

Renata Papież

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Bank hipoteczny: specjalistyczny czy mieszany? Przesłanki zmian w strukturze sektora bankowego w Polsce

1. Wprowadzenie

Zróznicowana aktywność uczestników polskiego rynku finansowego oraz różny stopień restrykcyjności regulacji prawnych spowodowały, że w ostatnim dwudziestoleciu miało miejsce asymetryczne tempo dynamiki rozwoju poszczególnych instrumentów finansowych. Pod wpływem popytu na nieruchomości istotnie rozwinął się rynek kredytu hipotecznego, w przeciwieństwie do rynku listu zastawnego, którego wzrost jest równie pożądany. Deklarowany popyt na list zastawny daje potencjał jego ekspansji, jednak stoi temu na przeszkodzie znacznie większy restrykcyjizm dostępności niż w przypadku kredytu hipotecznego. Istotny dysonans między wielkością rynków porównywanych instrumentów wynika z decyzji podjętych w pierwszych latach transformacji ustrojowej, które zostały usankcjonowane do dziś obowiązującymi regulacjami prawnymi. Nie pozwoliły one osiągnąć zakładanego celu, jakim był dynamiczny rozwój bankowości hipotecznej sprzyjający stabilnemu sektorowi bankowemu. Struktura systemu bankowego powinna ewoluować wraz z rysującymi się na rynku trendami rozwojowymi, a konieczną przesłanką ku temu jest zmiana regulacji prawnych. Celem opracowania stało się zatem uzasadnienie kierunku ewentualnych zmian.

2. Geneza uniwersalizmu sektora bankowego w Polsce

Pierwsze – podejmowane na początku lat 90. XX w. – strategiczne decyzje kształtujące strukturę sektora bankowego w Polsce oparto na obserwacjach ówczesnej tendencji globalizacji na świecie. Zarówno te obserwacje jak i doświadczenia z okresu międzywojnia jednoznacznie przyczyniły się do budowy uniwersalnego modelu sektora bankowego. Instytucjonalną bazą w modelu miał być bank uniwersalny, czyli wszechstronny podmiot oferujący szeroką gamę instrumentów finansowych. Był to uniwersalizm odgórny, czyli umocowany prawnie, mający miejsce, gdy władze polityczne forsują taką koncepcję ewolucji budowanego sektora bankowego, uznając ją za stwarzającą optymalne warunki dalszego rozwoju¹. Z czasem powinien być i był on wspierany uniwersalizmem oddolnym, będącym wynikiem niezależnych decyzji banków. Decyzje te determinowane były szybko rozwijającymi się czynnikami rynkowymi, m.in.:

- dążeniem banków do osiągnięcia lepszej lub utrzymania dotychczasowej pozycji rynkowej, wzmagany przez konkurencyjne otoczenie,
- chęcią zwiększenia skali działania, czemu sprzyjały fuzje umożliwiające poszerzenie zakresu działania o komplementarne usługi,
- ekspansją na nowe rynki, pod wpływem pojawiania się nisz rynkowych,
- koniecznością sfinansowania znaczących wydatków związanych z różnicowaniem kanałów dystrybucji usług – zakupem np. nowoczesnych technologii informatycznych celem zaoferowania usług bankowości elektronicznej,
- koniecznością dywersyfikacji aktywów i pasywów celem ograniczenia ryzyka finansowego, a zarazem podnoszenia płynności i stabilności banku w obliczu kryzysów na rynkach finansowych.

Uniwersalizm sektora bankowego ma bezpośredni związek z charakterem systemu finansowego. W systemie zorientowanym bankowo grupy bankowe mają kluczowe znaczenie, skupiając w swym zakresie działania znaczące obszary rynku finansowego. Natomiast w systemie zorientowanym rynkowo widoczna jest znacznie większa dezintermediacja, przejawiająca się obecnością wyspecjalizowanych podmiotów i bezpośrednią aktywnością inwestorów na rynku finansowym. Skutkiem jest szerokie zastosowanie różnych form procesu sekurytyzacji w alokacji kapitału oraz specjalizacja podmiotów w zakresie specyficznych operacji finansowych.

¹ Przesłanka o takim charakterze dała początek budowie uniwersalnego sektora bankowego w Polsce. Koncepcji tej dano wyraz w ustawie Prawo bankowe z dnia 31 stycznia 1989 r. (Dz.U. nr 4, poz. 21 z późn. zm.), zawierającej katalog czynności bankowych charakterystyczny dla banku uniwersalnego. Dodatkowo – otrzymanie licencji bankowej (i zgody na działalność operacyjną) staje się równoznaczne z możliwością wykonywania wszystkich przewidzianych ustawą czynności bankowych.

W 1997 r., wbrew postępującemu procesowi uniwersalizacji sektora bankowego w Polsce, podjęto decyzję o budowie odrębnego segmentu specjalistycznych banków hipotecznych. Nawiązując do chlubnej tradycji niemieckiej, specjalistycznej bankowości hipotecznej, polskie ustawodawstwo umożliwiło powoływanie banków – emitentów listów zastawnych.

3. Przesłanki specjalizacji segmentu bankowości hipotecznej

Obszar strategiczny segmentu bankowości hipotecznej oparty jest na dwóch podstawowych długoterminowych instrumentach finansowych: kredycie hipotecznym² na finansowanie inwestycji w nieruchomości oraz liście zastawnym umożliwiającym refinansowanie tych inwestycji na rynku kapitałowym. W polskim ustawodawstwie bankowym nie ma ograniczeń podmiotowych w zakresie udzielania kredytu hipotecznego; występuje swoboda w jego oferowaniu, ze względu na brak ograniczeń w wykorzystywaniu hipoteki jako prawnego zabezpieczenia spłaty wierzytelności kredytowych. Natomiast reglamentacji podlega dostęp do listu zastawnego, ze względu na konieczność zapewnienia wysokiego stopnia bezpieczeństwa tego instrumentu, umożliwiając równocześnie inwestorom realizację przywileju egzekucyjnego. Przez pryzmat dostępności listu zastawnego określane są modele bankowości hipotecznej:

- model specjalistyczny – ustawodawstwo ogranicza i podporządkowuje zakres działania banku do refinansowania listem zastawnym długoterminowych inwestycji na rynku nieruchomości, na mocy specjalnej licencji,
- model mieszany – ustawodawstwo przewiduje poszerzenie, a zarazem dywersyfikację zakresu działania banku o aktywność na rynku listu zastawnego, zwykle na podstawie dodatkowych zezwoleń lub licencji.

W obydwu wypadkach istotna jest rola bieżącego nadzoru nad funkcjonowaniem banku w obszarze wprowadzania na rynek finansowy listu zastawnego. Bez względu na rodzaj modelu bankowości hipotecznej powoływana jest w tym celu instytucja nadzoru szczególnego w osobie specjalnego kontrolera – powiernika. Jego niezależność instytucjonalna wobec banku-emitenta listów zastawnych gwarantuje ich nabywcom w skrajnych przypadkach sprawną realizację przywileju

² Bank hipoteczny może oferować kredyt na finansowanie inwestycji w nieruchomości, którego spłata zabezpieczona jest dwojako: materialnie – hipoteką na nieruchomości; niematerialnie – gwarancją lub poręczeniem spłaty kredytu wskazanych w ustawie instytucji, do których zaliczono: NBP, skarb państwa, Europejski Bank Centralny, rządy lub banki centralne krajów Unii Europejskiej oraz OECD. Ze względu na jednoznacznie dominujący w praktyce banków hipotecznych kredyt hipoteczny – został on wyekspozowany w niniejszym opracowaniu.

egzekucyjnego. Powiernik staje się zatem kluczowym elementem w osiągnięciu wysokiego poziomu bezpieczeństwa emitowanych – przez bank specjalistyczny czy mieszany – listów zastawnych.

Zasadniczą przesłanką wprowadzenia modelu specjalistycznego w Polsce, czyli restrykcyjnego ograniczenia zakresu działania banku hipotecznego wyłącznie do refinansowania inwestycji na rynku nieruchomości, było przeświadczenie, że sprzyjać to będzie utrzymaniu korzystnej sytuacji finansowej tego banku. Założono zatem, iż to specjalizacja branżowa banku hipotecznego, a nie umocowanie powiernika, zagwarantuje mu stabilny rozwój, rentowność i wypłacalność. Specjalizacja branżowa sprzyja osiągnięciu wszystkich wymienionych kategorii głównie w warunkach sprzyjającej koniunktury w danej branży. Dekoniunktura natomiast ogranicza i bezwzględnie weryfikuje efektywność podejmowanych inwestycji. Wtedy szczególnie odczuwalny jest brak możliwości dywersyfikacji potencjalnej akcji kredytowej, gdyż ograniczenia ustawowe nie pozwalają poszukiwać nisz, w których możliwa byłaby alternatywna zyskowność. W takich warunkach jedyną strategią działania jest przeczekanie kryzysowej sytuacji w branży. Jej realizacja jest możliwa jednakże tak długo, jak długo akceptowalna jest przez właścicieli akumulacja strat.

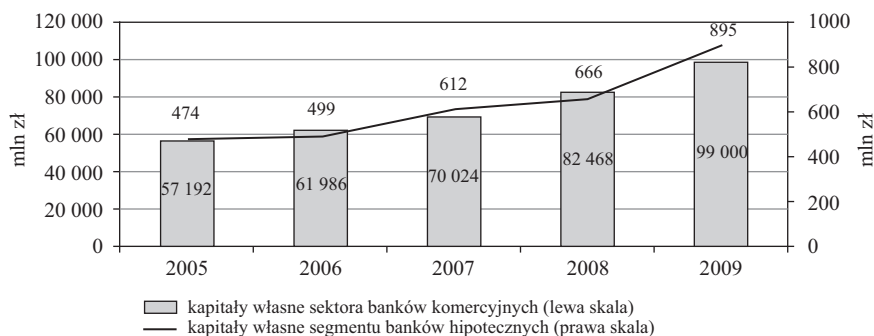
Podjętą decyzję o ekspansji czy kierunkach rozwoju, uwzględnia się wszelkie czynniki ryzyka – w tym ryzyka potencjalnego kryzysu danej branży. Świadomość konsekwencji ryzyka koncentracji branżowej spowodowała, że założycielami specjalistycznych banków hipotecyjnych na polskim rynku stały się jedynie banki uniwersalne. Z punktu widzenia bankowej grupy kapitałowej była to strategia poszerzenia zakresu działania o emisję listu zastawnego. Natomiast na rynku kredytu hipotecznego nie spowodowało to pojawienia się nowych kredytodawców, konkurujących ofertą kredytową – wzrosło jedynie zjawisko złudnej konkurencji.

4. Analiza pozycji konkurencyjnej segmentu bankowości hipotecznej w polskim sektorze bankowym

Począwszy od pierwszych lat funkcjonowania oczekiwania wobec roli trzech utworzonych banków hipotecyjnych³ we wspieraniu finansowania mieszkalnictwa i inwestycji komercyjnych były ogromne. Szczególnie, że nadany im, jako jedy-

³ Na mocy ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecyjnych powołane zostały następujące banki hipoteczne: Rheinhyp BRE Bank Hipoteczny SA (obecnie BRE Bank Hipoteczny SA); Hypovereinsbank Bank Hipoteczny SA (po zmianie nazwy – BPH Bank Hipoteczny SA, po podziale i przejęciu tej części aktywów Banku BPH SA przez Pekao SA – obecnie Pekao Bank Hipoteczny SA); Śląski Bank Hipoteczny SA (obecnie ING Bank Hipoteczny SA).

nym podmiotom na rynku kapitałowym, przywilej emisji listu zastawnego gwarantował brak konkurencji, a zarazem prognozowaną pewność finansowania akcji kredytowej. Popyt zgłaszany przez wszystkich inwestorów instytucjonalnych, czyli otwarte fundusze emerytalne, zakłady ubezpieczeniowe, fundusze inwestycyjne czy uniwersalne banki komercyjne, jak też inwestorów indywidualnych pozwalał na śmiałe prognozy wzrostu tego segmentu. Po niespełna dziesięciu latach funkcjonowania można stwierdzić marginalną rolę banków hipotecznych wobec tempa rozwoju sektora banków uniwersalnych. Kapitały własne segmentu banków hipotecznych stanowią niespełna 1% kapitałów będących własnością banków uniwersalnych (zob. rys. 1).



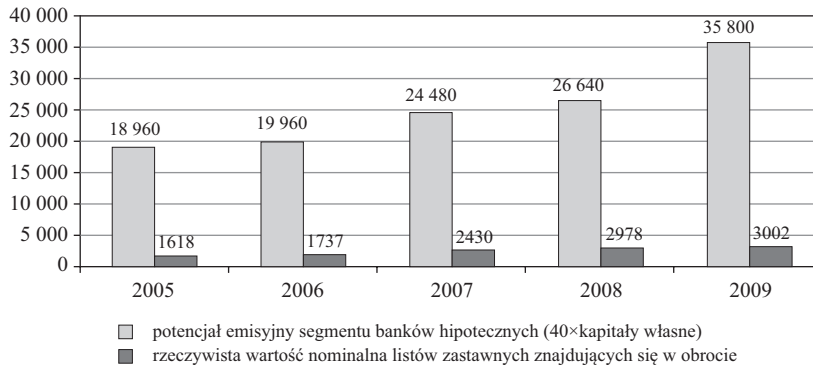
Rys. 1. Relacja kapitałów własnych sektora uniwersalnych banków komercyjnych i segmentu banków hipotecznych w latach 2005–2009

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych NBP, KNF oraz GUS.

Banki hipoteczne, mając monopol na rynku listów zastawnych, wykorzystują swój potencjał emisyjny jedynie w ok. 10% (zob. rys. 2). Potencjał ten uzależniony jest głównie od wartości posiadanych kapitałów własnych, ale i limitu ograniczającego lewarowanie przez bank hipoteczny. W oparciu o limit zwany zasadą łącznej granicy obiegu, banki hipoteczne mogą wprowadzić do obiegu listy zastawne o łącznej wartości nominalnej, nie większej niż czterdziestokrotność kapitałów własnych⁴.

Oprócz restrykcyjnych wymogów w zakresie zabezpieczenia listów zastawnych w obiegu wpływ na niewielką aktywność emisyjną banków hipotecznych ma zależność właścicielska między nimi i ich spółkami matkami, czyli bankami uniwersalnymi. W warunkach strukturalnej nadpłynności w polskim sektorze bankowym bankom uniwersalnym nie sprawia kłopotu pozyskiwanie zasobu pieniężnego na podstawie depozytu bankowego, będącego najpopularniejszym

⁴ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o listach zastawnych i bankach hipotecznych, Dz.U. nr 140, poz. 940 z późn. zm., art. 17.



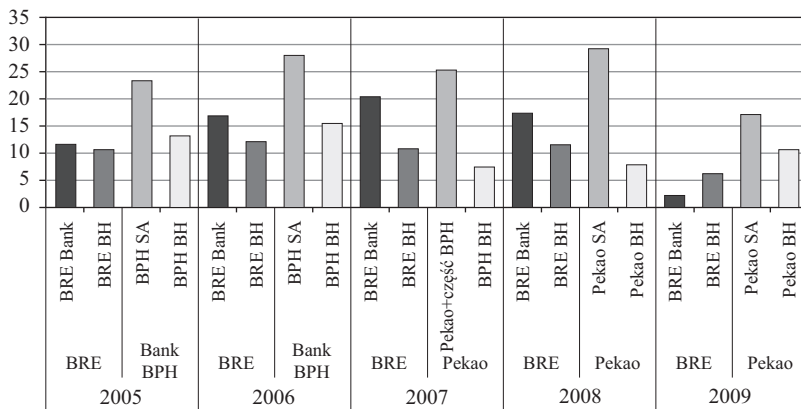
Rys. 2. Potencjał segmentu banków hipotecznych w zakresie emisji listów zastawnych w latach 2005–2009 (w mln zł)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych NBP, KNF oraz GUS.

instrumentem oszczędzania polskich gospodarstw domowych. W ramach grupy kapitałowej, w której znajdują się obydwa banki, w ostatecznym rozrachunku znacznie taniej pozyskiwać jest zasób pod akcję kredytową z wykorzystaniem depozytu bankowego niż listu zastawnego. Stąd m.in. strategiczne decyzje uniwersalnych banków ING Banku Śląskiego SA i wcześniej BPH SA, a obecnie Pekao SA o marginalizowaniu roli listu zastawnego w refinansowaniu portfela kredytów hipotecznych. Szczególnie jest to widoczne w strategii właściciela ING, gdyż ING Bank Hipoteczny SA stanowi tzw. Centrum Kompetencyjne Finansowania Nieruchomości Komercyjnych dla innych podmiotów grupy ING w Polsce. Jedynie BRE Bank SA podtrzymuje aktywność swojego banku hipotecznego, oddając mu w polityce strategicznej obszar finansowania nieruchomości komercyjnych. Efektem jest dominująca rola BRE Banku Hipotecznego SA na rynku listu zastawnego, na którym jego udział w rynku przez ostatnie dziesięć lat stanowi ok. 70%.

Kolejną kategorią pozwalającą ocenić rolę banków hipotecznych jest sprawność ich działania. Za pomocą syntetycznych mierników oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej banków, jakimi są m.in. ROE i ROA, można równocześnie porównać ich pozycję z uniwersalnymi bankami matkami. Dla właścicieli szczególne znaczenie ma ROE, informując o rentowności zaangażowanego kapitału własnego. Z racji marginalnej pozycji ING Banku Hipotecznego SA analizie poddane zostały jedynie grupy bankowe BRE oraz BPH, przy czym uwzględniony został bezprecedensowy na polskim rynku podział majątku tego banku, w efekcie czego właścicielem banku hipotecznego stał się Pekao SA (zob. rys. 3). Z wyjątkiem bardzo niekorzystnej sytuacji, w jakiej znalazł się BRE Bank w 2009 r.,

rentowność kapitału analizowanych banków hipotecznych była zawsze niższa niż rentowność kapitału ich spółek matek, czyli banków uniwersalnych.



Rys. 3. Banki uniwersalne *versus* banki hipoteczne – sprawność działania: ROE netto, w latach 2005–2009 (w %)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych ze sprawozdań finansowych analizowanych banków.

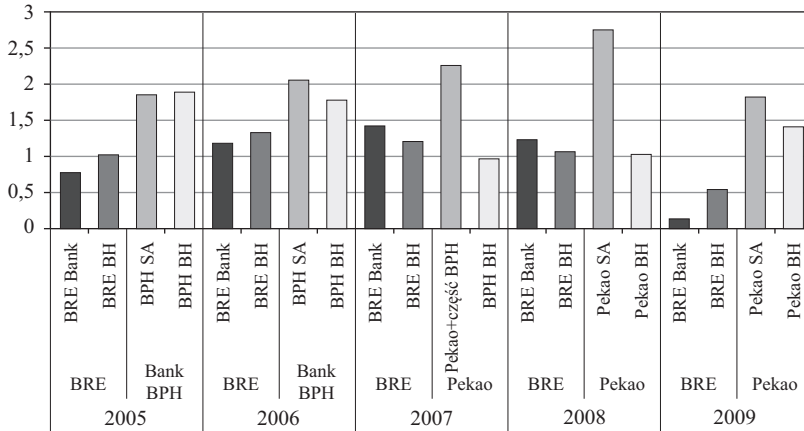
Analizując zmienność ROA netto w badanym okresie, można wskazać bardzo dobre wyniki BRE Banku Hipotecznego (BRE BH) w stosunku do BRE Banku. Rentowność aktywów BRE BH utrzymywała się zwykle powyżej wskaźników banku uniwersalnego, co szczególnie widoczne jest w 2009 r. (zob. rys. 4).

Kolejny wskaźnik wykorzystany do porównywania banków to współczynnik wypłacalności. Z jednej strony stanowi on normę ostrożnościową, ale i informację o względnej wypłacalności banku komercyjnego. Wartość współczynnika wypłacalności zarówno BRE Banku, jak i BRE BH ogólnie utrzymuje się poniżej średniej dla całego sektora bankowego. Natomiast współczynnik wypłacalności banku Pekao SA utrzymuje się powyżej średniej, a wartość dla Pekao BH sugeruje wysokie bezpieczeństwo funkcjonowania tego banku (zob. rys. 5). Ogólnie zaś wyższą wartość współczynnika wypłacalności utrzymują banki hipoteczne.

Istotną informacją w przypadku porównywania banków jest jakość portfela kredytowego, pośrednio ocenianego za pomocą analizy salda rezerw. Saldo rezerw to odpisy netto na utratę wartości należności kredytowych z tytułu wzrostu ryzyka kredytowego⁵. Stanowią różnicę między wartością rezerw rozwiązanych a utworzonych w danym roku. Pożądana jest wartość dodatnia, która ozna-

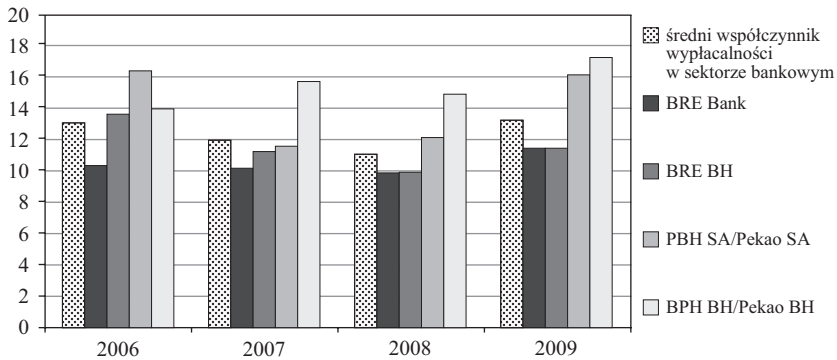
⁵ G. Elaniuk, *A taki był przyjemny nastrój...*, „Bank. Miesięcznik Finansowy” 2010, nr 6, Dodatek „50 największych banków w Polsce – 2010”, s. 10.

cza, że kwota rezerw (w mln zł) rozwiązanych była wyższa niż zawiązanych – co pośrednio oznacza wzrost jakości całego portfela kredytowego (zob. rys. 6).



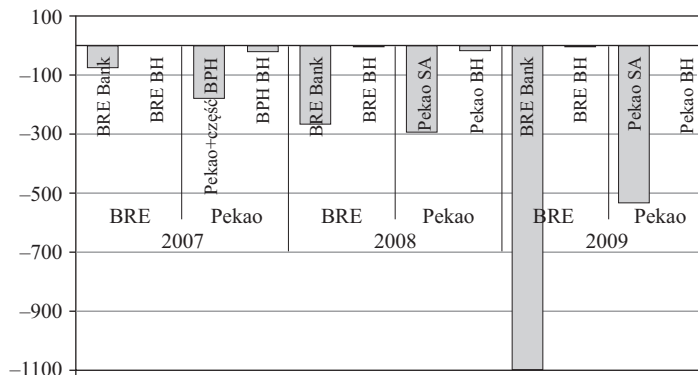
Rys. 4. Banki uniwersalne *versus* banki hipoteczne – sprawność działania: ROA netto, w latach 2005–2009 (w %)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych ze sprawozdań finansowych analizowanych banków.



Rys. 5. Banki uniwersalne *versus* banki hipoteczne – współczynnik wypłacalności, w latach 2006–2009 (w %)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych ze sprawozdań finansowych analizowanych banków oraz rankingów 50 największych banków w Polsce, „Bank. Miesięcznik Finansowy”, lata 2007–2010.

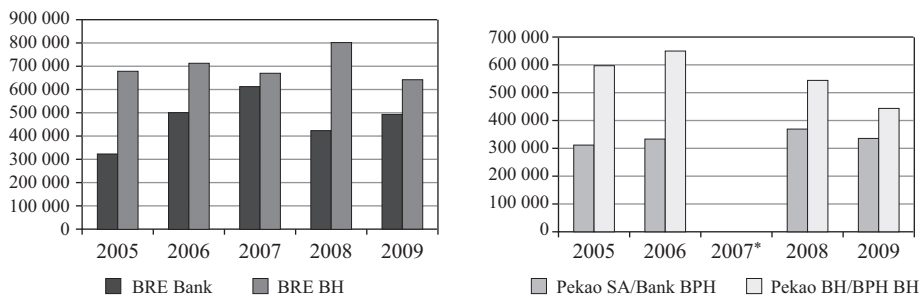


Rys. 6. Banki uniwersalne *versus* banki hipoteczne – saldo rezerw w latach 2007–2009 (w mln zł)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych ze sprawozdań finansowych analizowanych banków oraz rankingów *50 największych banków w Polsce...*, lata 2008–2010.

Analizując i porównując saldo rezerw banków, należy uwzględnić znacznie większą skalę akcji kredytowej banków uniwersalnych niż hipotecznych. Nominalna wielkość akcji kredytowej determinować będzie kwotę rezerw ogółem, a w konsekwencji jej zmiany. Stąd w analizowanym okresie widoczna jest znacznie większa kwota salda rezerw dla banków uniwersalnych. Ujemna wartość świadczy o pogarszającej się jakości portfela kredytowego, co dotknęło wszystkie banki uniwersalne w latach 2007–2009. Kryzys na rynku kredytowym szczególnie odczuł BRE Bank SA, którego saldo rezerw w 2009 r. wzrosło do 1,1 mld zł, czyli o ponad 300% w stosunku do roku poprzedniego. W tym roku jakość portfela BRE BH SA również się pogorszyła, saldo rezerw wzrosło do 4,7 mln zł, czyli o 130%. Natomiast znacznie lepszej jakości był w tym czasie portfel kredytu hipotecznego w Pekao BH SA, gdyż wartość rezerw rozwiązanych przekraczała wartość utworzonych, czego efektem było saldo o wartości 2,3 mln zł. W analizowanym okresie wśród porównywanych banków dodanie salda rezerw odnotowały jedynie banki hipoteczne. Informacja ta nie pozwala jednak na wyciągnięcie ogólnego wniosku o wyższej jakości portfela kredytowego banków hipotecznych niż uniwersalnych. Portfel kredytowy banków uniwersalnych jest bardzo zróżnicowany, składają się na niego m.in. należności z tytułu kredytów inwestycyjnych, konsumenckich od sektora niefinansowego, które obciążone są wyższym ryzykiem niż portfel kredytu hipotecznego bez względu na rodzaj tworzącego go banku. Zatem ogólnie wyższa jakość portfela kredytu hipotecznego, stanowiącego główny aktyw kredytowy banku hipotecznego, determinuje wysoką jakość całkowitego portfela kredytowego.

Jedną z istotnych przesłanek specjalizacji banków hipotecznych było założenie, że koncentracja kadry banku hipotecznego na analizie jednej branży, czyli sektora nieruchomości, przyczyni się z czasem do wzrostu krzywej doświadczenia. Doświadczenie zawodowe (profesjonalizm) jest kategorią bardzo trudno kwantyfikowalną, można jednak założyć, że jego wpływ na rosnącą zyskowność przedsięwzięć inwestycyjnych banku jest znaczący. Pośrednio można ocenić efektywność kadry za pomocą ilorazu dochodu i zatrudnionej kadry. Otrzymana wartość informuje o dochodzie przypadającym na jednego zatrudnionego (zob. rys. 7).



Rys. 7. Banki uniwersalne *versus* banki hipoteczne – efektywność zatrudnionej kadry (dochód w tys. zł na jednego zatrudnionego w latach 2005–2009)

* Brak porównywalnych danych ze względu na podział Banku BPH i przejęcie części jego aktywów przez Pekao SA.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych ze sprawozdań finansowych analizowanych banków oraz rankingów *50 największych banków w Polsce...*, lata 2006–2010.

Jednoznaczną przewagę mają w tej kategorii banki hipoteczne. Wpływ na wartość tego współczynnika ma znacznie mniejsza liczebność zatrudnianej przez banki hipoteczne kadry, jednak jej specjalizacja również nie jest bez znaczenia.

5. Postulowane zmiany – uzasadnienie

Uniwersalne banki matki poniosły ogromne koszty wejścia do segmentu specjalistycznej bankowości hipotecznej, powołując samodzielne banki hipoteczne jako spółki córki. Otrzymały w zamian monopol na plasowanie listów zastawnych, co pozwala zachować im względną równowagę relacji czasowej struktury zapadalności aktywów do czasowej struktury wymagalności pasywów. Równowaga ta była przesłanką oczekiwania, że pozwoli to osiągnąć bankom hipotecznym wysoki poziom bezpieczeństwa. Poziom ten był równocześnie osiągnany

w efekcie konieczności utrzymywania przez te banki restrykcyjnych limitów, które nie sprzyjały wzrostowi ich konkurencyjności na rynku. Pierwotnym uzasadnieniem postulatu zniesienia specjalizacji banków hipotecznych było przekonanie o konieczności rozszerzenia ich zakresu działania, co stymulować będzie dynamikę rozwoju rynku listów zastawnych. Obecnie – po doświadczeniu kryzysu finansowego, szczególnie odczuwanego przez sektor bankowy w latach 2008 i 2009, powinna ulec zmianie argumentacja na rzecz zgłaszanego postulatu.

Otóż zaczyna nabierać istotnego znaczenia brak czasowej równowagi między aktywami i pasywami sektora bankowego. Synchronizacja w tym zakresie pożądana jest w każdym banku komercyjnym (a nie, jak dotychczas, w bankach hipotecznych), gdyż determinuje jego stabilność i pozwala skuteczniej zarządzać ryzykiem utraty płynności. Dostęp do listu zastawnego, który w tym kontekście jest narzędziem pozwalającym stabilizować sytuację płynnościową, nie powinien być przywilejem wyłącznie banku hipotecznego. Jeżeli ustawodawca nie limituje dostępu do kredytu hipotecznego, konsekwentnie nie powinien go ograniczać w przypadku listu zastawnego. Obecna sytuacja zaburza równowagę, która stanowi narastający problem wraz z tempem wzrostu wartości portfela kredytu hipotecznego w całym sektorze banków uniwersalnych. Wydłuża się bowiem horyzont zapadalności portfela kredytowego, a czasowa struktura wymagalności pasywów nie ulega zmianie. Niewystarczające stają się, jak dotychczas, opieranie równowagi płynnościowej na utrzymującym się w bankach uniwersalnych kapitale stabilnym (zwanym osadem we wkładach). Zatem postulat nowelizacji ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych, wprowadzającej możliwość emisji listów zastawnych przez banki uniwersalne, ma charakter systemowy.

6. Podsumowanie

Wybór specjalistycznego modelu bankowości hipotecznej w Polsce był kontestowany wkrótce po jego wprowadzeniu. Zarządzający bankami hipotecznymi dali temu wyraz, lobbując za liberalizacją niektórych zapisów ustawowych, co zostało wprowadzone po kilku latach obowiązywania regulacji prawnych. Nie wpłynęło to jednak na istotną poprawę konkurencyjności banków hipotecznych. Porównując z bankami uniwersalnymi i oceniając wyniki banków hipotecznych, nie można pozytywnie ocenić ich znaczenia w sektorze bankowym. Szczególnie nie jest satysfakcjonujące tempo rozwoju rynku listów zastawnych. Kolejne zmiany regulacji nie powinny zatem mieć charakteru liberalizacji pozwalających jedynie rozszerzyć aktywność banków hipotecznych. Konieczne stają się nadanie przywileju emisji listów zastawnych bankom uniwersalnym, które zagwarantują inwestorom przywilej egzekucyjny. Nie jest to postulat odosobniony. Zgłaszany

jest on zarówno przez Związek Banków Polskich, jak i same banki uniwersalne, których portfele kredytu hipotecznego sięgają wartości kilkunastu miliardów złotych⁶. Co więcej, postulowana zmiana może okazać się nowatorska wobec projektowanych przez Komitet Bazylejski zmian wymogów dla instytucji kredytowych, w ramach tzw. Bazylei III, gdzie zastrzeżeniu mają ulec m.in. normy płynności.

Literatura

50 największych banków w Polsce, „Bank. Miesięcznik Finansowy”, lata 2006–2010.

Elaniuk G., *A taki był przyjemny nastrój...*, „Bank. Miesięcznik Finansowy” 2010, nr 6, Dodatek „50 największych banków w Polsce – 2010”.

Rekomendacje dotyczące niezbędnych działań dla poprawy sytuacji w obszarze budownictwa mieszkaniowego, Związek Banków Polskich, Warszawa, styczeń 2010.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o listach zastawnych i bankach hipotecznych, Dz.U. nr 140, poz. 940 z późn. zm.

The Mortgage Bank: Specialist or Mixed Banking? The Reasons for Changing the Structure of Poland's Banking Sector

Mortgage banking is a significant but underestimated component of the stability of the Polish banking sector. The specialist character of mortgage banks does not stimulate the development of the market of mortgage bonds despite their monopolistic position. Also, it has an adverse impact on the liquidity balance of the entire banking sector. The paper recommends and justifies necessary changes which would consist in depriving banks – the issuers of mortgage bonds – of their specialist status.

Renata Papież – doktor, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Finansów, Katedra Finansów.

Zainteresowania naukowo-badawcze: rynek covered bonds, finansowanie inwestycji w nieruchomości, fundusze nieruchomości na świecie.

e-mail: papieZR@uek.krakow.pl

⁶ *Rekomendacje dotyczące niezbędnych działań dla poprawy sytuacji w obszarze budownictwa mieszkaniowego*, Związek Banków Polskich, Warszawa, styczeń 2010, s. 17.