

Adam Kopiński

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

WSKAŹNIKOWA OCENA RENTOWNOŚCI BANKU

1. Pojęcie rentowności

Prowadzenie działalności bankowej wymaga zaangażowania specyficznych dla tej jednostki zasobów, wyrażone zaś wartościowo ich zużycie stanowi dla banku koszt działalności. Bank w wyniku prowadzonej działalności osiąga określone efekty w postaci świadczonych usług, a także sprzedaży produktów bankowych, których wyrazem są osiągane przychody. Racjonalne prowadzenie działalności bankowej wymaga uzyskania odpowiedniej relacji między osiąganymi przychodami a ponoszonymi kosztami, którą jest wynik finansowy w postaci relacji wartościowej opisującej różnicę między przychodami a kosztami. Jest to podstawowy miernik efektywności działalności bankowej; w praktyce przyjęło się mówić o rentowności banku w pozytywnym tego słowa znaczeniu, czyli wtedy, gdy jest dodatni wynik finansowy, czyli zysk¹. W tym znaczeniu rentowność utożsamia się z zyskownością, natomiast celem banku jest maksymalizacja zysku. Utrzymanie bowiem zysku na odpowiednio wysokim poziomie pozwala bankowi na bezpieczne funkcjonowanie, jego rozwój, utrzymanie wiarygodności oraz poprawę sytuacji materialnej zarówno pracowników, jak i właścicieli banku. Wysoka rentowność banku wskazuje nie tylko na przedsiębiorczość i skuteczność działania kierownictwa banku, ale także na umacnianie jego pozycji na rynku usług finansowych.

Jednakże wielkość osiągniętego przez bank wyniku finansowego obrazuje jedynie w liczbach bezwzględnych rezultaty działalności, co pozwala dokonać wstępnej oceny efektywności gospodarowania. Ponieważ sama kwota zysku nie charakteryzuje precyzyjnie skali tej efektywności, dlatego w literaturze jest wyrażany pogląd,

¹ Natomiast rentowność jest stanem finansowym banku, wyrażonym wynikiem finansowym, będącym rezultatem działalności bankowej. Wyróżnia się dwa stany rentowności: zyskowność, czyli osiągnięcie przez bank dodatniego wyniku finansowego, lub deficytowość, czyli ponoszenie straty na działalności bankowej, wyrażające się ujemnym wynikiem finansowym (por. [10, s. 165]).

że rentowność stanowi miarę względną, w której wynik finansowy dzieli się przez bazę odniesienia, doprowadzając ten miernik do porównywalności. Zasadniczo jako bazę odniesienia, czyli mianownik, przyjmuje się nakład lub kapitał, a jako licznik wynik finansowy. Wówczas rentowność, wyrażająca efektywność zaangażowanego kapitału albo efektywność poniesionych nakładów, oznacza, ile groszy wyniku finansowego generuje jedna złotówka zaangażowanego kapitału lub jedna złotówka poniesionych nakładów.

Z reguły jednak rentowność jest określana nie jako wielkość relatywna, lecz jako fakt osiągnięcia przychodów z działalności bankowej, przewyższających koszty jej prowadzenia, wskaźniki zaś rentowności wykorzystywane są do pomiaru intensywności, czyli poziomu tego zjawiska.

2. Rodzaje wskaźników rentowności

Wskaźniki rentowności banku należą do najważniejszych grup wskaźników finansowych, jakie wykorzystuje się do oceny kondycji banku, a przy tym w każdej z nich znajduje się wiele wskaźników szczegółowych, które pozostają we wzajemnych zależnościach. W literaturze i praktyce gospodarczej występuje wiele różnorodnych miar (wskaźników) rentowności banku, ponieważ zarówno w liczniku, jak i w mianowniku ogólnej formuły mogą występować różne wielkości.

Ogólna postać wskaźników rentowności jest następująca (zob. [1; 10]):

$$\frac{\text{efekt}}{\text{nakład}} \quad \text{lub} \quad \frac{\text{efekt}}{\text{kapitał}}$$

Gdy korzysta się z obligatoryjnego rachunku zysków i strat, efektem może być wynik finansowy jako następująca kategoria finansowa (zob. [2]):

- Wynik z tytułu odsetek,
- Wynik z tytułu prowizji,
- Przychody z akcji, udziałów i innych papierów wartościowych,
- Wynik na operacjach finansowych,
- Wynik z pozycji wymiany,
- Wynik działalności bankowej,
- Wynik działalności operacyjnej,
- Wynik operacji nadzwyczajnych,
- Zysk (strata) brutto,
- Zysk (strata) netto.

Każda z tych pozycji odzwierciedla inny zakres rentowności banku. We wskaźnikach rentowności banku najczęściej występuje zysk brutto lub netto, niekiedy wynik na działalności bankowej lub wynik na działalności operacyjnej. Ponadto oblicza się wskaźnik rentowności dotyczący dochodów netto z odsetek (wynik z

tytułu odsetek), które stanowią główne źródło zysku banku, a także wskaźnik rentowności dochodów pozaodsetkowych (tj. sumy wyniku z tytułu prowizji, przychodów z akcji i udziałów, wyniku na operacjach finansowych, wyniku z pozycji wymiany i innych) (zob. [16]).

Występująca w mianowniku wskaźnika rentowności podstawa odniesienia wyniku finansowego może reprezentować następujące wielkości finansowe:

- 1) aktywa banku,
- 2) przychody banku,
- 3) kapitały banku.

Można każdą z tych wielkości ująć całościowo lub też wyodrębnić z nich pewne charakterystyczne części, w zależności od celu badania. Ponadto w mianowniku jako bazy odniesienia można uwzględnić ich przeciętne wielkości, które oblicza się na podstawie dostępnych danych ze sprawozdania. Biorąc pod uwagę wymienione wyżej podstawy odniesienia, wyróżnia się trzy podstawowe rodzaje wskaźników rentowności banku:

- 1) wskaźniki rentowności sprzedaży,
- 2) wskaźniki rentowności aktywów,
- 3) wskaźniki rentowności kapitałów.

Dopełnieniem wskaźników rentowności sprzedaży, w których w liczniku występują różne rodzaje przychodów banku są wskaźniki poziomu kosztów będące relacjami kosztów do przychodów (zob. [10; 11]).

Nawiązując do wskaźników rentowności kapitałów, można stwierdzić, że mogą być one uzupełnione wskaźnikami rentowności jednostkowych udziałów kapitałowych w akcje spółek notowanych na giełdzie, które mogą być wykorzystywane do podejmowania decyzji inwestowania w akcje na rynku kapitałowym. Wskaźniki te, określane mianem wskaźników rynku kapitałowego, dzieli się na dwie grupy:

1) wskaźniki wewnętrzne ustalane na podstawie danych zgromadzonych wewnątrz spółki, do których należą: wskaźnik zyskowności jednej akcji, wskaźnik dywidendy jednostkowej, wskaźnik stopy wypłat dywidendy,

2) wskaźniki zewnętrzne, do których należą: wskaźnik ceny rynkowej akcji i wskaźnik stopy dywidendy (por. [1; 10]).

Przedstawione wcześniej trzy rodzaje wskaźników stanowią tradycyjne miary rentowności. Do oceny rentowności w obszarze controllingu bankowego, badającego nie tylko stan aktualny, lecz także zmiany stanu w porównaniu z przeszłością oraz wskazującego przyszłe kierunki rozwoju i jego ograniczenia, należą dodatkowo następujące grupy wskaźników [9]:

1) wskaźniki uwzględniające koszt kapitału własnego, tj. wartość dodaną dla akcjonariuszy i ekonomiczną wartość dodaną,

2) wskaźniki uwzględniające ryzyko w działalności bankowej, do których należą rentowność kapitału skorygowana o ryzyko (RORAC) i skorygowana o ryzyko rentowność kapitału (RAROC).

3. Układy piramidalne wskaźników rentowności banku

Przedstawianie zależności między wskaźnikami i tworzenie struktury (hierarchii) wskaźników w postaci drzewa nazywa się piramidą wskaźnika. Tworzenie piramidy wskaźników jest oparte na związkach przyczynowo-skutkowych, jakie występują między różnymi wskaźnikami. Wierzchołek piramidy stanowi wskaźnik, który został uznany za wskaźnik o najwyższym poziomie syntezy informacji. Przez rozkład analityczny tego wskaźnika na wskaźniki cząstkowe (szczegółowe) dochodzi się do czynników pierwotnych, wywierających wpływ na kształtowanie się rozpatrywanego wskaźnika.

Najczęściej układy piramidalne tworzy się dla wskaźników rentowności, przyjmując jako wskaźnik syntetyczny (globalny) rentowność kapitału własnego (ROE), którym interesują się zarówno właściciele, jak i potencjalni inwestorzy. Jeżeli wskaźnik rentowności można zapisać w postaci formuły matematycznej, to możliwe jest przeprowadzenie analizy polegającej na ustaleniu, co spowodowało, że wartość tego miernika osiąga dany poziom, albo dokładniej, jakie czynniki i w jakim stopniu wpłynęły na jego wartość.

Kolejnym sposobem dekompozycji wskaźników rentowności metoda Sinkeya (zob. [3, s. 84, 85]), w której na szczycie piramidy umieszczony jest wskaźnik rentowności aktywów, od którego rozpoczyna się procedurę. Najpierw, podobnie jak w poprzedniej dekompozycji, dokonuje się rozkładu wskaźnika ROA na iloczyn wskaźnika rentowności przychodów netto (PM) oraz wskaźnika wykorzystania aktywów (AU – relacja przychodów operacyjnych do przeciętnego stanu aktywów). Wartość wskaźnika rentowności przychodów netto zależy od polityki banku, dotyczącej zarządzania przychodami i kosztami, natomiast stopień wykorzystania aktywów (AU) jest rezultatem zarządzania aktywami banku, ich strukturą i stopami procentowymi, a więc określa potencjał dochodowy banku.

Kolejną fazą dekompozycji w tej metodzie jest rozkład wskaźnika marży zysku (PM – wskaźnika rentowności przychodów netto) na następujące podwskaźniki:

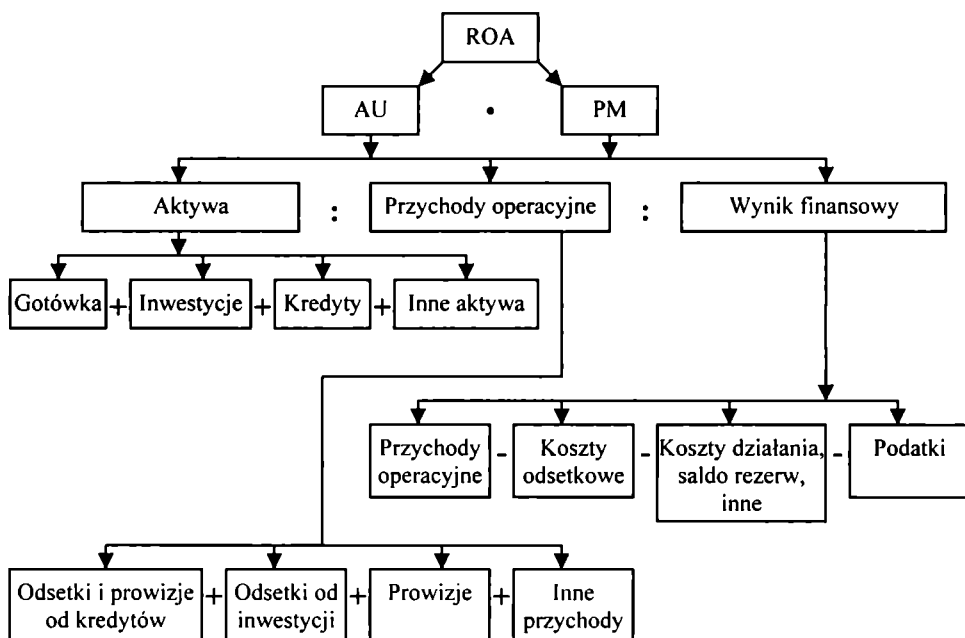
- 1) wynik finansowy,
- 2) przychody operacyjne,
- 3) aktywa.

Przychodami banku są:

- odsetki od instytucji finansowych, klientów i sektora budżetowego oraz papierów wartościowych,
- prowizje i opłaty otrzymane z tytułu kredytów, pożyczek, gwarancji, poręczeń oraz innych operacji i usług bankowych,
- dywidendy z udziałów kapitałowych banku w spółkach prawa handlowego i cywilnych oraz spółdzielniach,
- inne przychody (np. dodatnie różnice kursowe).

Do kosztów banku zalicza się:

- koszty odsetkowe (odsetki od lokat i wkładów oszczędnościowych instytucji finansowych, klientów i sektora budżetowego),
- prowizje i opłaty zapłacone z tytułu pozyskiwanych źródeł finansowania,
- ujemne różnice kursowe i transakcyjne,
- koszty działania banku (osobowe i rzeczowe, czyli eksploatacyjne),
- opłaty na Bankowy Fundusz Gwarancyjny,
- odpisy na fundusze specjalne i rezerwy tworzone w ciężar kosztów,
- podatki.



Rys. 1. Dekompozycja wskaźnika ROA według J.F. Sinkeya

Źródło: opracowanie własne na podstawie [3, s. 84].

Na rys. 1 nie uwzględniono wszystkich wymienionych pozycji kosztów i przychodów, jednakże analiza piramidalna może dotyczyć właśnie takiego szczegółowego badania przyczynowego.

4. Ocena rentowności centrów zysku w banku

Można analizować rentowność w skali całego banku albo też badać rentowność ośrodków odpowiedzialności, którymi mogą być regiony, oddziały, poszczególne

jednostki, placówki czy agencje. Ważnymi ośrodkami odpowiedzialności (centrami zysku) mogą być w banku usługi i produkty bankowe, kanały dystrybucji usług i produktów bankowych, klienci banku.

Controlling w zakresie sterowania rentownością produktów i usług, klientów i jednostek banku jest związany z alokacją dochodów i kosztów, która obejmuje analizę zyskowności banku z kilku perspektyw:

- zyskowność branżowa jest miarą wartości i efektywności sieci dystrybucji produktów,
- zyskowność w przekroju produktów jest miarą udziału każdej usługi lub produktu w operacyjnym zysku netto,
- zyskowność centrów zysku jest udziałem w zyskach netto jednostek organizacyjnych i funkcjonalnych, np. udzielających kredytów detalicznych,
- zyskowność związana z klientami jest wkładem indywidualnych klientów do sumy dochodów netto banku.

Każdy z tych elementów sprawozdawczych uwypukla inny aspekt zyskowności i odzwierciedla różne strumienie dochodów, alokacje wydatków i techniki nadawania cen wewnętrznym transferom funduszy.

Szczegółowe rozwiązania w systemach księgowości kosztowej i zarządczej mogą być różnorodne, lecz większość banków przyjmuje następujące etapy pomiaru swojej zyskowności:

Etap I. Centra odpowiedzialności dochodów lub kosztów. Centrum kosztów jest na potrzeby planowania dzielone na jednostki organizacyjne. Składniki bezpośrednich dochodów i wydatków są liczone i zapisywane na poziomie każdej jednostki, bez przydzielania dochodów czy kosztów pochodzących z innych jednostek. Jednostką taką mogą być określona komórka, zespół, wydział departament, agencja itd.

Etap II. Centrum zysku. Centra odpowiedzialności rejestrujące wpływy są uznawane za centra zysku. Wydatki innych centrów odpowiedzialności, związane np. z wewnątrzbankowymi operacjami pożyczkowymi, lub koszty jednostek administracyjnych banku, takich jak np. dział kadr, są następnie przypisywane poszczególnym centrom zysku.

Centrum zysków to „miniaturowe przedsiębiorstwo wydzielone z organizacji, które jest odpowiedzialne za wyniki finansowe, a więc przychody, koszty i marże”. Każde stworzone centrum zysku, traktowane w zasadzie jako odrębny wydział (dywizję), musi mieć możliwość oddzielnego rozliczania kosztów i przychodów ze sprzedaży. Strukturę taką nazywa się strukturą dywizjonalną, w której w celu wyodrębnienia centrów zysku przyjmuje się następujące kryteria:

- Podział na wydziały (centra zysku) ze względu na grupy usług lub produktów. Kryterium to polega na wyodrębnieniu wydziałów, punktów kasowych, biur, stanowisk specjalizujących się w świadczeniu różnego rodzaju usług lub sprzedaży określonych grup produktów. Mogą to być np. wydziały kredytów korpo-

racyjnych (gospodarczych) i kredytów konsumpcyjnych (detalicznych), zespół stanowisk do obsługi lokat terminowych, stanowisko do obsługi obligacji itd. jako wyodrębnione centra zysków rozliczane w odniesieniu do każdej grupy produktów lub świadczonych usług oddzielnie.

- Podział na obszary (rejon) sprzedaży, z których każdy stanowi odrębne centrum zysku. Mogą to być geograficzne obszary sprzedaży (kraje, grupy krajów, np. kraje UE, pozostałe kraje, kontynenty) albo obszary związane z podziałem terytorialnym Polski (na województwa, powiaty, gminy, miasta).
- Podział na grupy klientów. Każdej z wyodrębnionych grup klientów odpowiada konkretne centrum zysku. Można dokonać podziału klientów banku na klientów strategicznych i pozostałych klientów. Podobnego podziału klientów banku można dokonać w grupie podmiotów gospodarczych na przedsiębiorstwa (firmy) o znaczeniu strategicznym (klienci strategiczni) oraz na pozostałe przedsiębiorstwa.
- Podział na kanały dystrybucji umożliwiające pełnienie funkcji centrum zysku. Rozwój technologiczny umożliwia wprowadzenie na rynek krajowy wielu nowych usług realizowanych za pomocą nowoczesnych kanałów dystrybucji, do których można zaliczyć *home banking* w trybie *on-line* lub *off-line*, ATM, karty płatnicze, procesorowe, Internet itd.

Przedstawiony podział na centra zysku ma charakter przedmiotowy, gdyż dotyczy produktów i usług będących przedmiotem działalności banków klasyfikowanych według różnych kryteriów. W celu oceny rzeczywistych wyników osiąganych przez bank, jego jednostek, obszarów działalności, produktów, klientów, czyli ośrodków odpowiedzialności, konieczna jest systematyczna alokacja kosztów działania do centrów kosztów i centrów zysku. Dokładność alokacji kosztów wiąże się z systemem informacyjnym banku oraz ze szczegółowością prowadzonej rachunkowości.

5. Podsumowanie

Analiza i ocena rentowności banku w różnych przekrojach dostarczają kierownictwu bardzo ważnych informacji, które pozwalają efektywnie zarządzać bankiem – zarówno w krótkim, jak i długim horyzoncie czasowym – poprzez prowadzenie odpowiedniej polityki, m.in. w zakresie segmentacji klientów (którzy klienci są najbardziej dochodowi dla banku), promocji najbardziej rentownych produktów i usług bankowych, unowocześniania i rozszerzania dostępu klientów do kanałów dystrybucji, które przynoszą największe zyski. Ponadto uzyskane informacje wykorzystuje się do oceny poszczególnych oddziałów i jednostek bankowych pod kątem efektywności zarządzania nimi.

LITERATURA

- [1] Gabrusewicz W., *Podstawy analizy finansowej*, PWE, Warszawa 2002.
- [2] Gigol K., *Podstawy tworzenia planu finansowego banku*, Twigger, Warszawa 2003.
- [3] Iwanicz-Drozdowska M., *Metody oceny działalności banku*, Poltext, Warszawa 1999.
- [4] Jankowska K., Baliński K., *Rachunkowość bankowa*, Difin, Warszawa 2003.
- [5] Koch R., *Słownik zarządzania i finansów. Narzędzia, terminy, techniki od A do Z*, tłum. G. Łuczkiwicz, Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1997.
- [6] Kopiński A., *Metody oceny kondycji ekonomicznej przedsiębiorstwa*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej nr 590, Wrocław 1991.
- [7] Kopiński A., *Propozycja ostrzegawczego systemu wskaźników banku*. [w:] *Zastosowanie rozwiązań informatycznych w bankowości*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej nr 855, Wrocław 2000.
- [8] Kopiński A., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa. Metody i zastosowania*, Wyd. Forum Naukowe, Poznań 2001.
- [9] Kulińska-Sadłocha E., *Controlling w banku*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- [10] Nowak E., *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2005.
- [11] *Podstawy zarządzania finansami banku komercyjnego*, red. E. Bogacka-Kisiel, AE, Wrocław-Perugia 1998.
- [12] *Rachunkowość w zarządzaniu zdecentralizowanym przedsiębiorstwem*, red. E. Nowak, PWE, Warszawa 2001.
- [13] Siemińska E., *Finansowa kondycja firmy. Metody pomiaru i oceny*, Poltext, Warszawa 2003.
- [14] Świdorski J., *Finanse banku komercyjnego. Nowe regulacje, standardy, przepisy*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1999.
- [15] Wąsowski W., *Ekonomia i finanse banku komercyjnego w zarysie*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2002.
- [16] *Współczesny bank*, red. W. L. Jaworski, Poltext, Warszawa 1998.

INDICATIVE ASSESSMENT OF A BANK'S PROFITABILITY

Summary

The paper presents the notion of a bank's profitability and the main types of profitability indicators in relation to the financial category, which are: the financial result (numerator) and the reference basis (denominator). It also analysis the profitability indicator pyramid which allows to distinguish the factors of profitability, as well as discusses the profitability of centres of responsibility (profit centres).