

Joanna Cichorska

Bankowe papiery wartościowe w strukturze pasywów banku komercyjnego

Ekonomiczne Problemy Usług nr 38, 257-265

2009

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.

JOANNA CICHORSKA

Akademia Ekonomiczna w Katowicach

BANKOWE PAPIERY WARTOŚCIOWE W STRUKTURZE PASYWÓW BANKU KOMERCYJNEGO

Wprowadzenie

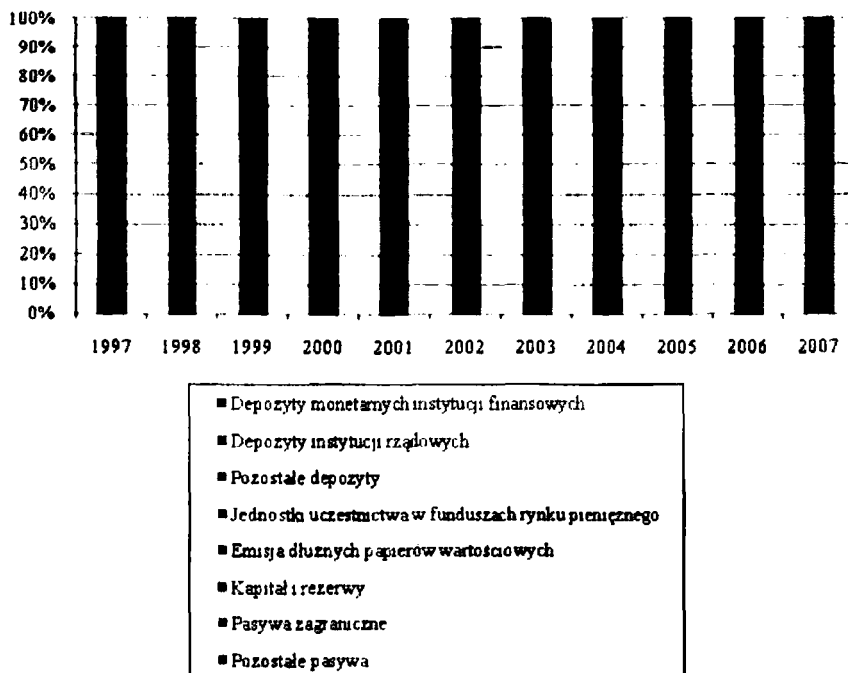
Większość pasywów banków komercyjnych stanowią kapitały obce będące zobowiązaniami wobec różnych grup klientów, w tym przede wszystkim sektora niefinansowego. Zobowiązania te powinno się jednak traktować nie tylko jako źródło finansowania aktywów, ale i operacyjną działalność banku¹. Należą bowiem do nich podlegające sprzedaży depozytowe produkty bankowe, co w praktyce oznacza głównie przyjmowanie lokat na rachunki, a w niewielkim stopniu także emisję instrumentów dłużnych. W Polsce bankowe papiery dłużne nie są popularną formą oszczędzania i rzadko pojawiają się w ofertach bankowych. Świadczy o tym ich niski udział w pasywach sektora bankowego, kształtujący się w 2007 roku na poziomie niespełna 2%². W ostatnim okresie nastąpiło wprawdzie w tym obszarze pewne ożywienie, wywołane wprowadzaniem do oferty produktów strukturyzowanych w formie instrumentów dłużnych z opcjami, niemniej jednak należy uważać, że ich emisja jako forma pozyskania kapitału jest w Polsce nadal zbyt słabo wykorzystywana.

Struktura pasywów bankowych w Polsce odbiega od schematu stosowanego w Unii Europejskiej. Średni udział depozytów w bankach krajów Unii za okres 2002–2006 wynosił 40,5% ogółu pasywów, a w Polsce 59,3%. Wysoki poziom depozytów na rachunkach w polskich bankach jest wynikiem zbyt małego nadal wykorzystania instrumentów rynku kapitałowego do pozyskiwania środków. Wynosił on średnio jedynie 1,19% pasywów, podczas gdy w większości krajów Unii ich średni udział kształtował się na poziomie blisko 20%³.

¹ *Kapitał finansowy banków*. Red. I. Pyka. PWF, Warszawa 2008, s. 17.

² *Raport o rozwoju systemu finansowego 2006 r.* NBP, Warszawa, luty 2008 r.

³ Bilans zagregowany pozostałych monetarnych instytucji finansowych, WWW.nbp.pl, statystyka pieniężna i bankowa (31.08.2008 r.), *EU Banking Sector Stability*, European Central Bank, February 2002, s. 11; *EU Banking Sector Stability*, European Central Bank, November 2003, s. 17; *EU Banking Sector Stability*, European Central Bank, November 2004, s. 42; *EU Banking Sector Stability*, European Central Bank, October 2005, s. 43; *EU Banking Sector Stability*, European Central Bank, November 2006, s. 54; *EU Banking Sector Stability*, European Central Bank, November 2007, s. 64.



Rys. 1. Struktura pasywów banków komercyjnych w Polsce w latach 1997–2007

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bilans zagregowany pozostałych monetarnych instytucji finansowych, www.nbp.pl, statystyka pieniężna i bankowa (31.08.2008 r.).

Tabela I

Struktura pasywów banków Unii Europejskiej

Pasywa	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1	2	3	4	5	6	7
Zobowiązania wobec banków (instytucji kredytowych)	22,76	21,5	20,37	19,6	14,91	18,84
Zobowiązania wobec klientów, w tym:	60,95					
Depozyty		41,1	41,92	41,72	38,29	39,45
Emisja papierów dłużnych		20,3	20,73	21,19	17,74	19,98
Rozliczenia międzyokresowe i inne zobowiązania	8,09	bd	8,83	9,3	bd	14,17
Fundusz ryzyka bankowego	0,14	0,15	0,14	0,14	bd	0,08
Świadczenia zabezpieczające/rezerwy	1,16	1,03	1,16	1,16	0,78	0,78
Zobowiązania podporządkowane	1,82	1,84	1,83	1,85	2,05	1,59

1	2	3	4	5	6	7
Fundusze (kapitały) własne	4,38	4,58	4,2	4,14	3,94	4,40
Pozostałe pasywa	bd	B.d.	0,46	0,48	21,33?	0,39
Wynik finansowy bieżącego roku	0,29	b.d.	0,35	0,42	0,55	0,31
Razem pasywa	100	100	100	100	100	100

Źródło: *EU Banking Sector Stability*. European Central Bank, February 2002, s. 11; *EU Banking Sector Stability*. European Central Bank, November 2003, s. 17; *EU Banking Sector Stability*. European Central Bank, November 2004, s. 42; *EU Banking Sector Stability*. European Central Bank, October 2005, s. 43; *EU Banking Sector Stability*. European Central Bank, November 2006, s. 54; *EU Banking Sector Stability*. European Central Bank, November 2007, s. 64.

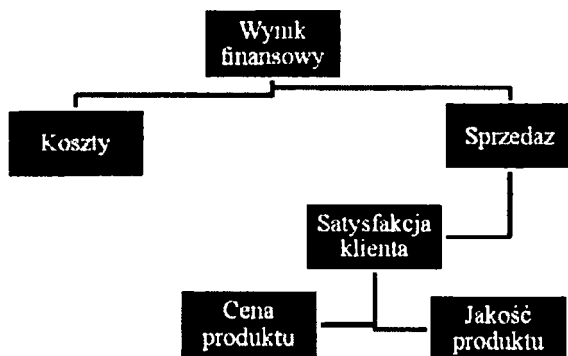
Niski poziom emisji papierów dłużnych ogranicza możliwości sprawnego zarządzania finansami banku komercyjnego. Wprowadzenie do oferty dłużnych papierów wartościowych umożliwi natomiast dywersyfikację pasywów bankowych i zwiększa stabilność bazy depozytowej. Dywersyfikacja jest pożądana z punktu widzenia zarówno ograniczenia ryzyka bankowego, jak i uzyskania wysokiego poziomu sprzedaży. Wzbogaca i uatrakcyjnia ofertę, a także pozwala na rozłożenie zagrożeń na różne instrumenty i ograniczenie negatywnego wpływu otoczenia na rentowność banku.

Zarządzanie ofertą depozytową banku komercyjnego

Celem zarządzania pasywami bankowymi jest pozyskanie stabilnego kapitału po możliwie niskim koszcie. Bank przyjmując depozyty musi pogodzić dążenie do wygenerowania wysokiej rentowności z obowiązkiem zapewnienia bezpieczeństwa klientom, którzy poszukują bardziej efektywnych form lokowania oszczędności poza bankiem. Z tego względu banki zmuszone są do rozszerzania działalności na nowe obszary, coraz częściej wprowadzając do swojej oferty depozytowej instrumenty rynku kapitałowego. Innowacje finansowe niwelują dotychczasowy porządek zależności między podmiotami rynku i wykonywanymi przez nie operacjami. W bankach wyraźna jest ewolucja oferty i funkcji. Zmiany zaowocowały w pierwszej kolejności wprowadzeniem wkładów oszczędnościowych a vista o wysokim, przekraczającym wskaźnik inflacji oprocentowaniu, a następnie produktów strukturyzowanych. Oba produkty odpowiadają preferencjom klientów, zapewniając płynność bez utraty odsetek przy wcześniejszej niż spodziewana likwidacji lokaty oraz relatywnie wysoki dochód. Ewolucja funkcji wyraża się w zmianie orientacji z tradycyjnych operacji polegających na zapewnieniu sprawnego systemu rozliczeń i bezpieczeństwa środkom powierzonym przez klientów na udostępnianie płynności i zarządzanie ryzykiem.

Istotnym elementem zarządzania finansami banku jest efektywność produktów, której miarę stanowi poziom sprzedaży, uzależniony z kolei od dwóch podstawowych czynników: ceny i jakości, które pozostają wobec siebie w swoistej zależności. Niekorzystna cena (w przypadku depozytów niskie oprocentowanie) determinuje konieczność zachowa-

nia wysokiej jakości (płynności, bezpieczeństwa, usług dodatkowych itp.). Ustalenie tych parametrów na poziomie zadowolenia klienta pozwala na osiągnięcie postawionego celu, czyli sprzedaży zapewniającej założony wynik finansowy (rys. 2).



Rys. 2. Czynniki efektywności sprzedaży produktu bankowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Grobicki: *Władac danymi*. „Bank” 2008, nr 11.

Pełne zaspokojenie potrzeb różnych grup klientów wymaga stworzenia odmiennych, aczkolwiek podobnych produktów, które mogą być stosowane zamiennie lub się uzupełniać. Z tego powodu ważne jest rozeznanie preferencji inwestorów, a także uwzględnienie bogactwa oferty rynku finansowego, w celu ewentualnego wdrożenia u siebie produktów dotychczas niestosowanych. Produkty depozytowe wymagają określenia:

- poziomu bezpieczeństwa,
- pożądanego poziomu dochodu,
- płynności instrumentu,
- ewentualnie możliwości skorzystania z usług dodatkowych.

Są to elementy najczęściej brane przez klienta pod uwagę przy wyborze formy oszczędności. Pamiętać należy ponadto, że pomiędzy klientem a bankiem sprzedającym produkt istnieje konflikt interesów, który uzewnętrznia się przez odmienne postrzeganie parametrów lokaty, takich jak cena, płynność czy poziom zabezpieczeń. Zbyt niskie oprocentowanie lokaty może być nieatrakcyjne dla klienta, natomiast wysokie – nierentowne dla banku. Duża płynność depozytu wyrażająca się możliwością likwidacji na każde żądanie postrzegana może być przez banki jako czynnik destabilizujący kapitał. Współczesny rynek potrafi rozwiązać tego rodzaju problemy, konstruując instrumenty zachowujące jednocześnie wymaganą przez klientów płynność i dochodowość oraz oczekiwaną przez bank stabilność kapitału⁴.

⁴ J. Kulawik: *Banki, gospodarstwa i społeczeństwo*. „Bank” 2008, nr 9.

Badania preferencji klientów w zakresie lokowania oszczędności

Zbudowanie oferty depozytowej odpowiadającej odbiorcy wymaga znajomości jego potrzeb. Wiedzy na ten temat dostarczają głównie badania ankietowe⁵. Wykazują one, że klientom trudno jest wyrazić jednoznaczną opinię na temat oferty depozytów bankowych. Większość z nich nie orientuje się w produktach swojego banku ani tym bardziej banków konkurencyjnych. Nie rozumie też, jakie korzyści i zagrożenia wynikają z proponowanych przez banki warunków. Skarżą się na brak wystarczających informacji dotyczących nowych instrumentów. Respondenci podają to jako najważniejszy powód niechęci do zakupu nowych, nieznanych im instrumentów, do których zaliczają bankowe papiery dłużne.

Tabela 2

Opinie klientów na temat oferty depozytowej banków komercyjnych

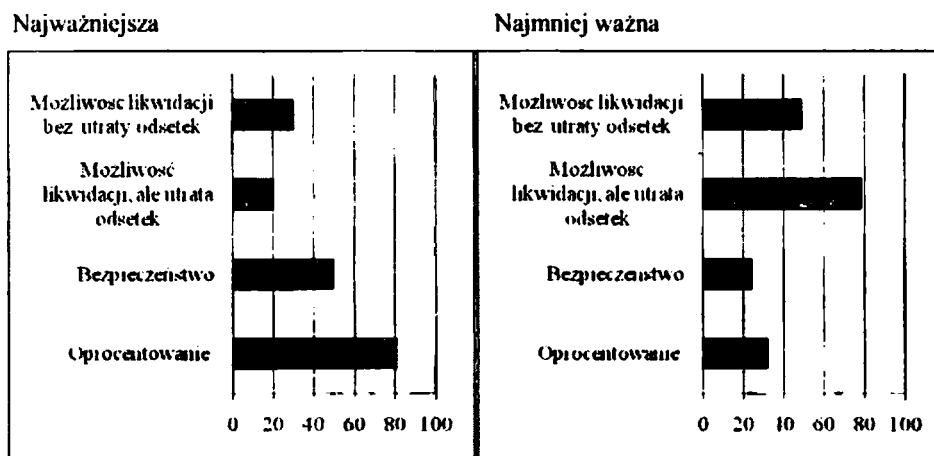
Lp.	Zagadnienie	Wynik (% ogółu respondentów)
1.	Nie orientuje się w ofercie depozytowej banków	56,64
2.	Niskie oprocentowanie bez utraty odsetek preferuje	55,57
3.	Korzystniejszą formą lokowania oszczędności jest rachunek uważa	60,22
4.	Bankowe papiery wartościowe przeznaczone są dla klientów prestiżowych uważa	60,8
5.	Byłbym skłonny wybrać hpw po uzyskaniu lepszej informacji na temat tego produktu	70,6
6.	Bezpieczniejszą formą oszczędzania jest lokata uważa	78,83

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonej ankiety.

Jednocześnie respondenci uważają, że korzystniejszą formą lokowania oszczędności jest tradycyjny rachunek bankowy, który ponadto jest postrzegany jako produkt zapewniający większe bezpieczeństwo. Można wysnuć wniosek, że korzyści są w pewnym sensie utożsamiane z bezpieczeństwem, tym bardziej że respondenci opowiadają się, aczkolwiek już nie tak jednoznacznie jak w przypadku pytania szóstego, za wyborem lokaty o wysokiej płynności, nawet kosztem niższego oprocentowania. Oprocentowanie jest jednak dla respondentów bardzo istotnym warunkiem wyboru formy oszczędności. Jako najważniejszą cechę wybrało je aż 80% badanych. Zastanawiające są wyniki pytań dotyczących związków między płynnością i oprocentowaniem. W przypadku pytania: co jest korzystniejsze: niższe oprocentowanie nominalne, ale możliwość wypłaty środków bez utraty odsetek, czy wyższe oprocentowanie nominalne, ale utrata oprocentowania w przypadku likwidacji

⁵ Ankieta przeprowadzona na próbie 1000 respondentów, głównie mieszkańców województwa śląskiego.

lokaty przed terminem wynikającym z umowy z bankiem? respondenci wskazywali na pierwszą możliwość. W pytaniu porządkującym: co jest najistotniejsze przy wyborze lokaty? ta cecha plasuje się na ostatnim miejscu po wysokości oprocentowania, bezpieczeństwie rozumianym jako możliwość wypłaty całości kapitału i swobodzie wypłaty środków bez utraty odsetek.



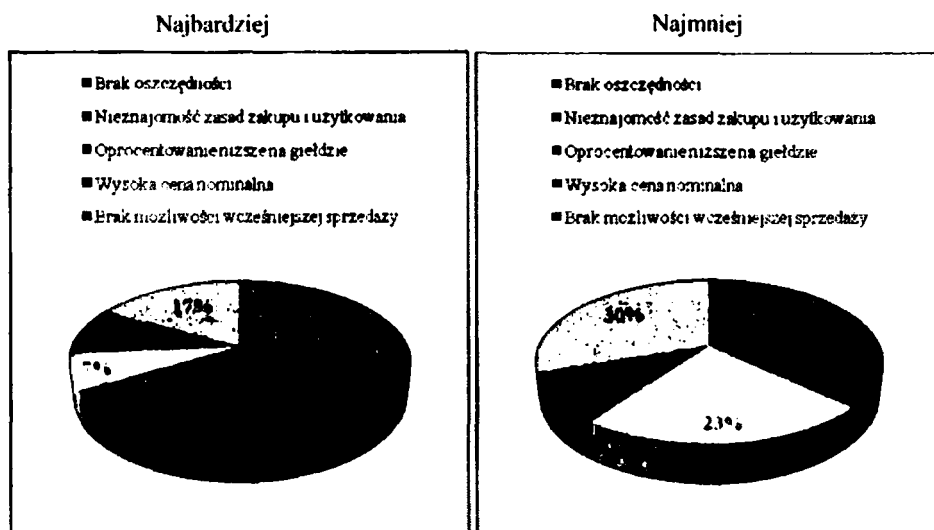
Rys. 3. Cechy istotne przy wyborze lokaty

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonej ankiety.

Ta pozorna niekonsekwencja może mieć jednak swoje uzasadnienie. Po pierwsze, gdy pytanemu daje się do wyboru jedną z dwóch możliwości, wybiera bezpieczniejszą, ale wtedy kiedy ma do dyspozycji kilka cech, takich jak dochód, bezpieczeństwo i płynność, uświadamia sobie, że wybór lokaty uzależnia też od innych przyczyn. Wyniki mogą ponadto sugerować, że respondenci nie do końca rozumieją specyfikę tych parametrów lub nie mają wyraźnego poglądu na temat czynników zapewniających opłacalność depozytu. Potwierdzeniem takiego stanowiska jest wyraźne wskazanie na potrzebę zwiększenia przepływu informacji jako czynnika wyboru produktu (rys. 4).

Badania potwierdzają, że przeciętny posiadacz oszczędności oczekuje przede wszystkim odpowiedniego dochodu, ale nie kosztem bezpieczeństwa. Nie wybierze więc inwestycji giełdowych, ale chętnie podjąłby się zainwestowania w instrumenty bezpiecznego emitenta. Wysokie bezpieczeństwo decyduje o tym, że postrzega lokatę na rachunku jako korzystną formę oszczędzania. Uważa bankowe papiery wartościowe za instrument skierowany do prestiżowego klienta, niedostępny przy przeciętnych dochodach. Niemniej jednak byłby skłonny zainwestować w emitowane przez bank papiery dłużne pod warunkiem lepszej informacji o warunkach emisji i sprzedaży. Liczy na to, że instrument okaże się

dostępny również dla przeciętnej odbiorcy, a jego posiadanie oprócz korzyści ekonomiczno-finansowych podniesie prestiż kupującego, który jest ważnym warunkiem wyboru formy oszczędności i jednocześnie wzmacnia u klienta poczucie lojalności wobec banku – emitenta.



Rys. 4. Co zniechęca do zakupu bankowych papierów wartościowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonej ankiety.

Potwierdzenie chęci zakupu bankowych papierów wartościowych przez ponad 70% respondentów pozwala przypuszczać, że upowszechnienie tego instrumentu miałyby duże szanse powodzenia i przyczyniłoby się do zwiększenia efektywności zarządzania kapitałem banku komercyjnego.

Podsumowanie

Wprowadzenie bankowych papierów wartościowych do oferty depozytowej umożliwia dywersyfikację źródeł finansowania oraz podnosi stabilność kapitału obcego, gdyż w przypadku instrumentów dłużnych bank nie ma obowiązku wcześniejszej likwidacji depozytu na żądanie klienta. Ewentualne zorganizowanie rynku wtórnego dla instrumentów o dłuższej wymagalności może zwiększyć płynność instrumentu, plasując go na poziomie porównywalnym z lokatą na rachunku. Umożliwia to wykorzystanie bankowych papierów dłużnych do finansowania aktywów o dłuższych terminach zapadalności. Może też mieć wpływ na obniżenie kosztów pozyskania kapitału. Korzyści i zagrożenia wynikające z wykorzystania bankowych papierów wartościowych przedstawia tabela 3.

Tabela 3

Analiza SWOT emisji bankowych papierów wartościowych

Działalność wewnętrzna	
Mocne strony	Słabe strony
1. Możliwość efektywnej mobilizacji kapitału 2. Wzmocnienie wizerunku i prestiżu emitenta przez rating 3. Wzrost stabilności banku 4. Niższy koszt pozyskania kapitału 5. Dywersyfikacja pożyczkodawców 6. Brak ingerencji ze strony pożyczkodawców w suwerenne decyzje emitenta	1. Koszty wdrożenia nowych produktów 2. Konieczność uzyskania ratingu (koszt, wydłużenie procedury) 3. Skomplikowana procedura emisji bpw (pozwolenie NBP)
Otoczenie	
Szanse	Zagrożenia
1. Utrzymanie lub wzrost udziału w rynku 2. Utrzymanie płynności przez klienta bez utraty dochodu 3. Wzrost zainteresowania klientów ofertą rynku kapitałowego 4. Poczucie bezpieczeństwa i prestiżu klienta zachętą do zakupu	1. Brak zainteresowania zakupem bpw 2. Wymagania stawiane przy emisji 3. Brak rozwiniętego rynku wtórnego 4. Ryzyko w zarządzaniu produktami złożonymi 5. Konkurencja ze strony rynku kapitałowego

Źródło: opracowanie własne.

Bankowe papiery wartościowe pozwalają na realizację podstawowych potrzeb deponentów, czyli na utrzymanie wysokiej płynności finansowej, a w jej konsekwencji również na poczucie bezpieczeństwa bez konieczności rezygnacji z wyższego dochodu. Możliwość tworzenia lokat zależy od zamożności klienta, a wybór konkretnego produktu – między innymi od skłonności do podejmowania ryzyka, oczekiwania co do wysokości dochodu, zapewnienia niezbędnego poziomu bezpieczeństwa czy potrzeby szybkiej dostępności do gotówki. Wymienione czynniki decydują o poziomie sprzedaży usług bankowych, przyczyniając się do wzrostu ich efektywności⁶.

⁶ Ch.Y. Horioka: *A Survey of Household Saving In Japan*. Osaka University; National Bureau of Economic Research (NBER), marzec 2007.

BANK SECURITIES IN STRUCTURE OF COMMERCIAL BANK LIABILITIES

Summary

Banks in Poland unlike in other countries of the EU use bank securities as a means of capital raising to a relatively small extent. Low level of debt securities emission is limiting the ability to manage the finances of a commercial bank efficiently. Including debt securities in the bank offer, however, leads up to a diversification of bank liabilities and enhances deposit base stability. Moreover, by making the offer wider it satisfies the needs of a client with respect to profitability, liquidity and security. Therefore, it is necessary to identify the clients needs by means of questionnaire studies which show that client satisfaction determines reaching an appropriate sales efficiency. Thus, bank securities have become a useful instrument of managing liabilities in a commercial bank.

Translated by Danuta Lepiarczyk