

Hanna Kociemska

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

**KONSOLIDACJA OBSZARÓW
DZIAŁALNOŚCI BANKOWEJ I UBEZPIECZENIOWEJ
PO WEJŚCIU POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ
A MOŻLIWOŚĆ FUNKCJONOWANIA
„ORGANIZACJI *BANCASSURANCE*”
NA RYNKU FINANSOWEJ OBSŁUGI
JEDNOSTEK SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO**

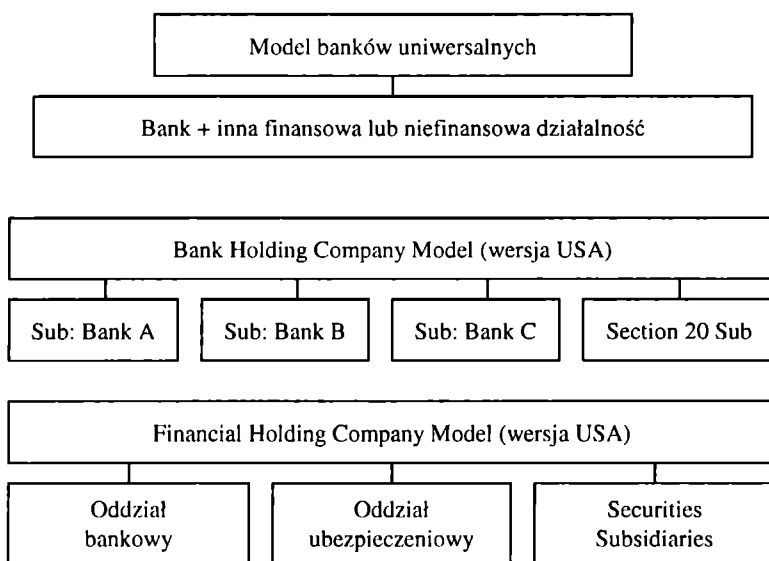
Sektor bankowy w Polsce stanowi główny udział w aktywach sektora finansowego. Na koniec 2003 r. 78% aktywów polskiego sektora finansowego stanowiły aktywa sektora bankowego [10, s. 53]. Znamienne jest jednak spadek liczby banków, świadczący o postępującej, również w Polsce, globalizacji i konsolidacji w tym sektorze¹. Postępująca konsolidacja dokonywała się głównie z inicjatywy inwestorów zagranicznych, dokonujących fuzji i przejęć na polskim rynku usług bankowych. Ponadto nie doprowadziła do zaistnienia na polskim rynku organizacji *bancassurance*. Niestety podział sektora bankowego ze względu na rodzaj prowadzonej działalności nie wskazuje też na istnienie wyraźnie silnego podsektora banków zajmujących się obsługą jednostek samorządu terytorialnego (JST). Najczęściej w Polsce wskazuje się na banki:

- detaliczne, zajmujące się przeważnie obsługą klientów indywidualnych,
- uniwersalne, których działalność obejmuje usługi nie tylko bankowe, ale również inwestycyjne, działalność niefinansową, działalność ubezpieczeniową, usługi zaś kierowane są do wszystkich grup klientów [14, s. 85],
- banki korporacyjne, zajmujące się głównie obsługą przedsiębiorstw,
- banki specjalistyczne, zwłaszcza hipoteczne, samochodowe, spółdzielcze, komunalne (były).

¹ W 1997 r. zarejestrowano 83 banki komercyjne, a w 2003 r. było ich 60. Natomiast w tym samym okresie dwukrotnie spadła liczba funkcjonujących banków spółdzielczych (z 1295 do 600).

Oprócz kilku przykładów, takich jak Dexia czy Depfa, nie występują ani typowe organizacje *bancassurance*, ani również duże holdingi finansowe specjalizujące się w obsłudze wybranego sektora rynku. Struktury takie funkcjonują jednak już w innych krajach UE i w USA, dlatego należy spodziewać się, iż w miarę postępującej konwergencji rynków finansowych mogą pojawić się wkrótce w Polsce. Przykładem są opisane rozwój i ekspansja Grupy Dexia do Polski, a także planowane zaistnienie Grupy Depfa w Polsce. Obie organizacje specjalizują się w kompleksowej obsłudze JST i całego sektora publicznego.

Trzeba pamiętać, iż powstały też holdingi bankowe². Ponadto coraz częściej zaczynają się tworzyć holdingi finansowe³. W celu ogólnego porównania struktury te przedstawia rys. 1, prezentujący modele instytucji finansowych⁴.



Rys. 1. Modele instytucji finansowych

Źródło: [4, s. 25].

Nieco zbliżoną strukturę do holdingu finansowego, bankowego ma konglomerat finansowy. Pojęcie konglomeratu finansowego funkcjonuje również w Polsce,

² Za holding bankowy uznaje się w świecie przedsiębiorstwo bankowe, które posiada więcej niż 25% udziałów w oddziałach co najmniej dwóch banków. Termin ten został zdefiniowany w USA przez The Bank Holding Company Act w 1956 r.

³ Są to przedsiębiorstwa bankowe, które mogą posiadać własne banki komercyjne, inwestycyjne, firmy ubezpieczeniowe (The Gramm Leach Bliley Financial Modernisation Act, 1999, USA).

⁴ Są to przykłady z rynku USA.

oznaczając grupę, która podejmuje się prowadzenia działalności w przynajmniej dwóch ze wskazanych pięciu obszarów:

- pośrednictwo w płatnościach,
- ubezpieczenia,
- finansowanie przedsiębiorstw,
- *fund management*,
- doradztwo i sprzedaż produktów klientom detalicznym⁵.

Powstawanie takich struktur jak holdingi bankowe, finansowe, konglomeraty finansowe związane jest właśnie z konsolidacją w sektorze bankowym oraz zjawiskami fuzji i przejęć w całym sektorze finansowym. Trend konsolidacji sektora bankowego i innych instytucji finansowych jest dostrzegany we wszystkich zachodnich gospodarkach. Konsolidacja opiera się zazwyczaj na procesach fuzji i przejęć⁶.

W literaturze wskazuje się na dwa okresy występowania silnych tendencji do fuzji i przejęć w sektorze finansowym. Pierwsza fala konsolidacji, w latach 1987-1990, dotyczyła głównie przedsiębiorstw produkcyjnych. Druga fala, przypadająca na lata 1990-2000, w większym stopniu dotyczyła sektora bankowego⁷. Warto zaznaczyć, iż dotychczas przeważały fuzje i przejęcia obejmujące instytucje finansowe z tego samego kraju, działające mniej więcej w tym samym obszarze grup klientów. Tymczasem jednak występowały i występują fuzje między bankami i instytucjami finansowymi z różnych krajów, czego doskonałym przykładem jest połączenie Kommunalkredit Austria AG z Bankiem Dexia i stworzenie ponadnarodowej organizacji Dexia Kommunalkredit. Powody występowania fuzji i przejęć w sektorze finansowym można pogrupować, co ma znaczenie dla zainteresowania tworzeniem „organizacji *bancassurance*”, w trzy kategorie, takie jak:

- maksymalizacja zysku udziałowców,
- realizacja osobistych dążeń *chief executive officers* (CEO), wpływająca na chęć uzyskiwania jak najlepszych wyników finansowych spółek,
- rynkowe zmiany w strukturze sektora bankowego, w tym wzrastająca konkurencja ze strony podmiotów niebankowych, dążenie ekspansji banków w nowe obszary działalności poprzez m.in. tworzenie „organizacji *bancassurance*”, zmiany liberalizujące działalność finansową w UE i USA, zmiany technologiczne, w tym metod sprzedaży usług finansowych z tradycyjnych na elektroniczne.

⁵ Por. [4, s. 26]. Dla przykładu w Wielkiej Brytanii w 1978 r. większość banków zajmowała się jedną z wybranych funkcji. Do 1998 r. 8 firm uzyskało prawo oferowania produktów we wszystkich wskazanych obszarach, 13 firm oferowało cztery rodzaje usług, a ponad 50 proponowało swoim klientom trzy z pięciu.

⁶ Fuzja to połączenie kapitałów co najmniej dwóch spółek, w efekcie którego powstaje jeden podmiot prawny. Przejęcia to sytuacje, w których bank nabywa pakiet kontrolny udziałów w innym banku lub instytucji finansowej. W tym przypadku nie dochodzi jednak do kapitałowego połączenia podmiotów.

⁷ Szczegółowe dane dotyczące liczby fuzji i przejęć w różnych krajach zob. [9].

W literaturze przedmiotu podkreśla się, iż w celu ograniczenia kosztów dąży się do uzyskania efektów synergicznych poprzez korzyści skali [8, s. 52]. Dokonuje się bardziej efektywnej alokacji środków finansowych, w tym w przypadku fuzji transgranicznych (*cross border*). Ponadto konsolidacja prowadzi do uzyskania zwiększonych dochodów dzięki rozszerzeniu zakresu działalności, w tym obszaru geograficznego, a także siły rynkowej. Konglomeraty finansowe bez wątpienia mają większą siłę przetargową, zyskują tym samym udział w rynku, wchodzą na nowe obszary działalności, dokonują dywersyfikacji ryzyka swojej działalności. Istotne są również dążenia kadry zarządzającej CEO, które są podyktowane głównie chęcią osiągnięcia większego prestiżu, władzy, zmniejszenia ryzyka zarządzania, a także prywatnymi aspiracjami członków zarządu. Odmienna grupa czynników ma związek z rozwojem informatycznym i technologicznym w działalności banków. Uznanie bankowości elektronicznej oraz podpisu elektronicznego w standardowych usługach bankowych znacząco polepszyło jakość, w tym szybkość obsługi finansowej różnego rodzaju klientów. Ponadto konsolidacja oznacza również połączenie baz danych o klientach, a tym samym rozłożenie kosztów obsługi na większą grupę. Tym samym możliwe jest oferowanie większej liczby usług większej grupie potencjalnych klientów, i to nawet bez zwiększenia liczby oddziałów banków.

Czynnikiem istotnym, mającym wpływ na łączenie się instytucji finansowych, jest liberalizacja przepisów prawa i usunięcie barier konsolidacji różnych instytucji finansowych. Takie działania władz różnych krajów, w tym Parlamentu Europejskiego i Komisji Bazylejskiej, dały możliwość zaistnienia wielu fuzji i przejęć w sektorze bankowym. Stąd też warto wskazać na ważne z punktu widzenia potencjalnego rozwoju „organizacji *bancassurance*” kwestie działalności bankowej, znajdujące odzwierciedlenia w postanowieniach Nowej Bazylejskiej Umowy Kapitałowej (NBUK), która wejdzie w życie w 2007 r.⁸

NBUK nie zmienia uregulowań dotyczących konstrukcji funduszy własnych i sposobu pomiaru ryzyka rynkowego. Koncentruje się przed wszystkim na konsolidacji i specjalizacji w bankowości, akcentując konieczność nienaruszalności kapitałów w bankach obsługujących podmioty zależne [2, s. 21]. Stąd też zrozumiałym dążeniem Komisji Bazylejskiej jest możliwość analizy kondycji ekonomiczno-finansowej

⁸ Porusza ona kwestie głównie nadzoru bankowego, pomiaru adekwatności kapitałowej. Dotychczas rozwiązania w tym zakresie opierały się głównie na identyfikacji szeroko rozumianego ryzyka kredytowego. Ryzyko kredytowe uważane było za podstawowe, zagrażające bezpieczeństwu banku. W miarę rozwoju rynków i zaangażowania się banków z tytułu pozycji o dużej dźwigni konieczne wydało się ekspertom uwzględnienie ryzyka rynkowego. Nowelizacja Umowy Kapitałowej z 1996 r. wprowadziła: identyfikację ryzyka rynkowego, rozdzielenie księgi bankowej od handlowej (sekurytyzacja) w procesie szacowania wymaganego kapitału regulacyjnego, dopuszczenie modeli wewnętrznych w zarządzaniu ryzykiem pozycji księgowej handlowej, w tym wyceny wyżej wymienionych pozycji według wartości dziennej, rozdzielenie definicji funduszy własnych o kapitał trzeciej kategorii, dopuszczenie wzajemnej kompensacji roszczeń (*netting*) w procesie szacowania kapitału regulacyjnego. Por. [5, s. 63].

instytucji kredytowej na bazie audytywnych sprawozdań skonsolidowanych, obejmujących zależności między spółkami wchodzącymi w skład grupy. Warto wspomnieć, iż również w Polsce został powołany Komitet Koordynacyjny ds. Konglomeratów Finansowych (pod przewodnictwem L. Balcerowicza) [13]. Celem jego jest koordynacja nadzoru nad grupami finansowymi. W skład Komitetu wchodzi przedstawiciele: KNB, KNUiFE, KPWiG. Istnieje bowiem ryzyko przerzucenia trudności ekonomicznych na jedną spółkę lub na kilka spółek w konglomeracie.

Innym czynnikiem postępującej konsolidacji w skali całej UE jest przyjęcie wspólnej waluty euro we wszelkich rozliczeniach finansowych. Uprościło to procesy łączenia spółek, wykorzystania efektów synergii poprzez jednakowe wycenianie instrumentów finansowych i kształtowanie popytu na nie w tej samej walucie.

Należy jeszcze wskazać na pewne czynniki stanowiące barierę w pełnej konsolidacji niektórych instytucji finansowych i niefinansowych. W literaturze przedmiotu najczęściej wymienia się uregulowania prawne wewnątrz poszczególnych krajów, które nie zawsze są spójne i zakładające możliwość fuzji oraz przejęć banków i innych instytucji finansowych. Przykładem jest chociażby wyznaczenie okresu przejściowego dla wybranych krajów w przyjęciu zasad NBUK. Ma to szczególne znaczenie w przypadku fuzji i przejęć transgranicznych. Przykład Banku Dexia i Komunalcredit z Austrii jest jednym z nielicznych udanych procesów w tym względzie. Ponadto istotne znaczenie mają też różnice kulturowe. Chodzi o kulturę organizacji instytucji finansowej, różnice językowe, specyfikę klientów wynikającą z przyzwyczajeń narodowych itp. Rekordowa fuzja banków w Europie dotyczyć też może największych banków w Polsce. Procesy przejęć i fuzji w sektorze bankowym są więc również wyraźnie dostrzegane od kilku lat na naszym rynku. Wśród przyczyn konsolidacji w sektorze bankowym w Polsce wymienia się:

- niski poziom funduszy własnych banków, który sprzyja zainteresowaniu banków zagranicznych, a jednocześnie nie potrafi w pełni sprostać potrzebom rynku i jego klientów,
- zbyt duże rozproszenie instytucji bankowych; zbyt duża ich liczba powoduje brak przejrzystości rynku dla potencjalnego klienta, z punktu zaś widzenia ekonomicznego rachunku determinuje wysokie nakłady finansowe,
- brak „masy krytycznej” właściwej dla sektora oraz niezbędnej do realizacji korzyści skali [7, s. 47],
- ekspansję zagranicznych instytucji finansowych na rynek polski, wraz ze wstąpieniem Polski do UE,
- prywatyzację banków krajowych, pozyskiwanie dla nich inwestorów strategicznych (lata 1997-2002),
- restrukturyzację banków będących w złej sytuacji finansowej (2003 r.)⁹.

⁹ Przykłady fuzji i przejęć w polskim sektorze bankowym zob. [10, s. 73].

Jak dotąd, procesy konsolidacji nie skutkowały powstaniem „organizacji *bancassurance*”, a tym bardziej takiej, której strategicznym partnerem jest JST. Pewną początkową formę „organizacji *bancassurance*” zawiązała kooperacja Kredyt Banku SA i Warty SA. Firmy te podjęły decyzję o rozpoczęciu sprzedaży usług bankowo-ubezpieczeniowych, nazywając je *bancassurance*. Ponadto najnowsze informacje prasowe potwierdzają, iż Grupa ta zamierza rozwijać działalność o charakterze *bancassurance*. Na początku września 2005 r. obydwie instytucje wprowadzą nowe logo swoich spółek. Zmiana ta ma na celu podkreślenie nie tylko ich przynależności do Grupy KBC, ale przede wszystkim współpracy w zakresie *bancassurance* [12]. Jest to, jak dotychczas, jedyna tego rodzaju inicjatywa, mająca podkreślić działalność w obszarze *bancassurance* na polskim rynku.

Uruchomienie programu *bancassurance* w Kredyt Banku SA, Warcie SA i Warcie Vita SA to skutek wejścia do tych firm belgijskiej grupy KBC. Od 1 września 2001 r. Kredyt Bank we współpracy z Grupą Warta (TUiR WARTA SA i TUŻ WARTA VITA SA) realizuje projekt bankowo-ubezpieczeniowy o nazwie *bancassurance*. Dzięki *bancassurance* klienci Kredyt Banku mogą się ubezpieczyć w placówkach banku, natomiast agent Warty poinformuje i doradzi, jak założyć konto w Kredyt Banku, jakie są warunki otrzymania karty kredytowej czy pożyczki. Rozliczanie między stronami polega na tym, że Warta będzie wypłacała Kredyt Bankowi prowizję od sprzedanych za jego pośrednictwem polis ubezpieczeniowych, a Kredyt Bank będzie wypłacał na rzecz Warty SA prowizję za pozyskanie przez nią nowych klientów banku.

Pomimo iż żaden z banków dotychczas nie prowadził na szeroką skalę działalności *bancassurance*, coraz częściej banki przyjmują rolę sieci dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. Usługi ubezpieczeniowe są najczęściej dodawane do standardowych produktów bankowych, np. kont osobistych, i kierowane najczęściej do klientów indywidualnych, a nie do JST. Pakiet usług bankowych związanych z prowadzeniem rachunku dotyczy oprócz funkcji rozliczeniowych, oszczędnościowych i kredytowych również ubezpieczenia.

Badania rynku (przeprowadzone przez autorkę na podstawie weryfikacji ofert produktowych internetowych banków i firm ubezpieczeniowych) potwierdzają, iż brak jest wyspecjalizowanej oferty w obszarze *bancassurance* w Polsce, skierowanej do JST czy innych jednostek sektora publicznego. Mało tego, często nawet wśród pracowników instytucji finansowych, banków uniwersalnych, brak jest wiedzy na temat produktów kierowanych do JST. Często przez pojęcie „klienci instytucjonalni” rozumie się wyłącznie podmioty gospodarcze. Tworzeniem, obsługą, kontaktami biznesowymi z JST zajmują się zazwyczaj grupy osób w centralach instytucji finansowych. Można zatem sądzić, iż w większości banków uniwersalnych nie dostrzega się wagi JST jako klientów intratnych, i takich, o których warto by zabiegać, lub też że banki te nie są jeszcze przygotowane do specjalistycznej obsługi JST. Typową ofertę kierowaną do JST z wybranych instytucji finansowych

funkcjonujących na polskim rynku prezentuje tabela 1. Dane zawarte w tej tabeli stanowią wynik własnych badań, przeglądu witryn internetowych oraz wywiadów bezpośrednich z pracownikami wymienionych instytucji.

Tabela 1. Oferta banków skierowana do JST w Polsce*

Nazwa instytucji	Produkty oferowane JST
1	2
Bank BPH Handlowy	– rachunek bieżący, rachunki pomocnicze + karty płatnicze – inwestowanie środków finansowych – bankowość elektroniczna – kredyty inwestycyjne
Bank Millenium	– rachunek bieżący – lokowanie nadwyżek – finansowanie krótkoterminowe, kredyty inwestycyjne, gwarancje i poręczenia – obsługa należności – bankowość elektroniczna
BRE Bank	– rachunek bieżący – bankowość elektroniczna – karty do rachunku – kredyty inwestycyjne – lokaty nadwyżek finansowych – obsługa płatności
Deutsche Bank	– rachunek bieżący w PLN i innych walutach + karty + osobisty opiekun – bankowość elektroniczna – kredyty inwestycyjne oraz na rachunku bieżącym
ING Bank Śląski	– rachunek „Zysk” – karty płatnicze – limit zadłużenia do rachunku – kredyty obrotowe/inwestycyjne (jak dla małych firm) – 10-500 tys. zł – <i>home banking</i> – od czerwca 2004 r. – nowy rodzaj karty przedpłaconej Maestro dla jednostek samorządu terytorialnego
Kredyt Bank	– rachunek bieżący i rachunki pomocnicze – zarządzanie płatnościami – inwestowanie nadwyżek finansowych – kredyty inwestycyjne – bankowość elektroniczna
Nordea Bank Polski	– rachunek bieżący główny oraz pomocnicze – lokaty – kredyty inwestycyjne (bank współpracuje już z kilkunastoma samorządami na Dolnym Śląsku)

1	2
PKO BP	Zestaw „Wspólny cel” dla organizacji <i>non-profit</i> , w skład którego wchodzi: – rachunek bieżący typu PARTNER + karty płatnicze – wypłaty gotówkowe bez opłat – lokaty standardowe – zbiorcze zestawienie operacji – kredyt do rachunku PARTNER
PEKAO	Pakiet „Samorząd”, w skład którego wchodzi: – rachunek bieżący w PLN – karta <i>Visa Business</i> – lokaty <i>overnight</i> – <i>overdraft</i> Kredyty zarówno na rachunku bieżącym, jak i kredyt obrotowy na rachunku kredytowym
Raiffeisen Bank	– rachunek bieżący – zarządzanie spływem należności – transakcje walutowe – zarządzanie nadwyżkami finansowymi – kredyty w PLN, walutach wymienialnych
Bank Zachodni WBK	Obsługa w ramach pakietów „Biznes”: – rachunki bieżące główne i pomocnicze – kredyty obrotowe, inwestycyjne – lokaty, w tym gwarantowane lokaty inwestycyjne
AIG	– jedynie działalność depozytowa
Citibank	– rachunek bieżący (pakiety „CITIBusiness”) główny i pomocnicze – transakcje walutowe – <i>home banking</i> – lokowanie nadwyżek finansowych – linia kredytowa
BOS	– rachunek bieżący – terminowe transakcje walutowe – lokaty w bony skarbowe – komercyjne kredyty inwestycyjne – specjalne kredyty na zakup urządzeń służących ochronie środowiska – organizacja niepublicznych emisji obligacji komunalnych – <i>home banking</i>

* Analiza ta została wykonana na podstawie danych dostępnych na stronach WWW wymienionych instytucji oraz uzyskanych poprzez infolinie telefoniczne.

Źródło: Opracowanie własne.

Badanie to wykazało, iż w znaczącej większości przypadków jednostki samorządów terytorialnych są traktowane przez wymienione instytucje jako zwykli klienci korporacyjni, z pewnymi modyfikacjami, dostosowującymi produkty do konkretnych potrzeb samorządów terytorialnych. W nielicznych przypadkach (3 banki oraz 1 towarzystwo ubezpieczeniowe) istnieje specjalna oferta, pakiet usług skierowanych bezpośrednio do jednostek samorządu terytorialnego. Niemalże w każdym przypadku pyta-

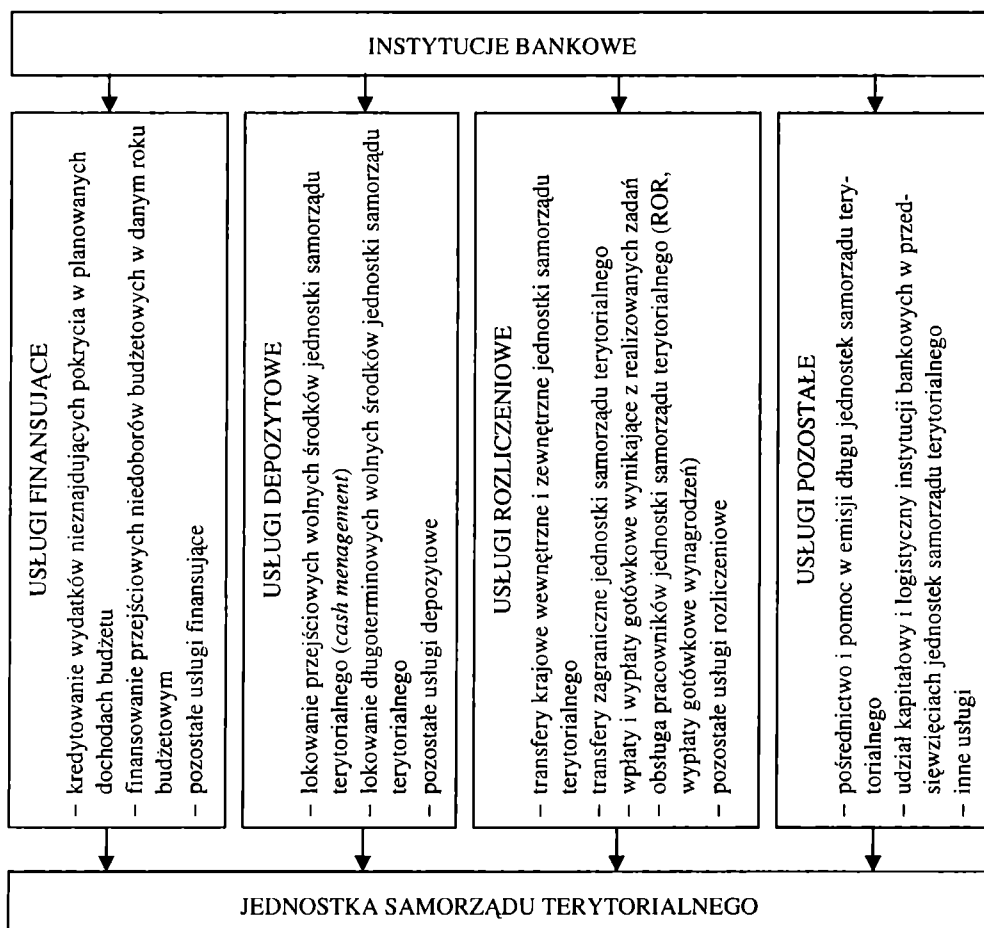
nie w wymienionych instytucjach o produkty skierowane do samorządów terytorialnych wywołuje zdziwienie i ujawnia sporą nieznaną tematu. Jak wynika z danych zawartych w tabeli, oferowane produkty można podzielić na trzy podstawowe kategorie, takie jak: usługi finansujące, lokowanie wolnych środków finansowych, usługi związane z obsługą obrotu płatniczego. Warto jednak podkreślić, iż większość z proponowanych ofert nie zawierała usług doradczych, ubezpieczeniowych, usług w zakresie przeprowadzania projektów *project finance*, sekurytyzacji aktywów, restrukturyzacji zadłużenia JST. Wśród produktów finansujących najczęściej oferowane przez banki są tradycyjne kredyty długoterminowe. Wybrane instytucje oferują też swoje usługi w zakresie przeprowadzania emisji obligacji (tab. 2).

Tabela 2. Banki będące największymi organizatorami emisji obligacji komunalnych (z terminem wykupu powyżej 1 roku)

Organizator	Zadłużenie (w mln zł)	Liczba programów	Średnia wielkość programu emisji	Organizator	Zadłużenie (w mln zł)	Liczba programów	Średnia wielkość programu emisji
2000				2001			
Pekao SA	351,7	15	23,5	Bank Pekao SA	533,8	22	24,3
PKO BP SA	151,4	44	3,4	PKO BP SA	460,5	76	6,1
BIG BG/BH/ML	87,8	1	87,8	BRE Bank	105,0	1	105,0
PBK/GBG	51,4	1	51,4	BOŚ SA	95,4	22	4,3
WBK	50,4	7	7,2	Bank Zachodni WBK	89,4	10	8,9
BZ/Pekao SA	50,0	1	50,0	PBK/GBG	86,4	1	86,4
BOŚ SA	38,3	11	3,5	BIG BG	71,3	8	8,9
BZ/Lukas Bank	20,0	1	20,0	BIG BG/BH/ML	58,0	1	58,0
Pekao SA/BPH/BWR	15,0	1	15,0	Bank Gessellschaft Berlin/BPH	30,0	1	30,0
BWR	15,0	1	15,0	Bank Zachodni WBK/Lukas Bank	15,0	1	15,0
2002				2003			
PKO BP SA	769,4	97	7,9	Pekao SA/CDM Pekao	191,0	1	191,0
Pekao SA	578,3	22	26,3	PKO BP SA	136,6	61	2,2
BRE Bank	185,0	2	92,5	BZ WBK	100,0	1	100,0
BOŚ SA	162,9	26	6,3	BGK	57,0	43	1,3
BGK	99,8	22	4,5	Pekao SA	40,0	10	4,0
BIG BG	95,6	11	8,7	BOŚ SA	30,4	27	1,1
Bank Zachodni WBK	93,4	10	9,3	Bank Milenium	17,3	15	1,2
BPH PBK/GBG	88,6	1	88,6	Nordea Bank Polska	7,4	9	0,8
BIG BG/BH/ML	39,2	1	39,2	GBW	1,5	1	1,5
Bank Gessellschaft Berlin/BPH PBK	30	1	30,0				

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [strony internetowe Fitch Polska S.A., www.fitchpolska.com.pl].

Dość nietypowym programem jest obsługiwany przez BGŻ program emisji obligacji z terminami wykupu 9-15 lat. Emisja papierów ma nastąpić w 9 seriach. W 2005 r. pojawiło się ponadto kilka nowych programów, w których w pięciu przypadkach agentem emisji był BGK¹⁰.



Rys. 2. Zakres przedmiotowy obsługi bankowej jednostek samorządu terytorialnego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [1; 11, s. 225].

¹⁰ Obsługuje on emisję obligacji Ostrołki o wartości 29,2 mln zł, Zgorzelca i pow. świeckiego – 6 mln zł, Przasnysza – 5,4 mln zł, Pelpina – 2,5 mln zł. Znaczącą rolę odgrywa też PKO BP, który przygotował programy emisyjne dla pow. jarosławskiego 9,5 mln zł, dla Brzeska – 9,6 mln zł, Buku – 5 mln zł, Brzegu Dolnego – 4 mln zł, Bełżyc – 3 mln zł, Krasnobrodu – 2,6 mln zł, Prusic – 1 mln zł [3].

Z zebranych danych wynika, iż banki agencji obsługiwały pod koniec czerwca 2005 r. 305 programów emisji obligacji komunalnych. Było to o prawie połowę więcej niż pod koniec drugiego kwartału 2004 r. Ponadto wzrosła wartość przeprowadzanych programów; pod koniec półrocza wartość ta wynosiła 3 mld 923 mln zł. Żaden z nich nie dotyczył jednostek samorządu województwa. Zakres przedmiotowy bieżącej obsługi finansowej JST prezentuje rys. 2.

Dokonanie pełnej analizy szans, możliwości, perspektyw i zagrożeń potencjalnej współpracy „organizacji *bancassurance*” z JST wymaga jeszcze zwrócenia uwagi na wewnętrzne uregulowania prawne, dotyczącego polskiego sektora bankowego, mające wpływ na charakter i formy możliwej współpracy z JST. W tym miejscu podkreślić po raz kolejny należy, iż nie istnieją uregulowania prawne odnoszące się wprost do „organizacji *bancassurance*”, a tym bardziej świadczącej usługi na rzecz JST. Istotne jest jednak dla potencjalnego rozwoju takich organizacji przesłedzenie nie tylko przepisów, które w pośredni sposób odnoszą się do tej organizacji, ale również przepisów dotyczących wprost funkcjonujących w Polsce banków, które mogą zajmować się obsługą JST i dążyć do stworzenia w przyszłości „organizacji *bancassurance*”. Takie bowiem organizacje jak Dexia dają początek rozwojowi kompleksowych usług bankowych i ubezpieczeniowych, świadczonych przez jedną organizację na rzecz JST w Polsce.

Podstawowe normy ostrożnościowe działalności bankowej w Polsce regulują znowelizowana Ustawa „Prawo bankowe” oraz akty wykonawcze do tej ustawy, wydane przez KNB. Prawo bankowe wskazuje m.in. na czynności, które mogą być wykonywane przez banki¹¹.

Rozważając współpracę z jakimkolwiek rodzajem klientów, banki nie tylko powinny wziąć pod uwagę fakt prawnej możliwości świadczenia określonych rodzajów usług wybranym podmiotom, ale również muszą przestrzegać określonych norm ostrożnościowych. Dotyczą one w szczególności kształtowania:

- wymogów kapitałowych i współczynnika wypłacalności,
- limitów koncentracji wierzytelności,

¹¹ Są to: przyjmowanie wkładów pieniężnych, płatnych po upływie określonego terminu, płatnych na żądanie, prowadzenie rachunków dla tych wkładów, tj.: prowadzenie innych rachunków bankowych, udzielanie kredytów, udzielanie i potwierdzanie gwarancji bankowych oraz otwieranie akredytów, emitowanie bankowych papierów wartościowych, prowadzenie bankowych rozliczeń pieniężnych, wydawanie, rozliczanie, umarzanie pieniądza elektronicznego, wykonywanie innych czynności przewidzianych wyłącznie dla banku (w odrębnych ustawach).

Inny katalog czynności tworzą te, które nie są zastrzeżone wyłącznie dla banków. Są to: operacje czekowe, wekslowe, operacje, których przedmiotem są warranty, nabywanie i zbywanie wierzytelności pieniężnych, dokonywanie terminowych operacji finansowych, wydawanie kart płatniczych i wykonywanie operacji z ich użyciem, wykonywanie czynności zleconych związanych z emisją papierów wartościowych, wykonywanie czynności obrotu dewizowego, udzielanie i potwierdzanie poręczeń, przechowywanie przedmiotów i papierów wartościowych, prowadzenie skrytek sejfowych.

- limitów dużych zaangażowań,
- pozostałych limitów ostrożnościowych.

Czynniki te są o tyle istotne, iż mogą wpływać na skłonność – lub jej brak – do współpracy z określonymi grupami klientów, w tym z JST. Wpływ poszczególnych czynników na rodzaj i zakres współpracy z JST przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Wpływ poszczególnych czynników na rodzaj i zakres współpracy banków z JST

Kategoria	Wpływ
Fundusze podstawowe banku – fundusz zasadniczy – pozycje dodatkowe funduszy podstawowych – pozycje pomniejszające fundusze podstawowe	Nieudane transakcje w zakresie finansowania JST lub gwarantowania finansowania mogą pochłoniąć część funduszy podstawowych
Fundusze uzupełniające	JST mogłaby być dawcą zobowiązań podporządkowanych (składnika funduszy uzupełniających) w celu zwiększenia bazy funduszy bankowych
Pozycje pomniejszające fundusze własne banku	Konieczne jest wypracowanie własnej polityki rezerw celowych w banku, która dostosowana będzie do zakresu i formy współpracy z JST Istnieje wpływ na wielkość możliwego zaangażowania kapitałowego banku w powiązania biznesowe z JST w formie np. regionalnego funduszu poręczeń, firmy faktoringowej utworzonej wspólnie z JST
Limity koncentracji wierzytelności i dużych zaangażowań	Duże znaczenie, ponieważ JST zazwyczaj ubiegają się o duże kwoty środków finansowych na zadania inwestycyjne; limity te odnoszą się właśnie do ograniczenia pojedynczego ryzyka kredytowego oraz całego portfela ryzyka kredytowego
Wymóg adekwatności kapitałowej	Jeżeli podejmowane przez bank przedsięwzięcie na potrzeby rozwoju regionalnego zakwalifikuje się do wyłączeń z limitu właściwego progu adekwatności kapitałowej, to stanowi to zachętę do współpracy z JST
Współczynnik wypłacalności	Limitów współczynnika wypłacalności nie stosuje się do należności JST, jeżeli została przypisana im zerowa waga ryzyka w rachunku współczynnika wypłacalności do wysokości 80% ich wartości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [6, s. 86-110].

Analizując zebrane informacje, można stwierdzić, iż poprzez umiejętnie zarządzanie w obszarze norm ostrożnościowych banki mogłyby wykorzystać swojego partnera strategicznego, jakim mogłaby być JST, tak aby otrzymać dodatkowe korzyści wewnątrz organizacji. Ważne jest, iż podobne korzyści nie mogłyby zostać osiągnięte poprzez obsługę klientów indywidualnych czy podmiotów gospo-

darczych, ze względu chociażby na to, że podmioty te obciążone są wyższym ryzykiem w metodzie standardowej, nie uzyskują powszechnie zewnętrznych ocen ratingowych, a ich gospodarka finansowa podporządkowana jest innym celom niż gospodarka finansowa JST. Można bowiem założyć, iż chęć maksymalizacji zysku w działalności podmiotów gospodarczych prowadzi do większej skłonności do podejmowania ryzykownych procesów gospodarczych. Cel JST, jakim jest zaspokajanie potrzeb społeczności lokalnych na odpowiednim poziomie, wiąże się z chęcią nie tylko gospodarnego, ale i bezpiecznego inwestowania publicznych środków finansowych.

Literatura

- [1] Dylewski M., *Wybór partnera finansowego JST – aspekty techniczne i prawne*, V Ogólnopolska Konferencja Naukowa „Rynek finansowy, szanse i zagrożenia rozwoju”, 6-9 września 2004 r., Zamość.
- [2] Dziekoński P., *Raport. Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa – konsekwencje dla rynku kredytowego*, Materiały i Studia NBP nr 164.
- [3] *Gminy przekonały się do obligacji*, „Rzeczpospolita” z 7 lipca 2005 r.
- [4] Heffernan S., *Modern Banking*, John Wiley & Sons, Ltd 2005 UK.
- [5] Iwanicz-Drozdowska M., *Adekwatność kapitałowa banków według standardów Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego*, „Bank i Kredyt” 2000 nr 1-2.
- [6] Korenik D., *Perspektywy współpracy banku z samorządem terytorialnym w Polsce*, AE, Wrocław 2005.
- [7] Lachowski S., *Fuzje, przejęcia i alianse po polsku*, „Bank” nr 2.
- [8] Pawłowska M., *Wpływ zmian w strukturze polskiego sektora bankowego na jego efektywność w latach 1997-2002 (podejście nieparametryczne)*, „Bank i Kredyt”, listopad-grudzień 2003.
- [9] *Report on Consolidation in the Financial Sector*, January 2001, Annex I, www.bis.org.
- [10] *Rozwój systemu finansowego w Polsce w latach 2002-2003*, red. J. Osiński, P. Wyczański, D. Tymoczko, A. Grąt, NBP, grudzień 2004.
- [11] *Rynek finansowy. Szanse i zagrożenia rozwoju*, t. 2, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw i instytucji*, red. P. Kapuś, J. Węclawski, Zamość 2004.
- [12] „Rzeczpospolita” z 5 lipca 2005 r.
- [13] „Rzeczpospolita” z 8 lipca 2005 r.
- [14] Saunders A., Wlter I., *Universal Banking in the United States. What We Could Gain? What We Could Lose?* Oxford University Press, Oxford 1994.

**BANKING AND INSURANCE OPERATION AND ITS CONSOLIDATION
ON THE BASIS OF POLAND'S ENTRY INTO THE EU.
THE POSSIBILITY OF FUNCTIONING
OF A BANCASSURANCE ORGANIZATION
IN THE FINANCIAL SERVICE MARKET FOR LOCAL GOVERNMENTS**

Summary

This article presents an idea and practical implications of the emerging banking and insurance sector in Poland. The author emphasizes the subject of servicing local governments by banks and insurance organizations. The paper discusses also the possibility of existence of bancassurance organizations on Polish financial market.