

*Tomasz J. Dąbrowski\**

## **WSPÓŁCZESNY BANK – MIĘDZY INSTYTUCJĄ ZAUFANIA PUBLICZNEGO A PRZEDSIĘBIORSTWEM**

### **WSTĘP**

Zmiany, jakie zaszły w ostatnich dekadach w otoczeniu banków, doprowadziły do daleko idących przekształceń w nich samych i charakterze podejmowanej przez nie działalności. Przekształcenia te zaowocowały zakłóceniem wcześniejszej równowagi w proporcjach uwzględniania przez te podmioty kryterium rynkowego i kryterium zaufania publicznego. Przejawem tego było naruszanie przez część dużych banków komercyjnych podstawowych zasad, których przestrzeganie legitymizowało wyjątkowy status podmiotów sektora bankowego. W rezultacie pojawiły się opinie kwestionujące utrwalony wcześniej pogląd, że specyfika banków i rola jaką odgrywają w gospodarce uzasadnia ich traktowanie nie tylko jako przedsiębiorstw, ale i instytucji zaufania publicznego. Kwestionowanie tego poglądu jest o tyle uprawnione, że po upadku banku Lehman Brothers we wrześniu 2008 r. i w wyniku towarzyszących mu wydarzeń, a także kolejnych odsłon kryzysu finansowego w Europie, zaufanie publiczne do banków w wielu krajach drastycznie zmalało. Rodzi się więc poważna wątpliwość – czy jest zasadne określanie mianem instytucji zaufania publicznego podmiotów nie cieszących się wysokim poziomem tego zaufania?

---

\* Tomasz J. Dąbrowski jest doktorem w Zakładzie Marketingu Wartości, Instytut Zarządzania Wartością, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.

## 1. EWOLUCJA BANKÓW JAKO ODPOWIEDŹ NA ZMIANY W OTOCZENIU

Tradycyjnie banki pełnią funkcję pośredników finansowych zapewniających efektywnie transfer środków od podmiotów nadwyżkowych do podmiotów poszukujących kapitału. Racją ich bytu jest dokonywanie tego transferu przy zachowaniu niższych kosztów transakcyjnych niż gdyby dokonywały go państwo lub rynek, oraz przyjmowanie na siebie ryzyka, co pozwala zabezpieczyć podmioty nadwyżkowe przed konsekwencjami negatywnej selekcji i zachowań oportunistycznych ze strony biorców kapitału. Wyrażany jest nawet pogląd, że „kwintesencją działalności bankowej jest ponoszenie ryzyka: świadome narażanie się na nie i zarządzanie nim”<sup>1</sup>. Tak ujmowana bankowość przez długi okres stanowiła podstawę biznesu bankowego i uzasadniała twierdzenie o dualnym charakterze podmiotów tego sektora, będących jednocześnie przedsiębiorstwami i instytucjami zaufania publicznego. Zmiany zachodzące w otoczeniu banków skłoniły jednak większość wiodących przedsiębiorstw sektora bankowego do przekształcenia swojego modelu działania.

Jednym z czynników wywierających znaczący wpływ na sytuację banków było nasilenie się, począwszy od połowy lat 80. XX w., zjawiska dezintermediacji. Zjawisko to, oznaczające spadek znaczenia tych podmiotów jako pośredników finansowych, szczególnie mocno zaznaczyło się na rynku amerykańskim. Udział kredytów bankowych w całym rynku instrumentów dłużnych w Stanach Zjednoczonych jeszcze trzy dekady temu wynosił ok. 26% i utrzymywał się na zbliżonym poziomie od lat 50. Na początku XXI w. (w latach 2003–2013) udział ten spadł już poniżej 10%. Tymczasem udział obligacji korporacyjnych w tym rynku zwiększył się w tym samym okresie (tzn. między latami 80. a początkiem XXI w.) z około 37% do 58%. W wielkościach bezwzględnych oznaczało to wzrost wartości emisji obligacji z mniej niż 1 bln USD (dolary z 2009 r.) do ponad 5 bln<sup>2</sup>. Zjawisko dezintermediacji dotyczyło przy tym nie tylko pozyskiwania kapitału, ale także jego lokowania – również przez osoby fizyczne, które odchodziły od oszczędzania na rzecz inwestowania – i wykraczało swoim zasięgiem poza Stany Zjednoczone, występując także na innych rynkach, w tym na rynku europejskim. W krajach europejskich jednak, zwłaszcza w przypadku Europy kontynentalnej, skala dezintermediacji była dużo mniejsza – banki utrzymały swoją pozycję dominującego źródła kapitału dla przedsiębiorstw, które nadal finansują się przede wszystkim kredytem.

---

<sup>1</sup> M. Marcinkowska, *Cele działania banku*, [w:] *Bankowość w Unii Europejskiej – szanse i zagrożenia. Księga jubileuszowa z okazji 80 rocznicy urodzin prof. dr. Władysława L. Jaworskiego*, red. I. Różańska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, s. 234.

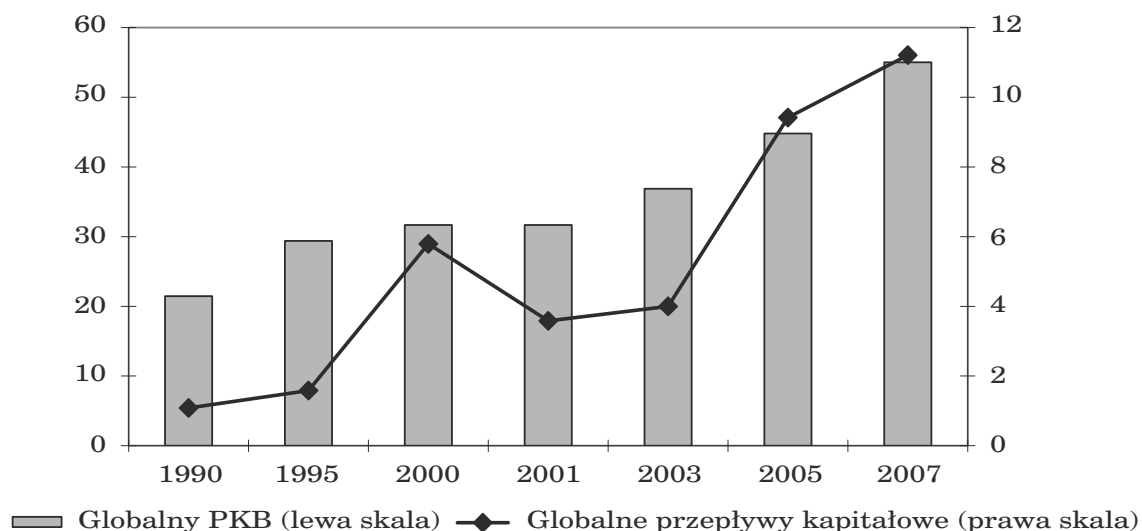
<sup>2</sup> S. Contessi, L. Li, K. Russ, *Bank vs. Bond Financing Over the Business Cycle*, „Economic Synopses”, Federal Reserve Bank of St. Louis, 2013, No. 31.

Lata 80. XX w. to także okres, w którym zostały zapoczątkowane istotne zmiany w otoczeniu regulacyjnym banków. Zmiany te były zapowiedzią postępującej przez kolejne ponad dwie dekady – do momentu wybuchu kryzysu finansowego z 2008 r. – deregulacji działalności przedsiębiorstw bankowych. Tendencje do deregulacji nasiliły się w latach 90., w których uchwalono w Stanach Zjednoczonych dwie fundamentalne ustawy prowadzące do przeformułowania modelu bankowości. Pierwszą z nich był przyjęty w 1994 r. Riegle–Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act znoszący większość ograniczeń w zakresie międzystanowej działalności bankowej, wprowadzonych przez McFadden Act z 1927 r. i Bank Holding Company Act z 1956 r. Na mocy ustawy z 1994 r. banki otrzymały możliwość tworzenia oddziałów w innych stanach niż macierzysty, dopuszczono także przejmowanie i łączenie banków z różnych stanów.

Drugą ustawą wprowadzającą zasadnicze zmiany był Financial Services Modernization Act z 1999 r., powszechnie określany jako Gramm-Leah-Bliley Act (GLBA). Ustawa ta uchylała ograniczenia zawarte w Banking Act z 1933 r. oraz w przywoływanym już Bank Holding Company Act, umożliwiając łączenie w ramach jednej organizacji holdingowej działalności kredytowo-depozytowej, inwestycyjnej i ubezpieczeniowej. W przypadku GLBA nie jest jednak do końca jasne, w jakim stopniu ustawa ta stanowiła katalizator zmian w systemie bankowym, a w jakim sankcjonowała już dokonujące się przekształcenia. Jeszcze bowiem przed jej uchwaleniem w 1998 r. doszło do połączenia banku komercyjnego Citicorp z przedsiębiorstwem Travelers Group działającym w sektorach ubezpieczeniowym i bankowości inwestycyjnej (Travelers był od 1997 r. właścicielem Salomon Smith Barney). Fuzja ta, mimo wątpliwości prawnych, została zaakceptowana przez Fed będący regulatorem dla tego typu podmiotów.

Kolejnym czynnikiem silnie oddziałującym na zmiany zachodzące w sektorze bankowym i na ewolucję funkcjonowania banków była postępująca globalizacja obejmująca zarówno sferę gospodarki realnej jak i przepływy finansowe. Proces ten, podobnie jak inne wskazywane wcześniej, uległ przyspieszeniu w latach 80. XX w., a dodatkowej dynamiki nadały mu zmiany polityczne z początku lat 90. skutkujące otwieraniem się gospodarek krajów postkomunistycznych. Globalizacji towarzyszyła liberalizacja w zakresie przepływu kapitału, pozwalająca na jego szybką relokację w niespotykanej wcześniej skali. Między rokiem 1990 a 2007 globalne przepływy kapitałowe wzrosły ponad 10-krotnie. Zmieniła się również w sposób widoczny relacja globalnych przepływów kapitałowych do globalnego PKB. Obrazuje to rysunek 1.

**Rysunek 1. Globalne przepływy kapitałowe i globalny PKB w latach 1990–2007 (w bln USD)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Sobolewski, *Instrumenty pochodne na współczesnych rynkach finansowych*, „Bank i Kredyt” 2009, nr 1, s. 2.

Reakcją banków na zmiany zachodzące w ich otoczeniu były dywersyfikacja działalności i ekspansja terytorialna oraz zmiany w strategii produktowej. Dywersyfikacja stanowiła odpowiedź na nasilenie się presji konkurencyjnej wynikające z dezintermediacji. Banki zostały bowiem zmuszone do konkutowania z podmiotami działającymi w innych segmentach rynku finansowego, np. funduszami inwestycyjnymi, funduszami emerytalnymi, instytucjami parabankowymi, biurami maklerskimi czy zakładami ubezpieczeń. Dzięki deregulacji mogły podjąć tę konkurencję również poprzez wkroczenie w te obszary, które wcześniej były dla nich niedostępne. Jak zauważyła E. Ostrowska: „banki tracąc część dochodów z działalności depozytowo-kredytowej zaczęły rozwijać działalność na rynku kapitałowym w ramach bankowości inwestycyjnej (powiększając dochody z tytułu prowizji i opłat) i zaczęły konkurować z niebankowymi instytucjami finansowymi. Niebankowe instytucje finansowe bowiem zaczęły realizować czynności bankowe”<sup>3</sup>.

Jednocześnie globalizacja tworzyła korzystne warunki i stymulowała ekspansję terytorialną banków. Ekspansja ta uwarunkowana była zarówno dążeniem do zapewnienia obsługi finansowej internacjonalizującym swoją działalność przedsiębiorstwom sfery realnej, jak i chęcią opanowywania nowych rynków. Liberalizacja przepływu kapitału ułatwiała zaś bankom pozyskiwanie dodatkowych środków na

<sup>3</sup> E. Ostrowska, *Dylematy zrównoważonego rozwoju sektora finansowego w Polsce*, [w:] *Rynki finansowe. Mikrofinanse*, E. Ostrowska, J. Ossowski (red.), Biblioteka Kwartalnika Naukowego „Pieniądze i Więź”, Fundacja na rzecz polskich związków kredytowych – Instytut Stefczyka, Sopot 2009, s. 371.

finansowanie swojego rozwoju. Skalę ekspansji terytorialnej przedsiębiorstw bankowych ilustruje udział ich aktywów poza krajem macierzystym (por. tabela 1).

**Tabela 1. Udział w wybranych bankach aktywów spoza kraju macierzystego w aktywach ogółem (według danych za 2006 r.)**

Bank	Kraj pochodzenia	Udział aktywów poza krajem macierzystym (w %)
UBS	Szwajcaria	91,2
Credit Suisse	Szwajcaria	87,2
ABN Amro	Holandia	80,9
Unicredit	Włochy	73,8
ING	Holandia	61,4
Barclays	Wielka Brytania	59,2
Societe Generale	Francja	50,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Iwanicz-Drozdowska, *Bezpieczeństwo rynku usług finansowych. Perspektywa Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 82.

Zmiany zachodzące w otoczeniu banków sprzyjały zatem i tworzyły bodźce do rozwoju tych podmiotów w drodze budowy konglomeratów o zasięgu globalnym. W ten sposób banki mogły wzmacniać swoją pozycję konkurencyjną opierając się na ekonomii skali i ekonomii zakresu. W ocenie W.L. Jaworskiego i A. Szelałgowskiej „z tradycyjnych podmiotów depozytowo-kredytowych banki stały się prężnie działającymi konglomeratami wykonującymi czynności bankowe niemal w każdym obszarze rynku finansowego”<sup>4</sup>. Zaznaczyła się przy tym pewna różnica w strukturze tych konglomeratów między podmiotami europejskimi a amerykańskimi. Większość konglomeratów europejskich działała jako banki uniwersalne, natomiast konglomeraty ze Stanów Zjednoczonych, ze względu na dotyczące ich ograniczenia prawne, formalnie funkcjonowały jako struktury holdingowe<sup>5</sup>.

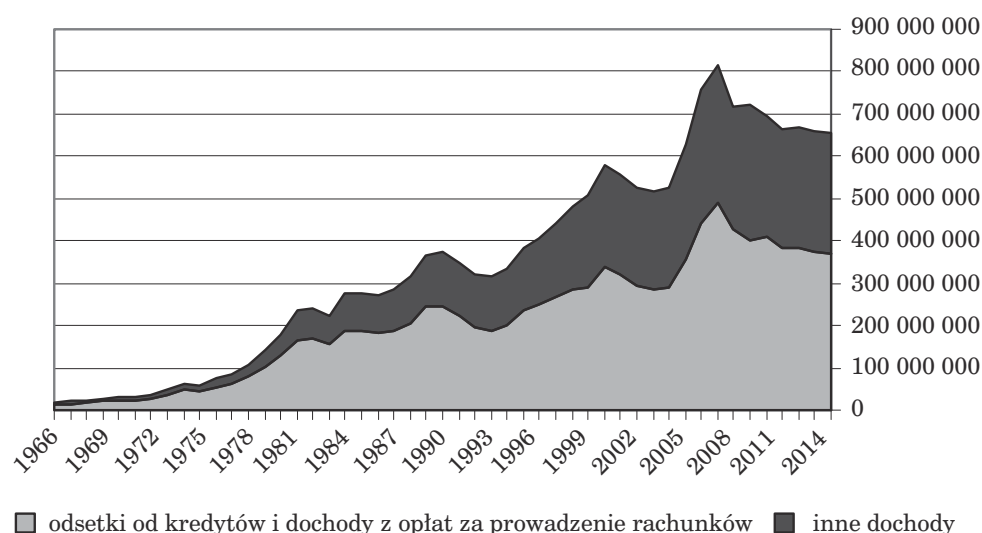
Rozwojowi konglomeratów finansowych towarzyszyły zmiany w znaczeniu poszczególnych sfer działalności tych podmiotów. Coraz mniejszą rolę odgrywało w nich finansowanie sfery realnej, a coraz większą pozostałe operacje finansowe

<sup>4</sup> W.L. Jaworski, A. Szelałgowska, *Stużebna rola banków w polskiej gospodarce*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2014, nr 10 (934), s. 20.

<sup>5</sup> M. Kuhara, *U.S. and European Financial Conglomerate Organizations and their Implications for Japan and Other Large Diversified Financial Firms in Asia*, „Ritsumeikan Journal of Asia Pacific Studies” 2006, Vol. 21, No. 4.

– zjawisko to uznawane jest za jeden z przejawów procesu finansjalizacji<sup>6</sup>. Zachodzące w bankach przewartościowanie pokazuje na przykład ewolucja struktury dochodów – zmniejszanie się udziału dochodów z tradycyjnej działalności bankowej (odsetki od kredytów i dochody z opłat za prowadzenie rachunków) na rzecz wzrostu udziału dochodów z innych źródeł. Występowanie tego zjawiska można było zaobserwować szczególnie w bankach amerykańskich. Od połowy lat 60. do końca lat 80. XX w. udział dochodów z tradycyjnej działalności bankowej w dochodach ogółem wynosił ok. 70% (wahając się w zależności od roku od nieco ponad 65% do blisko 73%). W latach 90. udział ten spadł do ok. 60%, a w nowym millenium uległ dalszemu zmniejszeniu – w roku 2014 wyniósł już 56,73%. Odpowiednio do tego zwiększał się udział dochodów z innych źródeł. Szczegółowe dane zawiera rysunek 2.

**Rysunek 2. Dochody z tradycyjnej działalności bankowej i innych źródeł w bankach amerykańskich w latach 1966–2014 (tys. USD)**



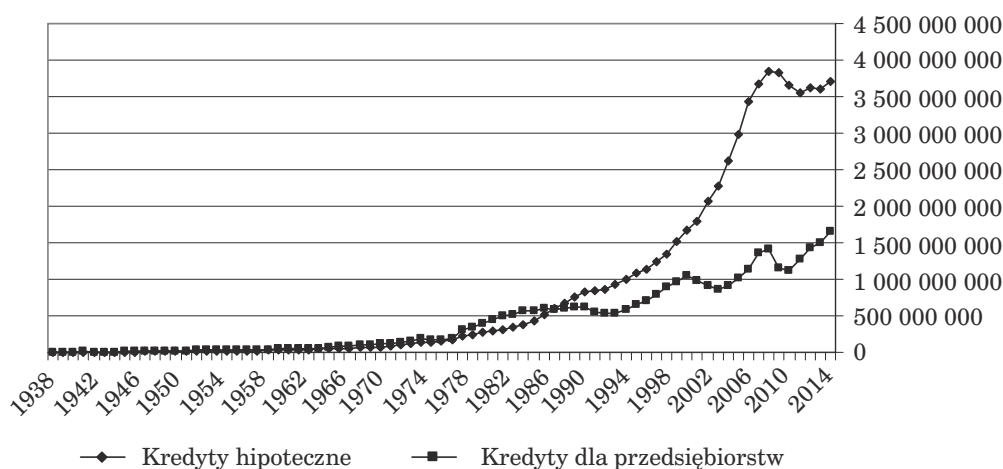
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FDIC.

Konsekwencją tworzenia konglomeratów finansowych i wzrostu znaczenia w ich strategiach dziedzin nie związanych z tradycyjną działalnością kredytowo-depozytową była zmiana podejścia do ryzyka. Podmioty te z jednej strony stały się skłonne do podejmowania większego ryzyka, błędnie zakładając, że zdywersyfikowana działalność pozwala na jego neutralizację, z drugiej zaś przekazywały część ryzyka na zewnątrz, wykorzystując niekiedy w tym celu różne jednostki wchodzące w skład konglomeratu. Zmianie podejścia do ryzyka towarzyszyły przekształcenia

<sup>6</sup> Zob. szerzej: W. Małecki, *Przemiany sektora bankowego i ich konsekwencje*, „Ekonomista” 2014, nr 4.

w obrębie strategii produktowej – zmniejszało się znaczenie kredytów dla przedsiębiorstw, rosła natomiast wartość udzielanych kredytów hipotecznych. W bankach amerykańskich przewaga tych pierwszych utrzymywała się do drugiej połowy lat 80. XX w., kiedy to nastąpiło odwrócenie tej tendencji. Od początku nowego millenium kredyty hipoteczne zdominowały działalność kredytową tych banków. Szczegółowe dane przedstawiono na rysunku 3.

**Rysunku 3. Wartość kredytów dla przedsiębiorstw i kredytów hipotecznych udzielonych przez amerykańskie banki w latach 1938–2014 (tys. USD)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FDIC.

Jednocześnie wykształcił się rynek transferu ryzyka kredytowego, dzięki któremu było ono przenoszone przez banki na inne podmioty, finalnie znajdując się poza granicami konglomeratu<sup>7</sup>. Jak stwierdziła D. Korenik, „znacząca większość banków zamieniła rolę instytucji absorbujących ryzyko na rolę pośredników transferujących ryzyko do innych uczestników rynku (za pomocą inżynierii finansowej)”<sup>8</sup>.

Konglomeraty finansowe działające w formie spółek publicznych były traktowane przez inwestorów jak inne przedsiębiorstwa. Oczekiwali oni zatem stałej poprawy bieżących wyników finansowych porównując je z dokonania pozostałych spółek. Stosownie do tych oczekiwań konstruowane były systemy motywacyjne dla zarządów, które premiowały osiągnięcie krótkookresowych zysków nawet gdy odbywało się to kosztem długookresowego bezpieczeństwa. W rezultacie „w pogoni za krótkookresowymi zyskami banki zapominały, że są instytucjami zaufania publicznego”<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, *Bezpieczeństwo rynku...*, op. cit., s. 44.

<sup>8</sup> D. Korenik, *O roli służebnej banków komercyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 33.

<sup>9</sup> J. Węclawski, *Przekształcenia polskiego systemu bankowego w latach 1989–2014*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska”, Sectio H, 2015, Vol. 49, No.1, s. 197.

Rozwój konglomeratów w dużej mierze odbywał się poprzez fuzję i przejęcia, co sprzyjało szybkiemu wzrostowi rozmiarów tych podmiotów. Skutkowało to osiągnięciem przez wiele z nich statusu *to big to fail* rodzącego pokusę nadużycia. Niektóre banki dopuszczały się działań nieetycznych, a nawet nielegalnych. Jak zauważyli S. Flejterski i M. Ziolo: „lista afer, skandali, zachowań nieetycznych, w których bezpośrednio lub pośrednio uczestniczyli w ostatnich latach bankierzy i/lub bankowcy jest bardzo długa”<sup>10</sup>. Przykłady tego typu postępowania zawiera tabela 2.

**Tabela 2. Przykłady nagannego postępowania banków**

Rodzaj nagannego zachowania	Zaangażowane banki (przykłady)
Manipulowanie kursami walutowymi na rynku Forex	Barclays, Citigroup, JP Morgan, RBS, UBS, HSBC, Bank of America
Manipulowanie stopami LIBOR	Barclays, Bank of America, HSBC, Deutsche Bank, RBS, Citigroup, Rabobank, Societe Generale, UBS, JP Morgan
Pomoc w unikaniu opodatkowania	Deutsche Bank, UBS, HSBC; amerykański Departament Sprawiedliwości ukarał za tego typu praktyki łącznie 80 banków
Pranie brudnych pieniędzy	Deutsche Bank, HSBC, ING, ABN Amro, Barclays, Credit Suisse Group, Lloyd's Banking Group
Falszowanie dokumentów związanych z kredytami hipotecznymi ubezpieczanymi przez FHA	Deutsche Bank, ABN Amro
Stosowanie kreatywnej księgowości	Lehman Brothers
Wprowadzanie w błąd inwestorów	Goldman Sachs, Merrill Lynch (obecnie część BoA), JP Morgan, Citigroup
Pomoc w omijaniu międzynarodowych sankcji	BNP Paribas, HSBC, Standard Chartered, ING

Źródło: opracowanie własne.

Angażowanie się banków w działania nieetyczne, a zwłaszcza nielegalne, prowadzi do ich delegitymizacji jako instytucji zaufania publicznego.

Tradycyjna równowaga kierowania się przez przedsiębiorstwa bankowe kryterium rynkowym i kryterium zaufania publicznego została w sposób widoczny

<sup>10</sup> S. Flejterski, M. Ziolo, *Ordofinanse: w poszukiwaniu nowego ładu w nauce i praktyce finansów* „Finanse: czasopismo Komitetu Nauk o Finansach PAN”, 2015, nr 1(8), s. 17.



zachwiana. Rodzi to pytanie o przyszły kształt tych podmiotów, „a w szczególności o proporcję pomiędzy uwzględnianiem przez banki obu powyższych kryteriów”<sup>11</sup>. Odpowiedź na to pytanie ma zasadnicze znaczenie dla zachowania dualnego charakteru banków. W dłuższej perspektywie wydaje się bowiem niemożliwe utrzymanie stanu głębokiej rozbieżności między ich postępowaniem a oczekiwaniami wobec instytucji zaufania publicznego. Wyrazem wskazanej rozbieżności jest trwałe obniżenie się poziomu zaufania do przedsiębiorstw bankowych.

## 2. ZAUFANIE PUBLICZNE DO BANKÓW I JEGO ŹRÓDŁA

Kwestię zaufania publicznego do banków można rozpatrywać w dwóch aspektach. Pierwszym z nich jest aspekt normatywny, obejmujący uzasadnienie potrzeby wzmacniania tego zaufania. Zwraca się na przykład uwagę, że „uznanie banków za dobro publiczne tworzy etyczną podstawę do umacniania zaufania publicznego do banków”<sup>12</sup>. W takim ujęciu nadawanie tym podmiotom statusu instytucji zaufania publicznego nie odzwierciedla ani nie uwzględnia rzeczywistego poziomu zaufania do tych instytucji, a stanowi jedynie wyraz dążenia do jego zwiększania. Ten sposób myślenia widoczny jest m.in. w orzecznictwie i doktrynie prawa, w których uznawanie banków za instytucje zaufania publicznego oparte jest na pięciu grupach argumentów:

- 1) banki są instytucjami zaufania publicznego ze względu na specyficzny charakter swojej działalności oraz jej znaczenie i społeczne gospodarcze (w tym kontekście podnoszona jest kwestia stabilności systemu finansowego, uznawanej za podlegające szczególnej ochronie dobro publiczne<sup>13</sup>, jak również fakt gromadzenia przez banki środków pieniężnych znacznej liczby osób<sup>14</sup>);
- 2) status banków jako instytucji zaufania publicznego uwarunkowany jest reglamentacją dostępu do działalności bankowej powiązaną z koniecznością spełnienia wielu warunków i sankcjami za jej prowadzenie, bez stosownego zezwolenia (zwraca się uwagę, że prawo do posługiwania się nazwą bank mają tylko podmioty mające takie zezwolenie),

<sup>11</sup> A. Przygoda, *Znaczenie kryterium rynkowego i kryterium zaufania publicznego dla funkcjonowania współczesnego banku komercyjnego*, „Bezpieczny Bank” 2011, nr 3 (45), s. 101.

<sup>12</sup> P. Masiukiewicz, *Rola państwa w przewyciężaniu kryzysu banku*, [w:] *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, red. J. Szambelańczyk, Związek Banków Polskich, Warszawa 2009, s. 37.

<sup>13</sup> Uchwała Izby Cywilnej Sądu Najwyższego z 30 kwietnia 1999 r. III CZP 61/98, OSNC 1999, nr 12, poz. 201.

<sup>14</sup> Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 18 kwietnia 2000 r., K 23/99 „Glosa” 2000, nr 12, OTK ZU 2000, nr 3, poz. 89.

- 3) banki są instytucjami zaufania publicznego, ponieważ działalność bankowa i prowadzące ją podmioty poddane są szczególnemu nadzorowi, a organ nadzoru ma możliwość daleko idącej ingerencji w działania banku, w tym przejęcie w określonych sytuacjach kierowania nim poprzez wprowadzenie zarządu komisarycznego;
- 4) jako instytucje zaufania publicznego banki mają szczególne zobowiązania (w tym kontekście podnosi się kwestię tajemnicy bankowej) i ciąży na nich powinność dochowania najwyższej staranności<sup>15</sup>, ponieważ ich status nakłada na nie dodatkową odpowiedzialność;
- 5) banki są instytucjami zaufania publicznego ze względu na szczególne uprawnienia (w warunkach polskich zwracano uwagę na przywilej egzekucyjny) – ta grupa argumentów wydaje się tracić na znaczeniu w miarę, jak zmiany prawne prowadzą do ograniczania posiadanych przez banki uprawnień.

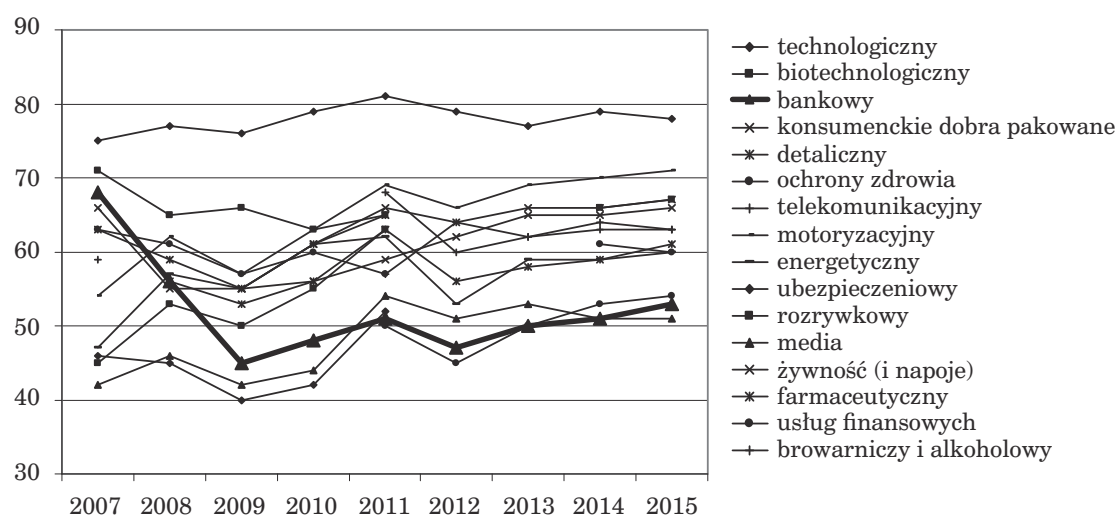
Rozpatrując kwestię zaufania publicznego do banków z punktu widzenia normatywnego, należałoby przyjąć zatem, że podmioty te powinny się cieszyć wysokim poziomem zaufania, niejako *a priori* ze względu na swój szczególny status. Rzeczywisty stan zaufania nie jest w tym kontekście istotny, bowiem to, czy banki *per se* cieszą się zaufaniem publicznym czy nie, pozostaje poza polem zainteresowania i nie jest brane pod uwagę.

Obok aspektu normatywnego jest jednak również aspekt deskryptywny, odnoszący się do faktycznego poziomu zaufania publicznego do przedsiębiorstw bankowych. Problem polega na tym, że zaufanie to od początku kryzysu finansowego drastycznie zmalało i utrzymuje się nadal na niskim poziomie, co stanowi słabe uzasadnienie dla określania banków mianem instytucji zaufania publicznego. Jeszcze w 2007 r. sektor bankowy należał w badaniach Edelman Trust Barometer do pierwszej trójki sektorów obdarzanych w skali globalnej największym zaufaniem. Począwszy od 2009 r. sektor ten nie wyszedł w tych badaniach poza pierwszą trójkę sektorów cieszących się najmniejszym zaufaniem. Szczegółowe dane przedstawiono na rysunku 4.

---

<sup>15</sup> Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 29 stycznia 2001 r., K 19/01, OTK-A 2002, nr 1, poz. 1.

**Rysunek 4. Globalny poziom zaufania do podmiotów z różnych sektorów gospodarki w latach 2007–2015 (w %)**

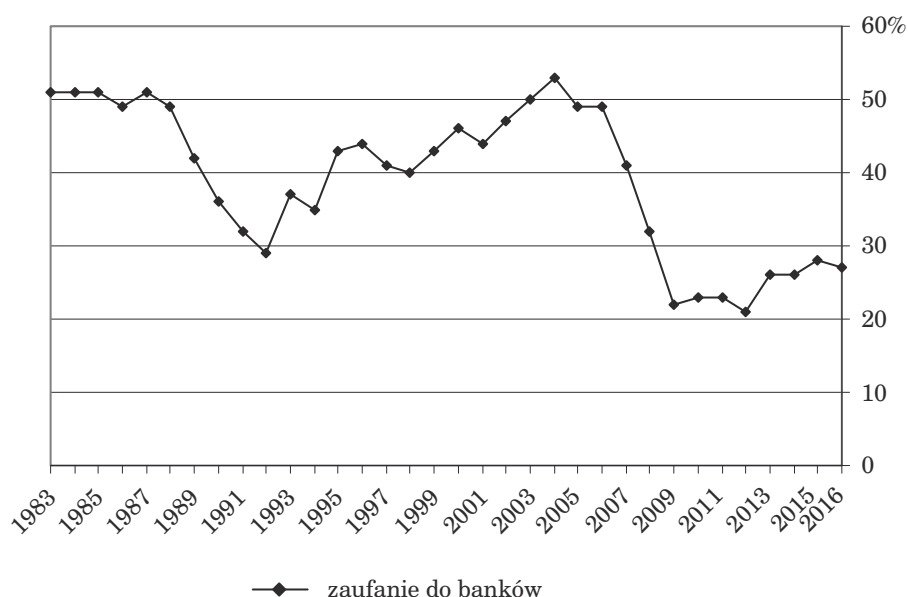


Sektory/lata	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Technologiczny	75	77	76	79	81	79	77	79	78
Biotechnologiczny	71	65	66	63	65	bd.	bd.	bd.	bd.
Bankowy	68	56	45	48	51	47	50	51	53
Konsumenckie dobra pakowane	66	55	55	56	59	62	65	65	66
Detaliczny	63	59	55	61	65	bd.	bd.	bd.	bd.
Ochrony zdrowia	63	61	57	60	57	bd.	bd.	61	60
Telekomunikacyjny	59	bd.	bd.	bd.	68	60	62	64	63
Motoryzacyjny	54	62	57	63	69	66	69	70	71
Energetyczny	47	57	55	61	62	53	59	59	60
Ubezpieczeniowy	46	45	40	42	52	bd.	bd.	bd.	bd.
Rozrywkowy	45	53	50	55	63	bd.	bd.	66	67
Media	42	46	42	44	54	51	53	51	51
Żywność (i napoje)	bd.	bd.	55	61	66	64	66	66	67
Farmaceutyczny	bd.	56	53	56	63	56	58	59	61
Usług finansowych	bd.	bd.	bd.	bd.	50	45	50	53	54
Browarniczy i alkoholowy	bd.	bd.	bd.	bd.	57	64	62	63	63

Źródło: opracowanie własne na podstawie: 2007 *Edelman Trust Barometer*, <http://www.edelman.com/trust/2007/> (dostęp: 07.12.2010); 2008 *Edelman Trust Barometer*, <http://www.edelman.com/trust/2008/> (dostęp: 07.12.2010); 2009 *Edelman Trust Barometer*, <http://www.edelman.com/trust/2009/> (dostęp: 07.12.2010); 2010 *Edelman Trust Barometer Executive Summary*, <http://www.edelman.com/trust/2010/> (dostęp: 9.12.2010); 2011 *Edelman Trust Barometer Findings*, <http://www.edelman.com/trust/2011/> (dostęp: 09.10.2011); 2012 *Edelman Trust Barometer Executive Summary*, <http://www.edelman.com/trust/2012/> (dostęp: 07.08.2012); 2013 *Edelman Trust Barometer. Annual Global Study*, <http://www.edelman.com/trust-downloads/global-results-2/> (dostęp: 18.07.2013); 2014 *Edelman Trust Barometer, Global Result*, <http://www.edelman.com/insights/intellectual-property/2014-edelman-trust-barometer/about-trust/> (dostęp: 18.04.2015); 2015 *Edelman Trust Barometer, Trust Around the World*, <http://www.edelman.com/2015-edelman-trust-barometer/trust-around-world/> (dostęp: 01.06.2016).

Podobne tendencje, którym towarzyszył jednak nieco głębszy spadek zaufania, można było zaobserwować w poszczególnych krajach, zwłaszcza tych dotkniętych skutkami kryzysu finansowego zapoczątkowanego symbolicznie upadkiem banku Lehman Brothers. Na przykład w Stanach Zjednoczonych zaufanie do banków zmniejszyło się o około 20 punktów procentowych. O ile od początku lat 80. XX w. do roku 2007, według badań Gallupa, utrzymywało się ono generalnie w przedziale między 40 a 50 procent (z wyjątkiem pierwszej połowy lat 90., kiedy odnotowano przejściowy jego spadek), o tyle w latach 2008–2016 zaufanie wahało się zasadniczo w przedziale 20–30 procent. Szczegółowe dane obrazujące zmiany poziomu zaufania do banków w USA przedstawia rysunek 5.

**Rysunek 5. Poziom zaufania do banków w Stanach Zjednoczonych (lata 1983–2016)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.gallup.com/poll/1597/confidence-institutions.aspx>

Zaufanie publiczne ma różne źródła. Według P. Sztompki opiera się na trzech filarach: wiarygodności adresata zaufania (powiernika), psychologicznej skłonności do obdarzania zaufaniem oraz kulturze zaufania<sup>16</sup>. Spośród nich kluczowe znaczenie ma filar pierwszy, gdyż w jego przypadku występuje najbardziej bezpośredni związek z cechami i zachowaniami podmiotu lub podmiotów, które cieszą się (bądź nie) zaufaniem i to na nim opiera się wiara, że „rezultaty czyichś zamierzonych działań będą właściwe z naszego punktu widzenia”<sup>17</sup>. Można zatem postawić pyta-

<sup>16</sup> P. Sztompka, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2007.

<sup>17</sup> B. Misztal, *Trust in Modern Societies*, Polity Press Cambridge, 1996, s. 9–10.

nie, co decyduje o wiarygodności banków? Podobnie, jak w przypadku innych podmiotów, ich wiarygodność jest uwarunkowana wieloma czynnikami, które można podzielić na czynniki związane z wiarygodnością inferowaną, czynniki kształtujące wiarygodność immanentną i czynniki oddziałujące na wiarygodność wymuszoną. Na wiarygodność inferowaną wpływają składane przez banki deklaracje, projekcja ich interesu i szeroko rozumiana tożsamość poszczególnych podmiotów. Z kolei wiarygodność immanentna wynika z reputacji banków, dotyczących ich rekomendacji i referencji, a także wizerunku tych instytucji finansowych i ich aktualnych zachowań i osiągnięć. Wiarygodność wymuszona natomiast związana jest z egzekwowaniem wiarygodności przedsiębiorstw bankowych przez agendy zewnętrzne oraz dokonywanymi przez banki samoograniczeniami<sup>18</sup>.

W dłuższym okresie najważniejszą rolę w kształtowaniu wiarygodności inferowanej odgrywa tożsamość banków rozumiana jako zespół istotnych, stałych cech charakterystycznych, prowadzących do uformowania się konsekwentnego sposobu postępowania danego podmiotu. Z punktu widzenia wzmacniania zaufania kluczowe są cechy związane z życzliwością, kompetencjami i uczciwością. Życzliwość łącząca się z gotowością do altruistycznych zachowań w stosunku do obdarzających zaufaniem tradycyjnie nie stanowiła istotnego źródła zaufania publicznego do banków. Opierały one swoją wiarygodność przede wszystkim na kompetencji i uczciwości, które w wyniku kryzysu oraz szeroko nagłaśnianych i przyciągających uwagę opinii publicznej przypadków nieetycznego postępowania instytucji finansowych zostały zakwestionowane. Podważyło to zaufanie publiczne do przedsiębiorstw bankowych. Dodatkowo można spotkać się z poglądem, że kultura korporacyjna banków, stanowiąca fundament ich tożsamości, osłabia normy uczciwości pracowników. Interesujące badania w tym zakresie przeprowadzili A. Cohn, E. Fehr i M. A. Maréchal, którzy wykazali, że w kontekście zawodowym bankowcy zachowują się bardziej nieuczciwie niż w prywatnym i mniej uczciwie niż przedstawiciele innych profesji. Badacze zaobserwowali także, że ten niedostatek uczciwości jest dostrzegany przez opinię publiczną<sup>19</sup>.

Tak jak tożsamość pełni ważną funkcję w długofalowym kształtowaniu wiarygodności inferowanej, tak reputacja silnie wpływa na wiarygodność immanentną banków. Reputacja pozwala bowiem wnioskować o cechach i przyszłym sposobie postępowania przedsiębiorstwa na podstawie jego dotychczasowych zachowań. Stanowi więc bardzo ważną przesłankę zaufania, ponieważ zmniejsza niepewność co do działań, jakie podejmie powiernik. Dobra reputacja zwiększa zaufanie, zła lub

<sup>18</sup> Więcej na temat czynników kształtujących zaufanie publiczne do banków zob. T.J. Dąbrowski, *Kształtowanie reputacji banku komercyjnego. Podejście symboliczne i substancjalne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2016.

<sup>19</sup> A. Cohn, E. Fehr, M.A. Maréchal, *Business culture and dishonesty in the banking industry*, „Nature” 2014, No. 516.

jej brak – zaufanie zmniejszają. Banki cieszą się złą reputacją. Z badań Reputation Quotient prowadzonych w Stanach Zjednoczonych wynika, że cały sektor usług finansowych, a sektor bankowy w szczególności, lokują się – poczynając od 2008 r. – wśród sektorów o najgorszej reputacji. Szczegółowe dane przedstawiono w tabeli 3.

**Tabela 3. Wybrane sektory amerykańskiej gospodarki uszeregowane pod względem posiadanej reputacji (w latach 2008–2015)**

Sektor	Miejsce w rankingu							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Technologiczny	1	1	1	1	1	1	1	1
Turystyczny	2	2	3	2	2	2	2	2
Handlu detalicznego	3	3	2	3	3	3	4	3/4
Dóbr konsumpcyjnych	4	4	4	4	4	4	3	3/4
Telekomunikacyjny	5	5	5	5	5	5/6	6/7	6
Produkcyjny	6	6	6	7	7	7	6/7	5
Farmaceutyczny	7	8	9	9	9	9	9	9
Energetyczny/przesyłowy	8	7	8	8	8	8	8	8
Przewozów lotniczych	9	10	11	11	11	11	10	10/11
Ubezpieczeniowy	10	11	10	10	10	10	11	10/11
Motoryzacyjny	11	9	7	6	6	5/6	5	7
Tytoniowy	12	13	13	13	14	14	14	13
Usług finansowych	13	12	12	12	12	12	12	12
Bankowy	–	–	–	–	13	13	13	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *The 9th Annual RQ: Reputations of the 60 Most Visible Companies. A Survey of the U.S. General Public*, Harris Interactive, February–March 2008; *The 10th Annual RQ: Reputations of the 60 Most Visible Companies. A Survey of the U.S. General Public*, Harris Interactive, December 2008–February 2009; *The 11th Annual RQ: Ahead of what's next. A Survey of the U.S. General Public*, Harris Interactive, December 2009–February 2010; *The 12th Annual RQ: Ahead of what's next. A Survey of the U.S. General Public*, Harris Interactive, April 2011; *The 13th Annual RQ: Ahead of what's next. A Survey of the U.S. General Public*, Harris Interactive, February 2012; *The Harris Poll 2013 RQ. Summary Report. A Survey of the U.S. General Public Using the Reputation Quotient*, Harris Interactive, March 2013, *The Harris Poll 2014 RQ. Summary Report. A Survey of the U.S. General Public Using the Reputation Quotient*, Harris Interactive, April 2014, *2015 Harris Poll RQ. Summary Report. A Survey of the U.S. General Public and Opinion Elites Using the Reputation Quotient*, Harris Interactive, February 2015.

W latach 2012–2014, gdy sektor bankowy był wyodrębniany z sektora usług finansowych, odsetek respondentów oceniających negatywnie reputację sektora bankowego zdecydowanie przewyższał odsetek badanych oceniających ją pozytywnie. Szczególnie było to widoczne w 2012 r., w którym przewaga ocen negatywnych wynosiła aż 51 punktów proc. W kolejnych latach przewaga ta zaczęła maleć.

Obok wiarygodności inferowanej i wiarygodności immanentnej na zaufanie publiczne do banków wpływa także wiarygodność wymuszona, związana z czynnikami kontekstowymi. Istotne znaczenie dla poziomu tej wiarygodności ma istnienie zewnętrznych w stosunku do banków agend wyposażonych w uprawnienia pozwalające na egzekwowanie wiarygodności. Agendy te wzmacniają wiarygodność nie tylko z powodu możliwości skutecznego odwoływania się do nich przez podmioty, których zaufanie zostało nadużyte, ale również dlatego, że mogą wyznaczać standardy ograniczające prawdopodobieństwo nadużycia zaufania i wymuszać ich przestrzeganie. Na znaczenie czynników kontekstowych zwracał uwagę A. Janiak, wskazując, że „publiczne zaufanie do banków wynika jednak – jak się wydaje – nie tyle z przekonania klientów o wyjątkowych kwalifikacjach zawodowych i moralnych właścicieli oraz pracowników banków, ile raczej z wiary w skuteczność metod reglamentacji działalności bankowej i systemu nadzoru sprawowanego nad bankami oraz istniejącego systemu gwarantowania wkładów”<sup>20</sup>. Można oczekiwać, że poziom wiarygodności wymuszonej banków będzie wzrastał ze względu na poszerzający się zakres regulacji sektora i silniejszy nadzór<sup>21</sup>. Powinno to mieć korzystny wpływ na stan zaufania publicznego do tych instytucji.

Zaufanie publiczne do banków, jak już zauważono, ma różne źródła. Wśród czynników kształtujących to zaufanie niektóre oddziałują na nie negatywnie, inne wpływają pozytywnie. Wyniki badań obrazujące zmiany poziomu tego zaufania po 2007 r. wskazują, że kryzys finansowy i ujawniane przypadki nagannych zachowań banków spowodowały odwrócenie proporcji tych czynników – czynniki osłabiające zaufanie publiczne przeważają obecnie nad czynnikami je wzmacniającymi. Zaufanie w ostatnich latach opiera się przede wszystkim na czynnikach kontekstowych, związanych z wiarygodnością wymuszoną, natomiast czynniki odnoszące się do wiarygodności inferowanej i immanentnej wpływają na zaufanie publiczne do banków raczej negatywnie.

<sup>20</sup> A. Janiak, *Bank jako instytucja zaufania publicznego*, „Głosa” 2003, nr 2.

<sup>21</sup> W tym kontekście warto również odnotować zmiany w podejściu regulatorów polegające na przechodzeniu od nadzoru mikroostrożnościowego do makroostrożnościowego, co może wpływać na zwiększenie się wiarygodności wymuszonej całego sektora bankowego. Zwraca się także uwagę na znaczenie polityki pieniężnej banków centralnych, a zwłaszcza na stosowanie przez nie niestandardowych narzędzi tej polityki. Prowadzi ono do poprawy płynności w sektorze, ale z drugiej strony jeszcze bardziej zmniejsza, i tak już niewielkie, uzależnienie banków od środków deponentów. W rezultacie słabną bodźce do wykazywania przez przedsiębiorstwa bankowe troski o poziom zaufania publicznego, jakim są one obdarzane.

## PODSUMOWANIE

Kryzys finansowy, który wybuchł blisko dekadę temu, ożywił dyskusję na temat przyszłości banków i ich roli w gospodarce. Jeden z wątków tej dyskusji dotyczy zasadności dalszego traktowania przedsiębiorstw bankowych jako instytucji zaufania publicznego. Zwraca na to uwagę J. Szambelańczyk, postulując „refleksję nad redefinicją paradygmatu bankowości, a szczególnie w kontekście (...) historycznie kształtowanej i normatywnie potwierdzonej cechy banku jako instytucji zaufania publicznego oraz koncepcji ekonomicznych, zgodnie z którymi system bankowy – jako całość – traktuje się jako dobro publiczne, z którego klienci odnośną większe korzyści niż właściciele banków z otrzymywanych zysków kapitałowych”<sup>22</sup>. Potrzeba refleksji jest tym bardziej uzasadniona, że pojawiła się daleko idąca rozbieżność między uznawaniem banków za instytucje zaufania publicznego w sensie normatywnym, a rzeczywistym poziomem zaufania, jakim obdarzane są te podmioty. Spadek zaufania publicznego skłonił nawet niektórych autorów do wyrażania poglądów w ogóle negujących dualny charakter banków. Wątpliwości co do zasadności utrzymania przez te podmioty statusu instytucji zaufania publicznego wyraził m.in. L. Dziawgo, stwierdzając: „może współczesna bankowość nie musi korzystać z historycznych pojęć w kategorii ‘zaufanie społeczne’, ponieważ bankowość jest takim samym biznesem, jak każdy inny?”<sup>23</sup>.

Banki zmieniły się. Licząca się ich część z tradycyjnych instytucji kredytowo-depozytowych przeobraziła się w konglomeraty funkcjonujące w różnych segmentach rynku finansowego. Wpłynęło to na kulturę organizacyjną tych jednostek, doprowadziło do modyfikacji systemu bodźców kierujących zachowaniami kadry zarządzającej, rzutowało na podejście do ryzyka. W rezultacie „wiele solidnych banków przekształciło się w banki spekulacyjne: ich głównym celem stało się wypracowywanie krótkoterminowych zysków dla udziałowców, na dalszy plan zszedł interes deponentów”<sup>24</sup>. Można zatem powiedzieć, że banki zaczęły zachowywać się bardziej jak przedsiębiorstwa niż instytucje zaufania publicznego. Czy oznacza to, że całkowicie zatraciły one swój dualny charakter? Wydaje się, że twierdząca odpowiedź na to pytanie stanowiłaby pogląd zbyt daleko idący. Uznawanie banków jednocześnie za przedsiębiorstwa i instytucje zaufania publicznego nie wiąże się bowiem z jakimś jednym określonym stanem równowagi w wypełnianiu tych funkcji.

---

<sup>22</sup> J. Szambelańczyk, *Stabilność systemu bankowego a paradygmat bankowości*, „Finanse” 2010, nr 1 (2), s. 44.

<sup>23</sup> L. Dziawgo, *Bank jako „instytucja BRAKU zaufania publicznego”*, [w:] *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, red. J. Szambelańczyk, Związek Banków Polskich, Warszawa 2009, s. 110.

<sup>24</sup> S. Flejterski, *Wstęp do syntezy globalnego kryzysu finansowego*, [w:] *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, red. J. Szambelańczyk, Związek Banków Polskich, Warszawa 2009, s. 117.



Jak zauważył S. Flejterski „istotą rzeczy jest znalezienie, a w gruncie rzeczy znajdowanie stale na nowo punktu równowagi między efektywnością (konkurencyjnością, dochodowością itp.) a szeroko rozumianym bezpieczeństwem (stabilnością, etyką itp.)”<sup>25</sup>. Można przyjąć, że obecnie banki poszukują kolejnego takiego punktu równowagi, właściwego dla aktualnej fazy swojego rozwoju. Nie ulega również wątpliwości, że punkt ten w przypadku współczesnych banków przesunął się znacznie bliżej archetypowych cech przedsiębiorstwa, a oddalił od atrybutów przypisywanych instytucji zaufania publicznego.

## Streszczenie

Tradycyjnie banki były uznawane za instytucje konserwatywne, działające w stabilnym otoczeniu. Obecnie jednak sytuacja jest inna. Czynniki takie jak dezintermediacja, deregulacja i globalizacja, przeobraziły sektor bankowy. Dominującą rolę odgrywają w nim teraz wielkie zdywersyfikowane konglomeraty finansowe, które zachowują się w wielu aspektach inaczej niż tradycyjne banki. Przypadki niewłaściwego zachowania tych konglomeratów prowadzą do erozji zaufania do banków. Taka sytuacja rodzi pytanie, czy współczesne banki nadal mogą cieszyć się statusem instytucji zaufania publicznego.

**Słowa kluczowe:** bank, instytucja zaufania publicznego, zaufanie, konglomerat finansowy

## Abstract

Traditionally banks have been considered as conservative institutions which operate in a stable environment. But now the situation is different. Factors such as disintermediation, deregulation, and globalization have changed the banking sector. Nowadays, large diversified financial conglomerates play dominant role in it. This conglomerates behave in many aspects not as traditional banks. The cases of misbehaviour lead to erosion public trust in these institutions. Such situation raises the question of whether banks can be still treated as institutions of the public trust.

**Key words:** bank, institution of the public trust, trust, financial conglomerate organization

---

<sup>25</sup> S. Flejterski, *Współczesny bank komercyjny – w poszukiwaniu równowagi między przedsiębiorstwem a instytucją zaufania publicznego*, [w:] *Bankowość w Unii Europejskiej – szanse i zagrożenia. Księga jubileuszowa z okazji 80 rocznicy urodzin prof. dr. Władysława L. Jaworskiego*, red. I. Różańska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, s. 220.

## Bibliografia

- 2007 *Edelman Trust Barometer*, <http://www.edelman.com/trust/2007/> (dostęp: 07.12.2010).
- 2008 *Edelman Trust Barometer*, <http://www.edelman.com/trust/2008/> (dostęp: 07.12.2010).
- 2009 *Edelman Trust Barometer*, <http://www.edelman.com/trust/2009/> (dostęp: 07.12.2010).
- 2010 *Edelman Trust Barometer Executive Summary*, <http://www.edelman.com/trust/2010/> (dostęp: 09.12.2010).
- 2011 *Edelman Trust Barometer Findings*, <http://www.edelman.com/trust/2011/> (dostęp: 09.10.2011).
- 2012 *Edelman Trust Barometer Executive Summary*, <http://www.edelman.com/trust/2012/> (dostęp: 07.08.2012).
- 2013 *Edelman Trust Barometer. Annual Global Study*, <http://www.edelman.com/trust-downloads/global-results-2/> (dostęp: 18.07.2013).
- 2014 *Edelman Trust Barometer, Global Result*, <http://www.edelman.com/insights/intellectual-property/2014-edelman-trust-barometer/about-trust/> (dostęp: 18.04.2015).
- 2015 *Edelman Trust Barometer, Trust Around the World*, <http://www.edelman.com/2015-edelman-trust-barometer/trus-around-world/> (dostęp: 01.06.2016).
- 2015 *Harris Poll RQ. Summary Report. A Survey of the U.S. General Public and Opinion Elites Using the Reputation Quotient*, Harris Interactive, February 2015.
- Cohn A., Fehr E., Maréchal M.A., *Business culture and dishonesty in the banking industry*, „Nature” 2014, No. 516.
- Contessi S., Li L., Russ K., *Bank vs. Bond Financing Over the Business Cycle*, „Economic Synopses”, Federal Reserve Bank of St. Louis, 2013, No. 31.
- Dąbrowski T.J., *Kształtowanie reputacji banku komercyjnego. Podejście symboliczne i substancjalne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2016.
- Dziawgo L., *Bank jako „instytucja BRAKU zaufania publicznego”*, [w:] *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, J. Szambelańczyk (red.), Związek Banków Polskich, Warszawa 2009.
- Flejterski S., *Współczesny bank komercyjny – w poszukiwaniu równowagi między przedsiębiorstwem a instytucją zaufania publicznego*, [w:] *Bankowość w Unii Europejskiej – szanse i zagrożenia. Księga jubileuszowa z okazji 80 rocznicy urodzin prof. dr. Władysława L. Jaworskiego*, I. Różańska (red.), Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.
- Flejterski S., *Wstęp do syntezy globalnego kryzysu finansowego*, [w:] *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, J. Szambelańczyk (red.), Związek Banków Polskich, Warszawa 2009.
- Flejterski S., Ziolo M., *Ordofinanse: w poszukiwaniu nowego ładu w nauce i praktyce finansów*, „Finanse: czasopismo Komitetu Nauk o Finansach PAN”, 2015, nr 1(8).

- <http://www.gallup.com/poll/1597/confidence-institutions.aspx> (dostęp: 04.07.2016).
- Iwanicz-Drozdowska M., *Bezpieczeństwo rynku usług finansowych. Perspektywa Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
- Janiak A., *Bank jako instytucja zaufania publicznego*, „Głosa” 2003, nr 2.
- Jaworski W.L., Szelałowska A., *Stużebna rola banków w polskiej gospodarce*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2014, nr 10 (934).
- Korenik D., *O roli stużebnej banków komercyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- Kuhara M., *U.S. and European Financial Conglomerate Organizations and their Implications for Japan and Other Large Diversified Financial Firms in Asia*, „Ritsumeikan Journal of Asia Pacific Studies” 2006, Vol. 21, No. 4.
- Małeckie W., *Przemiany sektora bankowego i ich konsekwencje*, „Ekonomista” 2014, nr 4.
- Marcinkowska M., *Cele działania banku*, [w:] *Bankowość w Unii Europejskiej – szanse i zagrożenia. Księga jubileuszowa z okazji 80 rocznicy urodzin prof. dr. Władysława L. Jaworskiego*, red. I. Różańska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.
- Masiukiewicz P., *Rola państwa w przewyciężaniu kryzysu banku*, [w:] *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, J. Szambelańczyk (red.), Związek Banków Polskich, Warszawa 2009.
- Misztal B., *Trust in Modern Societies*, Polity Press Cambridge 1996.
- Ostrowska E., *Dylematy zrównoważonego rozwoju sektora finansowego w Polsce*, [w:] *Rynki finansowe. Mikrofinanse*, E. Ostrowska, J. Ossowski (red.), Biblioteka Kwartalnika Naukowego „Pieniądze i Więź”, Fundacja na rzecz polskich związków kredytowych – Instytut Stefczyka, Sopot 2009.
- Przygoda A., *Znaczenie kryterium rynkowego i kryterium zaufania publicznego dla funkcjonowania współczesnego banku komercyjnego*, „Bezpieczny Bank” 2011, nr 3 (45).
- Sobolewski P., *Instrumenty pochodne na współczesnych rynkach finansowych*, „Bank i Kredyt” 2009, nr 1, s. 2.
- Szambelańczyk J., *Stabilność systemu bankowego a paradygmat bankowości*, „Finanse” 2010, nr 1 (2).
- Sztompka P., *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2007.
- The 10th Annual RQ: Reputations of the 60 Most Visible Companies. A Survey of the U.S. General Public*, Harris Interactive, December 2008–February 2009.
- The 11th Annual RQ: Ahead of what’s next. A Survey of the U.S. General Public*, Harris Interactive, December 2009–February 2010.
- The 12th Annual RQ: Ahead of what’s next. A Survey of the U.S. General Public*, Harris Interactive, April 2011.
- The 13th Annual RQ: Ahead of what’s next. A Survey of the U.S. General Public*, Harris Interactive, February 2012.
- The Harris Poll 2013 RQ. Summary Report. A Survey of the U.S. General Public Using the Reputation Quotient*, Harris Interactive, March 2013.

*The 9th Annual RQ: Reputations of the 60 Most Visible Companies. A Survey of the U.S. General Public*, Harris Interactive, February–March 2008.

*The Harris Poll 2014 RQ. Summary Report. A Survey of the U.S. General Public Using the Reputation Quotient*, Harris Interactive, April 2014.

Uchwała Izby Cywilnej Sądu Najwyższego z 30 kwietnia 1999 r. III CZP 61/98, OSNC 1999, nr 12, poz. 201.

Węclawski J., *Przekształcenia polskiego systemu bankowego w latach 1989–2014*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska”, Sectio H, 2015, Vol. 49, No.1.

Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 18 kwietnia 2000 r., K 23/99 „Glosa” 2000, nr 12, OTK ZU 2000, nr 3, poz. 89.

Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 29 stycznia 2001 r., K 19/01, OTK-A 2002, nr 1, poz. 1.