

## 8. INFORMACJE JAKOŚCIOWE W IDENTYFIKOWANIU I POMIARZE RYZYKA KREDYTOWEGO KORPORACJI<sup>1</sup>

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/8>



Maciej S. Wiatr

Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku  
mwiatr@sgh.waw.pl

### Quality information in identifying and measuring corporate credit risk

**Abstract:** The study presents the role of non-financial information in credit risk management. It emphasizes the importance of soft factors in the assessment of credit risk as a factor improving the quality of the rating process, complementing the information obtained as a result of the analysis of hard financial data.

**Keywords:** risk management, credit rating, credit risk.

## Wstęp

Temat roli informacji niefinansowej w zarządzaniu ryzykiem kredytowym jest relatywnie mało spenetrowany i rzadko podejmowany, pomijany wręcz w literaturze przedmiotu. Powody mogą być różne. Być może przyczyną jest to, że wymaga wiedzy praktycznej, dostępu do informacji poufnej, mozolnego zgłębiania detali, a także doświadczenia zawodowego. Inną przyczyną może być fakt, że współcześnie w ocenie ryzyka kredytowego dominuje podejście nakierowane na dane ilościowe (w domyśle obiektywne). Są to zwykle algorytmy pozwalające na szybkie, mechaniczne (automatyczne) wręcz przetwarzanie ilościowej informacji finansowej na punktacje (*score*) ryzyka. Nie docenia się, a czasem lekceważy

---

<sup>1</sup> W rozdziale wykorzystano wybrane wątki publikacji autora (Wiatr, 2004, 2010, 2011, 2015), monografii (Krysiak, Staniszevska i Wiatr, 2015) oraz niektóre rozwiązania systemowe i procedury kredytowe banków komercyjnych krajowych i zagranicznych.

#### Sugerowane cytowanie:

Wiatr, M. S. (2022). Informacje jakościowe w identyfikowaniu i pomiarze ryzyka kredytowego korporacji. W: G. Kotliński (red.), *Bankowość komercyjna i spółdzielcza w Polsce – refleksje po trzech dekadach transformacji. Szkice ku pamięci Doktora Ryszarda Mikołajczaka* (s. 129–150). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/8>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

(może poza bankami spółdzielczymi) informacje jakościowe – opisowe (w domyśle subiektywne), oparte na wiedzy eksperckiej – uznawane jako drugorzędne, mało wartościowe. Potwierdzeniem tej konstatacji może być współczesna pragmatyka – w niektórych bankach komercyjnych ich waga w nadawaniu rang ryzyka nie przekracza 1/5 całości punktacji.

## 8.1. Zaufanie partnerów jako podstawa bankowości relacyjnej

Polski sektor bankowy zalicza się, jak wiadomo, do systemów z dominacją relacyjnego typu bankowości korporacyjnej (*relationship banking*). Ogólnie biorąc, jego charakterystycznymi cechami są stosunkowo bliskie interakcje obu partnerów – banku i przedsiębiorstwa. Są one oparte na wzajemnym zaufaniu. Taki typ współpracy ma oczywiście swoje zweryfikowane w praktyce zalety, ale trzeba też pamiętać, że w określonych okolicznościach uwydatniają się jego wady, a ich ciężar zależy m.in. od tego, z której strony dokonujemy oceny oraz czyj interes mamy na względzie (szerzej na ten temat: Gajewski, Pawłowska i Rogowski, 2012).

Bankowość relacyjna stwarza przede wszystkim możliwość dwustronnej wymiany informacji. Rozpoznanie klientów przez bank pozwala na lepszą, wnikliwszą ich selekcję w perspektywie współpracy doraźnej czy długoterminowej, sektorowej, regionalnej itd. Jest ona też solidnym fundamentem długookresowego finansowania. Buduje się bowiem relacje na zasadzie indywidualizacji podejścia, a nie jego unifikacji czy przyjęcia uniwersalnych standardów postępowania. Sprzyja temu większa otwartość i transparentność informacyjna obu partnerów oraz znajomość układów (w pozytywnym tego słowa znaczeniu): personalnych, branżowych, handlowych z różnorodnymi kontrahentami biznesowymi. Niekiedy podkreśla się, że klasyczna bankowość relacyjna utożsamiana z obsługą przedsiębiorstwa przez jeden bank (mająca cechy monobanku) odnosi się współcześnie coraz bardziej do strategii działalności mniejszych banków oraz adekwatnie firm o mniejszym potencjale ekonomicznym (Gajewski i in., 2012, s. 19). W wyniku rozwoju gospodarczego oraz wzrostu potencjału samych banków mają one odchodzić od koncepcji bankowości relacyjnej na rzecz modelu transakcyjnego (*contract banking*).

Tendencje te, wyraźne od dawna i charakterystyczne dla bankowości anglosaskiej, wydają się jednak nie rozwijać tak wyraźnie w drugim modelu – kontynentalnym. Nie widać tego przynajmniej na rodzimym, polskim gruncie. Mamy tu bowiem do czynienia z wyraźnym trendem konsolidacji (określanej eufemistycznie „polonizacją”) sektora bankowego, niekoniecznie korzystnego z punktu

widzenia choćby poprawy warunków konkurencji na rynku usług bankowych dla przedsiębiorstw czy utrzymania dotychczasowych stosunków lojalności. Jednocześnie, co wiąże się z tematyką rozdziału, im lepsza firma, jej rating (także bankowy), tym szersze możliwości odchodzenia od modelu monobanku obsługującego przedsiębiorstwo i szanse wykorzystania jego pozycji przetargowej na rynku zasilania kredytowego i nie tylko. Gorszy rating to z kolei zawężone relacje z bankami, mniejszy wybór i zdawanie się na obsługę przez bank macierzysty (niem. *Hausbank*, ang. *mainbank*).

Nie bez powodu rozwijamy tu kwestię zaufania w relacjach bank–przedsiębiorstwo. Podstawą bezpiecznej i efektywnej działalności banku jest właśnie szczególnie wyeksponowany w teorii przedmiotu kanon wzajemnego zaufania. Bank wchodzi bowiem w interakcje z różnymi podmiotami (właścicielami, deponentami, kredytobiorcami, innymi instytucjami finansowymi itd.), a te z kolei z bankiem, opierając się na relacjach zaufania. W swoim założeniu bankowość relacyjna ma stworzyć przesłanki do obniżenia kosztów transakcyjnych biznesu m.in. poprzez pozyskiwanie informacji i jej opracowywanie dla optymalizacji decyzji gospodarczych. Współczesne uwarunkowania funkcjonowania gospodarki wskazują właśnie na wzrost roli zaufania w stosunkach biznesowych, w tym relacji bank–przedsiębiorstwo, zwłaszcza w systemie bankowości (szerzej na ten temat: Waliszewski, 2018).

Z prawnych zapisów samej umowy kredytowania, ale także z istoty samego terminu *credere*, wynika przesłanka o wzajemnym zaufaniu między kredytodawcą i kredytobiorcą. Chodzi tu o zaufanie do przyszłej wypłacalności kredytobiorcy, ponieważ z oczywistych względów bank narażony jest na niebezpieczeństwo niedotrzymania umowy przez drugą stronę. Powiązania biznesowe mają w tym modelu bankowości często nietypowy, odbiegający od standardowych procedur charakter. Przykładowo w razie wystąpienia trudności finansowych firma raczej nie szuka pomocy u konkurentów macierzystego banku, częściej to sam opiekun, stale monitorujący sytuację klienta, wychodzi naprzeciw jego problemom. Jest to też konsekwencja oddziaływania osobistych więzi między nimi, opartych na wspólnocie interesów, niekoniecznie mających naganny przejaw czy przestępczy charakter. Opisane więzi z natury rzeczy zanikają w przypadku zmiany opiekuna klienta, zaś opiekuńcze nastawienie *account managera* może być np. interpretowane jako *hidden action* – działania skrywane przed kierownictwem banku. Menedżment firmy, a także jej właściciele, nie są wówczas świadomi intencji swoich pracowników, nie są też informowani o tych działaniach (Everling, Leker, i Biermeier, 2015, s. 17–18). Dodatkowe impulsy dla takich działań stwarza sytuacja pandemiczna i zdalne sposoby komunikacji ograniczające bezpośrednio kontakty biznesowe.

Budowa i utrzymywanie pożądanego *quantum* zaufania między obu opisywanymi partnerami ma na celu przełamanie barier asymetrii informacyjnej

oraz redukcję kosztów transakcyjnych. Wymaga to czasu i następuje w drodze systematycznej, wzajemnej wymiany informacji. Więzy ufności są też umacniane przez występującą często w praktyce awersję do zmiany banku przez klienta oraz jej następstwa w relacjach pryncypał-agent. Klasyczne stosunki bank-przedsiębiorstwo (klient) są nawiązywane początkowo w warunkach przewagi informacyjnej klienta co do wiedzy o jego faktycznej wiarygodności kredytowej. Z kolei bank naraża się na ryzyko *moral hazard*, tj. pokusę nadużycia – świadomość działania nieformalnej ochrony instytucjonalnej ze strony państwa w razie błędnie alokowanych środków i zagrożenia plajtą. Bank może co prawda tego typu ryzyka uniknąć poprzez odmowę kredytowania klienta z nieuregulowanymi wobec innych banków zobowiązaniami, ale taki zagrożony klient jest postrzegany we własnym banku jako do pewnego stopnia podmiot ubezwłasnowolniony. Nie ma on dostatecznej swobody wyboru ze względu na negatywne dla jego wizerunku skutki nieregulowania długu bankowego. Ewentualna chęć zmiany banku, a jego sygnałem jest wnioskowanie o kredyt w nowym banku, może być interpretowana jako przejaw słabości, tj. pogorszenia ratingu klienta.

W praktyce często występuje ciekawe zjawisko. Ze względu na podwyższone koszty pokrywania ryzyka, aby kłopotliwego klienta się pozbyć czy też, delikatniej określając, wytransferować do konkurencji w ramach przekazywania tzw. prywatnych informacji, bank jest skłonny do lepszej oceny klienta niż tej, na jaką wskazuje jego faktyczna sytuacja. Rekomendacje dla przejmującego klienta konkurencyjnego banku są wówczas nad wyraz oszczędne – nie zawierają raczej negatywnych aspektów dotychczasowej współpracy z bankiem. Jest to ułatwione ze względu na swego rodzaju monopol informacyjny banku, choć ograniczony w czasie; wszystkie podmioty obserwują bowiem rynek i relacje innych instytucji finansowych z klientami. Z faktu długotrwałych relacji klienta z bankiem macierzystym można wnioskować o potencjale ryzyka oraz intratności tej współpracy.

Istotnym źródłem cennych informacji pod tym względem są dane dotyczące np. trybu rozliczeń przedsiębiorstwa z kontrahentami, m.in. gotówkowe, z odroczeniem płatności wobec dostawców/odbiorców – polityka kredytu kupieckiego – korzystanie z usług gwarantowania emisji papierów wartościowych, odnawialność kredytów obrotowych (*overdraft*). Jeszcze inne dogodne warunki pozyskania informacji, nie tylko o potencjalnym kliencie/przedsiębiorstwie, ale także o poufnych szczegółach procedur kredytowych (np. ratingu) w konkurencyjnych bankach, powstają przy zawieraniu umowy kredytu konsorcjalnego. Dla ustalenia ostatecznej klasy ryzyka kredytobiorcy niezbędne jest bowiem wyjawienie podstaw takiej czy innej oceny według konkretnych kryteriów ilościowych i jakościowych, a te są niejednolite tak pod względem ich rodzajów, jak i wagi. Dochodzi tu siłą rzeczy, bez stosowania metod szpiegostwa biznesowego,

do uchylenia tajemnic aparatury narzędziowej i procedur pomiaru ryzyka kredytowego w konkurujących ze sobą bankach.

Na podstawie tych i innych sygnałów podejmowane są stałe zabiegi konkurentów o tych najatrakcyjniejszych partnerów banku macierzystego i wysiłki, by ich przejąć. Formalnym przejawem i pierwszym krokiem na drodze pozyskania nowego klienta jest zwykle wniosek klienta do macierzystego banku o wystawienie referencji dla konkurencyjnego banku. W przypadku groźby utraty szczególnie cennego partnera biznesowego bank macierzysty, wystawiając opinię, podobnie jak w odniesieniu do klienta uciążliwego (np. ma zagrożone ekspozycje kredytowe), przyjmuje wstrzemięźliwą postawę. Opiniując dotychczasowe relacje z dochodowym partnerem, stara się tonować ich pozytywne strony, aby zbytnio nie zachęcać konkurencji do wchodzenia w relacje z jego dotychczasowym, cennym klientem.

Jak więc widać, opieranie się w decyzjach biznesowych na rekomendacjach konkurujących ze sobą banków może być zawodne. Informacje te są bowiem zazwyczaj zniekształcane w kierunku uśredniania opisu, tj. z jednej strony jego wygładzania dla klientów, których bank chce się pozbyć bez szwanku dla swego image'u na rynku czy w środowisku, zaś z drugiej strony – zaniżania oceny wobec klientów szczególnie intratnych. Pojawia się więc problem dostępu do wiarygodnych i rzeczywistych informacji dostarczanych przez wewnętrzny bankowy rating klienta. Jedną z przesłanek wprowadzania ratingów kredytowych – IRB (*internal rating based approach*) – była chęć uniezależnienia decyzji kredytowych od osobistych relacji banku z klientem, aby w ten sposób m.in. niwelować przewagę informacyjną na rynku związaną z problemami *moral hazard*. Kwestia ta łączy się z koniecznością przełamania przewagi informacyjnej banku poprzez zastosowanie właśnie ratingu kredytowego, opartego na mieszance różnych typów informacji – mierzalnych i niemierzalnych.

Zaufanie jest zdeterminowane m.in. okresem współpracy obu partnerów, nie da się go jednak prosto skwantyfikować, jest budowane latami, wieloma czynnikami o subiektywnej i jakościowej naturze, często behawioralnej. Te właśnie cechy i zachowania są w większości wykorzystywane w ramach pomiarów ryzyka – nie tylko systemów scoringowych dla osób fizycznych, ale także ratingowych – odnoszących się do oceny potencjału ryzyka korporacji.

Relatywnie wiele miejsca poświęcono kwestii zaufania, ponieważ w publikacjach specjalistycznych niekiedy odróżnia się wiarygodność kredytową od zdolności kredytowej. Ta pierwsza ma wynikać właśnie z ładunku opisywanego zaufania do kredytobiorcy, zaś druga – z czysto ekonomicznych przesłanek (podstaw) wywiązania się dłużnika wobec kredytodawcy. W niemieckojęzycznej literaturze przedmiotu wyróżnia się wiarygodność prawną oraz merytoryczną z aspektami *stricte* ekonomicznymi i personalnymi. Elementy zaufania do kredytobiorcy są tu splotem organizacyjno-prawnych aspektów funkcjonowania

korporacji (np. typ organizacji, status prawny, systemowe uwarunkowania działalności) oraz historii współpracy z bankiem (np. charakterystyka stylu zarządzania, zachowania, profesjonalizm kierownictwa/właścicieli).

Ryzyko, jak powszechnie wiadomo, jest uwarunkowane różnymi stanami niepewności, którą częściowo, a rzadko w zupełności, można skwantyfikować i określić prawdopodobieństwo zaistnienia określonego zjawiska czy realizacji założonego celu. Podejmuje się bowiem decyzje co do przyszłości (w tym z natury kredytowe) na podstawie bardziej czy mniej rozpoznanych historycznie trendów lub też teoretycznych założeń. Choć istotnym narzędziem pomocniczym dla optymalizacji tych decyzji jest ekstrapolacja trendu, to jest oczywiste, że przyszłość nie jest kalką lub – bardziej współcześnie – kserokopią czy skanem – przeszłości. Gdyby tak było, to determinizm triumfowałby, raczej ze szkodą dla barw życia nie do końca odgadnionego. Mimo swej grozy niepewność ma swoje zalety i wady. Po tym nieco nienaukowym wtrąceniu z pozoru błahego wątku, przejdziemy do istoty problemu – wartościowania danych informacyjnych.

## 8.2. Jakość informacji w relacjach biznesowych

Truizmem trąci stwierdzenie, że informacje są podstawą rzetelnej oceny rzeczywistości i jej prognozowania. Podjęcie decyzji kredytowej dotyczącej udostępnienia finansowania musi bowiem się opierać na wiedzy i znaczących informacjach. Profesjonalne rozpoznanie ryzyka zakłada, aby baza informacyjna dla podjęcia rozsądnej decyzji była odpowiednio przygotowana, a także wykorzystana. W procesie podejmowania decyzji w obszarze informacyjnym można wyróżnić następujące czynności:

- gromadzenie pierwotnych i wtórnych danych ilościowych (*hard facts*) i jakościowych (*soft facts*);
- weryfikowanie, uporządkowanie i przetworzenie danych dla potrzeb informacji zarządczej;
- tworzenie i zweryfikowanie informacji prognostycznej przy użyciu narzędzi i modeli statystyczno-ekonometrycznych;
- podejmowanie finalnych rozstrzygnięć decyzyjnych, np. w obszarze udostępnienia finansowania;
- raportowanie – dostarczanie informacji zarządczych co do skuteczności funkcjonowania opisanych procedur oraz – w razie potrzeby – podejmowanie działań korygujących system.

Zanim przejdziemy do kwestii odczytywania (deszyfrowania) bardziej czy mniej skomplikowanych zapisów wymienionych informacji, należy przedstawić



podstawowe warunki, które informacje te powinny spełnić, by określić je jako w pełni wiarygodne. Można tu się odwołać do najnowszych zaleceń w tym zakresie Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego (EBA). Stosownie do nich instytucje i wierzyciele powinni ocenić wiarygodność wszelkich informacji i danych przekazanych przez kredytobiorcę oraz dokonać wszelkich niezbędnych kontroli w celu zweryfikowania autentyczności informacji. Informacje te powinny być dokładne, aktualne i odpowiednie dla klasy aktywów i konkretnego produktu oraz proporcjonalne, biorąc pod uwagę: cel, wielkość, złożoność i potencjalne ryzyko związane z kredytem (EBA, 2020).

W naszym rozumieniu wiarygodne (do tego terminu wrócimy), w pewnym skrócie, to dane: pełne (kompletne), dokładne (szczegółowe), rzetelne (niezafałszowane), aktualne (dla różnych decyzji ekonomicznych pożądany okres objęty informacjami może być odmienny). W bardziej precyzyjnym i szerszym ujęciu, odnoszącym się co prawda do rachunkowości, ale adekwatnym i użytecznym także dla naszego obszaru rozważań, wszystkie informacje powinny spełniać następujące wymogi jakościowe (Michalak, 2018, s. 78–88):

- przydatność – zakres informacji adekwatny do potrzeb decydenta, np. banki mają zróżnicowane wymagania co do zakresu i treści pożądanych informacji podczas składania wniosków kredytowych, są bardziej czy mniej dociekliwe, przez co te pierwsze czasami zrażają do siebie klienta;
- wiarygodność – rzetelność, autentyczność danych finansowych i niefinansowych; w tym zakresie pomocą mogą służyć raporty weryfikacyjne z badań rewizyjnych, audytu, choć istnieją częste przykłady, by ich nie traktować automatycznie jako obiektywnych;
- porównywalność – możliwość dokonania analizy (ustalenia jednolitego punktu odniesienia – benchmarku) w przekroju: czasowym, przestrzennym czy organizacyjnym;
- zrozumiałość – łatwość (czytelność, jednoznaczność) interpretacji danych; prostota ich odczytu nie oznacza jednak, że można mechanicznie i uniwersalnie je stosować; wymaga to od decydentów odpowiednich kwalifikacji analitycznych, wiedzy zawodowej, a zwłaszcza doświadczenia czy znajomości specyfiki danego sektora gospodarki;
- istotność – miara ważności informacji powiązana z ich przydatnością, np. powszechnie sądzi się, że informacje finansowe są bardziej wartościowe i symptomatyczne od opisowych (niefinansowych), choć w praktyce dominacja jednych czy drugich jest uzależniona od m.in. rozmiarów podmiotu gospodarczego, jego formy prawnej, rodzaju wykorzystywanego produktu bankowego, potencjału ryzyka;
- ostrożność – konserwatyzm, rozwaga w odczytywaniu sygnałów płynących z otoczenia czy z wewnątrz podmiotu gospodarczego, np. w skrajnych wa-

runkach kryzysu czy boomu gospodarczego, mimo identycznych cech i wielkości informacje te mają różne znaczenie dla ocen;

- terminowość – aktualność udostępnianych danych finansowych jest w dużym stopniu wymuszana prawnie; każdorazowe opóźnienia pod tym względem rodzą negatywne przypuszczenia co do oceny sytuacji firmy.

Można oczywiście dyskutować, czy przedstawiony zestaw cech ma równoważne znaczenie, czy ewentualnie jest kompletny, niemniej nadaje się on do zastosowania w większości przypadków, tj. rozstrzygnięcia decyzji w warunkach niepewności. Dochodzą do tego bardziej prozaiczne problemy, wynikające z behawioralnych uwarunkowań decydentów, różnych, a czasami skrajnych zachowań. Praktycznie zweryfikowano zjawisko bardzo odmiennych zachowań banków jako kredytodawców w okresach koniunktury (boomu) i załamania (recesji) gospodarczego.

Przykładowo w okresach załamania gospodarczego, ale także krótko po nim, w momencie przejawów słabego ożywienia, banki mają świeżo w pamięci konsekwencje wcześniejszego nieroztropnego forsowania akcji kredytowej. Ponoszą straty kredytowe mierzone poziomem wskaźników NPL – *non performing loans*. Nie są więc skłonne do wspierania gospodarki poprzez uruchamianie akcji kredytowej i łagodzenie kryteriów dostępu do tego źródła finansowania. Przyjmują wówczas zadziwiająco zachowawczą postawę. Wszelkie sygnały poprawy koniunktury traktują jako incydentalne, przejściowe, wyczekując na ich trwałe potwierdzenie. Symptomy pogorszenia sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw traktują natomiast z nadwrażliwością, czego przejawem mogą być natychmiastowe korekty *in minus* ratingów kredytowych. Ten nad wyraz ostrożny sposób postępowania jest jaskrawym dysonansem w porównaniu z sytuacją euforii gospodarczej (boomu) i optymistycznego udostępniania finansowania gospodarki bez zachowania podstawowych reguł bezpieczeństwa. Pęd ten jest wówczas dodatkowo pobudzany przez wyrachowane zachowania banku skalkulowane pod wpływem pokusy nadużycia i świadomości działania (pragmatyki) zasady *too big to fail*.

Opisane zjawiska – z jednej strony nadmiernego optymizmu, a z drugiej nadwrażliwości na przejawy ryzyka – są następstwem m.in. przesadnych reakcji czy błędnych interpretacji sygnałów informacyjnych płynących z otoczenia czy analizowanej firmy. Mają one negatywne następstwa dla stanu i stabilizacji gospodarki i można uznać, że nawiązują do hipotezy amnezji instytucjonalnej (Berger i Udell, 2004, s. 458–495), hipotezy interpretowanej nie wprost, lecz raczej *a' rebours*.

W klasycznym ujęciu wspomniana hipoteza nawiązuje do braku respektu dla nabytego doświadczenia czy wiedzy historycznej. Właściwa reakcja na symptomy ostrzegawcze (m.in. płynące z informacji jakościowych) jest niekiedy blo-



kowana ze względu na zmiany pokoleniowe kadr bankowych i brak ciągłości w transmisji wiedzy czy uwzględniania doświadczenia w rozwiązaniach proceduralnych banku. Dochodzą do tego naturalne procesy zawodności pamięci. Gromadzona wiedza historyczna i tzw. pamięć instytucjonalna zaciera się. Starsi analitycy kredytowi zapominają lub intencjonalnie chcą wyprzeć z pamięci przykre, negatywne doświadczenia i związane z tym symptomy zagrożeń. Młodszy pracownicy, co zrozumiałe, są pozbawieni tej wiedzy lub lekceważą ostrzeżenia ze strony doświadczonych kolegów. Nie traktują bowiem tych sygnałów i ostrzeżeń jako adekwatne i istotne dla współczesnych, odmiennych uwarunkowań gospodarki. Właściwie wszystkie ostatnie kryzysy bankowe, rodzące się w sferze najbardziej dochodowej i ryzykownej działalności banków, potwierdzają te obserwacje.

Reasumując tę część wywodów, rozwiązanie wydaje się proste – należy sięgać do informacji dobrej, unikając złej. Wszystkie współczesne modele ratingowe są na tyle skuteczne i racjonalnie nakierowujące, na ile ich założenia odpowiadają realnym uwarunkowaniom gospodarki, a algorytmy przetwarzania informacji mierzalnej i niemierzalnej respektują znaną z IT zasadę *garbage in, garbage out* („śmieci na wejściu, śmieci na wyjściu”). Wyniki przetwarzania błędnych danych będą bowiem zawsze fałszywe, mimo zastosowania formalnie poprawnych procedur ich przetwarzania. W tym miejscu należy dodać, że oprócz opisanych już pożądaných cech informacji, ich zakres powinien być adekwatny (proporcjonalny) dla kategorii kredytu, rodzaju kredytobiorcy, np. formy rozliczeń podatkowych, zakresu prowadzonej ewidencji operacji handlowych. Jak wiadomo, wzrastająca ilość informacji niekoniecznie sprzyja jakości decyzji. Właściwsze jest różnicowanie zakresu wymogów informacyjnych aniżeli ich unifikacja. Tego typu podejście zaprezentowano kierunkowo w ostatnich wytycznych nadzorczych (EBA, 2020).

### **8.3. Wykorzystywanie informacji w procesie ustalania ratingu**

W wytycznych zawarto także ogólne wskazówki co do zakresu i jakości analizy danych do pomiaru ryzyka. Należy tu uwzględnić szeroki zakres informacji obejmujący dane historyczne (szeregi czasowe, obecne i przewidywane przeszłe warunki gospodarcze). Informacje te powinny być racjonalne i możliwe do udokumentowania, tzn. oparte na odpowiednich faktach i racjonalnym osądzie. Ta ogólnikowość stwierdzeń jest zrozumiała. Nie ma ona tak akademickiego, a więc teoretycznego ciężaru, jak choćby wcześniej opisane specyficzne cechy warunkujące wiarygodność informacji. Jest jednak wystarczająca, by

bank mógł respektować te ogólne rygory, a jednocześnie zachował względną swobodę decyzji.

Sam przebieg procesu kredytowania zależy od typu kredytobiorcy, rodzaju oferowanego produktu (usługi) oraz jednostek organizacyjnych zaangażowanych do obsługi klienta. W odniesieniu do podmiotów gospodarczych zazwyczaj obejmuje on kilka etapów:

- pozyskiwania i wymiany informacji między partnerami;
- pozyskania kredytobiorcy (klienta) oraz dopasowywania oferty bankowej do jego potrzeb;
- kompletowania źródeł informacji dla oceny ryzyka oraz dokonania wstępnej rekomendacji;
- analizy kredytowej (czynniki *hard* i *soft*);
- decyzji kredytowej (aplikacja kredytowa – syntetyczna informacja zarządcza);
- sukcesywnego sporządzania dokumentacji kredytowej;
- monitoringu kredytowego (ciągły proces napływu informacji, jej weryfikacji oraz bieżącego raportowania).

W proces związany z pozyskiwaniem klienta zaangażowane są służby marketingowe i sprzedaży (tzw. *account managers*) wyspecjalizowane w profesjonalnym wyszukiwaniu potencjalnych klientów banku, odpowiedzialne za nawiązanie wstępnego kontaktu z klientem oraz przekazanie informacji ze strony banku.

Etap drugi koncentruje się na prawidłowym określeniu potrzeb kredytowych klienta i zaoferowaniu odpowiedniego produktu. W tym celu przeprowadza się wstępną rozmowę, która może być połączona z wizytą u klienta. Przedmiotem wymiany informacji są kwestie: charakterystyki profilu działalności banku i klienta, relacji klienta z innymi bankami, jego potrzeb kredytowych, wstępnej oferty produktowej i warunków kredytowania.

W toku przygotowania i porządkowania informacji ilościowych oraz jakościowych dokonuje się wstępnej oceny wnioskodawców starających się o kredyt bankowy. Jest to faza eliminowania podmiotów niespełniających fundamentalnych warunków kredytowania, a zarazem dogodny moment do wstępnego zidentyfikowania potencjału ryzyka, który nie jest do zaakceptowania przez bank. Bariery lub dyskwalifikujące sygnały (tzw. symptomy ostrzegawcze o wymiarze ilościowym i opisowym) są nakreślone w polityce kredytowej banku (apetycie na ryzyko). Poza podstawowym eliminatorem, jakim jest zawarty w tej polityce wykaz sektorów wykluczonych z finansowania przez bank, są to np.

- fałszowanie informacji (dezinformacja – zjawisko zdefiniowane w wewnętrznych procedurach bankowych);
- krótka historia działalności kredytobiorcy;

- rejestracja niekorzystnych zdarzeń z przeszłości firm dojrzałych, np. problemy z obsługą długu (zwłaszcza w zakresie NPL), negatywne referencje innych banków, podobne informacje ze źródeł zewnętrznych (wywiadowanie, informacje giełdowe, opracowania specjalistyczne, internet), naruszanie finansowych lub negatywnych kowenantów (*covenants*);
- brak doświadczenia, nieprofesjonalny zarząd, słabe kwalifikacje kadry zarządzającej;
- ujemne lub bardzo niskie kapitały własne;
- wysoki poziom zadłużenia w innych bankach;
- długotrwała nierentowność (zwłaszcza w zakresie działalności operacyjnej – ujemne wskaźniki ROS);
- mało wartościowe i niezróżnicowane zabezpieczenia spłaty kredytu.

Połowa tych kryteriów nawiązuje do informacji czysto opisowych, przy czym użycie niektórych można kwestionować z makroekonomicznego punktu widzenia, choć inaczej jest postrzegane przez bank. Przykładowo eliminacja start-upów jest zasadniczo uzasadniona z uwagi na bardzo wysokie wskaźniki ich „śmiertelności”. Trudno o ich ocenę, nie mają historii, dane ilościowe są skąpe (np. udział kapitału własnego, zaś przy aporcie pojawia się problem rzeczywistej wartości wkładu).

Jedynymi miarodajnymi kryteriami wstępnej oceny ryzyka są parametry jakościowe, m.in. kwalifikacje kadry zarządzającej, doświadczenie, znajomość branży, konkurencji. Sam biznesplan *de facto* także musi być weryfikowany z punktu widzenia jakościowych cech, m.in. realizmu założeń biznesowych. Choć ten etap może być postrzegany jako pociągnięcie bezwzględne i drastyczne, jest on z punktu widzenia interesu banku w pełni zasadny. W ten sposób już we wstępnej fazie rozpoznawania ryzyka selekcjonuje się klientów zgodnie z przyjętymi regułami polityki kredytowej banku. Inna sprawa, że – jak zresztą w przypadku każdej tego typu decyzji – można popełnić jeden z dwóch błędów. Można odrzucić potencjalnie źle rokującego kredytobiorcę, który faktycznie okaże się dobry, lub też przyjąć wniosek kredytobiorcy ocenianego na wejściu jako akceptowalnego, ale w perspektywie czasowej przynoszącego straty bankowi. Konsekwencje tych błędów są oczywiście negatywne dla banku, a jednocześnie trudno się przed nimi uchronić – mają charakter naturalny, podobnie jak ryzyko w każdej działalności. Chodzi o to, by ich unikać, tj. eliminować u źródła bądź minimalizować ich następstwa w momencie materializacji ryzyka.

Kolejnym źródłem informacji jest sam wniosek kredytowy będący w istocie rodzajem sformalizowanego biznesplanu kredytowanego przedsięwzięcia. Banki mogą mieć pod tym względem różne wymagania w zależności od przedmiotu czy okresu kredytowania, niemniej z praktyki wynika, że około 3/4 pożądaney

informacji ma cechy standardowe, powszechnie obowiązujące. Do typowych formularzy dołączane są następujące rodzaje informacji: sprawozdania finansowe, dokumenty rejestrowe, statut, akt założycielski, dokumenty dotyczące pełnomocnictw i reprezentacji kredytobiorcy, powiązań kapitałowych, organizacyjnych, personalnych z innymi podmiotami, dokumenty z US i ZUS, dokumentacja dotycząca zabezpieczeń, finansowania specjalistycznego i inne, np. *feasibility study*.

Na podstawie analizy zebranego kompletu zweryfikowanej informacji dokonuje się rekomendacji lub odrzucenia wniosku, co jest uzależnione od zebranych i odpowiednio zweryfikowanych informacjach wewnętrznych i zewnętrznych. Te pierwsze są posiadanymi przez bank dotychczasowymi danymi o kliencie (majątek, wyniki finansowe, rozmiary obrotów, historia współpracy z bankiem, informacje branżowe). Informacje zewnętrzne pochodzą z dokumentacji kredytobiorcy, bezpośredniej rozmowy i wizyty u klienta oraz danych zaczerpniętych od osób trzecich i innych źródeł, np. zapytania do innych banków i instytucji finansowych, wywiadowni gospodarczych, centralny rejestr niesolidnych klientów Związku Banków Polskich, Biura Informacji Gospodarczej, ekspertyzy gospodarcze, raporty audytorskie, opracowania w prasie fachowej, branżowej. Należy tu jednak mieć na uwadze, że załączane, zwłaszcza do wniosków o kredyt inwestycyjny, sprawozdania finansowe pro forma zazwyczaj nie dają rzetelnego/realnego obrazu perspektyw wnioskującej o kredyt firmy. Jej prognozy, wbrew zaleceniom ekspertów i teoretyków, odbiegają od faktycznych uwarunkowań gospodarczych. Dla banku istotne znaczenie mają zwykle dwa scenariusze rozwoju sytuacji:

- normalny (typowy, będący swego rodzaju ekstrapolacją trendów);
- pesymistyczny (zakładający pogorszenie warunków prowadzenia biznesu).

W praktyce jednak ten pierwszy wariant ma charakter optymistyczny, a ten drugi z trudem można uznać za normalny. W konsekwencji bank jest zmuszony, co powinno być standardem, do korekty przyjętych założeń prognostycznych, pogarszając je w relacji do przyjętych wariantów kredytobiorcy.

Każdy bank stosuje w miarę uniwersalne podejście do zbierania i przetwarzania danych poprzez zastosowanie dwóch grup kryteriów ratingowych: ilościowych (*hard facts*) oraz jakościowych (*soft facts*) (tabela 1).

Twarde dane, czasami określane jako obiektywne, to wszystkie czynniki ryzyka, co do których informacje pochodzą z bilansu i rachunku zysków i strat. Są one przekształcane we wskaźniki ilościowe (finansowe). Dla banku ważne są też przepływy pieniężne firmy lub projektu inwestycyjnego. Podstawą oceny twardych faktów są więc historyczne roczne sprawozdania finansowe lub porównywalne informacje, np. na tle wskaźników adekwatnego sektora gospodarczego. Bez tej analizy bank nie może monitorować zdolności kredytowej firmy

**Tabela 1. Informacje ilościowe i jakościowe w ocenie ryzyka kredytowego przedsiębiorstwa**

Dane twarde	Dane miękkie
<ul style="list-style-type: none"> <li>– wstępna analiza rocznych sprawozdań finansowych</li> <li>– stan majątku, struktura finansowania, obroty, koszty, dochody</li> <li>– rachunek przepływów finansowych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wewnętrzne procesy i struktury organizacyjne</li> <li>– relacje właścicielskie (np. regulacje dotyczące sukcesji, następców biznesu)</li> <li>– jakość kadry zarządzającej (kierowanie firmą, planowanie, controlling)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– analiza wskaźnikowa (rentowność, płynność finansowa, sprawność zarządzania, zadłużenie i pokrycie, wartość rynkowa firmy)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– pozycja konkurencyjna (rynkowa, cenowa, tworzenie wartości, mocne i słabe strony, technologia, dywersyfikacja produkcji)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– rachunek inwestycyjny (założone parametry prognozy: inflacja, cena, stopa procentowa, kurs walutowy, podatki itp.)</li> <li>– dodatkowe, planistyczne dane ilościowe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ryzyko branży/sektora gospodarki (rating inwestycyjny – krajowy, międzynarodowy)</li> <li>– relacje z bankiem (prowadzenie rachunku – okres, przepływy, salda, kredyty, inne usługi finansowe)</li> </ul>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (Boerner i Ruwwe, 2007, s. 60).

i ustalić rzetelnej prognozy. Chodzi tu też o wczesne zidentyfikowanie odpowiednich zagrożeń i kryzysów, aby – w razie konieczności – podjąć środki zaradcze. Do tej oceny niezbędna jest aktywna polityka informacyjna i przejrzystość danych, o czym pisano już wcześniej.

W tym zakresie ciekawe spostrzeżenia są formułowane w bankowości niemieckiej, w których krytykuje się banki za nadmierną koncentrację uwagi na przeszłości. Dla tego zjawiska używa się zwrotu „uporczywe spoglądanie w lusterko wsteczne”. Taka praktyka może rodzić zgubne następstwa – groźbę utraty realnej perspektywy, zwłaszcza w ocenie przyszłej zdolności kredytowej. Z drugiej strony to niekiedy jednostronne nastawienie banków ma swoje uzasadnienie. Dokonując doboru wskaźników predykcyjnych, kierują się bowiem swoim doświadczeniem, informacjami ilościowymi i jakościowymi, które podbudowują realizm prognoz, aby móc np. właściwie ocenić zdolność do pokrycia obsługi długu, np. WPOD – *debt service covered ratio*. Wskaźnik ten jest budowany wyłącznie na parametrach prognostycznych, gdzie najbardziej niepewnym składnikiem *cash flow* jest przyszły wynik finansowy netto. Jeśli zaś chodzi o jakość danych z istniejących rocznych sprawozdań finansowych, to jest ona zwykle weryfikowana przez roczny audyt czy wiarygodnego doradcę podatkowego. Tego typu pewności czy rzetelności trudno natomiast oczekiwać od danych budżetowych/prognostycznych, a przecież są one osnową dla ustalenia przyszłej zdolności kredytowej.

Nawiązując do wątku ustalania ratingu na podstawie analizy czynników ilościowych i jakościowych, zakres i znaczenie poszczególnych kryteriów są róż-

nicowane. Czynniki ilościowe, tzw. twarde fakty, obejmują dane dotyczące aktywów, zysków i sytuacji finansowej, które wynikają z rocznych sprawozdań finansowych spółki. Kapitał własny odgrywa tu rolę wskaźnika szczególnie istotnego dla ryzyka. W ramach analizy banki obliczają różne kluczowe wskaźniki, które stanowią podstawę oceny. Ich dobór zależy od banku. Twarde fakty są uzupełniane przez miękkie fakty, które wynikają z oceny jakościowej. Ponieważ banki nie udzielają szczegółowych informacji na temat wagi miękkich faktów, nie można w tej sprawie przedstawić konkretnych rozwiązań. Wiadomo, że kombinacja czynników ilościowych i jakościowych określa ostateczną ocenę ratingu podmiotu gospodarczego (Voroneanu, 2013 s. 93–95).

Istotną kwestią praktyczną, ale także teoretyczną jest jednak znaczenie (waga) obu grup kryteriów. Wcześniej, w końcu XX wieku i na początku XXI wieku, pragmatyka instytucji nadzorczych i banków ukształtowała proporcje między *soft* i *hard facts* na poziomie 1 : 2. Współcześnie relacji tej wprost nie zadekretowano. Obecnie przeważa opinia o celowości dominacji kryteriów ilościowych, które obejmują zwykle od ponad 50 do 80% wszystkich kryteriów. Z drugiej strony, ze względu na niedostatki informacyjne mniejszych przedsiębiorstw, widać tendencję, że im mniejsze przedsiębiorstwo (według wartości obrotów), tym większe znaczenie przypisuje się w ratingu kryteriom *soft*.

W toku procesu ustalania ratingu równoległe z analizą i kwantyfikacją czynników ilościowych (finansowych) dokonywana jest jakościowa (pozafinansowa) analiza i wycena tego ryzyka. Przebiega ona zwykle w formie zestawu (katalogu) pytań dotyczących kilku wybranych, uznanych za najważniejsze obszarów oceny ratingowej. Pozyskiwane informacje dotyczą zewnętrznych i wewnętrznych uwarunkowań funkcjonowania badanej jednostki. Te pierwsze, mające charakter względnie obiektywne, są związane np. z makroekonomią, systemem politycznym, instytucjonalno-prawnym kraju czy regionu, rynkiem/koniunkturą, koncentracją sektora gospodarczego, technologią/postępem technicznym, ekologią, zdarzeniami losowymi/siłami natury. W założeniu wyjściowym obiektywizm informacji dotyczących prognoz opiera się na – nie zawsze poprawnym – przypuszczeniu, że są one opracowane przez renomowane, niezależne i profesjonalne ośrodki badawczo-naukowe. Na te zewnętrzne informacje (np. w zakresie scenariuszy rozwoju) kształtujące szacunek ryzyka nie mają wpływu obaj partnerzy: bank i kredytobiorca.

Bardzo istotnym czynnikiem identyfikacji i szacowania ryzyka jest badanie wpływu branży, w której działa kredytobiorca. Ocena ta jest już częściowo zawarta w informacjach ilościowych i jakościowych, mających charakter hybrydowy i mogą z nich wynikać sprzeczne sygnały co do potencjału ryzyka. Ranking branżowy opisuje dodatkowy wpływ przynależności branżowej na przyszły rozwój firmy, prognozując średnioterminowy rozwój branży. Typowe czynniki ryzyka specyficzne dla branży to np.: potencjał wzrostu branży, intensywność



konkurencji na rynku krajowym i zagranicznym, poziom kosztów i rentowność, zależność gospodarcza, wskaźniki niewypłacalności (NPL – *non performing loans*).

Informacje tego typu są dostępne w raportach urzędów statystycznych, ale nie można zapominać, że szczegółowy, ilościowy ranking branży tworzy obraz przeciętny (uśredniony). W związku z tym trzeba odróżnić poszczególne firmy w branży, ponieważ wszystkie otrzymują identyczny ranking branżowy. Ważne jest, aby bank przeanalizował sytuację w branży pod kątem prawdopodobieństwa niepowodzenia konkretnego klienta (PD – *probability of default*). Z reguły bowiem „dobre” firmy nie stają się „złymi” w rankingu tylko z powodu negatywnej oceny rankingowej branży. Dobra firma z branży znajdującej się w trudnej sytuacji może funkcjonować z ponadprzeciętną oceną. Tak się zwykle dzieje, gdy jest ona w stanie zabsorbować ryzyko branżowe, a jej sytuację należy oceniać, abstrahując od negatywnych perspektyw rozwoju branży. Tego typu informacji dostarczają firmy oceniające stan i perspektywy koniunktury, np. w Niemczech rating branżowy Creditreform, zaś w Polsce rankingi inwestycyjne branż IBnGR, PONT Info Gospodarka czy IPiAG.

Kryterium oceny sytuacji rynkowej i poziom konkurencji w branży stanowi podstawową, zewnętrzną determinantę sytuacji ekonomiczno-finansowej firmy. Konieczne jest też rozpatrywanie różnych obszarów prowadzonej działalności gospodarczej i handlowej przez firmę oraz konkurentów w danym regionie. Zasadniczym punktem odniesienia do porównań jest oczywiście wielkość firmy, choć istnieją nierzadkie przypadki, gdy relatywnie niewielkie jednostki gospodarcze mogą zajmować bardzo stabilną i korzystną pozycję rynkową, co należy oceniać pozytywnie.

W tym kontekście powstaje problem korelacji oceny ratingowej z wielkością firmy. Uwzględnia się ją w procedurze ratingowej poprzez ograniczone wykorzystanie wiedzy eksperckiej analityków bankowych, choć z relatywnie mniejszą wagą w stosunku do znaczenia, jakie nadają temu czynnikowi uznane agencje ratingowe. Pomiar następuje tu poprzez wykorzystanie zlogarytmizowanej wartości obrotów przedsiębiorstwa na bazie logarytmu obrotów. Punktem odniesienia do ustalenia poziomu ratingu jest zawsze branża, w której dany podmiot funkcjonuje. Taka analiza branżowa jest elementem oceny jakościowej ratingu, choć w jej trakcie należy zwracać uwagę na sytuacje, gdzie w branżach schyłkowych funkcjonują dobre firmy, a branżach perspektywicznych i dobrze prosperujących także firmy z problemami.

Z kolei wewnętrzne uwarunkowania działalności kredytobiorcy opisuje się poprzez pozafinansowe informacje – zestaw pytań jakościowych. Pozwalają one na analizę oraz ocenę słabych i mocnych stron badanej jednostki, jej perspektyw; zwykle dotyczą szeroko rozumianego procesu zarządzania przedsiębiorstwem. Pytania i ich zero-jedynkowe odpowiedzi zawężają zakres uznaniowości

i narzucają merytoryczny charakter informacji, tak by móc z nich stworzyć w miarę jednolity układ kwantyfikacji. Pozwala to ustalić potencjał ryzyka kredytowego przedsiębiorcy od strony analizy *soft facts*.

Etap zbierania i przetwarzania informacji jakościowych o samym kredytobiorcy i jego najbliższym otoczeniu w najszerszym zakresie wykonywany jest przez pracowników banku, uzupełnia on i koryguje punktację ratingu ilościowego. Znacząca część informacji z gruntu opisowych jest skorelowana i warunkuje poprawną interpretację czy ocenę *hard facts* – wskaźników finansowych przedsiębiorstwa. Poziomy wskaźników są w większości zdeterminowane przez specyfikę branży, strukturę organizacyjną, region geograficzny, kraj prowadzonej działalności. Bez uwzględnienia tych determinant trudno o właściwą interpretację wyników analizy ilościowej.

Do podstawowych obszarów analizy informacji jakościowej objętej katalogiem szczegółowych pytań i następnie oceny punktacyjnej należą przykładowo:

- poziom konkurencyjności (rodzaj, przesłanki i trwałość przewagi konkurencyjnej przedsiębiorcy);
- uzależnienie od dostawców i odbiorców (udziały największych partnerów handlowych, zagrożenia niewypłacalnością kontrahentów);
- zagrożenia ze strony postępu technicznego/technologicznego (uzależnienie od wdrażania innowacji, nienadążanie za postępem);
- udział obrotów z zagranicą (trwałość łańcucha dostaw i rynków zbytu, ryzyko kursowe);
- strategia zarządzania (posiadana strategia, stopień konsekwencji w jej wdrażaniu, jakość i styl zarządzania firmą, apetyt na ryzyko, ocena kierownictwa – kwalifikacje, doświadczenie, problemy sukcesji, struktury organizacyjne, zarządzanie jakością produktów i procesów, zarządzanie rozwojem, system controllingu);
- zarządzanie ryzykiem (operacyjnym, rynkowym, biznesowym);
- dotychczasowa współpraca, polityka informacyjna wobec banku (terminowość i jakość dostarczanych informacji);
- kontrola systemu tworzenia wartości (sprzedaż nowych produktów, organizacja i koncepcja sprzedaży – orientacja produktów i kanałów sprzedaży na klienta, gospodarka zapasami, kontrola kosztów – redukcja, efekty);
- polityka rachunkowości (rodzaj, zasady rachunkowości i metody wyceny aktywów, tworzenie rezerw na należności).

Dodatkowe komponenty procedury ratingowej obejmują indywidualne uwagi i spostrzeżenia analityków, w których uwzględnia się czynniki specyficzne dla przedsiębiorstwa, mogące tworzyć ryzyko zdarzeń, tj. sytuacji zagrażających jego egzystencji.

Praktyka dowodzi potrzeby i zasadności konstruowania indywidualnych procedur ratingowych dla różnych grup klientów korporacyjnych. Kredytobiorcy różnią się bowiem nie tylko indywidualnymi cechami, zakresem dostępnych informacji finansowych, ale także wielkością i strukturą biznesu na tyle wyraźnie, że jeden zunifikowany system ocen nie jest w stanie uwzględnić tych różnic. Największe banki stosują z reguły procedury ratingowe dostosowane do różnych grup klientów. Wynika to głównie z faktu, że rodzaj i szczegółowość informacji dostępnych we wniosku kredytowym, a dotyczących poszczególnych grup klientów mogą się znacznie od siebie różnić.

Start-upy i nowo powstałe firmy nie mogą dostarczyć żadnych historycznych danych finansowych, więc bank przy ocenie ich zdolności kredytowej musi polegać na informacjach z podobnych podmiotów i wskaźników PD. W małych i średnich firmach najważniejszą rolę odgrywają informacje dotyczące: planowania, zarządzania przedsiębiorstwem i controllingu, perspektyw sukcesji/następców prowadzenia biznesu oraz jakości zarządzania rachunkami bankowymi. Jeszcze inne dane wykorzystuje się w ocenie zdolności kredytowej specyficznych podmiotów korporacyjnych, jakimi są jednostki samorządu terytorialnego (Mikołajczak, 2000, s. 79–107).

W ostatnim okresie szczególne problemy powstają podczas oceny ryzyka kredytowego korporacji, a zwłaszcza dużych podmiotów o skomplikowanych strukturach organizacyjnych i powikłanych relacjach wierzycielskich czy dłużnych. Coraz więcej ocenianych podmiotów gospodarczych (koncernów, holdingów, konglomeratów) nie przystaje do automatycznych algorytmów pomiaru ratingowego, zwłaszcza dotyczących oceny wskaźnikowej. Jest tak ze względu np. na niejednorodność prowadzonej działalności, zmiany technologii, struktury organizacyjnej podmiotu, nieprzejrzystość przepływów finansowych. Zarazem z kontroli nadzorczych płyną sygnały o niepożądanych efektach stosowania systemów ratingowych IRB (*internal banking based approach*). Dotyczy to głównie wielkich banków.

Modele wewnętrzne teoretycznie powinny umożliwiać dokładniejszy pomiar ryzyka niż standardowe parametry administracyjnie narzucone przez nadzorców, lecz według opinii BCBS są one okazją do minimalizowania wag ryzyka dla zmniejszenia wymogów kapitałowych. Uznano za konieczne wyeliminowanie tych praktyk przez ograniczenia w zakresie oszacowania parametrów ryzyka przez banki stosujące metodę IRB i zakaz stosowania zaawansowanego podejścia (A-IRB) w odniesieniu do ekspozycji wobec instytucji finansowych i dużych przedsiębiorstw (Ramotowski, 2017).

Jak już pisano, bank rozróżnia rating przed wydaniem decyzji kredytowej (rating wniosku: podmiotu i transakcji) oraz w trakcie kredytowania (monitoringu), gdzie mamy do czynienia z bardzo podobnym zakresem wykorzystywanej

informacji. Stała kontrola przebiegu spłaty kredytu następuje poprzez obserwację, analizę, weryfikację i ocenę:

- dotychczasowej współpracy z kredytobiorcą, realizacji zobowiązań umowy kredytowej;
- rozwoju jego sytuacji ekonomiczno-finansowej na podstawie opisanego zestawu *hard* i *soft facts*;
- stanu (wartości i aktualności) ustanowionych zabezpieczeń.

Chodzi tu o identyfikację sygnałów wczesnego ostrzegania, aktualizację potencjału ryzyka i podejmowanie zawnazas działań zapobiegawczych ograniczających ryzyko banku. Monitoring ma tu charakter automatyczny i rutynowy wobec podmiotów o niskim potencjale ryzyka, a bardziej zindywidualizowany i zintensyfikowany dla kredytobiorców stwarzających problemy (zagrożenie sytuacją NPL).

Szczególnie ważny jest tu system wczesnego ostrzegania, tj. sygnalizacji problemów i zagrożeń poprzez zastosowanie określonych wskaźników ilościowych i – opisywanych już – jakościowych. Bardzo często o zagrożeniach tych znacznie wcześniej informują właśnie obserwacje jakościowe, przez co mają one swego rodzaju handicap. Z drugiej strony być może trudniej tu o ich jednoznaczną interpretację, która występuje w automatycznym odczycie odpowiednio zaprogramowanych algorytmów dla bieżących danych finansowych.

Trzeba jednak pamiętać, że bieżące dane ilościowe (z kwartalnych i rocznych sprawozdań finansowych) od przedsiębiorcy są zawsze dostarczane do banku z pewnym opóźnieniem. Dodatkowo tzw. rdzenny rating kredytowy jest dokonywany raz w roku na podstawie pełnych i zweryfikowanych sprawozdań bilansu, rachunku zysków i strat czy rachunku przepływów finansowych. Przesądza to o terminie jego ustalenia – najczęściej w końcu pierwszego czy też na początku drugiego kwartału roku sprawozdawczego. Wcześniej pojawiają się zwykle trudno kwantyfikowalne i interpretowalne dane opisowe z otoczenia przedsiębiorstwa czy z jego wnętrza – najczęściej wychwytywane przez doświadczonego opiekuna klienta.

Od umiejętności ich dostrzeżenia, doświadczenia zawodowego, a także odpowiedniej szybkiej sygnalizacji w raporcie i dostarczenia tej informacji zarządowi zależy pomyślność w zakresie reakcji i odwrócenia tych negatywnych trendów. Doświadczeni przedsiębiorcy, darzący zaufaniem swego długoletniego partnera – bank – wiedzą, że wcześniejsze powiadomienie kredytodawcy ułatwia rozwiązanie problemu, a przynajmniej zwiększa szansę na stłumienie zarzewia ryzyka (zwłaszcza w początkowym stadium). Nie jest to jednak powszechne zachowanie. Wrażliwość na te sygnały jest też różna – zależy od opisanego już nastawienia polityki kredytowej (apetytu na ryzyko), a także respektowania pamięci instytucjonalnej wśród pracowników.

## Zakończenie

Praktyka potwierdza, że bank współpracujący z przedsiębiorstwem w modelu bankowości relacyjnej ma przewagę informacyjną nad konkurencją. Ma on informacje o kliencie, do których dostępu nie mają inne instytucje finansowe. Zacieśnianie współpracy z przedsiębiorstwem i gromadzenie poufnych danych przez regularne kontakty z kierownictwem przedsiębiorstwa jest oczywiście bardziej pracochłonne niż bazowanie na publicznie dostępnych źródłach informacji w bankowości kontraktowej. Buduje jednak efekt długofalowy dla obu stron – niższy koszt finansowania dla firmy i satysfakcjonującą stopę zwrotu banku w granicach akceptowalnego ryzyka kredytowego. Dochodzą tu jeszcze dodatkowe czynniki wiążące obu partnerów – usługi doradcze i wiedza ekspercka świadczone przez specjalistów bankowych na rzecz swoich klientów.

Otwarty pozostaje podstawowy problem przedstawiony w tym rozdziale, dotyczący tego, które informacje w ocenie ryzyka kredytowego mają walory obiektywne, a które są ich pozbawione, naznaczone cechami o raczej negatywnych konotacjach. Według *Słownika języka polskiego* termin „obiektywny” oznacza: bezstronny, niepodważalny, prawdziwy, wiarygodny; „subiektywny” zaś jest jego zaprzeczeniem, oznacza: nieobiektywny, bezpodstawny, stronniczy, tendencyjny, dowolny. W kontekście naszych rozważań, dotyczących oceny wiarygodności informacji finansowych i pozafinansowych, oba terminy wydają się nieadekwatne.

Właściwie postawione pytanie powinno brzmieć – które dane są bardziej czy mniej użyteczne. Twarde dane finansowe są bowiem przetwarzane we wskaźniki o różnych polach recepcji i skali predykcji z punktu widzenia oceny potencjału ryzyka. Interpretacja ich poziomów i ocena trendów oraz znaczenia musi być zindywidualizowana, nie ma tu bowiem wzorców (jednolitych i jednoznacznych twardych norm). Jeszcze nie tak dawno w polskim prawodawstwie bankowym posługiwano się terminem „czynniki ilościowe” jako synonimu – obiektywne, zaś „czynniki jakościowe” uważano za subiektywne. W ten sposób dokonywano *a priori* ich wartościowania z punktu widzenia oceny ryzyka. Sensowność takiego podejścia była co najmniej wątpliwa – w kolejnych regulacjach zrezygnowano z takich kwantyfikacji.

Innym ważnym problemem jest wycena informacji ilościowych z różnych okresów. Według przekrojów czasowych mamy zdolność kredytową: przeszłą, bieżącą i przyszłą. Najważniejszy jest oczywiście trzeci typ, chodzi przecież o dotrzymanie warunków umowy kredytowej przez klienta, tj. spłatę w ustalonej wysokości i terminie nie obecnie, lecz w perspektywie czasowej. Znaczenie przyszłej zdolności kredytowej podkreśla się zresztą w regulacjach nadzorczych.

Bank ma bowiem możliwość udzielenia kredytu nawet w sytuacji braku bieżącej zdolności kredytowej, o ile istnieje realna szansa jej odzyskania w przyszłości.

Aby to zweryfikować, można dokonać oceny na bazie „zweryfikowanej” informacji przeszłej oraz bieżącej (ta zwykle jest dostępna jeszcze bez opinii audytu). W wyniku ich analizy przeprowadza się bardziej złożoną ekstrapolację w postaci prognostycznego scenariusza rozwoju sytuacji. Jest to kwintesencja oceny ryzyka – ustalenie przyszłych zewnętrznych i wewnętrznych uwarunkowań rozwoju firmy. Założenia te, np. parametry wzrostu gospodarczego, sektora, koniunktury, inflacji, stóp procentowych, kursu walutowego, poziomu opodatkowania itp., determinują ilościowe wartości wskaźników finansowych oraz składają się na ich kwantyfikację w algorytmach obliczeniowych ryzyka kredytowego.

Powstaje tu fundamentalny problem – realizm założeń w perspektywie już nie roku, ale kilku czy kilkunastu lat. O ile, traktowana z pewnymi ograniczeniami jako obiektywna, baza ilościowych czynników pomiaru ryzyka może mieć taki, tzn. rzetelny, charakter w momencie gdy sięgamy do zweryfikowanych, rzeczywistych danych z przeszłości i informacji bieżących, o tyle prognoza taka przecież nie jest. Jej jakość (realizm) jest weryfikowana przez lapidarną i trafną sentencję *garbage in, garbage out*. W tej sytuacji informacje ilościowe przestają być pierwszorzędne, a jakościowe drugorzędne. Te ilościowe trudno uznać za obiektywne. Opisane ograniczenia, a właściwie krótkoterminowość podejścia do szacowania ryzyka kredytowego, są zwłaszcza akcentowane we współczesnych ratingach (wskaźniki PD dotyczą perspektywy roku) oraz w bankowych katalogach informacji jakościowych, weryfikujących wiarygodność prognozowania.

Z drugiej strony na tle problemów związanych z przetworzeniem i interpretacją różnych typów informacji coraz częściej spotyka się opinie o możliwościach wprzęgnięcia do tych zadań, m.in. do kwantyfikacji ryzyka, sztucznej inteligencji (AI – *artificial intelligence*). Niektórym wydaje się, że postępująca cyfryzacja (AI) i zastępowanie człowieka w podejmowaniu decyzji załatwi sprawę. Takie rozumowanie, przynajmniej obecnie, stanowi duże uproszczenie. Jest oczywiste, że każde narzędzie jest na tyle sprawniejsze i techniczne szybsze, na ile rozum człowieka je poprawnie, racjonalnie skonstruował, przyjąwszy naturalne dla człowieka, ale i niekiedy zaskakujące (a przynajmniej uznawane w powszechnym mniemaniu za nieracjonalne) algorytmy postępowania. Pozostaje wspomniany wcześniej problem: zebranie i selekcja informacji, nie tylko ilościowych (te można dość prosto wyselekcjonować i uporządkować), ale przede wszystkim opisowych, których nie da się tak łatwo przetworzyć/zanalizować, a przede wszystkim trafnie zinterpretować. Do realizacji tego ostatniego zadania nie wystarczą jednak statystyczne reguły i algorytmy. Mimo ciągłego postępu w szybkości przetwarzania komputera i pojemności pamięci,



jak dotąd brak programów, które zastępowałyby ludzką elastyczność w szerszych dziedzinach lub w zadaniach wymagających dużej codziennej wiedzy i doświadczenia. Można wątpić, czy jest tu możliwa szersza analiza przyczynowo-skutkowa, mająca przecież nie wymiar zero-jedynkowy, lecz zawsze wielobarwny, różnokierunkowy, jeśli chodzi o kwantyfikację potencjału ryzyka i wartość predykcijną.

Reasumując, w naszym przekonaniu w ocenie zdolności kredytowej trudniejsza od analizy ilościowej jest analiza informacji jakościowej, wymagająca ludzkiej inteligencji, a często, o czym pisano, jest ona bardziej symptomatyczna i ma rozstrzygające znaczenie. Uwzględnienie miękkich czynników prowadzi w praktyce do wyższego poziomu jakości procesu ratingowego. System ratingowy uwzględniający kryteria jakościowe, choćby z samej nazwy, jest wartościowszy aniżeli system oceniający jedynie ilościowe aspekty funkcjonowania firmy. W tym zakresie istnieje oczywiście zawsze pewien element subiektywizmu, którego w toku ewolucji systemów oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstw przez banki nie udało się wyeliminować, co zresztą niekoniecznie jest pożądane. Można sądzić, że ciągle będzie to stanowić pole dla ścierania się optyki działalności i interesów tych dwóch partnerów gospodarczych.

## Bibliografia

- Berger, A. N. i Udell, G. F. (2004). The institutional memory hypothesis and the procyclicality of bank lending behavior. *Journal of Financial Intermediation*, 13, 458–495.
- Boerner, Ch. J. i Ruwwe, T. (2007). Rating in der Kunde-Bank-Beziehung. W: H. E. Bueschgen i O. Everling (Hrsg.), *Handbuch Rating* (II Auflage). Wiesbaden: Gabler Verlag.
- EBA (2020). *Guidelines on loan origination and monitoring. Final report*. Pobrane z <https://eba.europa.eu/regulation-and-policy/credit-risk/guidelines-on-loan-origination-and-monitoring>
- Everling, O., Leker, J. i Biermeier, S. (Eds.). (2015). *Credit analyst*. Muenchen: Oldenbourg Verlag.
- Gajewski, K., Pawłowska, M. i Rogowski, W. (2012). Relacje firm z bankami w Polsce w świetle danych ze sprawozdawczości bankowej. *Materiały i Studia NBP*, 275.
- Krysiak, A., Staniszevska, A. i Wiatr, M. S. (2015). *Zarządzanie portfelem kredytowym banku*. Warszawa: SGH.
- Michalak, J. (2018). *Metody pomiaru i determinanty jakości informacji w raportach spółek giełdowych*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Mikołajczak, R. (2000). Obsługa bankowa bieżącej działalności samorządu terytorialnego. W: E. Denek (red.), *Usługi bankowe dla samorządu terytorialnego*. Warszawa: Biblioteka Menedżera i Bankowca.

- Ramotowski, J. (2017, 3 marca). Nieprzewidywalne konsekwencje podatkowe nowych regulacji bankowych. *Obserwator Finansowy*.
- Voroneanu, B. C. (2013). Current trends in the approach of the credit relationships between banks and companies. *Journal of Public Administration, Finance and Law*, 3, 91–97.
- Waliszewski, K. (red.). (2018). *Spoleczna odpowiedzialność biznesu jako instrument budowania reputacji i zaufania do instytucji finansowych*. Warszawa: CeDeWu.
- Wiatr, M. S. (2004). Kierunki zmian polskiego systemu szacowania ryzyka kredytowego – próba oceny. *Bank i Kredyt*, 1.
- Wiatr, M. S. (2010). Skuteczność zarządzania ryzykiem kredytowym we współczesnym otoczeniu kryzysowym. Przykład Polski. W: J. Nowakowski (red.), *Instrumenty i regulacje bankowe w czasie kryzysu*. Warszawa: Difin.
- Wiatr, M. S. (2011). Współczesne metody oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstwa. W: A. Szelągowska (red.), *Bankowość współczesna*. Warszawa: CeDeWu.