

Tomasz Zieliński

Współczesny bank wobec paradygmatu zaufania publicznego

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 47/3,
673-683

2013

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach
dozwolonego użytku.

TOMASZ ZIELIŃSKI

Współczesny bank wobec paradygmatu zaufania publicznego

The contemporary bank versus paradigm of public trust

Słowa kluczowe: bank, ryzyko, zaufanie

Key words: bank, risk, trust

Wstęp

Ekspozycja pozycja banków w większości światowych gospodarek sprawia, że to właśnie na nich w sposób szczególnie skupia się uwaga wszystkich uczestników życia gospodarczego. Istotnym bodźcem do podejmowania kolejnych dyskusji na temat miejsca banku we współczesnej gospodarce są powtarzające się coraz częściej i przebiegające z coraz większą intensywnością kryzysy finansowe, w częstej opinii prowokowane działalnością samych banków. W tym kontekście powszechnie pod znakiem zapytania stawia się zasadność obrony dominującego przez lata poglądu, iż bank jest podmiotem o szczególnej misji społecznej. Głos zwolenników takiej tezy jest od lat silnie artykułowany w literaturze przedmiotu.

„Bankowość (system bankowy) określana bywa zobowiązującym mianem dobra publicznego. Nie bez powodu twierdzi się, że banki komercyjne mają charakter dualny: są bowiem nie tylko klasycznymi przedsiębiorstwami handlowymi (usługowymi), ale powinny być również instytucjami zaufania publicznego”. [Fajterski, 2009]

Z drugiej strony równie donośnie brzmią w ostatnim okresie opinie przecinwików powyższej tezy.

„Komercyjny bank nie pełni żadnej misji. Jest przedsiębiorstwem handlowym, którego wyłącznym motorem działania (podobnie jak w przypadku innych przedsiębiorstw) jest dążenie do maksymalizacji zysku”. [Janiak, 2000, s. 59]

Celem badawczym opracowania jest odpowiedź na pytanie o współczesny sens sformułowania: „bank jako instytucja zaufania publicznego”. Rozstrzygnięcie tej fundamentalnej kwestii stoi bowiem u podstaw dyskusji toczonej współcześnie na gruncie społecznego rozczarowania udziałem banków w kreowaniu i eskalacji kryzysu.

1. Czym jest zaufanie?

Czy bank jest instytucją publiczną?

Jakąkolwiek próbę oceny statusu współczesnego banku w kontekście paradygmatu zaufania publicznego należy rozpocząć od sprecyzowania samego pojęcia „zaufanie”. Jest ono typem relacji występującej pomiędzy stronami o zróżnicowanym charakterze, uzależnionym od płaszczyzny, na której relacja jest analizowana. W relacjach ekonomicznych, noszących silne znamiona społeczne, podstawą budowania relacji opartych na zaufaniu powinny być powszechnie uznane normy etyczne. W tym kontekście ufać komuś to przede wszystkim uwierzyć jego zapewnieniu i przyrzeczeniu. „Zaufanie to mechanizm oparty na założeniu, że innych członków danej społeczności cechuje uczciwe i kooperatywne zachowanie, oparte na wspólnie wyznawanych normach” [Fukuyama, 1997, s. 38]. Społeczny aspekt zaufania dotyka wszelkich relacji banku (w tym z klientami i właścicielami).

Szczególny charakter mają relacje o wymiarze ogólnospołecznym, przekładające się między innymi na postrzeganie banku przez pryzmat finansów publicznych, a nie prywatnych. Obok pytania o sens pojęcia „zaufanie” pojawia się więc dylemat, czy bank jest podmiotem publicznym. W ujęciu formalnym określenie takie opisuje podmioty, „które wykonują zadania publiczne lub dysponują majątkiem publicznym” [Ustawa z dnia 6 września 2001...]. Podmioty publiczne są zatem w sposób naturalny obdarzone atrybutem niemal nieograniczonej „wiarygodności wymuszonej”, opartej na powszechnie obowiązującym prawie. Gwarantem realizacji ich zobowiązań są instytucje państwa. W sensie formalnym bank nie jest zatem podmiotem publicznym. W ujęciu funkcjonalnym jednak można tu wskazać na liczne analogie i podobieństwa. Po pierwsze, dotyczą one traktowania usług bankowych w kategoriach usług publicznych. Wynika to przede wszystkim z faktu ich powszechności i niemal nieograniczonej dostępności. Uzasadnia to zatem traktowanie banków jako jednostek świadczących *sui generis* usługi publiczne [Góral, 1998, s. 169]. Banki są więc skazane na publiczny, czyli powszechny osąd wiarygodności i zaufania. Z drugiej strony istnieje kwestia

gospodarowania publicznym majątkiem. W sensie formalnym majątek banku nie jest pozyskiwany w ramach redystrybucyjnych procesów sektora finansów publicznych. Nie zmienia to jednak faktu, iż zarówno rozmiar majątku bankowego, jak i jego pochodzenie wykazują cechy charakterystyczne dla majątku publicznego. W przypadku banku dominującym dostawcą kapitału są jego klienci. „Banki komercyjne w odróżnieniu od innych jednostek gospodarczych [...] w swojej działalności i w swoim dążeniu do maksymalizacji wyniku finansowego muszą uwzględniać fakt gospodarowania powierzonymi im środkami w formie nie tylko kapitału akcyjnego, lecz także depozytów i lokat, które z kolei są podstawą świadczenia usług (np. kredytowych) przynoszących dochód” [Pietrzak, Polański, 1998, s. 39]. Realizowanie przez banki funkcji publicznego depozytariusza jest w efekcie podstawowym powodem określania banków mianem instytucji publicznej, a tym samym zobowiązanej autorytetem państwa do wzmacniania wizerunku zaufania publicznego. Wizerunek zaufania publicznego banku można analizować w trzech obszarach [Flajterski, 2009]:

- 1) rachunku zaufania,
- 2) wiarygodności immanentnej,
- 3) wiarygodności wymuszonej.

W dalszej części opracowania zostanie sformułowanych kilka wybiórczych refleksji na temat solidności (lub jej braku) w odniesieniu do poszczególnych filarów tej budowli.

2. Zaufanie publiczne banku – rachunek zaufania

Pośród licznych aspektów działalności banku kluczowym dla oceny zaufania publicznego jest ryzyko działalności. Banki tradycyjnie są postrzegane jako szczególnie narażone na ryzyko. Charakteryzują się bowiem między innymi:

- 1) niskim stosunkiem kapitałów własnych do aktywów ogółem, pozostawiającym niewielki margines dopuszczalnych strat;
- 2) niską relacją gotówki do aktywów, mogącą powodować potrzebę sprzedaży dochodowych aktywów w przypadku nagłej potrzeby wypełnienia depozytowych zobowiązań banku;
- 3) wysokim współczynnikiem zobowiązań wymagalnych i krótkoterminowych do zobowiązań ogółem (wysoki potencjał do runu na bank).

Pomimo obiektywnych czynników zwiększających ekspozycję na ryzyko banki są jednocześnie traktowane jako podmioty bezpieczne, charakteryzujące się awersją do ryzyka. Co to oznacza w praktyce? W powszechnym mniemaniu, kształtowanym głównie przez pryzmat interesów deponentów, powierzone bankowi depozyty, wraz z umownymi odsetkami, winny być całkowicie wolne od jakiegokolwiek ryzyka – „pewne jak w banku”. Z niejakim trudem przebija się do powszechnej świadomości fakt, że bank, w celu wypracowania odsetek, musi inwestować powierzone mu środki. Nawet wówczas jednak dominuje wyobrażenie, że bank jako instytucja zaufania pub-

licznego winien dokonywać wyłącznie inwestycji o minimalnym poziomie ryzyka. Oznacza to, że wyznacznikiem szczególnej roli banku, zawieszonoego pomiędzy sferą działalności typowo komercyjnej a sferą usług publicznych, jest godzenie sprzecznych interesów różnych interesariuszy banku.

„Istotą rzeczy jest znalezienie, a w gruncie rzeczy znajdowanie stale na nowo, punktu równowagi pomiędzy efektywnością (konkurencyjnością, dochodowością etc.) a szeroko rozumianym bezpieczeństwem (stabilnością, etyką etc.)”. [Flajterski, 2009]

„To raczej forma dużej odpowiedzialności za biznes i jednocześnie rola społeczno-gospodarcza. Historia globalnych instytucji finansowych pokazuje, że role te są często ze sobą sprzeczne, wręcz konkurencyjne”. [Półtorak, 2011]

Efektywna ekspozycja na ryzyko z punktu widzenia deponenta jest w rzeczywistości sumą ryzyka inwestycji realizowanych przez bank oraz ujemnej marży skutecznego zarządzania tym ryzykiem. Jedną z kluczowych cech banku winna być zatem zdolność do zarządzania ryzykiem.

„Instytucje finansowe zawdzięczają swą długookresową rentowność i istnienie temu, iż są efektywnymi i skutecznymi pośrednikami finansowymi. Pośrednik finansowy podejmuje inwestycje, które indywidualnie uważane są za ryzykowne lub pozbawione płynności, i przekształca takie aktywa w stosunkowo bardziej »bezpieczny« portfel przez dywersyfikację oraz wykorzystanie konkretnej wiedzy (ocena ryzyka kredytowego, asekuracja itp.)”. [Giarla, 1991, s. 12]

W związku z tym zasadnicze znaczenie w kontekście społecznego zaufania ma nie tyle podejmowanie przez bank inwestycji o skrajnie niskim poziomie ryzyka, a zapewnienie warunków, w których ryzyko dla deponenta pozostaje na deklarowanym poziomie. Warunkiem krytycznym jest więc podejmowanie przez bank ryzyka tylko w zakresie, w którym może nim zarządzać w sposób skuteczny i przejrzysty. Niestety współczesne banki sprzeniewierzają się tej zasadzie w sposób nagminny:

- podejmując nadmierne i nieuzasadnione ryzyko,

„W wieżowcu Lehman Brothers wiedzą więcej o przebiegu wypadków. Ludziom, którzy nie są wypłacalni, udzielano tam kredytów o łącznej wartości miliarda dolarów na zakup mieszkań i domów, które nie mają wartości. W żargonie bankowców takie postępowanie określa się mianem »Nina« – »No income, no assets«. Mimo to w świecie kredytodawców wszystko układało się dobrze. Cudowne rozmnożenie pieniędzy doprowadziło w latach 2000–2006 do wzrostu cen domów o 70 procent. I tak, dzięki zwiększeniu ryzyka, udało się osiągnąć zyski. [...] W lepszych czasach powiedzialoby się, że bankierzy byli przedsiębiorczy. Dziś nazywa się to brakiem odpowiedzialności”. [Steingart, 2008]

- przenosząc je na inne podmioty (zarażanie systemu finansowego wirusem toksycznych instrumentów pochodnych).

„U podstaw kryzysu finansowego leży zapaść tzw. sekurytyzacji, czyli systemu gospodarowania ryzykiem. Gdy w USA trwała hossa nieruchomości, banki detaliczne na potęgę udzielały kredytów, ale żeby móc udzielać kolejnych, musiały najpierw pozbyć się poprzednich. W tym pomogły im banki inwestycyjne z Wall Street – zaczęły siekać udzielone pożyczki, pakować je w instrumenty pochodne zwane CDO, a następnie sprzedawać inwestorom. [...] W latach 2006–2007 tzw. *subprime*, kredyty »prawie pierwszorzędne«, stanowił aż 60 proc. ogółu udzielonych pożyczek hipotecznych. Co zrobiły banki z Wall Street? Zaczęły mieć i pakować zepsute mięso, sprzedając je jako pierwszorzędną wołowinę”. [Smoczyński, 2008]

3. Zaufanie publiczne banku – wiarygodność immanentna

Usługowy charakter działalności banku jest w praktyce często traktowany w wymiarze służby. Odpowiedzialność społeczna banków wiąże się przede wszystkim z dostępnością do zasobów finansowych klientów, będących często dorobkiem całego ich życia, jak również z dostępem do ich dokumentów i poufnych danych. Klienci banków są stale utwierdzani w przekonaniu (przez banki, regulatorów i państwo), że bank to instytucja godna powierzenia najcenniejszych zasobów. Zostaje on tym samym skazany na zaufanie klientów niczym lekarz, który winien świadczyć usługi najwyższej jakości i działać na korzyść klienta. Etykę idealnego banku można by ocenić w trzech różnych perspektywach [Gasparski, 2004, s. 24]:

- a) transakcje finansowe dokonywane przez banki na rynkach finansowych zakładają stosowanie reguł moralnych, w szczególności obejmują zakaz sprzeniewierzenia i manipulacji, uczciwość, przestrzeganie umów, zachowanie fair wobec interesariuszy;
- b) w zakresie relacji z klientami szczególne znaczenie mają: rzetelna sprzedaż, postępowania eliminujące oszustwa, troska banków o reputację, wysoka jakość świadczonych usług, podporządkowanie interesu własnego interesowi klienta, unikanie konfliktu interesów;
- c) dylematy osobiste osób zaangażowanych, na przykład: dbałość o zysk firmy i troska o zysk klienta, troska o korzyść jednego klienta a troska o korzyść innego klienta, dylemat, czy ujawniać złe zachowania, a także jak postępować w sytuacjach występujących w krajach o różnych kulturach.

Doświadczenia ostatnich lat szczególnie podkopały zaufanie społeczne do banków. Przyczyną tego stało się pogłębiające się przekonanie, że działalność banków staje się coraz mniej etyczna. Potwierdzają to wybrane przykłady:

- sprzeniewierzenie się pierwotnej funkcji służenia gospodarce realnej – „finansjalizacja” gospodarki;

„Zdrowy rozsądek podpowiada, że banki powinny udzielać przedsiębiorstwom kredytów na inwestycje i pomnażać oszczędności obywateli. Zdrowy rozsądek bywa jednak zwodniczy. [...] Operacje inwestycji finansowych dokonywane przez traderów na rynkach giełdowych są teraz ważniejsze niż obsługa klientów w zwykłych oddziałach bankowych.[...]

Kontrola banków jest praktycznie niemożliwa, bo w gąszczu instrumentów finansowych gubią się dziś nawet specjaliści. Umożliwia to realizowanie gigantycznych zysków z operacji finansowych kosztem świata realnego – o czym boleśnie przekonał ostatni kryzys. Transakcje przyczyniające się do wytwarzania światowego bogactwa stanowią jedynie 1,6 proc. wszystkich – reszta to sfera operacji finansowych”. [Zalega, 2012]

- prywatyzacja zysków i upublicznienie strat, pazerność;

„Jesienią 2008 r. banki ogłosiły: mamy kłopoty, grozi nam niewypłacalność. Albo rządy natychmiast wspomogą nas setkami miliardów dolarów, albo zbankrutujemy. I rządy na całym świecie szybko zgodziły się, że takiej pomocy trzeba udzielić. Właśnie wtedy, gdy klienci zmagali się z bezlitosną egzekucją długów, jednocześnie z mediów dowiadawali się, że płacone przez nich podatki wędrują do banków. A później stwierdzali, że z wygenerowanych w ten sposób zysków szefowie banków wypłacają sobie nadal gigantyczne premie. Układanka stała się raptem dla ludzi bardzo prosta: pasożytnicze banki najpierw oszukańczo wyłudziły i roztrwonili ich pieniądze. Potem, utrzymując ciemne związki z politykami, zapewniły sobie zastrzyk pieniędzy podatników, dzięki którym nadal mogą opływać w luksusy, jednocześnie dręcząc klientów żądaniem spłat kredytów”. [Orłowski, 2011]

- działanie na szkodę klientów (toksyczne opcje walutowe);

„Polscy eksporterzy w latach 2006–sierpień 2008 zmagali się z ogromnymi kłopotami, które spowodowane były ciągłym umacnianiem się złotego w stosunku do euro. Wiele z nich postanowiło się zabezpieczać przed stratami wynikającymi z niekorzystnego dla nich kursu EUR/PLN. Chcąc się skutecznie zabezpieczyć, eksporterzy zawarli z bankami umowy ramowe, na podstawie których w przyszłości mogły być zawierane konkretne transakcje zabezpieczające. [...] Zagraniczne banki inwestycyjne, które w większości są źródłem tego typu asymetrycznych, złożonych instrumentów pochodnych, nasiliły działania, poprzez banki działające w Polsce, w celu uplasowania u naszych eksporterów jak największej ilości takich toksycznych opcji walutowych w lipcu i sierpniu 2008 r. Zaraz po tym, w wyniku międzynarodowej makroekonomicznej spekulacji, odwróciły one trend złotego z umacniającego się na słabnący i w ten sposób tysiące polskich firm eksportujących znalazły się w pułapce spekulacyjnej”. [Andrzejewski]

- oszustwa i manipulacje (Barclays Bank).

„Kiedy wydawało się, że bankierzy nie mogą już w ocenie społecznej upaść niżej, właśnie tego dokonali. Wiadomość, że Barclays uznano winnym wielokrotnego fałszowania stopy oprocentowania kredytu międzybankowego LIBOR – czasem dla osobistej korzyści traderów, a czasem w celu pozornego zwiększenia zdolności kredytowej samego banku – zwiększyła niekończącą się litanię bankowych występów. Jest tak, jakby bankowcy sami chcieli potwierdzić swoją reputację ludzi lekkomyślnych, niekompetentnych i działających z lekceważeniem interesów klientów i całej gospodarki, byleby się wzbogacić”. [Warner, 2012]

Zaprezentowane przykłady (wybrane z wielu!) ilustrują sposoby, w jakie banki łamią zasady etyczne wskazane we wszystkich prezentowanych wcześniej perspektywach. W większości wypadków usprawiedliwiają się przy tym szczególną troską o rentowność, która teoretycznie ma być korzystna dla wszystkich interesariuszy (choć zwykle zyskują akcjonariusze). Naczelnym zaś usprawiedliwieniem takich działań jest zwykle zgodność z prawem. Jeżeli zaś mimo to działania są odbierane jako nieetyczne, to „tym gorzej dla prawa i etyki” [Milic-Czerniak, 2012].

4. Zaufanie publiczne banku – wiarygodność wymuszona

Filar doktryny publicznego zaufania do banków stanowi w powszechnym odbiorze system gwarantowania depozytów. Jego mityczna niemal siła jest w sposób szczególny wzmacniana zarówno przez organy nadzorcze, jak i każdy inny organ władzy publicznej. Wynika to z oczywistej świadomości tych ostatnich (i często braku świadomości samych deponentów) natury funkcjonowania współczesnych banków opartej na powszechnym zaufaniu. To ono (zaufanie) sprawia, że banki zachowują płynność i mogą legitymować się wskaźnikami wypłacalności. W rzeczy samej bowiem wypłacalność ta ma wyłącznie wymiar statystyczny, a nie bezwzględny. Umocnienie wiary w bezwarunkowe gwarancje depozytów, których rękojmią jest autorytet państwa, są w praktyce najprostszą i najskuteczniejszą metodą unikania zdarzeń ekstremalnych (niewygodnych ze statystycznego punktu widzenia). Solidność filaru gwarantowania depozytów może zostać brutalnie zweryfikowana w warunkach kryzysowych. W zasadzie proces ten dokonuje się od kilku lat. O niewydolności solidarnościowych systemów gwarantowania świadczy pośrednio masowe wsparcie banków ze środków publicznych. Trudno również stwierdzić, w jakim zakresie świadomość takiego wsparcia stanowi sama w sobie zachętę do podejmowania przez banki aktywności nadmiernie ryzykownych. Bez wątpienia dla samych deponentów istnienie gwarancji zawsze było motywacją do wybierania depozytariuszy najbardziej ryzykownych (selekcja negatywna). Kазus Cypru z kolei potwierdził, iż gwarancja depozytów w rzeczy samej stanowi tylko niewiele znaczącą obietnicę.

„Uderzenie w cypryjskie depozyty jest kamieniem milowym w historii kryzysu. Gwarancja dla depozytu wartego do 100 tys. euro nie jest prawem danym od Boga. Jest ona tyle warta co ten, kto udziela gwarancji”. [Kozieł, 2013]

Kolejnym filarem wiarygodności wymuszonej banków jest gorset regulacyjny. „Traktowanie banku jako instytucji zaufania publicznego uzasadnia konieczność ingerencji w funkcjonowanie sektora bankowego, a jego podmiotom narzucenie pewnych ograniczeń. Specjalne traktowanie banków i ochrona ich stabilności jest obecnie normą nakładającą na państwo pewne zadania” [Zdanowicz, 2007]. Fazy silnej regulacji i deregulacji przeplatają się cyklicznie. Etap regulacji pojawia się zwykle jako konsekwencja zjawisk kryzysowych. Po podjęciu działań mających na celu neutralizację źródeł niestabilności następuje deregulacja. Niestety tworzy ona zwykle nowe ogniska niestabilności, ujawniające się coraz częściej i w miejscach dotychczas niespotykanych. W kontekście pytania o adekwatność nowych regulacji kluczowego znaczenia nabiera dowiedziona wielokrotnie prawidłowość, zgodnie z którą banki, wraz z pojawieniem się nowych regulacji, zawsze podejmują próby obchodzenia czy unikania narzuconych przez nie rygorów [Iwanicz-Drozdowska, Lepczyński, 2011]. Najbardziej charakterystycznym i długotrwałym epizodem potwierdzającym takie zachowania banków jest trwający od lat 80. proces wdrażania regulacji określanymi potocznie mianem bazylejskich. Od pierwszej odsłony Basel I poprzez Basel I+ i Basel II, w różnym wprawdzie zakresie i z różnym nasileniem, mamy stale do czynienia ze zjawiskiem arbitrażu regulacyjnego. Polega on na podejmowaniu przez banki takich form aktywności, które nie są objęte regulacjami ostrożnościowymi, lub też zastępowania dotychczasowych aktywności przez pokrewne im, jednak traktowane w myśl regulacji mniej restrykcyjnie (np. masowe zastępowanie tradycyjnych kredytów przez kredyty hipoteczne czy też substytucja kredytów przez ich formy sekurytyzowane). Nieuchronną cechą wszelkich regulacji bazylejskich jest stosowanie reguły *one size fits all*. Skutkuje ona m.in. jednakowym traktowaniem mniejszych lub większych grup klientów (ekspozycji) w sposób jednorodny. Decydują tu na przykład względy przynależności do określonej kategorii ryzyka. Jeżeli jednak taka grupa jest zdefiniowana zbyt szeroko, to znajdują się w niej zarówno podmioty traktowane relatywnie łagodnie (najgorsze w grupie), jak i surowo (najlepsze w grupie). W efekcie te najlepsze są zachęcane do zrywania relacji biznesowych z bankami i zaspokojenia swoich potrzeb finansowych z innych źródeł. Zjawisko takie, określane mianem selekcji negatywnej, jest kolejnym ubocznym skutkiem regulacji ostrożnościowych.

Liczne wątpliwości budzi również projektowana koncepcja zintegrowanych ram finansowych, czyli tzw. unii bankowej. Również tu, oprócz głosów poparcia, coraz donośniej brzmią opinie krytyczne. Nawiązują przede wszystkim do ryzyka zbyt dużego skoncentrowania kompetencji w EBC, które może spowodować z jednej strony paraliż decyzyjny, z drugiej natomiast przyznanie zbyt dużej władzy nad rynkiem

i instytucjami finansowymi [Szpringer, 2013]. Istnieje ponadto silna obawa, iż wydane zostaną kolejne miliardy dolarów na implementację ułomnych rozwiązań tylko po to, aby chronić reputację i wiarygodność organów nadzorczych, którym nie będzie można zarzucić formalnej bezczynności w obliczu nieuchronnych, nowych zagrożeń [Pomerleano, 2010]. Instytucje nadzorcze i organy ponadnarodowe po raz kolejny zdają się działać w myśl zasady sformułowanej w 1931 r. przez J.M. Keynesa: „Dobry bankowiec to niestety nie ten, który potrafi przewidywać ryzyko i unikać go, ale ten, który gdy bankrutuje, robi to tak jak inni, więc nikt nie może mieć do niego pretensji” [Keynes, 1931].

Zakończenie – odrodzenie ducha Glass–Steagall Act

Podsumowując poczynione w sposób fragmentaryczny uwagi, należy jednoznacznie stwierdzić, iż wszystkie filary zaufania do instytucji banku zostały w ostatnim okresie naruszone lub niemal zburzone. Przyczyniły się do tego przede wszystkim zaniedbania strukturalne. Jedną z ich konsekwencji jest nabrzmiewający dylemat dotyczący zaufania do banków. Współczesny bank łączy w sobie dwa obszary działalności, które są całkowicie niemożliwe do pogodzenia z punktu widzenia paradygmatu publicznego zaufania. Państwa i organy nadzorcze stale usiłują ręczyć za bezpieczeństwo depozytów bankowych, a więc pośrednio za stabilność poszczególnych banków i całych systemów. Z drugiej strony jednak coraz bardziej obnażana jest ich niemoc w sprawowaniu efektywnej kontroli i nadzoru. Banki skutecznie przez lata wywalczyły sobie bowiem swobodę realizowania polityki inwestycyjnej. Złożoność i skala inwestycji (często niezwykle spekulacyjnych) wymyka się spod kontroli samych bankowców, a co dopiero regulacji i organów nadzorczych. Niemoc regulacyjna stała się przedmiotem licznych dyskusji towarzyszących procesowi tworzenia nowych porozumień kapitałowych Basel III. Wskazuje się w nich na próbę ograniczenia prowadzonego przez banki obrotu na własny rachunek oraz ponownego rozdzielenia bankowości detalicznej i inwestycyjnej. Może to oznaczać, że model biznesowy stosowany w ostatnim dziesięcioleciu, po ostatecznej rezygnacji z podejścia nawiązującego do ustawy Glass–Steagall Act przez większe banki¹, będzie wymagać przeformułowania pod kątem nowych uwarunkowań.

¹ 12 listopada 1999 r. w Kongresie amerykańskim uchwalono Gramm–Leach–Bliley Act (GLB), znany również jako the Financial Services Modernization Act of 1999, który uchylał część ustawy Glass–Steagall Act z 1933 r., usuwając bariery rynkowe pomiędzy przedsiębiorstwami bankowymi, firmami inwestycyjnymi i ubezpieczeniowymi oraz umożliwiając ich konsolidację.

„Z tej perspektywy uzasadnione jest dążenie do ograniczania wielkości banków poprzez podziały przy jednoczesnym powrocie do klasycznego rozdzielenia bankowości uniwersalnej od bankowości inwestycyjnej. W efekcie ewentualna pomoc rządowa w przyszłości byłaby kierowana do banków gromadzących depozyty ludności, a banki inwestycyjne, nawet bardzo duże, mogłyby upadać w sposób kontrolowany”. [Wancer, Dziekoński, 2011]

Podobne głosy towarzyszą również pracom nad unią bankową. Dotyczą one w szczególności działalności dużych banków, stanowiących zagrożenie dla stabilności systemowej

„Jako kwestię zasadniczą zgłaszano obawy, że unia bankowa nie zapobiegnie kryzysom bankowym w sytuacji, gdyby zachowane zostały duże banki (»zbyt duże, by upaść«). Stąd też proponowano m.in. dokonanie podziału banków, wprowadzając (na wzór amerykańskiej ustawy Glass–Steagall Act z 1933 r.) zakaz łączenia ich działalności komercyjnej z bankowością inwestycyjną”. [Szpringer, 2013]

Można zatem stwierdzić, że w dotychczasowym modelu biznesowym banki nie zasługują już na miano instytucji zaufania publicznego. Pogląd ten, artykułowany coraz wyraźniej przez przedstawicieli sfery realnej, może przybrać formę niekontrolowanego i gwałtownego buntu, który nie rozwiąże istotnych problemów, a może się stać źródłem nowych. Z tego też powodu należy niezwłocznie podjąć działania o charakterze systemowym. Nie powinny one jednak polegać na dalszym brnięciu w ślepią uliczkę coraz bardziej skomplikowanych, rozległych i nieskutecznych regulacji. Jedyną sensowną drogą jest, jak się wydaje, uczciwość i jawność informacyjna. Uczciwość powinna dotyczyć przede wszystkim niestwarzania pozorów, że bank jest instytucją bezwarunkowo bezpieczną. Jawność informacyjna zaś winna dawać realne szanse na kontrolowanie czegoś, za co deklaruje się odpowiedzialność. Odrodzenie ducha Glass–Steagall Act jest więc prawdopodobnie jedyną drogą przywrócenia bankom utraconego wizerunku.

Bibliografia

1. Andrzejewski M., *Toksyczne opcje walutowe*, <http://www.ipo.pl>.
2. Flajterski S., *W poszukiwaniu nowego paradygmatu zarządzania przedsiębiorstwami bankowymi. Usługi 2009*, UE, Poznań 2009.
3. Fukuyama F., *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga dobrobytu*, Ossolineum, Warszawa–Wrocław 1997.
4. Gasparski W. (red), *Uczciwość w świecie finansów*, WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2004.
5. Giarla M.J., Smith Breeden Associates, Inc., *Asset/Liability Management*, edited by: Frank J. Fabozzi i Atsuo Konishi, Probus Publishing Co., Chicago 1991.
6. Góral L., *Nadzór bankowy*, PWE, Warszawa 1998.

7. Iwanicz-Drozdowska M., Lepczyński B., *Znaczenie regulacji i instytucji sieci bezpieczeństwa finansowego dla stabilności finansowej*, „Bank i Kredyt” 2011, nr 5, dodatek.
8. Janiak A., *O przywilejach bankowych*, cz. 3, „Prawo Bankowe” 2000, nr 11.
9. Keynes J.M., 1931, cyt. za: M. Wolf, *Securitisation: life after death*, „Financial Times”, październik 2007, <http://www.ft.com/>.
10. Kozieł H., *Koniec banków, jakie znamy*, „Bloomberg Businessweek Polska” 2013, nr 13.
11. Milic-Czerwik R., *Etyka w działalności banków*, „Bank” 2012, nr 7–8.
12. Orłowski W.M., *Kanty na kontach*, „Polityka” 2011, nr 50.
13. Pietrzak B., Polański Z. (red.), *System finansowy w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
14. Pomerleano M., *The Basel II concept leads to a false sense of security*, „Financial Times” 2010, February 3.
15. Półtorak B., *Bank jako instytucja zaufania – czas wrócić do korzeni*, Bankier.pl 2011-11-02.
16. Smoczyński W., *Rzeź rekinów*, „Polityka” 2008, nr 39.
17. Steingart G., „Der Spiegel”, cyt. za: „Forum” 2008, nr 41.
18. *System gwarantowania depozytów w Polsce*, skrypt, Bankowy Fundusz Gwarancyjny, <http://www.bfg.pl/strefa-dokumentow/system-gwarantowania-skrypt>.
19. Szpringer Z., *Unia bankowa*, INFOS – Biuro Analiz Sejmowych, 18 kwietnia 2013.
20. Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o dostępie do informacji publicznej (Dz. U. 2001 Nr 112, poz. 1198 z późn. zm.).
21. Wancer J., Dziekoński P., *Nowe modele czy powrót do tradycyjnej bankowości*, „Gazeta Bankowa”, 3 października 2011.
22. Warner J., *Sorry*, „Forum” 2012, nr 28.
23. Zalega D., *Jak banki sterują demokracją*, „Przekrój” 2012, nr 12.
24. Zdanowicz B., *Podstawowe dylematy i kryteria wyboru formuły systemu gwarantowania depozytów w świetle teorii i doświadczeń międzynarodowych*, „Bezpieczny Bank” 2007, nr 1.

The contemporary bank versus paradigm of public trust

Evaluation of contemporary bank is usually determined by the experience of financial crises with banks in the leading role. In this context, the idea that the bank is the subject of a special social mission is more and more questionable. The dilemma of “public confidence” in the bank requires attention to the nature of trust in business relationships. The study highlights the three perspectives of the trust based relationship, known as: the bill of trust, immanent credibility and forced trust. Presented on selected examples, the implementation of the idea of trust in each of these areas is undermined. The underlying cause of this is fundamental systematic conflict. It does not allow state institutions to effectively control the banks, while, at the same time, taking over the responsibility for their safety. The only way out of this impasse is separation of deposit – credit banking (which would be under the control of the state) from investing activities. This would mean a return of the Glass Steagall Act spirit. This concept is considered at the work on the next instalment of the Basel regulations (Basel III) as well as the “banking union”.