pogląd KFN na wybrane problemy, albo też wydania mniej lub bardziej twardych przepisów określających zasady dobrych praktyk, czy też norm właściwego zachowania po to, żeby stworzyć warunki do normalnego funkcjonowania rynku bankowego oraz międzybankowego.

Działania Urzędu KNF

Misją KNF jest dbałość o stabilne funkcjonowanie i bezpieczny rozwój rynku finansowego. Oprócz codziennej pracy nadzorczej niezwykle istotne są sprawy systemowe.

W najbliższym czasie do najważniejszych działań Urzędu KNF należy zaliczyć: (a) wzmocnienie bazy kapitałowej (polityka dywidendowa); (b) rozpoczęcie działań w kierunku poprawy struktury finan-

sowania (aktywne monitorowanie banków na rynku finansowania nieruchomości); (c) testy warunków skrajnych; (d) monitorowanie transakcji wewnątrzgrupowych; (e) ograniczenie kredytowania w walutach; (f) działania na rzecz: ożywienia rynku międzybankowego, cyklicznej wymiany audytorów (okresy 5-letnie), uporządkowania rynku *bankassurance*; (g) monitorowanie planów finansowych banków.

Ale najważniejszym zadaniem jest przygotowanie systemu do implementacji projektu unijnej dyrektywy Credit Risk Directive IV (CRD IV). To próba wprowadzenie grupowego zarządzania płynnością, kapitałem i kosztami przez standard wiążący UE. Oznacza to, że interes grupy jest ważniejszy od interesu zależnych banków. Dyrektywę chce się wprowadzić w sytuacji, gdy istnieją krajowe systemy gwarancji depozytów i zarządzania kryzysowego oraz nie zwracając uwagi na to, że banki lokalne mają często giełdowy charakter i różnych akcjonariuszy, zarówno krajowych, jak i zagranicznych. Jest jeszcze jeden istotny aspekt związany z maksymalną harmonizacją działalności bankowej. Oznaczałaby ona wprowadzenie wszędzie jednolitych standardów, m.in. zarządzania ryzykiem. Z uwagi na lokalne ryzyka, lokalny nadzorca musi posiadać prawo do stosowania bardziej ostrych zasad. Wskazuje na to zarówno Raport Grupy de Larosiere, jak i sam standard Bazylei III. Chodzi tylko o to, żeby o tym, co zastosuje lokalny nadzór następnie wszystkich powiadomił oraz o to, żeby ci, którzy chcą operować na tym rynku – w dowolny sposób, również transgranicznie, za pośrednictwem oddziału, albo bez fizycznej obecności oddziału – zawsze stosowali ten sam standard, żeby nie było arbitrażu regulacyjnego. I jest oczywiście

kwestia uprawnień lokalnego nadzoru bankowego. To dość istotne. W podejściu do kapitałów i płynności w bankach z punktu widzenia grupy najważniejszy jest interes właściciela kapitału, ochrony własnej reputacji i pozycji rynkowej. W przypadku podejścia takiego, jakie ma nadzorca lokalny najważniejsza jest ochrona depozytów, stabilności własnego rynku, a w przypadku głębszego kryzysu – podatnika. W tych rozważaniach warto też uwzględnić jeszcze jeden zasadniczy element. Otóż, nie można tworzyć grup płynnościowych w sytuacji, gdy członkami grupy z jednej strony są banki będące w strefie euro, a z drugiej strony – banki będące poza strefą euro. Z jednej strony – banki, które mają dostęp do nielimitowanej płynności z banku centralnego, a z drugiej – ci, którzy są poza strefą euro. Zatem mamy do czynienia z sytuacją, która zaburza rynek. KNF będzie się z uwagą przyglądała tym europejskim grupom bankowym, które korzystają ze wsparcia EBC a jednocześnie są obecne na polskim rynku w kontekście kosztowego finansowania polskich banków zależnych, zarówno potencjalnie zawyżanego, ale i potencjalnie zaniżanego, aby zwiększyć możliwość ekspansji polskiego podmiotu zależnego. Ostatnią ważną kwestią związaną z dyrektywą CRD IV jest kwestia uprawnień nadzoru. W przypadku grup bankowych zakłada się, że lokalny nadzór będzie miał bardzo silnie ograniczone uprawnienia, bowiem nadzór nad grupą ma sprawować kolegium nadzorców, które, uwzględniając interesy 15 czy 20 państw, decyduje, które priorytety, z punktu widzenia grupy, są kluczowe. Co to oznacza? Że efektywność nadzorcza jest znacznie niższa. Że nadzór krajowy nie będzie spełniał tzw. 25 zasad efektywnego nadzoru wydanych przez Komitet Bazylejski, które są podstawą okresowych przeglądów dokonywa-

nych przez Bank Światowy i MFW i świadczą o skuteczności nadzorów w poszczególnych państwach. Przy czym pamiętajmy, że w państwach Środkowej i Wschodniej Europy rynki są zdominowane przez banki zagraniczne, to oznacza, że, przykładowo, polski nadzór efektywnie byłby wyłączony z możliwości kontroli nad 2/3 bankowego rynku oraz możliwości skutecznego oddziaływania na banki tworzące ten rynek. Trudno się więc dziwić, że proponowane rozwiązania spotkały się z krytyką nadzorców nie tylko naszego regionu, ale także nadzoru brytyjskiego i szwedzkiego. Autorstwo proponowanego rozwiązania należy do polityków, a więc to politycy a nie nadzorcy będą dokonywali ostatecznych rozstrzygnięć tego problemu.

Przypisy

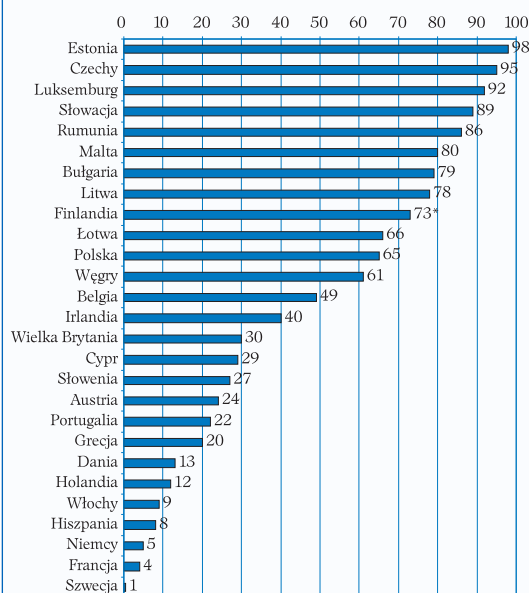
¹ Wskaźnik adekwatności kapitałowej opisany jest następującym wzorem: $\frac{\text{Kapitał (Tier 1 + Tier 2)}}{\text{Aktywa ważone ryzykiem}}$ gdzie kapitał Tier 1 to fundusze podstawowe (najważniejszym składnikiem jest w pełni opłacony kapitał akcyjny); a kapitał Tier 2 to fundusze uzupełniające.

² Stress test – badanie współczynnika wypłacalności banków, m.in. kapitalizacji (ang. tier capital ratio). Polega na ustaleniu w jakim procencie kapitały własne banku (gotówka, udział w kapitale) są w stanie pokryć aktywa banku (depozyty klientów, udzielone kredyty, etc), w wyznaczonym przez podmiot testujący dniu.

Samodzielność w ramach międzynarodowych grup finansowych – wyzwania dla krajowych instytucji

Prawie 2/3 aktywów polskiego sektora bankowego jest kontrolowana przez zagraniczne instytucje finansowe. Taki stan rzeczy utrzymuje się już od dłuższego czasu i jego przyczyn należy szukać w prywatyzacji przeprowadzonej po transformacji gospodarczej Polski. Ponad 60-proc. udział instytucji zagranicznych w aktywach sektora bankowego utrzymuje się wśród większości krajów postkomunistycznych. W przypadku Estonii i Czech możemy mówić w praktyce o pełnej kontroli krajowego sektora bankowego przez banki działające w innych krajach. Taka struktura własnościowa sektora bankowego ma swoje konsekwencje w postrzeganiu akcji kredytowej polskich banków i polityki regulatora.

Rysunek 1. Udział w aktywach banków kontrolowanych z zagranicy w krajach UE, stan na koniec czerwca 2011 r.



* w tym udział skandynawskich instytucji finansowych

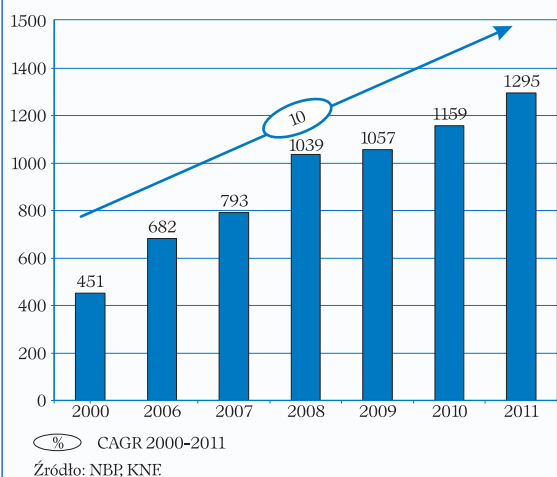
Źródło: EBC, banki centralne poszczególnych krajów.

Źródło: UKNE

Rola kapitału zagranicznego w rozwoju polskiego sektora bankowego

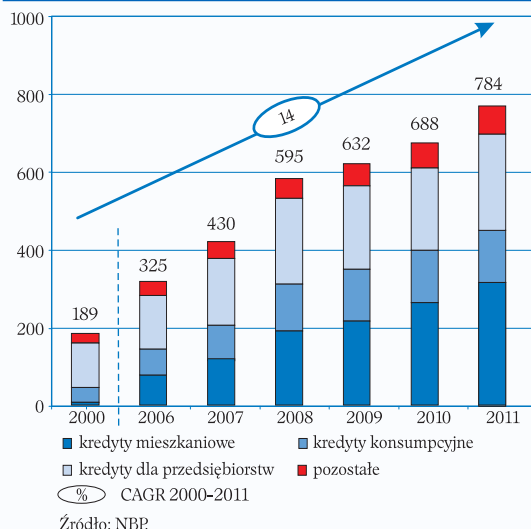
Kapitał zagraniczny w istotny sposób przyczynił się do rozwoju polskiego sektora bankowego. Bardzo dynamiczny rozwój akcji kredytowej w Polsce w ciągu ostatnich kilkunastu lat nie mógł odbyć się bez udziału kapitału zagranicznego. Jeśli więc zadamy pytanie, czy kapitał zagraniczny w istotny sposób przyczynił się do rozwoju akcji kredytowej w Polsce, to na to pytanie należy odpowiedzieć twierdząco. Bez udziału kapitału zagranicznego, Polska, jako kraj, nie byłaby w tym miejscu, w którym jest obecnie. Wewnętrznie zgromadzony kapitał na początku lat 90. nie wystarczyłby na rosnące potrzeby polskich przedsiębiorstw i gospodarstw domowych.

Rysunek 2. Aktywa polskiego sektora bankowego, mld zł



Jednak mimo dynamicznego kredytowania gospodarki w latach 2000–2011, w okresie

Rysunek 3. Kredyty brutto sektora bankowego, mld zł

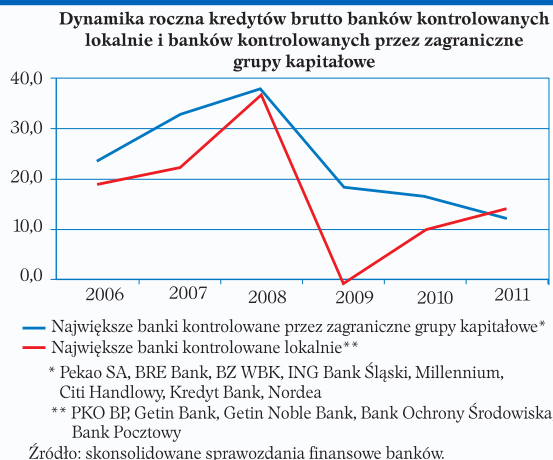


kryzysu finansowego (2008–2009) dynamika kredytów brutto banków kontrolowanych przez zagraniczne grupy kapitałowe znacznie osłabła. Spowolnienie akcji kredytowej w przypadku banków kontrolowanych lokalnie (PKO BP, Getin Noble Bank, Bank Ochrony Środowiska, Bank Pocztowy) było wyraźnie mniej widoczne niż w przypadku banków kontrolowanych przez zagraniczne grupy kapitałowe (Pekao, BRE Bank, BZ WBK, ING Bank Śląski, Millennium Bank, Citi Handlowy, Kredyt Bank, Nordea). W przypadku banków, których podmiotem dominującym jest zagraniczna instytucja możemy mówić nawet o wyhamowaniu akcji kredytowej w 2009 r., zaś w przypadku banków lokalnych jedynie o spowolnieniu.

W wielu przypadkach kredyty od podmiotów dominujących stanowią ważne źródło finansowania dla polskich banków.

Rysunek 4. Dynamika roczna kredytów brutto banków kontrolowanych lokalnie i banków kontrolowanych przez zagraniczne grupy kapitałowe

Bank	Główny akcjonariusz	Kredyty brutto, mld zł
Bank Pekao	UniCredit Group (59%)	92,7
BRE Bank	Commerzbank (70%)	70,2
ING Bank Śląski	ING Bank N. V. (75%)	43,4
BZ WBK	Santander (96%)	39,4
Millennium	Millennium BCP (65%)	42,6
Kredyt Bank	KBC Bank N. V. (80%)	30,5
Citi Handlowy	Citibank (75%)	15,9
Bank BPH	GE Investments (84%)	30,4
Nordea	Nordea Bank AB (99%)	27,7
BNP Paribas	Fortis Bank (78%),	
Fortis	Dominet (22%)	18,3

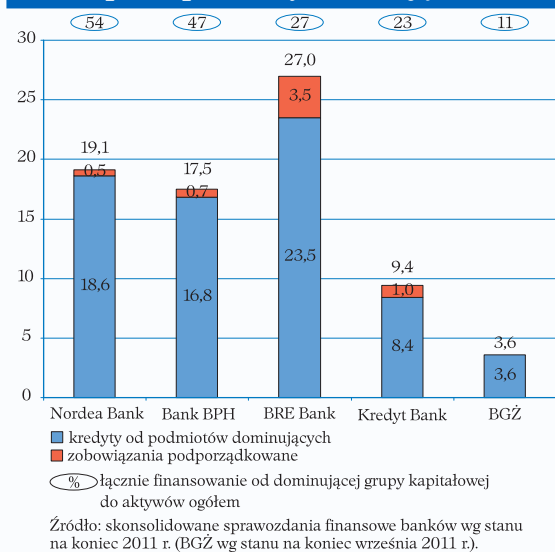


Największe start-up'y bankowe ostatnich lat w Polsce finansowane kapitałem zagranicznym

Alior Bank,
 Polbank EFG,
 Alianz Bank

Uwaga: Allianz Bank został przejęty przez Getin Holding w czerwcu 2011 r.

Rysunek 5. Finansowanie dostarczane przez podmioty dominujące



w tym czasie bank PKO BP zwiększył portfel kredytów dla przedsiębiorstw realnie o 22,7%, a banki spółdzielcze aż o 36,5%.

W wielu przypadkach linie kredytowe dostarczone przez banki-matki stanowią istotne źródło finansowania dla polskich banków i bezpośrednio rzutują na podaż kredytów w Polsce. Wśród największych banków w Polsce, finansowanie od podmiotów dominujących może stanowić ponad 50% sumy bilansowej (Nordea Bank). Warto również dodać, że koszt takiego finansowania jest często znacznie niższy niż wskazują na to aktualne warunki rynkowe.

W latach 2009-2010 kredyt sektora bankowego dla przedsiębiorstw obniżył się realnie o 6,3%,

Lokalność najważniejszych procesów zarządczych w polskich bankach to uprawniony wymóg organów nadzorczych.

Państwo polskie gwarantuje m.in. ok. 470 mld zł depozytów gospodarstw domowych, których znacząca część jest ulokowana w bankach-córkach międzynarodowych instytucji finansowych

- System gwarancji depozytów w UE ma charakter lokalny, a nie panEuropejski

Wszystkie duże banki kontrolowane przez kapitał zagraniczny są spółkami publicznymi z istotną partycypacją inwestorów mniejszościowych w ich akcjonariacie

Modele behawioralne/potrzeby polskich klientów różnią się od tych obserwowanych w innych krajach

Mimo zagranicznych właścicieli, banki działające w Polsce chcą być postrzegane jako lokalne. Depozyty zbierane przez banki, których wysokość na koniec 2011 r. wyniosła około 470 mld zł, są gwarantowane przez Bankowy Funduszy Gwarancyjny, czyli *de facto* przez polskie państwo. Przez to banki postrzegane są jako instytucje zaufania publicznego. Jednak system gwarancji obowiązujący w Unii Europejskiej ma charakter lokalny, więc zagraniczny nadzorca kontrolujący głównego akcjonariusza banku w Polsce nie jest zobowiązany do ochrony depozytów w innym państwie. Dlatego starania polskich organów nadzorczych mają na celu zabezpieczenie depozytów gospodarstw domowych w Polsce.

Ważnym czynnikiem przemawiającym za lokalnością banków działających w Polsce jest ich publiczny charakter. Większość dużych banków jest notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW). Komisja Nadzoru Finansowego dąży do tego, aby każdy duży bank w Polsce był notowany na GPW, w szczególności stosując tę regułę do transakcji w polskich sektorze bankowym. Publiczny charakter spółki pociąga za sobą znaczne

konsekwencje, takie jak zwiększona transparentność działania banku oraz określone wymogi raportowe, co wiąże się z publicznym charakterem informacji finansowych dotyczących banków. Lokalne postrzeganie zagranicznych instytucji bankowych to także dostosowanie oferty produktowej do preferencji polskich konsumentów.

Procesy zarządcze w polskich bankach staną się bardziej lokalne również w odniesieniu do długoterminowego finansowania działalności kredytowej.

Banki działające w Polsce coraz częściej chcą dywersyfikować swoje źródła finansowania. Jedną z opcji jest pozyskiwanie funduszy w walutach obcych na rynkach międzynarodowych. Przeprowadzona z sukcesem emisja obligacji PKO BP jest tego najlepszym przykładem. Ważnym czynni-

Możliwości samodzielnej dywersyfikacji źródeł finansowania polskich banków będą coraz większe

Długoterminowe finansowanie na międzynarodowych rynkach hurtowych bez pośrednictwa banku-matki

- Emisja euroobligacji na rynkach międzynarodowych (publiczna lub *private placement*)
- ♦ źródło finansowania w Euro i CHF

Długoterminowe finansowanie na krajowych rynkach hurtowych

- Rozwój krajowego rynku długoterminowych instrumentów dłużnych banków
- ♦ źródło finansowania w PLN oraz źródło kapitału typu Tier II
- ♦ emisje dla inwestorów instytucjonalnych jak i detalicznych

Rozwój rynku listów zastawnych

kiem przemawiającym za lokalnością banków działających w Polsce jest także rozwój krajowego rynku hurtowego i możliwość przeprowadzenia emisji długu podporządkowanego, który zostanie wliczony w poczet funduszy uzupełniających i przez to pozytywnie wpłynie na wartość współczynnika wypłacalności.

Szczególnie ważna dla banków jest również zmiana prawa w zakresie emisji listów zastawnych przez banki uniwersalne. Takie rozwiązanie znacznie ułatwiłoby bankom dostosowanie struktury terminowej aktywów i pasywów. W wielu polskich bankach długoterminowe kredyty hipoteczne, których czas spłaty może wynosić ponad 40 lat, finansowane są krótkoterminowymi depozytami.

Podsumowanie

Dynamiczny rozwój polskiego sektora bankowego w ostatnim dziesięcioleciu zawdzięczamy w dużej stopniu zagranicznym instytucjom finansowym:

- Transfer wiedzy i nowoczesnych technologii
- Transfer kapitału

Lokalne banki są beneficjentami istotnego finansowania otrzymanego od banków-matek

Polski sektor bankowy odnotowuje rekordowe wyniki finansowe

Ale:

Depozyty polskiego sektora bankowego są gwarantowane lokalnie

Kluczowe banki w Polsce są spółkami publicznymi

Dlatego dzisiaj:

Istotne procesy zarządcze w polskich bankach są „ulokalnione” na mocy prawa

W przyszłości:

„Lokalność” zarządcza polskich banków będzie większa między innymi w zakresie pozyskiwania długoterminowego finansowania

Do rozwoju sektora bankowego w Polsce w znacznym stopniu przyczynił się transfer kapitału z zagranicznych instytucji finansowych, wiedzy, a także nowoczesnych technologii. Polskie banki w znacznym stopniu skorzystały z doświadczeń i finansowania zagranicznych właścicieli, co przełożyło się na podaż kredytów dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Mimo dominacji zagranicznych właścicieli w sektorze bankowym w Polsce, możemy mówić o lokalności banków działających w Polsce. Głównymi czynnikami świadczącymi o lokalności są przede wszystkim system gwarancji depozytów, publiczny charakter banków oraz oferta dostosowana do preferencji polskich przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Istotnym krokiem zwiększającym lokalność będzie usamodzielnienie polskich banków w pozyskiwaniu finansowania długoterminowego. Proces ten już jest obserwowalny w przypadku kilku banków i będzie narastał z biegiem czasu.

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

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

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

60	(nie ukazał się)
61	Stan sektora bankowego w gospodarkach wschodzących – znaczenie prywatyzacji
62	Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce
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	<i>Credit crunch</i> 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
119	Kondycja banków w Europie i Polsce. Czy problemy finansowe inwestorów strategicznych wpłyną na zaostrzenie polityki kredytowej w spółkach-córkach w Polsce