

**Michał Kruszka**

Akademia Finansów i Biznesu Vistula

ORCID: 0000-0002-9138-7225

[doi.org/10.34765/sp.0421.a04](https://doi.org/10.34765/sp.0421.a04)

# **STRUKTURALNE ZMIANY SEKTORA BANKOWEGO UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH 2004–2019**

## **Streszczenie**

Globalny kryzys finansowy wywarł znaczący wpływ na europejski sektor bankowy. Celem niniejszego artykułu jest określenie głównych strukturalnych efektów takiego kryzysu, związanych z ilościowymi i jakościowymi aspektami działalności bankowej. Wyniki, oparte na analizie szeregów czasowych i badaniach porównawczych, sugerują, że sektor bankowy w Unii Europejskiej utracił swoje znaczenie definiowane za pomocą miar ilościowych, takich jak wielkość czy działalność transgraniczna. Jednocześnie jednak można zaobserwować poprawę kondycji banków unijnych, mierzoną za pomocą współczynników kapitałowych czy wskaźników kredytów zagrożonych. Na tej podstawie należy podkreślić pozytywne, jakościowe konsekwencje kryzysu finansowego. Zatem interesariusze (w szczególności regulatorzy, nadzorcy i opinia publiczna) oceniając sektor bankowy powinni być bardziej skoncentrowani na jego rozwoju, a nie wzroście.

**Słowa kluczowe:** sektor bankowy, struktura, koncentracja, efektywność.

**Kody JEL:** G21, G28

Artykuł badawczy.

# STRUCTURAL CHANGES OF THE BANKING SECTOR IN THE EUROPEAN UNION IN THE YEARS 2004–2019

## Summary

The global financial crisis has had a significant impact on the European banking sector. This paper aims to determine the main structural effects of the financial turmoil, related to quantitative, but also qualitative aspects of the banking activity. The results, based on time series analysis and comparative studies, suggest that banking sector in the European Union has lost its importance defined by means of quantitative measures, such as size or cross-border activity. However, the improvement of the soundness of the EU banks, measured by means of the capital ratios or non-performing loans ratios, can be observed. On this basis, the positive, but only qualitative consequences of the financial crisis should be underlined. Therefore, stakeholders (including regulators, supervisors, and the public) should be more focused on the development rather its growth in the process of assessment of the banking sectors.

**Keywords:** banking sector, structure, concentration, efficiency.

**JEL Codes:** G21, G28

Research article.

## Wstęp

Prawidłowe funkcjonowanie sektora bankowego jest warunkiem koniecznym utrzymania wzrostu i rozwoju gospodarczego. Doświadczenia globalnego kryzysu zapoczątkowanego w USA dowiodły jak dotkliwie sfera realna może odczuć utratę stabilności finansowej przez banki. Nie ma wątpliwości, że obserwuje się także relacje zwrotne identyfikujące wrażliwość sektora finansowego na ogólny stan aktywności gospodarczej.

Z tego względu w niniejszym artykule postawiono tezę, iż globalne zjawiska kryzysowe doprowadziły do strukturalnych zmian w sektorze bankowym Unii Europejskiej, których przejawem jest zmniejszenie jego rozmiarów oraz ograniczenie znaczenia bankowości transgranicznej. Autor uznał, że warto także zbadać koncentrację europejskiego rynku bankowego i jej związek

z efektywnością finansową. Celem takiego badania była chęć statystycznej weryfikacji występowania korzyści skali. Zakres czasowy prowadzonych badań objął lata 2004–2019. Zakres podmiotowy uwzględnia członków Unii Europejskiej.

## Wielkość sektora bankowego UE

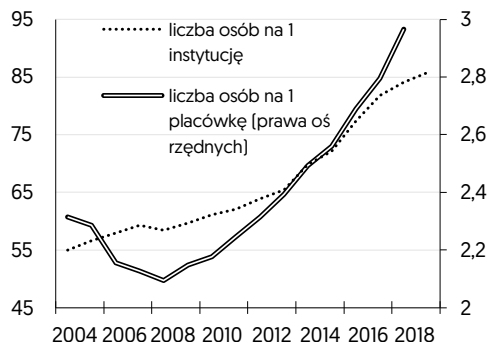
Określając rozmiary sektora bankowego konieczne jest jego zdefiniowanie. W Unii Europejskiej regulują to przepisy rozporządzenia nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych. W myśl art. 4 ust. 1 pkt 1 powyższego aktu instytucją kredytową jest przedsiębiorstwo, którego działalność polega na przyjmowaniu depozytów lub innych funduszy podlegających zwrotowi od klientów oraz na udzielaniu kredytów na swój rachunek.

W Polsce powyższa definicja oznacza, że instytucjami kredytowymi są banki (państwowe, spółdzielcze oraz działające w formie spółki akcyjnej) oraz spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe. Dla przykładu w Niemczech powyższy katalog obejmuje także kasy oszczędnościowo-budowlane (*bauspar-kasse*), a w Finlandii towarzystwa hipoteczne (*hypoteekkiyhdistys*).

Z uwagi na swobodę świadczenia usług oraz przepływu kapitału usługi bankowe w Unii Europejskiej mogą być także dostarczane na zasadach transgranicznych. W ścisłym znaczeniu jest sytuacja, w której usługa finansowa jest świadczona dzięki kanałom teleinformatycznym (Kruszka 2012). Przykładem może być złożenie depozytu w zagranicznym banku za pośrednictwem przelewu elektronicznego.

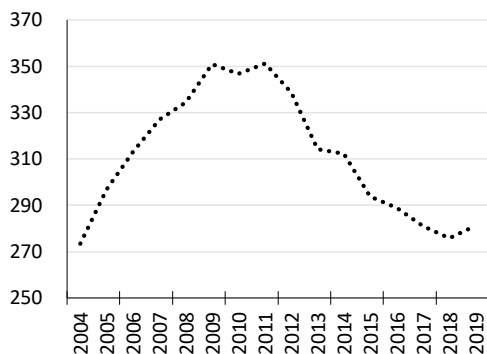
Bankowość transgraniczną kreują międzynarodowe przepływy kapitałowe (Navaretti i in. 2010). W takim przypadku zagraniczna instytucja kredytowa ustanawia na terytorium innego kraju zależną osobę prawną lub oddział, który nie działa we własnym imieniu. W pierwszym przypadku konieczne jest uzyskanie zezwolenia od lokalnego organu nadzoru bankowego, natomiast oddział – po odpowiedniej notyfikacji – może działać na podstawie „jednolitego paszportu” (Iwanicz-Drozdowska 2007). Tym samym oddziały instytucji kredytowych, choć pozbawione osobowości prawnej, są podmiotami sektora bankowego.

**Wykres 1.** Liczba mieszkańców (w tys.) przypadająca na instytucję kredytową i placówkę



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBC, Eurostatu.

**Wykres 2.** Aktywa instytucji kredytowych w stosunku do PKB (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBC, Eurostatu.

Po ustaleniu katalogu instytucji zaliczonych do sektora bankowego można określić jego rozmiary. Z jednej strony są one identyfikowane liczbą podmiotów i ich placówek, z drugiej wartością aktywów, która wskazuje na skalę działalności. Ze względu na to, że w niniejszej pracy użyto szeregów czasowych, porównanie przeprowadzono na podstawie danych relatywizowanych liczbą mieszkańców przypadającą na jedną instytucję kredytową i jedną placówkę. Tak określona „gęstość” siatki usługodawców pozwala ocenić stopień

nasycenia rynku finansowego<sup>23</sup>. W drugim przypadku aktywa relatywizowano wartością PKB. Powyższe wskaźniki, obliczone dla lat 2004–2019, zaprezentowano na wykresach 1 i 2.

Przedstawione dane dowodzą, że system bankowy w UE podlega konsolidacji. Jej wyrazem jest topniejąca liczba podmiotów i jednoczesny wzrost liczby osób przypadających na jedną instytucję kredytową. Co więcej, uwzględniany tu wskaźnik wykazuje trwałą tendencję do zmian w czasie, której tempa nie zmienił kryzys finansowy.

Co innego trzeba stwierdzić wobec siatki placówek i rozmiarów sektora bankowego mierzonego relacją aktywów do PKB. W tym przypadku nie ma wątpliwości, że 2008 r. stał się cezurą w ewolucji systemów finansowych. Od tego momentu obserwuje się wręcz regres, wskazujący na zależność kondycji instytucji kredytowych od stanu gospodarki. Można więc stwierdzić, że kryzys finansowy bardzo silnie dotknął sferę bankową w UE. Nierozwiązane napięcia wewnętrzne, np. zadłużenie publiczne i nadmierna ekspozycja na skarbowe papiery wartościowe, spotęgowały niekorzystne zjawiska. W efekcie nastąpiło wyraźne skurczenie się liczebności placówek oraz bilansów bankowych.

## Bankowość transgraniczna w Unii Europejskiej

Niewątpliwie jednym z fundamentów Unii Europejskiej jest rynek wewnętrzny, na którym nie powinny pojawiać się bariery dla przepływu osób, towarów, usług i kapitału. Dlatego Komisja Europejska podejmowała szereg inicjatyw mających urzeczywistnić integrację rynku finansowego jednoczącej się Europy (Story, Walter 1997). Faktycznym przełomem okazał się *Financial Services Action Plan* (FSAP) z 1999 r., który zakładał uchwalenie do 2005 r. przepisów niezbędnych do uzyskania względnego ujednoczenia norm prawnych dotyczących świadczenia usług finansowych w UE. Dla sfery bankowej najważniejsze były dwie dyrektywy, potocznie nazywane pakietem CRD III<sup>24</sup>.

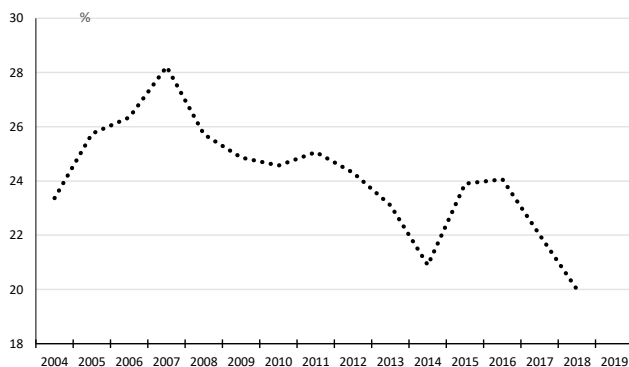
---

<sup>23</sup> Trzeba pamiętać, że rozwój technologiczny pozwala na częściową substytucję placówek bankowych przez bankowość internetową. Jednakże w tym przypadku nie warto sięgać do szeregu czasowego rozpoczynającego się w 2004 r., gdyż panujące wówczas warunki techniczne (ograniczony dostęp do Internetu szerokopasmowego, początkowe stadium rozwoju sieci bezprzewodowych, brak urządzeń mobilnych innych niż laptop) są nieporównywalne z sytuacją z końca 2019 r.

<sup>24</sup> Były to: dyrektywa 2006/48/WE oraz dyrektywa 2006/49/WE.

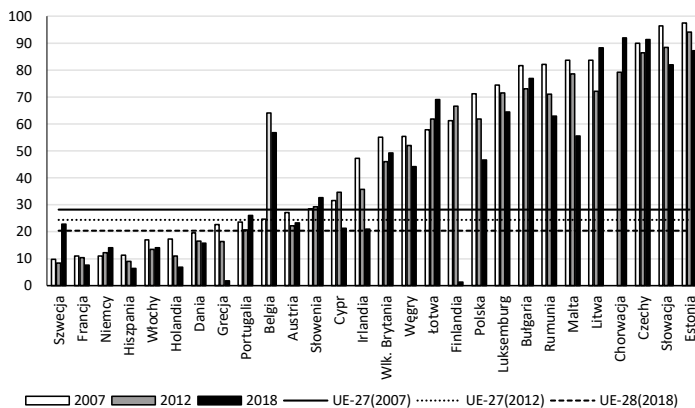
Jednym z przejawów tworzenia europejskiego rynku usług bankowych było usunięcie barier w przepływie inwestycji bezpośrednich. Doprowadziło to do powstania transnarodowych grup bankowych, których znaczenie jest opisane udziałem aktywów kontrolowanych przez takie grupy w łącznych aktywach europejskiego sektora bankowego (wykres 3).

**Wykres 3.** Udział kapitału zagranicznego w aktywach sektora bankowego w UE (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBC.

**Wykres 4.** Udział kapitału zagranicznego w aktywach sektora bankowego w państwach członkowskich UE (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBC.

Lata 2004–2007 cechowało rosnące znaczenie kapitału zagranicznego. Było to związane z licznymi fuzjami i przejęciami, które szczególnie nasiliły się po wprowadzeniu euro oraz rozszerzeniu Unii z 2004 r. (Allen i in. 2011). Konieczne jest jednak podkreślenie, że wybuch kryzysu zahamował proces ekspansji międzynarodowych grup kapitałowych. W tym miejscu warto zaznaczyć, że wykres 3 obrazuje stan ujmowany z perspektywy zsumowanych aktywów<sup>25</sup>. W związku z tym warto spojrzeć na strukturę właścicielską sektorów w poszczególnych państwach członkowskich. Z uwagi na to, że 2007 r. można uznać za ostatni przed kryzysem w UE, dane z tego właśnie roku zestawiono z informacjami pozyskanymi dla 2012 r., a następnie 2018 r. Tak przygotowane wskaźniki zobrazowano na wykresie 4.

Przedstawione dane dowodzą, że sektory bankowe państw członkowskich są bardzo zróżnicowane pod względem udziału kapitału zagranicznego w ich aktywach. Badany tu odsetek w 2007 r. wahał się od niecałych 10% w Szwecji do blisko 97% w Estonii, przy medianie wynoszącej 47%.

Wykres 4 dowodzi odwrotnej relacji między stopniem rozwoju gospodarczego a znaczeniem kapitału zagranicznego w sektorach bankowych. Współczynnik korelacji Pearsona między wartością PKB *per capita* a frakcją aktywów przypadającą na podmioty zależne od międzynarodowych grup kapitałowych wynosił -0,65 w 2007 r., -0,64 w 2012 r. i -0,60 w 2018 r. Gdyby zaś przyjąć liniową relację między uwzględnianymi tu wskaźnikami, to partycypacja podmiotów krajowych w polskim sektorze bankowym w pełni odpowiada przeciętnemu poziomowi zamożności w naszym kraju. Tym samym nie można się zgodzić z opinią Kawalca i Gozdka (2012), że Polska charakteryzuje się zbyt dużym udziałem kapitału zagranicznego w instytucjach kredytowych jak na rozmiary swojej gospodarki<sup>26</sup>.

Kryzys finansowy odcisnął swoje piętno na aktywności transgranicznej europejskich grup bankowych. Niemal w każdym kraju można zaobserwować spadek udziału kapitału zagranicznego. Przykładowo w Polsce w latach 2007–2012 nastąpił wzrost udziału podmiotów krajowych o blisko 10 punktów procentowych, a więc proces „udomowienia” (Kawalec, Gozdek 2012) już się odbywał i działania polskich organów publicznych nie były potrzebne. Nie ma

<sup>25</sup> Z uwagi na zakres czasowy analizy nie uwzględniono już zjawisk postbrexitowych.

<sup>26</sup> Kawalec i Gozdek (2012) odwołali się do relacji między bezwzględną wartością PKB a udziałem kapitału zagranicznego w aktywach instytucji kredytowych. Tego rodzaju zależność jest jednak obciążona znaczną ułomnością, gdyż Polska zawsze będzie dysponować dużo większym PKB niż Austria, Dania czy Portugalia, co wynika z dysproporcji w rozmiarach populacji.

jednak wątpliwości, że przyrost odsetka charakteryzującego rodzimy kapitał aż o kolejne 15 punktów procentowych w latach 2012–2018 był niezwykle silnie wspierany przez Skarb Państwa<sup>27</sup>. W tym przypadku słuszność ma Kawalec (2019) stwierdzając, że w efekcie zamiast „udomowienia” można obawiać się „upaństwowienia”.

Niezwykle wyraźnym wyjątkiem od powyższych zjawisk są przypadki Belgii, Finlandii oraz Szwecji. *Casus* Belgii jest związany z koniecznością przeprowadzenia restrukturyzacji sektora bankowego. Z kraju eksportującego kapitał w 2007 r. (w Belgii miały siedzibę centrale grup Dexia, Fortis oraz KBC) państwo to stało się biorcą kapitału, gdyż w 2012 r. udział zagranicznych grup bankowych sięgnął 64%. Co prawda w 2018 r. wskaźnik ten obniżył się do 57%, ale Belgia pozostała importerem kapitału.

W największym stopniu wiąże się to z błędną polityką inwestycyjną grupy Fortis (zbędne przejście ABN AMRO oraz wysokie ekspozycje na obligacje pochodzące z amerykańskich emisji sekurytyzujących kredyty hipoteczne). Działania zmierzające do pozyskania na przełomie 2007 i 2008 r. niezbędnego kapitału zostały przez inwestorów odczytane jako sygnał ostrzegawczy, a zintensyfikowana „krótka sprzedaż” (Fassin, Gosselin 2011) oraz gwałtowny odpływ klientów instytucjonalnych doprowadziły Fortis na krawędź bankructwa.

Stało się to powodem interwencji rządów państw Beneluxu skutkującej uzyskaniem kontroli nad wspomnianą grupą kapitałową. ABN AMRO przejął holenderski skarb państwa, a belgijskie aktywa grupy Fortis zostały sprzedane francuskiej grupie BNP Paribas ((Marinč, Vlahu 2012). Ponieważ Fortis był największym bankiem w Belgii, jego przejście przez kapitał francuski doprowadziło do odwrócenia relacji właścicielskich, które widać na wykresie 4.

Z kolei przypadek Finlandii i Szwecji dotyczy banku Nordea. Ta panordycka grupa kapitałowa miała swoją statutową siedzibę w Sztokholmie. W 2011 r. Rada Stabilności Finansowej uznała Nordea za jeden z globalnych banków o znaczeniu finansowym (FSB 2011). W efekcie bank zaczął zmieniać strukturę i redukował ekspozycje na państwa spoza Skandynawii. Następnie przeprowadzono proces konwersji banków zależnych w oddziały, które *de iure* są wyłącznie częścią podmiotu dominującego (tzw. *branchification*; IMF 2019). Wówczas władze Nordea uznały, że będąc ważną systemowo instytucją, aktywną na rynku kapitałowym, warto znaleźć się pod bezpośrednią kuratelą

---

<sup>27</sup> W tym czasie PKO BP przejął kontrolę nad Nordea Bank Polska, a grupa PZU stała się podmiotem dominującym wobec Alior Banku i Pekao SA.

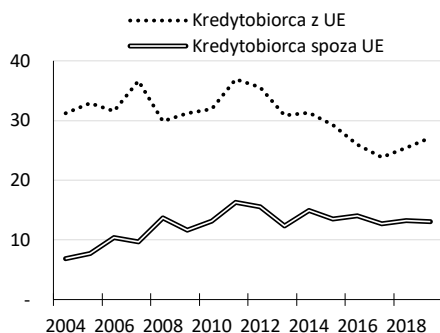


Jednolitego Mechanizmu Nadzorczej europejskiej unii bankowej, o której pisze Zaleska (2013). Dlatego z początkiem 2018 r. Nordea z banku szwedzkiego stała się fińskim, stając się częścią systemu bankowego strefy euro. Oczywiście formalnym krokiem nie towarzyszyły zmiany operacyjne i nadal Szwecja ma największy udział w aktywach Nordea. Jednakże udział kapitału zagranicznego w fińskim systemie bankowym spadł niemal do zera, a bardzo wzrósł taki odsetek w Szwecji – patrz wykres 4.

Bankowość transgraniczna to także operacje, które nie wymagają kapitałowego zaangażowania za granicą. Wówczas tylko usługa przekraczała granice państwowe. W przypadku bankowości takie świadczenie jest w pełni możliwe, jednakże niezwykle trudno badać całkowite rozmiary takiej wymiany gospodarczej. W praktyce należy się ograniczyć do wybranych grup usług bankowych.

W niniejszej pracy uznano, że najodpowiedniejsze jest sięgnięcie do danych na temat wartości udzielonych kredytów przez kredytodawców ze strefy euro. W tym celu dokonano podziału na dwie grupy kredytobiorców: monetarne instytucje finansowe i sektor pozafinansowy. W obu przypadkach zbadano strukturę udzielonych kredytów<sup>28</sup>, wyodrębniając te, które przyznano podmiotom spoza państwa zarejestrowania instytucji udzielającej kredytu. Uzyskane informacje zobrazowano na wykresach 5 i 6.

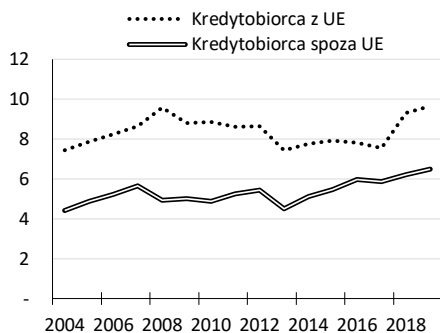
**Wykres 5.** Udział transgranicznych kredytów dla monetarnych instytucji finansowych (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBC.

<sup>28</sup> Pominięto operacje wykonywane przez Europejski Bank Centralny oraz krajowe banki centralne.

**Wykres 6.** Udział transgranicznych kredytów dla sektora niefinansowego (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBC.

Jak wynika z dostępnych danych, strefa euro charakteryzuje się daleko posuniętą integracją w zakresie operacji międzybankowych. W przeddzień światowego kryzysu finansowego odsetek przypadający na kredyty transgraniczne wyniósł blisko 46%. Co ciekawe, po załamaniu rynku finansowego w 2008 r., wydawało się, że bankowość transgraniczna szybko odzyskuje dawne znaczenie. Jednakże nasilenie się kryzysu zadłużeniowego strefy euro z lat 2011–2012 (Kalemlı-Ozcan, Reinhart, Rogoff 2016) spowodowało zmianę tej tendencji i wzrosła przewaga kredytów krajowych.

Na podkreślenie zasługuje przewaga – choć malejąca – kredytów udzielanych instytucjom działającym wewnątrz UE. Odsetek na nie przypadający – pod koniec uwzględnianego okresu – to ponad 27%, wobec około 12% charakteryzujących operacje z podmiotami spoza UE. Taki stan jest pokłosiem ekspansji kapitałowej grup bankowych, a więc znaczna część kredytów transgranicznych przyznanych innym bankom działającym w Unii to operacje wewnątrzgrupowe. Jednak to właśnie ten rodzaj usług został szczególnie dotknięty kryzysem finansowym. Jego spektakularnym przejawem była wzajemna utrata zaufania i bardzo istotne ograniczenie aktywności na europejskim międzybankowym rynku transakcji niezabezpieczonych (Giannone i in. 2012). Trzeba przypomnieć, że jeszcze w 2008 r. EURIBOR był kwotowany w panelu 43 banków. Pod koniec 2013 r. grono to skurczyło się do 31, a w 2019 r. liczyło zaledwie 18 banków (www1).

Świadczenie usług dla pomiotów niefinansowych jest domeną operacji krajowych. W tym przypadku udział kredytów transgranicznych wyniósł

zaledwie 11,5% w 2004 r., by zwiększyć się do 16% w 2019 r. Oznacza to, że podmioty niefinansowe są zdecydowanie silniej przywiązane do tradycyjnych kanałów dystrybucji usług bankowych.

## Koncentracja i efektywność sektora bankowego

Europejski system bankowy od końca ubiegłego wieku był areną fuzji i przejęć. Część z nich wynikała z ekspansji rynkowej grup kapitałowych. Dosyć znaczący odsetek transakcji miał także charakter sanacyjny, często inspirowany działaniami organów nadzoru, które dążąc do zachowania stabilności finansowej zachęcały i pomagały w przejściu banków zagrożonych upadłością (Koetter i in. 2007; Jonung 2009).

Pierwsza fala konsolidacji w państwach „starej UE” miała zdecydowanie krajowy charakter (BIS 2001), nakierowany na fuzje międzysektorowe, prowadzące do powstawania konglomeratów, oferujących równocześnie usługi bankowe, ubezpieczeniowe, jak też operujące na rynku kapitałowym. Marques-Ibanez i Molyneux (2002) podkreślają, że konsolidacja bez udziału pomiotów zagranicznych jest łatwiejsza, gdyż połączeniu podlegają struktury o bardziej homogenicznej kulturze organizacyjnej. W efekcie powstały silne krajowe grupy bankowe. Przykładami są hiszpańskie: BBVA i Santander, włoskie: Banca Intesa oraz Unicredit, niemieckie HVB lub Deutsche Bank bądź austriacki Erste Bank. Równocześnie wzrósł stopień koncentracji europejskich sektorów bankowych.

W literaturze przedmiotu można znaleźć różne propozycje pomiaru koncentracji rynku (Samuelson, Marks 2009). Ze względu na prostotę obliczeń bardzo często używa się współczynnika koncentracji, który wskazuje sumę udziałów rynkowych największych, np. pięciu przedsiębiorstw<sup>29</sup>. Alternatywę stanowi wskaźnik Herfindhala-Hirschmana (HHI), który jest sumą kwadratów udziałów wszystkich przedsiębiorstw<sup>30</sup>. W tym przypadku większą wagę

---

<sup>29</sup> Tak pojmowana koncentracja sektora bankowego całkowicie pomija kwestie bankowości transgranicznej. Jednakże ułomność źródłowego materiału statystycznego nie pozwala na usunięcie tej wady. Wymusza to posłużenie się w niniejszej pracy tradycyjnie konstruowanymi miarami koncentracji.

<sup>30</sup> Ponieważ udziały podaje się w punktach procentowych, maksymalna wartość HHI dla rynku w pełni zmonopolizowanego wynosi 10 000.

uzyskują udziały podmiotów dysponujących znacznie większym udziałem rynkowym i uwzględnia się wpływ słabszych uczestników rynku.

Zmiany strukturalne z lat 90. XX w. w bankowości państw „starej” UE znacząco zwiększyły wskaźnik CR5 aktywów, to jest łączne udziały pięciu największych banków w całkowitej sumie bilansowej. Przeciętna wartość na koniec 1999 r. wyniosła 57,1%, podczas, gdy na początku dekady było to 50,9% (Santillan Salgado 2011).

Druga połowa lat 90. ubiegłego stulecia to niezwykle ważny okres dla państw przechodzących transformację gospodarczą, w którym szczególną rolę odegrała prywatyzacja banków. Pod koniec XX w. zdecydowany prymat w tego rodzaju operacjach uzyskał wówczas kapitał zagraniczny. Oznaczało to, że relatywnie skonsolidowane już grupy kapitałowe z europejskich państw wyżej rozwiniętych rozpoczęły ekspansję kapitałową w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (Bonin i in. 2005; Pawłowska 2004).

Jednakże od wspomnianego już fiaska przejścia ABN AMRO nie doszło w UE do żadnej znaczącej konsolidacji grup bankowych. Pojawiły się za to operacje odsprzedawania podmiotów zależnych, które przechodzą z jednej grupy do drugiej. Przykładami są banki działające w Polsce: BZWBK z irlandzkiej grupy AIB trafił do grupy hiszpańskiego Santander, podobnie jak Kredyt Bank, który należał do belgijskiego KBC<sup>31</sup>.

Koncentracja rynku bankowego rodzi pytanie o jej związek z efektywnością. Jak zauważa Lubiński (2012) rosnącej koncentracji, związanej z pozytywnymi efektami skali, powinna towarzyszyć poprawa uzyskiwanych wyników ekonomicznych. Z drugiej strony wykreowany być jednak może zespół banków „zbyt dużych by upaść”, które mimo popełnionych kardynalnych błędów zarządczych i ponoszonych strat są wspierane publicznymi środkami (Sorkin 2009; Śledzik 2013).

W związku z powyższym w niniejszej pracy przedstawiono analizę związków między przyjętymi miarami koncentracji a efektywnością europejskich sektorów bankowych. W tym celu posłużono się wskaźnikami CR5 oraz HHI, a także stosunkiem kosztów do dochodu (*cost to income*, C/I), marżą odsetkową netto (*net interest margin*, NIM), rentownością aktywów (*return on assets*, ROA) oraz rentownością kapitałów własnych (*return on equity*, ROE). Wymienione wskaźniki z 2018 r. zamieszczono w tabeli 1.

---

<sup>31</sup> Zdecydowana większość tego typu operacji jest spowodowana koniecznością podniesienia współczynników wypłacalności grup bankowych. Więcej o wymogach kapitałowych pisze (Circio 2011).

**Tabela 1.** Koncentracja i efektywność sektorów bankowych w państwach członkowskich UE w 2018 r.

Państwo	HHI	CR5	C/I	NIM	ROA	ROE
		%				
Austria	370	36,0	63,8	1,54	0,76	8,71
Belgia	1 218	73,4	61,2	1,45	0,62	8,20
Bułgaria	939	59,7	45,3	2,78	1,61	11,78
Cypr	2 378	86,9	62,3	1,69	0,26	7,07
Czechy	1 069	64,5	47,0	1,99	1,10	13,27
Dania	1 069	64,5	57,7	0,94	0,48	8,00
Estonia	2 698	91,0	45,3	2,09	1,42	9,81
Finlandia	2 570	81,6	55,4	0,87	0,54	8,12
Francja	664	47,8	74,1	0,95	0,422	6,47
Grecja	2 304	96,8	55,2	2,30	-0,06	-0,36
Hiszpania	1 138	68,5	53,3	2,00	0,61	8,19
Holandia	2 178	84,7	59,8	1,39	0,50	8,13
Irlandia	632	46,1	66,1	1,43	0,72	4,86
Litwa	2 278	90,9	44,9	1,64	1,24	12,31
Luksemburg	261	26,3	59,3	0,70	0,43	5,47
Łotwa	1 578	80,8	61,3	2,00	1,22	9,21
Malta	1 518	77,5	40,2	2,10	0,93	5,21
Niemcy	245	29,1	76,8	1,11	0,17	2,42
Polska	683	49,5	56,7	2,44	0,76	7,00
Portugalia	1 202	72,9	60,2	1,64	0,28	2,70
Rumunia	965	62,1	53,5	3,14	1,53	13,58
Słowacja	1 383	75,6	56,4	2,25	0,83	9,30
Słowenia	1 020	60,8	59,9	2,02	1,28	10,68
Szwecja	785	54,3	51,9	1,04	0,75	12,24
Węgry	801	50,0	63,9	2,89	1,60	14,68
Wielka Brytania	353	31,8	64,4	0,85	0,36	5,53
Włochy	579	45,6	65,9	1,33	0,44	5,76
Chorwacja	1 554	79,4	50,7	2,46	1,18	8,84

Źródło: dane EBC.

W ujęciu zagregowanym system bankowy UE charakteryzuje się niską koncentracją. Co prawda przeciętny poziom HHI nieznacznie przekracza 1200, ale jest to wynik zastosowania średniej arytmetycznej. Gdyby HHI zważyć udziałami poszczególnych państw w łącznych aktywach, przeciętna wynosiłaby 680. Polski sektor bankowy należy do jednych z najmniej skoncentrowanych w Unii Europejskiej<sup>32</sup>. W 2018 r. w rękach pięciu największych instytucji kredytowych w Polsce znajdowało się 49,5% aktywów sektora bankowego<sup>33</sup>. O względnie niskim poziomie koncentracji przekonuje również wartość indeksu Herfindahla-Hirschmana. W 2018 r. jego niższą wartością charakteryzowały się jedynie Austria, Francja, Luksemburg, Niemcy, Wielka Brytania oraz Włochy.

Jednocześnie sektor bankowy w Polsce, mimo tego że przez lata był jednym z najbardziej dochodowych w UE, w 2018 r. cechował się już zwrotem z kapitału niższym do przeciętnej. Równocześnie analiza porównawcza obejmująca marżę odsetkową netto (NIM) oraz stosunek kosztów do dochodów (C/I) wskazuje na lepszą pozycję naszego kraju. Zatem niższe wyniki nie są związane z błędami w zakresie zarządzania instytucjami kredytowymi, a wynikają z obciążeń regulacyjnych, np. tzw. podatku bankowego (podatku od niektórych instytucji finansowych).

Z uwagi na chęć uchwycenia dynamiki zmian obliczono zespół wskaźników analogicznych do tych, które zaprezentowano w tabeli 1, jednakże tym razem określono średnią z lat 2004–2018. Dodatkowo przedstawiono miary dyspersji, którymi były odchylenia standardowe. Tego rodzaju informacje znajdują się w tabeli 2.

---

<sup>32</sup> Warto zauważyć statystycznie istotną ujemną korelację stopnia koncentracji z rozmiarami rynku, które utożsamiono z populacją danego kraju. Dostrzegalnym odstępstwem od reguły „małe państwo - wysoko skoncentrowany sektor bankowy” są Luksemburg oraz Austria.

<sup>33</sup> Bez wątpienia w 2019 r. stopień koncentracji polskiego rynku bankowego zwiększył się, gdyż dokonały się operacyjnie fuzje Euro Banku i Banku Millennium oraz części Deutsche Bank Polska z Santander Bank Polska.

**Tabela 2.** Koncentracja i efektywność sektorów bankowych oraz ich zmienność w państwach członkowskich UE w latach 2004–2018

Państwo	HHI	CR5	C/I	NIM	ROA	ROE
		%				
Austria	437	38,50	65,73	1,67	0,47	6,02
	[68]	[3,38]	[5,68]	[0,09]	[0,30]	[4,48]
Belgia	1 462	74,1	64,80	1,24	0,33	3,48
	[448]	[7,68]	[7,44]	[0,21]	[0,53]	[13,37]
Bułgaria	813	54,7	50,95	3,71	1,36	13,02
	[82]	[3,24]	[5,65]	[0,77]	[0,57]	[8,29]
Cypr	1 307	66,26	51,48	2,18	-0,60	-13,11
	[399]	[7,95]	[6,16]	[0,41]	[1,92]	[39,23]
Czechy	1 043	63,19	49,33	2,40	1,21	14,19
	[51]	[1,39]	[5,34]	[0,29]	[0,10]	[2,22]
Dania	1 137	66,10	59,05	1,10	0,36	5,55
	[56]	[1,50]	[5,92]	[0,11]	[0,31]	[4,95]
Estonia	2 936	92,5	44,23	2,21	1,31	11,83
	[545]	[3,42]	[2,43]	[0,32]	[1,38]	[16,49]
Finlandia	2900	82,40	52,08	0,89	0,56	9,14
	[519]	[3,45]	[3,48]	[0,30]	[0,22]	[1,89]
Francja	625	48,30	68,34	0,95	0,36	6,18
	[60]	[2,37]	[4,02]	[0,20]	[0,13]	[1,75]
Grecja	1 615	79,99	59,56	2,49	-0,43	-4,74
	[532]	[13,28]	[6,73]	[0,24]	[1,15]	[16,94]
Hiszpania	676	50,78	550,40	1,78	0,47	6,75
	[217]	[9,29]	[3,48]	[0,17]	[0,56]	[9,53]
Holandia	2 021	84,54	72,25	1,21	0,31	5,13
	[134]	[1,08]	[30,87]	[0,12]	[0,24]	[5,54]
Irlandia	716	49,53	79,88	0,99	-0,02	-4,24
	[131]	[5,06]	[89,78]	[0,32]	[1,15]	[20,91]
Litwa	1 870	83,97	53,54	1,77	0,63	6,27
	[175]	[3,75]	[5,58]	[0,28]	[1,28]	[17,45]
Luksemburg	311	30,10	51,85	0,63	0,51	7,53

Państwo	HHI	CR5	C/I	NIM	ROA	ROE
		%				
Łotwa	[31]	[2,12]	[5,56]	[0,08]	[0,12]	[3,36]
	1 129	66,85	54,97	2,01	0,60	6,83
Malta	[155]	[5,22]	[6,36]	[0,36]	[1,48]	[17,39]
	1 385	70,98	35,18	1,63	0,90	6,79
Niemcy	[173]	[17,15]	[8,10]	[0,32]	[0,33]	[3,77]
	243	27,87	72,25	1,00	0,10	1,39
Polska	[51]	[4,52]	[5,25]	[0,11]	[0,13]	[3,40]
	620	46,52	56,66	2,68	1,15	11,94
Portugalia	[47]	[2,20]	[3,55]	[0,26]	[0,32]	[4,82]
	1 168	70,05	58,64	1,58	0,21	2,74
Rumunia	[41]	[1,84]	[4,06]	[0,21]	[0,50]	7,03
	938	56,70	56,63	3,53	0,91	10,14
Słowacja	[111]	[2,96]	[4,96]	[0,63]	[1,00]	12,28
	1 220	70,93	57,07	2,72	0,96	11,00
Słowenia	[82]	[2,56]	[3,80]	[0,35]	[0,17]	[2,65]
	1 184	60,00	59,98	2,17	-0,22	-3,18
Szwecja	[121]	[2,18]	[4,34]	[0,19]	[2,21]	[24,82]
	872	57,99	55,02	1,03	0,58	11,03
Węgry	[40]	[2,03]	[2,10]	[0,11]	[0,14]	[2,85]
	819	52,43	61,64	3,75	0,67	8,43
Wielka Brytania	[31]	[2,14]	[8,92]	[0,54]	[1,14]	[13,72]
	429	37,86	58,37	1,05	0,28	4,10
Włochy	[54]	[3,65]	[10,94]	[0,24]	[0,29]	[4,87]
	377	36,48	63,06	1,58	0,17	1,92
	[102]	[6,45]	[3,75]	[0,23]	[0,52]	[7,27]

Uwaga: objaśnienia: liczby w nawiasach oznaczają odchylenie standardowe; ze względu na krótsze szeregi czasowe pominięto Chorwację.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EBC oraz IMF.

Wyniki analizy wskazują, że koncentracja sektorów bankowych w UE w badanym okresie nie rosła, co istotnie odróżnia uwzględniane lata od tendencji obserwowanych w ostatniej dekadzie ubiegłego wieku. Co więcej, współczynniki koncentracji charakteryzują się niewielką zmiennością, o czym świadczy



fakt, iż relacja odchylenia standardowego do średniej arytmetycznej nie przekracza 30%, a generalnie utrzymuje się poniżej 10%. Na drugim biegunie znajdują się miary rentowności. W przypadku ROA systemów bankowych Włoch czy Cypru zmienność przekroczyła 300.

Uwzględniając przeciętne wartości badanych miar koncentracji należy zauważyć, że 2018 r. negatywnie odbiegał od wieloletnich tendencji obserwowanych w Polsce. W przypadku miar efektywności wyznaczanych dla okresu 2004–2018 Polskę należy umieścić wśród liderów unijnych. Świadczą o tym każdorazowo jedno z najwyższych średnich miar NIM, ROA i ROE, a równocześnie niemal najmniejsze współczynniki zmienności. Oznacza to, że bardzo dobre osiągnięcia ekonomiczne były relatywnie stałą cechą polskiego systemu bankowego, co znacząco wyróżnia go spośród pozostałych państw członkowskich UE. Jednakże obciążenia fiskalne i pozafiskalne zmieniły ten obraz.

Kolejnym krokiem analizy było ustalenie relacji między koncentracją a efektywnością. W tym celu obliczono współczynniki korelacji Pearsona dla każdego okresu oraz pomiędzy przeciętnymi poziomami z lat 2004–2018. Uzyskane rezultaty zamieszczono w tabelach 3 i 4. Wyfłuszczone współczynniki statystycznie istotne dla poziomu istotności 0,05.

**Tabela 3.** Korelacja miar koncentracji i efektywności sektorów bankowych w państwach członkowskich UE w wybranych latach

Wskaźnik	HHI								
	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2017	2018
C/I	-0,085	-0,140	0,131	-0,075	-0,263	-0,354	-0,573	-0,591	-0,478
NIM	0,052	0,056	0,033	-0,134	-0,089	-0,060	0,124	0,232	0,156
ROA	0,273	0,225	-0,008	0,021	0,163	0,091	0,018	-0,124	0,054
ROE	0,278	0,281	-0,066	0,039	0,085	0,099	0,061	-0,200	0,042
	CR5								
	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2017	2018
C/I	-0,020	-0,097	0,118	-0,056	-0,280	-0,382	-0,331	-0,643	-0,545
NIM	0,097	0,103	0,144	-0,010	0,060	0,071	0,209	0,306	0,312
ROA	0,233	0,243	0,013	0,000	0,093	0,133	-0,030	-0,102	0,115
ROE	0,297	0,301	-0,044	-0,005	-0,014	0,108	0,027	-0,169	0,079

Uwaga: przeprowadzono test istotności współczynnika korelacji przy poziomie istotności równym 0,05. Wartości statystycznie istotne zostały wyfłuszczone.

Źródło: jak w tabeli 2.

**Tabela 4.** Korelacja przeciętnych miar koncentracji i efektywności sektorów bankowych w państwach członkowskich UE w latach 2004–2018

Wskaźnik	HHI	CR5
C/I	-0,329	-0,327
NIM	0,014	0,136
ROA	0,129	0,109
ROE	0,074	0,041

Uwaga: objaśnienia jak w tabeli 3.

Źródło: jak w tabeli 2.

Efektywność systemu bankowego poprawia się wtedy, gdy maleje stosunek kosztów do dochodów (C/I). Jeśli wzrostowi koncentracji towarzyszyłyby pozytywne efekty skali, to należało oczekiwać negatywnej korelacji HHI (lub CR5) z miarą C/I. Uzyskane rezultaty potwierdzają taki wniosek, zwłaszcza w latach 2014–2018. Siła tego związku nie jest zbyt duża, ale jednak statystycznie istotna.

Pozytywne efekty powiększenia się udziałów rynkowych największych instytucji kredytowych powinny być obserwowane dzięki dodatniej korelacji miar koncentracji oraz NIM, ROA i ROE. Dane zaprezentowane w tabelach 3 i 4 nie pozwalają na wyciągnięcie tak jednoznacznego wniosku.

O ile korelacja przeciętnych wskaźników ustalonych dla okresu 2004–2018 zdaje się potwierdzać taką zależność, o tyle współczynniki obliczone dla poszczególnych lat wskazują na zmieniającą się w czasie relację. Co więcej, negatywnie zweryfikowano hipotezę o statystycznej istotności tych związków. Na tej podstawie można stwierdzić, że w skali Unii Europejskiej nie występuje ilościowo potwierdzona pozytywna zależność między koncentracją sektora bankowego a szeroko rozumianą jego efektywnością.

## Kapitały i jakość aktywów

Istotą współczesnej bankowości jest dokonywanie transformacji ryzyka i zapadalności. Oznacza to, że banki powinny w toku kreacji pieniądza, na bazie przyjętych depozytów, udzielać kredytów. Tym samym instrumenty pozbawione ryzyka (depozyty) służą finansowaniu gospodarki realnej, ale ten

strumień jest już obciążony ryzykiem kredytowym. Dodatkowo zapadalność znaczącej części kredytów jest wielokrotnie dłuższa od terminów wymagalności depozytów. Wspomniana transformacja wiąże się z ryzykiem, nie tylko kredytowym, które bank musi zabezpieczać swoim kapitałem, pochodzącym od akcjonariuszy, generowanym dzięki zatrzymanym zyskom oraz emisji innych instrumentów kapitałowych.

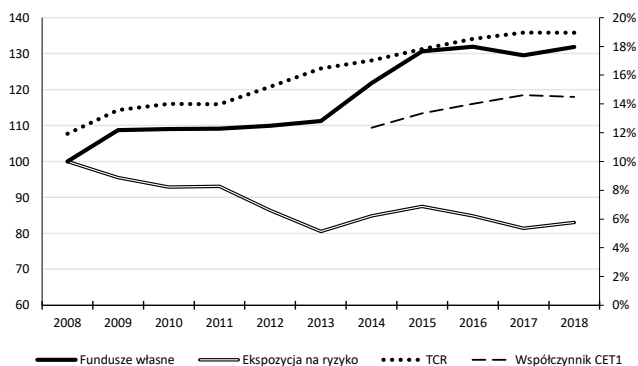
Globalny kryzys finansowy ujawnił jednak braki w bazie kapitałowej niektórych europejskich systemów bankowych (Admati, Hellwig 2010). Dlatego też unijni normodawcy relatywnie szybko i szeroko wdrożyli wymogi proponowane przez Bazylejski Komitet ds. Nadzoru Bankowego w pakiecie określanym mianem Bazylei III. Ich unijnym odpowiednikiem są dyrektywa CRDIV oraz rozporządzenie CRR<sup>34</sup>. Zatem w efekcie europejskie banki są od 2014 r. zobligowane do utrzymywania własnych funduszy w formie trzech warstw, odmiennie postrzeganych z punktu widzenia jakości kapitału. Najwyższą jakość przypisuje się podstawowemu kapitałowi Tier I (CET1), którym są przede wszystkim akcje i zatrzymany zysk, gdyż te formy kapitału mogą w pełni służyć absorbowaniu ewentualnych strat. Na drugim krańcu jest kapitał Tier II, do którego należy dług podporządkowany (Mastalerz 2013).

Na wykresie 7 przedstawiono sytuację kapitałową europejskiego sektora bankowego w latach 2008–2018. Bardzo często analizując bazę kapitałową poszczególnych systemów bankowych można zauważyć odwołanie do tzw. współczynników kapitałowych. Nie może to dziwić, gdyż ich wysokość wprost regulują przepisy prawa UE (art. 92 ust. 1 CRR), zgodnie z którymi współczynnik kapitału podstawowego Tier I musi wynosić co najmniej 4,5%, a łączny współczynnik kapitałowy (TCR) nie może spaść poniżej 8% ekspozycji na ryzyko. Z tego punktu widzenia wartości obserwowane na wykresie 7 są bardziej niż satysfakcjonujące.

---

<sup>34</sup> Warto podkreślić, że Komitet Bazylejski swoje rekomendacje kierował do dużych banków, które są aktywne na rynkach międzynarodowych. Przepisy CRDIV (dyrektywa 2013/36/UE) oraz CRR (rozporządzenie nr 575/2013) są prawnie wiążące dla wszystkich instytucji kredytowych.

**Wykres 7.** Pozycja kapitałowa europejskiego sektora bankowego w latach 2008–2018



Uwaga: fundusze własne oraz ekspozycja na ryzyko – 2008 = 100. TCR i współczynnik CET1 – prawa oś rzędnych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBC.

Konieczne jest jednak zwrócenie uwagi, że poziomy wskazane w CRR są tylko wyjściowymi. Do nich należy dodać tzw. bufor kapitałowe, które w największym stopniu służą mitygowaniu najróżniejszych form ryzyka makroekonomicznego oraz systemowego (Kruszka, Mokrogulski 2017). Sumując górne pułapy poszczególnych buforów, tj. zabezpieczającego (2,5%), ryzyka systemowego (3%)<sup>35</sup> oraz antycyklicznego (2,5%) otrzymuje się TCR na poziomie 16%. Dodatkowo należy pamiętać, że najważniejsze banki są jeszcze zobowiązane do utrzymywania indywidualnie określanych buforów instytucji o znaczeniu systemowym. Tym samym wymagany TCR może być jeszcze wyższy.

Przedstawione wyliczenie jest intencjonalnie przesadzone, gdyż w żadnym państwie UE nie zastosowano równocześnie tak wysokich wymogów kapitałowych, jednak warto pamiętać o ich istnieniu, wówczas gdy spogląda się tylko na łączny współczynnik kapitałowy. Odrębną kwestią jest konstrukcja tego wskaźnika. Jest on relacją wartości funduszy własnych (składających się ze wszystkich warstw kapitału) do łącznej ekspozycji na ryzyko.

O ile pojęcie kapitału własnego jest powszechnie znane, o tyle wyliczenie ekspozycji na ryzyko jest działaniem skomplikowanym i warunkowanym zgodami organów nadzoru. Unia Europejska przyjęła podział ryzyka

<sup>35</sup> Formalnie bufor ten nie ma górnego pułapu, ale ustanowienie wskaźnika powyżej 3% wymaga dopełnienia tak skomplikowanej procedury, że dotąd żaden kraj się na to nie pokusił.

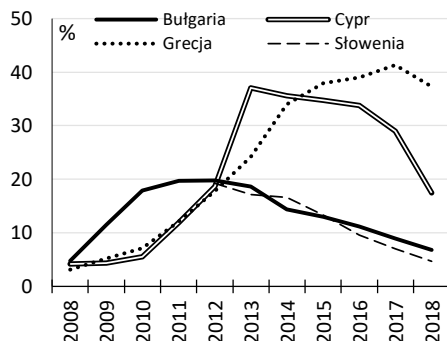
towarzyszącego działalności bankowej na ryzyko operacyjne, rynkowe oraz kredytowe. To ostatnie ma największe znaczenie, gdyż dotyka podstawowej czynności bankowej, tj. udzielania kredytów. W uproszczeniu, tzw. standardowa metoda zarządzania ryzykiem kredytowym wymaga, by do poszczególnych składników aktywów przypisać wagę ryzyka wskazaną w CRR, np. mieszkaniowy kredyt hipoteczny nominowany w PLN ma wagę ryzyka równą 35%, ale nominowany w walucie obcej już 150%. Z kolei zaawansowane metody zarządzania ryzykiem kredytowym bazują na szacowaniu wyżej wspomnianych wag na podstawie analizy statystycznej charakterystyk własnego portfela kredytowego. Opracowany tzw. model ratingów wewnętrznych musi następnie być zatwierdzony przez organ nadzoru bankowego (Kulczycki 2015), gdyż niemal zawsze wagi wynikające z modelu wewnętrznego są niższe niż te, które narzuca metoda standardowa. Konieczne jest jednak zrozumienie, że system wag ryzyka znacząco różnicuje wartości aktywów, do których należą przede wszystkim kredyty, ale także papiery wartościowe.

Jak widać na wykresie 7 od 2008 r. łączny współczynnik kapitałowy (TCR) systematycznie rósł, by na koniec 2018 r. osiągnąć poziom 19%. Choć z pewnością jest to pozytywna informacja, to należy spojrzeć na kształtowanie się dynamiki wartości, które stanowią jego licznik (fundusze własne) oraz mianownik (ekspozycja na ryzyko). Fundusze własne także systematycznie rosły, by na koniec 2018 r. roku osiągnąć 2,8 bln EUR, ale w latach 2008–2013 ekspozycja na ryzyko wykazywała ujemną dynamikę. Dopiero ostatnie pięć lat ustabilizowało tę tendencję. Zatem istotny przyrost łącznego współczynnika kapitałowego tylko po części był skojarzony z bezwzględnie pożądaną akumulacją kapitału. Równie ważne dla rosnącego TCR okazało się tzw. delewarowanie, w rzeczywistości oznaczające niższą skalę kredytowania sfery realnej i skurczenie aktywów sektora bankowego UE – patrz wykres 2. Mimo wszystko warto odnotować, że niższej akcji kredytowej towarzyszyła systematyczna poprawa jakości funduszy własnych – współczynnik CET1 na koniec 2018 r. osiągnął 14,5%.

Globalny kryzys finansowy, który szybko przeszedł także w kryzys zadłużeniowy niektórych państw strefy euro, obnażył jeszcze jedną słabość europejskiego systemu bankowego. Była nią niesatysfakcjonująca jakość zarządzania ryzykiem kredytowym, któremu towarzyszyły ułomności procesu nadzoru bankowego. W efekcie banki nastawione na szybką ekspansję dynamicznie zwiększały skalę kredytowania, niejednokrotnie popełniając błędy w ocenie wiarygodności swoich klientów. W dobie spowolnienia gospodarczego kończyło się to w pierwszej kolejności wzrostem wartości niepracujących kredytów (*non-performing loans*, NPL), co ostatecznie obciążało wyniki finansowe

banków. O skali problemu niech świadczą dane zamieszone na wykresie 8. Z drugiej strony wskaźniki zobrazowane na wykresie 9 pokazują, że problem NPL nie ma charakteru systemowego, a był lub jest przejawem ułomności poszczególnych państw.

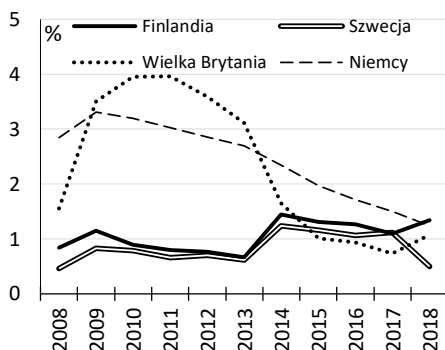
**Wykres 8.** Wybrane państwa UE z najwyższym



Uwaga: wskaźnik NPL to stosunek wartości niepracujących kredytów do wartości udzielonych kredytów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie EBC oraz World Bank.

**Wykres 9.** Wybrane państwa UE z wskaźnikiem NPL najniższym wskaźnikiem NPL

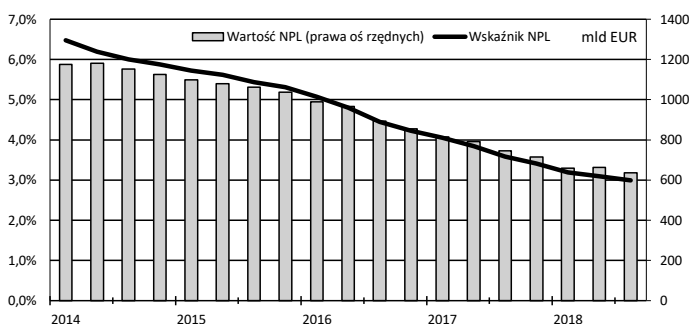


Uwaga: wskaźnik NPL to stosunek wartości niepracujących kredytów do wartości udzielonych kredytów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie EBC oraz World Bank.

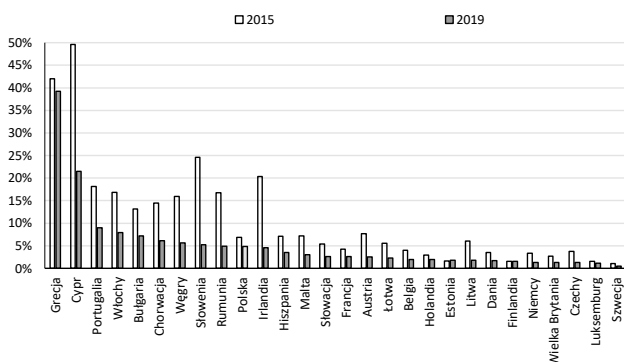
Należy podkreślić, że dane zaprezentowane na wykresach 8 i 9, choć pochodzą z baz danych bardzo wiarygodnych instytucji, to jednak są obciążone niespójnością definicyjną, gdyż poszczególne państwa odmiennie ujmowały charakterystykę niepracującego kredytu (Baudino, Yun 2017). Harmonizację przeprowadził dopiero Europejski Urząd Nadzoru Bankowego (EBA) w 2013 r. Dlatego spójne dane są gromadzone od końca 2014 r. Najważniejsze informacje pochodzące ze zbiorów EBA zaprezentowano na wykresach 10 i 11.

**Wykres 10.** Wartość i wskaźnik NPL w Unii Europejskiej w latach 2014–2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBA.

**Wykres 11.** Wskaźniki NPL w czerwcu 2015 r. i czerwcu 2019 r. w państwach Unii Europejskiej



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBA.

Spoglądając na wykres 10 można wyciągnąć wniosek, że Europejski Urząd Nadzoru Bankowego, wprowadzając standard raportowania i zarządzania NPL<sup>36</sup>, odniósł sukces. Przenoszenie portfeli NPL do specjalistycznych firm zarządzających aktywami poddanymi restrukturyzacji, sekurytyzowanie niepracujących kredytów przez fundusze sekurytyzacyjne (Półtorak 2017), restrukturyzacja zadłużenia czy wreszcie pozasądowe ugody z dłużnikami pozwoliły w ciągu niemal 5 lat zmniejszyć wartość NPL o ponad 50%, tzn. z niemal 1,2 bln EUR w końcu 2014 r. do 635 mld EUR w połowie 2019 r. Niestety rozkład efektów nie jest równomierny, o czym świadczą dane z wykresu 11. Przykładowo Irlandia bądź Słowenia praktycznie uporały się z problemem NPL, Cypr utrzymuje bardzo dobre tempo redukcji, ale Grecja wydaje się nie czynić niemal żadnych postępów.

## Podsumowanie

Pod koniec ubiegłego wieku przez europejski sektor bankowy przeszła fala fuzji i przejęć. Początkowo były to procesy wewnętrzne, by po wprowadzeniu euro nabrać charakteru transnarodowego. W efekcie zwiększył się udział kapitału zagranicznego w aktywach bankowych i wzrosła koncentracja sektora bankowego.

Jednakże kryzys finansowy zmienił modele biznesowe wielu banków, zmieniło się także otoczenie instytucjonalne oraz regulacyjne. Efekty tych zjawisk można dostrzec w charakterystykach ilościowych i jakościowych europejskiego systemu bankowego.

Kluczowe jest zmniejszenie się sumy bilansowej oraz odejście od dynamicznej ekspansji międzynarodowej, w tym także transgranicznego świadczenia usług bankowych. Oznacza to, że w UE nie doszło do pełnego urzeczywistnienia idei wspólnego rynku usług finansowych.

W latach 2008–2018, mimo spadającej liczby instytucji kredytowych, wyhamował przyrost koncentracji sektorów bankowych. W ujęciu zagregowanym nie można znaleźć statystycznie weryfikowalnych związków między

---

<sup>36</sup> Wytyczne EBA dotyczące zarządzania ryzykiem kredytowym oraz zasad rachunkowości dla oczekiwanych strat kredytowych (EBA/GL/2017/06) z dnia 12 maja 2017 oraz Wytyczne EBA ws. zarządzania kredytami niepracującymi oraz należnościami objętymi restrukturyzacją (EBA/GL/2018/06) z dnia 31 października 2018 r.



koncentracją a efektywnością systemów bankowych. W związku z tym ewentualne fuzje lub przejęcia muszą podlegać indywidualnej ocenie, gdyż podejście makroekonomiczne nie daje podstaw do twierdzenia, że banki o większych udziałach rynkowych są bardziej efektywne.

Ostatnie dekada pokazała, że harmonizacja regulacyjna przynosi pozytywne rezultaty. Przykładem jest wyraźna poprawa pozycji kapitałowej, bez wątplenia stymulowana wymogami pakietu CRDIV/CRR. Równie wysoko należy ocenić wysiłki Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego w sprawie redukcji niepracujących ekspozycji kredytowych (NPL).

Tym samym, oceniając strukturalne zmiany europejskiego sektora bankowego, należy zdecydowanie większą uwagę zwrócić na jego aspekty jakościowe, a mniej spoglądać na charakterystyki ilościowe.

## Bibliografia

- Admati A.R., Hellwig M.F. (2010), *The bankers' new clothes: What's wrong with banking and what to do about it*, Princeton.
- Allen F., Beck T., Carletti E., Lane P.R., Schoenmaker D., Wagner W. (2011), *Cross-Border Banking in Europe: Implications for Financial Stability and Macroeconomic Policies*, CEPR, Londyn.
- BIS (2001), *Group of Ten - Consolidation in the Financial Sector*, Bazylea
- Baudino P., Yun H. (2017), *Resolution of non-performing loans – policy options*, BIS – FSI Insights on policy implementation, No. 3.
- Bonin J.P., Hasan I., Wachtel P. (2005), *Privatization matters: Bank efficiency in transition countries*, „Journal of Banking & Finance”, Vol. 29.
- Cicirko T. (2011), *Adekwatność kapitałowa instytucji bankowych na tle kryzysów światowych*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH”, Zeszyt Naukowy, nr 108.
- FSB (2011), *Policy Measures to Address Systemically Important Financial Institutions*, [https://www.fsb.org/wp-content/uploads/r\\_111104bb.pdf](https://www.fsb.org/wp-content/uploads/r_111104bb.pdf) [dostęp: 16.10.2021].
- Fassin Y., Gosselin D. (2011), *The Collapse of a European Bank in the Financial Crisis: An Analysis from Stakeholder and Ethical Perspectives*, „Journal of Business Ethics”, Vol. 102.
- Giannone D., Lenza M., Pill H., Reichlin L. (2012), *The ECB and the Interbank Market*, ECB Working Paper Series, No. 1496.

- IMF (2019), *Finland-Selected Issues*,  
<https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2019/01/15/Finland-Selected-Issues-46519> [dostęp: 01.10.2021].
- Iwanicz-Drozdowska M. (2007), *Integracja rynków finansowych – jej rodzaje i znaczenie*, „Bank i Kredyt”, nr 1.
- Jonung L. (2009), *The Swedish model for resolving the banking crisis of 1991–93. Seven reasons why it was successful*, “Economic Paper”, No. 360, European Commission, Brussels.
- Kawalec S., Gozdek M. (2012), *Raport dotyczący optymalnej struktury polskiego systemu bankowego w średnim okresie*, Capital Strategy, Warszawa.
- Kawalec S. (2019), *Udomowienie – tak! Upaństwowienie – nie!*, „Rzeczpospolita”, 26.11.
- Koetter M., Bos J.W.B., Heid F., Kolari J.W., Kool C.J.M., Porath D. (2007), *Accounting for distress in bank mergers*, “Journal of Banking & Finance”, Vol. 31.
- Kalemli-Ozcan S., Reinhart C., Rogoff K. (2016), *Sovereign Debt and Financial Crises: Theory and Historical Evidence*, “Journal of the European Economic Association”, Vol. 14.
- Kruszka M. (2012), *Bankowość tranzgraniczna w Europie Środkowo-Wschodniej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 1–2.
- Kruszka M., Mokrogulski M. (2017), *Wymogi kapitałowe dla europejskich banków o znaczeniu systemowym*, „Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula”, nr 1(51).
- Kulczycki M. (2015), *Zaawansowane metody wyceny ryzyka kredytowego w bankach komercyjnych w świetle wymogów Bazylei II*, „Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula”, nr 3(45).
- Lubiński M. (2012), *Wpływ banków zagranicznych na stabilność gospodarki kraju goszczącego*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7–8.
- Marinč M., Vlahu R. (2012), *The Economics of Bank Bankruptcy Law*, Berlin-Heidelberg.
- Marques-Ibanez D., Molyneux P. (2002), *Financial Restructuring in European Banking and Foreign Expansion*, „Latin American Business Review”, Vol. 3.
- Mastalerz A. (2013), *Wpływ regulacji Bazylei III na kapitał regulacyjny sektora bankowego w Polsce*, „Przegląd Zachodniopomorski”, Vol. 1.
- Navaretti G.B., Calzolari G., Pozzolo A.F., Levi M. (2010), *Multinational banking in Europe - financial stability and regulatory implications: lessons from the financial crisis*, “Economic Policy”, Vol. 25.
- Pawłowska M. (2004), *Efektywność, konkurencyjność i koncentracja na polskim rynku bankowym w latach 1997–2002 - związki między pojęciami*, „Bank i Kredyt”, nr 6.

- Półtorak B. (2017), *Uwarunkowania polityki inwestycyjnej funduszy sekurytyzacyjnych standaryzowanych i niestandaryzowanych*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe UE w Katowicach”, nr 346.
- Samuelson W.F., Marks S.G. (2009), *Ekonomia menedżerska*, PWN, Warszawa.
- Santillan Salgado R.J. (2011), *Banking Concentration in the European Union during the Last Fifteen Years*, „Panoeconomicus”, Vol. 2.
- Sorkin A.R. (2009), *Too Big To Fail. Inside the Battle to Save Wall Street*, Viking Press, New York.
- Story J., Walter I. (1997), *The Political Economy of Financial Integration in Europe: The Battle of the Systems*, MIT Press, Cambridge.
- Śledzik K. (2013), *Ocena pozycji największych banków w globalnej gospodarce przed i po (?) kryzysie*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 60.
- Zaleska M. (2013), *Unia bankowa? Koncepcja i wyzwania*, (w:) *Unia bankowa*, Zaleska M. (red.), Difin, Warszawa.

(www1) Panel Banks – EMMI: <https://www.emmi-benchmarks.eu/euribor-org/panel-banks.html> [dostęp: 27.10.2021].

**Afiliacja:** **dr hab. Michał Kruszka**  
Akademia Finansów i Biznesu Vistula  
ul. Stokłosa 3  
02-787 Warszawa  
m.kruszka@vistula.edu.pl