

KAROL ŚLEDZIK

OCENA POZYCJI NAJWIĘKSZYCH BANKÓW W GLOBALNEJ GOSPODARCE PRZED I PO (?) KRYZYSIE

Słowa kluczowe: duże banki, pozycja konkurencyjna, gospodarka globalna

Keywords: mega banks, competitive position, global economy

Klasyfikacja JEL: E22, F23, F26

Wprowadzenie

Problem ryzyka dużych instytucji bankowych pojawił się w kontekście kryzysu finansowego *subprime* z 2008 roku. W tym czasie w wielu krajach i instytucjach międzynarodowych rozpoczęto debatę na temat regulacji dużych struktur finansowych typowych dla współczesnych największych banków. Pewne sugestie wynikające z owej debaty zaobserwować można m.in. w dokumentach Międzynarodowego Funduszu Walutowego¹, z których wynika, iż reformy sektora finansowego powinny mieć na celu rozwiązanie problemów z ryzykiem tworzonym przez wielkie i skomplikowane instytucje finansowe. Ogromna część światowych transakcji finansowych przechodzi bowiem przez nieliczną grupę globalnych instytucji, których wzajemne powiązania w skali międzynarodowej stale rosną. W wyniku wieloletniej działalności dużych banków ich rozmiar zmienił się do takiego stopnia, iż w publikacjach na tego typu instytucje zaczęły pojawiać się określenia takie jak: zbyt duże żeby upaść (TBTF – *Too big to fail*), zbyt ważne żeby upaść (TITF – *Too important to fail*), instytucje ważne z punktu widzenia systemu (SIFI – *Systemically important financial institutions*), globalne instytucje finansowe, ponadnarodowe konglomeraty finansowe, finansowe instytucje transgraniczne o dużym ryzyku, wielkie struktury finansowe czy też w końcu zbyt duże instytucje, żeby je ratować (TITS – *Too big to save*)².

¹ International Monetary Fund, *Impact of Regulatory Reforms on Large and Complex Financial Institutions*, Washington, November 2010.

² A.R. Sorkin: *Too Big To Fail*, Allen Lane 2009; C. Stypułkowski: *Too big to fail – różne koncepcje działań*, „Bezpieczny Bank” 2010, nr 3; M. Iwanicz-Drozdowska: *Konglomeraty finansowe*, PWE, Warszawa 2007.

Celem artykułu jest ocena na ile wielkość współczesnych największych banków może generować ryzyko w gospodarce światowej. Pomocne w realizacji celu będą odpowiedzi na następujące pytania:

- które instytucje bankowe należy uznać za największe?
- jakich obiektywnych kryteriów użyć, aby wyselekcjonować największe banki na świecie?
- jak zmieniła się lista największych banków przed kryzysem (2007 r.) i w ostatnich latach (2011 r.)?
- jaka jest kondycja finansowa największych banków z punktu widzenia analizy wskaźnikowej?
- jakie są ryzyka związane z funkcjonowaniem największych banków na świecie?

Odpowiedzi na powyższe pytania powinny pozwolić na określenie pozycji największych banków we współczesnej globalnej gospodarce.

Duże banki a ryzyko gospodarcze

Do czasu kryzysu z 2008 roku wymieniano szereg zalet tworzenia wielkich banków, a procesy konsolidacji były uważane za nowoczesny kierunek przemian we współczesnej bankowości. Do pozytywnych stron tego procesu zaliczano m. in. efekt skali, standaryzację i umiędzynarodowienie produktów, większy potencjał innowacji, pozytywne zmiany jakościowe kapitału ludzkiego itp³.

O randze problemu, jaki pojawił się po kryzysie na rynkach finansowych z 2008 roku niech świadczy następujący cytat: „właściciele kapitału będą stymulowali klasę robotniczą do kupowania coraz większej ilości drogich towarów i domów, zachęcając ich do zaciągania coraz to droższych kredytów, aż do chwili, gdy ich długi staną się niemożliwe do spłaty. Niespłacone długi będą prowadziły do bankructw banków, które następnie będą nacjonalizowane, a Państwo wejdzie na drogę, która może doprowadzić do komunizmu”⁴.

Przedstawiona przez Karola Marksa sekwencja wydarzeń jest w istocie skrótem, jakim posłużył się autor o opisie cyrkulacji rozwoju gospodarczego. Marks zidentyfikował procesy w gospodarkach kapitalistycznych, które prędzej czy później muszą doprowadzić do nacjonalizacji wskutek pojawiających się problemów i bankructw.

O krok dalej w swych rozważaniach posunął się Joseph A. Schumpeter, dokonując analizy wpływu kapitalizmu na gospodarkę międzynarodową postawił tezę, iż koniec systemu kapitalistycznego następuje wskutek transformacji w ustrój socjalistyczny. Jednak według Schumpetera postępująca przemiana kapitalizmu w socjalizm wynikała z nie z jego klęski, tylko z sukcesów⁵. W rozważaniach Schumpetera na temat rozwoju gospodarczego istotne miejsce zajmuje bank oraz instytucje mono- i oligopolistyczne. Daje to podstawy do

³ *Banking on Failure*, „The Wall Street Journal”, 12 April 2011.

⁴ K. Marks: *Kapitał*, 1867.

⁵ J.A. Schumpeter: *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2009.

twierdzenia, iż duże banki w drodze ewolucji mogą generować nie tylko ryzyko systemowe w skali mikro (kraju pochodzenia), ale również ryzyko o skali międzynarodowej, które jest na tyle znaczące, iż może doprowadzić do zmian ustrojowych w gospodarce.

Być może twierdzenie o zmianie ustroju gospodarczego z kapitalistycznego na socjalistyczny w Stanach Zjednoczonych i Unii europejskiej jest na dzień dzisiejszy nieco na wyrost, jednakże ukształtowanie się instytucji typu TBTF (abstrahując od tego czy są to banki czy przedsiębiorstwa niebankowe) daje podstawy uzasadnienia twierdzeń o poważnych zakłóceniach w mechanizmach gospodarek kapitalistycznych. Łatwość, z jaką sięgano do pieniędzy publicznych w czasie kryzysu zapoczątkowanego w 2008 roku oraz kwoty przeznaczane na dofinansowanie najpierw banków, a następnie rządów potwierdza tylko zasygnalizowane przez autora przypuszczenia. Warto w tym miejscu wspomnieć, iż według niektórych szacunków koszty kryzysu (w tym pomoc ze środków publicznych) tylko w Stanach Zjednoczonych oceniane są na około 13 bilionów dolarów⁶.

Do wad związanych z funkcjonowaniem dużych banków zaliczyć można między innymi⁷:

- znaczne trudności nadzorowania dużych banków w skali międzynarodowej, a wielość obszarów działania powoduje angażowanie wielu państwowych nadzorów specjalistycznych,
- duże banki przejawiają skłonności do podejmowania wyższego ryzyka w niektórych obszarach działalności,
- brak przejrzystości działania i znaczna dywersyfikacja działalności jako ograniczenia skuteczności *corporate governance*,
- nieprzejrzystość sprawozdań, problemy dla audytu i ocen ratingowych,
- w ramach instytucji TBTF uniemożliwienie poddawania się procedurom upadłości,
- problem międzynarodowego podziału kosztów upadłości transgranicznej,
- wadliwe systemy motywacji oparte na premiach za wyniki finansowe, co powoduje automatyczne ekspozycje instytucji na ryzyko,
- zagrożenie dla budżetu państwa (programy pomocowe) i bankructwa kraju (m.in. przykład Islandii),
- przerost aparatu administracyjnego, mała sterowalność i duża złożoność działania,
- szerokie powiązania polityczne.

⁶ *The cost of the wall street – caused financial collapse and ongoing economic crisis is more than \$12,8 trillion*, A report from Better Markets – Transparency, Accountability, Oversight, September 15, 2012, <http://bettermarkets.com> (luty 2012).

⁷ P. Masiukiewicz: *Regulacje systemów motywacji top-menedżerów w bankowości*, [w:] *Wyzwania regulacyjne wobec doświadczeń globalnego kryzysu finansowego*, red. J. Szambelańczyk, Wyd. ZBP i Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011; J. Pruski: *Problemy architektury sieci stabilności finansowej na tle doświadczeń globalnego kryzysu finansowego*, „Bezpieczny Bank” 2010, nr 3; J. Freeman: *Mega-Banks and the Next Financial Crisis*, „The Wall Street Journal”, 21 March 2011.

Do działań o charakterze regulacyjno-nadzorczym, dotyczących dużych banków zaliczyć można m.in.:

- Dyrektywę Parlamentu Europejskiego w zakresie wymogów kapitałowych dotyczących portfela handlowego i resekurytyzacji oraz przeglądu nadzorczego polityki wynagrodzeń⁸,
- ustalenia Niezależnej Komisji Bankowej w Wielkiej Brytanii⁹ dotyczące rezygnacji z koncepcji TBTF. Ponadto Komisja sugeruje wzrost kapitałów, ograniczenie dźwigni finansowej, ograniczenie hazardu moralnego w bankach oraz oddzielenie pionu bankowości detalicznej od bankowości inwestycyjnej,
- w USA dla dużych banków wdrożono tzw. regulę Volckera, która m.in. określa (zgodnie z ustawą Dodd-Franka), że instytucja finansowa nie powinna dysponować większymi aktywami niż aktywa o wartości 10% całego sektora (także w wyniku procesów fuzji i przejęć). Ponadto wprowadzono ograniczenia inwestycji kapitałowych banków oraz rozważano wprowadzenie podatku z tytułu ryzyka¹⁰,
- w ramach Bazylea III zwiększone zostaną wymogi kapitałowe w powiązaniu z ryzykiem. Wprowadzony zostanie dodatkowy wymóg kapitału buforowego, między innymi wzrosną wagi ryzyka i koszty sekurytyzacji. W zakresie sekurytyzacji podobne ograniczenia wprowadza się w UE jak i w USA. Wdrożone zostaną także surowe normy płynnościowe¹¹,
- regulacje dotyczące systemów motywacyjnych stosowanych w dużych bankach¹².

Skutkiem przytoczonych powyżej działań nadzorczych może być migracja central dużych banków do krajów, które nie wymagają spełniania przytoczonych wymogów. Obstrzeżenia mogą doprowadzić do zahamowania procesów związanych z fuzjami i przejęciami oraz do problemów ze znalezieniem dużego banku, który miałby przejąć upadający inny duży bank.

Duże banki w 2007 i 2011 roku – ocena pozycji w rankingu

W literaturze przedmiotu nie określono, jakimi kryteriami należy się posłużyć, aby zidentyfikować „duży” bank. Pojawiają się propozycje, aby dokonać zestawienia sumy aktywów danej instytucji bankowej z wartością Produktu Krajowego Brutto (PKB) kraju,

⁸ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/76/UE z dn. 24.11.2010 r. w sprawie zmiany dyrektyw 2006/48/WE oraz 2006/49/WE w zakresie wymogów kapitałowych dotyczących portfela handlowego i resekurytyzacji oraz przeglądu nadzorczego polityki wynagrodzeń (Dz.Urz. Unii Europejskiej, nr L 329 z dn. 14.12.2010).

⁹ *Banking on Failure*, „The Wall Street Journal”, 12 April 2011.

¹⁰ E. Miklaszewska: *Zmiany regulacyjne podstawa długookresowej efektywności i stabilności rynku bankowego*, [w:] *Polski sektor bankowy w perspektywie roku 2030*, red. J. Szambelańczyk, Związek Banków Polskich, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.

¹¹ J. Zombirt: *Czy to wystarczy?* „Bank” 2011, nr 2.

¹² Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/76/UE, *op.cit.* oraz Program TARP i Ustawa Dodd-Franka w USA.

w którym dana instytucja jest zarejestrowana. Problem pojawia się jednak w przypadku gospodarek na tyle dużych, iż na próżno szukać banku, który miałby sumę aktywów wyższą od PKB (np. Stany Zjednoczone) czy też krajów na tyle małych, że większość banków z sektora przewyższa sumą bilansową PKB (np. Szwajcaria). Jednym z kryteriów doboru podmiotów do analizy jest wartość kapitalizacji rynkowej. Biorąc jednak pod uwagę łatwość, z jaką tworzą się bańki spekulacyjne na rynku kapitałowym oraz łatwość panicznej wyprzedaży akcji na dzień dzisiejszy, wykorzystanie tego kryterium doboru wydaje się mało uzasadnione. W związku z powyższym autor opracowania za kryteria wyboru dużych instytucji bankowych uznał wartość sumy aktywów. Listę dwudziestu największych banków w 2007 roku przedstawiono w tabeli 1. Przedstawiona lista banków w uszeregowaniu pod kątem sumy posiadanych zasobów skłania do refleksji.

Po pierwsze, suma aktywów 20 banków w 2007 roku wynosiła około 22 biliony dolarów, co stanowiło ok 40% Produktu Światowego Brutto (ok 54 bilionów USD). Świadczy to o skali zaangażowania największych instytucji bankowych w gospodarce globalnej.

Po drugie, liderem pod względem wielkości w 2007 roku (tuż przed kryzysem na rynkach finansowych) był niemiecki Deutsche Bank (2,8 bln USD). Warto w tym miejscu zaznaczyć, iż wartość aktywów tego banku jest 7 razy większa niż nominalna wartość PKB dla Polski z 2007 roku (425 mld USD). Drugie miejsce należało do francuskiego BNP Paribas (prawie 2,5 bln USD). Na trzecim miejscu pod względem sumy aktywów uplasował się szwajcarski UBS (ok 2 bln USD).

Po trzecie, warto ocenić, jak przedstawia się wartość sumy aktywów największych banków w relacji do wartości PKB krajów macierzystych. W poniższym zestawieniu 2 banki niemieckie dysponują aktywami na poziomie 112% niemieckiego PKB. Trzy banki francuskie zarządzają aktywami wielkości rzędu 187% PKB Francji.

Interesującym przykładem jest bank UBS, który posiada aktywa prawie 4,5 razy większe niż stanowi wartość szwajcarskiego Produktu Krajowego Brutto. Na kolejnych miejscach znajdują się odpowiednio: suma aktywów dwóch banków włoskich na poziomie 110% PKB Włoch, dwóch hiszpańskich banków 144% PKB, czterech chińskich banków – 104% PKB, jeden duński bank – 212 % PKB, jeden australijski bank – ok. 54% PKB oraz trzy kanadyjskie banki – 133 % PKB.

Kolejnym wnioskiem płynącym z analizy poddanych badaniu podmiotów jest to, że w 2007 roku kapitał własny stanowił względnie mały odsetek sumy bilansowej banków. Co do zasady, kapitały własne banków decydują o wiarygodności finansowej instytucji. Ponadto, kapitał własny pozwala na pokrycie ewentualnych strat spowodowanych nadmierną ekspozycją banku na ryzyko. Wniosek, jaki płynie z powyższego zestawienia jest taki, iż skala działalności dużych banków powoduje na tyle znaczący rozrost sumy bilansowej, że wartość kapitałów własnych staje się relatywnie niewielka. I tak, najmniejszą wartość wskaźnika odnotowano dla banku UBS (1,93%). Na drugim miejscu był Agricultural Bank of China (1,95%), na trzecim zaś Deutsche Bank (2,04%). Największe wartości w/w wskaź-

nika (co powinno być ocenione pozytywnie) zaobserwowano dla Bank of China Limited (7,53%) oraz dla Intesa Sanpaolo (9,14%).

Na koniec roku 2011, po czterech latach kryzysu na rynkach finansowych, gdzie pierwotnie ryzyko dotyczyło tylko banków, a obecnie dotyczy całych gospodarek, suma aktywów 20 największych banków stanowiła około 27 bilionów dolarów, co stanowi ok 34% Produktu Światowego Brutto (ok. 80 bilionów USD). Ponadto warto zauważyć, iż 20 największych banków na świecie z końca 2011 roku zarządza aktywami stanowiącymi 26%

Tabela 1

Wybrane wskaźniki największych banków w 2007 roku

Lp.	Bank	Kraj	Suma aktywów jako % PKB	Suma aktywów (mln USD)	Kapitał własny jako % sumy bilansowej	Kapitał własny (mln USD)	Kapitalizacja rynkowa (mln USD)
1.	DEUTSCHE BANK	Niemcy	85,14	2 833 795	2,04	57 875	66 002
2.	BNP PARIBAS	Francja	96,45	2 494 404	3,51	87 432	98 908
3.	UBS	Szwajcaria	448,63	2 021 227	1,93	38 939	96 538
4.	SOCIETE GENERALE	Francja	61,01	1 577 740	2,92	46 039	67 904
5.	UNICREDIT	Włochy	70,61	1 504 129	6,11	91 953	111 565
6.	BANCO SANTANDER	Hiszpania	93,10	1 343 901	6,30	84 731	136 170
7.	INDUSTRIAL & COMMERCIAL BANK OF CHINA	Chiny	34,02	1 188 800	6,26	74 429	59 618
8.	COMMERZBANK	Niemcy	27,26	907 510	2,62	23 747	25 433
9.	CHINA CONSTRUCTION BANK CORPORATION	Chiny	25,85	903 290	6,40	57 810	190 372
10.	INTESA SANPAOLO	Włochy	39,59	843 368	9,14	77 062	94 368
11.	BANK OF CHINA LIMITED	Chiny	23,47	820 197	7,52	61 694	36 833
12.	NATIXIS	Francja	29,60	765 498	3,39	25 951	23 626
13.	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA	Hiszpania	51,22	739 294	5,56	41 134	92 471
14.	AGRICULTURAL BANK OF CHINA LIMITED	Chiny	20,79	726 323	1,95	14 176	b.d.
15.	DANSKE BANK	Dania	211,92	659 966	3,12	20 561	27 503
16.	ROYAL BANK OF CANADA	Kanada	44,38	632 009	4,07	25 727	75 277
17.	NATIONAL AUSTRALIA BANK LIMITED	Australia	53,60	506 862	5,20	26 379	56 818
18.	TORONTO DOMINION BANK	Kanada	31,21	444 387	5,07	22 532	53 938
19.	BANK OF NOVA SCOTIA – SCOTIABANK	Kanada	30,42	433 214	4,57	19 795	55 367
20.	BANK OF MONTREAL	Kanada	27,10	385 855	4,17	16 104	33 057 381

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów rocznych banków.

sumy aktywów 1000 największych banków na świecie (suma aktywów 1000 największych banków na świecie w 2011 roku to 101,6 bln USD)¹³. Dwa niemieckie banki w zestawieniu z 2011 roku posiadały aktywa równe 105% PKB niemieckiej gospodarki (spadek o 7 pkt proc. w relacji do 2007 r.). Trzy francuskie banki z badanej dwudziestki podmiotów dysponowały aktywami na poziomie 174% francuskiego PKB z tego samego roku (spadek o 13 pkt proc.). Znacznemu spadkowi wartości aktywów do PKB uległ szwajcarski UBS (spadek o 221 pkt proc., co stanowi spadek o niemal połowę wartości aktywów). Włoskie banki odnotowały 18 pkt proc. mniejszy udział swoich aktywów w PKB, dla Kanady natomiast wskaźnik był niższy o 45 pkt proc. Chińskich banków w 2011 roku było pięć (o jeden więcej niż w 2007 r.) i zwiększyły swoje aktywa w relacji do chińskiego PKB o 7 pkt proc. Zwiększeniu uległy również aktywa banków hiszpańskich (o 18 pkt proc.) oraz australijskich (wzrost o 38 pkt proc.). Świadczy to o skali zaangażowania w działalność bankową w globalnej gospodarce 20 największych podmiotów.

Największym bankiem w 2011 roku nadal był niemiecki Deutsche Bank (suma aktywów na poziomie 2,8 bln USD) (por. tab. 2). Na drugim miejscu, podobnie jak w 2007 roku, znalazł się francuski BNP Paribas (ok. 2,5 bln USD). Najistotniejsze z punktu widzenia przeprowadzonej analizy jest trzecie i kolejne miejsce rankingu.

Tabela 2

Wybrane wskaźniki największych banków w 2011 roku

Lp.	Bank	Kraj	Suma aktywów jako % PKB	Suma aktywów (mln USD)	Kapitał własny jako % sumy bilansowej	Kapitał własny (mln USD)	Kapitalizacja rynkowa (mln USD)
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	DEUTSCHE BANK	Niemcy	80,49	2 800 132	2,53	70 724	34 865
2.	BNP PARIBAS	Francja	93,76	2 542 879	4,36	110 791	47 427
3.	INDUSTRIAL & COMMERCIAL BANK OF CHINA	Chiny	30,73	2 456 294	6,19	152 013	51 525
4.	CHINA CONSTRUCTION BANK CORPORATION	Chiny	24,39	1 949 218	6,65	129 610	167 801
5.	BANK OF CHINA LIMITED	Chiny	23,49	1 877 520	6,39	119 966	30 797
6.	AGRICULTURAL BANK OF CHINA LIMITED	Chiny	23,19	1 853 318	5,56	103 126	13 220
7.	BANCO SANTANDER	Hiszpania	109,55	1 619 349	6,62	107 211	65 069
8.	SOCIETE GENERALE	Francja	56,36	1 528 577	4,33	66 133	17 276

¹³ M. Maslakovic: *Banking, Financial Market Series*, The City UK Research, May 2012, www.huntswood.com.

1	2	3	4	5	6	7	8
9.	UBS	Szwajcaria	228,27	1 508 302	4,08	61 485	45 533
10.	UNICREDIT	Włochy	54,61	1 199 146	5,91	70 902	15 998
11.	COMMERZBANK	Niemcy	24,61	856 255	3,75	32 092	8 620
12.	INTESA SANPAOLO	Włochy	37,66	827 088	7,47	61 794	25 855
13.	ROYAL BANK OF CANADA	Kanada	45,90	797 261	5,22	41 642	70 228
14.	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA	Hiszpania	52,32	773 348	6,70	51 831	42 379
15.	NATIONAL AUSTRALIA BANK LIMITED	Australia	48,65	737 249	5,60	41 264	48 161
16.	TORONTO DOMINION BANK	Kanada	42,37	735 946	6,01	44 194	67 981
17.	BANK OF COMMUNICATIONS	Chiny	9,16	731 828	5,92	43 293	20 401
18.	COMMONWEALTH BANK OF AUSTRALIA	Australia	47,33	717 256	5,58	40 042	87 540
19.	NATIXIS	Francja	24,22	656 928	4,17	27 415	7 753
20.	WESTPAC BANKING CORPORATION	Australia	43,26	655 550	6,54	42 848	60 284

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów rocznych banków.

W roku 2007 miejsca od trzeciego do szóstego zarezerwowane były odpowiednio dla banku szwajcarskiego, francuskiego, włoskiego i hiszpańskiego. W roku 2011 natomiast te same miejsca należą już do banków chińskich. Świadczyć to może o sile gospodarczej Chin, które obecnie są liderem grupy krajów rozwijających się¹⁴.

W roku 2011 Banco Santander spadł o jedną pozycję z szóstej (w 2007 r.) na siódmą. Spadek o cztery miejsca odnotował francuski Societe Generale. Kolejnym znaczącym spadkiem jest spadek z trzeciego miejsca w 2007 roku na dziewiąte w 2011 roku szwajcarskiego UBS. Unicredit spadł z miejsca piątego na dziesiąte, Commerzbank z ósmego na jedenaste, Intesa Sanpaolo z dziesiątego na dwunaste. O jedno miejsce niżej odnotował swoją pozycję hiszpański Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. Awansował natomiast Royal Bank of Canada z miejsca szesnastego w 2007 roku na trzynaste w 2011 roku, podobnie jak inny kanadyjski bank – Toronto Dominion, który awansował z osiemnastego na szesnaste miejsce. Podobnie National Australia Bank, w 2007 roku był na miejscu siedemnastym, natomiast cztery lata później na miejscu piętnastym.

Do nowych podmiotów w dwudziestce z 2011 roku w porównaniu do roku 2007 zaliczyć można: chiński Bank of Communications, Commonwealth Bank of Australia, francuski Natixis oraz australijski Westpac Banking Corporation.

¹⁴ K. Śledzik: *BRICS, MIST, i G5 – czyli kto ma najlepszy potencjał rozwojowy*, „Gazeta Bankowa” 2013, nr 2/1142.

Warto zauważyć, że w 2011 roku w większości przypadków poprawie uległ wskaźnik relacji kapitałów własnych do wartości sumy bilansowej. Przykładowo, Deutsche Bank poprawił wartość wskaźnika z 2,04% do 2,53% (przy podobnej sumie bilansowej). Podobnie BNP Paribas poprawił wskaźnik z poziomu 3,51% na 4,36% (również przy zbliżonej sumie bilansowej).

Ostatnim wskaźnikiem poddanym analizie, który ma najistotniejsze znaczenie z punktu widzenia trwającego bądź też kończącego się kryzysu jest wskaźnik kapitalizacji rynkowej poddanych badaniu banków. W roku 2007 suma wartości rynkowych dwudziestu banków wynosiła ok. 1,4 bln USD. W roku 2011 natomiast suma wartości kapitalizacji rynkowych wynosiła już tylko 0,92 bln USD. Dla przykładu, wartość rynkowa Deutsche Banku spadła o ponad 31 mld USD. Wartość BNP Paribas natomiast spadła już o ponad 51 mld USD. Rekordzistą pod względem spadku wartości tego wskaźnika jest szwajcarski UBS, którego wartość na przestrzeni ostatnich czterech lat spadła o prawie 80 mld USD. Jest to efekt zachwiania zaufania inwestorów na rynku kapitałowym, jaki pozostał po najgorszych miesiącach ostatniego kryzysu finansowego.

Podsumowanie

Zmiany regulacyjno-nadzorcze w funkcjonowaniu dużych banków (jakie ostatnio mamy okazję obserwować) mają swoją zaletę, ale też i wady. Sektor bankowy i tak jest już najbardziej uregulowanym sektorem na świecie. Coraz bardziej restrykcyjne regulacje nie zawsze są wprowadzane po uprzedniej rzetelnej analizie. Z całą pewnością koszty, jakie się pojawiają w związku z implementacją założeń regulacyjnych (takich jak np. Bazylea III) poniosą klienci banków (w podwyżkach marż, opłat i prowizji), a nie właściciele czy też zarządy z menedżmentem włącznie.

Pomijając krytykę nadmiernych regulacji, nadal niejasne są kryteria wyboru, który bank uznać za duży, a który nie. Przeprowadzona analiza ukazała jak ogromna wartość aktywów jest w posiadaniu zaledwie dwudziestu instytucji na świecie i jak duża zmiana dokonała się na przestrzeni ostatnich czterech lat. Uwidocznił się problem szwajcarskich największych banków oraz niewątpliwy biznesowy sukces banków chińskich.

Literatura

Banking on Failure, „The Wall Street Journal”, 12 April 2011.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/76/UE z dn. 24.11.2010 r. w sprawie zmiany dyrektyw 2006/48/WE oraz 2006/49/WE w zakresie wymogów kapitałowych dotyczących portfela handlowego i resekurytyzacji oraz przeglądu nadzorczego polityki wynagrodzeń (Dz.Urz. Unii Europejskiej, nr L 329 z dn. 14.12.2010 r.).

Freeman J.: *Mega-Banks and the Next Financial Crisis*, „The Wall Street Journal”, 21 March 2011.

International Monetary Fund, *Impact of Regulatory Reforms on Large and Complex Financial Institutions*, Washington, November 2010.

- Iwanicz-Drozdowska M.: *Konglomeraty finansowe*, PWE Warszawa, 2007.
- Marks K.: *Kapitał*, 1867.
- Masiukiewicz P.: *Regulacje systemów motywacji top-menedżerów w bankowości*, [w:] *Wyzwania regulacyjne wobec doświadczeń globalnego kryzysu finansowego*, red. J. Szambelańczyk, Wyd. ZBP i Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Maslakovic M.: *Banking, Financial Market Series*, The City UK Research, May 2012.
- Miklaszewska E.: *Zmiany regulacyjne podstawa długookresowej efektywności i stabilności rynku bankowego*, [w:] *Polski sektor bankowy w perspektywie roku 2030*, red. J. Szambelańczyk, Związek Banków Polskich, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- Pruski J.: *Problemy architektury sieci stabilności finansowej na tle doświadczeń globalnego kryzysu finansowego*, „Bezpieczny Bank” 2010, nr 3.
- Sorkin A.R.: *Too Big To Fail*, Allen Lane, 2009.
- Stypułkowski C.: *Too big to fail – różne koncepcje działań*, „Bezpieczny Bank” 2010, nr 3.
- Schumpeter J.A.: *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2009.
- The cost of the wall street – caused financial collapse and ongoing economic crisis is more than \$12,8 trillion*, A report from Better Markets – Transparency, Accountability, Oversight, September 15, 2012.
- Śledzik K.: *BRICS, MIST, i G5 – czyli kto ma najlepszy potencjał rozwojowy*, „Gazeta Bankowa” 2013, nr 2/1142.
- Zombirt J.: *Czy to wystarczy?* „Bank” 2011, nr 2.

dr Karol Śledzik
Uniwersytet Gdański
Wydział Zarządzania

Streszczenie

Artykuł poświęcony jest problematyce funkcjonowania dużych banków. Autor podjął się próby oceny grupy 20 największych banków na świecie wg kryterium sumy aktywów. Horyzont czasowy wyznaczony został na lata 2007 i 2011 ze względu na możliwość ujęcia lat, w których banki odnotowały zwiększone wartości aktywów, jak i lat, w których odnotowywały spadki wartości aktywów spowodowane kryzysem na rynkach finansowych. Przeprowadzona analiza ukazała jak ogromna wartość aktywów jest w posiadaniu zaledwie dwudziestu instytucji na świecie i jak duża zmiana dokonała się na przestrzeni ostatnich czterech lat. Uwidocznił się problem największych szwajcarskich banków oraz niewątpliwy biznesowy sukces banków chińskich.

**EVALUATION OF POSITION OF THE LARGEST BANKS
IN THE GLOBAL ECONOMY BEFORE AND AFTER (?) THE CRISIS**

Summary

The article is devoted to the issue of the functioning of large banks. The author attempted to assess the top 20 banks in the world, according to the criterion of total assets. The analyzed period covers the years 2007 and 2011 due to the possibility of recognition of years in which banks have been registering increased value of assets and the years in which they registered declines in the value of assets due to the crisis on the financial markets. The analysis showed that a tremendous value of the assets is held by only twenty institutions in the world, and what a big change has taken place over the last four years. The problem of the largest Swiss banks and the undisputable business success of Chinese banks have been revealed.

