

Kierunki zmian polskiego systemu szacowania ryzyka kredytowego – próba oceny

Maciej S. Wiatr

Uwagi wstępne

W opracowaniu tym przedstawiamy spostrzeżenia i obserwacje wynikające z ewolucji polskich rozwiązań normatywnych w zakresie ryzyka kredytowego, a dotyczące badania zdolności kredytowej podmiotów gospodarczych. Praktycznie rzecz biorąc, chodzi tu o następujące regulacje:

- Zarządzenie Prezesa NBP nr 19/92, które obowiązywało w latach 1993–1994,
- Zarządzenie nr 13/94 obowiązujące w latach 1995–1998,
- Uchwałę Komisji Nadzoru Bankowego nr 13/98, która obowiązywała tylko w 1999 r.,
- Uchwałę Komisji Nadzoru Bankowego nr 8/99, obowiązującą w latach 2000–2001,
- Rozporządzenie Ministra Finansów (Dz.U. nr 149, poz. 1672/2001) ważne od 2002 r. do chwili obecnej.

Jak wiadomo, od 1993 r. w Polsce podczas oceny zdolności kredytowej obowiązują dwa, stosowane niezależnie od siebie, kryteria:

- a) terminowość regulowania należności bankowych,
- b) sytuacja ekonomiczno-finansowa dłużnika.

W analizowanym okresie ekspansja zagranicznego kapitału do polskiego sektora bankowego, mimo różnych ocen jej celowości oraz następstw, przyczyniła się bez wątpienia do skokowego postępu w zakresie przyswojenia najnowszej wiedzy bankowej oraz dostępu do nowoczesnych narzędzi zarządzania ryzykiem, także w obrębie działalności kredytowej i oceny indywidualnego ryzyka kredytowego.

Charakterystyka ewolucji szczegółowych rozwiązań systemowych dotyczących zarządzania ryzykiem kredytowym¹, zwłaszcza pod kątem systemu oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców, pozwala na dokonanie próby podstawowych tendencji oraz kierunków regulacji mających największe znaczenie dla konstrukcji procedur bankowych oraz pragmatyki banków komercyjnych.

Na wstępie tej części rozważań warto zauważyć, że wszystkie wymienione regulacje w zakresie zarządzania ryzykiem kredytowym dotyczyły, formalnie rzecz biorąc, ryzyka bankowego (w ich nazwach operowano wprost pojęciami: „...ryzyka bankowego”, „ryzyka związanego z działalnością banków”). Świadczyły o tym tytuły tych aktów legislacyjnych, choć ich treść merytoryczna jednoznacznie koncentrowała się na ryzyku kredytowym. Można to uznać za niekonsekwencję prawodawcy, ponieważ regulacje dotyczące zarządzania pozostałymi rodzajami ryzyka bankowego były i nadal są regulowane innymi aktami prawnymi.

Z analizy porównawczej regulacji systemowych wynika, że ogólnie stabilność prawa w zakresie oceny zdolności kredytowej nie jest wielka. Pięć całościowych (nie uwzględniając pomniejszych korekt i wyjaśnień interpretacyjnych) regulacji w ciągu dziesięcioletniego okresu jednoznacznie to potwierdza.

Najdłużej, 4 lata, obowiązywało Zarządzenie Prezesa NBP nr 13/94 (lata 1995–1998), najkrócej zaś – wręcz przejściowo – Uchwała Komisji Nadzoru Banko-

¹ Zestawienie normatywnych zmian znajduje się w: M. Zaleska: *Zasady tworzenia rezerw na ryzyko bankowe w świetle postanowień KNB*, „Bank i Kredyt” nr 3/2001.

wego nr 13/98 (1999 r.). Pozostałe rozwiązania systemowe obowiązywały po 2 lata (Zarządzenie nr 19/92 – lata 1992–1994 – faktycznie obowiązywało od 30 listopada 1992 r., Uchwała KNB nr 8/99 – lata 2000–2001, Rozporządzenie Ministra Finansów z 22 grudnia 2001 r. – do chwili obecnej).

Gdyby jednak bardziej wnikliwiej przeanalizować głębokość i rozległość poszczególnych zmian, trudno o jednoznaczną ocenę ewolucji w tym względzie. Niewątpliwa jest zmienność rozwiązań; ustawodawca prawdopodobnie wskazywałby na konsekwencję w ewolucji przepisów normatywnych. Z punktu widzenia banków komercyjnych były to zmiany z jednej strony zaostrzające (czasami doprecyzowujące ogólne przepisy), a z drugiej liberalizujące, łagodzące dolegliwość ich stosowania w praktyce. Czasami zaś miały czysto kosmetyczny charakter, choć rozwiązywały wiele drobnych przypadków, uciążliwych w codziennej działalności banków. Przykładem może być rozwiązanie problemu bardzo niewielkich, niekiedy wręcz symbolicznych, kwot przeterminowanych wierzytelności, z którymi wiąże się dla banku negatywne następstwa w postaci konieczności przekwalifikowania kredytobiorcy do gorszych kategorii ryzyka kredytowego i w końcowym efekcie – tworzenia dodatkowych rezerw celowych.

Pomijając doskonalenie regulacji w wymiarze czysto technicznym, w świetle zmian merytorycznych, dotyczących całego sektora bankowego, stwarzających ogólne prawne ramy ich funkcjonowania w sferze działalności kredytowej, należy przeanalizować ich pośredni wpływ na zarządzanie ryzykiem kredytowym oraz możliwość porównania jakości portfela kredytowego poszczególnych banków, na tle innych banków, a także adekwatnych relacji dla całego sektora banków komercyjnych.

Trzeba podkreślić, że porównywanie skutków zastosowania systemu zarządzania ryzykiem kredytowym w poszczególnych bankach nie jest proste. Ograniczenia w tym względzie są następujące:

- a) zmiany systemowe w otoczeniu legislacyjnym wszystkich banków (wspomniane regulacje normatywne),
- b) zmiany dostosowawcze (choć nie tylko) w procedurach kredytowych poszczególnych banków,
- c) niejednorodność systemów oceny zdolności kredytowej w różnych bankach,
- d) naturalne zmiany polityki kredytowej poszczególnych zarządów banków.

Dwie pierwsze determinanty są możliwe do uchwycenia; chodzi tu o trwałe zmiany w Prawie bankowym i procedurach kredytowych poszczególnych instytucji finansowych. Charakter ostatniego czynnika ma jednak trudny do zidentyfikowania czy wręcz nieuchwytny, ponieważ w polityce kredytowej banku zwykle nie zakłada się wprost zmniejszenia lub zwiększenia wymagań dotyczących tzw. ryzyka akceptowal-

nego. Najczęściej celem liberalizacji polityki kredytowej banku jest pobudzenie tendencji do zwiększania akcji kredytowej i portfela kredytowego. W krótkim okresie skutkuje to poprawą jakości portfela, w długim zaś ze względu na złagodzenie warunków kredytowania może ją jednak pogorszyć. I odwrotnie – zaostrzenie polityki kredytowej na krótką metę może wywołać wrażenie pogorszenia się jakości, natomiast po odpowiednim dłuższym czasie spowodować efekt poprawy jakości portfela.

Jeżeli natomiast chodzi o trzeci czynnik, to należy zaznaczyć, że w analizowanych regulacjach systemowych brakuje wskazówek co do preferowanego modelu oceny zdolności kredytowej: czy ma to być system ratingowy oparty na *scoringu* czynników ilościowych i jakościowych, czy np. system opisowy, niepoddający się jednoznacznej kwantyfikacji.

Ze względu na obiektywne ograniczenia (poufność danych) w dostępie do informacji dotyczących założeń polityki kredytowej, a zwłaszcza stopnia jej realizacji, w opracowaniu skoncentrujemy się na trzech pierwszych determinantach systemowych: zewnętrznych, regulujących zachowania całego sektora bankowego, oraz wewnętrznych, właściwych dla samych instytucji finansowych, tj. pragmatyce bankowej. Przedstawimy skrótkowo ocenę zmian w Prawie bankowym i jego przepisach wykonawczych w latach 1992–2003.

Jak wiadomo, w kwestii uchwycenia oraz mierzenia ryzyka kredytowego oraz jego klasyfikacji do odpowiednich kategorii ekspozycji, polskie normy legislacyjne przewidują stosowanie, niezależnie od siebie, dwóch kryteriów:

- a) terminowości spłaty kapitału lub $(i)^2$ odsetek,
- b) sytuacji ekonomiczno-finansowej dłużnika.

Klasyfikacje kategorii należności (ekspozycji) kredytowych

Zgodnie z ustaleniami banku należności (ekspozycje) kredytowe początkowo (w latach 1992–1998) zaliczono do czterech kategorii, a w następnym okresie (od 1999 r.) do pięciu grup. Było to swego rodzaju odwzorowaniem praktyki banków zachodnich. Obok należności normalnych istniała tam grupa należności obciążonych widocznym ryzykiem kredytowym, które w polskiej nomenklaturze bankowej początkowo określono jako nieregularne, a potem zagrożone. Wprowadzona od 2000 r. dodatkowa kategoria „pod obserwacją” była z jednej strony odpowiedzią na zapotrzebowanie praktyki, a z drugiej następstwem postulatów zgłaszanych niekiedy w literaturze problemu³.

² Podczas obowiązywania Zarządzenia nr 19/92 funkcjonowało określenie „...kapitału i odsetek”.

³ Por. M.S. Wiatr: *Wybrane mechanizmy redukcji indywidualnego ryzyka kredytowego*. „Bank i Kredyt” nr 5/1998.

Na marginesie tych uwag przypomnijmy, że od 1995 r. jeden z największych polskich banków komercyjnych – Powszechny Bank Kredytowy SA w Warszawie – wprowadził tę właśnie kategorię ryzyka. W odróżnieniu od innych jednostek bankowych nie poprzestał na formalnym wyodrębnieniu tego typu należności, lecz połączył je z obowiązkiem tworzenia 5-procentowych rezerw celowych. W ten sposób o cztery lata wyprzedził rozwiązania ogólnosystemowe. Inna sprawa, że ze względu na swą na dolegliwość (rezerwy celowe na te należności praktycznie obciążały wynik finansowy netto banku) rozwiązanie nie było popularne w banku, a tym bardziej nie znajdowało naśladowców wśród innych banków komercyjnych w Polsce.

Wspomniane zapotrzebowanie praktyki na stworzenie nowej kategorii należności, poza nieregularnymi (zagrożonymi), wynikało z prozaicznych przyczyn. W istocie w ówczesnych statystykach udział należności normalnych (regularnie spłacanych, w przypadku których sytuacja ekonomiczno-finansowa nie budziła obaw) zbliżał się do 90%. Była to więc kategoria bardzo obszerna i pojemna. Skupiała ona zarówno kredytobiorców o doskonałej kondycji i reputacji rynkowej, jak i klientów bardzo dobrych, wiarygodnych, przeciętnych czy nawet słabeuszy, którzy z różnych przyczyn nie byli przekwalifikowani do gorszych jakościowo kategorii ryzyka. W ten sposób system sankcjonował nieprzejrzystość portfela kredytowego. Kategoria należności normalnych, wbrew swej nazwie, była swego rodzaju „czarna dziura”, wchłaniająca wszystkie podmioty, nawet z widocznymi symptomami ryzyka kredytowego (oczywiście wg obowiązujących, mało jednoznacznych i dość opisowych kryteriów ich identyfikacji).

Małym krokiem w kierunku większego zdywersyfikowania struktury wierzytelności normalnych pod względem terminowości regulowania długu było więc wprowadzenie kategorii „pod obserwacją”. Merytoryczna różnica między tymi kategoriami należności polega na zindywidualizowaniu ocen sytuacji ekonomiczno-finansowej dłużnika. Chodziło o identyfikację pierwszych, łagodnych jeszcze, oznak pojawiania się ryzyka kredytowego w postaci ryzyka regionalnego, produktu, kraju, sektora gospodarczego. Problemem było praktyczne odróżnienie tych dwóch kategorii. Zarówno należności „normalne”, jak i „pod obserwacją” dotyczyły bowiem dłużnika, którego sytuacja ekonomiczno-finansowa nie budzi obaw. Jedynie należności „pod obserwacją” odnosiły się do sytuacji budzącej wątpliwości. Mimo pewnego elementu humorystycznego w interpretacji obu sytuacji (chodziło o zwroty: „nie budzić obaw”, lecz „budzić wątpliwości” – przy takim opisie do zidentyfikowania konkretnego przypadku najlepiej wykorzystywać czasomierz z sygnałem dźwiękowym), który w dalszych nowelizacjach został wyeliminowany, istota rzeczy pozostała niezmienna. Banki powinny bowiem odpowiednio wcześniej identyfiko-

wać nawet słabe oznaki problemów finansowych lub rejestrować niewymierne ilościowo elementy ryzyka, mogące wpłynąć na prawdopodobieństwo wypłacalności dłużnika. Do problemu tego powrócimy jeszcze w dalszej części opracowania.

Kryterium terminowości obsługi długu

Kryterium terminowości regulowania rat kapitałowych lub odsetek – ze względu na swój wymierny, czasowy charakter (długość opóźnienia w regulowaniu długu) i jednoznaczność interpretacji uważane są niekiedy za kryterium obiektywne, wręcz ilościowe. Ściśle określa ono bowiem horyzont czasowy (liczba dni lub miesięcy opóźnienia w spłacie długu w stosunku do terminu umownego).

Należy też zauważyć, że charakterystyka należności straconych odnosi się nie tylko do ściśle określonych ram czasowych zadłużenia przeterminowanego (np. miejsce pobytu dłużnika nieznane, kwestionowanie przez dłużnika należności bankowych w drodze postępowania sądowego itp.). Wszystkie banki powinny stosować to kryterium jednakowo. Sygnalizuje się jednak, że czasami niektóre „twórczo” je traktując próbują w indywidualnie zawieranych umowach kredytowych zamieszczać zapisy bardziej liberalne od normatywów czasowych przyjętych dla należności zagrożonych. Dotyczy to zwykle sytuacji odpowiednio wczesnego „rolowania” wybranych kredytów (ich sztucznego odnawiania lub aneksowania), mających już symptomy przekroczenia umownych terminów spłaty.

W analizowanym okresie złączono bardzo surowy zapis obowiązujący w latach 1993–1994, dotyczący kategorii „poniżej standardu”, do której automatycznie zaliczano należności o opóźnieniu w spłacie już powyżej 7 dni (od 1995 r. normatyw ten wynosi 1 miesiąc). W konsekwencji stosowania tego drakońskiego zapisu banki miały kłopoty z opanowaniem sytuacji w obrębie tej właśnie kategorii. Nawet bowiem z obiektywnie uzasadnionych, czysto technicznych powodów (wydłużona realizacja przelewu bankowego, opóźnienia w wpływie środków od odbiorcy itp.), mogło dojść do sytuacji, w której banki były zobligowane do przeklasyfikowywania kredytobiorcy i jego zobowiązań. W połączeniu z 3-miesięcznym trybem ich ponownego przenoszenia do kategorii o niższym stopniu ryzyka było to rozwiązaniem bardzo dokuczliwym i nie zawsze merytorycznie zasadnym.

W rezultacie tych rozwiązań banki, które rygorystycznie stosowały się do tego przepisu, pogorszyły strukturę jakościową swojego portfela. Zarazem banki, które mniej surowo traktowały tego typu opóźnienia, formalnie miały tę strukturę lepszą. Było to możliwe, ponieważ w tym czasie aparat kontrolny GINB nie był w stanie zweryfikować dużej części akcji kredytowej

banków komercyjnych, zwłaszcza pod kątem konsekwentnego stosowania przyjętych kryteriów oceny zdolności kredytowej.

Te właśnie przyczyny spowodowały złagodzenie tego rozwiązania i uznanie, że kategoria „poniżej standardu” powinna być objęta szerszym normatywem przesunięcia spłaty długu w stosunku do umownej daty, tj. miesiąca.

Na tym tle dyskusyjne jest także stosowanie od dawna bardzo liberalnego i wątpliwego rozwiązania, pozwalającego dywersyfikować oceny klasyfikacyjne różnych należności bankowych tego samego klienta, w zależności od długości ich opóźnień w spłacie. W praktyce bowiem ekspozycje wobec kredytobiorcy mającego, przykładowo, cztery kredyty w banku, o różnym okresie opóźnienia w spłacie, przy uznaniu jego sytuacji ekonomiczno-finansowej za niebudzącą obaw, mogą być zaklasyfikowane zarówno do grupy „normalnych”, jak i „zagrożonych” (i to o różnej skali – od „poniżej standardu” do „straconej”). Oznacza to akceptację sytuacji, w której pacjenta z chorą ręką ogólnie uważa się za zdrowego, ponieważ pozostała kończyna górna, a na dodatek dwie dolne kończyny są zdrowe. To tak, jakby jedna, zainfekowana część ciała nie miała wpływu na ogólny stan zdrowia pacjenta.

Wprowadzone kryterium terminowości spłaty kapitału wraz z odsetkami jest bardzo proste, wręcz trywialne, a jednocześnie uniwersalne. Można je powszechnie stosować w wobec banków, rodzajów kredytowanych przedsięwzięć czy podmiotów kredytowania. W odniesieniu do kredytów konsumpcyjnych kryterium to jest zresztą jedynym możliwym. Jednocześnie kryterium to, poza wspomnianymi obiekcjami dotyczącymi długości opóźnienia oraz możliwości nieprzenoszenia konsekwencji jednostkowego opóźnienia w spłacie z konkretnego kredytu na cały portfel kredytobiorcy, ma charakter niepodważalny i w dużym zakresie jednoznaczny.

Nie mniej istotne jest to, że do oceny wiarygodności kredytobiorcy na podstawie kryterium czasowego potrzebny jest niewielki zakres informacji, a ocena nie wymaga praktycznie żadnych dodatkowych narzędzi analitycznych czy szczególnych kwalifikacji personelu kredytowego.

Inna sprawa, że według opinii banków jest to najbardziej rygorystyczne rozwiązanie, niebędące standardem w krajach Unii Europejskiej⁴. W związku z tym od października 2003 r. GINB podjął działania mające na celu korektę przyjętych zapisów, zbyt rygorystycznych w porównaniu z rozwiązaniami stosowanymi w krajach Unii Europejskiej⁵. Do propozycji tych odniesiemy się na końcu opracowania.

Kryterium oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej dłużnika

Drugie kryterium – ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej dłużnika, stosowane niezależnie od pierwszego kryterium – jest bardziej skomplikowane zarówno pod względem unormowań formalnych, jak i (a może przede wszystkim) ich zastosowania w konkretnej rzeczywistości bankowej, tj. w odniesieniu do różnych banków, kredytowanych przedsięwzięć czy kredytobiorców. Wynika to głównie z niejednoznaczności sygnałów płynących z analizy finansowej, a jest ona podstawowym narzędziem oceny standingu kredytobiorcy. Jednocześnie stosowanie tego kryterium wynika ze słusznego rozumowania, że opóźnienie w spłacie długu jest najczęściej ostatecznym przejawem głębszych problemów z utrzymaniem płynności finansowej klienta banku. Jeśli nie dochodzi do zamierzonych kalkulacji kredytobiorcy związanych z odraczaniem płatności bankowych poza terminy umowne, to najczęściej tego typu zjawisko jest przejawem wcześniej skrywanych lub niewidocznych na pierwszy rzut oka wewnętrznych kłopotów finansowych.

W praktyce odpowiednio wczesne zarejestrowanie przez bank owych kłopotów, a następnie ewentualna reakcja nie są łatwą sprawą. Teoria i praktyka analizy fundamentalnej czy tzw. systemów wczesnego ostrzegania bądź analizy dyskryminacyjnej dostarczają dostatecznych dowodów. Zawsze trzeba przy tym pamiętać, że u źródeł tworzenia się ryzyka leżą przesłanki informacyjne – brak odpowiedniej ilości i jakości informacji ekonomiczno-finansowych – *stricte* ilościowych (statystycznych, prognostycznych) oraz opisowych, niepodających się jednoznacznej kwantyfikacji. Kolejnym problemem jest zastosowanie odpowiednich narzędzi analizy tych danych, a zwłaszcza interpretacji wyników, nierzadko różnokierunkowych, które nie dają się prosto sumować czy porównywać.

Trzeba też pamiętać, że stosując omówione kryteria oceny zdolności kredytowej mamy do czynienia z pewną dysharmonią czasową. Opóźnienie w obsłudze długu kredytowego powyżej jednego miesiąca jest natychmiast rejestrowane w postaci przeklasyfikowania wierzytelności do „poniżej standardu”, a powyżej 3 miesięcy – do „wątpliwych”. Tymczasem bank może oceniać sytuację ekonomiczno-finansową kredytobiorcy zgodnie z wymogami Ministra Finansów i GUS – co kwartał, ponieważ w takim cyklu jest realizowana sprawozdawczość finansowa. Do tego terminu należy ponadto dodać normatywny czas dostarczenia bankowi owych danych finansowych (20 dni po upływie kwartału). Sprawia to, że termin ostatecznej weryfikacji zdolności kredytowej, w stosunku do poprzednich obserwacji w tym zakresie, ulega przesunięciu. Co prawda, w określonych sytuacjach podwyższenia ryzyka kredytowego bank może postulować dostarczanie in-

⁴ Por. *Niedaleki koniec swobody* – rozmowa z W. Kwaśniakiem – Generalnym Inspektorem Nadzoru Bankowego. „Bank” nr 2/2002 oraz W. Kulczycki: *Nadmierny rygoryzm*. „Gazeta Bankowa” z 19-25 marca 2002 r.

⁵ Por. Pismo Generalnego Inspektora Nadzoru Bankowego z 2.10.2003 r. do prezesów banków ws. prac nad projektem zmian zasad klasyfikacji kredytów i tworzenia rezerw celowych. GINB Warszawa 2003 r.

formacji ekonomiczno-finansowych z większą niż dotąd częstotliwością, ale najczęściej kredytobiorca uznaje to za nadmierne, wręcz restrykcyjne wymagania. Ostatecznie więc możliwości bieżącego reagowania przez bank na zmianę sytuacji ekonomiczno-finansowej klienta są ograniczone.

Należy ponadto podkreślić, że tzw. bieżąca (kwartalna) sprawozdawczość finansowa, oparta na formularzach F – 01, nie zawsze daje prawdziwy obraz rzeczywistości – zarówno ze względów formalno-ewidencyjnych, jak i merytorycznych. Wynika to ze specyficznych uwarunkowań funkcjonowania podmiotu gospodarczego: np. sezonowości działalności, specyficznego systemu rozliczeń ze względu na powiązania kapitałowe ze spółką-córką (matką). W konsekwencji część banków (zwłaszcza o kapitale zagranicznym) zaleca sporządzanie podstawowej oceny zdolności kredytowej klienta na podstawie pełnej sprawozdawczości finansowej (sprawozdanie F – 02 z informacją dodatkową), odpowiednio zweryfikowanej i poddanej zewnętrznemu audytowi. Ma to uwiarygodnić ową ocenę oraz stworzyć właściwe, stabilne warunki kredytowania.

Ocena zdolności kredytowej na podstawie bieżącej (kwartalnej) sprawozdawczości finansowej może więc być obciążona błędem wątpliwej jakości tych danych, a ponadto jest dokonywana z naturalnym opóźnieniem w stosunku do zjawisk gospodarczych. Jeżeli jednak uwzględnić wniosek, że nieterminowe regulowanie wierzytelności bankowych przez klienta jest rezultatem wcześniejszych, choć niekoniecznie spektakularnych słabości jego sytuacji finansowej, to problemem pozostaje jedynie czasowy dystans między symptomami owych słabości rejestrowanymi poprzez zastosowanie obu kryteriów oceny.

Doświadczenie wskazuje, że dzięki prowadzeniu rzetelnej sprawozdawczości oraz fachowemu jej przetwarzaniu sygnały dostarczane przez kryterium oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej pozwalają dużo szybciej i wcześniej zidentyfikować i oszacować ryzyko kredytowe. Zarazem są to źródła informacji bogatsze i wartościowsze. Wskazują one na charakter (przebiegowy lub długoterminowy) oraz merytoryczne (czynniki zewnętrzne lub wewnętrzne) podłoże perturbacji finansowych. Takich informacji nie dostarcza w żadnym wypadku kryterium terminowości regulowania ekspozycji kredytowych.

W tym miejscu warto stwierdzić, że do kryterium oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej od początku wprowadzenia, tj. od 1993 r., zarówno w praktyce, jak i w teorii przedmiotu zgłaszano wiele wątpliwości i zastrzeżeń interpretacyjnych. Niektóre z nich były stopniowo usuwane, inne pozostały, a jeszcze inne powstały na skutek nowych regulacji legislacyjnych. Przedstawimy tu najważniejsze z nich.

Proporcje między ilościowymi i jakościowymi czynnikami (miernikami) oceny

Jak wiadomo, aby ocenić sytuację finansową kredytobiorcy (przeszłą, bieżącą oraz przyszłą), która stanowi podstawową determinantę jego zdolności kredytowej, należy przeanalizować dane ilościowe (ewidencyjne, statystyczne, dokumenty progностyczne *pro forma*) oraz jakościowe. W pierwszym okresie (lata 1993–1998) dla tych dwóch grup mierników ryzyka kredytowego używano określenia „czynniki (mierniki) obiektywne”, obejmujące mierniki ilościowe oraz „czynniki (mierniki) subiektywne”, obejmujące elementy jakościowe – opisowe. Jak widać, samo nazewnictwo sugerowało, jaką wagę mają te czynniki w ocenie zdolności kredytowej. Pierwsze z samej nazwy wydawały się rzetelne, niepodważalne, wartościowsze, natomiast drugie – mniej cenne z punktu widzenia szacowania ryzyka, ponieważ termin „subiektywne” ma raczej pejoratywne zabarwienie. Co ciekawe, od 1999 r. w miejsce określenia „obiektywne” i „subiektywne” prawodawca wprowadził pojęcie, wydawałoby się, bardziej neutralne – mierniki „ilościowe” i „jakościowe”. Określenia te także mają podtekst (ocena znaczenia jakości czy ilości ma charakter indywidualny, nie da się wystandaryzować), w żadnym akcie prawnym nie ma sugestii co do proporcji stosowania tych dwóch grup mierników. W zagranicznych bankach komercyjnych kwestia ta jest bardzo elastycznie regulowana. Także banki w Polsce stosowały bardzo różne podejścia. Jednak do połowy lat 90. w wielu bankach kryteria jakościowe były używane jako „miękkie” narzędzie korekty oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej na podstawie *stricto* ilościowych kryteriów analizy finansowej.

W późniejszym okresie na tego typu zabiegi czy wręcz manipulacje zaczęto zwracać większą uwagę. W rezultacie doszło do ustalenia pewnego niepisanego kanonu. Wbrew potocznemu znaczeniu nazwy tych mierników renomowani audytorzy działalności największych banków komercyjnych, a także inspektorzy GINB byli i nadal są zwolennikami nadawania większego znaczenia kryteriom ilościowym. W praktyce w ocenie zdolności kredytowej relacja między nimi wynosi 2:1 (około 67% punktacji dla mierników ilościowych, wymiernych, oraz 33% dla mierników jakościowych – opisowych). Jednocześnie należy pamiętać, że w odniesieniu do kredytów w ramach *project finance* realizowanego przez nowo powstałą spółkę SPV (SPV, Special Purpose Vehicle – spółka specjalnego przeznaczenia) czy klasycznych kredytów inwestycyjnych zaciąganych przez już działające podmioty gospodarcze. Wyniki analizy wskaźnikowej czy metod dyskontowych oceny projektów inwestycyjnych (w gruncie rzeczy na nich opiera się bowiem ocena mierników ilościowych) są zdeterminowane tzw. założeniami upraszczającymi (np. stabilność lub zmienność parametrów cenowych,

podatkowych, udziału w rynku, struktury sprzedaży i kosztów) przyjętymi w studium rynkowości (*feasibility study*). Założenia te, a zwłaszcza ich realizm, mogą być dostatecznie zweryfikowane na podstawie bardzo subiektywnego narzędzia, którym są: intuicja, doświadczenie, wyczucie i znajomość warunków gospodarki czy branży obecnie oraz w perspektywie okresu kredytowania. W konsekwencji teoretycznie poprawne, przyjmowane często w literaturze przedmiotu, założenie o w pełni obiektywnych ilościowych metodach pomiaru ryzyka, które opierają się na przeszłych szeregach czasowych, okazuje się w tego typu przedsięwzięciach zawodne. Przyszłość nie jest bowiem ekstrapolacją przeszłości. Gdyby tak było, pojęcia ryzyka i niepewności byłyby zbędne, a ich skutki co najmniej mało istotne.

W rezultacie można pokusić się o stwierdzenie, że główną przesłanką proporcji wykorzystywanych w ocenie sytuacji ekonomiczno-finansowej, tj. mierników ilościowych i jakościowych, powinien być zakres dostępnych, rzetelnych i aktualnych informacji o kredytobiorcy i jego otoczeniu. Inne rozwiązania muszą być zatem przyjęte w ocenie ryzyka dużego, średniego czy małego podmiotu gospodarczego, inne wobec podmiotów prowadzących księgi handlowe, inne dla funkcjonujących według uproszczonej rachunkowości, inne wobec jednostek samorządu terytorialnego, a jeszcze inne wobec deweloperów.

Wydaje się, tego typu rozumowanie nie było obce także prawodawcy. Dowodzi tego fakt, że aparat nadzorczy w kolejnych regulacjach sukcesywnie dopuszczał tego rodzaju niejednolite podejście do oceny zdolności kredytowej różnych podmiotów gospodarczych. Teza ta, być może jest zbyt śmiała i wymagałaby szerszych badań pragmatyki bankowej, lecz dostęp do informacji na ten temat jest ograniczony. Chodzi tu bowiem o konkretne interpretacje i wyniki inspekcji nadzoru w zakresie stosowanych procedur kredytowych, w tym zwłaszcza metody oceny zdolności kredytowej w różnych bankach komercyjnych.

Zakres, formuły oraz znaczenie (wagi) wykorzystywanych mierników ilościowych

Z poprzednich wywodów wynika, że w polskiej praktyce oceny zdolności kredytowej utarło się nadawanie priorytetu miernikom ilościowym. Kwestia ta nie jest prawnie uregulowana. Dotąd, nie udowodniono też zasadności czy przewagi takiego rozwiązania w konkretnych uwarunkowaniach działalności podmiotu gospodarczego.

Zgodnie z wprowadzonymi w końcu 1992 r. podstawowymi, a na ówczesne warunki w miarę spójnymi regulacjami systemowymi, banki mogły wykorzystywać dowolną liczbę mierników. Zalecenia w tym

względnie były mało wiążące. Pierwsze dwa akty regulacyjne (Zarządzenia nr 19/92 i 13/94) nie odróżniały zyskowności kapitału od rentowności, do oceny wypłacalności krótkoterminowej sugerowano stosowanie jednego wskaźnika płynności. W kolejnych regulacjach, aż do ostatniego Rozporządzenia MF z grudnia 2001 r., w ogóle nie wspomniano o wskaźnikach zadłużenia czy obsługi długu, które w praktyce są najważniejszymi elementami oceny sytuacji kredytobiorcy. Można sądzić, że prawodawca nie był do końca świadomy znaczenia owych zaleceń. Dowodzi tego stosowanie przez 9 lat następującej formuły „... czynniki obiektywne, do których można zaliczyć... (podkr. aut.), bądź zalecanie dość dowolnego zestawienia tych wskaźników/współczynników (wypłacalności i płynności) lub ich grup (rentowności, rotacji należności i zapasów) czy też umieszczanie w końcowym fragmencie zapisów dotyczących czynników obiektywnych wyrażenia „itp.” (Zarządzenie nr 19/92) albo „... g) inne czynniki” (Zarządzenie nr 13/94).

W ten sposób aż do ostatniej z analizowanych regulacji z 2001 r. banki nie miały narzuconych kompleksowych zakresów analizy wskaźnikowej (wg klasycznego układu analizy: rentowność, płynność, sprawność zarządzania, zadłużenie i pokrycie długu). Dopiero wspomniana regulacja systemowa z końca 2001 r. zobligowała banki do bardziej wnikliwego analizowania sytuacji ekonomiczno-finansowej, właśnie przy wykorzystywaniu elementarnych zakresów analizy wskaźnikowej.

W unormowaniu tym wyrażnie przyzwolono na ocenę sytuacji ekonomiczno-finansowej dłużnika „... odpowiednio do jego statusu” czy charakteru działalności (SPV, osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej lub gospodarstwa rolnego) lub na ocenę uznanej agencji ratingowej.

Poza tymi dość ogólnymi wytycznymi banki miały i mają pełną swobodę stosowania różnych wskaźników. Najczęściej w swoich procedurach kredytowych mają kilka, kilkanaście, a czasem nawet kilkadziesiąt wskaźników.

W praktyce jednak wartość analityczna dużej liczby wskaźników jest różna – ilość nie przechodzi tu w jakość. Chodzi przecież o pogłębienie oceny ryzyka kredytowego, a nie formalne mnożenie i niekiedy pozorowanie rozszerzenia zakresu tej analizy. Jak już wspomniano, wyniki analiz w różnych przekrojach wskaźnikowych mogą być odmienne pod względem interpretacji i nie dawać się w prosty sposób sumować. Oczywiście jest to problem złożony i jak dotąd nie do końca rozwiązany w teorii i praktyce. Niemniej jednak wskazuje on na możliwości zastosowania odmiennych narzędzi analitycznych w bankach, dających w konsekwencji różną ocenę sytuacji ekonomiczno-finansowej tego samego kredytobiorcy.

Powszechnie stosowane formuły wskaźników rentowności (ROS – Return on Sales, ROA – Return on As-

sets, ROE – Return on Equity) często mają także odmienne pozycje nadwyżki finansowej (wynik z działalności operacyjnej, wynik z całej działalności, wynik brutto, wynik netto) w licznikach, co jest ważne dla bezpośrednich porównań międzybankowych np. do celów udzielenia kredytu konsorcjalnego.

Podobnie ma się rzecz ze wskaźnikami zadłużenia (wiarygodności kredytowej – pokrycia obsługi długu czy pokrycia odsetek). Stosuje się w nich różne formuły, a jednocześnie – co jest paradoksem – podobne normatywne przedziały interpretacyjne. Przykładowo, powszechnie wykorzystywany wskaźnik wiarygodności kredytowej (Debt Service Coverage Ratio) przy różnych składnikach licznika (suma zysku brutto i amortyzacji lub suma wyniku netto, odsetek i amortyzacji) i identycznych elementach mianownika jest często oceniany według jednolitych granicznych standardów zalecanych przez literaturę przedmiotu (poziom minimalny powyżej 1,2, optymalny – powyżej 1,7).

Ponadto bardzo ważne w analizie wskaźnikowej jest to, że często nadaje się takie same wagi różnym wskaźnikom lub ich grupom. Jest to mechanicznym odwzorowaniem zaleceń prawodawcy i organów nadzoru bankowego, a jednocześnie dość odległe od wartości poznawczej i analitycznej wskaźnika. Praktyka potwierdza bowiem, że w krótkim okresie wskaźniki płynności finansowej mają większe znaczenie niż wskaźniki rentowności, w długim zaś okresie wskaźnik rentowności działalności operacyjnej wręcz determinuje egzystencję kredytobiorcy. Jednocześnie, o ile na bieżąco można tolerować ujemną rentowność firmy, o tyle jej prognozowane wskaźniki pokrycia długu (na okres kredytowania) muszą kształtować się co najmniej na minimalnym, standardowym poziomie, pozwalającym na bezpieczne spłacenie zadłużenia (wiarygodność długoterminowa).

Baza porównawcza faktycznych lub prognozowanych wartości wskaźników dla oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej

Ustalenie wielkości wskaźnika, przy założeniu poprawności samej jego formuły, jest sprawą zupełnie trywialną. Żeby jednak móc zinterpretować wskaźnik, trzeba nie tylko orientować się, czy jest to stymulanta (ocena wskaźnika jest tym lepsza, im jest on wyższy), czy destymulanta (ocena wskaźnika jest odwrotnie proporcjonalna do jego poziomu). Przede wszystkim należy stworzyć odpowiednią bazę odniesienia (porównania), by właściwie wartościować poziom i kierunki jego zmian. Banki mogą się tu opierać się na:

- teoretycznych, ale dość zawodnych normatywach granicznych wskaźników (przykładem może być powszechnie, często bezkrytycznie, stosowany wskaźnik płynności szybkiej $QR \geq 1,2$),
- przedziałach średnich poziomów wartości wskaźnika w określonym dziale gospodarki narodowej

(np. działalność produkcyjna, budowlana, handlowa, usługowa),

- wskaźnikach średnich arytmetycznych lub średnich pozycyjnych (medianie) w konkretnej branży pod względem wielkości firmy, formy jej własności, regionu działania,

- jedynie ocenie dynamicznej (odniesienie do wielkości wskaźnika w przeszłości) lub – dużo rzadziej – ocenie odchyleń od przyjętych założeń (planu).

Przyjęcie w banku odpowiedniej bazy porównawczej determinuje, oczywiście, wyniki ratingu kredytowego. Duża część sektora bankowego z różnych względów (braki kadrowe, koszty pozyskiwania informacji, opisowe systemy oceny ryzyka) nie ma jednak dostępu do najbardziej wartościowej statystycznej bazy danych porównawczych dotyczących aktualnych informacji o sytuacji ekonomiczno-finansowej w gospodarce w przekrojach odpowiednich do rozwiązań przyjętych w wewnętrznej procedurze bankowej. Oczywiście, tego typu wskazówek nie zawierają także wspomniane rozwiązania systemowe. Sprawia to, że w praktyce podejście banków jest bardzo zróżnicowane, a w konsekwencji sporządzane oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej nie są spójne.

Rola czynników jakościowych w ocenie sytuacji ekonomiczno-finansowej

Jakościowe kryteria oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej kredytobiorcy praktycznie się nie zmieniają. Od początku były to czynniki związane z oceną jakości zarządzania, stopniem zależności od rynku, dotacji rządowych, zamówień rządowych, kilku dużych dostawców lub odbiorców.

W pierwszych dwóch regulacjach systemowych (zarządzenia nr 19/92 oraz 13/94), podobnie jak w odniesieniu do czynników ilościowych, nie ograniczono ich listy, ponieważ w ostatnim akapicie odpowiedniego zapisu zamieszczano zwrot „itp.” lub „inne czynniki”. W pozostałych rozwiązaniach (uchwały KNB nr 13/98 i 8/99) nie było tych zwrotów. Należy sądzić, że prawodawca uznał za wystarczające określenie „... mierniki jakościowe, do których można zaliczyć” (podkr. aut.), nadając mu cechy fakultatywności.

Dopiero ostatnia z analizowanych regulacji legislacyjnych (Rozporządzenie MF z 2001 r.) zawiera elementy bardziej rygorystyczne, narzucające ich stosowanie („... mierniki jakościowe, do których zalicza się zwłaszcza”- podkr. aut.) oraz, po raz pierwszy, dodatkowy element oceny jakościowej – „stopień zależności od innych podmiotów grupy”.

Podobnie jak w przypadku oceny ilościowej w zapisach legislacyjnych nie pozostawiono żadnych wskazówek co do znaczenia czy wagi poszczególnych czynników w ocenie sytuacji ekonomiczno-finansowej.

Kwestie te pozostawiono do decyzji banków. Jak widać, elementy uznaniowości oceny są tu podobne, przynajmniej pod względem charakteru, jak w ocenie za pośrednictwem wykorzystania mierników ilościowych.

Miejsce prawnych zabezpieczeń spłaty kredytu w ustalaniu kategorii ryzyka

Jak wiadomo, pierwszorzędny instrument redukcji ryzyka kredytowego jest system oceny zdolności kredytowej. Posiadanie owej zdolności jest warunkiem *sine qua non* uzyskania kredytu. Prawnie dopuszcza się jednak możliwość przyznania kredytu także w sytuacji braku zdolności kredytowej, gdy klient przedstawi *business plan*, gwarantujący odzyskanie zdolności kredytowej w okresie kredytowania, lub dojdzie do ustanowienia szczególnego sposobu zabezpieczenia spłaty kredytu.

Widać więc, że zabezpieczenie spłaty kredytu jest drugorzędny element ograniczania ryzyka, a niektórzy autorzy, w pewnej mierze słusznie, traktują je jako mechanizm wtórny wobec samej oceny zdolności kredytowej. Regulacje w tym względzie były bardzo podobne w ustawie Prawo bankowe zarówno z 1989 r., jak i 1997 r. Jednocześnie w analizowanym tu okresie system zabezpieczeń spłaty kredytu był istotnym elementem mechanizmu tworzenia rezerw celowych, a ściślej ujmując – stwarzał podstawy do zmniejszenia obciążeń z tego tytułu.

W tym miejscu zajmijmy się jedynie problemem wykorzystania zabezpieczeń prawnych jako integralnego składnika szacowania ryzyka kredytowego, tj. jednego z elementów oceny zdolności kredytowej, wpływającego na obraz jakości portfela kredytowego banków. Trzeba podkreślić, że w dotychczasowych regulacjach systemowych, z wyjątkiem Uchwały KNB nr 13/98 brakowało konkretnych zapisów dotyczących możliwości zastosowania zabezpieczeń jako dodatkowego elementu jakościowej oceny (subiektywnej) sytuacji ekonomiczno-finansowej. Mimo to w wielu procedurach kredytowych banków komercyjnych traktowano zabezpieczenia jako naturalny czynnik redukcji czy wręcz absorpcji ryzyka kredytowego lub rodzaj dźwigni, umożliwiającej przeniesienie kredytobiorcy z marginalnego (tj. jeszcze akceptowalnego) poziomu zdolności kredytowej do kategorii ryzyka bardziej zrównoważonego czy też – przy ustanowieniu płynnych i pełnowartościowych zabezpieczeń – kategorii ryzyka minimalnego⁶. Można to uznać za rozwiązanie logiczne. Podstawowym warunkiem dostępu do kredytu jest bowiem zdolność kredytowa mierzona poziomem akceptowalnego przez bank ryzyka kredytowego. W Prawie

bankowym zdefiniowano pojęcie zdolności kredytowej, jednak jej ocena i akceptacja są prerogatywą każdego banku. Jednocześnie zrozumiałe jest, że ryzyko kredytowe różni się w zależności od wartości, egzekwowalności i jakości zabezpieczeń spłaty kredytu.

Tymczasem w polskich regulacjach systemowych z lat 1992–2003 nie można dostrzec, by zmiany te były logiczne w traktowaniu zabezpieczeń prawnych w procedurach oceny zdolności kredytowej.

Aż do 2000 r. nadzór bankowy nie kwestionował rozwiązań stosowanych w niektórych bankach w Polsce, zgodnie z najlepszymi wzorcami zagranicznymi (np. Deutsche Bank, Dresdner Bank, Barclay's Bank), gdzie zabezpieczenie spłaty kredytu jest traktowane jako trwały element zmniejszenia ryzyka kredytowego oraz oceny zdolności kredytowej. Co więcej, takie właśnie podejście, świadomie czy nieświadomie, zostało zaakceptowane w rozwiązaniach systemowych Uchwały nr 13/1998 KNB, przy czym już po roku obowiązywania (w 1999 r.) bez wyjaśnień wycofano się z nich. Być może było to przyznanie się do błędu. Banki traktowały je bowiem jako przyzwolenie na znaczną swobodę w ekspansji kredytowej. Trudno jednak sądzić, by już po roku obowiązywania tego zapisu można było wysunąć konkretne wnioski oparte na analizie przyczynowo-skutkowej, które wskazywałyby na obniżenie poręczki ryzyka akceptowalnego w bankach i by można było określić jego ewentualne negatywne skutki dla jakości ich portfela kredytowego.

W naszym przekonaniu miejsce i rola zabezpieczeń prawnych w ocenie ryzyka kredytowego i zdolności kredytowej, a zwłaszcza redukcji ryzyka transakcji (zawsze przecież indywidualnej) wymagają jasnej interpretacji, aby nie dochodziło w tym względzie do rozbieżności konstrukcji systemowych. Zaciemnia to bowiem obraz rzeczywistej jakości portfela kredytowego, właśnie na skutek stosowania odmiennych procedur systemowych w różnych bankach.

Trzeba też podkreślić, że jak dotąd brakuje regulacji Komitetu Bazylejskiego w tej kwestii. Niemniej jednak polskie rozwiązania cechuje nadmierny w stosunku do innych systemów bankowych rygoryzm, który eufemicznie określa się jako „konserwatywne podejście do zabezpieczeń”⁷.

Można sądzić, że prawodawca świadomie pozostawił bankom znaczną swobodę w ocenie sytuacji ekonomiczno-finansowej. Stworzył bowiem szerokie możliwości interpretacji, choćby w zakresie charakterystyki sytuacji kwalifikowanej do: „pod obserwacją”⁸, „poni-

⁷ *Niedaleki koniec...*, op. cit.

⁸ Kategoria ta formalnie nie jest zaliczana do ekspozycji zagrożonych. Ponieważ jednak odsetki od należności „pod obserwacją” są ujmowane jako zastrzeżone, w praktyce – z punktu widzenia rachunku zysków i strat banku – jest traktowana jako właśnie zagrożona. Z ekonomicznego punktu widzenia, nie przysparzając wpływów, ekspozycje te mają więc taki sam wymiar jak zagrożone, mimo że formalnie do nich nie należą.

⁶ Por. *Banki w Polsce. Wyzwania i tendencje rozwojowe*. Praca zbiorowa pod red. W.L. Jaworskiego. Warszawa 2001 Poltext, s. 312.

żej standardu” czy „straconej”. Jedyny kategorię zapis dotyczy kategorii „wątpliwej” („gdy ponoszone straty naruszają fundusz założycielski, kapitał zakładowy lub fundusz udziałowy”). W ten sposób nawet najmniejsza strata, przy braku odpowiednich funduszy zapasowych czy rezerw, ma bardzo kosztowne następstwa – konieczność tworzenia 50-procentowych rezerw celowych i przesunięcie ekspozycji do „zagrożonej”. Skutkiem tego zapisu są komplikacje interpretacyjne oraz wywieranie przez banki presji na klientów, zmierzającej do tworzenia w firmie funduszy zapasowych i rezerwowych, które mają być amortizatorem ewentualnych strat.

Poza wymienionym uregulowaniem można więc przyjąć, że w kryterium sytuacji ekonomiczno-finansowej dominuje miękka charakterystyka opisowa („sytuacja ekonomiczno finansowa: nie budzi obaw, może stanowić zagrożenie spłaty, nieodwracalnie uniemożliwia spłatę długu”). Jest to słuszne podejście elastyczne. Jak wykazuje praktyka, nie ma bowiem sensu narzucanie jednolitych standardów i dodatkowych rygorów, zresztą niestosowanych na świecie.

Pozostaje jednak problem porównywalności portfeli kredytowych różnych banków czy przejrzystości kryteriów oceny zdolności kredytowej. Jeżeli bowiem banki stosują różne narzędzia oceny, to także rezultaty tej oceny niekoniecznie dają rzeczywisty i jednolity obraz sytuacji zarządzania ryzykiem. W konsekwencji, struktura jakościowa portfela kredytowego, oprócz ewidentnego wpływu czynników obiektywnych, makroekonomicznych, jest także kształtowana przez pewien woluntaryzm (a ściślej – uznaniowość dopuszczaną przez obowiązujący w analizowanym okresie system regulacji) rozwiązań systemowych w poszczególnych bankach komercyjnych. W ich następstwie nie można, jak się zdaje, jednoznacznie i w sposób zunifikowany oceniać efektów zarządzania różnych banków w sferze działalności kredytowej. Portfele banków nie są bowiem w pełni porównywalne, w szczególności ze względu na zróżnicowane narzędzia i stosowane metodyki oceny zdolności kredytowej.

Nie jest to zarzut wobec tych rozwiązań, lecz konstatacja faktu.

Obecnie pojawia się następny problem – stosowania tzw. wewnętrznych modeli zarządzania ryzykiem kredytowym. Mogą sobie na nie pozwolić większe banki, natomiast mniejsze będą skazane na systemy uproszczone, niestwarzające możliwości wykorzystania preferencji w zakresie bardziej liberalnych zasad tworzenia rezerw celowych i wymogów kapitałowych, które w rzeczywistości będą zastrzeżone dla tych pierwszych. Wpłyne to na rzeczywisty poziom jakości portfela kredytowego różnych segmentów sektora bankowego.

Propozycje modyfikacji rozwiązań systemowych na 2004 r.

Należy podkreślić, że powyższe zastrzeżenia są także dostrzegane, a niekiedy akceptowane przez prawodawców. Przejawem tego mogą być wcześniej wspomniane, a ostatnio zgłoszone przez GINB, propozycje zmian w Rozporządzeniu Ministra Finansów z 2001 r. Ich celem ma być poprawa konkurencyjności oraz przejrzystości funkcjonowania polskiego sektora bankowego, przy zachowaniu odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa depozytów bankowych.

Poniżej omówiono najważniejsze zmiany w dziedzinie szacowania ryzyka kredytowego przedsiębiorców.

Po pierwsze – istotnie zliberalizowano kryterium terminowości obsługi długu, które powszechnie uznawano za najbardziej restrykcyjne w porównaniu z praktyką międzynarodową. W rezultacie granice dopuszczalnych opóźnień wyglądają następująco:

- do 1 miesiąca – ekspozycje „normalne”,
- od 1 do 3 miesięcy – ekspozycje „pod obserwacją”,
- od 3 do 6 miesięcy – ekspozycje „poniżej standardu”,
- od 6 do 12 miesięcy – ekspozycje „wątpliwe”,
- powyżej 12 miesięcy – ekspozycje „stracone”.

Pewną ciekawostką jest, że zgłoszone przez GINB propozycje modyfikacji w ramach kategorii „stracone” są mniej rygorystyczne niż zgłaszane przez Związek Banków Polskich (postulowano 9-miesięczne opóźnienie).

Po drugie – ponownie, oficjalnie dopuszczono możliwość uwzględniania najpewniejszych zabezpieczeń (gotówka, papiery wartościowe – skarbowe lub banku centralnego, gwarancje lub poręczenia Skarbu Państwa bądź państwowej osoby prawnej itd.) jako kryterium klasyfikowania ekspozycji, a nie – jak dotąd – dopiero na etapie tworzenia rezerw celowych. Zabezpieczenia są podstawą klasyfikowania ekspozycji kredytowych do kategorii „normalne”. Jest to niewątpliwie wyłom w dotychczasowej argumentacji aparatu nadzorczego, nie dopuszczającego wcześniej myśli o wprowadzeniu rozwiązań od dawna praktykowanych w bardziej rozwiniętych systemach bankowych. W następstwie ich niestosowania jakość portfela kredytowego polskiego sektora bankowego była – prezentacyjnie i merytorycznie – sztucznie pogarszana w stosunku do faktycznego prawdopodobieństwa strat z tego portfela.

Po trzecie – rola zabezpieczeń w ocenie ryzyka kredytowego dodatkowo zwiększa się na skutek dopuszczenia – w ściśle określonych sytuacjach – możliwości zastąpienia oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej dłużnika oceną sytuacji ekonomiczno-finansowej wystawcy gwarancji lub poręczenia. Wystawcy tych zabezpieczeń – podmioty o niepodważalnej wiarygodności – dają bowiem dostateczną rękojmię, a zarazem są alternatywnym źródłem spłaty długu.

W następstwie tych zmian zabezpieczenia spełniają trzy funkcje:

a) oceniającą (klasyfikacyjną) – zabezpieczenie determinuje kategorię ekspozycji kredytowej,

b) kompensacyjną – zastąpienie oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej dłużnika oceną sytuacji samego wystawcy zabezpieczenia,

c) redukcyjną – zmniejszenie kosztów – podstawy tworzenia rezerw celowych.

Po czwarte – odstąpiono od rygoryzmu w klasyfikowaniu do kategorii ekspozycji „wątpliwych” według kryterium oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej (w przypadku straty naruszającej kapitały podstawowe). W praktyce – o czym już wcześniej wspomniano – stosowanie tej regulacji uzależnia klasyfikację ekspozycji kredytowej od struktury kapitału (funduszu własnego) dłużnika, a nie jego rzeczywistej, zagregowanej wysokości. Za właściwsze rozwiązanie uznano posługiwanie się rozszerzoną kategorią, tj. sumą kapitałów/funduszy własnych (aktywów netto – majątku własnego, stanowiących różnicę między sumą bilansową a zobowiązaniami kredytobiorcy). Dodatkowo wprowadzono miękki zapis, który przesądza o zakwalifikowaniu do kategorii „wątpliwych”. Jest nim „... sytuacja, gdy ponoszone straty w sposób istotny (podkr. aut.) naruszają kapitały (aktywa netto) dłużnika”.

Niewątpliwie „istotność” strat zależy od subiektywnej i, co oczywiste, uznaniowej oceny banku, audytu, aparatu skarbowego czy aparatu nadzoru bankowego. Nie obejdują się tu, tak jak podczas ocen pozostałych ekspozycji, bez dyskusji, arbitrażu czy szerszej argumentacji zainteresowanych stron. Mimo dyskusyjności tego rozwiązania jest ono jednak kierunkowo słuszne. Także ta część opisowej charakterystyki sytuacji ekonomiczno-finansowej dłużnika, determinującej „wątpliwą” klasyfikację ekspozycji kredytowej, będzie bardziej elastyczna. Pozwoli to na bardziej pragmatyczne, a nie czysto formalne podejście do kategorii straty dłużnika oraz właściwą, wyważoną ocenę jej znaczenia dla ryzyka kredytowego banku.

Po piąte – ujednociono zróżnicowane dotychczas podejście do klasyfikacji kilku ekspozycji kredytowych wobec jednego dłużnika. Zasadniczo (poza szczególnymi wyjątkami) wszystkie ekspozycje wobec tego samego dłużnika są zaliczane do najgorszej kategorii spośród

ocenianych kategorii ryzyka. Oznacza to, jak się zdaje, akceptację racjonalnego poglądu, że ryzyko jednej ekspozycji kredytowej zagraża następnej i w rezultacie zwiększa prawdopodobieństwo straty banku z całego portfela kredytowego dłużnika.

Po szóste – zmniejszono częstotliwość obligatoryjnego stosowania kryterium oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej w odniesieniu do tzw. małych ekspozycji kredytowych, będących dla banku elementami odpowiednio zdywersyfikowanego ryzyka. W praktyce chodzi tu głównie o kredytowanie małych i średnich firm, których ekspozycje jednocześnie:

a) są klasyfikowane do „normalnych”,

b) nie przekraczają 10% funduszy własnych banku (a więc nie są zaliczane do ekspozycji „dużych”),

c) nie przekraczają 1 mln EUR.

W tym wypadku ich sytuację ekonomiczno-finansową zamiast w trybie kwartalnym ocenia się nie rzadziej niż raz w roku.

Po siódme – formalne wymogi dopuszczenia stosowania tzw. modeli ryzyka kredytowego przez wnioskujące banki uzupełniono elastycznym zapisem o wycenie wartości bilansowej kredytów w nowym układzie ich klasyfikacji wg Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. Jest to rozwiązanie korzystne, ponieważ banki mają różne możliwości gromadzenia odpowiednich szeregów czasowych, obserwacji w określonych przedziałach czasowych oraz ich weryfikacji historycznej.

Przedstawione koncepcje zmian zasadniczo wychodzą naprzeciw propozycjom zgłaszanym przez teoretyków oraz praktyków i istotnie łagodzą dotychczasowe rygory.

Można stwierdzić, że restrykcyjność polskich rozwiązań systemowych w zakresie szacowania ryzyka kredytowego na przełomie XX i XXI w. stanowiła swego rodzaju czyściciel dla banków. Pozostaje kwestią dyskusyjną czy faktycznie wyeliminowano w ten sposób najbardziej zatwardziały grzeszników, tj. banki, które świadomie łamały narzucone, ostre rygory systemowe. Te, które ów okres przetrwały, mają szanse rywalizować z bankami spoza polskiego sektora bankowego na zbliżonych warunkach, choć nie są to jeszcze warunki w pełni równorzędne.