

Prywatni bankierzy w Europie

• EUGENIUSZ GOSTOMSKI

NAJSTARSZYMI W EUROPIE BANKAMI, NIEJEDNOKROTNIE JUŻ O KILKUSETLETNIEJ HISTORII, SĄ PRYWATNI BANKIERZY ALBO DOMY BANKOWE

Prywatni bankierzy od czasów średniowiecza do połowy XIX wieku kształtowali oblicze europejskiej bankowości i w dużym stopniu wpływali na rozwój naszego kontynentu. Pierwsi prywatni bankierzy wywodzili się ze złotników, kupców i spedytorów. Zajmowali się wymianą jednych monet na drugie, handlem, a przede wszystkim finansowaniem operacji handlowych. Jednak od początku XVIII wieku nie zajmowali się już bezpośrednio obrotem towarowym, a wyłącznie transakcjami finansowymi. Ważnym obszarem ich działalności było udzielanie kredytów rządów

oraz dworom królewskim bądź książęcym, m.in. na finansowanie budowy reprezentacyjnych pałaców i utrzymanie wojska. Wiele europejskich dworów książęcych zaciągało pożyczki u rodziny Rothschildów, Habsburgowie finansowali się poprzez Dom Bankowy Bethmann, inni zadłużali się u niemieckich Fuggerów. Udzielając pożyczek możnym ówczesnego świata, prywatni bankierzy sami doszli do olbrzymiego bogactwa, a często także do tytułów szlacheckich i książęcych. Oprócz własnych pieniędzy podstawą udzielania pożyczek przez prywatnych bankierów były środki finansowe uzyskane z emisji obligacji i weksli.

SPÓŁKI I SPÓŁDZIELNIE

Złote czasy dla prywatnych bankierów skończyły się w XIX wieku, kiedy w związku z olbrzymim zapotrzebowaniem na kapitał, będący w stanie sfinansować budowę kolei żelaznych i tworzenie dużych zakła-

dów przemysłowych, w Europie zaczęły powstawać pierwsze banki w formie spółek akcyjnych, a później także banki spółdzielcze. Banki funkcjonujące jako spółki akcyjne przejęły na siebie główny ciężar finansowania dużych przedsięwzięć inwestycyjnych w Europie i poza nią, spychając prywatnych bankierów na dalszy plan, choć to właśnie prywatni bankierzy byli inicjatorami utworzenia pierwszych banków akcyjnych w Europie.

W niektórych krajach europejskich (Niemcy, Wielka Brytania, Szwajcaria, Austria, Francja, Belgia) prywatni bankierzy działają do dzisiaj. W wielu krajach nie można jednak prowadzić działalności bankowej w formie spółki osobowej i dlatego tam nie ma już prywatnych bankierów, nie występują oni również w USA i Japonii. Czy prywatni bankierzy są reliktem przeszłości? Czy będą odgrywać istotną rolę w przyszłości jako banki niszowe? Na te i na inne pytania można znaleźć odpowiedź poniżej.

DEFINICJA

Pojęcie „prywatny bankier” oznacza zarówno osobę, jak i instytucję bankową. W języku potocznym prywatny bankier utożsamiany jest z „bankierem”, czyli osobą kierującą bankiem lub będącą współwłaścicielem banku. W niniejszym opracowaniu pojęcie prywatni bankierzy odnosi się wyłącznie do szczególnego rodzaju instytucji bankowych, jakimi są domy bankowe.

W teorii i praktyce bankowej prywatni bankierzy charakteryzowani są od strony prawnej lub ekonomicznej. W sensie prawnym prywatnymi bankierami są wszystkie domy bankowe prowadzone w formie przedsiębiorstwa jednoosobowego, spółki jawnej, spółki komandytowej lub spółki komandyto-



wej na akcje, o ile spełnione są następujące warunki:

- wspólnikami osobiście odpowiadającymi za zobowiązania domu bankowego są osoby prywatne,
- akcje (jeżeli w ogóle zostały wyemitowane) nie są notowane na giełdzie,
- przeniesienie akcji na inną osobę jest możliwe tylko za zgodą wspólnika osobiście odpowiadającego za zobowiązania domu bankowego.

W znaczeniu ekonomicznym prywatni bankierzy są przedsiębiorcami zaliczanymi z reguły do stanu średniego, którzy w swoim ręku skupiają większość kapitału własnego domu bankowego, kierują nim samodzielnie i są w pełni niezależni od osób trzecich. Prywatny bankier zarządzając domem bankowym, w przeciwieństwie do menedżerów w pozostałych bankach, jest więc niezależny od dawców kapitału i w swoich decyzjach biznesowych może kierować się wyłącznie przepisami prawa, własnym sumieniem i zdrowym rozsądkiem.

NIEMIECKIE ELDORADO

Tradycyjnie najwięcej prywatnych bankierów w Europie funkcjonowało i istnieje nadal w Niemczech i tam również dzisiaj odgrywają oni największą rolę na rynku usług bankowych. Najstarszymi domami bankowymi należącymi do rodzin bankierskich w tym kraju są: Joh. Berenberg (założony w 1590 roku w Hamburgu), B. Metzler Seel Sohne założony we Frankfurcie/Main w 1674 roku) i Delbrück & Co (utworzony w Kolonii w 1712 roku).

W 1870 roku w Niemczech było około 2500 prywatnych bankierów. Silna konkurencja ze strony banków w formie spółki akcyjnej sprawiła, że pod koniec XIX wieku i w XX wieku ich liczba zaczęła się systematycznie zmniejszać. Tuż przed wybuchem I wojny światowej w Niemczech było 1221 prywatnych bankierów. W wyniku dojścia Hitlera do władzy z rynku zniknęły wszystkie spośród 485 domów bankowych należących do rodzin żydowskich. Wielu z pozostałych prywatnych bankierów nie przeżyło wielkiego kryzysu gospodarczego w latach trzydziestych XX wieku lub II wojny światowej. Część spośród domów bankowych upadła już w czasach Republi-

ki Federalnej Niemiec (w tym Herstatt Bank), została sprzedana bądź przejęta przez inne banki, ponieważ działając samodzielnie nie były w stanie sprostać nasilającej się konkurencji na rynku usług bankowych, czy spełnić ostrych wymagań stawianych przez nadzór bankowy. W trudnej sytuacji znalazły się głównie te domy bankowe, które świadczyły klasyczne usługi bankowe, natomiast bankierzy specjalizujący się w bankowości inwestycyjnej czy w zakresie private banking umocnili swoją

watni bankierzy, spośród których największymi są: Pictet & Cie Banquiers, Lombard Odier i Carier Hentsch, uzyskują znacznie lepsze wyniki ekonomiczne niż inne grupy bankowe w ich kraju.

W Wielkiej Brytanii w oparciu o kryterium własnościowe i sposób kierowania bankiem (bank jest własnością rodziny, a jej członkowie osobiście nim kierują i ponoszą odpowiedzialność za jego zobowiązania) do prywatnych bankierów można zaliczyć kilka niezależnych merchant

PRYWATNI BANKIERZY SĄ PRZEDSIĘBIORCAMI ZALICZANYMI DO STANU ŚREDNIEGO, KTÓRZY W SWOIM RĘKU SKUPIAJĄ WIĘKSZOŚĆ KAPITAŁU WŁASNEGO DOMU BANKOWEGO, KIERUJĄ NIM SAMODZIELNIE I SĄ W PEŁNI NIEZALEŻNI OD OSÓB TRZECICH

pozycję na rynku. W 1999 roku Bundesbank w swoich statystykach wykazywał 61 prywatnych bankierów, a od tego czasu już nie podaje ich liczby. Obecnie w Niemczech istnieje około 30 prywatnych domów bankowych, spośród których największymi są: Sal. Oppenheim (zatrudnia 1500 pracowników, a jego suma bilansowa wynosi 10 mld euro), Metzler, Berenberg i M.M. Warburg.

Poza Niemcami największą rolę prywatni bankierzy odgrywają w Szwajcarii i w Wielkiej Brytanii. Najstarszym szwajcarskim bankierem jest Wegelin & Co (funkcjonuje od 1741 r.). Choć w Szwajcarii liczba prywatnych bankierów zmniejszyła się z ponad 80 w latach 60. XX wieku do kilkunastu obecnie, a ich udział w sumie bilansowej systemu bankowego nie przekracza już 1 proc., to odgrywają oni znaczącą rolę w dziedzinie niektórych specjalistycznych usług bankowych, np. zarządzania aktywami finansowymi zamożnych klientów czy prowadzenia kont powierniczych. Szwajcarscy pry-

banks. Są to typowe banki inwestycyjne specjalizujące się w emisji papierów wartościowych, zarządzaniu funduszami inwestycyjnymi, akceptacji weksli, finansowaniu projektów inwestycyjnych i w innych usługach związanych z długookresowym finansowaniem przedsiębiorstw i państwa.

Znanymi prywatnymi brytyjskimi bankierami są: NM Rothschild Holdings, Robert Fleming Holdings, Hambrosbank, C. Hoare & Co, Royal Trust Bank i Smith Williamson Securities.

W innych krajach europejskich, takich jak Francja, Belgia i Austria, funkcjonuje kilku prywatnych bankierów, wypełniając określone nisze na rynku usług bankowych. W Austrii starą formę spółki osobowej i pełną niezależność zachowały dwa domy bankowe: Berger & Companie oraz Carl Sprengler & Co.

SŁA...

Prywatni bankierzy w Europie wyróżniają się oryginalną kulturą organizacyjną i stylem działania, które są bar-

»dzo trudne do naśladowania przez inne instytucje finansowe. To właśnie niepozwartarzalna kultura domów bankowych stanowi przesłankę świadczenia specjalistycznych usług finansowych na rzecz zamożnych osób prywatnych i przedsiębiorstw, które oczekują nie tylko profesjonalnej obsługi bankowej, lecz także rady i pomocy w sprawach biznesowych, a często także i prywatnych.

Siła prywatnych bankierów wynika z tego, że są to małe banki, co jest przesłanką szybkiego reagowania na potrzeby klientów i zmiany zachodzące na rynku. Dzięki niedużym rozmiarom przedsiębiorstwa bankowego i pełnej niezależności od osób trzecich domy bankowe mają proste i przejrzyste struktury organizacyjne, umożliwiające szybkie podejmowanie decyzji. Nie są też obciążone, w przeciwieństwie do dużych banków, wysokimi kosztami stałymi, co korzystnie wpływa na osiągnięte przez nie wyniki finansowe.

Z drugiej strony silna pozycja konkurencyjna prywatnych bankierów w zakresie obsługi pewnych segmentów klientów wynika z ich specyficznych cech, które nie są związane z małą wielkością banku. Należy tutaj wymienić następujące atrybuty prywatnych bankierów:

- obiektywność porad i rekomendacji udzielanych klientom.

Prywatni bankierzy oferują swoim klientom zasadniczo nie własne, lecz obce produkty (np. jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych czy akcje, przy emisji których sami nie uczestniczyli). Dzięki niezależności od dużych koncernów czy grup bankowych mogą doradzać swoim klientom zakup rzeczywiście najlepszych produktów, co korzystnie wpływa na jakość doradztwa i umacnia lojalność klientów do domów bankowych,

- dyskrecja i zaufanie.

Prywatni bankierzy będąc jednocześnie właścicielami i menedżerami swoich banków nie muszą nikomu, poza ustawowymi instytucjami nadzorczymi i statystycznymi, składać sprawozdań ze swojej działalności. Tak samo dyskretnie i z pełnym zaufaniem traktują swoich klientów.

Doskonale znają problemy obsługiwanych klientów zamożnych i przed-

siębiorstw, co stanowi podstawę oferowania im indywidualnych rozwiązań finansowych.

Problemy finansowe, podatkowe czy związane z przekazaniem firmy następcom, z jakimi spotykają się przedsiębiorcy będący klientami prywatnych bankierów, często są podobne do ich własnych problemów jako przedsiębiorców. Z tego powodu prywatny bankier może łatwiej niż doradca klientów w innym banku proponować swoim klientom indywidualne rozwiązania ich problemów. Z punktu widzenia klientów domów bankowych prowadzi to do silnej akceptacji domów bankowych jako partnera w biznesie.

Charakteryzuje ich trwałość więzi z klientami i brak anonimowości w relacjach klienci-bankierzy. Prywatni bankierzy często obsługują określone

który ogranicza możliwości ich rozwoju. Innym problemem z jakim borykają się prywatni bankierzy jest niedostateczna dywersyfikacja ryzyka kredytowego, wynikająca z wąskiego kręgu osób, którym udzielają kredytów. Do pewnego stopnia ta niedogodność kompensowana jest przez to, że bankierzy dobrze znają swoich klientów i to zarówno gdy chodzi o ich osobowość, jak i możliwości osiągania sukcesów w działalności gospodarczej. Ponadto niektórzy prywatni bankierzy mają problemy ze znalezieniem w swojej rodzinie zdolnych i kompetentnych następców, którzy byliby gotowi prowadzić dom bankowy zgodnie z wielowiekową tradycją.

Reasumując należy stwierdzić, że tylko w kilku krajach do dzisiaj utrzymali się prywatni bankierzy. Spotykają się ich we Francji, Belgii, Austrii

TRADYCYJNIE NAJWIĘCEJ PRYWATNYCH BANKIERÓW W EUROPIE FUNKCJONOWAŁO I ISTNIEJE NADAL W NIEMCZECH

przedsiębiorstwa lub rodziny już od kilku pokoleń, co rodzi wzajemne zaufanie i prowadzi do powierzania w zarządzanie bankierom przez klientów prywatnych prywatnego majątku o dużej wartości.

Personel pracujący w domach bankowych posiada wysokie kompetencje, co pozwala na utożsamianie ich z kulturą organizacyjną i stylem obsługi klientów.

Prywatni bankierzy zatrudniają najwyższej klasy doradców klientów, którzy robią karierę w ich bankach nie poprzez zmianę wykonywanych funkcji, lecz w wyniku identyfikowania się z kulturą przedsiębiorstwa i rozwoju osobistego wykonując coraz lepiej obowiązki w ramach swego obszaru działalności. Następstwem takiego podejścia jest brak fluktuacji wśród personelu domów bankowych i wysoka lojalność klientów.

... I SŁABOŚĆ PRYWATNYCH

Natomiast słabe strony prywatnych bankierów związane są z relatywnie małym kapitałem własnym,

i Wielkiej Brytanii, ale ich udział w rynku usług bankowych jest bardzo niski i nie odgrywają oni większej roli. Nowe domy bankowe już nie powstają. Tylko w Niemczech i Szwajcarii prywatni bankierzy zajmują silną pozycję w dziedzinie obsługi klientów zamożnych, przedsiębiorstw zaliczanych do stanu średniego i pewnych obszarów bankowości inwestycyjnej, ale również w tych krajach ich liczba się kurczy na skutek postępującej koncentracji w bankowości. Utrzymujący się na rynku prywatni bankierzy, dzięki wysokiej jakości oferowanych usług i pozostawianiu w bardzo bliskich relacjach z wybranymi segmentami klientów, uzyskują wyższe od przeciętnych wyniki i mają szansę dalszego pomyślnego rozwoju. Jako banki niszowe muszą się koncentrować na zarządzaniu portfelem bogatych klientów i na wybranych obszarach bankowości inwestycyjnej. •

Autor jest pracownikiem naukowym Instytutu Handlu Zagranicznego Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego