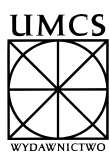


SEKTOR
BANKOWY
wobec wyzwań
współczesności



SEKTOR BANKOWY wobec wyzwań współczesności

REDAKCJA NAUKOWA

Tamara Galbarczyk · Joanna Świdorska

WYDAWNICTWO UNIwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej

LUBLIN 2015

Recenzent
dr Monika Klimontowicz

Redakcja
Anna Adamczyk

Redakcja techniczna
Roman Fiut

Projekt okładki i stron tytułowych
Marta Kwiatkowska

Skład i łamanie
Artur Drozdowski

© Wydawnictwo UMCS, Lublin 2015

ISBN 978-83-7784-705-3

WYDAWNICTWO UNIwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej

20-031 Lublin, ul. Idziego Radziszewskiego 11

tel. 81 537 53 04

www.wydawnictwo.umcs.lublin.pl

e-mail: sekretariat@wydawnictwo.umcs.lublin.pl

Dział Handlowy

tel./faks 81 537 53 02

Księgarnia internetowa: www.wydawnictwo.umcs.eu

e-mail: wydawnictwo@umcs.eu

Drukarnia „Elpil”, ul. Artyleryjska 11, 08-110 Siedlce

Spis treści

Wprowadzenie	7
1. Otoczenie sektora bankowego	
Agnieszka Szaniawska (Siedlce) Bankowy Fundusz Gwarancyjny jako element sieci bezpieczeństwa finansowego	13
Vladyslava Kolodii (Lublin) Regulacje nadzorcze w procesie zarządzania ryzykiem bankowym	25
Agnieszka Kwiatkowska (Radom) Znaczenie instytucji „too many to fail” w kreowaniu ryzyka systemowego	39
Olga Kamińska (Lublin) Analiza debiutów giełdowych spółek wchodzących w skład indeksu WIG-banki	51
Radosław Płowaś (Lublin) KNF a kurs akcji spółek bankowych na GPW SA w Warszawie	67
Edyta Kozak (Lublin) Czynniki wpływające na rozwój usług bankowych – wybrane aspekty	79
2. Tradycyjne produkty bankowe	
Agnieszka Grochowska (Siedlce) Rynek kredytów konsumenckich i perspektywy jego rozwoju	93
Anita Socha (Lublin) „Rodzina na swoim” i „Mieszkanie dla Młodych” jako przykład preferencyjnych kredytów hipotecznych	103
Magdalena Kłopotek (Lublin) Wahania kursowe a zadłużenie gospodarstw domowych z tytułu kredytów hipotecznych we franku szwajcarskim	113
Piotr Toborek (Lublin) Ubezpieczenia przy kredytach hipotecznych – korzyść czy koszt dla konsumenta?	123
Ewelina Puchala, Natalia Gryglicka (Lublin) Porównanie modelu kredytowego i sprzedażowego odwróconej hipoteki	131

Zuzanna Szymaniuk (Warszawa)

Elementy ofert bankowych motywujące młodych konsumentów do zakładania kont osobistych 139

Ewa Hałasa, Barbara Sioma (Lublin)

Ewolucja Szkolnych Kas Oszczędności w promowaniu skłonności do oszczędzania wśród najmłodszych 157

3. Bankowość elektroniczna

Katarzyna Gliszczyńska, Agata Romanowska (Gdańsk)

Bankowość elektroniczna jako niezbędny element oferty współczesnego banku 171

Irmina Florek (Lublin)

Płatność mobilna innowacją w polskim sektorze bankowym 181

Łukasz Bober (Lublin)

Przesłanki i determinanty stopnia wykorzystania płatności bezgotówkowych przez osoby fizyczne 189

Beata Bryk, Kinga Piwowarek (Lublin)

Świadomość zagrożeń związanych z bankowością elektroniczną wśród studentów Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie 203

4. Aspekty behawioralne funkcjonowania banku

Paweł Sprawka (Lublin)

Istota i idea społecznej odpowiedzialności biznesu w bankowości 215

Aleksandra Grabarczuk (Lublin)

Społeczna odpowiedzialność biznesu w działalności bankowej na przykładzie ING Banku Śląskiego SA 229

Kinga Styś (Radom)

Czynniki kształtujące ryzyko operacyjne w banku 239

Wprowadzenie

Sektor bankowy w każdej gospodarce odgrywa istotną rolę wynikającą z jego udziału w sektorze finansowym (na poziomie około 60–70%), a także z funkcji, jakie spełniają banki jako instytucje zaufania publicznego w procesie pośredniczenia pomiędzy dawcami i odbiorcami kapitału. Każdy bank działa przy tym w otoczeniu zewnętrznym, które w dużej mierze kształtuje warunki jego funkcjonowania i oddziałuje na sposób i poziom bezpieczeństwa świadczonych przez niego usług. Zmiany technologiczne, zmiany postaw i rosnące oczekiwania klientów oraz proefektywnościowe wymogi stawiane bankom, traktowane łącznie, przyczyniają się do rozszerzania oferty bankowej o rozwiązania innowacyjne zarówno w zakresie tradycyjnych produktów i usług bankowych, jak i tych oferowanych w ramach bankowości elektronicznej, która sama w sobie przestała już być uznawana za innowację. W ostatnich kilku latach szczególnie silnie na funkcjonowanie sektora bankowego oddziaływały zawirowania występujące na rynku finansowym w skali globalnej, których bezpośrednią konsekwencją stały się z jednej strony sinusoidalne wahania wskaźników zaufania klientów do banków, a z drugiej – głębokie zmiany o charakterze regulacyjnym na rynkach finansowych. Rosnące powiązania kapitałowe pomiędzy bankami i korporacjami finansowymi (konglomeraty finansowe) oraz konsolidacja sektora bankowego sprawiają, że wszelkie pozytywne i negatywne zjawiska bardzo szybko przemieszczają się pomiędzy poszczególnymi instytucjami i rynkami. Oznacza to, że stabilność sektora bankowego ma kluczowe znaczenie dla stabilności całego systemu finansowego nie tylko w kraju, ale także w skali globalnej. Konieczność dostosowania się do zmieniających się warunków funkcjonowania, zarówno tych o charakterze regulacyjnym, technologicznym, produktowym, rynkowym, jak i o charakterze wizerun-

kowym (postrzeganie banków przez klientów), stała się zatem permanentnym wyzwaniem współczesnego sektora bankowego.

Prezentowana publikacja jest efektem IV Ogólnopolskiej Studenckiej Konferencji Naukowej „Sektor bankowy wobec wyzwań współczesności”, zorganizowanej przez Studenckie Koło Naukowe Finansistów UMCS w dniach 27–28 kwietnia 2015 r. na Wydziale Ekonomicznym UMCS w Lublinie. Głównym celem projektu było podnoszenie wiedzy na temat funkcjonowania podmiotów sektora bankowego zarówno w ujęciu wewnętrznym, jak i zewnętrznym – zasad ich funkcjonowania w otoczeniu monetarnym i finansowym, kształtowania i dystrybucji oferty produktowej, zarządzania bankiem oraz oceny jego efektywności, a także aspektów behawioralnych funkcjonowania jednostki bankowej. Poznanie współczesnych tendencji, zagrożeń i problemów, w tym natury etycznej, występujących w sektorze bankowym oraz w relacjach klienta z bankiem w założeniu miało przyczynić się do lepszego zrozumienia przez uczestników konferencji interakcji zachodzących pomiędzy bankiem, jego klientem i gospodarką oraz podejmowania codziennych decyzji finansowych w sposób bardziej świadomy i efektywny.

Przygotowane referaty zostały sklasyfikowane w ramach czterech sesji, których tematyka wyznaczyła strukturę publikacji. Część pierwsza – *Otoczenie sektora bankowego* – zawiera opracowania poświęcone problematyce bezpieczeństwa finansowego banków i instytucji, które się do niego przyczyniają (KNF, BFG), problematyce ryzyka w działalności bankowej i związanych z nim zmian w regulacjach nadzorczych, a także czynnikom determinującym rozwój usług bankowych. Część druga – *Tradycyjne produkty bankowe* – zawiera opracowania traktujące o wybranych aspektach produktów i usług bankowych zaliczanych do tradycyjnej triady bankowej. Są to kredyty, depozyty i rozliczenia. Przedmiotem zainteresowania autorów stały się m.in. produkty kredytowe (kredyty konsumenckie, hipoteczne, czy tzw. odwrócona hipoteka) i powiązane z nimi kwestie stosowanych zabezpieczeń (ubezpieczenia kredytów hipotecznych), ale również problem promowania wśród klientów banków określonych postaw czy działań (takich jak gromadzenie oszczędności, otwieranie rachunków bankowych). Część trzecia – *Bankowość elektroniczna* – obejmuje opracowania poświęcone zarówno innowacjom wdrażanym w ramach bankowości elektronicznej (płatności mobilne), jak i przesłankom i determinantom rozwoju płatności bezgotówkowych. Osobny fragment stanowi analiza świadomości zagrożeń związanych z bankowością elektroniczną przeprowadzona wśród studentów Wydziału Ekonomicznego UMCS. Wreszcie część czwarta – *Aspekty behawioralne funkcjonowania banku* – porusza aktualne kwestie społecznej

odpowiedzialności biznesu w działalności bankowej i częściowo powiązane z nią kwestie dotyczące identyfikacji czynników kształtujących ryzyko operacyjne banku.

Publikacja została przygotowana pod redakcją naukową podpisanych niżej pracowników Katedry Bankowości Wydziału Ekonomicznego UMCS. Dziękując wszystkim, którzy przyczynili się do jej powstania, w tym autorom, szczególne podziękowania kierujemy w stronę recenzenta – Pani Doktor Moniki Klimontowicz, której życzliwe uwagi przyczyniły się do podniesienia poziomu publikacji.

*Tamara Galbarczyk
Joanna Świdorska*

1. Otoczenie sektora bankowego

Agnieszka Szaniawska

Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny
Siedlce

Bankowy Fundusz Gwarancyjny jako element sieci bezpieczeństwa finansowego

Wstęp

Istotnym elementem bezpieczeństwa rynków finansowych jest zaufanie do instytucji systemu finansowego. Występuje ono wtedy, gdy działalność rynku finansowego nie podlega zakłóceniom i nie występują na nim sytuacje kryzysowe. Dla zwiększenia przejrzystości rynku finansowego oraz budowania na nim wzajemnego zaufania powstała sieć bezpieczeństwa finansowego (*safety net*). Elementami w architekturze sieci są m.in. systemy gwarantowania depozytów, które działają, aby chronić deponentów w przypadku zawieszenia działalności banku. W Polsce taką rolę pełni Bankowy Fundusz Gwarancyjny, który dba o stabilność rodzimego systemu bankowego. Należy jednak dodać, że krajowe systemy gwarantowania depozytów nie zawsze są wystarczające dla zapewnienia stabilności finansowej. Ma to związek z funkcjonowaniem banków, które są częściami np. europejskich grup kapitałowych. W tym przypadku kluczową rolę odgrywa jednolity europejski system gwarantowania depozytów. Dyrektywa Rady UE 94/19/EC z 30 maja 1994 r. jest najważniejszym dokumentem dla powstawania europejskich systemów gwarantowania. Zgodnie z nią państwa członkowskie są zobligowane do posiadania systemów gwarantowania depozytów obejmujących banki z poszczególnych krajów.

Celem opracowania jest przedstawienie specyfiki sieci bezpieczeństwa finansowego oraz charakterystyka Bankowego Funduszu Gwarancyjnego (z punktu widzenia jego znaczenia dla bezpieczeństwa finansowego). W pracy zostanie również przeprowadzona analiza kluczowych zmian w gwarantowaniu depozytów, które są ustanawiane przez Unię Europejską, a następnie implementowane w polskim prawie.

1. Sieć bezpieczeństwa finansowego

Sieć bezpieczeństwa finansowego (*safety net*) tworzą instytucje i regulacje prawne, które działają na rzecz ochrony systemu finansowego przed destabilizacją. Wzajemne relacje pomiędzy nimi przyczyniają się do wzrostu efektywności oraz bezpieczeństwa, przy równoczesnym działaniu konkurencji pomiędzy bankami na szczeblu międzynarodowym i krajowym [Koleśnik, 2011, s. 109]. Rozwiązania w ramach sieci bezpieczeństwa finansowego mają na celu ochronę systemu przed zawirowaniami i destabilizacją (przez ryzyko i kryzysy finansowe) [Jurkowska-Zejdler, 2008, s. 14], ochronę klientów przed niewypłacalnością banków i są ukierunkowane na budowanie zaufania finansowego. Z punktu widzenia jednolitego rynku europejskiego istotne znaczenie ma ograniczanie kryzysu, a także ochrona przed jego potencjalnymi skutkami, ponieważ jest on szczególnie podatny na zakłócenia rynków finansowych ze względu na funkcjonowanie strefy euro oraz powiązania i stosunki finansowe dużych europejskich grup kapitałowych [Domańska-Szaruga, 2013, s. 262].

Istota sieci bezpieczeństwa finansowego przejawia się w strukturze instytucjonalnej, kreowanych kosztach oraz kryteriach jej powstania. Głównym celem tworzenia sieci bezpieczeństwa finansowego jest umocnienie stabilności systemu finansowego. Natomiast zasadniczymi przesłankami dla funkcjonowania sieci bezpieczeństwa są: niedoskonałości rynku finansowego, które zakłócają jego sprawne funkcjonowanie; stabilność finansowa uznawana za dobro publiczne; asymetria informacji; ryzyko systemowe [Szczepańska, 2005, s. 20–22]. Wymienione przesłanki są ze sobą wzajemnie powiązane. Głównym przejawem niedoskonałości rynku finansowego jest asymetria informacji, która przejawia się nierównym dostępem poszczególnych podmiotów do informacji o uczestnikach transakcji finansowych. Prowadzi ona do negatywnej selekcji i pokusy nadużycia. Negatywna selekcja występuje przed zawarciem transakcji, natomiast ryzyko nadużycia pojawia się po jej zawarciu i oznacza dążenie do maksymalizowania swoich korzyści kosztem interesu drugiej strony transakcji. Wiąże się to z podjęciem nadmiernego ryzyka. Brak równowagi w działaniu poszczególnych instytucji rynku finansowego – na zasadzie reakcji łańcuchowej (zarażania) – może doprowadzić do braku równowagi systemu finansowego. Jest to zagrożenie w postaci ryzyka systemowego. Najczęstszymi przyczynami ryzyka systemowego są efekt zarażenia i panika bankowa, czyli negatywny wpływ klientów na banki (klienci, którzy przestali ufać instytucji banku). Stanowi to poważne zagrożenie dla banku w postaci braku bezpieczeństwa finansowego i wypłacalności. Destabilizacja w sekto-

rze bankowym może być także spowodowana przez zaburzenia powiązań kapitałowych, handlowych i organizacyjnych [Capiga, 2011, s. 66].

Sieć bezpieczeństwa finansowego w klasycznym ujęciu tworzą następujące instytucje: systemy gwarantowania depozytów, banki centralne, instytucje nadzorcze, rządy, reprezentowane przez ministrów finansów [Capiga, Gradoń, Szustak, 2010, s. 17]. Przedstawione instytucjonalne podejście do struktury sieci bezpieczeństwa finansowego wynika z głównej roli systemu bankowego w systemie finansowym. W porównaniu z innymi instytucjami to właśnie banki są bardziej podatne na kryzysy ze względu na:

- niski udział gotówki w aktywach – w nagłej sytuacji odpływu środków pieniężnych spowodowanej masowym wycofywaniem wkładów,
- względnie niskie uczestnictwo funduszy własnych (około 8–10% sumy bilansowej), co powoduje, że każda strata ma relatywnie duży wpływ na wypłacalność banku,
- typowe dla banków stosunki o charakterze rozliczeniowym – przy wysokim poziomie skupienia roszczeń z powodu braku wypłacalności jednego ogniwa, może to mieć wpływ na innych (tzw. efekt domina) [Capiga, 2011, s. 66].

Należy zauważyć, że funkcje i rola poszczególnych instytucji w sieci bezpieczeństwa finansowego są zróżnicowane. W tabeli 1 przedstawiono podział funkcji pomiędzy instytucjami zaliczanymi (w klasycznym ujęciu) do sieci bezpieczeństwa finansowego (*safety net*). Można zauważyć, że zagwarantowanie stabilności finansowej jest zadaniem wielowymiarowym i angażuje wiele instytucji z różnych segmentów rynku finansowego.

Funkcjonowanie sieci bezpieczeństwa finansowego może być rozpatrywane zarówno w ujęciu wąskim, jak i szerokim. W wąskim ujęciu ogranicza się do bezpieczeństwa systemu bankowego [Capiga, Gradoń, Szustak, 2010, s. 20], natomiast w szerokim obejmuje instytucje i regulacje. W większości krajów sieć bezpieczeństwa finansowego tworzą: system gwarantowania depozytów, bank centralny i instytucja nadzoru finansowego [Domańska-Szaruga, 2013, s. 262], ale często do tych instytucji wlicza się również rząd jako dysponenta i regulatora środków publicznych [Stelmach, 2013, s. 26]. Na szczeblu UE architekturę bezpieczeństwa finansowego tworzą obecnie Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego, Europejski Bank Centralny, a także systemy nadzoru finansowego na szczeblu krajowym i Unii Europejskiej [Domańska-Szaruga, 2013, s. 262]. Natomiast w Polsce sieć bezpieczeństwa finansowego tworzą: KNF, NBP, BFG i Ministerstwo Finansów. W niniejszym opracowaniu szczególna uwaga została zwrócona na charakterystykę BFG.

Tabela 1. Podział funkcji w strukturze sieci bezpieczeństwa finansowego

Etap	Instrumenty	Nadzór	Bank centralny	System gwarantowania depozytów	Rząd
Zapobieganie kryzysom	Regulacje	+			+
	Kontrola	+			
	Sankcje	+			
	Bezpieczeństwo systemu płatniczego		+		
	Analiza makroostrożnościowa		+		
Zarządzanie kryzysem	Pożyczkodawca ostatniej instancji		+		
	Programy naprawcze	+		+	
	Wyplata depozytów gwarantowanych			+	
	Pomoc publiczna				+

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Stelmach (2013), *Geneza i uwarunkowania tworzenia systemu ochrony depozytów*, [w:] J. Świdorska (red.), *Współczesny system bankowy*, Difin, Warszawa, s. 26.

2. Powstanie i rola Bankowego Funduszu Gwarancyjnego

System gwarantowania depozytów jest najważniejszym ogniwem sieci bezpieczeństwa finansowego, którego głównym celem jest zapewnienie bezpieczeństwa środków zgromadzonych przez deponenta w bankach. Analiza istniejących systemów gwarantowania depozytów pozwala wyróżnić dwa modele: szeroki (tzw. *risk minimizer*) i wąski (tzw. *paybox*). Model szeroki polega na prowadzeniu działalności gwarancyjnej w sytuacji upadłości banku oraz działalności pomocowej skierowanej do banków znajdujących się w niełatwej sytuacji finansowo-ekonomicznej. Model wąski ogranicza się tylko do gwarantowania depozytów w przypadku upadłości banku [Białas, Mazur, 2013, s. 71]. W Polsce funkcjonuje szeroki model gwarantowania depozytów, który został wprowadzony wraz z uchwaleniem ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym.

Podstawowe zadania BFG to:

- gromadzenie i analizowanie informacji dotyczących podmiotów objętych systemem gwarantowania, w tym opracowywanie prognoz i analiz dotyczących sektora bankowego oraz spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych,

- zwrot środków pieniężnych (do równowartości 100 tys. euro) zgromadzonych na rachunkach bankowych (rachunkach w SKOK) w przypadku spełnienia warunku gwarancji przez bank (SKOK), który jest uczestnikiem systemu gwarantowania depozytów,
- przyznawanie pomocy finansowej bankom znajdującym się w sytuacji niebezpieczeństwa braku wypłacalności lub pomocy finansowej na nabycie udziałów lub akcji banków,
- przyznawanie pomocy SKOK-om w sytuacji pojawienia się niebezpieczeństwa ich wypłacalności, a także wspieranie procesów restrukturyzacyjnych kas,
- udzielanie bankom krajowym (realizującym program postępowania naprawczego) gwarancji zwiększenia funduszy własnych, a w sytuacji wykonania tej gwarancji – obejmowanie lub nabywanie akcji emitowanych przez nie bankowych papierów wartościowych lub obligacji [Ustawa o BFG, 1994, art. 4].

W przedstawionym wykazie zadań Bankowego Funduszu Gwarancyjnego wskazano pomoc finansową udzielaną bankom w trudnej sytuacji finansowej. Tabela 2 prezentuje skalę takiej pomocy udzielonej przez BFG w latach 1996–2013. W Polsce najczęściej przedmiotem pomocy było wsparcie finansowe z przeznaczeniem na samodzielną sanację banków. Dotychczasowa pomoc udzielona przez BFG wzmocniła przy tym zaufanie do sektora bankowego, przyniosła wymierne efekty finansowe, przyczyniła się do zachowania niezakłóconego dostępu do usług bankowych oraz do umocnienia stabilności sektora bankowego.

Tabela 2. Pomoc finansowa udzielona przez BFG bankom zagrożonym utratą wypłacalności w latach 1996–2013 (w tys. zł)

Wyszczególnienie	Kwota
Łączna pomoc finansowa, w tym:	3 709 342,4
– przejęcia banków	1 306 292,4
– samodzielna sanacja banków	2 249 050,0
– kupno akcji banków (znajdujących się w stanie ryzyka niewypłacalności) przez nowych akcjonariuszy	235 000,0

Źródło: A. Celiński (2014), *Raport Roczny Bankowego Funduszu Gwarancyjnego za rok 2013*, Warszawa, www.bfg.pl/sites/default/files/dokumenty/bfg_pl_2013.pdf, s. 43 (data dostępu: 12.03.2015).

BFG udziela pomocy także bankom spółdzielczym niezagrożonym utratą wypłacalności z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych (FRBS). W latach 2001–2013 Bankowy Fundusz Gwarancyjny udzielił pomocy w postaci 293 pożyczek z FRBS na łączną kwotę 494 756,0 tys. zł. W żadnym z przypadków nie było problemów ze spłatą pożyczonych

środków. Tylko w 2013 r. rozpatrzono wnioski 16 banków spółdzielczych, które dotyczyły udzielania pożyczek na finansowanie planowanych wydatków niezwiązanych z procesem łączeniowym oraz na zakup akcji banków zrzeszających w łącznej kwocie 29 650,1 tys. zł. Podjęto decyzje o udzieleniu pomocy wszystkim wnioskodawcom w łącznej kwocie 29 587,0 tys. zł. Wielkość środków pomocowych dostępnych w obu rundach aplikacyjnych wyniosła łącznie 37 510,2 tys. zł [Celiński, 2014, s. 45]. Z danych dotyczących struktury pożyczek udzielonych w 2013 r. (tabela 3) wynika, że BFG na zakup akcji banków zrzeszających przeznaczył blisko 80% udzielonych pożyczek.

Tabela 3. Wartość i struktura pożyczek udzielonych w 2013 r. z FRBS (stan na 31 grudnia 2013 r.)

Wyszczególnienie	Wartość (tys. zł)	Udział (%)
Planowane wydatki o charakterze inwestycyjnym	105 383,03	21,3
Zakup akcji banków zrzeszających	389 372,97	78,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: BFG (2014), *Raport Roczny Bankowego Funduszu Gwarancyjnego za rok 2013*, Warszawa, s. 46.

Ciekawe zestawienie prezentuje również tabela 4, w której została wyszczególniona liczba deponentów oraz wielkość środków finansowych przeznaczonych na wypłaty gwarancyjne od początku funkcjonowania BFG.

W całym analizowanym okresie na wypłaty gwarancyjne Fundusz przeznaczył kwotę 814,4 mln zł, z czego 626,1 mln zł pochodziło z funduszy ochrony środków gwarantowanych. Wypłat sum gwarantowanych dokonano na rzecz ponad 318,8 tys. deponentów. Największe wypłaty miały miejsce w 2000 r.¹, ale nawet wtedy wykorzystanie FOŚG nie przekroczyło 50%. Od 2001 r. gwarantowanie depozytów straciło na znaczeniu. W swojej działalności Bankowy Fundusz Gwarancyjny nastawił się przede wszystkim na zapobieganie upadłościom banków w drodze udzielania im pomocy finansowej. W związku z tym wypłaty gwarancyjne miały miejsce dopiero w 2014 r., a realizowane były na rzecz klientów upadłych SKOK-ów, których depozyty również objęte są gwarancjami BFG.

Banki w Polsce, które są objęte systemem gwarantowania, doznają podwójnego obciążenia z tego tytułu. Mają obowiązek odprowadzania do Funduszu opłaty rocznej (ma charakter bezzwrotny) oraz opłaty ostrożnościowej². Kolejny rodzaj obciążeń wiąże się dla banków z koniecznością lokowania aktywów będących pokryciem funduszu ochrony środków gwarantowanych (funduszu uśpionego) w skarbowe papiery wartościowe,

¹ Nastąpiła wówczas upadłość Banku Staropolskiego SA w Poznaniu.

² Obciążenia ostrożnościowe dotyczą również SKOK-ów.

Tabela 4. Środki przeznaczone na wypłaty gwarancyjne w latach 1995–2013

Rok	Środki przeznaczone na wypłaty gwarancyjne (w mln zł)				Stopień wyko- rzysta- nia FOŚG w %	Liczba depo- nentów
	Ogółem	z tego:				
		z FOŚG	ze środków płynnych mas upadłości	z fundu- szu środków odzyska- nych z mas upadłości		
1995	105,0	85,9	19,1	0	38,1	89 939
1996	50,8	47,3	3,1	0,4	14,9	59 420
1997	6,4	4,7	0,6	1,1	2,3	10 418
1998	8,2	4,1	1,8	2,3	3,2	6 775
1999	4,7	0	2,0	2,7	0	1 572
2000	626,0	484,1	141,9	0	48,4	147 739
2001	12,5	0	4,5	8,0	0	2 658
2002	0,1	0	0,1	0	0	46
2003	0,1	0	0,1	0	0	27
2004	0,4	0	0,4	0	0	124
2005	0,1	0	0,1	0	0	99
2006	0,1	0	0,1	0	0	5
2007	0	0	0	0	0	0
2008	0	0	0	0	0	0
2009	0,004	0	0	0,004	0	1
2010–2013	0	0	0	0	0	0
Razem	814,4	626,1	173,8	14,5	0	318 823

Źródło: BFG (2014), *Raport Roczny Bankowego Funduszu Gwarancyjnego za rok 2013*, Warszawa, s. 34.

bony pieniężne i obligacje emitowane przez NBP lub w jednostki uczestnictwa funduszy rynku pieniężnego [Ustawa o BFG, 1994, art. 26]. Od 2011 r. stanowią one zabezpieczenie zwrotu depozytów w przypadku zawieszenia działalności jakiegoś banku czy SKOK-u. Jeżeli jego działalność zostanie zawieszona, wówczas pozostałe podmioty są wzywane do zdeponowania środków na rzecz BFG. Z zebranych pieniędzy Bankowy Fundusz Gwarancyjny wypłaca gwarantowane środki deponentom³ [Białas, Mazur, 2013, s. 72]. Fundusz ten jest więc zabezpieczeniem środków na prawdopodobne wypłaty kwot gwarantowanych. W przypadku, gdy w danym roku żaden

³ Źródła finansowania wypłat wymienia art. 15 ustawy z dnia 14 grudnia 1994 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym (tj. Dz.U. z 2014 r., nr 0, poz. 1866).

bank nie zawiesi działalności, papiery wartościowe, wyszczególnione jako uświadomiony fundusz, pracują na korzyść banków.

3. Projektowane zmiany w gwarantowaniu depozytów

Unia Europejska w odpowiedzi na globalny kryzys finansowy, który rozpoczął się w 2008 r., podjęła działania mające na celu stabilizację sektora bankowego, a przede wszystkim działania obejmujące wzmocnienie Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW). Żeby zapobiec zakłóceniom stabilności finansowej w UGW zaproponowano utworzenie Unii Bankowej, która obejmuje państwa ze strefy euro. Pozostałe kraje członkowskie Unii Europejskiej mogą samodzielnie zdecydować o przystąpieniu do niej [Unia Bankowa, 2014].

Unia Bankowa jest odpowiedzią na powtarzające się kryzysy gospodarcze i finansowe oraz jest częścią zintegrowanych ram finansowych [Hauptman, Magnus, 2014, s. 1]. Głównym jej założeniem jest stworzenie nowego wymiaru sieci bezpieczeństwa finansowego oraz jednorodnych zasad upadłości, likwidacji i restrukturyzacji banków w wymiarze europejskim [Domańska-Szaruga, 2013, s. 268]. Unia Bankowa jest oparta na trzech filarach:

- jednolitym mechanizmie nadzorczym (*Single Supervision Mechanism*),
- jednolitym mechanizmie restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków (Plan BRRD, *resolution*),
- wspólnym systemie gwarantowania depozytów (*Deposit Guarantee Scheme*) [Hauptman, Magnus, 2014, s. 1].

W grudniu 2013 r. osiągnięto wstępny kompromis pomiędzy Parlamentem Europejskim, Komisją Europejską i Radą UE w sprawie zmian przepisów regulujących działanie systemów gwarancji depozytów. Ostatecznie tekst nowej dyrektywy został opublikowany 12 czerwca 2014 r. w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej. Uchwalona dyrektywa 2014/49/UE Rady i Parlamentu Europejskiego w sprawie systemów gwarantowania depozytów (dyrektywa DGSD) uwzględniła konieczność wprowadzenia na poziomie europejskim harmonizacji m.in. w zakresie:

- terminu wypłaty środków gwarantowanych (do 7 dni roboczych),
- określonej podstawy liczenia składek na rzecz systemów gwarantowania (uwzględnienie wytwarzanego poziomu ryzyka przez instytucję, która jest członkiem systemu),
- mechanizmów finansowania *ex ante* systemów gwarantowania depozytów oraz ustalenie poziomu środków zebranych w systemie gwarantowania depozytów (min. 0,8%).

Zmiany w przepisach unijnych powodują konieczność zmian na szczeblu krajowym. W projekcie ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania i przymusowej restrukturyzacji z dnia 26 lutego 2015 r. ujęto zmiany mające wpływ na funkcjonowanie BFG. Projekt ustawy został przekazany do zaopiniowania do organizacji reprezentujących środowisko usług finansowych i sektor bankowy (m.in. Komisji Nadzoru Finansowego, Narodowemu Bankowi Polskiemu i Bankowemu Funduszowi Gwarancyjnemu) [MF, 2015a, s. 1]. Celem projektowanej ustawy o BFG jest zmiana przepisów dotyczących aktualnego systemu gwarantowania depozytów w Polsce. Mając na względzie istotę projektowanych zmian i ich szeroki zakres oraz biorąc pod uwagę potrzebę uporządkowania obecnych przepisów, które uzupełniono o nowe rozwiązania i w związku z tym – zapewnienie im przejrzystości, wdrożenie postanowień DGSD⁴ i BRRD⁵ zostanie dokonane przez wydanie nowego aktu prawnego, którego zadaniem będzie regulacja działania BFG, systemu gwarantowania depozytów oraz postępowania przymusowej restrukturyzacji. Celem ustawy jest również stworzenie warunków, w których łącznie z zapewnieniem działania obecnego systemu gwarantowania depozytów będzie możliwe podejmowanie przez BFG skutecznych działań w zakresie obowiązkowego przekształcenia banków. Działania te mają służyć ochronie stabilności finansowej. Zadaniem Funduszu będzie nie tylko przeciwdziałanie negatywnym skutkom upadłości banku, ale też podejmowanie odpowiednich działań, które będą miały na celu ograniczenie negatywnych skutków potencjalnej upadłości banków [Hauptman, Magnus, 2014, s. 2].

Ustawa o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania i przymusowej restrukturyzacji zwiększy znaczenie Funduszu, który do tej pory koncentrował się wyłącznie na wspomaganiu procesów restrukturyzacyjnych (realizowanych w kasach zagrożonych upadłością) i naprawczych (wykonywanych w bankach). Wykonywanie tych zadań będzie się odbywać z częściowym wykorzystaniem obecnych ram prawnych. Przyznanie BFG możliwości użytkowania instrumentów przymusowej restrukturyzacji powinno z kolei przyczynić się do wzrostu bezpieczeństwa [Hauptman, Magnus, 2014, s. 2]. W związku z tym niezbędne jest wprowadzenie zmian w przepisach regulujących działanie BFG. Termin na implementację części przepisów, które są zawarte w DGSD, wyznaczono na dzień 3 lipca 2015 r. [MF, 2015b, s. 6–7].

⁴ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/49/UE z dnia 16 kwietnia 2014 r. [Dyrektywa PEiR 2014/49/UE, 2014].

⁵ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/59/UE z dnia 15 maja 2014 r. [Dyrektywa PEiR 2014/59/UE, 2014].

Zakończenie

Bankowy Fundusz Gwarancyjny jest ogniwem sieci bezpieczeństwa finansowego, której zadaniem jest umacnianie stabilności systemu finansowego. Główną funkcją BFG jest gwarantowanie depozytów oraz realizacja roszczeń wynikających z zawieszenia działalności (do 2010 r. – upadłości) banków. Bankowy Fundusz Gwarancyjny przyznaje również zwrotną pomoc finansową przeznaczoną na likwidację stanu niebezpieczeństwa braku wypłacalności banku. Stanowi ważny filar sieci bezpieczeństwa finansowego, który w najbliższym czasie czekają istotne zmiany. Propozycja wspólnych systemów gwarantowania depozytów to jedno z założeń konstrukcji Unii Bankowej. Jej utworzenie jest następstwem sytuacji kryzysowych i współzależności krajowych systemów bankowych w Unii Europejskiej, w szczególności w krajach, które wprowadziły wspólną walutę euro. Konsekwencją zmian na szczeblu UE są zmiany w przepisach krajowych i wprowadzenie zapisów implementujących rozwiązania unijne. Podsumowując, rozwiązania zawarte w projekcie ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania i przymusowej restrukturyzacji z pewnością przyczynią się do wzrostu poziomu zaufania do polskich instytucji finansowych.

Bibliografia

- BFG (2014), *Raport Roczny Bankowego Funduszu Gwarancyjnego za rok 2013*, Warszawa.
- Białas M., Mazur Z. (2013), *Bankowość wczoraj i dziś*, Difin, Warszawa.
- Capiga M. (2011), *Finanse banków*, Wolters Kluwers, Warszawa.
- Capiga M., Gradoń W., Szustak G. (2010), *Sieć bezpieczeństwa finansowego*, CeDeWu, Warszawa.
- Celiński A. (2014), *Raport Roczny Bankowego Funduszu Gwarancyjnego za rok 2013*, Warszawa, www.bfg.pl/sites/default/files/dokumenty/bfg_pl_2013.pdf (data dostępu: 12.03.2015).
- Domańska-Szaruga B. (2013), *Common banking supervision within the financial safety net*, [w:] K. Raczkowski, F. Schneider (red.), *The economic security of business transactions*, Chartridge Books Oxford, Oxford.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/49/UE z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie systemów gwarantowania depozytów, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:32014L0049> (data dostępu: 12.03.2015).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/59/UE z dnia 15 maja 2014 r. ustanawiająca ramy na potrzeby prowadzenia działań naprawczych oraz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji w odniesieniu do instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych oraz zmieniająca dyrektywę Rady 82/891/EWG i dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2001/24/WE, 2002/47/WE, 2004/25/WE, 2005/56/WE, 2007/36/WE, 2011/35/UE, 2012/30/UE i 2013/36/EU oraz rozporządzenia Parlamentu Europejskiego

- i Rady (UE) nr 1093/2010 i (UE) nr 648/2012, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:32014L0059> (data dostępu: 12.03.2015).
- Hauptman M., Magnus M. (2014), *Unia Bankowa*, www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/pl/FTU_4.2.4.pdf (data dostępu: 12.03.2015).
- Jurkowska-Zejdler A. (2008), *Bezpieczeństwo rynku finansowego w świetle prawa Unii Europejskiej*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Koleśnik J. (2011), *Bezpieczeństwo systemu bankowego*, Difin, Warszawa.
- MF (2015a), *Ocena skutków regulacji*, <http://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/161376/161384/12279747/12279748/dokument154260.pdf> (data dostępu: 12.03.2015).
- Minister Finansów (2015b), *Uzasadnienie*, <http://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/161376/161384/12279747/12279748/dokument154259.pdf> (data dostępu: 12.03.2015).
- Stelmach A. (2013), *Geneza i uwarunkowania tworzenia systemu ochrony depozytów*, [w:] J. Świdorska (red.), *Współczesny system bankowy*, Difin, Warszawa.
- Szczepańska O. (2005), *Podstawowe przesłanki, założenia i struktura sieci bezpieczeństwa finansowego w świetle teorii i doświadczeń międzynarodowych*, *Bezpieczny Bank*, nr 1 (26).
- Unia Bankowa*, (2014), http://oide.sejm.gov.pl/oide/index.php?option=com_content&view=article&id=14754 (data dostępu: 12.03.2015).
- Ustawa z dnia 14 grudnia 1994 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym (tj. Dz.U. z 2014 r., nr 0, poz. 1866).

Regulacje nadzorcze w procesie zarządzania ryzykiem bankowym

Wstęp

Kryzys finansowy ostatnich lat zweryfikował skuteczność wielu regulacji nadzorczych oraz ocenę stabilności systemu finansowego na świecie. W strefie euro uruchomił nie tylko kryzys związany z kredytami *sub-prime* (dotyczyło to w pierwszej kolejności banków zaangażowanych w toksyczne aktywa) i konsekwencjami upadku banku Lehman Brothers, ale również kryzys wzajemnego zaufania instytucji finansowych i inwestorów do tych instytucji oraz kryzys sektora publicznego związany ze znacznym zadłużeniem państw strefy euro. Organy nadzorcze w niektórych krajach przyszacowały przy tym rolę i efektywność regulacji nadzorczych (m.in. Basel II)¹ [Report, 2009, s. 42]. Działania podjęte przez Komisję Europejską doprowadziły do powstania Europejskiego Systemu Nadzoru Finansowego (mikro- i makroostrożnościowy charakter nadzoru) oraz do wdrożenia nowych regulacji w zakresie adekwatności kapitałowej (Basel III i Pakiet CRD IV/CRR), które mają przyczynić się do zwiększenia stabilności kapitałowej banków oraz do powstania spójnego i przejrzystego systemu zarządzania ryzykiem [Pakiet CRD IV/CRR, 2015]. W polskim sektorze bankowym kryzys nie przejawiał się w takim stopniu, jak w państwach Europy Zachodniej m.in. z uwagi na relatywnie wczesny etap rozwoju sektora, ale przede wszystkim dyscyplinę bankową w zakresie spełniania najważniejszych norm ostrożnościowych określonych przez organy nadzorcze. Zdaniem autorki można postawić tezę, że organizacja systemu nadzoru w Polsce oraz wynikające stąd procedury i regulacje nadzorcze z jednej strony,

¹ W końcowym raporcie prac Grupy Wysokiego Szczebla ds. Nadzoru Finansowego stwierdzono brak nadzoru makroostrożnościowego.

a generalne przestrzeganie norm ostrożnościowych przez polskie banki z drugiej, stanowią solidną podstawę zapewnienia stabilności polskiego sektora bankowego w warunkach zawirowań na rynkach finansowych.

Celem badawczym opracowania jest analiza poszczególnych regulacji nadzorczych w działalności bankowej, zwłaszcza w obszarze zarządzania ryzykiem, oraz próba oceny efektywności i skuteczności ich wypełniania przez polski sektor bankowy. Polskie organy nadzorcze nieustannie pracują nad zwiększeniem stabilności systemu finansowego oraz jego odporności na zaburzenia makroekonomiczne. Stopień, w jakim banki spełniają normy ostrożnościowe można zmierzyć wskaźnikami osiąganymi przez nie w latach pokryzysowych² – wysokością bazy kapitałowej i wymogów kapitałowych, wskaźnikami płynnościowymi i poziomem ryzyka. Dane źródłowe wykorzystane w tekście pochodzą z raportów i opracowań Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) oraz Narodowego Banku Polskiego (NBP).

1. Rola regulacji nadzorczych w zarządzaniu ryzykiem bankowym

Ze względu na konsekwencje występowania ryzyka bankowego funkcjonowanie podmiotów sektora finansowego jest obwarowane prawnymi regulacjami, a szczególnie normami ostrożnościowymi. Wprowadzenie takich norm jest konsekwencją wysokich kosztów ponoszonych przez banki w przypadku upadłości oraz zagrożenia dla rynków finansowych. W literaturze na ogół podaje się dwa podstawowe powody wprowadzania regulacji nadzorczych. Po pierwsze, zapewnienie bezpieczeństwa i solidności systemu finansowego – regulacje są niezbędne dla ograniczania ryzyka kryzysu systemowego, ponieważ upadek banku powoduje powstanie wielu kosztów dla całej gospodarki, co w skrajnych przypadkach może doprowadzić do kryzysu w całym systemie finansowym i naruszenia stabilności gospodarki (np. kryzys hipoteczny 2007–2009). Po drugie, konieczność ochrony deponentów – konsumenci, nie mając dostatecznej siły rynkowej, są narażeni na monopolistyczne działania banków, a ponadto mają często niskie kompetencje i ograniczone możliwości monitorowania instytucji finansowych (z tego względu funkcja monitoringu jest powierzana wyspecjalizowanej instytucji nadzorczej). Dlatego wprowadza się regulacje zmniejszające możliwość podejmowania przez bank nadmiernego ryzyka w prowadzonej działalności [Marcinkowska, 2009, s. 72].

Regulacje ostrożnościowe odgrywają istotną rolę w ochronie, zabezpieczeniu i transparentności podmiotów finansowych. To przede wszystkim:

² Autorka szczególną uwagę przywiązuje do lat, w których można było zaobserwować skutki kryzysu dla polskiego sektora bankowego, czyli okresu 2009–2014.

- licencjonowanie ich działalności,
- obejmowanie dużych pakietów akcji dających właścicielom znaczący wpływ na działalność tych podmiotów (w Polsce: 10%, 20%, 25%, 33%, 50%, 66% i 75% głosów na walnym zgromadzeniu), które jest możliwe po uzyskaniu zgody nadzoru,
- ograniczenie rodzaju wykonywanych czynności, co ułatwia ich kontrolę, oraz zakresu czynności możliwych do wykonania, przez co uniemożliwia się kumulację ryzyka,
- ograniczenie podejmowanego ryzyka (skala podejmowanego ryzyka zależy m.in. od wartości posiadanych funduszy własnych),
- wprowadzenie ujednoczonych zasad rachunkowości i obowiązku ujawniania przez banki informacji o prowadzonej działalności oraz wynikach finansowych [Marcinkowska, 2009, s. 72–73].

Państwo bierze odpowiedzialność za kształtowanie podstaw racjonalnego i skutecznego funkcjonowania systemu finansowego, więc musi zabezpieczyć prawną formę nadzoru regulacyjnego. W Polsce tę funkcję powierzono Komisji Nadzoru Finansowego, która powstała we wrześniu 2006 r.³

2. Baza kapitałowa i współczynnik wypłacalności

W 1988 r. Komitet Bazylejski wydał Umowę Kapitałową, która stanowiła próbę ujednoczenia standardów ograniczania ryzyka kredytowego działalności bankowej w skali międzynarodowej. Treść Umowy zawierała metodologię wyznaczania współczynnika wypłacalności⁴ oraz ustalała jego minimalną wartość na poziomie 8%, której utrzymanie przez bank miało potwierdzać, iż posiadany przez niego kapitał regulacyjny jest adekwatny do ponoszonego ryzyka kredytowego. W 2004 r. została opublikowana Nowa Umowa Kapitałowa (Basel II) składająca się z trzech wzajemnie uzupełniających się filarów dotyczących minimalnych wymogów kapitałowych, procesu analizy nadzorczej oraz dyscypliny rynkowej [Koleśnik, 2007, s. 455]. NUK definiowała współczynnik wypłacalności jako iloraz kapitału regulacyjnego i uwzględnianych w wymogach kapitałowych aktywów ważonych ryzykiem. Kapitał regulacyjny określony w wytycznych Nowej Umowy Kapitałowej obejmował trzy kategorie: a) Tier 1 (*Tier One Capital, Basic Equity*) – wpłacony kapitał zakładowy, ujawnione rezerwy; b) Tier 2 (*Tier*

³ KNF została powołana na mocy ustawy z dnia z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (tj. Dz.U. z 2015 r., poz. 614).

⁴ Metodologia wyznaczania współczynnika wypłacalności opierała się na systemie sztywnych wag ryzyka (0–100%), które zostały przypisane aktywom przez Komitet Bazylejski zgodnie z kryterium przynależności kraju dłużnika do Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) [Koleśnik, 2007, s. 451].

Two Capital, Supplementary Capital) – nieujawnione rezerwy, rezerwy z tytułu przeszacowania aktywów, rezerwy ogólne, hybrydowe instrumenty kapitałowe (jeśli instrumenty te wykazują podobieństwo do akcji, w szczególności jeżeli są w stanie pokryć straty w sposób ciągły bez uruchamiania likwidacji), zobowiązania podporządkowane; c) Tier 3 (*Tier Three Capital*) – krótkoterminowe zobowiązania podporządkowane, zaciągane w celu pokrycia części ryzyka rynkowego⁵. Natomiast aktywa ważone ryzykiem były wyznaczane w następujący sposób: poszczególnym pozycjom aktywów i pozycjom pozabilansowym przydzielano stopnie ryzyka kredytowego wyrażone jako wagi procentowe, potem wartość bilansowa każdej pozycji aktywów była mnożona przez stosowną wagę ryzyka w celu wyliczenia wartości ważonej ryzykiem⁶. W warunkach polskich współczynnik wypłacalności przyjmował następującą postać:

$$\text{Współczynnik wypłacalności} = \frac{\text{fundusze własne banku} + \text{kapitał krótkoterminowy}}{12,5 \times \text{całkowity wymóg kapitałowy}} \times 100\%$$

Wymogi kapitałowe z tytułu różnych rodzajów ryzyka bankowego przez banki krajowe najczęściej są wyliczane metodą standardową. Wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka kredytowego jest na najwyższym poziomie, natomiast wymogi kapitałowe z innych tytułów ryzyka pozostają na poziomie niskim, ale dość stabilnym (tabela 1).

Według danych raportu NBP z 2014 r. pozycja kapitałowa krajowego sektora bankowego jest dość dobra. Większość banków utrzymuje współczynnik wypłacalności na wysokim poziomie⁷. Jego średnia wartość dla sektora w latach 2011–2014 wyniosła 15,6% (dla funduszy podstawowych współczynnik wypłacalności wyniósł 14,1%, co było nieco wyższe od średniej UE – 13,9%). Z kolei w latach 2009–2012 średnia wartość współczynnika wyniosła 14,4%, co potwierdza dość wysoki udział w aktywach krajowych (82,9%) banków komercyjnych, które utrzymują współczynnik wypłacalności na poziomie wyższym niż 12%. Od kilku lat podtrzymywane

⁵ Kapitał regulacyjny w Polsce był zastępowany pojęciem „fundusze własne”, których podział i charakterystykę zawiera ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (art. 127, t.j. Dz.U. z 2015 r., poz. 128).

⁶ Gotówka w kasie lub pozycje równoważne miały przypisaną wagę 0%, pozycje aktywów stanowiące wierzytelności wobec Europejskiego Banku Inwestycyjnego – 20%, kredyty w pełni zabezpieczone i zabezpieczone w stopniu zadowalającym dla właściwych władz hipoteką ustanowioną na nieruchomości mieszkalnej, którą kredytobiorca zamieszkuje lub będzie zamieszkiwał bądź też oddał lub odda w najem – odpowiednio 50%.

⁷ W okresie 2012–2014 banki reprezentujące 95% aktywów sektora banków komercyjnych oraz 72% aktywów sektora banków spółdzielczych posiadały współczynniki wypłacalności wyższe niż 12% [*Raport o stabilności*, 2014, s. 66].

Tabela 1. Fundusze własne, wymogi kapitałowe na wybrane rodzaje ryzyka i współczynnik wypłacalności banków krajowych

Wyszczególnienie**	12/2009	12/2010	12/2011	12/2012	12/2013	5/2014
Fundusze własne (w mld zł)*	90,1	100,6	110,7	129,0	138,6	139,4
w tym: fundusze podstawowe	86,4	98,2	106,5	122,4	128,0	131,6
Suma wymogów kapitałowych, w tym:	54,2	58,2	67,6	70,0	70,8	73,2
– z tytułu ryzyka operacyjnego	5,96	6,1	6,4	6,5	6,8	6,9
– z tytułu ryzyka kredytowego	47,3	50,9	59,7	60,8	62,7	64,1
– z tytułu ryzyka rynkowego	0,8	0,96	1,0	1,0	1,0	1,03
Współczynnik wypłacalności – TC (w %)	13,29	13,84	13,10	14,74	15,66	15,3
Współczynnik wypłacalności – Tier 1 (w %)	11,97	12,45	11,71	13,13	14,11	13,83

* fundusze własne – fundusze podstawowe i uzupełniające pomniejszone o kwotę brakujących rezerw celowych i innych tzw. pomniejszeń regulacyjnych, powiększone o kapitał krótkoterminowy

** dane szacowane dla sektora bankowego z oddziałami zagranicznymi

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Dane miesięczne* (2015), www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html (data dostępu: 17.04.2015).

jest zalecenie KNF odnośnie pożądanego poziomu współczynnika wypłacalności na poziomie nie niższym niż 12% i Tier 1 – na poziomie nie niższym niż 9%⁸.

Kryzys finansowy pokazał niedoskonałości Bazylei II i zapoczątkował prace nad Bazyleą III, która wnosi uaktualnienia i zmiany do poprzedniej wersji (harmonogram wdrażania obejmuje lata 2013–2019). Zaproponowane przez Komitet Bazylejski rozwiązania w zakresie zarządzania ryzykiem zostały transponowane i odzwierciedlone w tzw. pakiecie CRD IV/CRR. Dyrektywa CRD IV (ang. *Capital Requirement Directive*) wymaga jeszcze transpozycji do polskiego prawa. Natomiast Rozporządzenie CRR obowiązuje wszystkie państwa członkowskie Unii Europejskiej od 1 stycz-

⁸ Ustawa – Prawo bankowe zobowiązuje banki do utrzymywania współczynnika wypłacalności na poziomie nie niższym niż 8%, z tym że przez pierwszy rok działalności banku współczynnik wypłacalności musi wynosić co najmniej 15%, a przez drugi rok – nie mniej niż 12% [Ustawa – Prawo bankowe, 1997, art. 128].

nia 2014 r. [Dyrektywa, 2013; Rozporządzenie, 2013]. W bazie kapitałowej zmiany dotyczą definicji kapitału regulacyjnego. Większą rolę przypisano kapitałowi akcyjnemu jako składnikowi kapitału najwyższej jakości, zniesiono rozróżnienia pomiędzy *upper Tier 2* i *lower Tier 2*, wyłączono również Tier 3. Poziom kapitału regulacyjnego składa się z komponentów przedstawionych w tabeli 2.

Tabela 2. Składniki kapitału regulacyjnego

Tier 1 (<i>going – concern capital</i>) – kapitał służący do pokrywania strat w warunkach utrzymywania przez bank wypłacalności, będzie zwiększony z 4% do 6%. W jego skład wchodzi: CET1 (<i>Common Equity Tier 1</i>), zwiększony z poziomu 2% do 4,5%, pochodzący z emisji akcji zwykłych, zatrzymania zysków oraz zawiązania rezerw; dodatkowy Tier 1 (<i>Additional Tier 1</i>), czyli emitowane przez banki instrumenty dłużne, opłacone i nieposiadające określonej daty zwrotu.
Tier 2 (<i>gone – concern capital</i>) – odpisy na rezerwy oraz pozostała część długu podporządkowanego, niezaliczona do Tier 1.
Suma Tier 1 i Tier 2 (<i>Total Capital</i>) – musi być co najmniej na poziomie 8% aktywów ważonych ryzykiem.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems* (2010), BIS, 12.2010, s. 12.

Bazylea III wyznacza również nowe współczynniki wypłacalności, których podwyższenie poziomu ma być w pełni osiągnięty w 2019 r.: tzw. wąski współczynnik wypłacalności na poziomie CET 1, podstawowy – na poziomie funduszy podstawowych Tier 1, oraz szeroki – na poziomie kapitału całkowitego (TC) (tabela 3).

Tabela 3. Współczynniki wypłacalności według Bazylei III

Poziom kapitałowy	Współczynnik wypłacalności	Poziom współczynnika
CET 1	Kapitał akcyjny/aktywa ważone ryzykiem	4,5%
Tier 1	Fundusze podstawowe/aktywa ważone ryzykiem	6%
TC (Tier 1 + Tier 2)	Kapitał całkowity/aktywa ważone ryzykiem	8%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems* (2010), BIS, 12.2010, s. 12.

Po opublikowaniu w dniu 28 czerwca 2014 r. standardów technicznych (ITS) dotyczących nowej sprawozdawczości w ramach pakietu CRR/CRD IV banki, począwszy od danych na koniec marca 2014 r., przekazują sprawozdawczość w zakresie adekwatności kapitałowej według standardu ITS w układzie kwartalnym (tabela 4). Można zaobserwować rosnącą tendencję utrzymywania się poziomu adekwatności kapitałowej po-

wyżej ustalonych limitów, co zmniejsza obawy dotyczące niemożności spełnienia nowych standardów ostrożnościowych przez polski sektor bankowy. Przewiduje się również wzmocnienie współczynnika wypłacalności przez współczynnik dźwigni (*leverage ratio*), który wyraża relację kapitału regulacyjnego do aktywów i zobowiązań pozabilansowych oraz urzeczywistnia ryzyko błędnego doboru wag, mogące prowadzić do załamania systemu bankowego w sytuacji szokowej. Powinien on oscylować na poziomie 3% [*Basel III*, 2010, s. 60].

Tabela 4. Adekwatność kapitałowa według standardu ITS

Wyszczególnienie	3/2014	6/2014	9/2014	12/2014
Łączny współczynnik kapitałowy (w %)	14,65	14,79	14,93	14,69
Współczynnik kapitału Tier 1 (w %)	13,32	13,61	13,73	13,45
Współczynnik kapitału podstawowego Tier 1 (w %)	13,30	13,60	13,72	13,44
Fundusze własne (w mld zł)	130,7	135,4	139,0	137,0
Kapitał podstawowy Tier 1	118,7	124,5	127,7	125,2
Kapitał dodatkowy Tier 1	0,15	0,14	0,14	0,13
Kapitał Tier 2	11,9	10,7	11,1	11,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Dane miesięczne* (2015), www.knf.gov.pl/opracowania/sector_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html (data dostępu: 17.04.2015).

Dla banków istotne jest przestrzeganie wymienionych kategorii adekwatności kapitałowej, ponieważ stanowi to podstawę dla oszacowania odporności sektora bankowego w scenariuszach szokowych, a także w różnych sytuacjach zmiany klimatu makroekonomicznego. Z badań wynika, że polski sektor bankowy zachował dość sztywne postawy spełniania poszczególnych wymogów adekwatności kapitałowej (fundusze własne kształtują się na wysokim poziomie i mają tendencję wzrostową, tak jak i współczynnik wypłacalności), co świadczy o nieznacznym wpływie kryzysu finansowego i o szczególnej efektywności regulacji nadzorczych w tym obszarze.

3. Współczynniki płynności

Przez zapewnienie zdolności do wywiązywania się z bieżących i przyszłych zobowiązań można ograniczyć ryzyko utraty wypłacalności. Z ustawy – Prawo bankowe wynika obowiązek banku dotyczący utrzymywania płynności płatniczej dostosowanej do rodzajów i rozmiarów prowadzonej działalności [Ustawa – Prawo bankowe, 1997, art. 8]. Bilans banku jest poddawany analizie płynności pod względem dopasowania terminów i kwot spłacanych przez klientów kredytów (aktywa) i wypłacanych

klientom depozytów (pasywa) oraz pod względem relacji, w jakiej kapitał i zobowiązania długoterminowe pokrywają aktywa nie płynne banku (np. środki trwałe). Płynność finansowa jest analizowana ze względu na różny horyzont czasowy. Można wyróżnić: a) płynność bieżącą, czyli zdolność wykonania wszystkich zobowiązań pieniężnych w terminie płatności przypadającym w okresie 7 kolejnych dni; b) płynność krótkoterminową – w okresie 30 kolejnych dni; c) płynność średnioterminową – w okresie powyżej 1 miesiąca i do 12 miesięcy; d) płynność długoterminową – w okresie powyżej 12 miesięcy [Metodyka BION, 2013, s. 48]. W Polsce normy płynności do czasu wejścia w życie Rozporządzenia CRR regulowała Uchwała KNF [Uchwała nr 386/2008]⁹ oraz Rekomendacja P dotycząca zasad monitorowania płynności. W zależności od wielkości i formy prawnej działalności banku lub oddziału instytucji kredytowej istniało zobowiązanie do utrzymania norm płynności powyżej przewidzianego przez uchwałę minimum (tabela 5). W przypadku sumy bilansowej powyżej 200 mln zł banki musiały spełniać wszystkie z wymienionych norm, a oddziały instytucji kredytowych – tylko normy płynności krótkoterminowej (M1 i M2). Z kolei kiedy suma bilansowa kształtowała się na poziomie poniżej 200 mln zł, banki musiały spełniać wszystkie z wymienionych norm, a oddziały instytucji kredytowych – tylko normę płynności krótkoterminowej (M1) [Uchwała nr 386/2008, § 8.1, § 9.1, s. 8–9].

Biorąc pod uwagę współczynniki płynności uzyskiwane przez banki w Polsce, można stwierdzić, że w ostatnich latach sytuacja płynnościowa polskiego sektora bankowego kształtowała się na dość dobrym poziomie. Współczynnik płynności krótkoterminowej kształtował się powyżej wymaganego przez nadzór minimum (wykres 1). Za 2014 r. wyniósł 1,47 [Raport o sytuacji banków, 2014, s. 29].

W Bazylei II stwierdzono problem szacowania przez banki różnicy między brakiem płynności a wypłacalnością, co stało się m.in. jednym z powodów braku płynności w brytyjskim banku Northern Rock. Bazylea III wnosi znaczące zmiany w wymiarze szacowania pozycji płynnościowych w ujęciu krótkookresowym (wskaźnik pokrycia płynności – *Liquidity Coverage Ratio*) oraz długookresowym (wskaźnik stabilnego finansowania netto – *Net Stable Funding Ratio*). Pierwszy wskaźnik pozwala określić, czy aktywa o wysokiej jakości¹⁰ posiadane przez instytucję finansową odpowiadają co

⁹ Uchwała nie została jeszcze zmieniona, ale zapisy Rozporządzenia CRR stały się obowiązujące dla wszystkich krajów członkowskich UE z dniem 1 stycznia 2014 r.

¹⁰ Za aktywa o wysokiej jakości uznaje się: instrumenty o niskiej korelacji z ryzykownymi aktywami, obracane na aktywnych i stabilnych rynkach przy obecności animatorów rynku; aktywa, które można łatwo wymienić na gotówkę w trudnych sytuacjach rynkowych. 30-

Tabela 5. Minimalne normy do spełnienia przez banki i oddziały instytucji kredytowych

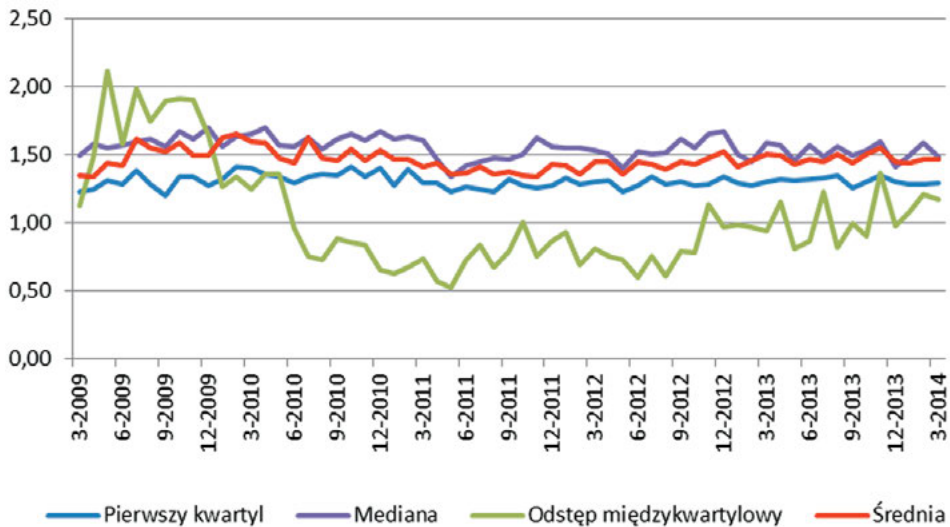
Wyszczególnienie	Wartość minimalna
Instytucje o sumie bilansowej powyżej 200 mln zł	
Luka płynności krótkoterminowej (M1) – suma podstawowej i uzupełniającej rezerwy płynności pomniejszona o środki obce niestabilne	0,00
Współczynnik płynności krótkoterminowej (M2) – relacja sumy podstawowej i uzupełniającej rezerwy płynności do środków obcych niestabilnych	1,00
Współczynnik pokrycia aktywów niepłynnych funduszami własnymi (M3)	1,00
Współczynnik pokrycia aktywów niepłynnych i aktywów o ograniczonej płynności funduszami własnymi i środkami obcymi stabilnymi (M4)	1,00
Instytucje o sumie bilansowej poniżej 200 mln zł	
Współczynnik udziału podstawowej i uzupełniającej rezerwy płynności w aktywach ogółem (M1)	0,20
Współczynnik pokrycia aktywów niepłynnych funduszami własnymi (M2)	1,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Uchwała nr 386/2008 KNF z dnia 17 grudnia 2008 r. w sprawie ustalenia wiążących banki norm płynności, Dz.Urz. KNF, nr 8, poz. 40, zmieniona Uchwałą nr 324/2011 KNF z dnia 20 grudnia 2011 r., s. 5–10.

najmniej 30-dniowemu odpływowi środków pieniężnych netto (bank musi zagwarantować płynność w ciągu 30 dni w nagłych wypadkach). LCR powinien być niższy niż 100%. Z kolei NSFR powinien zapewnić stabilne finansowanie w ponad jednorocznej perspektywie, co oznacza, że dostępne źródła stabilnego finansowania (obejmujące fundusze własne Tier 1 i Tier 2, zobowiązania długoterminowe, odpowiednio ważone zobowiązania wobec stabilnych deponentów) powinny co najmniej pokryć wymagane środki stabilnego finansowania (odpowiednio ważone względem zapadalności udzielone kredyty i inwestycje banku w instrumenty finansowe). Narzucone wartości wskaźników mają na celu zwiększenie odporności banków na niedobory płynności w okresach stresów rynkowych. Okres obserwacji zaczyna się od 2011 r., przy czym LCR został wprowadzony 1 stycznia 2015 r., natomiast NSFR będzie wprowadzony 1 stycznia 2018 [Basel III, 2010, s. 9–10].

Przestrzeganie norm płynności przez banki z jednej strony oraz kształtowanie i stosowanie asekuracyjnych norm i regulacji przez organy nadzoru z drugiej strony świadczą o sile i poziomie rozwoju polskiego sektora bankowego. Na podstawie bieżącego monitoringu można stwierdzić, że wszystkie podmioty istotne systemowo spełniały normy płynności obo-

dniowy okres odpływu gotówki netto odpowiada sytuacji znaczącego szoku finansowego, w którym obserwuje się masowe wycofanie wkładów i obniżenie oceny kredytowej o trzy klasy.



Wykres 1. Współczynnik płynności M2 w bankach komercyjnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport o stabilności systemu finansowego* (2012), NBP, Warszawa, lipiec, s. 72, 58.

wiążące banki i oddziały instytucji kredytowych od 30 czerwca 2008 r. (limity Uchwały KNF nr 386/2008). Głównymi źródłami ryzyka w polskim sektorze bankowym w latach kryzysowych pozostawały natomiast: ograniczony poziom wzajemnego zaufania pomiędzy uczestnikami rynku finansowego, niedopasowanie kontraktowych terminów płynności aktywów i pasywów wraz z niedopasowaniem walutowym, skrócenie terminów zawieranych transakcji, co znacznie utrudniało zarządzanie płynnością. W latach pokryzysowych wielkości współczynników ustabilizowały się i były na zadowalającym poziomie.

4. Bufory kapitałowe – nowe instrumenty polityki makroostrożnościowej

Po ostatnim kryzysie finansowym rynki wyniosły lekcję o wpływie na gospodarkę instytucji systemowych o wielkim znaczeniu. W celu ochrony systemu finansowego przed kolejnymi kryzysami oraz ponoszeniem dużych strat banki centralne zaczęły pracować nad nowymi instrumentami polityki makroostrożnościowej. Każdy kraj członkowski został zobligowany do wyznaczenia organów odpowiedzialnych za prowadzenie polityki makroostrożnościowej (ang. *designated authority*). Przedmiotem rozważań pro-

wadzonych w Polsce przez Radę ds. Ryzyka Systemowego¹¹ mają być określone w Dyrektywie (CRD IV) oraz Rozporządzeniu PEiR (CRR) obowiązujące wszystkie państwa członkowskie od dnia 1 stycznia 2014 r. nowe instrumenty polityki makroostrożnościowej o charakterze buforów kapitałowych. Istota bufora kapitałowego polega na gromadzeniu przez banki kapitału w okresach koniunktury oraz ewentualnym wykorzystaniu go w okresach spowolnienia gospodarczego. Według „Projektu ustawy o nadzorze makroostrożnościowym nad krajowym systemem finansowym” każdy z buforów będzie się składał z kapitału najwyższej jakości. Rada ma określić kilka buforów kapitałowych.

Kapitałowy bufor ochronny (*Capital Conservation Buffer*) jest planowany w celu zwiększenia zdolności do absorbowania strat w okresie napięć rynkowych. Jego poziom, począwszy od 2019 r., został ustalony na 2,5%, a we wcześniejszych latach, począwszy od 2016 r. – na 0,625%. Ma być wzmocnieniem bazy kapitałowej, ale będzie generował dodatkowy ciężar, ponieważ odbudowa bufora w sytuacji normalizowania uwarunkowań makroekonomicznych oznacza zatrzymywanie zysków, co uderzy bezpośrednio w interesy akcjonariuszy i zarządzających, wpływając na ograniczenie wypłat dywidend, premii itp. Kolejny antycykliczny bufor kapitałowy (*Countercyclical Capital Buffer*) ma być gromadzony przez banki w okresie wzrostu gospodarczego dla osłabienia ekspansji kredytowej (ograniczenie ryzyka systemowego) i w efekcie – wygładzenia cyklu wahań koniunktury (w okresie spowolnienia gospodarczego banki mają być z niego zwolnione). Jego poziom został określony w przedziale 0–2,5% wartości aktywów ważonych ryzykiem¹², przy czym wysokość bufora powinna uwzględniać: cykl kredytowy, ryzyko wynikające z nadmiernego wzrostu akcji kredytowej, uwarunkowania ekonomiczne w danym kraju, odchylenie wskaźnika kredytu w relacji do PKB od jego długoterminowego trendu [Brzozowski, 2014, s. 6–7].

Istotne znaczenie mają także bufory ryzyka instytucji o znaczeniu systemowym oraz ryzyka innej instytucji o znaczeniu systemowym – wyznaczone przez Dyrektywę CRD IV w celu ograniczenia ryzyka upadłości podmiotów o szczególnym znaczeniu dla funkcjonowania rynków finansowych.

¹¹ Organ kolegialny, którego powołanie jest planowane w „Projekcie ustawy o nadzorze makroostrożnościowym nad krajowym systemem finansowym”, którego przewodniczącym jest prezes NBP, zastępcą – minister finansów, członkami – przewodniczący KNF oraz prezes BFG. W posiedzeniach może uczestniczyć prezes GUS z głosem doradczym.

¹² Do poziomu 2,5% obowiązuje zasada wzajemnego uznawania, która mówi, że inne kraje, w których jurysdykcji znajdują się instytucje finansowe mające ekspozycje w kraju nakładającym bufor, muszą zastosować taką samą wysokość wskaźnika. Powyżej 2,5% wzajemne uznanie przez władze innych krajów jest dobrowolne.

wych w skali globalnej (bufor ryzyka globalnej instytucji), w skali rynku finansowego regionu czy kraju. Bufory te muszą być zatem utrzymywane przez wszystkie instytucje zakwalifikowane do kategorii globalnej instytucji o znaczeniu systemowym. Rada ds. Ryzyka Systemowego w Polsce jest organem wyznaczonym do identyfikacji tych instytucji oraz określenia na bazie indywidualnej wielkości bufora dla każdej z nich. Klasyfikacja podmiotów istotnych w skali globalnej będzie się odbywać w oparciu o wielkość i złożoność grupy, rodzaje prowadzonej działalności i możliwości ich zastąpienia przez inne instytucje oraz znaczenie dla systemu finansowego. Poziom minimalny dla GSII (*Global Systemically Important Institution*) wynosi 1%, ale wzrasta z każdą kolejną kategorią o 0,5%, aż do poziomu 3,5%¹³. Dla OSII (*Other Systemically Important Institutions*) organ odpowiedzialny może wyznaczyć poziom 2%, ale musi uwzględnić specyfikę systemu finansowego kraju członkowskiego dla uniknięcia nieproporcjonalnych i nadmiernie niekorzystnych efektów¹⁴ [Brzozowski, 2014, s. 7–10].

Specyficzny jest bufor ryzyka systemowego (SRB – *Systemic Risk Buffer*). Jego zadaniem jest ograniczanie długoterminowego ryzyka systemowego, które nie ma charakteru cyklicznego, ale które może spowodować negatywne konsekwencje dla systemu finansowego. Minimalny poziom bufora wynosi 1%, a maksymalny – 5%. Powiększenie bufora jest możliwe za zgodą Komisji Europejskiej, Europejskiego Urzędu ds. Nadzoru Bankowego (EBA – *European Banking Authority*) oraz Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego (ERSB – *European Systemic Risk Board*), o ile zostanie wykazany wpływ tego powiększenia na systemy finansowe krajów członkowskich i Unii Europejskiej¹⁵.

W Bazylei III wskazuje się konsekwencje dla instytucji nieprzestrzegających wymogów dotyczących buforów. Przewiduje się na przykład, że podmioty takie zostaną objęte restrykcjami, w szczególności dotyczącymi dysponowania zyskami z kapitału podstawowego Tier 1¹⁶, zmiennymi składnikami wynagrodzeń i uznaniowymi świadczeniami emerytalnymi. Ponadto

¹³ Mowa jest m.in. o kategorii, do której zostanie zakwalifikowana dana instytucja finansowa. Ze względu na to, że maksymalna wartość bufora musi wynieść 3,5%, a z wyższym poziomem kategorii wzrasta on o kolejne 0,5%, to liczba kategorii nie może przewyższyć 5.

¹⁴ Może to powodować nierównomierny wzrost kosztów dla instytucji finansowych, nadmierne obciążenie systemu finansowego w krótkim okresie.

¹⁵ W przypadku SRB w Dyrektywie nie wprowadzono obowiązku wzajemnego uznawania decyzji danego kraju przez inne kraje członkowskie UE. Kraje mogą dobrowolnie uznać wysokość SRB w stosunku do ekspozycji ich banków zlokalizowanych w ramach jurysdykcji nakładającej bufor. O tym fakcie powinny powiadomić KE, EBA, ESRB oraz kraj ustanawiający bufor [Brzozowski, 2014, s. 13].

¹⁶ Kapitał podstawowy Tier 1 obejmuje zatrzymane zyski, otwarte rezerwy, fundusze ogólnego ryzyka bankowego oraz generalnie wszystkie wyemitowane akcje zwykłe (udziały

instytucja znajdująca się w takiej sytuacji będzie musiała w ciągu pięciu dni roboczych przedstawić krajowym organom ostrożnościowym plan ochrony kapitału pokazujący, jak zamierza „w odpowiednim terminie” dostosować się do wymogów [Baran, Eckhardt, 2011, s. 2]. Procedury, które wynikają z regulacji zawartych w pakiecie CRD IV/CRR muszą być uzgodnione z organem macierzystym kraju oraz muszą uwzględniać wpływ buforów i ich zastosowania na system finansowy kraju członkowskiego. Wymienione bufor kapitałowe są zatem jeszcze jednym elementem zarządzania ryzykiem.

Zakończenie

Potencjał rozwojowy polskiego sektora bankowego jest wysoki i wpływa korzystnie na wzrost gospodarczy m.in. dzięki skutecznej polityce ostrożnościowej realizowanej przez instytucje centralne. Banki w Polsce w zasadzie spełniają normy regulacyjne, choć podczas ostatniego kryzysu wykazywały nieco niższe ich poziomy, ale nie stanowiło to podstawy do przewidywania procesów upadłościowych. W badanym okresie wskaźniki płynności w sektorze bankowym utrzymywały się powyżej minimalnego poziomu, banki o znaczeniu systemowym przestrzegały wszystkich wiążących miar płynności, a baza kapitałowa (dzięki corocznemu zatrzymaniu wypracowanego zysku przez banki) i współczynnik wypłacalności wykazywały tendencję wzrostową, co należy ocenić pozytywnie. Daje to podstawę do twierdzenia o relatywnej odporności polskiego sektora bankowego na zaburzenia finansowe oraz o skutecznym zarządzaniu ryzykiem. Żaden z banków nie skorzystał przy tym z pomocy publicznej.

Stabilność sektora finansowego zależy m.in. od skuteczności regulacji nadzorczych oraz etapu rozwoju sektora bankowego w danym kraju. Kraje rozwijające się mają młode rynki finansowe, które cechują się większą elastycznością i łatwością wprowadzania procedur nowych regulacji. Trzeba podkreślić, że w przypadku polskiego sektora bankowego stosowane regulacje były skuteczne. Teraz trwa wprowadzanie pakietu CRD IV/CRR, który powinien jeszcze zwiększyć odporność i bezpieczeństwo systemu finansowego UE, a także przejrzystość systemu zarządzania ryzykiem finansowym. Można stwierdzić, że polski sektor bankowy jest odpowiednio przygotowany do spełnienia nowych wymogów kapitałowych dzięki utrzymaniu wysokiego poziomu bazy kapitałowej. Oczywiście, zmiany będą rozciągnięte w czasie, ponieważ banki muszą pozyskać dodatkowe kapitały dla pokrycia norm płynności, co będzie miało wpływ m.in. na ich rentowność.

w bankach spółdzielczych i ciche depozyty zalicza się niezależnie od formy prawnej danej instytucji przy możliwości ich wykorzystania do kompensowania strat).

Bibliografia

- Baran A.-K., Eckhardt Ph. (2011), *Analiza Dyrektywy w sprawie wymogów kapitałowych (Bazylea III) z dnia 14 listopada 2011 r.*, www.for.org.pl (14.03.2015).
- Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems* (2010), BIS, 12.2010.
- Brzozowski M. (2014), *CRD IV, CRR – instrumenty makroostrożnościowe*, Departament Systemu Finansowego, Warszawa.
- Dane miesięczne* (2015), www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html (data dostępu: 17.04.2015).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniająca dyrektywę 2002/87/WE i uchylająca dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE, Dz. Urz. UE L 176 z 27 czerwca 2013 r.
- Koleśnik J. (2007), *Nowa Umowa Kapitałowa/Dyrektywa CRD*, [w:] M. Zaleska (red.), *Współczesna bankowość*, t. 1, Difin, Warszawa.
- Marcinkowska M. (2009), *Standardy Kapitałowe Banków: Bazylejska Nowa Umowa Kapitałowa w polskich regulacjach nadzorczych*, Regan Consulting, Gdańsk.
- Metodyka badania i oceny nadzorczej banków komercyjnych, zrzeszających oraz spółdzielczych (Metodyka BION)* (2013), Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- Pakiet CRD IV/CRR* (2015), www.knf.gov.pl/pakiet_crd4.html (data dostępu: 17.04.2015).
- Raport o stabilności systemu finansowego* (2012), NBP, Warszawa, lipiec.
- Raport o stabilności systemu finansowego* (2014), NBP, Warszawa, lipiec.
- Raport o sytuacji banków 2014 r.*, KNF.
- Report: The high-level group on financial supervision in the EU* (2009), Brussels.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012, Dz.U. L 176 z 27 czerwca 2013 r.
- Uchwała nr 386/2008 KNF z dnia 17 grudnia 2008 r. w sprawie ustalenia wiążących banki norm płynności, Dz.Urz. KNF, nr 8, poz. 40, zmieniona Uchwałą nr 324/2011 KNF z dnia 20 grudnia 2011 r.
- Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (t.j. Dz.U. z 2015 r., poz. 614).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (t.j. Dz.U. z 2015 r., poz. 128).

Znaczenie instytucji „too many to fail” w kreowaniu ryzyka systemowego

Wstęp

Postępujące procesy globalizacji i umiędzynarodowienia sprawiły, że niektóre dotychczas niewielkie instytucje finansowe, o nielicznych powiązaniach i odmiennych rodzajach działalności, przekształciły się w duże bądź silnie powiązane instytucje finansowe. Ponadto obserwowany jest proces ich upodabniania, dlatego cechą kryzysów finansowych ostatnich lat, a zwłaszcza obecnego, jest ryzyko systemowe będące jednym z istotnych czynników wpływających negatywnie na stabilność systemu finansowego i gospodarki.

Celem opracowania jest przedstawienie instytucji „too many to fail” (TMTF) oraz określenie ich potencjału w tworzeniu ryzyka systemowego. W pierwszej kolejności zaprezentowano istotę ryzyka systemowego, a następnie scharakteryzowano instytucje ważne systemowo oraz dokonano ich taksonomii. Na końcu przedstawiono instytucje TMTF, co umożliwiło określenie ich znaczenia w tworzeniu ryzyka systemowego.

1. Definicja i istota ryzyka systemowego

Kwestia ryzyka systemowego była już znana przed wybuchem ostatniego kryzysu finansowego w latach 2007–2009. Jednak dopiero zakres jego materializacji w tym okresie i związane z tym negatywne skutki znacząco zwiększyły zainteresowanie badaczy jego naturą i sposobami przeciwdziałania. Sprawy nie ułatwia niejednoznaczność definicji tego ryzyka, czego konsekwencją jest stosowanie przez badaczy zróżnicowanych modeli jego pomiaru.

Europejski Bank Centralny definiuje ryzyko systemowe jako ryzyko wystąpienia zdarzenia systemowego rozumianego szeroko jako przejaw niestabilności finansowej przenoszący się na tak szeroką skalę, że proces pośrednictwa finansowego jest zaburzony i w znaczący, negatywny sposób wpływa to na wzrost gospodarczy i dobrobyt [ECB, 2010, s. 147]. Z kolei według Międzynarodowego Funduszu Walutowego jest to ryzyko wystąpienia zakłóceń w funkcjonowaniu systemu finansowego lub jego istotnej części, które może wywołać poważne negatywne skutki dla realnej sfery gospodarki [IMF, 2011, s. 7].

Analiza definicji ryzyka systemowego wskazuje, że badacze skupiają się na różnych jego aspektach (tabela 1). Najczęściej jest to znaczna skala zjawiska, efekt zarażania, negatywny wpływ na sferę realną, zaburzenie funkcji systemu finansowego. Zwracają również uwagę na gwałtowność zmian, zmienną naturę zjawiska i powiązania pomiędzy elementami systemu finansowego, niewypłacalność oraz spadek zaufania. Bez względu na to, jak ryzyko systemowe będzie definiowane, jego pojawienie się w systemie finansowym powoduje poważne zagrożenie dla stabilności finansowej, wywołując rozlewanie się występujących zaburzeń (w tym kryzysów finansowych) na inne podmioty, rynki, czy kraje [Smaga, 2014, s. 38–41].

Tabela 1. Przegląd definicji ryzyka systemowego w literaturze zagranicznej i krajowej

Rok	Autor	Cecha									
		Gwałtowność zmian (nagle zaburzenie/szok)	Zaburzenie funkcjonowania systemu finansowego	Znaczna (systemowa) skala zjawiska	Prawdopodobieństwo (zagrożenie wystąpieniem) zdarzenia	Zmienna natura zjawiska	Efekt zarażania	Powiązania pomiędzy elementami systemu finansowego	Niewypłacalność (upadłości)	Wpływ na sferę realną	Spadek zaufania
Literatura zagraniczna											
1994	BIS			X			X		X		
1995	G. Kaufmann				X		X	X			
	P.F. Bartholomew i G.W. Whalen	X		X	X					X	X
	E.P. Davis		X				X				
1996	J.C. Rochet i J. Tirole						X	X			
1997	G-30	X		X						X	
1998	O. De Brandt i P. Hartmann			X		X	X				

Rok	Autor	Cecha									
		Gwałtowność zmian (nagłe zaburzenie/szok)	Zaburzenie funkcjonowania systemu finansowego	Znaczną (systemową) skalę zjawiska	Prawdopodobieństwo (zagrożenie wystąpieniem) zdarzenia	Zmienienna natura zjawiska	Efekt zarażania	Powiązania pomiędzy elementami systemu finansowego	Niewypłacalność (upadłości)	Wpływ na sferę realną	Spadek zaufania
	J.M. Lacker	X	X								
	M. Staub	X	X		X		X	X			
	G-10	X		X	X	X				X	X
2001	G. De Nicolò i M. Kwast	X		X	X					X	X
	G. Kaufmann i K. Scott			X	X	X	X	X	X		
2003	R. Cifuentes			X	X				X		
	K. Minderhound	X	X	X							
	M. Boss (i in.)		X	X			X	X	X		
2004	N.C. Andersen						X	X			
	EBC		X				X				X
	P. Kupiec i D. Nickerson	X	X	X					X		
2005	G.J. Schinasi			X						X	X
	N. Chan (i in.)	X			X		X		X		
2006	EFDI			X						X	
2007	F. Mishkin	X	X	X						X	
	A.W. Ryan					X	X	X			
2008	S.L. Schwarcz	X					X	X	X		
	T. Adrian i M.K. Brunnermeier		X	X						X	
2009	IMF		X	X					X		
	X. Huang (i in.)	X		X					X		
	MFW/BIS/FSB		X	X		X			X	X	
	A. Korinek		X	X							
2010	E. Perotti i J. Suarez	X					X			X	
	E.J. Kayne			X		X	X	X	X	X	
2010	S. Martinez- Jaramillo (i in.)		X		X						
	V. Acharya (i in.)		X	X					X	X	
	IMF			X				X	X		
2011	M. Billio (i in.)						X	X	X		
	A. Moussa			X	X					X	
	K. Giesecke i B. Kim			X	X		X	X	X		
	N. Hautsch (i in.)		X	X				X		X	
	J. Selody		X		X	X				X	
	D. Beau (i in.)		X	X						X	

Rok	Autor	Cecha									
		Gwałtowność zmian (nagłe zaburzenie/szok)	Zaburzenie funkcjonowania systemu finansowego	Znaczną (systemową) skalą zjawiska	Prawdopodobieństwo (zagrożenie wystąpieniem) zdarzenia	Zmienna natura zjawiska	Efekt zarażania	Powiązania pomiędzy elementami systemu finansowego	Niewypłacalność (upadłości)	Wpływ na sferę realną	Spadek zaufania
	P. Tucker					X		X			
	ESRB		X						X		
	BIS		X			X		X	X		
2012	D.K. Patro (i in.)	X		X	X				X	X	
	G. De Nicolò (i in.)			X						X	
	R. Maino			X		X					
Literatura krajowa											
2005	G. Bancarewicz		X		X		X	X			
2007	J. Kotyński			X			X		X	X	
2008	M. Jurkowska-Zeidler			X			X				
	J.K. Solarz	X		X	X					X	
2011	P. Niedziółka						X		X		
2012	P.J. Szpunar			X	X	X				X	
	M. Kabza	X		X	X				X	X	
2014	P. Smaga	X	X	X	X		X		X		

Źródło: P. Smaga (2014), *Istota ryzyka systemowego*, Studia Ekonomiczne, nr 1, s. 39–40.

Ryzyko to może mieć charakter makro- i mikroekonomiczny. W ujęciu makroekonomicznym występuje wówczas, gdy system finansowy jest narażony na zakumulowane ryzyko, które wynika np. ze wzrostu korelacji ekspozycji. Natomiast w ujęciu mikroekonomicznym ryzyko systemowe jest rozumiane jako negatywny wpływ upadłości instytucji o znaczeniu systemowym (*Systemically Important Financial Institution – SIFI*) na rynek finansowy [Nier, 2009, s. 24–25]. Ponadto ryzyko to ma dwa wymiary – czasowy i przestrzenny [BIS, 2010, s. 17–19]. Przestrzenny wymiar ryzyka systemowego oznacza jego rozmieszczenie w strukturze systemu finansowego w danym momencie. Określa, w jakich częściach tego systemu ukrywają się systemowo ważne instytucje, jakie zachodzą pomiędzy nimi interakcje, czy są do siebie podobne i co je łączy, a mogłoby stanowić potencjalny przekazywacz szoków finansowych. Z kolei wymiar czasowy ryzyka systemowego oznacza jego narastanie wraz z upływem czasu. Wiąże się to

np. z rozwojem instytucji systemowych oraz z zagrożeniami wynikającymi z podobieństw zachowań tych podmiotów [BIS, 2010, s. 17–19].

Z ryzykiem tym wiąże się również zjawisko jego przenoszenia za pomocą różnych kanałów, zwane efektem zarażania. W konsekwencji na rynku finansowym następuje przeniesienie się niestabilności z jednej instytucji finansowej na inne, przy czym skala tego zjawiska musi być znaczna. Oznacza to, że efekt zarażania nie wystąpi bez pierwotnego szoku, zaś jego transmisja przekracza skalę i tempo, których można by oczekiwać w „normalnych” warunkach [Smaga, 2014, s. 47–52].

2. Megainstytucje i ich wpływ na ryzyko systemowe

Podobnie jak w przypadku ryzyka systemowego, w literaturze przedmiotu nie ma jednoznacznej definicji instytucji ważnych systemowo. Najogólniej można stwierdzić, że są to instytucje finansowe, których ewentualna upadłość może rodzić ryzyko systemowe w gospodarce światowej. Oznacza to, że instytucje ważne systemowo mają duży wpływ na kreowanie tego ryzyka.

Rada Stabilności Finansowej [FSB, 2011, s. 1] definiuje SIFI jako instytucje finansowe, których niewydolność lub nieuporządkowana upadłość, ze względu na ich wielkość, złożoność i wzajemne powiązania systemowe, może spowodować poważne zakłócenia w systemie finansowym i w działalności gospodarczej. Z kolei Bank Światowy [World Bank, 2012, s. 6] określa je jako globalne firmy świadczące usługi finansowe – niemal wyłącznie banki – tak duże, że rządy wierzą, iż będą raczej zmuszone do ratowania tych instytucji niż ryzykowania trwałego uszkodzenia światowego systemu finansowego na skutek załamania. Z kolei raport „Guidance for national authorities to assess the systemic importance of financial institutions, markets and instruments” [IMF, BIS, FSB, 2009, s. 5] określa, że instytucja finansowa jest uważana za ważną systemowo, jeżeli jej upadłość lub nieprawidłowe działanie powoduje powszechny niepokój, zarówno przez bezpośredni wpływ, jak i jako przyczyna pogłębienia się efektu zarażenia. Natomiast Z. Komárková, V. Hausenblas i J. Frait [2011/2012, s. 101] dokonują rozróżnienia pojęcia SIFI dla celów makro- i mikroostrożnościowych. W ujęciu makroostrożnościowym instytucje finansowe o znaczeniu systemowym są elementem systemu finansowego znacząco przyczyniającym się do akumulacji ryzyka systemowego. Ich upadłość wiązałaby się ze znacznymi stratami dla ich otoczenia, stanowiłaby zagrożenie dla prawidłowego funkcjonowania systemu jako całości i powodowałaby efekt zarażania w realnej gospodarce. Natomiast dla celów nadzoru mikroostrożnościowego SIFI to instytucje, których upadłość spowoduje poniesienie du-

zych strat w postaci kosztów bezpośrednich przez jej wierzycieli i akcjonariuszy.

Biorąc pod uwagę ewentualne negatywne skutki, niekontrolowana upadłość instytucji ważnej systemowo ma potencjał, aby spowodować poważne uszkodzenie systemu finansowego. Im większy jest ten potencjał, tym większe znaczenie systemowe danej instytucji. Ale SIFI można również określać z punktu widzenia pozytywnych aspektów działania. Wówczas jest to instytucja, której istnienie jest niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania systemu finansowego i realnej gospodarki [Weistroffer, 2011, s. 3].

Tabela 2 zawiera zestawienie porównawcze definicji instytucji o znaczeniu systemowym.

Tabela 2. Przegląd definicji instytucji o znaczeniu systemowym

Rok	Autor	Cecha							
		Zagrożenie dla stabilności finansowej	Wpływ na ryzyko systemowe (ich upadłość lub kłopoty finansowe)	Możliwość uszkodzenia systemu finansowego	Pomoc od rządu (w razie problemów finansowych)	Wielkość, złożoność, powiązania systemowe	Przyczyna efektu zarażenia	Negatywny wpływ na gospodarkę	Niezbędna dla systemu finansowego
2009	IMF/BIS/FSB		X				X		
2010	FSOC	X							
2011	FSB		X	X		X		X	
	C. Weistroffer			X					X
2011/2012	Z. Komárková (i in.)	X	X				X	X	
2012	World Bank			X	X	X			

Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury przedmiotu.

Ze względu na potencjał instytucji finansowych, o znaczeniu systemowym do kreowania ryzyka systemowego, ważna jest prawidłowa ich identyfikacja, która umożliwi organom nadzoru opracowanie takich przepisów prawa, które spowodują, że przestaną one być postrzegane jako ważne systemowo. Jednocześnie należy pamiętać, że dana instytucja może być ważna systemowo dla lokalnych, krajowych lub międzynarodowych systemów finansowych i gospodarek. Ich identyfikacja opiera się na następujących kryteriach:

- wielkość – skala działalności poszczególnych elementów systemu finansowego,

- substytucyjność – zakres, w jakim inne podmioty systemu finansowego mogą świadczyć te same usługi w sytuacji zakłóceń w funkcjonowaniu rynku,
- wzajemne powiązania – powiązania z innymi elementami systemu [IMF, BIS, FSB, 2009, s. 2–3].

Z kolei J.B. Thompson podaje, że identyfikacja tych podmiotów powinna opierać się na:

- rozmiarze instytucji finansowej (wielkość aktywów, skala działalności lub oba te kryteria, znaczenie ma również charakter działalności danej instytucji),
- ich wzajemnych powiązaniach,
- korelacjach pomiędzy bilansami instytucji finansowych,
- koncentracji działalności instytucji finansowych,
- warunkach makrofinansowych i ogólnej sytuacji (tj. strukturze branży finansowej i systemu politycznego) [Thomson, 2009, s. 2–5].

Na tej podstawie można wyznaczyć cztery kategorie podmiotów finansowych: od tych posiadających największy potencjał do generowania ryzyka systemowego, po te o znikomym możliwościach do wywoływania zaburzeń na rynku finansowym [Brunnermeier i in., 2009, s. 24–27].

Kategoria I obejmuje duże instytucje finansowe, które są odzwierciedleniem doktryny „too big to fail” oznaczającej, że są to podmioty „zbyt duże, by upaść”. Podmiot taki jest silnie powiązany z innymi uczestnikami rynku i ma względem nich pozycję dominującą, dlatego wymaga regulacji zarówno na poziomie mikro-, jak i makroostrożnościowym, aby zapobiec ewentualnemu zjawisku zarażania.

Kategorię II tworzy grupa instytucji finansowych, która jest określana mianem „too many to fail” („zbyt wielu, by pozwolić im upaść”). Pojedynczy podmiot należący do tej grupy traktowany indywidualnie jest uważany za na tyle mały i bez znaczenia dla ryzyka systemowego, że nie stanowi znaczącego problemu dla władz. Jednak zbiór takich instytucji z różnych względów może być już uważany za ważny systemowo. Z tego powodu podmioty te wymagają regulacji makroostrożnościowych oraz ograniczonych regulacji mikroostrożnościowych. Przykładem takich podmiotów są m.in. wysoko lewarowane fundusze hedgingowe.

Kategoria III obejmuje duże i złożone podmioty finansowe nisko lewarowane, np. firmy ubezpieczeniowe i fundusze emerytalne uważane za nieistotne systemowo, przy czym ich upadłość bądź zakłócenie ich działalności może w sposób istotny wpłynąć na gospodarkę danego regionu. Podmioty te wymagają regulacji mikroostrożnościowych.

Kategoria IV obejmuje małe instytucje finansowe ze szczególnym uwzględnieniem podmiotów niewykorzystujących dźwigni finansowej. Dotyczące ich regulacje powinny odnosić się do przebiegu prowadzenia działalności gospodarczej.

Komitet Bazylejski przyjął następujące kryteria identyfikacji banków o znaczeniu systemowym: wielkość grupy bankowej, powiązania z innymi instytucjami finansowymi, stopień substytucyjności usług/infrastruktury finansowej dla świadczonych usług, aktywność podmiotu na globalnym rynku oraz złożoność banku. Te kryteria są w równej mierze brane pod uwagę przy określaniu systemowego znaczenia banku [BIS, 2011, s. 4–5]. Na ich podstawie FSB opublikował listę banków ważnych systemowo.

Z kolei kryteria identyfikacji ubezpieczycieli o znaczeniu systemowym zostały określone przez IAIS (*International Association of Insurance Supervisors*) i przyjęte przez FSB. Wybrane wskaźniki zostały pogrupowane w następujących pięciu kategoriach: rozmiar zakładu ubezpieczeń, globalna aktywność ubezpieczyciela, powiązania z innymi instytucjami rynku finansowego, działalność nietradycyjna i nieubezpieczeniowa realizowana przez ubezpieczyciela, substytucyjność świadczonych usług [IAIS, 2013, s. 12].

3. Potencjał instytucji „too many to fail” w tworzeniu ryzyka systemowego

W opracowaniu została przeprowadzona analiza znaczenia instytucji finansowych określanych mianem „too many to fail” (TMTF) w kreowaniu ryzyka systemowego. Jak już zaznaczono, określenie to dotyczy grupy mniejszych podmiotów, które pojedynczo nie wpływają na ryzyko systemowe. Dopiero w połączeniu z innymi, podobnymi podmiotami finansowymi nabierają znaczenia systemowego, np. gdy dużo małych i średnich banków upadnie jednocześnie. Ostatni kryzys wyraźnie uwidocznił, że nie tylko wielkość firm ma znaczenie – istotne mogą być również mniejsze podmioty, jeśli mają znaczący udział w ważnym segmencie rynku finansowego (np. rynku kredytów hipotecznych).

O zakwalifikowaniu instytucji do tej kategorii decyduje stopień korelacji bilansów instytucji finansowych. Jeżeli dwie lub więcej instytucji posiada te same lub podobne aktywa, których wartości są silnie skorelowane, wówczas systemowy szok wartości tych aktywów wpłynie jednocześnie na bilanse wszystkich tych podmiotów. Przykładem takich aktywów są chociażby należności od dłużników lub emitentów (np. sektora publicznego), jak również koncentracja udzielonych kredytów w jednym sektorze realnej gospodarki (np. rynku nieruchomości). Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku pasywów. Jeżeli zbyt wiele podmiotów będzie finansować się

za pomocą jednego rodzaju rynku kredytowego, wówczas staną się one nagle podatne w chwili, gdy rynek ten przestanie funkcjonować. Współzależności te zachodzą też przez kanał pośredni, w przypadku gdy na skutek szoku systematycznego niektóre instytucje (lub jedna ważna instytucja) w nagłych przypadkach sprzedadzą aktywa przedwcześnie (tzw. gwałtowna wyprzedaż). W zależności od wielkości danego rynku spowoduje to obniżenie cen tych aktywów i dodatkowo nasili kryzys oraz zwiększy ryzyko niewywiązania się ze swoich zobowiązań przez te i inne instytucje. Innym przejawem współzależności pomiędzy instytucjami są zachowania stadne, oznaczające podobne zachowanie wielu instytucji. We wszystkich tych przypadkach wiele instytucji zachowuje się jak jeden duży podmiot finansowy, dlatego powinny być nadzorowane i analizowane jako jeden podmiot lub klaster [Komárková, Hausenblas, Frait, 2011/2012, s. 102].

Z kolei Acharya i Yorulmazer wykazali, że założenie „too many to fail” to przyjmowany w przypadku niewielkich instytucji finansowych odpowiednik doktryny „too big to fail” [Baxamusa, Boyd, 2013, s. 8–10]. Według nich podmioty te mogą być w stanie przekształcić się w pseudo-TBTF („too big to fail”) instytucje, wykorzystując w tym celu jedną z dwóch strategii. Strategia I, czyli „podpięcie się do dużego banku”, oznacza, że mały podmiot finansowy kształtuje swoje działania w ten sposób, aby jego zyski były doskonale skorelowane z działaniami instytucji TBTF, co z kolei oznacza, że w przypadku upadłości TBTF on też upadnie. Strategia II, czyli „koordynowane strategie po to, aby grupa małych banków stała się jedną jednostką”, oznacza, że mniejsze banki podejmą działania mające na celu stanie się grupą o wystarczającym znaczeniu gospodarczym, aby wymagać ratunku od rządu. W skrajnym przypadku oznacza to, że zyski są doskonale skorelowane we wszystkich bankach w grupie.

Ponadto ze względu na duży potencjał instytucji TBTF do kreowania ryzyka systemowego wielu finansistów, m.in. J. Bullard, A. Greenspan, czy R. Fisher, sugeruje działania mające na celu podzielenie dużych jednostek na mniejsze zgodnie z dewizą, że „jeżeli bank jest zbyt duży, by upaść, jest zbyt duży, aby istnieć” [Cahoon, 2013]. Jednak nie rozwiązuje to problemu ze względu na istnienie instytucji określanych jako TMTF i zachęty do zachowań stadnych. Nowo utworzone, mniejsze instytucje finansowe mogą, ponownie jako grupa, stanowić podobne zagrożenie dla stabilności finansowej, jak załamanie się dużego banku.

Należy również zaznaczyć, że problem „too big to fail” jest szeroko znany i podlegał intensywnym badaniom przez wielu naukowców na świecie. W porównaniu z nim zagadnienie „too many to fail” cieszy się znacznie mniejszą uwagą zarówno ze strony badaczy, jak i rządów czy instytucji nad-

zorczych. Potwierdzeniem znaczenia tego typu instytucji w kreowaniu ryzyka systemowego może być chociażby kryzys banków oszczędnościowych Cajas de Ahorros w Hiszpanii podczas ostatniego kryzysu gospodarczego. Banki te składały się z 45 kas oszczędnościowych, mających około 40% udział w aktywach hiszpańskiego systemu bankowego. Ich zła kondycja spowodowała, że rząd musiał udzielić im pomocy finansowej, zmuszając je do połączenia.

Zakończenie

Reasumując, należy zaznaczyć, że choć instytucje TBTF mają największy potencjał do kreowania ryzyka systemowego, nie należy zapominać o podmiotach TMTF, gdyż jak pokazują doświadczenia minionych kryzysów i przeprowadzone w tym zakresie badania, mają one zdolność do tworzenia tego ryzyka, choć może w mniejszym stopniu. Dlatego istotne jest, aby tworzone regulacje na poziomie mikro- i makroostrożnościowym dotyczyły nie tylko dużych instytucji finansowych, ale też grup mniejszych podmiotów, które ze względu na podobieństwa działania i skalę powiązań mają istotne znaczenie systemowe.

Bibliografia

- Baxamusa M., Boyd J. (2013), *Too many banks to fail? Theory and evidence*, The Economists' Voice, Vol. 10, No. 1.
- BIS (2011), *Global systemically important banks: assessment methodology and the additional loss absorbency requirement*, BCBS, Basel.
- BIS (2010), *Macprudential instruments and frameworks: a stocktaking of issues and experiences*, BCBS, Basel.
- Brunnermeier M.K., Crockett A., Goodhart C.A.E., Persaud A., Shin H.S. (2009), *The fundamental Principles of financial Regulation. Geneva Reports on the World Economy 11*, ICMB, Geneva.
- Cahoon S. (2013), *A List of Experts Who Want To End "Too Big To Fail"*, www.toobighasfailed.org/too-big-to-fail (data dostępu: 01.03.2015).
- ECB (2010), *Financial Stability Review*, December.
- FSB (2011), *Policy Measures to Address Systemically Important Financial Institutions*.
- IAIS (2013), *Global Systemically Important Insurers: Initial Assessment Methodology*.
- IMF, BIS, FSB (2009), International Monetary Fund, Bank for International Settlements, Financial Stability Board, *Guidance to Assess the Systemic Importance of Financial Institutions, Markets and Instruments: Initial Considerations*, Report to the G-20 Finance Ministers and Central Bank Governors.
- IMF (2011), International Monetary Fund, *Macprudential Policy – An Organizing Framework*.
- Komárková Z., Hausenblas V., Frait J. (2011/2012), *How to identify systemically important financial institutions*, CNB Financial Stability Report.

-
- Nier E.W. (2009), *Financial Stability Frameworks and the Role of Central Banks: Lessons from the Crisis*, IMF Working Paper 09/70.
- Smaga P. (2014), *Istota ryzyka systemowego*, Studia Ekonomiczne, nr 1.
- Thomson J.B. (2009), *On Systemically Important Financial Institutions and Progressive Systemic Mitigation*, Federal Reserve Bank of Cleveland Policy Discussion Paper, No. 7.
- Weistroffer C. (2011), *Identifying Systemically Important Financial Institutions (SIFIs)*, International Topics – Current Issues, Deutsche Bank Research, <https://ideas.repec.org/p/ess/wpaper/id4383.html> (data dostępu: 01.03.2015).
- World Bank (2012), *European and best practice bank resolution mechanisms: an assessment and recommendations for policy and legal reforms*.

Olga Kamińska

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej
Lublin

Analiza debiutów giełdowych spółek wchodzących w skład indeksu WIG-banki

Wstęp

Istnieje wiele form finansowania umożliwiających odpowiednie formowanie struktury kapitału. Jedną z nich jest finansowanie własne zewnętrzne, które jest często stosowanym źródłem pozyskiwania kapitału. W ramach takiego finansowania znaczące miejsce zajmuje pozyskanie środków od inwestorów w drodze oferty publicznej. Jest to proponowanie nabycia papierów wartościowych danej spółki, które wiąże się z wprowadzeniem nowych lub istniejących akcji do obrotu giełdowego¹. Przed wejściem na giełdę papierów wartościowych spółka musi jednak spełnić szereg formalnych warunków zawartych w aktach prawnych i regulaminach². Finansowanie własne zewnętrzne jest często stosowanym źródłem pozyskiwania kapitału, również przez spółki z sektora bankowego. Relatywnie duża liczba banków, które wykorzystały ten mechanizm do finansowania swojej działalności, świadczy o atrakcyjności tej formy finansowania zarówno dla samych banków, jak i inwestorów instytucjonalnych oraz indywidualnych. Debiuty i późniejsze notowania akcji spółek z sektora bankowego nie pozostają bez znaczenia dla sytuacji giełdowej ogółem, a uwarunkowania ze-

¹ Emisja akcji może być dwojakiego rodzaju. Pierwszy rodzaj to *Initial Public Offering* (IPO) – pierwotna emisja akcji, czyli wprowadzenie spółki na giełdę, potocznie nazywana debiutem giełdowym. Drugim rodzajem oferty publicznej jest podwyższenie kapitału własnego spółki akcyjnej przez wyemitowanie akcji, które stanowią kolejne emisje danej spółki.

² W Polsce uregulowane są w szczególności w ustawie o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych z dnia 29 lipca 2005 r., Regulaminie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie oraz w innych aktach prawnych obowiązujących na rynku finansowym.

wewnętrzne wpływają na możliwość sukcesu oferty publicznej i późniejszych notowań zarówno banków, jak i pozostałych notowanych spółek.

Finansowanie własne zewnętrzne jest często stosowanym źródłem pozyskiwania kapitału. Duża liczba banków, które wykorzystywały ten mechanizm do finansowania swojej działalności, oraz popularyzacja takiej metody inwestycyjnej wśród inwestorów instytucjonalnych i indywidualnych skłania do podjęcia opisu oraz analizy ofert publicznych. Wiąże się z tym analiza sytuacji spółek portfela indeksu WIG-banki na rynku giełdowym.

Głównym celem opracowania jest badanie wpływu sytuacji politycznej, gospodarczej oraz giełdowej na liczbę przeprowadzonych ofert publicznych banków od początku funkcjonowania Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie oraz prezentacja efektów tych publicznych ofert – zidentyfikowanie zjawisk towarzyszących debiutom giełdowym i zjawisk określających trendy kierujące tymi walorami. Dla zrealizowania tego celu w opracowaniu został zaprezentowany indeks WIG-banki i spółki z jego portfela, scharakteryzowano sytuację na rynku kapitałowym w kontekście debiutów tych spółek, a także przeprowadzono analizę sytuacji spółek z sektora finansowego, w szczególności spółek indeksu WIG-banki, po upublicznieniu ich akcji na giełdzie. Ważną częścią opracowania jest sformułowanie założeń opłacalności i wyboru strategii inwestycyjnej dla walorów indeksu WIG-banki.

1. Konstrukcja i struktura indeksu WIG-banki oraz zmiany jego wartości

Od początku 1999 r. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie oblicza, a od 26 marca 1999 r. publikuje wartości subindeksów sektorowych, które pozwalają ocenić efektywność inwestowania w spółki z różnych sektorów gospodarczych. W tym czasie został wprowadzony również subindeks WIG-banki, w skład którego wchodzi wybrane spółki znajdujące się w portfelu indeksu WIG, należące do sektora bankowego. Tak jak indeks WIG, WIG-banki jest indeksem dochodowym, uwzględnia ceny akcji oraz dochody z dywidend i praw poboru. Datą bazową jest 31 grudnia 1998 r., co oznacza, że w tym czasie indeks WIG-banki przyjął wartość równą jednej dziesiątej wartości indeksu WIG, czyli 12 795,6 pkt., a kapitalizacja w dacie bazowej wyniosła 9 799 574 250,00 zł. Subindeks jest publikowany trzy razy dziennie: o godzinie 11:15 – wartość na otwarciu, o godzinie 15:15 – wartość bieżąca, a o godzinie 17:10 oraz powtórnie o godzinie 17:15 – wartość na zamknięciu [GPW, 2000, s. 40; www.gpw.pl, 2015].

Skład koszyka akcji subineksu WIG-banki nie jest stały, lecz poddawany regularnej korekcie, niektóre spółki są zastępowane innymi, tak aby w jak

najlepszym stopniu spełnić kryteria przyjęte przy konstruowaniu indeksu. W głównej mierze dotyczy to płynności, czyli faktycznej możliwości zawierania transakcji. Według stanu na 8 maja 2015 r. w skład indeksu WIG-banki wchodziły spółki wskazane w tabeli 1.

Tabela 1. Struktura indeksu WIG-banki

Lp.	Nazwa banku	Nazwa instrumentu	Pakiet	Wartość rynkowa pakietu (PLN)	Udział w portfelu (%)
1	PKO Bank Polski SA	PKOBP	857 593 000	32 331 256 100	32,969
2	Polska Kasa Opieki SA	PEKAO	130 972 000	25 415 116 600	25,917
3	Bank Zachodni WBK SA	BZWBK	30 353 000	11 593 328 350	11,822
4	mBank SA	MBANK	12 857 000	6 218 930 900	6,342
5	Bank Millenium SA	MILLENNIUM	605 345 000	4 776 172 050	4,870
6	ING Bank Śląski SA	INGBSK	32 525 000	4 768 165 000	4,862
7	Alior Bank SA	ALIOR	48 401 000	4 409 815 110	4,497
8	Bank Przemysłowo-Handlowy SA	HANDLOWY	32 664 000	3 689 398 800	3,762
9	Getin Noble Bank SA	GETINOBLE	1 169 844 000	2 187 608 280	2,231
10	Unicredit S.P.A	UNICREDIT	27 903 000	737 755 320	0,752
11	Getin Holding SA	GETIN	313 614 000	686 814 660	0,700
12	Bank Handlowy w Warszawie	BANKBPH	9 788 000	460 427 520	0,470
13	IDEA BANK SA	IDEABANK	16 100 000	450 800 000	0,460
14	Bank Ochrony Środowiska SA	BOS	9 921 000	305 566 800	0,312
15	Banco Santander SA	SANTANDER	1 239 000	33 824 700	0,034

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.gpw.pl (stan na 8 maja 2015 r.).

W portfelu WIG-banki znajduje się obecnie 13 spółek polskich oraz dwie zagraniczne, jednak tylko trzy spośród 15 spółek mają dominujący akcjonariat polski. Spółki z aktualnego koszyka debiutowały na przestrzeni ponad 20 lat, od początku istnienia giełdy aż po rok 2015. Największy udział w subindeksie oraz największe obroty zapewnia PKO Bank Polski SA (odpowiednio: 32,97% i 14,74%) oraz Polska Kasa Opieki SA (odpowiednio: 25,92% i 5,75%) [www.gpw.pl, 2015]. Wartość subindeksu od momentu

publikacji z roku na rok rośnie, poza załamaniem wynikającym z kryzysów, co prezentuje wykres 1.



Wykres 1. Notowania subindeksu WIG-banki w latach 1993–2014

Źródło: www.stooq.pl (stan na 8 maja 2015 r.).

Porównując notowania WIG-banki oraz WIG, można zauważyć, że są one podobne i podążają tym samym trendem. Najniższą wartość subindeks osiągnął w marcu 1999 r. – 1 177,29 pkt. (ten poziom nie został pokonany nawet w czasie bessy w latach 2008–2009, kiedy w lutym 2009 r. osiągnął wartość 2 334,67 pkt.). Najwyższą wartość w historii notowań uzyskał w lipcu 2007 r. – 9 075,36 pkt. Na dzień 8 maja 2015 r. subindeks osiągnął wartość 8 304,08 pkt., co oznacza, że ma szansę pokonać dotychczasowy szczyt [www.stooq.pl].

2. Analiza sytuacji na rynku kapitałowym w kontekście debiutów giełdowych

Sytuacja na rynku kapitałowym w dużej mierze wpływa na liczbę spółek notowanych na giełdzie papierów wartościowych, a tym samym na liczbę debiutów, co ma znaczenie w związku z obawami i oczekiwaniami emitentów odnośnie uplasowania akcji na rynku giełdowym. Jak wynika z danych zawartych w tabeli 2, liczba spółek notowanych na giełdowym parkiecie w Warszawie – poza kilkoma wyjątkami – stale rośnie. Wyjątkami były lata 2002 i 2003, kiedy w związku z największą liczbą wycofań z rynku (19

spółek rocznie) zanotowano spadek liczby emitentów. Największy przyrost spółek na warszawskiej giełdzie miał miejsce w początkowych latach jej funkcjonowania (1991–1997), następnie dynamika zmian była mniejsza, by w 2004 r. nastąpił znaczny (dodatni) przyrost, który utrzymywał się na jednakowym poziomie aż do 2007 r., w którym zanotowano jak dotąd rekordową liczbę debiutów. Od 2008 r. widać coroczny niewielki wzrost liczby spółek giełdowych. Wartym podkreślenia jest fakt rosnącej, począwszy od 2003 r. aż do dziś, liczby notowanych spółek zagranicznych – obecnie jest to już 51 podmiotów (stan na maj 2015 r.).

Tabela 2. Zmiany liczby spółek na GPW SA w Warszawie w latach 1991–2014

Rok	Liczba spółek	w tym zagraniczne	Liczba debiutów	Liczba wycofań
1991	9	–	9	0
1992	16	–	7	0
1993	22	–	6	0
1994	44	–	22	0
1995	65	–	21	0
1996	83	–	18	0
1997	143	–	62	2
1998	198	–	57	2
1999	221	–	28	5
2000	225	–	13	9
2001	230	–	9	4
2002	216	–	5	19
2003	203	1	6	19
2004	230	5	36	9
2005	255	7	35	10
2006	284	12	38	9
2007	351	23	81	14
2008	374	25	33	10
2009	379	25	13	8
2010	400	27	34	13
2011	426	39	38	12
2012	438	43	19	7
2013	450	47	23	11
2014	471	51	28	7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.gpw.pl (stan na 8 maja 2015 r.).

Po recesji w latach 1990–1991, w roku 1992 wystąpiły symptomy ożywienia gospodarczego. Wraz z upływem czasu wskaźniki makroekonomiczne potwierdziły zatrzymanie spadkowych tendencji w gospodarce

i nieznaczny wzrost Produktu Krajowego Brutto w drugiej połowie 1992 r.³ Na GPW w pierwszych miesiącach 1992 r. kursy akcji ustabilizowały się na poziomie osiągniętym pod koniec poprzedniego roku przy wyraźnym wzroście obrotów, co umożliwiło przeprowadzenie siedmiu debiutów zakończonych sukcesem (nieco mniej w porównaniu do roku poprzedniego) [GPW, 1992, s. 2]. Rok 1993 przeszedł do historii gospodarczej Polski jako okres hossy giełdowej. Polski rynek kapitałowy zajął pierwsze miejsce pod względem dochodów uzyskanych z Giełdy, co miało znaczący wpływ na liczbę debiutów w 1994 r., w którym nastąpił prawie czterokrotny wzrost w odniesieniu do 1993 r. [GPW, 1993, s. 2]. Spowodowało to długotrwałą falę podaży akcji na rynku pierwotnym, a więc dalsze debiuty w latach 1995–1996 były na podobnym poziomie [GPW, 1994, s. 2].

Rok 1997 to kolejny okres dobrych wyników giełdowych, korygowanych jedynie podwyższeniem stóp rezerw obowiązkowych przez NBP oraz stratami spowodowanymi powodziami, którymi została dotknięta Polska (zawieszenie w lipcu notowań niektórych spółek). W związku z powyższym w 1998 r. debiuty giełdowe utrzymały się na nieznacznie obniżonym poziomie w stosunku do roku poprzedniego [GPW, 1998, s. 7 i n.]. Zamknięcie stratami 1998 r. oraz uruchomienie rynku instrumentów pochodnych, który z każdym miesiącem zyskiwał na znaczeniu⁴, miało wpływ na spadek liczby debiutów w 1999 r. [GPW, 1999, s. 11–13]. Jednak rok 1999 był udany dla inwestorów, choć wpływ na to miały w większym stopniu trendy na rynkach zagranicznych niż sytuacja gospodarcza w Polsce czy wyniki finansowe spółek. W związku z powyższym dobra koniunktura giełdowa nie miała również pozytywnego wpływu na debiuty giełdowe roku 2000, które spadły dwukrotnie w stosunku do poprzedniego roku [GPW, 2000, s. 13 i n.].

Taka sama sytuacja miała miejsce w kolejnych dwóch latach, w których łącznie zadebiutowało 20 spółek. Zła koniunktura, spadające obroty, obniżenie kapitalizacji dobrze charakteryzują lata 2000–2002 [GPW, 2001, s. 15 i n.; GPW, 2002, s. 19 i n.; GPW, 2003, s. 14]. Rok 2003 to odwrócenie trendu ostatnich trzech lat. Mimo zbliżającego się konfliktu zbrojnego w Iraku oraz rosnących cen ropy naftowej, drugi kwartał 2003 r. obfitował w dobre informacje krajowe i zagraniczne, w tym m.in. pozytywne rozstrzygnięcie referendum o wejściu Polski do Unii Europejskiej. Zgodnie z zależ-

³ Tempo wzrostu PKB w latach – 1990: –11,6%; 1991: –0,7%; 1992 +2,6% [*Przedsiębiorczość w Polsce. Raport*, 2003].

⁴ Liczba transakcji instrumentów pochodnych zwiększyła się z 28 w styczniu 1998 r. do 2 816 w grudniu 1998 r., a wolumen obrotu odpowiednio z 47 do 4 401 [www.pochodne.gpw.pl, 2015].

nościami lat poprzednich 2004 r. przyniósł sześciokrotny wzrost debiutów [GPW, 2004, s. 15]. Emitenci utrzymali ten trend do 2007 r. w związku z tym, że rok 2004 to okres wysokiego tempa wzrostu gospodarczego, poprawy wyników notowanych spółek, wejścia Polski do Unii Europejskiej, co wiązało się z nadziejami na nowe szanse dla polskiej gospodarki [GPW, 2005, s. 14].

Najlepszymi w dotychczasowej historii giełdy były lata 2005 i 2006 – największe obroty, kapitalizacja, indeksy pokonywały kolejne maksima. Rok 2007 był również czwartym z rzędu rokiem, kiedy stopy zwrotu były dodatnie – aż 217 spółek na 294 uzyskało pozytywne wyniki, przy czym miało to silne fundamenty – per saldo spółki wypracowały znaczne zyski i wypłaciły duże dywidendy swoim akcjonariuszom [GPW, 2007, s. 17]. Czwarty rok hossy oraz dobre nastroje inwestorów skłoniły emitentów do rekordowej liczby debiutów w 2007 r. Okresy dynamicznych wzrostów i krótkotrwałych spadków, duża liczba debiutów, zmienność cen akcji i rosnące obroty przesyliły jednak rynek akcji, co w kolejnym roku spowodowało powrót liczby debiutów do poziomu z lat 2004–2006 [GPW, 2008, s. 19 i n.]. Rok 2008 istotnie różnił się przy tym od lat poprzednich – mimo wzrostu notowanych spółek ich wartość rynkowa obniżyła się w stosunku do roku poprzedniego, płynność akcji była na relatywnie niskim poziomie. Wpływ na te zmiany miały przede wszystkim negatywne informacje napływające ze Stanów Zjednoczonych, dotyczące globalnej sytuacji finansowej związanej z powiększającym się długiem publicznym wielu państw. W 2009 r. liczba debiutów spadła jeszcze niżej, do poziomu z 2000 r. [GPW, 2009, s. 17 i n.]. Indeks WIG w całym roku wzrósł jednak o ponad 46% (trzeci wynik w historii polskiego rynku), co w znacznym stopniu sprzyjało inwestorom, dzięki którym wzrosły obroty i kapitalizacja spółek giełdowych. Zmiana trendu była m.in. wynikiem wyczerpania negatywnych informacji napływających ze świata. Zakończenie roku pozytywnymi wynikami giełdowymi dało z kolei prawie trzykrotny wzrost liczby debiutów w roku 2010 [GPW, 2010, s. 16 i n.].

W związku z otwartą polityką prywatyzacji mienia Skarbu Państwa oraz atrakcyjnych zwrotów z inwestycji w papiery wartościowe w następnym roku pojawiły się kolejne debiuty spółek na rynku giełdowym, co umocniło pozycję GPW w Warszawie w regionie Europy Środkowo-Wschodniej [GPW, 2011, s. 18, 24 i n.]⁵. Rok 2011 to okres zmienności w strefie euro, powodujący niepewność na rynkach giełdowych. Obserwowane wzrosty

⁵ Udział poszczególnych giełd w obrotach akcjami w Europie Środkowej i Wschodniej w latach 2008–2011 kształtował się odpowiednio: Bukareszt – 2,1%, 1,4%, 1,0%, 2,0%, Budapeszt – 11,9%, 16,4%, 15,9%, 11,1%, Praga – 19,2%, 15,5%, 12,2%, 12,2%,

obrotów, mimo spadków notowań, jednak nie powstrzymały emitentów od odłożenia w czasie debiutów giełdowych – w 2012 r. było ich tylko 19 [GPW, 2012, s. 23 i n.]. Po nieudanym roku 2011 dla inwestorów, rok 2012 przyniósł wzrost wartości wolumenów, którym nie towarzyszyły wzrosty obrotów. Nie zachęciło to, ale też nie zniechęciło emitentów, w związku z czym w 2013 r. debiutowało o 5 spółek więcej niż w roku poprzednim oraz o kolejne 5 spółek więcej w 2014 r. [GPW, 2013, s. 21].

Analizując trendy obserwowane na rynku debiutów na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, należy stwierdzić, że emitenci chętnie przeprowadzają emisje akcji swoich spółek w roku następującym po roku hossy. W kolejnych latach liczba debiutów stopniowo spada, aż do kolejnej hossy, po której znowu następuje znaczące zwiększenie liczby IPO w odniesieniu do roku poprzedniego. Według stanu na dzień 8 maja 2015 r. w bieżącym roku debiutowało sześć spółek. Wartości te rosną, co świadczy o zainteresowaniu przekształceniami podmiotów w spółki giełdowe oraz stale utrzymującym się pozytywnym trendzie na rynku pierwotnym [www.gpw.pl, 2015].

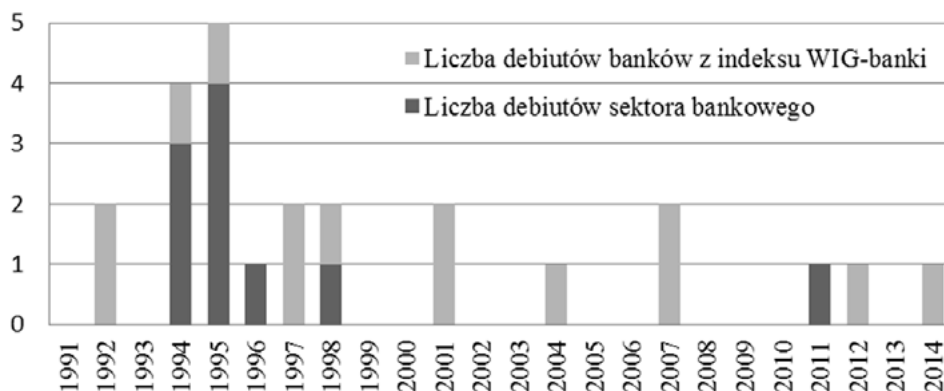
3. IPO spółek z sektora bankowego a sytuacja na rynku giełdowym

Według stanu na dzień 8 maja 2015 r. na Giełdzie Papierów Wartościowych notowane są akcje 17 banków. Poza 15 spółkami z subindeksu WIG-banki notowane są jeszcze takie podmioty, jak Bank Gospodarki Żywnościowej SA oraz BNP Paribas Bank Polska SA.

Debiuty spółek sektora bankowego odzwierciedlają trendy debiutów ogółem na rynku GPW w Warszawie. W okresie dużej liczby IPO na rynku giełdowym banki również częściej emitowały swoje akcje (wykres 2). W latach 1996–1998, 2004, 2007, 2011–2012 udział IPO sektora bankowego w ogólnej liczbie debiutów wynosił 2–6%, ale wyjątkowe były lata 1994 i 1995, kiedy ten udział sięgał odpowiednio 18% i 24%. Banki w początkowych latach funkcjonowania giełdy zajmowały jednak bardziej istotną pozycję wśród debiutujących spółek – w 1992 r. aż dwie spółki na siedem stanowiły banki. Z kolei w 2001 r. zanotowano debiut dwóch banków, mimo że tendencja panująca na rynku kapitałowym obrazowała spadek przeprowadzanych IPO.

Większość banków debiutujących na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie notowanych jest na niej do dzisiaj, jedynie dwa opuściły giełdę (jeden zagraniczny, a jeden z przeważającym akcjonariatem zagra-

Wiedeń – 40,8%, 32,3%, 29,3%, 24,5%, Warszawa – 26,0%, 34,4%, 41,7%, 50,1% [www.raportroczny2012.gpw.pl].



Wykres 2. Debiuty spółek z sektora bankowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GPW (2012), *Rocznik Giełdowy 2012. Dane statystyczne za rok 2011*, Warszawa, s. 142–148; www.gpw.pl (stan na 8 maja 2015 r.).

nicznym). Liczba notowanych banków uległa jednak zmniejszeniu. W sektorze bankowym dokonano trzech przejęć (z czego dwa zrealizowane przez mBank SA), dwóch fuzji oraz jednego połączenia, które nie pozostały bez wpływu na giełdowy segment bankowy (tabela 3).

Tabela 3. Spółki z sektora bankowego notowane na GPW w Warszawie SA w latach 1991–2015

Nazwa banku		Data debiutu	WIG-banki	Dodatkowe informacje
w dniu debiutu	aktualnie/do momentu wycofania lub przejęcia			
Bank Inicjatyw Gospodarczych SA	Bank Millenium SA	13.08.1992	X	
Bank Rozwoju Eksportu SA	mBank SA	06.10.1992	X	
Bank Śląski w Katowicach SA	ING Bank Śląski SA	25.01.1994	X	
AmerBank SA	DZ Bank A.G.	06.07.1994		2011 – wycofany z GPW
Kredyt Bank SA		25.07.1994		2013 – połączony z Bankiem Zachodnim WBK SA
Pierwszy Polsko-Amerykański Bank SA	BNP Paribas Bank Polska SA	07.11.1994		

Nazwa banku		Data debiutu	WIG-banki	Dodatkowe informacje
w dniu debiutu	aktualnie/do momentu wycofania lub przejęcia			
Bank Przemysłowo-Handlowy SA		07.02.1995	X	
Polski Bank Rozwoju SA		30.06.1995		1998 – przejęty przez mBank SA
Bank Współpracy Regionalnej SA	Deutsche Bank PBC	05.07.1995		2005 – wycofany z GPW
Petrobank SA		16.10.1995		2002 – przejęty przez Nordea Bank SA
Bank Gdański SA		21.12.1995		1997 – fuzja z bankiem Millenium SA
Bank Komunalny SA	Nordea Bank SA	18.09.1996		2013 – fuzja z PKO BP SA
Bank Ochrony Środowiska SA		03.02.1997	X	
Bank Handlowy w Warszawie		30.06.1997	X	
Bank Polska Kasa Opieki SA		30.06.1998	X	
Bank Częstochowa SA		06.10.1998		2004 – przejęty przez mBank SA
Getin Holding SA		10.05.2001	X	
Bank Zachodni WBK SA		25.06.2001	X	
PKO Bank Polski SA		10.11.2004	X	
Getin Noble Bank SA		30.05.2007	X	Fuzja z GET Bank SA
Unicredit S.P.A.		20.12.2007	X	
Bank Gospodarki Żywnościowej SA		27.05.2011		
Alior Bank SA		14.12.2012	X	
Banco Santander SA		03.12.2014	X	
IDEA BANK SA		16.04.2015	X	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.gpw.pl (stan na 8 maja 2015 r.); www.bankier.pl (stan na 8 maja 2015 r.); GPW (2013), *Rocznik Giełdowy 2013. Dane statystyczne za rok 2012*, Warszawa, s. 142–148; GPW (2015), *Rocznik Giełdowy 2015. Dane statystyczne za rok 2014*, Warszawa.

Debiuty spółek subindeksu sektorowego miały różne podłoże. Sześć spółek bankowych było wprowadzanych na parkiet giełdowy w związku z prywatyzacją spółek Skarbu Państwa, siedem spółek przeprowadziło publiczną emisję akcji, w tym Getin Holding SA oraz Idea Bank SA jako prywatne spółki debiutowały na GPW, należąc do grupy kapitałowej, której akcje były już notowane na Giełdzie. Bank Millenium SA, BOŚ Bank SA oraz Bank Zachodni WBK SA miały mieszaną formę własności w związku z akcjonariatem prywatnym i państwowym [GPW, 2013, s. 142–148].

4. Kształtowanie się cen akcji spółek wchodzących w skład indeksu WIG-banki

Z wejściem na rynek giełdowy wiążą się zdarzenia, procesy i zależności, które często zaskakują inwestorów. W pierwszej kolejności należy do nich zaliczyć tzw. zasadę zysku pierwszego dnia, przejawiającą się tym, że akcje spółek debiutujących są niedowartościowane, a w pierwszym dniu notowań ceny walorów zyskują na wartości w stosunku do ceny emisyjnej. Zasada ta nie zawsze się sprawdza, niemniej występuje na tyle często, że inwestorzy, którzy kupili akcje w ofercie publicznej, z dużym prawdopodobieństwem mogą osiągnąć zysk już w pierwszym dniu po debiucie. W poszczególnych europejskich krajach zysk pierwszego dnia jest jednak zróżnicowany i zależy od okresu oraz uwarunkowań gospodarczych. W Polsce zysk pierwszego dnia, wyliczony na podstawie 578 przypadków wszystkich spółek debiutujących w latach 1991–2011, wyniósł średnio 30,28%. Największe stopy zwrotu zostały odnotowane w początkowych latach funkcjonowania GPW w Warszawie, od 1999 r. wartości te ustabilizowały się na stosunkowo niskim poziomie [Dudycz, 2013, s. 21 i n.]. Kolejnym możliwym zdarzeniem jest niepowodzenie strategii „kup i trzymaj” w związku z akcjami debiutujących spółek. Stopa zwrotu z akcji nabytych w ofercie publicznej w dłuższym okresie jest często niższa niż stopa zwrotu z głównego indeksu giełdowego. W Polsce, w odniesieniu do wszystkich notowanych akcji, średnia różnica w latach 1998–2008 wyniosła prawie 23%. Zjawisko to potwierdza również spadek wartości księgowej w kolejnych latach po debiucie [Dudycz, 2013, s. 22–26].

Na wszystkich spółkach z subindeksu WIG-banki (poza WBK) inwestorzy mogli zarobić w dniu debiutu w porównaniu do ceny oferty publicznej (tabela 4). Spółki prywatyzowane pozwalały osiągnąć znaczne zyski w dniu debiutu, natomiast banki prywatne osiągały w tym dniu dodatnie stopy zwrotu, jednak znacznie niższe. Największy zysk pierwszego dnia można było osiągnąć na akcjach ING Banku Śląskiego SA, zagranicznego banku Unicredit S.P.A., Idea Banku SA, a także banków prywatyzowanych, takich

jak: BOŚ Bank SA, Pekao SA, Bank Handlowy SA oraz PKO BP SA. Prywatne banki (np. Alior Bank SA, Getin Holding SA) osiągały wzrosty ceny akcji pierwszego dnia na znacznie niższym poziomie (kilku procent).

Tabela 4. Ceny akcji spółek z indeksu WIG-banki

Nazwa banku	Cena akcji				
	emisyjna (zł)	w dniu debiutu (zł)	zmiana (%)	na dzień 8 maja 2015 r. (zł)	zmiana (%)
Bank Millenium SA	bd.	bd.	bd.	7,89	bd.
mBank SA	bd.	4,06	bd.	483,70	11813,79
ING Bank Śląski SA	50,00	675,00	1250	146,60	-78,28
Bank Przemysłowo-Handlowy SA	70,00	bd.	bd.	47,04	bd.
Bank Ochrony Środowiska SA	39,18	48,00	23	30,80	-35,83
Bank Handlowy SA	35,00	40,00	14	112,95	182,38
Polska Kasa Opieki SA	45,00	55,00	22	194,05	252,82
Getin Holding SA	3,50	3,54	1	2,19	-38,14
Bank Zachodni WBK SA	44,70	40,90	-9	381,95	833,86
PKO Bank Polski SA	20,50	23,20	13	37,70	62,50
Getin Noble Bank SA	10,50	bd.	bd.	1,87	bd.
Unicredit S.P.A.	20,62	29,80	45	26,44	-11,28
Alior Bank SA	57,00	59,90	5	91,11	52,10
Banco Santander SA	30,57	31,05	2	27,30	-12,08
IDEA BANK SA	24,00	26,95	12	28,00	3,90

Źródło: opracowanie własne na podstawie prospektów emisyjnych oraz stron internetowych analizowanych spółek; www.gpw.pl (stan na 8 maja 2015 r.).

Strategia „kup i trzymaj” spółek portfela WIG-banki sprawdziła się w 8 bankach na 15, jedynie banki BPH SA, Bank Ochrony Środowiska SA, Getin Holding SA, Getin Noble SA, Unicredit S.P.A. oraz Banco Santander SA straciły na wartości w stosunku do dnia debiutu. Przy zastosowaniu strategii „kup i trzymaj” na walorach banku ING Bank Śląski SA można było uzyskać dodatnie stopy zwrotu, kupując akcje po cenie emisyjnej.

Badając kursy akcji banków ze względu na podłoże ich wprowadzenia na giełdę, można stwierdzić, że na dzień 8 maja 2015 r. trzy banki prywatyzowane po 1997 r. osiągnęły wartość walorów powyżej cen debiutu: PKO BP SA, Pekao SA oraz Bank Handlowy SA. Kurs PKO BP SA odzwierciedla indeks WIG-banki, natomiast w pierwszych latach notowań Pekao SA oraz Bank Handlowy SA przewyższyły subindeks, do którego należą. Analizując kursy akcji banków prywatyzowanych do 1997 r., można wskazać tendencję, zgodnie z którą bank ING BS SA oraz mBank SA zmiernają za indeksem

WIG-banki. Jedynie akcje banku BPH SA po kryzysie w latach 2007/2008 nie są w stanie powrócić do poziomu sprzed spadku i znacznie odbiegają od kursu subindeksu. Banki z prywatną formą własności nie osiągają tak dobrych wyników, jak spółki prywatyzowane. Znacznie stracił na wartości Getin Holding SA, kurs akcji wrócił do ceny z dnia debiutu Getin Noble SA. Duże amplitudy wahań wyróżniają prywatne banki: Alior Bank SA oraz IDEA BANK SA, które są jednymi z młodszych banków na giełdowym rynku, jednak ich kursy pomimo znacznych różnic rosną. Unicredit S.P.A. znacznie zyskał w pierwszym roku po debiucie, od tego czasu nie wykazuje tendencji zmian kursu. Analogicznie zachowują się akcje banku Banco Santander SA. Banki z mieszaną formą własności, jedynie poza bankiem WBK SA, znacznie odbiegają od wartości subindeksu WIG-banki. Akcje banku BOŚ SA od 2010 r. tracą na wartości, podobnym trendem podąża kurs banku Millennium SA. Tylko w 30% analizowanych spółek w długim okresie inwestorzy mogli nie osiągnąć zysków. Dotyczy to głównie spółek z długim stażem na parkiecie giełdowym.

Zakończenie

Polski rynek kapitałowy wraz z Giełdą Papierów Wartościowych w Warszawie jest istotnym źródłem finansowania działalności przedsiębiorstw. Umożliwia emitentom akcji pozyskanie kapitału na cele inwestycyjne oraz rozwojowe, dzięki czemu są w stanie sprostać współczesnej konkurencji. Umiejętne wykorzystanie faktu bycia spółką publiczną pozwala spółce nie tylko przetrwać, ale również rozwijać się, poprawiać efektywność i konkurencyjność swojej działalności. IPO pozwala przy tym na przeprowadzenie wiarygodnej wyceny rynkowej, a poza tym na osiągnięcie efektu marketingowego oraz dodatkowego prestiżu, który nie pozostaje bez wpływu na ocenę spółki dokonywaną przez pozostałych uczestników rynków finansowych, w tym zwłaszcza inwestorów.

Liczba debiutów spółek giełdowych świadczy jednoznacznie o przeważającej sile zalet nad zagrożeniami związanymi z kapitałem pozyskanym w ten sposób. Banki, ze względu na szanse związane z IPO, chętnie upubliczniają swoje akcje, mimo różnej formy prawnej oraz własnościowej. Na przykładach spółek giełdowych widać trwałość funkcjonowania banków, na co wskazuje mała liczba spółek opuszczających giełdę. Zarówno wśród spółek z sektora bankowego, jak i ogółu spółek giełdowych widać silną tendencję do debiutu w roku następującym po roku hossy, co pokazuje, że emitenci wolą bazować na dostępnych danych niż prognozach co do przyszłej sytuacji giełdowej. Dobra sytuacja polityczna, gospodarcza oraz giełdowa w roku bazowym przynosi zwiększoną liczbę debiutów w roku następnym.

Analizując aktualne wartości akcji banków, należy stwierdzić, że nie ma stałej reguły określającej strategię, metody oraz czas odpowiedni do inwestowania w walory banków z portfela WIG-banki. Należy jednak podkreślić, że akcje debiutujących banków są niedowartościowane, w związku z czym warto jest stosować metodę zakupu akcji po cenach emisyjnych i ich sprzedaży po cenie debiutu, zwłaszcza w odniesieniu do banków prywatyzowanych. Prywatyzowane spółki wykazują większą stabilność oraz większą stopę zwrotu z pierwszego dnia. Tylko w jednym przypadku, z puli analizowanych spółek, inwestorzy nie uzyskali zysku pierwszego dnia. Strategia „kup i trzymaj” sprawdziła się w 70% przypadków. W przypadku banków prywatyzowanych tylko w jednym przypadku strategia ta była nieopłacalna. Ostrożne inwestowanie, przy zastosowaniu niniejszej strategii, przyniosło zyski również w odniesieniu do banków prywatnych oraz z mieszaną formą własności. Ważnym i wiarygodnym odniesieniem jest wartość indeksu WIG-banki, ponieważ tylko jeden bank nie podążał trendem subindeksu. Inwestowanie w walory banków, z uwagi na renomę oraz wiarygodność tych instytucji, niesie ze sobą małe ryzyko i umiarkowane zyski.

Rosnąca liczba debiutów oraz ich wartości świadczy o zainteresowaniu zarządu spółek IPO. Według stanu na dzień 8 maja 2015 r. w 2015 r. debiutowało już sześć spółek, w tym jeden bank. Wartości te rosną, co świadczy o zainteresowaniu przekształceniami podmiotów w spółki giełdowe oraz stale utrzymującym się pozytywnym trendzie na rynku pierwotnym [www.gpw.pl, 2015].

Bibliografia

- Adamska M. (red.) (2008), *Droga na giełdę. Jak przygotować spółkę do emisji publicznej*, Difin, Warszawa.
- Alior Bank SA (2012), *Prospekt emisyjny*, Warszawa.
- BH w Warszawie SA (1997), *Raport roczny*, Warszawa.
- BZ WBK SA (2001), *Prospekt emisyjny*, Wrocław.
- Dudycz T. (2013), *Działalność inwestycyjna spółek debiutujących na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław.
- GPW (1992), *Rocznik Statystyki Giełdowej 1992*, Warszawa.
- GPW (1993), *Rocznik Statystyki Giełdowej 1993*, Warszawa.
- GPW (1994), *Rocznik Statystyki Giełdowej 1994*, Warszawa.
- GPW (1998), *Rocznik Giełdowy 1998. Dane statystyczne za rok 1997*, Warszawa.
- GPW (1999), *Rocznik Giełdowy 1999. Dane statystyczne za rok 1998*, Warszawa.
- GPW (2000), *Rocznik Giełdowy 2000. Dane statystyczne za rok 1999*, Warszawa.
- GPW (2001), *Rocznik Giełdowy 2001. Dane statystyczne za rok 2000*, Warszawa.
- GPW (2004), *Rocznik Giełdowy 2004. Dane statystyczne za rok 2003*, Warszawa.

- GPW (2005), *Rocznik Giełdowy 2005. Dane statystyczne za rok 2004*, Warszawa.
- GPW (2007), *Rocznik Giełdowy 2007. Dane statystyczne za rok 2006*, Warszawa.
- GPW (2008), *Rocznik Giełdowy 2008. Dane statystyczne za rok 2007*, Warszawa.
- GPW (2009), *Rocznik Giełdowy 2009. Dane statystyczne za rok 2008*, Warszawa.
- GPW (2010), *Rocznik Giełdowy 2010. Dane statystyczne za rok 2009*, Warszawa.
- GPW (2011), *Rocznik Giełdowy 2011. Dane statystyczne za rok 2010*, Warszawa.
- GPW (2012), *Rocznik Giełdowy 2012. Dane statystyczne za rok 2011*, Warszawa.
- GPW (2013), *Rocznik Giełdowy 2013. Dane statystyczne za rok 2012*, Warszawa.
- GPW (2015), *Rocznik Giełdowy 2015. Dane statystyczne za rok 2014*, Warszawa.
- Idea Bank SA (2015), *Prospekt emisyjny*, Warszawa.
- Mikołajek-Gocejna M. (2009), *IPO jako źródło finansowania rozwoju spółki. Przygotowanie, realizacja i czynniki sukcesu pierwszej publicznej emisji akcji*, SGH, Warszawa.
- PKO BP SA (2004), *Prospekt emisyjny*, Warszawa.
- Rada Ministrów (2003), *Przedsiębiorczość w Polsce Raport*, Warszawa.
- Szczegółowe zasady konstrukcji i podawania do publicznej wiadomości indeksów i subindeksów giełdowych*, załącznik do Uchwały nr 1394/2011 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA z dnia 14 listopada 2011 r.
- www.bankier.pl (stan na 8 maja 2015 r.).
- www.bosbank.pl (stan na 8 maja 2015 r.).
- www.fese.be (stan na 8 maja 2015 r.).
- www.gnb.pl (stan na 8 maja 2015 r.).
- www.gpw.pl (stan na 8 maja 2015 r.).
- www.pekao.com.pl (stan na 8 maja 2015 r.).
- www.pochodne.gpw.pl (stan na 8 maja 2015 r.).
- www.stooq.pl (stan na 8 maja 2015 r.).

Radosław Płowaś

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej
Lublin

KNF a kurs akcji spółek bankowych na GPW SA w Warszawie

Wstęp

Pierwszym bankiem, który zadebiutował na Giełdzie Papierów Wartościowych SA w Warszawie był Bank Inicjatyw Gospodarczych SA¹. Miało to miejsce w 1992 r., czyli ponad 23 lata temu. Obecnie na warszawskim parkiecie notowanych jest 14 tego typu spółek, tworzących indeks WIG-banki². Aby spółka mogła być dopuszczona do obrotu giełdowego, musi spełniać szereg restrykcyjnych warunków, dlatego obecność na giełdzie świadczy o jej stabilności, a także jest wyrazem prestiżu. Poza dopuszczeniem do obrotu istotną rzeczą jest utrzymanie stabilnego kursu papierów wartościowych emitenta. Realizacja tego celu pozwala zbudować w oczach inwestorów przekonanie o wysokiej renomie banku i przyciągnąć uwagę potencjalnych klientów, którzy będą gotowi deponować swoje wolne środki pieniężne bądź korzystać z kredytów tych instytucji bankowych.

Celem opracowania jest wyjaśnienie, w jaki sposób Komisja Nadzoru Finansowego może wpływać na wycenę akcji spółek z sektora bankowego na Giełdzie Papierów Wartościowych SA w Warszawie. Praca zawiera zarówno opis poszczególnych zaleceń KNF względem banków, jak i konkretne przykłady zachowań kursu akcji wybranych banków.

¹ Od 2003 r. działający jako Bank Millennium SA.

² Na dzień 19 marca 2015 r. w skład indeksu WIG-banki wchodziły: PKO BP SA, Pekao SA, BZ WBK SA, mBank SA, ING BSK SA, Alior SA, Handlowy SA, Millennium SA, Getin Noble SA, UniCredit SA, Getin SA, Bank BPH SA, BOŚ SA, BNPPL SA.

1. Kurs akcji i jego determinanty

Akcja to taki papier wartościowy, który potwierdza prawo jej posiadacza do współwłasności firmy, która ją wyemitowała [Borowski, Niedziółka, 2013, s. 1]. Najbardziej istotnym podziałem akcji, z punktu widzenia obrotu nimi na giełdzie, jest podział na akcje imienne oraz na okaziciela. Pierwsze od drugich różni fakt, że ich zbycie może zostać w pewnym sensie ograniczone przez np. postanowienia statutowe danej spółki [Kodeks Spółek Handlowych, art. 337 § 2], dlatego akcje imienne przed wprowadzeniem do obrotu giełdowego powinny być zamienione na akcje na okaziciela [Dębski, 2014, s. 205].

Cena akcji jest determinowana odpowiednio przez popyt i podaż. Cena równowagi w tej sytuacji, definiowana jako kurs akcji, jest wypadkową popytu i podaży [Mayo, 2014, s. 21]. Wyznacza się ją na podstawie skomplikowanych wyliczeń, na które istotny wpływ ma zarówno liczba zleceń kupna, jak i zleceń sprzedaży. Na wzrost lub spadek kursu, czyli wzrost zainteresowania kupujących bądź sprzedających, mają wpływ różne czynniki, zarówno te związane z sytuacją wewnętrzną w danym przedsiębiorstwie, jak i nie do końca z nią powiązane, mające charakter zewnętrzny.

Pierwszą grupę czynników tworzą informacje związane z działalnością spółki³. Na podstawie wyników finansowych publikowanych w sprawozdaniach okresowych powstaje szczegółowa analiza finansowa zawierająca szereg istotnych wskaźników. Odpowiednie wartości wskaźników finansowych, które świadczą o dobrej sytuacji wewnętrznej, również mogą być motywacją do wzrostu zainteresowania kupujących. W krótkim okresie cena może być uzależniona od różnego rodzaju spekulacji, ale zakładając długi termin, to właśnie kondycja finansowa spółki jest podstawowym wyznacznikiem ceny papierów wartościowych. Istotnym czynnikiem, który z roku na rok nabiera coraz większego znaczenia i decyduje o cenie akcji, jest również dywidenda. Przez dywidendę należy rozumieć część zysku do podziału pomiędzy akcjonariuszy, wypracowanego w danym okresie, proporcjonalnie do posiadanych akcji [Dębski, 2014, s. 211]. Dywidenda jest także wynagrodzeniem dla inwestora za to, że kupił wyemitowane przez spółkę akcje i ponosi ryzyko prowadzonej przez podmiot działalności gospodarczej [Sierpińska, 1999, s. 56]. Stanowi więc namacalną korzyść z posiadania

³ Istnieje wzmóżony popyt na akcje spółek stabilnych i rentownych, które osiągają ponadprzeciętne zyski, a ich struktura bilansowa jest zdrowa, przez co inwestor może ograniczyć ryzyko związane z inwestycją w walory takich spółek. Każdy, nawet w niewielkim stopniu, zaawansowany inwestor wolałby mieć w swoim portfelu akcje firmy przynoszącej zyski.

akcji, w przeciwieństwie do wirtualnej korzyści, jaką jest wzrost wartości przez wzrost kursu giełdowego.

Pozostałymi czynnikami mającymi wpływ na cenę akcji mogą być publikacje danych makroekonomicznych, jak również ogólne zmiany na rynku oraz w sektorze, w którym działa spółka. Dane mogą dotyczyć np. stopy bezrobocia, wielkości podaży pieniądza, czy PKB. W wielu przypadkach występuje silna zależność pomiędzy cenami akcji a sytuacją makroekonomiczną danego kraju [Mayo, 2014, s. 393]. Niekiedy jednak dzieje się tak, że wycena jednych spółek z danej branży rośnie, a innych – spada. Hossa i bessa na rynku poszczególnych sektorów mają taki wpływ na dany sektor, jak hossa lub bessa na szerokim rynku.

2. Ustalanie prawa do dywidendy dla spółek bankowych na podstawie zaleceń KNF w kontekście pakietu CRR/CRD IV

Jeżeli w danym roku obrotowym spółka osiągnęła dodatni wynik finansowy, a sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone przez biegłego rewidenta, decyzją walnego zgromadzenia akcjonariuszy może, ale nie musi, wypłacić dywidendę [Kodeks Spółek Handlowych, art. 347 § 1]. Sytuacja nieco komplikuje się, gdy chodzi o instytucje sektora bankowego. Decyzja walnego zgromadzenia banku, dotycząca podziału zysku pomiędzy akcjonariuszy, jest determinowana przez szereg zaleceń Komisji Nadzoru Finansowego, będącej strażnikiem stabilności rynku finansowego w Polsce. KNF corocznie publikuje swoje stanowisko w sprawie polityki dywidendowej instytucji finansowych⁴. Znajdują się tam wytyczne zarówno dla banków, jak i zakładów ubezpieczeń i reasekuracji, powszechnych towarzystw emerytalnych, domów maklerskich oraz towarzystw funduszy inwestycyjnych. Zalecenia te nie mają mocy prawnej, która zobowiązywałaby banki do podjęcia stosownych działań, ale mimo to co do zasady banki starają się do nich stosować. Dzieje się tak, gdyż nadzór posiada wiele narzędzi dodatkowej kontroli, które mogłyby w znacznym stopniu wpłynąć na funkcjonowanie banków. Wymogi te nabierają szczególnie istotnego znaczenia w sytuacji pokryzysowej, która zobligowała instytucje nadzoru oraz rządy wielu krajów do wzmożonej kontroli systemu finansowego. Komisja Nadzoru Finansowego, nakładając restrykcyjne wymogi, ma na celu przeciwdziałanie ryzykom powodującym niewypłacalność banków przez doprowadzenie ich baz kapitałowych do odpowiednich wielkości. Dzięki tego typu

⁴ Wynika to z uprawnień KNF w zakresie zalecenia zwiększania funduszy własnych banku na podstawie ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (art 138a, t.j. Dz.U. z 2015 r., poz. 128).

działaniami system staje się bardziej przejrzysty, stabilny, a co za tym idzie – wiarygodny.

Najnowszym dokumentem prawnym regulującym wiele kwestii związanych z funkcjonowaniem systemu bankowego jest dyrektywa CRD IV oraz rozporządzenie CRR (Bazylea III). Dotychczasowe regulacje prawne okazały się bowiem niewystarczające. Dyrektywa CRD IV zawiera regulacje związane m.in. z tworzeniem banków, buforami kapitałowymi, nadzorem, zarządzaniem i ładem korporacyjnym banków oraz firm inwestycyjnych. Wymaga transpozycji do krajowego porządku prawnego, na mocy której w polskim prawie dotychczasowe wytyczne zostaną zastąpione nowymi [Dyrektywa CRD IV, 2013]. Z kolei rozporządzenie CRR jest prawnie wiążące we wszystkich krajach członkowskich UE od 1 stycznia 2014 r. Znajdują się w nim przepisy dotyczące m.in. funduszy własnych, wymogów kapitałowych, płynności i lewarowania [Rozporządzenie CRR, 2013]. Bazylea III wprowadziła m.in. zmiany odnośnie klasyfikacji składników kapitału własnego banków oraz sposobu wyliczania powstałych w ten sposób wskaźników wypłacalności. Kapitał podstawowy został podzielony na:

1. Tier 1 (*going-concern capital*) – kapitał służący do pokrywania strat w warunkach utrzymywania przez bank wypłacalności. Wyróżniono w nim:
 - *Common Equity Tier 1* (CET1), powstały w wyniku emisji akcji zwykłych, zatrzymania zysków oraz tworzenia rezerw,
 - dodatkowy Tier 1, którego źródłem są emitowane przez banki instrumenty dłużne, opłacone i nieposiadające określonej daty zwrotu; za zgodą krajowej instytucji nadzoru mogą podlegać wykupowi, ale po upływie co najmniej pięcioletniego okresu.
2. Tier 2 (*gone-concern capital*) – kapitał nabierający znaczenia w wypadku utraty wypłacalności lub likwidacji banku. Tworzą go odpisy na rezerwy oraz pozostała część długu podporządkowanego, której nie zaliczono do dodatkowego Tier 1 [Kochaniak, 2011, s. 156–157].

W ramach zastosowanego podziału powstały trzy wskaźniki wypłacalności zastępujące jeden dotychczasowy, t.j. współczynnik kapitału podstawowego Tier 1 (CET1), współczynnik kapitału Tier 1 oraz łączny współczynnik kapitałowy⁵. Wartości docelowe, które powinny spełniać banki odnośnie tych wskaźników, wynoszą odpowiednio 4,5% dla CET1, 6% dla współczynnika kapitału Tier 1 oraz 8% dla łącznego współczynnika wypłacalności [Rozporządzenie CRR, 2013, art. 92, ust. 1]. Banki mają czas do

⁵ Zasady ich wyliczania określa Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych (Dz.Urz. UE L 176/1), CRR, art. 92, ust. 2.

1 stycznia 2019 r., aby dostosować się do wymienionych norm. Jednym z głównych czynników, które mogą stymulować wysokość wskaźników wypłacalności pozostaje zwiększenie kapitałów własnych. Dodatnia korekta kapitału własnego może się odbyć np. poprzez pozostawienie przez właścicieli wypracowanego w spółce zysku [Gabrusewicz, 2014, s. 152–153]. Z tego powodu dywidendę powinny wypłacać tylko te banki, których sytuacja finansowa z punktu widzenia KNF jest stabilna.

3. Wymogi Komisji Nadzoru Finansowego względem polityki dywidendowej banków

W 2012 r. Komisja Nadzoru Finansowego uznała, że w wyniku ciągle utrzymującego się ryzyka w otoczeniu zewnętrznym, mającego szczególne odzwierciedlenie na międzynarodowych rynkach finansowych, gdzie wzrost gospodarczy stał pod dużym znakiem zapytania, zasadna była polityka umacniania bazy kapitałowej instytucji finansowych działających w Polsce. Miało to pozwolić na większą stabilność banków oraz ich niezagrożony rozwój w przyszłości. Dlatego maksymalny poziom wypłaconej dywidendy za 2012 r. w stanowisku KNF został ustalony na poziomie 75% osiągniętego zysku. Równocześnie KNF ustalił warunki brzegowe (minimalne), których spełnienie przez bank powinno być wyznacznikiem możliwości wypłaty dywidendy (tabela 1).

Poza aktualnymi współczynnikami wypłacalności wymogi obejmowały prognozy dotyczące przyszłych wartości tych wskaźników, określane przez testy warunków skrajnych⁶. Z kolei uwzględniana w wymogach ocena BION to jedno z narzędzi nadzorczych wspierających nadzór ostrożnościowy oparty na analizie ryzyka, rozumiany jako koncepcja organizacyjna podporządkowująca procesy, rozwiązania organizacyjne i alokację zasobów wynikom oceny poziomu ryzyka. W toku oceny BION wykorzystuje się wszelkie dostępne nadzorowi informacje pozyskane m.in. w czasie inspekcji, wizyt i spotkań nadzorczych, postępowań licencyjnych, kontaktów z właścicielami, analizy sprawozdawczości okresowej i odpowiedzi na dodatkowe zapytania UKNF [www.knf.gov.pl].

W kolejnym roku Komisja Nadzoru Finansowego dostrzegła, że polityka dywidendowa, jaką prowadzą banki stosujące się do jej zaleceń, przynosi pożądane efekty. Baza kapitałowa sektora finansowego w Polsce uległa znaczącej poprawie. Sytuacja taka oznacza zmniejszenie ryzyka systemowego,

⁶ Testy warunków skrajnych są przeprowadzane w celu sprawdzenia, czy bank nie jest podatny na różnego rodzaju nieprzewidziane sytuacje, które mogą, ale nie muszą wystąpić w danym okresie, a co za tym idzie – czy jego kondycja finansowa jest stabilna.

Tabela 1. Minimalne wymagania KNF wobec banków, które chciały wypłacić dywidendę za lata 2012–2014

Wyszczególnienie	2012	2013	2014
Bank nie jest objęty programem naprawczym	.	tak	tak
Współczynnik wypłacalności (%)	12	12	12,5/15,5
Współczynnik Tier 1 (%)	9	9	9/12,5
Prognoza współczynnika wypłacalności na koniec roku w scenariuszach testów warunków skrajnych (bazowym, szokowym I i szokowym II – w 2013 r., referencyjnym – w 2014 r.) (%)	12	12	.
Prognoza współczynnika Tier 1 na koniec roku w scenariuszach testów warunków skrajnych (bazowym, szokowym I i szokowym II – w 2013 r., referencyjnym – w 2014 r.) (%)	9	9	.
Ocena BION w zakresie poziomu kapitału	2,5	2,5	.
Ocena BION w zakresie adekwatności kapitałowej	2,5	.	2 (zadowalająca)
Ogólna ocena BION	2,5	2,5	1 (dobra) lub 2 (zadowalająca)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: KNF (2012), *Stanowisko KNF w sprawie polityki dywidendowej instytucji finansowych z dnia 28 listopada 2012 r.*, www.knf.gov.pl/Images/KNF_polityka_dywidendowa_28_11_2012_tcm75-32681.pdf (data dostępu: 02.04.2015), s. 1–2; KNF (2013), *Stanowisko KNF w sprawie polityki dywidendowej instytucji finansowych z dnia 10 grudnia 2013 r.*, www.knf.gov.pl/Images/KNF_polityka_dywidendowa_10_12_tcm75-36534.pdf (data dostępu: 02.04.2015), s. 2; KNF (2014), *Stanowisko KNF w sprawie polityki dywidendowej instytucji finansowych z dnia 2 grudnia 2014 r.*, www.knf.gov.pl/Images/KNF_polityka_dywidendowa_2_12_2014_tcm75-39873.pdf (data dostępu: 02.04.2015), s. 2.

sprawia, że banki mogą się cieszyć większym zaufaniem, co z kolei przekłada się na zapewnienie im dostępu do finansowania z rynku po racjonalnym koszcie, co jest warunkiem ich dalszego rozwoju. Mimo to KNF dostrzegła również niestabilność otoczenia zewnętrznego gospodarki, co skutkowało koniecznością dalszego utrzymywania silnej bazy kapitałowej. Banki chcące wypłacić za rok 2013 do 100% wypracowanego zysku w postaci dywidendy, musiały spełniać minimalne wymagania ustalone przez KNF. W odróżnieniu od roku poprzedniego pojawił się dodatkowy czynnik związany z postępowaniem naprawczym banku. Program naprawczy jest działaniem nadzorczym mającym na celu dostosowanie aktywności biznesowej banku do jego możliwości kapitałowych i sytuacji makroekonomicznej (to np. redukcja kosztów, poprawa jakości zarządzania ryzykiem, ostrożniejsza polityka kredytowa, zwiększenie siły kapitałowej banku). Dla nadzoru

oznacza to większe zaangażowanie w bieżące monitorowanie działalności banku, a dla banku – przemodelowanie strategii i zwiększone obowiązki sprawozdawcze. W wymaganych testach warunków skrajnych została wprowadzona zmiana dotycząca samej metodologii badania zjawiska. Zrezygnowano również z oceny BION w zakresie adekwatności kapitałowej [KNF, 2013, s. 2].

W 2014 r., mając na celu utrzymanie stabilności i bezpieczeństwa systemu finansowego, Komisja Nadzoru Finansowego kolejny raz zaleciła, aby banki utrzymywały swoją bazę kapitałową na wysokim poziomie lub ją starannie zwiększały. Wpływ na taki scenariusz miało m.in. podwyższone ryzyko w otoczeniu zewnętrznym polskiej gospodarki. Banki planujące wypłatę jakiegokolwiek części zysku akcjonariuszom były zobligowane spełniać kryteria ustalone przez KNF. W przeciwieństwie do poprzednich lat lista wymogów została istotnie skrócona. Zmianie uległy zalecenia dotyczące oceny BION. Nadzór zdecydował, iż ocena 2,5 (zarówno jeśli chodzi o ryzyko związane z kapitałem, jak i ocenę ogólną) jest niewystarczająca i wprowadził nowe, bardziej restrykcyjne progi, które musiały osiągnąć banki planujące wypłatę dywidend. Ponadto zostały wprowadzone kryteria wariantowe, zarówno ze względu na wysokość dywidendy, jak i z punktu widzenia charakterystyki banku pod względem udziału w rynku depozytów sektora niefinansowego. Banki ze znaczącym udziałem są definiowane jako te, których depozyty sektora niefinansowego w bilansie banku przekraczają 5% zagregowanej sumy tych depozytów w sektorze bankowym (tabela 2).

Tabela 2. Zalecenia wobec banków ze znaczącym oraz niewielkim udziałem w rynku depozytów sektora niefinansowego, chcących przeznaczyć określoną część zysku na dywidendę (%)

Udział depozytów sektora niefinansowego	Duży		Mały
	do 100	do 50	do 100
Wysokość dywidendy			
CET1 ^{a)}	12 (9 + 3) ^{b)}	12	9
TCR ^{c)}	15,5 (12 + 3)	12,5	12,5

Uwagi: a) współczynnik kapitału podstawowego Tier 1; b) trzyprocentowy bufor ryzyka systemowego; c) łączny współczynnik kapitałowy

Źródło: opracowanie własne na podstawie: KNF (2014), *Stanowisko KNF w sprawie polityki dywidendowej instytucji finansowych z dnia 2 grudnia 2014 r.*, www.knf.gov.pl/Images/KNF_polityka_dywidendowa_2_12_2014_tcm75-39873.pdf (data dostępu: 02.04.2015), s. 2.

Zgodnie z dyrektywą CRD IV istnieje możliwość nałożenia przez lokalny nadzór dodatkowego buforu kapitałowego, zwanego buforem ryzyka systemowego. Jeśli w jakimś kraju narasta długoterminowe ryzyko systemowe, to nadzór musi mieć narzędzie dla powściągnięcia zapędów banków pre-

zentujących pewien profil ryzyka lub model biznesowy. Rozwiązanie to zostało zastosowane przez KNF w 2014 r.

4. Studium przypadku

Wybór odpowiednich banków do analizy powinien być oparty na znaczeniu tych instytucji w całym sektorze bankowym. Biorąc pod uwagę zarówno udział w portfelu warszawskiego indeksu grupującego banki – WIG-banki, jak i znaczny udział w rynku, najbardziej reprezentatywnymi bankami wydają się Pekao SA oraz PKO BP SA⁷.

Bank Polska Kasa Opieki SA (Pekao SA) jest polskim bankiem uniwersalnym, który został założony 18 października 1929 r. Na Giełdzie Papierów Wartościowych SA notowany jest od 30 czerwca 1998 r. Jest to typowa spółka dywidendowa dzieląca się swoim zyskiem z akcjonariuszami. Począwszy od 2001 r., Pekao SA systematycznie wypłacał dywidendę (wyjątek stanowił tylko 2008 r.) [www.stockwatch.pl]. Efektywność i procentowy udział zysku przekazanego na dywidendę w latach 2012–2013 przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Dywidenda Pekao SA w latach 2012–2014

Dywidenda za rok	2012	2013	2014 ^{a)}
Efektywność dywidendy ^{b)}	5,68%	5,53%	b.d.
Dywidenda/zysk	74,95%	93,36%	do 100% ^{c)}

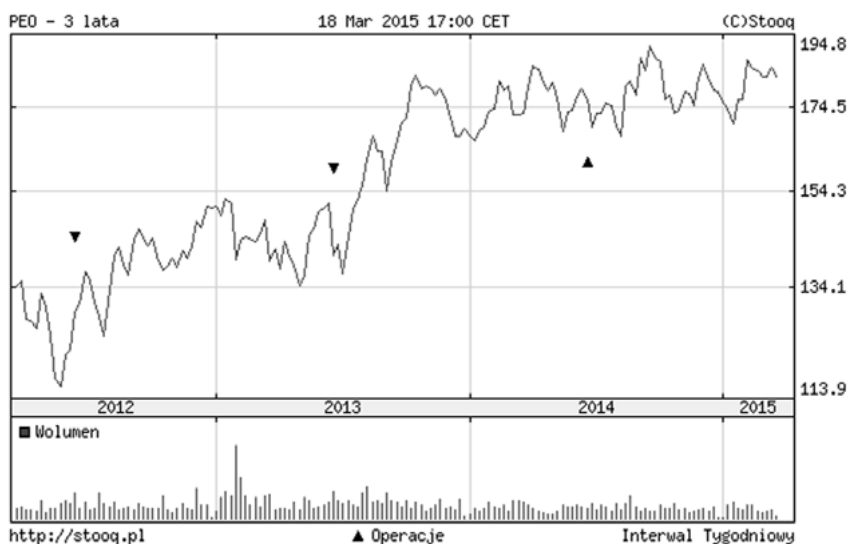
Uwagi: a) za rok 2014 jeszcze nie została ustalona wysokość wypłacanej dywidendy; b) stosunek wartości dywidendy na akcję do kursu z dnia ustalenia prawa do dywidendy; c) prognoza na podstawie sprawozdania rocznego banku Pekao za 2014 r.

Źródło: opracowano na podstawie: www.rynek.pekao.com.pl (data dostępu: 20.04.2015).

Decyzja o tym, czy bank wypłaci dywidendę za rok 2014 na chwilę obecną (czyli 10 kwietnia 2015 r.) nie została podjęta, ale biorąc pod uwagę kondycję finansową oraz główne wskaźniki zawarte w raporcie rocznym, można przypuszczać, że dywidenda nie jest zagrożona [Pekao, 2015b, s. 39]. Zarząd i Rada Nadzorcza rekomendują wypłatę dywidendy w wysokości 10 zł na akcję, co – biorąc pod uwagę wartość nominalną – jest wielkością rekordową. Pekao SA jest liderem wśród dużych banków w Polsce i jedną z najsilniejszych kapitałowo instytucji finansowych w Europie (współczynnik Core Tier 1 na koniec czwartego kwartału 2014 r. na poziomie 17,3%) [Pekao, 2015a]. Jego polityka dywidendowa jest prowadzona konsekwentnie, co znajduje swoje odzwierciedlenie w wycenie akcji spółki

⁷ Biorąc pod uwagę sesję z dnia 17 kwietnia 2015 r. PKO BP SA posiadał 32,81% udziału w indeksie WIG-banki, przy 26,38% udziale banku Pekao SA [www.money.pl].

(wykres 1). Zauważając stabilną oraz wiarygodną sytuację finansową, inwestorzy są zainteresowani lokowaniem swoich funduszy właśnie w walory tego emitenta. Kurs akcji, począwszy od 2012 r., jest w silnym trendzie wzrostowym i obecna sytuacja wewnętrzna banku nie wskazuje, aby cokolwiek miało się zmienić. Bank budzi zaufanie zarówno wśród inwestorów, jak i klientów.



Wykres 1. Kurs akcji Pekao SA w latach 2012–2015

Źródło: stooq.pl (data dostępu: 21.04.2015).

Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski SA (PKO BP SA) również jest polskim bankiem uniwersalnym. Bank został założony 7 lutego 1919 r. Na GPW SA w Warszawie notowany jest od 2004 r. W przeciwieństwie do Pekao SA jego polityka dywidendowa wygląda inaczej. Obserwowany jest spadek wartości wypłacanej dywidendy (tabela 4). Zmiana polityki dywidendowej ma również swoje odzwierciedlenie w wycenie akcji banku PKO BP SA (wykres 2).

Tabela 4. Dywidenda banku PKO BP SA w latach 2012–2014

Dywidenda za rok	2012	2013	2014 ^{a)}
Efektywność dywidendy	4,86%	1,91%	?
Zysk/dywidenda	62,63%	28,99%	0 ^{b)}

Uwagi: a) za rok 2014 jeszcze nie została ustalona wysokość wypłacanej dywidendy; b) prognoza na podstawie sprawozdania rocznego banku PKO BP SA za 2014 r. oraz nowych zaleceń KNF

Źródło: opracowano na podstawie: www.rynek.pekao.com.pl (data dostępu: 20.04.2015).



Wykres 2. Kurs akcji PKO BP SA w latach 2012–2015
 Źródło: stooq.pl (data dostępu: 21.04.2015).

Aż do 2014 r., w którym Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy zdecydowało o znacznym ograniczeniu wielkości zysku do podziału z posiadaczami akcji za 2013 r., obserwowany był stały wzrost wartości papierów wartościowych. Prognoza na 2015 r. również nie napawa optymizmem, co jest wyraźnie odzwierciedlone przy wycenie giełdowej. Być może jest to większa korekta albo odwrócenie trendu. Redukcja, a nawet brak dywidendy, jest spowodowana brakiem spełnienia zaleceń Komisji Nadzoru Finansowego [PKO BP, 2015, s. 7]. Chodzi tu zarówno o zalecenia zawarte w stanowisku KNF z 2014 r., jak i w komunikacie z marca 2015 r. Zgodnie z punktem 2 komunikatu banki w znacznym stopniu zaangażowane w kredyty walutowe otrzymają w kwietniu 2015 r. indywidualne zalecenia nadzorcze w sprawie niewypłacania dywidendy z zysku za 2014 r. [KNF, 2014, s. 2; KNF, 2015]. Sam problem braku dywidendy, związany z koniecznością zwiększenia bazy kapitałowej, może być traktowany jako przesłanka świadcząca o pogarszaniu się sytuacji wewnętrznej banku. Może to skutkować utratą zaufania zarówno inwestorów, jak i klientów oraz stawiać bank w coraz gorszym świetle.

Zakończenie

Bank, jak każda firma, jest nastawiony na osiągnięcie możliwie największych zysków. Ważnym aspektem, który w znacznym stopniu determinuje

osiągnięcie tego celu, jest utrzymywanie stałych klientów i pozyskiwanie nowych. Klienci, powierzając swoje pieniądze, chcą mieć pewność, że będą one bezpieczne. Zaufanie, jakim inwestorzy obdarzają bank ma z kolei swoje odzwierciedlenie w wycenie jego akcji na giełdzie. Bank, spełniając zalecenia KNF odnośnie wypłaty dywidendy oraz wypłacając ją swoim akcjonariuszom, daje jasny sygnał o zdrowej strukturze finansowej oraz pozytywnych prognozach na przyszłość. Kierownictwo takiego banku może nie tylko spokojnie patrzeć na obecną sytuację, ale też spoglądać z pełnym optymizmem w przyszłość. Wysoka wycena papierów wartościowych ma znaczenie również przy planowaniu kolejnej publicznej emisji akcji, można bowiem pozyskać na korzystniejszych warunkach dodatkowe środki pieniężne przeznaczone na rozwój. Stabilność i dalszy rozwój to wyzwanie dla każdej jednostki, a szczególnie banku, gdyż pełni on w pewnym sensie także rolę społeczną.

Bibliografia

- Borowski K., Niedziółka P. (2013), *Inwestycje w akcje oraz fundusze inwestycyjne i hedgingowe*, Wydawnictwo Naukowe ePrzedsiębiorczość, Gniezno.
- Dębski W. (2014), *Rynek finansowy i jego mechanizmy*, PWN, Warszawa.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi (Dz.Urz. UE L 176/338) (CRD IV).
- Gabrusewicz W. (2014), *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teoria i zastosowanie*, PWE, Warszawa.
- KNF (2012), *Stanowisko KNF w sprawie polityki dywidendowej instytucji finansowych z dnia 28 listopada 2012 r.*, www.knf.gov.pl/Images/KNF_polityka_dywidendowa_28_11_2012_tcm75-32681.pdf (data dostępu: 02.04.2015).
- KNF (2013), *Stanowisko KNF w sprawie polityki dywidendowej instytucji finansowych z dnia 10 grudnia 2013 r.*, www.knf.gov.pl/Images/KNF_polityka_dywidendowa_10_12_tcm75-36534.pdf (data dostępu: 02.04.2015).
- KNF (2014), *Stanowisko KNF w sprawie polityki dywidendowej instytucji finansowych z dnia 2 grudnia 2014 r.*, www.knf.gov.pl/Images/KNF_polityka_dywidendowa_2_12_2014_tcm75-39873.pdf (data dostępu: 02.04.2015).
- KNF (2015), *Komunikat z 252. posiedzenia Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 24 marca 2015 r.*, www.knf.gov.pl/o_nas/komunikaty/KNF_24_03_2015.html (data dostępu: 23.04.2015).
- Kochaniak K. (2011), *Kapitał regulacyjny sektora bankowego w Polsce na tle rozwiązań Bazylei III*, PTE, Kraków, www.ptc.pl/pliki/1/1146/ZN-11_Kochaniak.pdf (data dostępu: 30.03.2015).
- Mayo H.B. (2014), *Inwestycje*, PWN, Warszawa.
- Nadzór oparty na analizie ryzyka*, www.knf.gov.pl/o_nas/urzed_komisji/bion/ (data dostępu: 04.04.2015).

- Pekao (2015a), *Komunikat prasowy banku Pekao SA z dnia 11 lutego 2015 r.*, <http://media.pekao.com.pl/pr/292906/owocny-rok-wzrost-innowacje-dywidenda> (data dostępu: 21.04.2015).
- Pekao (2015b), *Raport roczny banku Pekao SA za 2014 r.*, www.pekao.com.pl/binsource/f/50/96/0/bin_P1K0a578b0fa2880364850960,ATTACHMENT,PL,1,0,0/RAPORT_ROCZNY_2014.pdf (data dostępu: 22.04.2015).
- PKO BP (2015), *Wyniki finansowe grupy PKO BP SA za 2014 r.*, www.pkobp.pl/media_files/93fcc3a-5130-43b1-8b6d-b62c73d9d6b5.pdf (data dostępu: 22.04.2015).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych (Dz.Urz. UE L 176/1) (CRR).
- Sierpińska M. (1999), *Polityka dywidend w spółkach kapitałowych*, PWN, Warszawa – Kraków.
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. – Kodeks Spółek Handlowych (t.j. Dz.U. z 2013 r., poz. 1030).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (t.j. Dz.U. z 2015 r., poz. 128).
- www.money.pl/gielda/indeksy_gpw/wig_banki/ (data dostępu: 18.04.2015).
- www.rynek.pekao.com.pl/news/narzedzia/dywidendy (data dostępu: 20.04.2015).
- www.stockwatch.pl/gpw/pekao,wiadomosci,dywidendy.aspx (data dostępu: 20.04.2015).
- <http://stooq.pl/t/?i=523&h=p&v=0&u=1&f=1> (data dostępu: 21.04.2015).

Edyta Kozak

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej
Lublin

Czynniki wpływające na rozwój usług bankowych – wybrane aspekty

Wstęp

Sektor bankowy w Polsce jest jednym z najlepiej funkcjonujących i przejrzystych sektorów polskiej gospodarki. Wpływa na to najważniejszy dokument dotyczący działalności poszczególnych jednostek sektora, czyli ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku – Prawo bankowe. Na przestrzeni wielu lat można obserwować ciągły rozwój tego sektora zarówno pod względem organizacyjnym, jak i świadczonych usług. Wynika to z konieczności zaspokajania zmieniających się wraz z rozwojem gospodarczym potrzeb konsumentów. Ponadto warto zwrócić uwagę na przemiany, którym podlega ten sektor, wynikające m.in. z procesów globalizacji, integracji z Unią Europejską i stabilizacji warunków makroekonomicznych. Początek lat 90. przyniósł zmiany w postaci procesów konsolidacji i koncentracji banków, których uczestnikiem były w dużej mierze banki zagraniczne, posiadające większy kapitał w porównaniu do banków krajowych [Kraciuk, 2006, s. 282]. Procesy te będą również następować w perspektywie rozwoju sektora bankowego w najbliższych latach. Na ich przebieg mogą mieć wpływ ewentualne dalsze fuzje banków zagranicznych istniejących już na polskim rynku, a także połączenia transgraniczne. Istotnym celem tych przekształceń jest dostosowanie banków do działania na rynku europejskim. Jak twierdzi M. Szczepański, procesom tym będą również podlegały banki spółdzielcze, a jedynie spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe pozostaną niezmienną częścią polskiego sektora finansowego [Kwaśniak, 2010, s. 3].

Celem pracy jest wskazanie najważniejszych czynników mających wpływ na kierunek zmian w zakresie usług w polskim sektorze bankowym.

Przemiany, które już od kilku lat zachodzą w gospodarce, powodują, iż banki funkcjonujące na rynku działają coraz szerzej w sferze wirtualnej, dzięki czemu eliminują bariery, takie jak ograniczenia geograficzne, czasowe i kosztowe. Ciągła konkurencja pomiędzy podmiotami tego sektora przyczynia się do powstawania coraz bardziej atrakcyjnych ofert, których nadrzędnym celem jest przyciągnięcie potencjalnych klientów.

1. Charakterystyka usług bankowych

Próby określenia definicji usług bankowych najczęściej są podejmowane w oparciu o wspólnotowe dyrektywy. Ustawa – Prawo bankowe podaje definicję banku jako osoby prawnej stworzonej zgodnie z przepisami ustaw, która działa na podstawie zezwoleń uprawniających do wykonywania określonych czynności bankowych obciążających ryzykiem środki powierzone przez klientów. Zgodnie z tym usługi bankowe to określone rodzaje czynności bankowych, wymienione w art. 5 ustawy. Do czynności tych zalicza się m.in. przyjmowanie wkładów pieniężnych wraz z ich obsługą, udzielanie kredytów, pożyczek, terminowe operacje finansowe, a także czynności, które zostały przewidziane wyłącznie dla banku, a ich zakres został ustalony w odrębnych ustawach [Ustawa – Prawo bankowe, 1997, art. 5]. Według E. Rutkowskiej-Tomaszewskiej [2011, s. 22–24] usługa bankowa to usługa świadczona przez banki klientom indywidualnym i podmiotom gospodarczym, w sposób tradycyjny lub nowoczesny. Do głównych cech, które charakteryzują usługi bankowe, zalicza się m.in. niematerialność, znaczne ryzyko ekonomiczne, abstrakcyjny charakter, niejednorodność, brak ochrony patentowej oraz rozłożony w czasie okres konsumpcji.

Istnieje wiele różnych podziałów usług bankowych. Zgodnie z klasycznym kryterium usługi bankowe dzieli się na kredytowe, depozytowe, rozliczeniowe i dodatkowe. Z kolei przyjmując jako kryterium podmiot, można wyróżnić usługi dla klienta indywidualnego i instytucjonalnego. Kolejny podział jest związany ze strukturą bilansu. Zgodnie z tym usługi bankowe dzieli się na aktywne (powodują zmiany w należnościach), pasywne (wpływają na stan zobowiązań) oraz komisowe (związane z odpłatnymi operacjami na rachunku klienta) [Miklewicz i in., 2008, s. 335–336].

Istotną kwestią jest także odróżnienie pojęcia „usługa bankowa” od pojęcia „produkt bankowy”. Zdaniem wielu bankowców produkt to ściśle określona rzecz, która podlega sprzedaży. Natomiast dzięki oferowanym usługom bankowym klienci mają możliwość korzystania z tych produktów. Produkty bankowe cechuje zwłaszcza materialność, występowanie fazy produkcji poprzedzającej konsumpcję, a także dominacja technologii. Wprowadzenie stworzonego produktu do sprzedaży przez świadczenie

usług bankowych powoduje, że dominującym czynnikiem są ludzie oferujący określone produkty bankowe.

2. Czynniki zmian w usługach sektora bankowego w Polsce

Zmiany zachodzące obecnie w bankowości cechują się wyjątkową dynamiką. Rozwój usług bankowych jest w dużej mierze zdeterminowany przez tendencje rozwojowe występujące na rynku oraz wymagania zgłaszane przez uczestników. Z jednej strony dotyczą one płynności, a z drugiej – potrzeby zabezpieczenia swoich aktywów. Rozwój nowych technologii wpłynął też na metody obsługi klientów. Zostały one dopasowane do zmieniającego się tempa życia ludności, np. przez ich częściowe przeniesienie w przestrzeń wirtualną. Rośnie także świadomość klientów bankowych. Stawiają oni coraz większe wymagania bankom, przez co instytucje finansowe zostały zobligowane do poszukiwania nowych instrumentów, zaspokajających wiele potrzeb jednocześnie. Zmiany zachodzące w sektorze bankowym wynikają z konieczności dostosowania się do przeobrażeń w dziedzinie gospodarczej i społecznej [Cichorska, 2013, s. 144–145]. Wywołane są przez szereg czynników, które ze względu na zasięg ich oddziaływania można podzielić na globalne i lokalne.

Do najważniejszych czynników o zasięgu globalnym zalicza się m.in. globalizację, liberalizację i deregulację oraz postęp techniczny. Wśród czynników mających większe znaczenie lokalne wymienia się konsolidację, wzrost znaczenia konkurencji oraz świadomości i wymagań klientów. Warto również dodać, iż na innowacje w polskim sektorze bankowym wpłynął rozwój ekonomiczny oraz brak kryzysów. Ponadto rozwojowi temu sprzyjają regulacje prawne, które zapewniają konkurencyjność na rynku oraz wysoki poziom adaptacji wszelkich nowych technologii [Kostecka, 2014, s. 1]. Czynniki te mogą jednak zarówno ograniczać, jak i pobudzać rozwój usług sektora bankowego. Oddziaływanie pozytywne polega na stworzeniu odpowiednich warunków, które wspomagają rozwój nowych obszarów w bankowości. Czynniki negatywne zmuszają banki do tworzenia mechanizmów obronnych, jednocześnie pozwalając na wytworzenie wzorców zachowań celem zabezpieczenia się przed ich skutkami w przyszłości [Cichorska, 2013, s. 145].

Postęp techniczny jako czynnik kształtujący zachodzące zmiany

Niezwykle istotną cechą współczesnej i przyszłej gospodarki jest mobilność. Jednym z jej czynników jest wirtualizacja gospodarki, życia oraz pracy. Znika dzięki temu dystans, zarówno geograficzny, jak i czasowy. Społeczeństwo, zwłaszcza jego młodsza część, jest zainteresowane usługami,

dzięki którym będzie mogło wykonywać różne czynności bankowe przy użyciu urządzeń mobilnych. Konieczny jest także rozwój płatności elektronicznych, które są dokonywane na odległość przez te urządzenia. Realizowanie tego rodzaju płatności opiera się na uczestnictwie dostawcy usług płatniczych, który pośredniczy pomiędzy stronami transakcji lub bankiem klienta dokonującego zakupu a sprzedawcą [Chinowski, 2014, s. 5]. Rosnąca liczba klientów korzystających z tej formy płatności wynika m.in. z szybkości, bezpieczeństwa, wygody i mniejszego ryzyka oszustwa dokonanego przez drugą stronę transakcji. Popularyzacja smartfonów stała się bodźcem do stworzenia mobilnej aplikacji na telefon, do której banki ciągle dodają nowe funkcje. Dzięki niej klient może nie tylko zlokalizować najbliższy bankomat, placówkę lub sprawdzić stan swojego konta, ale także wypłacić pieniądze z bankomatu bez konieczności użycia karty lub dokonać przelewu bez znajomości numeru konta, z wykorzystaniem jedynie numeru telefonu lub adresu e-mail odbiorcy. Kolejnym udogodnieniem jest możliwość zaciągnięcia pożyczki lub podwyższenia limitu karty kredytowej. Wszystkie te czynności odbywają się online, a pieniądze na koncie pojawiają się w zaledwie kilka minut [Frankowska i in., 2014, s. 1]. W nadchodzących latach banki z pewnością będą tworzyły kolejne produkty dystrybuowane przez kanał mobilny.

We współczesnym świecie coraz bardziej zaciera się różnica pomiędzy światem rzeczywistym a wirtualnym. Wynika to z postępu technologicznego i wkraczania komputerów w coraz więcej dziedzin życia. Wynikiem tych relacji jest nowy sposób obsługi płatności mobilnych, czyli komunikacja bliskiego zasięgu – NFC (ang. *Near Field Communication*). Jest to innowacyjny sposób przeprowadzania wymiany danych z użyciem np. smartfonów. W Polsce dopiero w połowie 2012 r. wybrane grupy klientów banków miały możliwość korzystania z tej usługi. W najbliższych latach z pewnością stanie się ona powszechnie dostępną dla większości klientów. NFC daje wiele korzyści. Ze względu na niewielki zasięg płatności te są uznawane za bezpieczne. Przewaga NFC nad płatnościami zbliżeniowymi typu PayPass polega na dwustronnej wymianie informacji. Oprócz informacji niezbędnych do przeprowadzenia płatności, w telefonie komórkowym pozostają także informacje na temat kuponów rabatowych lub kart lojalnościowych. Dzięki temu klient może otrzymać w sklepie rabat bez konieczności przedstawiania dodatkowych dokumentów. Wprowadzenie NFC do powszechnego użytku może spowodować początek nowej epoki w dziedzinie e-płatności oraz płatności ogółem, a także przyczynić się do rozwoju gospodarczego kraju, dlatego takie instytucje, jak Narodowy Bank Polski czy dostawcy płatności, wspierają ten rozwój [Frankowska i in., 2014, s. 1].

Nie można jednak zapominać o tym, iż rozwój technologii w dużej mierze oddziałuje na zmiany w zakresie i sposobie świadczonych usług, zwłaszcza w odniesieniu do ludzi młodych. Postęp techniczny niesie wiele korzyści, gdyż klienci nie są już ograniczeni jedynie do rynku lokalnego. Zwiększa to przejrzystość i konkurencję cenową i jakościową. Nowe technologie sprzyjają również gromadzeniu informacji o obecnych i potencjalnych klientach. Należy pamiętać, iż zmiany te w różnym stopniu dotyczą poszczególnych segmentów klientów, banki nie mogą więc zapominać o tych, którzy korzystają z tradycyjnej bankowości. Osoby urodzone wcześniej wciąż dość często korzystają z placówek stacjonarnych.

Konkurencja jako bodziec zmian

Duża liczba banków istniejących na polskim rynku finansowym przynosi dwie główne korzyści dla klientów. Po pierwsze, klient ma możliwość wyboru banku odpowiadającego jego potrzebom. Drugą korzyścią jest konkurencja pomiędzy bankami. Sytuacja rynkowa, w której każdy nowy klient jest cenny, powoduje, iż banki starają się uatrakcyjnić swoje oferty tak, by coraz więcej osób zachęcić do skorzystania z nich. Poza tym na rynku pojawia się coraz więcej instytucji pozabankowych oferujących klientom finansowanie (tzw. parabanki). Pomimo że pożyczki takie są zwykle wyżej oprocentowane niż w bankach, klienci zgłaszają się po nie, gdy nie spełniają kryteriów ustalanych przez banki, dotyczących warunków otrzymania pożyczki bądź kredytu. Inną przesłanką korzystania z usług parabanków jest znaczna personalizacja oferty. Instytucje te są bardzo elastyczne jeśli chodzi o dostosowanie wielkości rat np. do wielkości posiadanych dochodów. Coraz bardziej popularne stają się także portale internetowe, przez które możliwe jest udzielanie i zaciąganie pożyczek od innych użytkowników portalu, z pominięciem sektora bankowego.

Z danych Komisji Nadzoru Finansowego wynika, że liczba banków ulega powolnemu zmniejszeniu. W 2009 r. działało 49 banków komercyjnych, natomiast w 2014 r. liczba ta spadła do 38. Również liczba banków spółdzielczych uległa zmniejszeniu z 576 jednostek do 564 [KNF, 2015, s. 1]. Pomimo tego, że w najbliższych latach liczba banków nadal może się zmniejszać, głównie za sprawą przeprowadzanych konsolidacji, na rynku wciąż będzie istniała silna konkurencja, również za sprawą jednostek spoza sektora bankowego. W związku z tym banki muszą wykazać większą aktywność w pozyskiwaniu klientów. Przeprowadzane fuzje powodują tworzenie silnego podmiotu, dzięki czemu umacnia on swoją pozycję na rynku, a także ma możliwość wypracowania większego zysku. Z drugiej strony wzmożona konkurencja cenowa (większość produktów banko-

wych występuje w podobnym przedziale cenowym) powoduje zmniejszenie lojalności klientów wobec banków. W celu utrzymania usługobiorców banki starają się rozbudowywać system przywilejów dla najbardziej lojalnych klientów. Obecnie klienci mogą otrzymać określony procent zwrotu od wydanej kwoty z transakcji kartą płatniczą, co jest związane z programami moneyback [Bolanowski, 2014, s. 1]. W przyszłości banki będą mogły rozbudować swoje programy lojalnościowe, oferując klientom atrakcyjne lokaty, kredyty, pożyczki, czy jeszcze większe bonusy stanowiące nagrodę za długą przynależność klienta do danego banku, ale też za oczekiwaną częstotliwość zawieranych transakcji, gdyż posiadanie konta nie zawsze jest jednoznaczne z jego częstym użytkowaniem.

Wpływ długości życia na ofertę usług bankowych

Kolejnym obszarem, na którym banki powinny skupić szczególną uwagę przy tworzeniu swoich usług, jest struktura wiekowa społeczeństwa. Obecny trend dla Polski to wydłużanie oczekiwanej długości życia oraz niski współczynnik dzietności. Prognozy Głównego Urzędu Statystycznego wskazują, iż do 2030 r. będzie systematycznie zwiększała się liczba osób powyżej 65. roku życia, przy jednoczesnym spadku liczby osób w wieku produkcyjnym [GUS, 2004]. Jeśli chodzi o strukturę społeczeństwa ze względu na płeć, wśród osób starszych będą przeważały kobiety, co ma związek z dłuższym okresem życia niż w przypadku mężczyzn. Szacuje się, iż średni wiek mężczyzn będzie wynosił 77,6 roku, a kobiet – 80. Mała liczba urodzeń i nieduży wzrost liczby zgonów przyczyni się z kolei do powstania ujemnego przyrostu naturalnego. Prognoza ta powinna skłonić banki do stworzenia ofert dla ludzi w wieku poprodukcyjnym. Jednym z takich rozwiązań, które jest popularne m.in. w USA, jest renta hipoteczna. Jest to specyficzna forma odwróconego kredytu hipotecznego, w którym to nie klient płaci raty instytucji finansowej, tylko instytucja wypłaca mu rentę w zamian za przejęcie prawa własności do nieruchomości. W przypadku takiej usługi instytucja finansowa staje się właścicielem nieruchomości już w momencie podpisania umowy¹. W związku z tym rodzina nie ma możliwości wykupienia nieruchomości, tak jak to ma miejsce w przypadku odwróconego kredytu hipotecznego w modelu kredytowym. Renta hipoteczna jest dobrym rozwiązaniem dla osób, które swój jedyny kapitał mają zainwestowany w nieruchomość. Wysokość renty jest uzależniona od dwóch czynników. Pierwszym z nich jest wartość nieruchomości wyceniona przez rzeczoznawcę, natomiast drugi czynnik to wiek oraz płeć danej osoby. Z racji

¹ Jest to model sprzedażowy odwróconej hipoteki.

tego, że kobiety żyją dłużej, wypłacana im renta jest niższa, gdyż rozkłada się na dłuższy okres [Wielgo, 2013, s. 1]. Brak odpowiednich zabezpieczeń dla emerytów ze strony państwa oraz relatywnie niskie stawki emerytur mogą spowodować popularyzację tej usługi w najbliższych latach.

Modyfikacja roli banków

Jednym z procesów zachodzących w ramach bankowości operacyjnej jest konsolidacja instytucji finansowych w konglomeraty finansowe, co prowadzi do wzajemnego oferowania usług i produktów. Przyszłość polskiej bankowości coraz bardziej będzie bazować na współpracy z dotychczas niepowiązаныmi instytucjami. Dostępne na rynku pakiety usług funkcjonują w ramach oferty typu allfinanz, której najważniejszą cechą jest kompleksowość. W jej ramach klient otrzymuje zestaw produktów o charakterze ubezpieczeniowym, płatniczym, inwestycyjnym lub ściśle bankowym. Istotnym elementem pakietów jest łączenie usług deficytowych i przynoszących korzyści dla banku. Warto zaznaczyć, że banki nie stanowią jedynie pośredników, tylko same podejmują próby tworzenia tych usług. Połączenie to pozwala na wypełnienie luki powstałej pomiędzy kosztami ponoszonymi przez bank a przychodami. Zarówno koszty, jak i przychody wynikają z innej usługi świadczonej temu samemu klientowi. Koncepcja allfinanz składa się z trzech głównych segmentów. Są to bancassurance, assurfinance (oferowanie produktów bankowych przez firmę ubezpieczeniową) oraz działania podmiotów w zakresie gospodarki realnej [Miklewicz i in., 2008, s. 340–342].

W przypadku bancassurance w ramach tworzonych związków bankowo-ubezpieczeniowych tworzy się zjawisko oznaczone mianem amalgamacji usług. Jest to nic innego, jak łączenie usług dwóch dotąd niepowiązanych instytucji finansowych. Synergia pojawiająca się w czasie tej współpracy pozwala na podniesienie poziomu obsługi klienta, zwiększenie liczby oferowanych usług, a także rozłożenie ryzyka ubezpieczeniowego. Usługa bancassurance ciągle się rozwija, jednak jej poziom w Polsce nie jest tak wysoki, jak w innych europejskich krajach. Wpływa na to m.in. generalna postawa Polaków wobec produktów ubezpieczeniowych, jak również relatywnie niewielka w tym zakresie aktywność samych banków. Kolejne lata mogą przynieść rozwój tego typu usługi w Polsce. Odpowiednia kooperacja może przyczynić się do pozyskania znacznej liczby klientów, a co za tym idzie – zwiększenia korzyści dla banków. Wiarygodność banków, które stanowią instytucje zaufania publicznego, dla wielu klientów może być istotnym czynnikiem decydującym o wyborze ubezpieczyciela. Poziom zaufania zależy jednak od wielu elementów, wśród których wyróżnić można m.in.

doświadczenie w ramach wcześniejszej współpracy z daną instytucją, wypłacalność, poziom obsługi klienta oraz ochrony prawnej [Wieteska, 2009, s. 137].

Pomimo pojawiających się korzyści, należy także pamiętać o zagrożeniach. Wchodząc w taką kooperację, bank powinien mieć świadomość ryzyk wiążących się z tym obszarem działalności. Do najistotniejszych zagrożeń zaliczane są te związane z kumulacją ryzyka, doborem partnera, organizacją bancassurance, procesem zarządzania oraz te, które wynikają ze zmian otoczenia [Swacha-Lech, 2008, s. 147–148]. Uświadomienie sobie obecności tych ryzyk pozwoli na podjęcie odpowiednich działań zmierzających do ich eliminacji lub ograniczenia. Odpowiednie podłoże prawne pozwala na szybszy rozwój tych usług. Współpraca pomiędzy tymi instytucjami nie powinna wpływać na ograniczenie rozwoju sektora bankowego, gdyż zapewnienie jego stabilnego i bezpiecznego rozwoju przekłada się także na rozwój całej gospodarki. Badania rynku pozwalają na lepsze rozpoznanie potrzeb, co pozwala na skonstruowanie oferty w pełni satysfakcjonującej klienta. Grupy bankowo-ubezpieczeniowe stanowią więc naturalny etap procesu rozwoju sektora finansowego. Korzyści uzyskują nie tylko banki i towarzystwa ubezpieczeniowe, ale także klienci, którzy mają zapewniony lepszy dostęp do usług, a dzięki konkurencji mogą wybierać pomiędzy ofertami najbardziej atrakcyjnymi cenowo. Jest to kolejny krok zmierzający w stronę utworzenia globalnych instytucji mających charakter finansowy.

Wzrost świadomości i wymagań klientów

Wraz ze wzrostem gospodarczym zmieniają się także wymagania stawiane przez klientów instytucjom finansowym. Zmieniające się preferencje klientów obligują banki do zmiany oferowanych usług, tak aby dostosować się do zapotrzebowania zgłaszanego na rynku. Banki, chcąc sprostać oczekiwaniom klientów, wykorzystują m.in. narzędzie, jakim jest segmentacja rynku. Dzięki temu instytucje te mają możliwość zaoferowania poszczególnym grupom klientów wyrafinowanych, specjalnie dobranych do ich potrzeb oraz preferencji usług bankowych [Miklewicz i in., 2008, s. 345–346]. Wiele banków stara się pokazać swoim klientom, że są dla nich wyjątkowi i bardzo ważni, dlatego mogą oni liczyć na swojego osobistego doradcę w banku. Przez doradztwo bank może lepiej poznać potrzeby swoich klientów, dzięki czemu przedstawiane oferty będą zadowolające dla obu stron transakcji. Wybrane grupy konsumentów są skłonne przekazać więcej informacji o sobie w zamian za bardziej spersonalizowane usługi, tworzone specjalnie dla nich.

Ważnym zadaniem stojącym przed bankami jest wzbogacenie oferty o usługi, które polegają na przetwarzaniu informacji w środowisku elektronicznym. Aby móc wprowadzić te innowacje, konieczne jest dostarczenie technologii i wiedzy zainteresowanym podmiotom, a także skupienie większej uwagi na zasobach ludzkich oraz profesjonalności w podejściu do klienta. Ze względu na postępujące innowacje wciąż będą tworzone i ulepszone wielokanałowe modele dystrybucji usług. Ewolucja kanałów jest proporcjonalna do zmian metod działania banków. Telefoniczne centra obsługi klienta ustąpiły miejsca CTI (*Computer Telephony Integration*). Dzięki CTI wszelkie informacje przydatne w czasie rozmowy są wywoływane z pamięci urządzenia, a konsultant ma możliwość sprawdzenia historii współpracy, rozliczeń, czy informacji z wcześniejszych rozmów. Informacje te mogą być wymieniane w trakcie rozmowy pomiędzy pracownikiem a klientem. Ewolucja rozwiązań CTI pozwoliła na wytworzenie otwartych standardów przemysłowych integrujących telefon z komputerem. Niektóre banki rozpoczęły także wprowadzanie wideorozmowy z klientem. Na obecnym etapie jest to tylko rozmowa z konsultantem Contact Center, ale banki myślą nad wprowadzeniem wirtualnego oddziału. Dzięki temu klienci mieliby możliwość podpisywania umów za pomocą podpisu elektronicznego. Postęp technologiczny sprzyja rozwojowi tej formy kontaktu, gdyż bez tracenia czasu na odwiedzenie oddziału banku będzie można załatwić wszelkie najpotrzebniejsze sprawy. Prawdopodobnie w najbliższych latach usługa ta zostanie rozbudowana i większość banków będzie oferowało ją swoim klientom.

Zakończenie

Obserwując zmiany w polskim sektorze bankowym na przestrzeni wielu lat, można zauważyć postęp zarówno w jakości, jak i w rodzaju oferowanych usług. Większość tych zmian jest ściśle powiązana z ciągłą ewolucją nowych technologii oraz innowacyjnością. Postęp ten powoduje, że rosną także oczekiwania klientów wobec banków. Jeśli bank nie będzie w stanie sprostać tym wymaganiom lub pozostanie daleko w tyle za konkurencją, istnieje ryzyko utraty klientów, co przyczyni się do zmniejszenia jego zysków. Odbywający się proces umiędzynarodowienia umożliwił polskiemu sektorowi bankowemu zwiększenie efektywności funkcjonowania. Wraz z wejściem na rynek krajowy podmiotów zagranicznych rozpoczął się proces wielkich zmian. Jednostki te wniosły ze sobą know how, innowacje, nowe usługi oraz zwiększyły konkurencję. Konkurencja jest zjawiskiem pożądanym w gospodarce, gdyż to dzięki niej możliwe jest doskonalenie usług. Ponadto wprowadzenie dodatkowego źródła kapitału na rynek otworzyło nowe perspektywy rozwoju, dotychczas niedostępne dla banków

krajowych głównie z powodu braku wystarczającej ilości środków pieniężnych.

Usługi bankowe zmieniają się coraz szybciej. Do niedawna nowością były usługi bankowości elektronicznej, czy też płatności bezpośrednio z własnego konta w sklepach internetowych. Dzisiaj jest to standardem, bez którego znaczna część osób nie wyobraża sobie funkcjonowania we współczesnym świecie. Banki wciąż starają się wprowadzać różne udogodnienia dla swoich klientów. Nowoczesne technologie pomagają sprostać wyzwaniom stawianym teraz przed nimi. Oprócz funkcjonalności wszelkie usługi muszą także zapewniać bezpieczeństwo, gdyż jest to najważniejszy czynnik brany pod uwagę w czasie korzystania z bankowości. Chcąc wyjść naprzeciw oczekiwaniom klienta, również w Polsce zostały uruchomione pierwsze oddziały samoobsługowe, w których nad wszystkim czuwa wirtualny doradca. Jest to nowoczesne rozwiązanie, które pozwala bankom na znaczną obniżkę kosztów działalności związaną z redukcją kosztów zatrudnienia, czy wynajmem powierzchni biurowych. Jeśli chodzi o pakiet usług, to nie różni się on od tego oferowanego w tradycyjnych placówkach. Jeszcze do niedawna trudno było sobie wyobrazić, że klient sam może sobie założyć rachunek czy wyrobić kartę. Teraz jest to możliwe. Jeżeli rozwiązanie to zostanie zaakceptowane i okaże się użyteczne, duża liczba tradycyjnych oddziałów może w przyszłości zostać przekształcona w samoobsługowe jednostki. Rozkwit wspomnianych usług zależy nie tylko od sytuacji gospodarczej w kraju i na świecie czy trendów rozwojowych, ale także od najważniejszych uczestników, czyli klientów. Oczekiwania konsumentów wobec banków wykazują tendencję rosnącą. Chcąc im sprostać, należy wykorzystywać istniejące możliwości technologiczne i tworzyć nowe, adekwatne do zachodzących zmian we współczesnym świecie.

Bibliografia

- Bolanowski W. (2014), *Bankowość detaliczna w 2015 (prognozy autorytetów)*, <http://wojciechbolanowski.blogbank.pl/2014/12/19/bankowosc-detaliczna-w-2015-prognozy-autorytetow> (data dostępu: 06.04.2015).
- Chinowski B. (2014), *Elektroniczne metody płatności. Istota, rozwój, prognozy*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego CEDUR, Warszawa.
- Cichorska J. (2013), *Kierunki zmian aktywności współczesnego banku*, [w:] I. Pyka, J. Cicha (red.), *Studia Ekonomiczne*, Zeszyty Naukowe Wydziałowe, z. 173, UE w Katowicach, Katowice.
- Frankowska A., Pluciński K., Zawadzki P., Wawryszuk B. (2014), *Ranking kont osobistych*, www.money.pl/ranking-kont-osobistych/2014/mobilne.html (data dostępu: 04.04.2015).

- Główny Urząd Statystyczny (2015), <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/prognoza-ludnosci/prognoza-ludnosci-na-lata-2003-2030,1,2.html> (data dostępu: 06.04.2015).
- KNF (2015), *Dane miesięczne*, www.knf.gov.pl/opracowania/sector_bankowy/dane_o_ryнку/Dane_miesieczne.html (data dostępu: 07.04.2015).
- Kostecka A. (2014), *Innowacje w bankowości elektronicznej. Tu wygrywa Polska*, <http://natemat.pl/125031,innowacje-w-dziedzinie-bankowosci-elektronicznej> (data dostępu: 31.05.2015).
- Kraciuk J. (2006), *Procesy konsolidacji w polskim sektorze bankowym*, Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW, Warszawa, www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/PRS_2006_T15_s282.pdf (data dostępu: 04.04.2015).
- Kwaśniak W. (2010), *Przyszłość polskiej bankowości*, www.obserwatorfinansowy.pl/forma/recenzje-nowosci/przyszlosc-polskiej-bankowosci (data dostępu: 04.04.2015).
- Mikiewicz Z., Pluskota P., Świecka B. (2008), *Usługi bankowe*, [w:] S. Flejterski, A. Pansiuk, J. Perenc, G. Rosa, (red.), *Współczesna ekonomika usług*, PWN, Warszawa.
- Rutkowska-Tomaszewska E. (2011), *Nieuczciwe praktyki na rynku bankowych usług konsumenckich*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Swacha-Lech M. (2008), *Potencjalne zagrożenia związane z prowadzeniem działalności bancassurance przez bank*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1196.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (t.j. Dz.U. z 2015 r., poz. 128).
- Wielgo M. (2013), *Dożywotnia renta za mieszkanie*, http://wyborcza.biz/finanse/1,105684,14670103,Dozywotnia_renta_za_mieszkanie.html (data dostępu: 07.04.2015).
- Wieteska S. (2009), *Zaufanie jako element etyki zakładów ubezpieczeń na życie*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym”, Vol. 12, nr 1.

2. Tradycyjne produkty bankowe

Agnieszka Grochowska

Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny
Siedlce

Rynek kredytów konsumenckich i perspektywy jego rozwoju

Wstęp

Kredyt konsumencki umożliwia gospodarstwom domowym realizację większej konsumpcji niż ta, na którą pozwala ich aktualny dochód. Ma również duże znaczenie dla uzupełnienia czasowego niedoboru płynności gospodarstwa domowego. Rosnące zadłużenie z tytułu kredytów konsumenckich obserwowane jest już od lat 90. XX w. i rynek ten wciąż się rozwija. Podmiotami udzielającymi kredytów konsumenckich są zarówno banki, jak i instytucje pożyczkowe, których działalność powoduje powstawanie wielu kontrowersji i skłania regulatorów rynku do opracowania przepisów prawnych regulujących ich działalność. Instytucje niebankowe, które udzielają kredytów konsumenckich, przyciągają klientów łatwiejszą procedurą uzyskania kredytu niż w banku, większą anonimowością klienta, czy nawet swobodniejszym sposobem komunikacji z pożyczkobiorcą.

Celem opracowania jest charakterystyka kredytu konsumenckiego i sytuacji na rynku podmiotów udzielających takich kredytów, w tym również próba określenia i oceny perspektyw rozwoju tego rynku.

1. Istota kredytu konsumenckiego

Udzielanie kredytów (zgodnie z prawem bankowym) jest czynnością zastrzeżoną dla banków, chyba że inna ustawa zezwoli na jej wykonywanie wskazanym podmiotom. Przez umowę kredytu bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie, zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych

terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu [Ustawa – Prawo bankowe, 1997, art. 5, 69]. W tym dwustronnym stosunku podstawowym i najważniejszym dokumentem jest umowa kredytowa. Jej prawidłowa konstrukcja pozwala chronić interesy banku jako instytucji zaufania publicznego oraz interesy drugiej strony – kredytobiorcy, gwarantując mu przestrzeganie przez bank ustalonych zasad [Grzywacz, 2006, s. 128–129].

Kredyt może być udzielany przez bank podmiotom gospodarczym lub osobom fizycznym, które nie prowadzą działalności gospodarczej. Kredyty dla osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej to kredyty konsumpcyjne, czyli udzielane klientom indywidualnym na dowolne cele, niezwiązane z prowadzoną przez nich działalnością gospodarczą [Stępień, 2010, s. 4]. Z uwagi na wielość podmiotów (w tym pozabankowych) dostarczających finansowania zwrotnego osobom fizycznym pojawiła się potrzeba zdefiniowania tego rodzaju finansowania i określenia zasad i procedur jego udzielania. Kredyt konsumencki jest więc pojęciem szerszym niż kredyt konsumpcyjny, udzielany przez bank. Kredyt konsumencki reguluje ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim. Zawiera ona normy prawne dotyczące zasad zawierania i wykonywania umów o kredyt lub pożyczkę z konsumentami. Polski ustawodawca uznał, że objęcie konsumentów szczególną ochroną jest niezbędne ze względu na silniejszą pozycję, szerszy zakres wiedzy oraz większe doświadczenie instytucji kredytowych w dwustronnych relacjach. Celem ustawy było wprowadzenie w polskim systemie prawnym regulacji odnośnie funkcjonowania rynku finansowego, mających na celu zwiększenie poziomu ochrony uzasadnionych interesów konsumentów dokonujących czynności prawnych z różnymi instytucjami finansowymi [Ustawa o kredycie konsumenckim, 2011, art. 1].

Umowa o kredyt konsumencki to umowa o kredyt nieprzekraczający kwoty 255 550 zł lub równowartości tej kwoty w walucie innej niż polska, który kredytodawca w zakresie swojej działalności udziela albo zobowiązuje się wobec konsumenta do jego udzielenia. Za umowę o kredyt konsumencki w szczególności uważa się:

- umowę pożyczki,
- umowę kredytu w rozumieniu przepisów ustawy – Prawo bankowe,
- umowę o odroczeniu konsumentowi terminu spełnienia świadczenia pieniężnego, jeżeli konsument jest zobowiązany do poniesienia jakichkolwiek kosztów związanych z odroczeniem spełnienia świadczenia,
- umowę o kredyt odnawialny,
- umowę o kredyt, w której kredytodawca zaciąga zobowiązanie wobec osoby trzeciej, a konsument zobowiązuje się do zwrotu kredytodawcy spełnionego świadczenia [Gryber, Sowińska-Kobelak, 2014, s. 5–6].

Konsumentem według polskiego prawa jest osoba fizyczna, która nie prowadzi działalności gospodarczej lub zawodowej albo prowadzi ją, ale zawiera umowę bez związku z tą działalnością. Natomiast kredytodawcą jest każdy przedsiębiorca, który w jakikolwiek sposób kredytuje konsumentowi zakup towaru lub usługi. Takie podmioty w Polsce to banki, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe (SKOK-i), a także inni przedsiębiorcy, np. tzw. parabanki [Cierlak, 2015, s. 6].

Ustawa o kredycie konsumenckim określa również zasady ochrony konsumenta, który zawarł umowę o kredyt konsumencki, oraz obowiązki przedsiębiorcy i pośrednika kredytowego udzielającego takiego kredytu. Przed zawarciem umowy o kredyt kredytodawca ma obowiązek przekazać kredytobiorcy informację o warunkach udzielania kredytu, skutkach braku płynności, kosztach kredytu, zasadach i warunkach spłaty, zasadach spłaty kredytu przed terminem oraz prawie o odstąpieniu od umowy. Prawidłowo zawarta umowa powinna być pisemna, zrozumiała, jednoznaczna i uwzględniająca 21 elementów wymienionych w ustawie. W przypadku pominięcia któregoś z tych elementów klient po złożeniu oświadczenia o odstąpieniu od umowy, którego wzór powinien być wręczony przez kredytodawcę przy jej podpisywaniu, może w przypadku kredytów detalicznych zwrócić kredyt bez odsetek i pozostałych kosztów, natomiast w przypadku kredytów hipotecznych – zwrócić kredyt bez opłat i odsetek za okres czterech lat poprzedzających dzień złożenia oświadczenia. To uprawnienie kredytobiorcy wygasa po upływie jednego roku od dnia wykonania umowy [UOKiK, 2012, s. 10, 13]. Klient może bez podawania przyczyny i po złożeniu oświadczenia, w terminie 14 dni od zawarcia umowy, od niej odstąpić. Kredytobiorca nie ponosi kosztów związanych z odstąpieniem, ale jest zobowiązany w terminie 30 dni od złożenia oświadczenia do zwrotu kwoty udzielonego kredytu oraz odsetek naliczonych od dnia wypłaty kredytu do dnia jego spłaty [Gryber, Sowińska-Kobelak, 2014, s. 27–28].

Ustawa również uprawnia konsumenta do spłaty kredytu przed terminem określonym w umowie. W takim przypadku następuje obniżka pełnego kosztu kredytu, na który składają się odsetki oraz koszty przypadające na pozostały okres obowiązywania umowy. Reguła ta dotyczy tylko kosztów kredytu za okres, o który skrócono czas obowiązywania umowy (niezależnie od tego, czy kredytobiorca poniósł je przed tą spłatą). Obniżenie kosztów następuje proporcjonalnie do okresu, o który skrócono czas kredytowania. Wyliczenie tego okresu następuje od momentu spłaty kredytu przed terminem. Aktualnie ustawodawca zagwarantował kredytobiorcy bezwzględne prawo do przedterminowej spłaty kredytu w całości bądź w części, czyli spłaty przed terminem dowolnej kwoty jego zadłuże-

nia. Może zatem chodzić o część kredytu albo np. o część raty kredytu lub jej równowartość. Polskie przepisy ustawy o kredycie konsumenckim stanowią, że kredytodawca może zastrzec w umowie prowizję za przedterminową spłatę kredytu pod warunkiem, że spłata ta przypada na okres, w którym stopa oprocentowania kredytu jest stała, a kwota spłacanego w okresie 12 kolejnych miesięcy kredytu jest wyższa niż trzykrotność przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw ogłoszanego przez prezesa GUS z grudnia roku poprzedzającego rok spłaty kredytu. Prowizja za spłatę kredytu przed terminem nie może jednak przewyższać 1% spłacanej części kredytu, jeżeli okres między datą uzyskania środków a terminem spłaty kredytu przekracza jeden rok. W momencie gdy okres kredytowania jest poniżej jednego roku, prowizja za spłatę kredytu przed terminem nie może przekraczać 0,5% spłacanej części kwoty kredytu. Jednocześnie prowizja nie może być wyższa niż wysokość odsetek, które konsument musiałby zapłacić w okresie pomiędzy spłatą kredytu przed terminem a uzgodnionym terminem zakończenia umowy, a także nie może być wyższa niż bezpośrednie koszty kredytodawcy związane z tą spłatą [Gryber, Sowińska-Kobelak, 2014, s. 31–32].

2. Rynek kredytów konsumenckich w Polsce

Kredyty konsumenckie mogą być udzielane przez banki oraz instytucje niebankowe, m.in. firmy pożyczkowe, duże sieci handlowe, czy nawet portale aukcyjne. Podstawą prawną działalności firm pożyczkowych jest art. 6 ust. 1 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej oraz przepisy ustawy z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim. Podmioty te podlegają tym samym zasadom, co inne podmioty uczestniczące w obrocie gospodarczym. Liczba podmiotów zaliczanych do kategorii firm pożyczkowych, zajmujących się pośrednictwem kredytowym, jest stosunkowo duża w porównaniu do liczby banków. Natomiast niska jest wartość ich aktywów w porównaniu z aktywami systemu bankowego (poniżej 1% aktywów rynku bankowego), a także udział w rynku pożyczek konsumenckich (tabela 1). Szacuje się jednak, że firmy pożyczkowe obsługują znaczną część pożyczkobiorców (do 20%), udzielając niewielkich pożyczek. Szczególnie w sytuacji pojawiających się czasowo restrykcji w obszarze kredytów konsumpcyjnych udzielanych przez banki, rynek ten rozwija się dynamicznie, ponieważ rośnie wtedy liczba osób dotkniętych wykluczeniem kredytowym [Domańska-Szaruga, 2015].

Wykluczenie kredytowe to sytuacja, w której osoby prywatne napotykają trudności w dostępie do usług kredytowych w bankach bądź w ogóle są pozbawione możliwości zaciągnięcia pożyczki lub kredytu. Odmowa

Tabela 1. Struktura i dynamika udziałów poszczególnych podmiotów w aktywach rynku kredytów konsumenckich (%)

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
I. Udział liczby poszczególnych podmiotów w rynku kredytów konsumenckich							
Firmy pożyczkowe	1,2	1,2	1,1	1,1	1,5	1,7	2,1
SKOK	4,7	5,5	5,9	6,6	7,2	7,2	7,5
Sektor bankowy	94,1	93,3	93,1	92,2	91,4	91,1	88,8
II. Dynamika udziałów poszczególnych podmiotów w rynku kredytów konsumenckich							
Firmy pożyczkowe	–	0,00	–8,33	0,00	36,36	13,33	23,53
SKOK	–	17,02	7,27	11,86	9,09	0,00	4,17
Sektor bankowy	–	–0,85	–0,21	–0,97	–0,87	–0,33	–2,52

Źródło: opracowanie własne na podstawie: B. Domańska-Szaruga (2015), *Rynek firm pożyczkowych w Polsce i propozycje jego uregulowania*, artykuł złożony na konferencję „O nowy ład finansowy w Polsce. Rekomendacje dla animatorów życia gospodarczego”, Szkoła Główna Handlowa, 11–13 maja 2015 r. (praca niepublikowana).

udzielenia kredytu z powodu braku zdolności kredytowej powoduje poszukiwanie przez konsumentów innych ofert w instytucjach pozabankowych. W przypadku niskiej zdolności kredytowej banki oferują gorsze warunki, co często powoduje samowykluczenie przez rezygnację klienta ze zbyt drogiej oferty [Domańska-Szaruga, Rak, 2013a, s. 87–88].

Od kilku lat na rynku jest zauważalny systematyczny wzrost liczby zawieranych umów o kredyt konsumencki. W 2011 r. zawarto 59 410 umów, a do roku następnego ta liczba zwiększyła się o 1,3%. W 2012 r. udzielono 60 188 kredytów, natomiast w 2013 r. ich liczba wynosiła 70 181, czyli o 16,6% więcej. W 2014 r., w porównaniu do 2013 r., liczba zawartych umów wzrosła o 10,7% – z 70 181 do 77 821 [Biuro Informacji Kredytowej, 2015, s. 4].

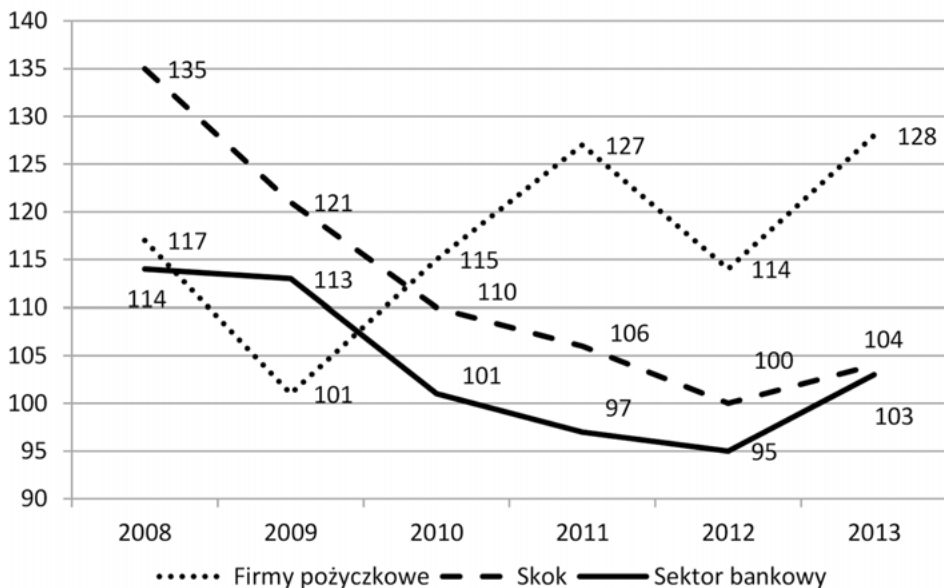
Taka sytuacja na rynku pożyczek i kredytów konsumenckich kształtuje się pod wpływem czynników popytowych i podażowych. Po stronie popytu znajdują się m.in. czynniki demograficzne, popyt na zakup dóbr trwałych i skłonność do finansowania ich kredytem, niepewności związane z sytuacją finansową, poziom wykluczenia z rynku kredytowego. Badania przeprowadzone przez Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH oraz Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce na koniec I kwartału 2015 r. wykazały, że od 2007 r. oddziaływanie demograficzne ma tendencję stale malejącą. Jest to spowodowane tym, że rośnie udział gospodarstw domowych osób starszych, natomiast zmniejsza się uczestnictwo grupy konsumentów najbardziej aktywnych w obszarze zaciągania kredytów (gospodarstwa domowe z decydem w wieku do 44 lat). Kolejnym czynnikiem jest wykluczenie kredytowe. Szacuje się, że około 20% gospodarstw domowych znaj-

duje się w tym wykluczeniu. Pozostałe obszary nie mają jednoznacznego kierunku wpływu na rynek kredytów konsumenckich, gdyż ich wskaźniki stale się wahają. Spadła skłonność do zakupów i finansowania drobnych dóbr trwałego użytku, ale wzrósł popyt na samochody i planowane wydatki na remont mieszkań, czyli główne cele, na które gospodarstwa domowe zaciągają swoje zobowiązania konsumpcyjne. Nieznacznemu pogorszeniu uległy przewidywania gospodarstw domowych dotyczące sytuacji gospodarczej oraz rynku pracy [Białkowski, Dudek, 2015, s. 1].

Z kolei po stronie podażowej pojawiają się aspekty związane ze zmianami w polityce bankowej, które bez względu na autonomiczność, czy też wymuszone rekomendacje regulacyjne i nadzorcze, ograniczają swobodę i wyznaczają granice dla firm pożyczkowych.

3. Perspektywy rozwoju kredytów konsumenckich

W ostatnich latach rynek kredytów konsumenckich rozwijał się dynamicznie, zwłaszcza w sektorze firm pożyczkowych (wykres 3).



Wykres 1. Dynamika wartości udzielanych kredytów konsumenckich (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Opolski [i in.], *Sektor shadow banking w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2015, s. 42.

Działalność instytucji pożyczkowych w Polsce zaczęła się rozwijać po tym, jak w wyniku ogólnoświatowego kryzysu gospodarczego banki prowadzące działalność w Polsce w sposób znaczny zaostryły wymagania sta-

wiane kredytobiorcom [Kuźma, 2012, s. 8]. Skutkiem tych działań było powiększenie się grupy osób nieposiadających zdolności kredytowej oraz m.in. wzrost liczby osób korzystających z pożyczek zaciąganych w instytucjach parabankowych. Pojawiły się wówczas pytania o legalność praktyk tych firm i zastrzeżenia do wysokości naliczanych odsetek oraz innych kosztów kredytu.

Korzystanie z usług instytucji pożyczkowych nie stanowi problemu wówczas, gdy jest to dobrowolny, świadomy wybór, zarówno klienta, jak i instytucji, oraz nie jest sprzeczny z prawem. Należy zwrócić uwagę na to, iż klientami *shadow banking*¹ często są osoby wykluczone lub bezrobotne, z niską świadomością finansową [Domańska-Szaruga, Rak, 2013b, s. 58]. Za podstawowe zagrożenie uznaje się w tym przypadku brak nadzoru i regulacji, co stwarza ryzyko wykorzystywania nieświadomości klientów i ich potrzeby zdobycia środków finansowych. Takie praktyki nie stoją wprawdzie w sprzeczności z prawem, jednak wywołują poważne konsekwencje społeczne [Domańska-Szaruga, 2015].

Równoległy system bankowy odgrywa ważną rolę w systemie finansowym, ponieważ tworzy dodatkowe źródła finansowania i oferuje inwestorom alternatywę w stosunku do depozytów bankowych. Może również stanowić potencjalne zagrożenie dla długoterminowej stabilności finansowej. W związku z koniecznością neutralizacji tych zagrożeń, dotyczących także klientów, na szczereblu Unii Europejskiej oraz FSB (*Financial Stability Board* – Unijna Rada Stabilizacji Finansowej) są prowadzone prace mające na celu stabilizację tego sektora bankowości [Komisja Europejska, 2012, s. 2]. Podjęcie działań legislacyjnych i edukacyjnych na rzecz ograniczenia ryzyka wynikającego z działalności instytucji parabankowych rekomenduje również polski Komitet Stabilności Finansowej. Przyjęte regulacje powinny być dostosowane do działalności *shadow banking*, aby nie przyczyniać się do likwidacji tego sektora [Zaleska, 2012, s. 16].

Z punktu widzenia regulacji prawnych, które by porządkowały funkcjonowanie rynku firm pożyczkowych w Polsce, na szczególną uwagę zasługują zmiany wprowadzane do ustaw regulujących funkcjonowanie rynku finansowego. Najnowsze zmiany są zaproponowane w projekcie ustawy o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym, ustawy – Prawo bankowe oraz niektórych innych ustaw z dnia 23 października 2014 r. [Projekt ustawy. . . , 2014]. Celem projektu jest m.in. zwiększenie poziomu ochrony konsumentów korzystających z usług finansowych firm udzielają-

¹ *Shadow banking* (cień bankowości, równoległy system bankowy) – pośrednictwo kredytowe obejmujące podmioty i czynności znajdujące się poza regulowanym systemem bankowym.

cych kredytów konsumenckich, nieobjętych nadzorem Komisji Nadzoru Finansowego, przez reglamentację działalności instytucji pożyczkowych, zastrzeżenie sankcji karnych za nieprzestrzeżenie przez nie prawa oraz ograniczenie kosztów kredytu konsumenckiego.

Zakończenie

Dominującymi podmiotami funkcjonującymi w sektorze kredytów konsumenckich są banki. Rynek firm pożyczkowych w Polsce, biorąc pod uwagę ich udział w aktywach sektora finansowego i udział w finansowaniu potrzeb konsumenta, jest marginalny i nie stanowi ryzyka dla systemu bankowego [Domańska-Szaruga, 2015]. Udzielają one niewielkich pożyczek, w większości w kwocie do 4 000 zł. Szacuje się, że z usług tych firm korzysta nawet do 20% Polaków, w szczególności tych, którzy mają problemy z zaciągnięciem kredytu bankowego. Sektor firm pożyczkowych niewątpliwie wypełnia lukę na rynku finansowania potrzeb konsumentów i stanowi uzupełnienie oferty bankowej, problemem jest jednak świadome korzystanie z usług bankowości równoległej przez klientów oraz odpowiedzialne finansowanie ze strony instytucji parabankowych.

Projektowane regulacje prawne z pewnością wpłyną na poziom bezpieczeństwa klientów instytucji pożyczkowych i z tego punktu widzenia działalność legislacyjną należy ocenić pozytywnie. Jednak z dużym prawdopodobieństwem można przewidywać, że na skutek bardziej rygorystycznych przepisów z rynku zniknie pewna część firm udzielających kredytów konsumenckich, co z pewnością wpłynie na konkurencję na rynku i dostęp do krótkoterminowego finansowania.

Bibliografia

- Białas M., Mazur Z. (2013), *Bankowość wczoraj i dziś*, Difin, Warszawa.
- Białowolski P., Dudek S. (2015), *Sytuacja na Rynku Consumer Finance. I kwartał 2015*, Warszawa – Gdańsk, www.kpf.pl/projekty-badawcze/raporty-cykliczne/sytuacja-na-ryнку-consumer-finance (data dostępu: 28.03.2015).
- Biuro Informacji Kredytowej (2015), *Raport Kredyt trendy*, www.bik.pl/kredyt-trendy-styczen-2015 (data dostępu: 27.03.2015).
- Cierlak P. (2015), *Klauzule niedozwolone w umowach o kredyt konsumencki*, [w:] M. Skory, M. Śledzikowski, K.A. Wojdyło (red.) (2015), *Zeszyt naukowy studentów i doktorantów. Wybrane aspekty ochrony konsumenta i konkurencji*, Wydawnictwo Studenckiego Koła Naukowego Ochrony Konsumenta i Konkurencji, Wrocław.
- Departament Polityki Konsumenckiej UOKiK (2012), *Poradnik dla konsumentów. Kredyt konsumencki*, Warszawa.
- Dobosiewicz Z. (2007), *Kredyty i gwarancje bankowe*, PWE, Warszawa.

- Domańska-Szaruga B. (2015), *Rynek firm pożyczkowych w Polsce i propozycje jego uregulowania*, artykuł złożony na konferencję „O nowy ład finansowy w Polsce. Rekomendacje dla animatorów życia gospodarczego”, Szkoła Główna Handlowa, 11–13 maja 2015 r. (praca niepublikowana).
- Domańska-Szaruga B., Rak A.M. (2013b), *Shadow banking na rynku usług finansowych*, [w:] G. Borys, A. Janusz (red.), *Rola instytucji rynku finansowego w świetle celów oraz zasad zrównoważonego rozwoju*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 311, Wrocław.
- Domańska-Szaruga B., Rak A.M. (2013a), *Wykluczenie kredytowe jako istotny czynnik rozwoju instytucji parabankowych*, „Zarządzanie i Finanse”, nr 2, cz. 1.
- Gryber M., Sowińska-Kobelak D. (2014), *Poradnik klienta usług finansowych. Przewodnik po kredycie konsumenckim*, KNF, Warszawa.
- Grzywacz J. (2006), *Podstawy bankowości. System bankowy, kredyty i rozliczenia, ryzyko i ocena banku, marketing*, Difin, Warszawa.
- Komisja Europejska, *Zielona księga. Równoległy system bankowy*, COM(2012) 102 final, Bruksela, 19.03.2012.
- Kuźma T. (2012), *Parabanki – niby banki?*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 5.
- Opolski K. [i in.] (2015), *Sektor shadow banking w Polsce*, CeDeWu, Warszawa.
- Projekt ustawy o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym, ustawy – Prawo bankowe oraz niektórych innych ustaw, Rządowe Centrum Legislacji, <https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/262790/katalog/262791#262791> (data dostępu: 28.03.2015).
- Stępień Ł. (2010), *Raport. Wpływ nowej ustawy o kredycie konsumenckim na politykę kredytową banków*, Lewiatan, Warszawa.
- Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (Dz.U. z 2011 r., nr 126, poz. 715).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (t.j. Dz.U. z 2015 r., poz. 128).
- Zaleska M. (2012), *Szara bankowość*, „Gazeta Bankowa”, nr 9.

Anita Socha

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej
Lublin

„Rodzina na swoim” i „Mieszkanie dla Młodych” jako przykład preferencyjnych kredytów hipotecznych

Wstęp

Pragnieniem każdego człowieka jest posiadanie własnego mieszkania. W obliczu niestabilnej gospodarki rynkowej w Polsce i na świecie zaspokojenie potrzeby posiadania samodzielnego mieszkania bywa jednak trudne do zrealizowania. Zaciągnięcie kredytu hipotecznego jest dużym wyzwaniem, zwłaszcza dla osób młodych, z uwagi na wysoką kapitałochłonność inwestycji. Rynek kredytów hipotecznych w Polsce jest dość młody, ale wolumen udzielanych kredytów ciągle rośnie [Szelągowska, 2010, s. 25, 27]. Ma to związek z czynnikami makroekonomicznymi i z rozwojem strukturalnym rynku kredytowego.

Celem niniejszej pracy jest przedstawienie oraz próba oceny funkcjonowania dwóch programów rządowych: „Rodzina na swoim” i „Mieszkanie dla Młodych”, których celem było wsparcie rodzin, osób samotnie wychowujących dzieci oraz singli w pozyskaniu własnego mieszkania.

1. „Rodzina na swoim” – polityka wsparcia mieszkaniowego

Program preferencyjny „Rodzina na swoim” funkcjonował na podstawie ustawy z dnia 26 września 2006 r. o finansowym wsparciu rodzin i innych osób w nabywaniu własnego mieszkania [Ustawa o zmianie ustawy o finansowym wsparciu rodzin, 2011]. Przyjmowanie wniosków o dofinansowanie do kredytu hipotecznego zakończyło się 31 grudnia 2012 r. Program miał na celu przekazanie wskazanym w ustawie grupom osób pomocy w postaci dopłaty z budżetu państwa do oprocentowania kredytu preferencyjnego [Szelągowska, 2010, s. 26, 69]. Dofinansowanie do kredytu było realizowane przez pierwsze osiem lat spłaty, a dopłata stanowiła równowartość

50% kwoty odsetek naliczanych od podstawy naliczania dopłaty według zmiennej stopy preferencyjnej. Beneficjenci przy spłacie kredytu mogli korzystać z dwóch metod spłaty: równych rat kapitałowych lub równych rat kapitałowo-odsetkowych.

Pierwszym bankiem, z którym Bank Gospodarstwa Krajowego zawarł umowę w sprawie przyjmowania wniosków i udzielania kredytów preferencyjnych był PKO BP SA. Dofinansowanie do kredytu preferencyjnego było obwarowane wieloma warunkami, które należało spełnić, aby uzyskać wsparcie finansowe. Po pierwsze, z mieszkaniowych kredytów preferencyjnych mogły skorzystać tylko małżeństwa, osoby samotnie wychowujące dzieci i bezdzietne osoby samotne, które nie posiadały wcześniej prawa własnościowego do mieszkania. Drugim kryterium były wymagania wiekowe, które zostały określone wobec małżeństw – do 35. roku życia (uwzględniano wiek młodszego ze współmałżonków) i niezamężnych osób bezdzietnych – do 35. roku życia. Wobec osób samotnie wychowujących dzieci nie stosowano ograniczenia wiekowego [Ustawa o finansowym wsparciu rodzin, 2006, art. 3].

Wsparcie finansowe kredytu hipotecznego dotyczyło zakupu na rynku pierwotnym i wtórnym mieszkania lub domu jednorodzinnego znajdującego się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Dopłatą została objęta także budowa domu jednorodzinnego lub nadbudowa, przebudowa i rozbudowa budynku mieszkalnego. Żeby móc skorzystać z pomocy, powierzchnia użytkowa nie mogła być większa niż: 140 m² dla domu jednorodzinnego, 75 m² dla lokalu mieszkalnego, gdy kredytobiorcą było małżeństwo bądź osoba samotnie wychowująca dziecko, 50 m² dla mieszkania, gdy kredytobiorcą była bezdzietna osoba niezamężna. Ponadto kredyty preferencyjne były udzielane wyłącznie w walucie polskiej, aby uniknąć wahań kursowych [Ustawa o finansowym wsparciu rodzin, 2006, art. 5].

W latach 2007–2012 banki udzieliły 181 563 kredytów preferencyjnych [RM, 2013, s. 7]. Kwota rozdysponowanych kredytów ogółem wyniosła ponad 32,9 mld zł. Wartość i liczbę kredytów preferencyjnych udzielonych w ramach programu na zakup mieszkania na rynku pierwotnym i wtórnym oraz na budowę jednorodzinnego domu przedstawia tabela 1.

Najwięcej kredytów udzielono na zakup mieszkania na rynku wtórnym (55,25%), następnie na finansowanie zakupu mieszkania na rynku pierwotnym (26,36%), natomiast na finansowanie budowy domu jednorodzinnego banki zawarły 18,39% umów kredytowych. Z analizy przeprowadzonej przez Bank Gospodarstwa Krajowego wynika, że największą grupę kredytobiorców stanowiły osoby w wieku 24–35 lat (ok. 73% ogólnej liczby

Tabela 1. Wartość i liczba preferencyjnych kredytów udzielonych w ramach programu „Rodzina na swoim” w latach 2007–2012

Wyszczególnienie	Wartość (mld zł)	Liczba	Udział (%)
Kredyty na zakup mieszkania na rynku pierwotnym	10,8	47 857	26,36
Kredyty na zakup mieszkania na rynku wtórnym	15,4	100 318	55,25
Kredyty na finansowanie budowy domu jednorodzinnego	6,6	33 388	18,39

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.forbes.pl/program-rodzina-na-swoim-podsumowanie,artykuly,147163,1,1.html# (data dostępu: 18.04.2015).

kredytobiorców), a następnie grupa osób w przedziale wiekowym 35–39 lat (ok. 15%) [RM, 2013, s. 12–13].

Wartości inwestycji były zróżnicowane w poszczególnych latach przyjmowania wniosków. Zależało to przede wszystkim od powierzchni nieruchomości spełniającej kryteria programu oraz od limitu cenowo-kosztowego inwestycji. Dysproporcje regionalne przejawiały się w liczbie i kwocie kredytów preferencyjnych udzielonych w latach 2007–2012. We wszystkich zestawieniach dominowała Warszawa i województwo mazowieckie. Najmniejsza liczba kredytobiorców mieszkała w Opolu, Zielonej Górze i Gorzowie Wielkopolskim.

W tabeli 2 zaprezentowano liczbę i wartość udzielonych kredytów preferencyjnych na przykładzie miasta Warszawy i Zielonej Góry, w których zaobserwowano najmniejszą skłonność do zaciągania kredytów preferencyjnych. Różnica w liczbie udzielonych kredytów preferencyjnych między tymi miastami wynosi 11 835, zaś dysproporcja w kwocie – 3 753 554 zł.

Tabela 2. Liczba i kwota kredytów preferencyjnych udzielonych w latach 2007–2012 w dwóch miastach w Polsce

Wyszczególnienie	Warszawa		Zielona Góra	
	razem	udział (%)	razem	udział (%)
Liczba	12 924	7,1	1 089	0,6
Kwota	3 924 007	11,9	170 453	0,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: RM (2013), *Informacja o realizacji rządowego programu preferencyjnych kredytów mieszkaniowych „Rodzina na swoim” oraz zamierzenia w sprawie wprowadzenia po dniu 31 grudnia 2013 r. systemów wspierania rodzin w zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych*, raport przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 29 marca 2013 r., s. 29–31.

2. Istota funkcjonowania programu „Mieszkanie dla Młodych”

„Mieszkanie dla Młodych” jest programem rządowym, który funkcjonuje od 1 stycznia 2014 r. Program jest realizowany przy współpracy BGK z Ministerstwem Infrastruktury i Rozwoju oraz z instytucjami kredytującymi. Dopłaty z budżetu państwa umożliwiają pomoc w uzyskaniu własnego mieszkania. Pomoc rządu opiera się na udzieleniu środków finansowych w celu dofinansowania wkładu własnego oraz spłaty części kredytu. Beneficjentami programu mogą być: obydwoje małżonkowie, osoby samotnie wychowujące dziecko lub osoby niepozostające w związku małżeńskim i nieposiadające dziecka [BGK, 2013].

Pierwszymi instytucjami kredytującymi, które zaczęły przyjmować wnioski o finansowe wsparcie były dwa banki: PKO BP SA (2 stycznia 2014 r.) oraz Pekao SA (2 stycznia 2014 r.). Obecnie w wykazie widnieje 14 instytucji. Ostatnią, która dołączyła do wykazu, jest Credit Agricole Bank Polska SA (2 stycznia 2015 r.) [BGK, 2013].

Wspólnym kryterium programu „Mieszkanie dla Młodych” oraz programu „Rodzina na swoim” jest grupa docelowa. Różnice dotyczą przede wszystkim metrażu, sposobu dofinansowania oraz wieku beneficjentów. O pomoc w tym przypadku mogą starać się osoby, które: 1) nie ukończyły 35. roku życia (w przypadku małżeństw bierze się pod uwagę wiek młodszego ze współmałżonków); 2) nie są właścicielem lub współwłaścicielem budynku mieszkalnego bądź lokalu mieszkalnego (także w przeszłości) [Ustawa o pomocy państwa, 2013, art. 4].

Powierzchnia lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego będącego przedmiotem finansowania nie może przekraczać (odpowiednio) 75 m² i 100 m². Nieruchomość musi być nabyta na rynku pierwotnym. Jeżeli w dniu złożenia wniosku o dofinansowanie wkładu własnego beneficjent wychowuje trójkę lub więcej dzieci, metraż mieszkania zwiększa się (odpowiednio) z 75 na 85 m² i ze 100 na 110 m². Następnie umowa kredytu preferencyjnego musi być zawarta na co najmniej 15 lat, w kwocie stanowiącej co najmniej 50% ceny zakupu nieruchomości [Ustawa o pomocy państwa, 2013, art. 5].

Zgodnie z założeniem rządu „Mieszkanie dla Młodych” jest programem prorodzinnym. Dzięki takiemu podejściu małżonkowie lub osoby samotnie wychowujące dzieci, którym w okresie do pięciu lat od dnia zawarcia umowy urodzi się lub zostanie przysposobione trzecie bądź kolejne dziecko, mogą uzyskać dodatkowe wsparcie w formie spłaty części kredytu. Jest to forma wsparcia jednorazowego, które wynosi 5% kwoty określonej zgodnie z zasadami obowiązującymi dla obliczenia kwoty dofinansowania wkładu własnego, które wynosi 15% dla małżeństw i osób wychowujących

jedno lub więcej dzieci oraz 10% dla małżeństw bezdzietnych i osób samotnych [BGK, 2013]. Maksymalną cenę zakupu oraz wielkość dofinansowania wkładu własnego w rządowym programie „Mieszkanie dla Młodych” dla miasta Lublin w IV kwartale 2014 r. przedstawia następujący przykład. Małżeństwo z dwójką dzieci kupuje mieszkanie o powierzchni użytkowej 48,51 m². Wysokość średniego wskaźnika przeliczeniowego kosztu odtworzenia 1 m² powierzchni użytkowej, obowiązującego w IV kwartale 2014 r. dla Lublina, wynosi 4 052,13, natomiast maksymalna cena zakupu 1 m² powierzchni użytkowej nabywanej nieruchomości obowiązująca w tym samym czasie wynosi 4 457,34 zł.

Maksymalna cena zakupu nabywanej nieruchomości to:

$$4\,457,34 \times 48,51 = 216\,225,56$$

Wysokość dofinansowania wkładu własnego obliczona dla nabywanej nieruchomości to:

$$4\,052,13 \times 48,52 \times 15\% = 29\,485,32$$

Jak wynika z przeprowadzonych obliczeń, maksymalna cena zakupu mieszkania o metrażu 48,51 m² dla małżeństwa z dwójką dzieci wyniesie 216 225,56 zł, zaś po otrzymaniu dofinansowania do wkładu własnego cena nieruchomości będzie się kształtowała na poziomie 186 740,24 zł.

Odpowiednie oferty, które spełniają wymogi programu „Mieszkanie dla Młodych”, najczęściej znajdują się na obrzeżach dużych miast. Jednak taka sytuacja generuje również negatywne skutki wynikające z potrzeb infrastrukturalnych. Pojawia się konieczność zurbanizowania przedmieść (zbudowania dróg, szkół, wodociągów), co nie jest zgodne z założeniami Komisji Europejskiej, która zakładała działania mające na celu ograniczenie suburbanizacji, czyli rozlewania się miast i rozwoju strefy podmiejskiej. Natomiast młodzi ludzie mieszkający w małych miejscowościach mogą się czuć pokrzywdzeni, ponieważ tam rynek pierwotny nie istnieje lub jest znikomy. Osoby korzystające z kredytu preferencyjnego nie mogą sprzedać ani wynająć lokalu mieszkalnego przez okres pięciu lat od momentu zakupu [<http://domdeveloper.com.pl>, 2013]. Jeśli zdecydują się na taki krok, są zobowiązani do zwrotu proporcjonalnej części dopłaty do kredytu.

Program „Mieszkanie dla Młodych” znalazł się w ogniu krytyki po pierwszym roku funkcjonowania w wielu podsumowaniach (także kwartalnych). Z analizy przeprowadzonej przez Polski Związek Firm Deweloperskich, podsumowującej pierwszy rok realizacji programu, wynika, że deweloperzy negatywnie oceniają jego wymogi. Ich zdaniem zbyt niskie

limity cenowe powodują, że inwestycje nieruchomościowe są realizowane na obrzeżach miast [PZFD, 2014]. Ponadto w wielu polskich miastach występuje trudność z doбором odpowiedniej oferty spełniającej wymogi programu. Narodowy Bank Polski także negatywnie odniósł się do wymogów programu. Zwrócił uwagę na fakt, że interesariusze są ograniczeni do zakupu mieszkań tylko na rynku pierwotnym [NBP, 2014a]. Takie obostrzenie znacznie ogranicza dostęp do rynku nieruchomości dla osób nieposiadających wysokich dochodów, ponieważ mieszkania z rynku pierwotnego są zdecydowanie droższe niż z rynku wtórnego. Reasumując kryterium podażowe nieruchomości, Narodowy Bank Polski zwrócił uwagę, że program wspiera sektor deweloperski, a nie beneficjentów.

3 marca 2015 r. Rada Ministrów przyjęła projekt zmiany ustawy o pomocy rządu w nabyciu pierwszego mieszkania [MiR, 2015]. Kryteria ubiegania się o dofinansowanie zostały znowelizowane, dzięki czemu mogą wpłynąć na poprawę sytuacji osób wychowujących trójkę lub więcej dzieci. Wymóg nieposiadania przez rodzinę wcześniej mieszkania już nie będzie obowiązywał. Dzięki takiemu rozwiązaniu rodzina będzie mogła poprawić swoją sytuację mieszkaniową przez nabycie większego lokalu. Wobec takich rodzin zostanie także zniesiony limit wiekowy. Rodziny wielodzietne otrzymają dodatkowe wsparcie finansowe do wkładu własnego. Mnożnik dla rodziny z dwójką dzieci wzrośnie z 15% na 20%, zaś w przypadku rodzin z trójką lub więcej dzieci – z 15% na 30%. Kolejnym wprowadzonym ułatwieniem, które pojawiło się w ustawie, jest zmiana oceny zdolności kredytowej. Jeżeli ubiegająca się osoba nie posiada takiej zdolności, współkredytobiorcą będzie mogła zostać dowolna osoba (w 2014 r. współkredytobiorcą mógł zostać: wstępny, zstępny, rodzeństwo, teściowie, rodzeństwo małżonka oraz przybrani rodzice). Takie rozwiązanie będzie sprzyjało osobom niepozostającym w związku małżeńskim. Zwiększy się baza dostępnych mieszkań o niższych kosztach dla nabywców, ponieważ będzie możliwość starania się o dofinansowanie zakupu mieszkania od spółdzielni [www.mieszkaniedlamlodych.com, 2015].

3. Podsumowanie programów „Rodzina na swoim” i „Mieszkanie dla Młodych”

Z badań przeprowadzonych przez BGK wynika, że w latach 2007–2012 z programu „Rodzina na swoim” beneficjentom udzielono 181 563 kredytów preferencyjnych. W tabeli 3 zamieszczono liczbę wniosków o taki kredyt we wszystkich województwach. Analizując przedstawione dane, należy wskazać, że największy udział kredytów preferencyjnych w ogólnej

liczbie odnotowano w województwie mazowieckim – aż 27 381 kredytów. Województwo śląskie było drugie pod względem liczby udzielonych kredytów. Inaczej wyglądała sytuacja w województwie podlaskim, świętokrzyskim i opolskim, gdzie liczba udzielonych kredytów oscylowała wokół 4 000.

Tabela 3. Liczba wniosków o kredyty preferencyjne według województw

Województwo	„Rodzina na swoim” (2007–2012)	„Mieszkanie dla Młodych” (2014)
Mazowieckie	27 381	2 881
Śląskie	19 089	668
Wielkopolskie	18 135	2 467
Dolnośląskie	16 196	1 347
Pomorskie	14 312	2 713
Kujawsko-pomorskie	12 951	642
Małopolskie	11 969	1 226
Łódzkie	11 128	581
Podkarpackie	8 085	317
Zachodniopomorskie	8 080	589
Lubelskie	7 708	347
Warmińsko-mazurskie	7 657	872
Lubuskie	5 971	500
Podlaskie	4 775	506
Świętokrzyskie	4 643	177
Opolskie	3 483	141

Źródło: opracowanie własne na podstawie: RM (2013), *Informacja o realizacji rządowego programu preferencyjnych kredytów mieszkaniowych „Rodzina na swoim” oraz zamierzenia w sprawie wprowadzenia po dniu 31 grudnia 2013 r. systemów wspierania rodzin w zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych*, raport przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 29 marca 2013 r., s. 29–31; BGK (2013), *Informacje o programie „Mieszkanie dla Młodych”*, www.bgk.com.pl/mieszkanie-dla-mlodych/informacje-o-programie-md-m (data dostępu: 15.03.2015).

Jak wykazały analizy BGK, w okresie funkcjonowania programu „Rodzina na swoim” najliczniejszą grupą beneficjentów były małżeństwa – dotyczyło to zakupu nieruchomości na rynku pierwotnym i wtórnym. Liczba zaciągniętych przez nie kredytów ogółem wyniosła 156 596, co stanowi 86,25% ogólnej liczby kredytów preferencyjnych. Drugą pod względem liczebności grupą beneficjentów były bezdzietne osoby samotne, które zaciągnęły 13 620 kredytów (7,5%). Trzecią grupę stanowiły osoby samotnie wychowujące dzieci, które zaciągnęły 11 347 kredytów preferencyjnych (6,25%). Warto też zauważyć, że małżeństwa dominowały pod względem zawieranych transakcji zarówno na rynku pierwotnym, jak i wtórnym. Kredytem preferencyjnym najczęściej finansowały budowę domu jednorodzinnego.

nego, zaś osoby samotne były bardziej skłonne do zakupu mieszkania na rynku pierwotnym [RM, 2013, s. 13].

Ze statystyki prowadzonej przez Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju oraz BGK wynika, że w liczbie udzielonych kredytów preferencyjnych w programie „Mieszkanie dla Młodych” dominują duże miasta, tj. Warszawa, Trójmiasto oraz Poznań. W tych aglomeracjach oferty były najbardziej dopasowane do wymogów programu. Najmniejszą popularnością cieszyły się kredyty preferencyjne w województwie świętokrzyskim i opolskim.

Rząd przeznaczył na dofinansowanie 600 mln zł, z czego w 2014 r. zostało wykorzystane ok. 35%. Z danych statystycznych wynika, że banki przyjęły 15 972 wniosków, przyznając dopłaty o wartości ok. 366 mln zł.

Z podsumowań Banku Gospodarstwa Krajowego oraz Polskiego Związku Firm Deweloperskich wynika, że głównymi beneficjentami programu są małżeństwa bezdzietne oraz osoby samotne, nieposiadające dziecka. Pomimo większego wsparcia finansowego do wkładu własnego dla osób posiadających dwójkę bądź więcej dzieci, nie zaobserwowano większego zainteresowania w tej grupie rodzin [PZFD, 2014]. Taka sytuacja jest związana przede wszystkim z dwoma czynnikami. Po pierwsze, rodziny wielodzietne mają problem ze zgromadzeniem kapitału na wkład własny, a także obawiają się dużego obciążenia kredytowego. Po drugie, ograniczeniem dla tych osób jest spełnienie wymogu nieposiadania pierwszego mieszkania przez ubiegających się o kredyt preferencyjny.

Warto zauważyć, że programy rządowe w znaczący sposób wpływają na wzrost popytu na mieszkania. W 2013 r. nie funkcjonowały programy rządowe wsparcia nabywania mieszkań. Liczba mieszkań oddana do użytku w 2013 r. wyniosła 145,1 tys. i była o 6,8 tys. niższa niż w 2012 r. Ponadto w 2013 r. odnotowano najniższą od 2006 r. liczbę rozpoczętych nowych inwestycji budowlanych [NBP, 2014b, s. 3–4]. W 2013 r. liczba udzielonych kredytów hipotecznych wyniosła 176 tys., a ich wartość to 36,5 mld zł. Liczba ta była niższa od wyniku osiągniętego w kryzysowym 2009 r. (189 tys. kredytów hipotecznych na łączną kwotę 39 mld zł) [AMRON-SARFiN, 2014, s. 4, 6]. Sytuacja ta w dużej mierze była konsekwencją zakończenia dopłat do odsetek kredytowych w ramach programu „Rodzina na swoim” oraz oczekiwaniem na nowy program „Mieszkanie dla Młodych”.

Zakończenie

Wsparcie państwa w postaci dofinansowania do kredytów preferencyjnych jest cenne, ponieważ korzystnie wpływa na rozwój sektora nieruchomości, a przez to na całą gospodarkę. Dopłata do kredytu hipotecznego

przy nabywaniu mieszkania lub domu jednorodzinnego pozwala beneficjentom na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych. Banki kredytujące w ramach programu „Rodzina na swoim” przyjmowały wnioski o dofinansowanie do kredytu hipotecznego od 2007 do końca 2012 r. Osoby, które skorzystały z kredytu preferencyjnego w pierwszych kwartałach funkcjonowania programu muszą się jednak liczyć ze wzrostem miesięcznych rat, ponieważ ośmioletni okres dopłat – zgodnie z założeniami programu – dobiega końca. Prognozowany comiesięczny koszt kredytu może wzrosnąć nawet o 30%.

Z danych Banku Gospodarstwa Krajowego wynika, że pomimo tego, iż „Mieszkanie dla Młodych” zgodnie z założeniem jest programem prorodzinnym, to głównymi beneficjentami tego programu były osoby samotne z wyższymi dochodami i małżeństwa bezdzietne. Po podsumowaniu pierwszego roku działania ten program cieszy się większym zainteresowaniem, niż to było w przypadku programu „Rodzina na swoim”. Banki w ramach programu „Mieszkanie dla Młodych” zawarły ponad 15 tys. umów kredytowych, czyli prawie trzykrotnie więcej, niż to miało miejsce w trakcie realizacji programu „Rodzina na swoim” w pierwszym roku jego funkcjonowania, w którym udzielono 3 981 kredytów preferencyjnych.

Bibliografia

- AMRON-SARFiN, *Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości 4/2013* (z dnia 25 lutego 2014 r.).
- BGK (2013), *Informacje o programie „Mieszkanie dla Młodych”*, www.bgk.com.pl/mieszkanie-dla-mlodych/informacje-o-programie-md-m (data dostępu: 15.03.2015).
- BGK (2014), *Rządowy program „Mieszkanie dla Młodych”. Dane za IV kwartał 2014* (z dnia 31.12.2014 r.).
http://domdeveloper.com.pl/poradnik,%E2%80%9Emieszkanie_dla_mlodych%E2%80%9D_realnym_wsparciem_dla_mlodych.html (data dostępu: 15.03.2015).
- <http://mieszkaniemlodych.com/rzad-przyjal-projekt-nowelizacji-ustawy-mdm> (data dostępu: 04.03.2015).
- MiIR (2015), *Rodziny wielodzietne chętniej skorzystają z MdM*, www.mir.gov.pl/aktualnosci/Budownictwo/Strony/newelizacja_MdM_przyjeta_przez_rzad_03032015.aspx (data dostępu: 03.03.2015).
- NBP (2014a), *Opinia Narodowego Banku Polskiego dotycząca projektu ustawy o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez młodych ludzi* (z dnia 31.12.2014).
- NBP (2014b), *Raport Narodowego Banku Polskiego o sytuacji na rynkach nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2013 roku*, Warszawa, wrzesień.
- PZFD (2014), *Stanowisko Polskiego Związku Firm Deweloperskich wobec nowelizacji ustawy o zmianie ustawy o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez młodych ludzi*, Warszawa, 26 sierpnia 2014 r.

- RM (2013), *Informacja o realizacji rządowego programu preferencyjnych kredytów mieszkaniowych „Rodzina na swoim” oraz zamierzenia w sprawie wprowadzenia po dniu 31 grudnia 2013 r. systemów wspierania rodzin w zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych*, raport przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 29 marca 2013 r.
- Szelągowska A. (2010), *Współczesna bankowość hipoteczna*, CeDeWu, Warszawa.
- Ustawa z dnia 15 lipca 2011 r. o zmianie ustawy o finansowym wsparciu rodzin w nabywaniu własnego mieszkania oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2011 r., nr 168, poz. 1006).
- Ustawa z dnia 27 września 2013 r. o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez młodych ludzi (Dz.U. z 2013 r., nr 1608, poz. 1304).
- Ustawa z dnia 8 września 2006 r. o finansowym wsparciu rodzin i innych osób w nabywaniu własnego mieszkania (Dz.U. z 2006 r., nr 183, poz. 1354).
- www.forbes.pl/program-rodzina-na-swoim-podsumowanie,artykuly,147163,1,1.html#
(data dostępu: 18.04.2015).

Wahania kursowe a zadłużenie gospodarstw domowych z tytułu kredytów hipotecznych we franku szwajcarskim

Wstęp

Sektor bankowy w Polsce, podobnie jak w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, jest podstawowym elementem sektora finansowego. Staje się coraz bardziej rozbudowany, a także nowoczesny, przez co wzmacnia i rozszerza swoje oddziaływanie na gospodarkę krajową i pogłębia relacje z różnymi podmiotami. Jego stabilność wpływa na sytuację przedsiębiorstw i całej gospodarki. Pomimo tego, że istnieje wiele obszarów działalności bankowej, w ciągu ostatnich kilku miesięcy to właśnie zainteresowanie bankowością hipoteczną wyraźnie wzrosło. Uwagę opinii publicznej przykuły przede wszystkim zmiany wprowadzone w programie „Mieszkanie dla Młodych” oraz istotne pogorszenie się sytuacji kredytobiorców kredytów walutowych związane z nagłym wahaniami kursu franka szwajcarskiego w górę¹. Ogólnopolska skala problemu wynika z dużej liczby ludzi, którzy zadłużyli się w tej walucie przez zaciągnięcie kredytu, najczęściej na zakup nieruchomości. Problem ten nie jest jednak jedynie domeną Polski – dotyczy również Chorwację, Austrię, Bośnię, Serbię, Węgry, czy Słowenię. Istotne wydaje się zrozumienie istoty ryzyka walutowego w odniesieniu do znacznej części takich kredytów, a także określenie profilu kredytobiorców frankowych (tzw. frankowiczów), czyli osób posiadających kredyty we franku szwajcarskim. Tylko dokładne poznanie tematyki wahań kursowych oraz ich wpływu na koszt kredytu pozwoli na zrozumienie, że sytuacja gospodarstw domowych zadłużonych z tytułu kredytów hipotecznych we franku szwajcarskim jest uzależniona od wahań kursowych.

¹ W dniu 15 stycznia 2015 r. kurs złotego wobec franka szwajcarskiego wynosił 4,16 PLN [nbp.pl, 2015].

Pomimo tego, że walutowe kredyty hipoteczne mogą być zaciągane zarówno przez osoby fizyczne, jak i prawne, główny problem w przestrzeni i świadomości społecznej dotyczy zadłużenia z tego tytułu osób fizycznych z uwagi na koszty (nie tylko o charakterze finansowym) obciążające duże grupy społeczne. Celem opracowania jest analiza wpływu wahań kursowych na poziom zadłużenia kredytem walutowym na tle zadłużenia kredytem złotowym, a także charakterystyka głównych rodzajów ryzyka związanego z długoterminowym kredytem walutowym.

1. Istota i cechy kredytów zabezpieczonych hipoteką

Bankowość hipoteczna jest związana z finansowaniem rynku nieruchomości. Najważniejszym obszarem jej działań jest udzielanie długoterminowych kredytów hipotecznych na zakup i budowę nieruchomości, których zabezpieczeniem jest hipoteka² [Szelągowska, 2010, s. 9]. Zabezpieczenie to jest relatywnie drogie, ale pewne i niepodważalne. Ze względu na wysokie koszty opłacalne jest tylko w sytuacji kredytów długoterminowych, umożliwiających rozłożenie tych kosztów w czasie.

W segmencie finansowania nieruchomości stosuje się wiele nazw na określenie kredytów finansujących ich zakup czy remont. Najczęściej można spotkać terminy „kredyt hipoteczny” i „kredyt mieszkaniowy”. Nie są to jednak pojęcia tożsame. Kredyt mieszkaniowy to długoterminowy kredyt zaciągany przez inwestora na sfinansowanie inwestycji w nieruchomość (zakup domu, mieszkania, budowy, rozbudowy, zakup działki, remont). Jest bezgotówkowy, co oznacza, że wpłata następuje na konto sprzedawcy domu lub mieszkania albo podmiotu gospodarczego budującego dom lub mieszkanie. Kredyt mieszkaniowy jest zawsze zabezpieczony, przy czym zabezpieczeniem niekoniecznie musi być nieruchomość. Jeżeli jednak zabezpieczeniem kredytu mieszkaniowego jest hipoteka na nieruchomości, wówczas kredyt ten można nazwać równocześnie kredytem hipotecznym [Szelągowska, 2010, s. 32–33].

Cechy kredytu hipotecznego to przede wszystkim długi okres spłaty, który zazwyczaj wynosi 25–30 lat (choć zdarzają się również kredyty o krótszym horyzoncie czasowym), a także zabezpieczenie hipoteczne na nieruchomości. Dodatkowo spłata kredytu hipotecznego z reguły ma charakter annuitetowy. W przypadku tego rodzaju kredytu stosowane jest relatywnie niskie oprocentowanie [Galbarczyk, Świdarska, 2011, s. 237–238]. Ustalając koszt kredytu hipotecznego, bank korzysta z zasad, które stosuje

² Hipoteka to wpis do księgi wieczystej, dotyczący roszczenia kredytodawcy w stosunku do właściciela nieruchomości. Istnieje wyłącznie do momentu istnienia wierzytelności.

przy innych rodzajach kredytów. Nalicza podstawową stopę procentową (obejmującą koszt pozyskania pieniądza, koszty własne, oczekiwaną stopę zwrotu), a następnie dodaje do niej punkty procentowe za ryzyko, które jest związane bezpośrednio z sytuacją finansową danego klienta. W przypadku kredytów mieszkaniowych pojawia się problem długiego okresu kredytowania, przy którym nieracjonalne byłoby ustalanie stałego oprocentowania w oparciu o aktualnie obowiązujące stopy procentowe, w związku z czym bank stosuje oprocentowanie zmienne [Dobosiewicz, 2007, s. 109–110]. Ustalenie kosztu kredytu hipotecznego jest w efekcie bardziej skomplikowane, a wpływ na jego końcową wartość może mieć m.in. wielkość wkładu własnego czy okresu kredytowania.

Z punktu widzenia kredytobiorcy istnieją dwa główne ryzyka związane z każdym zaciąganiem kredytem hipotecznym. Jest to ryzyko zmiany stopy procentowej oraz zmiany ceny zabezpieczenia. Ryzykiem zmiany stopy procentowej obarczone są wszystkie kredyty oparte o zmienną stopę procentową (WIBOR – dla kredytów złotych, LIBOR – dla kredytów walutowych)³. Wynika ono ze zmienności rynków finansowych i przejawia się w zmianach ceny pieniądza. Kredytobiorca jest narażony na zmiany wartości zobowiązań w wyniku zmiany stóp procentowych [Adamska, 2004, s. 180–181]. Z kolei ryzyko zmiany ceny zabezpieczenia jest nieodłącznie związane z hipoteką, czyli zabezpieczeniem konkretnej nieruchomości. W zależności od ruchu cen nieruchomości na rynku zmienia się wartość zabezpieczenia kredytu, a tym samym stopień pokrycia zabezpieczeniem aktualnej wartości zadłużenia. W tej sytuacji istnieje prawdopodobieństwo poniesienia straty, zwłaszcza w obliczu kupna przewartościowanej nieruchomości. Po upływie kilku lat kredytobiorca, wystawiając na sprzedaż przewartościowaną nieruchomość, może nie uzyskać kwoty wystarczającej do spłacenia bieżącego zadłużenia. Należy pamiętać o tym, że zobowiązanie kredytobiorcy jest powiązane z zaciągniętym długiem, a nie z wartością oferowanej w celu zabezpieczenia nieruchomości [Fundacja na rzecz Kredytu Hipotecznego, 2014, s. 5–7].

2. Zadłużenie gospodarstw domowych z tytułu kredytów walutowych we franku szwajcarskim

Obecne zadłużenie gospodarstw domowych kredytami w walucie obcej w dużej mierze jest konsekwencją boomu kredytów udzielanych zwłaszcza we frankach szwajcarskich. Banki chętnie udzielały kredytów waluto-

³ Należy pamiętać, że stopy te nie zawsze zmieniają się w tym samym tempie, czy w tym samym kierunku.

wych na długie okresy. Były to przede wszystkim kredyty zabezpieczone hipoteką na sfinansowanie zakupu mieszkania. Zaciągając kredyt, kredytobiorca mógł dokonać wyboru pomiędzy kredytem złotowym a kredytem walutowym. Ze względu na panujące warunki rynkowe i kredytowe bardziej opłacalne wydawały się wówczas kredyty w walucie obcej (niższe oprocentowanie).

Tabela 1 przedstawia strukturę kredytów mieszkaniowych gospodarstw domowych. W 2009 r. ponad 65% wartości zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych było zadłużeniem w walucie obcej, a ponad 94% z kredytów w walucie obcej było kredytami we franku szwajcarskim.

Tabela 1. Należności sektora bankowego z tytułu kredytów mieszkaniowych gospodarstw domowych (w mln PLN, lata 2009–2014)

Waluta/rok	2009	2010	2011	2012	2013	2014
PLN	75 640	98 225	121 157	143 462	166 953	190 295
CHF	132 890	147 402	163 527	144 571	135 703	132 718
Inne waluty obce	8 426	20 749	32 962	32 281	31 246	30 350
Ogółem	216 956	266 375	317 645	320 314	333 902	353 263

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Zaciągając kredyt w walucie obcej, kredytobiorca powinien pamiętać o dodatkowym ryzyku, jakim jest ryzyko zmiany kursu walutowego. Może ono w znaczący sposób zwiększyć obciążenie budżetu domowego spłatą rat i odsetek. W przypadku kredytu hipotecznego w walucie krajowej wielkość kapitału pozostającego do spłacenia w każdym momencie okresu kredytowania jest z góry określona, a miesięczne raty mogą mieć charakter stały lub malejący. Zwiększeniu lub obniżeniu mogą ulec jedynie odsetki od kredytu w związku ze zmianą stóp procentowych. Natomiast w przypadku kredytów walutowych zmianie może ulec zarówno jedno, jak i drugie. Jest to związane bezpośrednio z wahaniem kursu waluty kredytu w stosunku do waluty krajowej. Raty kredytowe mogą się zmieniać nieustannie, zarówno na korzyść, jak i niekorzyść kredytobiorcy [Fundacja na rzecz Kredytu Hipotecznego, 2014, s. 1–4]. Główne ryzyko polega na możliwości wystąpienia okresu silnego osłabienia złotego w stosunku do sytuacji początkowej, kiedy kredyt był zaciągany. Na kredyt walutowy powinny zatem decydować się jedynie osoby świadome ryzyka, ale także w jakimś stopniu na nie przygotowane. Kredyt zaciągany w walucie obcej jest bowiem bardziej ryzykowny niż kredyt zaciągany w walucie krajowej. Ryzyko, które jest związane z takim kredytem, może być skumulowane, a wszystkie wymienione

zagrożenia w skrajnych przypadkach mogą doprowadzić do niewypłacalności kredytobiorcy.

Badania prowadzone na grupie tzw. kredytobiorców frankowych (posiadających kredyt we franku szwajcarskim) nie potwierdzają w pełni posiadanej przez nich świadomości istnienia ryzyka kursowego czy mentalnego przygotowania na ewentualne negatywne skutki tego ryzyka, pomimo że – według badań J. Czapińskiego⁴ – aż 2/3 klientów banków zadłużonych we frankach szwajcarskich ma wykształcenie wyższe. Co więcej, 1/3 to osoby zatrudnione w sektorze publicznym, a 17% to urzędnicy wyższego szczebla, czyli takie, których dochody przewyższają średnią krajową. Istnieje również pewna grupa osób, dla których zaciąganie zobowiązań walutowych stanowiło jedyną możliwość sfinansowania zakupu nieruchomości. Ogólna poprawa pozycji materialnej społeczeństwa spowodowała coraz większą chęć zaspokojenia i poprawy jakości potrzeb mieszkaniowych, a kredyt walutowy zwiększał zdolność kredytobiorcy praktycznie dwukrotnie z uwagi na niższą cenę wyjściową. Był bardziej dostępny, dlatego stał się jedyną możliwością dla osób, które nie mogły liczyć na kredyt złotowy.

Problem kredytów walutowych, związanych z nimi ryzyk i ich oddziaływanie na sytuację kredytobiorców od wielu lat był przedmiotem rozważań różnych instytucji centralnych systemu bankowego. Już w grudniu 2005 r. Związek Banków Polskich sugerował Generalnemu Inspektorowi Nadzoru Bankowego⁵ wprowadzenie zakazu udzielania kredytów walutowych. Dopiero kilka miesięcy później, czyli w marcu 2006 r., Komisja Nadzoru Bankowego⁶ wprowadziła rekomendację S1, w której było zalecenie, aby klientom banków w pierwszej kolejności była przedstawiana oferta kredytów złotych. Ponadto kredyt walutowy mógł być udzielany wyłącznie po pisemnym oświadczeniu klienta, potwierdzającym, że samodzielnie dokonał wyboru kredytu w walucie obcej i ma świadomość ponoszonego ryzyka. W Rekomendacji S, dotyczącej dobrych praktyk w zakresie ekspozycji kredytów zabezpieczonych hipotecznie, znalazły się również zalecenia, aby w przypadku klientów, którzy zdecydowali się na kredyt denominowany w walucie obcej, zdolność kredytową obliczać jak dla kredytów złotych i powiększać kapitał kredytu do wyliczeń o dodatkowe 20% [KNB, 2006, s. 18].

⁴ Przedstawił je 11 marca 2015 r. podczas Forum Bankowego w dyskusji panelowej „W poszukiwaniu dróg rozwiązania problemu kredytów mieszkaniowych w CHF” [Forum Bankowe, 2015, Panel IV].

⁵ Obecnie Urząd Komisji Nadzoru Finansowego.

⁶ Od 1 stycznia 2008 r. kompetencje Komisji Nadzoru Bankowego przejęła Komisja Nadzoru Finansowego.

3. Wpływ kursu franka szwajcarskiego na koszt wyrażonego w tej walucie kredytu

Początkowo kredyty hipoteczne zaciągane w walutach obcych były zwykle denominowane w dolarach i euro. Z czasem coraz bardziej widocznym trendem stały się kredyty we frankach szwajcarskich, przede wszystkim z uwagi na ich opłacalność. Kurs waluty obcej ulega jednak znacznym wahaniom, które na przestrzeni lat istotnie zmieniły sytuację kredytobiorców kredytów we franku szwajcarskim (wykres 1).



Wykres 1. Kurs franka szwajcarskiego w latach 2000–2015 (średni kurs NBP)

Źródło: www.money.pl/pieniadze/kurs/chf,797.html (data dostępu: 25.04.2015).

Najwyższą dotychczas wartość – dwukrotnie wyższą niż na koniec 2007 r. – frank szwajcarski osiągnął pod koniec stycznia 2015 r. (4,32 PLN). Kredyty we franku szwajcarskim cieszyły się dużym powodzeniem po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, czyli od 2004 r., ale szczyt popularności osiągnęły w latach 2006–2008. Miało na to wpływ przyspieszenie gospodarcze Polski oraz prognozy zapowiadające przystąpienie (w niedalekiej przyszłości) kraju do strefy euro, co całkowicie wyeliminowałoby ryzyko walutowe. Silna i stabilna gospodarka generowała wzrost popytu na mieszkania i ograniczała ryzyko osłabienia złotego. Frank szwajcarski był wówczas uważany za jedną z najbardziej stabilnych walut. Dodatkowo duża dysproporcja stóp procentowych pomiędzy Polską a Szwajcarią powodowała, że koszty kredytu we franku szwajcarskim były w tych warunkach znacznie niższe niż w walucie krajowej⁷. Pierwsza podstawowa przyczyna,

⁷ Dla przykładu w 2005 r. oprocentowanie kredytu mieszkaniowego w wysokości 250 tys. PLN, zaciągniętego na 30 lat w złotych, wynosiło ok. 5,3%, w euro – 3,1%, a we fran-

dla której kredytobiorcy zaciągali kredyty we frankach szwajcarskich, była więc dość oczywista – kredyty te były po prostu dużo tańsze [ZBP, 2015, s. 8].

Sytuacja zmieniła się w styczniu 2015 r. za sprawą decyzji banku szwajcarskiego o uwolnieniu waluty. Minimalny kurs wymiany euro wobec franka na poziomie 1,2 został wprowadzony we wrześniu 2011 r. w czasie kryzysu finansowego strefy euro. Rozwiązanie to miało chronić gospodarkę Szwajcarii. W dniu 15 stycznia 2015 r. Swiss National Bank (SNB, Narodowy Bank Szwajcarii) ogłosił decyzję o odejściu od sztywnego kursu franka do euro [Wołosowski, 2015, s. 34]. Wówczas na rynkach walutowych można było zaobserwować niespotykany chaos, gdyż frank szwajcarski ma istotne znaczenie dla całej Europy⁸. W tym dniu za franka trzeba było zapłacić nawet ponad 5 PLN, w efekcie czego sytuacja klientów banków posiadających kredyty walutowe we franku szwajcarskim stała się niezwykle trudna. Okazało się, że większość gospodarstw domowych w żaden sposób nie była zabezpieczona przed ryzykiem kursowym. Wyjątek stanowiły osoby uzyskujące dochody w walucie kredytu, jednak ich odsetek wśród ogółu kredytobiorców był relatywnie niewielki [Kwaśniak, 2013, s. 17].

Sytuacja kredytobiorców posiadających kredyty we franku szwajcarskim lub w złotym nie jest jednak porównywalna również jeśli chodzi o ponoszone koszty kapitałowe i odsetkowe. Tabela 2 przedstawia dwa warianty kosztów kredytu zaciągniętego w lutym 2008 r. na kwotę lub równoważność 350 tys. PLN.

W przypadku kredytu w walucie krajowej pierwsza płatność w harmonogramie spłat opiewałaby na kwotę 2 246 PLN. Natomiast wybierając kredyt we franku szwajcarskim, kredytobiorca musiałby zapłacić zaledwie 1 600 PLN. Mimo że przyjęta marża kredytowa obu kredytów oscylowała na poziomie 1%, wyraźna różnica widoczna jest w zakresie oprocentowania obu kredytów – WIBOR 3M, który wynosił 5,65%, wobec LIBOR 3M, który wynosił 2,65%. Na dzień 16 stycznia 2015 r. kredytobiorca tytułem spłaty rat kapitałowych zapłaciłby łącznie 163,8 tys. PLN (kredyt złotowy) lub 139,9 tys. PLN (kredyt walutowy). Inaczej wygląda sytuacja związana z kapitałem pozostającym do spłaty. Biorąc pod uwagę to, że kurs franka szwajcarskiego w lutym 2008 r. wynosił 2,24 PLN, a na chwilę dokonywa-

kach szwajcarskich – 1,8%. Klient stał wtedy przed ważną decyzją – czy zaciągnąć kredyt w złotych i płacić miesięczną ratę prawie 1 400 PLN, czy w euro z ratą 1 100 PLN, czy też we franku szwajcarskim z ratą 930 PLN, czyli prawie o 500 PLN mniejszą niż przy kredycie złotowym [ZBP, 2015, s. 8].

⁸ Jest jedną z podstawowych walut wymienialnych świata.

Tabela 2. Porównanie kosztów kapitałowych odsetkowych kredytu walutowego i złotowego na dzień 16 stycznia 2015 r.*

Treść/waluta	Kredyt w PLN	Kredyt w CHF
Kwota kredytu	350 tys. PLN	350 tys. PLN
Suma spłaconych rat	163,8 tys. PLN	139,9 tys. PLN
Suma zapłaconych odsetek przy równych ratach	122 tys. PLN	42 tys. PLN (14,8 tys. CHF)
Okres kredytowania	30 lat	30 lat
Rata kapitałowa	równa rata kapitałowa	równa rata kapitałowa
Spread	0%	0%
Comiesięczna aktualizacja harmonogramu spłaty w oparciu o stawkę	5,65% (WIBOR 3M)	2,65% (LIBOR 3M CHF)

* Nie uwzględniono innych kosztów, a także prowizji i opłat.

Źródło: M. Kisiel (2015), *Czy kredyt we franku był złym wyborem?*, www.bankier.pl/wiadomosc/Czy-kredyt-we-franku-byl-zlym-wyborem-7232011.html (data dostępu: 25.04.2015), s. 1.

nia wyliczeń⁹ – 4,26 PLN (w krytycznych momentach nawet ponad 5 PLN), wartość zadłużenia walutowego pozostałego do spłaty jest wyższa niż przy podpisywaniu umowy. Gdyby jednak przeliczyć obecny dług po kursie z momentu zaciągnięcia zobowiązania, okazałoby się, że wynosiłby on dużo mniej niż w przypadku kredytu w walucie krajowej [Kisiel, 2015, s. 1].

Kredytobiorcy spłacający kredyty walutowe przez dłuższy czas mogli cieszyć się niższymi ratami i odsetkami, co w niektórych przypadkach pozwalało na ulokowanie nadwyżki posiadanych środków. Obecnie w trudnej sytuacji mogą być osoby, które zgadzały się na kredyty walutowe z braku innych możliwości (osoby o niskich dochodach), zwłaszcza gdy zaciągały kredyt przy relatywnie niskim kursie franka szwajcarskiego. W skrajnych przypadkach taki kredytobiorca może nie być w stanie zgromadzić wystarczających środków na rosnące raty i odsetki. Spłata kredytu może być utrudniona również ze względu na problem ze sprzedażą nieruchomości, gdy kwota pozostająca do spłaty stała się większa od wartości mieszkania lub domu. Per saldo nie można jednak skupiać się wyłącznie na wahaniach kursowych. Podwyższone koszty kredytu hipotecznego mogą dotyczyć najbliższych kilku miesięcy lub lat, ale w długim okresie poziom kursu walutowego jeszcze może się zmieniać wielokrotnie. Nawet przy krótkoterminowym kursie franka szwajcarskiego na poziomie 5 PLN kredyty walutowe oznaczają mniejsze obciążenie spłatą rat i odsetek w porównaniu do kredytów złotych.

⁹ Średni kurs NBP na dzień 16 stycznia 2015 r.

Dodatkowym kosztem kredytu dla kredytobiorcy walutowego jest spread, czyli różnica pomiędzy kursem sprzedaży a kursem kupna waluty, w której kredyt jest zaciągnięty i w której obliczane są raty. Wysokość spreadu jest bezpośrednio uzależniona od kursu walutowego. Wzrastające kursy walutowe podnoszą koszt kredytu, ponieważ rośnie wówczas wskaźnik spread. Koszt ten zmniejsza się dopiero wtedy, gdy waluta krajowa umacnia się względem waluty, w której został zaciągnięty kredyt. Spread jest jednym z bardziej kontrowersyjnych elementów dotyczących kredytów walutowych. Może stanowić nawet 0,5–1% ukrytej marży kredytu, gdyż dla banku spread to nic innego, jak dodatkowy zysk. Gdy spread walutowy rośnie, kredytobiorca ponosi wyższy koszt kredytu, zaś gdy jego wartość spada, koszt zobowiązania jest niższy. Przez długi czas banki miały pełną swobodę w kształtowaniu kursów walutowych i narzucaniu kredytobiorcy wielkości spreadu stosowanego przy spłacie kredytu. Jednak 26 sierpnia 2011 r. weszła w życie tzw. ustawa antyspreadowa, która umożliwiła kredytobiorcom walutowym spłatę zobowiązań bezpośrednio w walucie, w której został udzielony kredyt, bez jakichkolwiek dodatkowych opłat. Od tamtej pory bank nie może żądać dodatkowych opłat czy prowizji za założenie i prowadzenie technicznego konta walutowego służącego do obsługi kredytu [Ustawa – Prawo bankowe, 1997, art. 75b]. W ten sposób zniknęły największe bariery, które wcześniej skutecznie zniechęcały kredytobiorców do spłat bezpośrednio w walucie zadłużenia.

Zakończenie

Od momentu powstania rynek kredytów hipotecznych rozwija się dość dynamicznie. Sytuacja ta jest spowodowana przez nieustanne dążenie społeczeństwa do posiadania własnego mieszkania lub domu, a także podnoszenia jakości życia. Klient banku, który zaciągnął walutowy kredyt hipoteczny, jest obciążony nie tylko ryzykiem zmiany ceny zabezpieczenia czy zmiany stopy procentowej, ale także ryzykiem zmian kursu walutowego. Decydując się na tego typu kredyt, powinien brać pod uwagę długoterminowe trendy w zmianie kursu walutowego, a nie krótkoterminowe wahania, choć prognozowanie kursu walutowego na kilkadziesiąt lat do przodu w zasadzie nie jest możliwe. Okres, na który przypada największa liczba udzielonych kredytów, charakteryzował się stabilnie prosperującą gospodarką, a długoterminowe prognozy nie zapowiadały kryzysu gospodarczego czy wzrostu kursu walutowego. Jednak późniejsze wydarzenia pokazały, że nawet przybliżone prognozowanie kursu walut w okresie najbliższych 30 lat nie jest wykonalne. Nie ma również wątpliwości, że bankom zależało na udzieleniu jak największej liczby walutowych kre-

dytów hipotecznych, ponieważ stanowiły stosunkowo łatwe źródło zysku. Restrykcyjne rekomendacje KNF zaostriżyły jednak kryteria udzielania kredytów walutowych i ograniczyły możliwości ich zaciągania. Każdy kredytobiorca świadomie zdecydował się na konkretne rozwiązania i powinien liczyć się z przyjętym ryzykiem.

Nawet jeżeli obecna sytuacja jest jedynie przejściowa, a kurs franka szwajcarskiego wróci powoli do mniejszych wartości, gdy tylko na rynku walutowym pojawią się kolejne niespodziewane zmiany, sprawa ta na pewno nie raz będzie jeszcze głównym tematem społecznych rozważań.

Bibliografia

- Adamska A. (2004), *Rola i zadania dyrektora finansowego*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Dobosiewicz Z. (2007), *Kredyty i gwarancje bankowe*, PWE, Warszawa.
- Forum Bankowe (2015), *Panel IV: W poszukiwaniu dróg rozwiązania problemu kredytów w CHF*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/W-poszukiwaniu-drog-rozwiazania-problemu-kredytow-w-CHF-7241053.html> (data dostępu: 25.04.2015).
- Fundacja na rzecz Kredytu Hipotecznego (2014), *Informacja dla kredytobiorców hipotecznych o ryzyku stopy procentowej, ryzyku walutowym i ryzyku zmiany cen zabezpieczenia*, wydanie internetowe, I kwartał 2014, Warszawa.
- Galbarczyk T., Świdorska J. (2011), *Bank komercyjny w Polsce. Podręcznik akademicki*, Difin, Warszawa.
- Kisiel M. (2015), *Czy kredyt we franku był złym wyborem?*, www.bankier.pl/wiadomosc/Czy-kredyt-we-franku-byl-zlym-wyborem-7232011.html (data dostępu: 25.04.2015).
- Komisja Nadzoru Bankowego (2006), *Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie*, Warszawa, www.knf.gov.pl/Images/rekomendacja_s_tcm75-8566.pdf (data dostępu: 25.04.2015).
- Kwaśniak W. (2013), *Finansowanie budownictwa mieszkaniowego w Polsce*, Departament Bankowości Komercyjnej i Specjalistycznej oraz Instytucji Płatniczych, Wydział Analiz Sektora Bankowego, Warszawa.
- Szelągowska A. (red.) (2010), *Współczesna bankowość hipoteczna*, CeDeWu, Warszawa.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (t.j. Dz.U. z 2015 r., poz. 128).
- Wołosowski K. (2015), *Wystąpienie, które wstrząsnęło rynkiem*, „Bank”, nr 3 (264). www.money.pl/pieniadze/kurs/chf,797.html (data dostępu: 25.04.2015).
- Związek Banków Polski (2015), *Biała księga kredytów frankowych w Polsce*, Warszawa, http://zbp.pl/public/repozytorium/wydarzenia/images/marzec_2015/BIAA_OST_2_4_marca_2015_small_.pdf (data dostępu: 25.04.2015).

Piotr Toborek

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej
Lublin

Ubezpieczenia przy kredytach hipotecznych – korzyść czy koszt dla konsumenta?

Wstęp

Do przeprowadzenia analizy korzyści i kosztów podczas ubezpieczenia kredytu hipotecznego skłoniła autora sytuacja na rynku mieszkaniowym oraz doświadczenie zawodowe w pracy doradcy ubezpieczeniowego. Jako potencjalny konsument kredytu hipotecznego postanowił zapoznać się z ofertami banków, w szczególności z zapisami dotyczącymi obowiązkowych i dobrowolnie zawieranych umów ubezpieczeniowych, które mógł ocenić na bazie informacji i spostrzeżeń własnych, współpracowników oraz klientów. Z uwagi na to wiele opinii wyrażonych w opracowaniu nie zostało udokumentowanych konkretnymi publikacjami czy wynikami badań. Są bowiem sformułowane w oparciu o doświadczenie zawodowe autora.

Celem opracowania jest przybliżenie terminologii i wyjaśnienie niektórych zapisów w umowach i ogólnych warunkach ubezpieczenia (OWU), wymaganych lub zalecanych przez banki podczas przyznawania swoim klientom kredytu hipotecznego. Dla jego realizacji został przedstawiony i krótko scharakteryzowany kredyt hipoteczny, następnie analizie poddano ubezpieczenia obowiązkowe oraz dobrowolne dodatkowe umowy ubezpieczeń, a na zakończenie zostały sformułowane praktyczne wskazówki, w jaki sposób można uzyskać pewne korzyści w związku z zawarciem umowy kredytu hipotecznego.

1. Kredyt hipoteczny w polskim ustawodawstwie

W literaturze pojęcie kredytu hipotecznego jest definiowane na dwa sposoby: jako specjalny rodzaj kredytu, nazwany „hipotecznym”, lub przez opis zespołu cech charakteryzujących kredyt hipoteczny [Gaśowska, 2000,

s. 12]. W pierwszym ujęciu kładzie się nacisk na związaną z kredytem hipotekę – formę prawną zabezpieczenia kredytu w postaci wpisu w księdze wieczystej roszczenia kredytodawcy w stosunku do właściciela danej nieruchomości [Brzeski, 1995, s. 8]. Warto w tym miejscu zauważyć, że hipoteka może też stanowić zabezpieczenie innych rodzajów zobowiązań niż kredytowe, ale nie dotyczą one tematyki poruszanej w opracowaniu. W drugim ujęciu przytacza się takie cechy kredytu hipotecznego, jak: długi okres spłaty, zabezpieczenie hipoteczne, związek przedmiotu kredytu z przedmiotem ubezpieczenia, niskie ryzyko kredytowe i związane z tym relatywnie niskie oprocentowanie, możliwość sprzedaży wierzytelności zabezpieczonych hipotecznie [Rzepka, 1995, s. 42]. Kredyt hipoteczny zazwyczaj jest udzielany na długi okres – 20 i więcej lat (choć jest możliwe zawarcie umowy kredytu hipotecznego na krótszy okres), przy niewielkiej wartości raty kapitałowej (najczęściej 1% kredytu). Jest spłacany z reguły w sposób annuitetowy, co oznacza, że obciążenie jest jednakowe w każdym okresie spłaty i zmienia się tylko udział oprocentowania i raty kapitałowej zmniejszającej poziom zadłużenia [Gałowska, 2000, s. 25].

Istotę i warunki ustanowienia hipoteki ustawodawca reguluje w ustawie o księgach wieczystych i hipotece. W celu zabezpieczenia oznaczonej wierzytelności można nieruchomość obciążyć prawem, na mocy którego wierzyciel może dochodzić zaspokojenia z nieruchomości bez względu na to, czyją stała się własnością i z pierwszeństwem przed wierzycielami osobistymi właściciela nieruchomości (hipoteka) [Ustawa o księgach wieczystych i hipotece, 1982, art. 65.1]. Dla banku jako wierzyciela oznacza to wysoki poziom bezpieczeństwa, gdyż obciążenie hipoteczne ma pierwszeństwo przed wierzycielami osobistymi kredytobiorcy, wierzytelność jest potwierdzona wpisem w księdze wieczystej i nawet zmiana właściciela nieruchomości nie odbiera bankowi prawa do przejęcia nieruchomości w razie problemów kredytobiorcy ze spłatą kredytu.

Zarówno w teorii, jak i w praktyce przyjmuje się, że zabezpieczeniem kredytu hipotecznego może być też list ziemski i polisa ubezpieczenia na życie. Z kredytem hipotecznym może być ponadto związane zabezpieczenie przejściowe (do czasu możliwości ustanowienia hipoteki), którym może być ubezpieczenie pomostowe. Dalsza część opracowania skupia się właśnie na zagadnieniu ubezpieczenia jako narzędzia zabezpieczającego interesy banku i kredytobiorcy.

2. Ubezpieczenia obowiązkowe przy umowie kredytu hipotecznego

W przypadku zawarcia z bankiem umowy o udzielenie kredytu hipotecznego stosuje się zapisy przywołanej wcześniej ustawy z dnia 8 lipca

1982 r. o księgach wieczystych i hipotece, dodatkowo w przypadku niektórych kredytów hipotecznych może mieć zastosowanie ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim. Zgodnie z nią kredytodawca lub pośrednik kredytowy przed zawarciem umowy o kredyt zabezpieczony hipoteką jest zobowiązany podać konsumentowi, na trwałym nośniku, szereg informacji pozwalających mu w świadomy i bezpieczny sposób podjąć decyzję o podpisaniu wieloletniej umowy kredytowej [Ustawa o kredycie konsumenckim, 2011, art. 22; Czapliński, 2012, s. 11–12]. Warto przy tym podkreślić, że wymieniona ustawa dotyczy nie tylko banków, ale też instytucji niebankowych i pośredników kredytowych [Fundacja na rzecz Kredytu Hipotecznego, 2011, s. 1].

Jedną z wymaganych przez ustawodawcę informacji jest m.in. informacja dotycząca obowiązku zawarcia umowy dodatkowej, w szczególności umowy ubezpieczenia [Ustawa o kredycie konsumenckim, 2011, art. 22, pkt 13]. Banki, udzielając kredytu, zawsze starają się zabezpieczać swoje interesy, np. obligując klienta do zawierania umów dodatkowych – tzw. ubezpieczenia pomostowego (jeżeli nie można od razu ustanowić prawomocnej hipoteki) oraz ubezpieczenia nieruchomości będącej przedmiotem hipoteki. O ile ubezpieczenie nieruchomości nie budzi kontrowersji i jest zrozumiałe¹, o tyle ubezpieczenie pomostowe może wymagać wyjaśnienia.

Ubezpieczenie spłaty kredytu w okresie przejściowym to zabezpieczenie spłaty udzielonego kredytu do czasu ustanowienia hipoteki na finansowanej nieruchomości (okres pomostowy). Przedmiotem ubezpieczenia jest spłata kredytu udzielonego przez bank, a samo ubezpieczenie stanowi ochronę na wypadek niewypłacalności kredytobiorcy w okresie pomostowym. Ochrona dotyczy wspomnianego okresu pomostowego – od wypłaty pierwszej transzy kredytu do czasu ustanowienia prawomocnej hipoteki w księdze wieczystej, a zakres ochrony obejmuje brak realizacji płatności z tytułu kredytu albo brak możliwości ustanowienia hipoteki z powodu wad prawnych [Jurczak, 2014]. Takie ubezpieczenie jest z góry narzucane kredytobiorcy i wynika z kilkumiesięcznych opóźnień we wpisaniu informacji o hipotece do ksiąg wieczystych. Pomimo funkcjonowania elektronicznej księgi wieczystej (eKW), część banków nie chce z niej korzystać i domaga się od kredytobiorcy potwierdzenia w postaci aktualnego wyciągu z ksiąg. Dzieje się tak dlatego, że wpis do księgi wieczystej (także jeżeli chodzi o eKW) może zostać zaskarżony i podważony. W związku z tym bez względu na formę potwierdzenia banki zwykle (choć nie zawsze i nie wszystkie) żądają przedstawienia stosownego dokumentu do-

¹ Ubezpieczenie nieruchomości ma co najmniej zapewnić utrzymanie wartości zabezpieczenia kredytu.

piero po kilkudziesięciu dniach, czy nawet kilku miesiącach, aby mieć pewność, że wpis hipoteki do księgi się uprawomocnił [Samcik, 2013]. Koszt ubezpieczenia pomostowego może być pokryty przez kredytobiorcę lub jest kredytowany przez podmiot udzielający kredytu i wtedy przyczynia się do zwiększenia kosztów kredytu. Jeśli bank zaakceptuje wpis w elektronicznej księdze wieczystej, może obniżyć swoją marżę, która stanowi ubezpieczenie pomostowe do momentu dokonania wpisu.

W praktyce istnieje jeszcze trzeci rodzaj ubezpieczeń obowiązkowych, ale nie dotyczy on wszystkich umów, tylko przypadków zawarcia umowy kredytowej z niskim wkładem własnym (5–20% wartości kredytu). Koszt tego ubezpieczenia także stanowi obciążenie dla kredytobiorcy, ale umożliwia w zamian zawarcie umowy kredytowej przy wkładzie własnym niższym niż standardowe 20%.

Dodatkowe dobrowolne umowy ubezpieczeń

Podstawowym ubezpieczeniem dobrowolnym przy zawieraniu umowy kredytowej jest ubezpieczenie spłaty kredytu. Występuje ono w wielu różnych wariantach i kształtach. Ta różnorodność sprawia, że wykupujący polisę kredytobiorca najczęściej jest nieświadomy zakresu ochrony i warunków ubezpieczenia.

Najprostszą polisą jest zabezpieczenie spłaty kredytu na wypadek śmierci lub trwałej całkowitej niezdolności do pracy. Kluczowe jest tutaj wyrażenie „całkowita niezdolność” – wielu klientów nie zdaje sobie sprawy, co ono tak naprawdę oznacza. Dobrym przykładem może być przypadek renomowanego lekarza z Warszawy, który w wypadku samochodowym stracił prawe przedramię i doznał paraliżu prawej nogi. Podpisując umowę kredytową, wykupił również ubezpieczenie na wypadek trwałej całkowitej niezdolności do pracy. Towarzystwo ubezpieczeniowe odmówiło jednak wypłaty świadczenia, gdyż po okresie rehabilitacji lekarz był zdolny do kontynuowania pracy wykładowcy akademickiego (na pracę w zawodzie lekarza swojej specjalizacji ubezpieczony po wypadku nie miał już szans).

Kolejne niebezpieczeństwo związane z wymienionymi polisami to nieadekwatność sumy ubezpieczenia do wartości kredytu. Banki, obciążając nieruchomość hipoteką z tytułu umowy kredytowej, wpisują do księgi wieczystej wartość przyszłą kredytu, uwzględniającą okres spłaty kredytu, inflację w okresie trwania umowy, narastające odsetki itp., dlatego może stanowić ona od 250% do 350% wartości udzielonego kredytu. Suma ubezpieczenia z kolei zwykle odpowiada 100% wartości udzielonego kredytu i na wypadek śmierci kredytobiorcy zabezpiecza częściowo płynność banku, natomiast tylko nieznacznie poprawia sytuację rodziny (zwykle współmał-

żonka i dzieci), która wciąż musi spłacać znaczące zobowiązanie albo straci nieruchomości na rzecz banku.

Trzeba jednak zaznaczyć, że coraz więcej towarzystw ubezpieczeniowych zmienia zapisy w ogólnych warunkach ubezpieczenia (OWU) i zamiast określonej kwotowo sumy ubezpieczenia (SU) pojawia się zapis, który stanowi, że „suma ubezpieczenia z tytułu śmierci w wyniku nieszczęśliwego wypadku oraz całkowitej i trwałej niezdolności do pracy w wyniku choroby lub nieszczęśliwego wypadku jest równa saldu zadłużenia pozostającego do spłaty, t.j. wysokości kapitału kredytu wraz z należnymi bankowi odsetkami do dnia zajścia zdarzenia, z wyłączeniem odsetek naliczanych za zadłużenie przeterminowane, w dniu zajścia zdarzenia ubezpieczeniowego” [mBank, 2009, § 9, pkt. 2–3] lub zapis, że sumę ubezpieczenia stanowi „w przypadku, gdy do dnia zajścia zdarzenia ubezpieczeniowego nie nastąpiła wcześniejsza całkowita spłata kredytu – równowartość salda zadłużenia pozostającego do spłaty, t.j. wysokości kapitału kredytu na dzień zajścia zdarzenia ubezpieczeniowego wraz z należnymi bankowi odsetkami na dzień zajścia zdarzenia ubezpieczeniowego, z wyłączeniem odsetek naliczanych za zadłużenie przeterminowane” [Orange Finanse, 2014, § 11, pkt 3]². Podobnie ogólne warunki ubezpieczenia wyglądają np. w PZU Życie [PZU, 2013, § 13, pkt. 1–4]. Takie zapisy są bardziej korzystne dla konsumentów, gdyż zapewniają spokój i bezpieczeństwo rodzinie kredytobiorcy.

Wiele towarzystw ubezpieczeniowych³ ma w swojej ofercie ubezpieczenia spłaty określonej liczby rat kredytu (najczęściej sześciu, ale w różnych OWU występują zapisy od trzech do 12 rat) w całym okresie ubezpieczenia. W przypadku tych ubezpieczeń suma ubezpieczenia jest określona jako wartość jednej raty kredytu pomnożona przez liczbę miesięcy (czasem 30-dniowych okresów), w których występowała czasowa niezdolność do pracy z tytułu poważnej choroby lub pobytu w szpitalu wskutek nieszczęśliwego wypadku. Dla ubezpieczonego i jego rodziny to istotna forma zabezpieczenia, należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że po okresie wypłaty świadczenia suma ubezpieczenia z opisywanego tytułu ulega wyczerpaniu. Niektóre OWU przewidują możliwość uzupełnienia sumy ubezpieczenia po opłaceniu dodatkowej składki (tzw. doubezpieczenia), inne takiej możliwości nie

² Są to cytaty z niektórych analizowanych OWU dostępnych w Internecie. Celem autora jest zwrócenie uwagi potencjalnych kredytobiorców na konkretne (korzystne bądź niekorzystne) zapisy występujące w umowach oraz pomoc w świadomym i odpowiedzialnym podjęciu decyzji o skorzystaniu z kredytu.

³ M.in. PZU Życie, AXA Życie, Open Life, ERGO HESTIA i inne. Warunki ubezpieczenia są sformułowane w identyczny lub niemal identyczny sposób. Niecelowe wydaje się wymienianie wszystkich towarzystw ubezpieczeniowych, które oferują omawiane produkty, gdyż jest to lista ulegająca zmianom w zależności od uwarunkowań rynkowych.

dają. Z punktu widzenia konsumenta warto to sprawdzić, gdyż umowa kredytu hipotecznego jest zawierana na okres 10, 15, 20 lub więcej lat, a nigdy nie wiadomo, co w tym czasie może się kredytobiorcy przytrafić.

Ubezpieczenie kredytu w praktyce

Praktyka wskazuje, że pomimo podziału omówionych wcześniej ubezpieczeń na obowiązkowe i dobrowolne, banki uzależniają warunki kredytu od wykupienia ubezpieczenia za ich pośrednictwem. Do najczęściej stosowanych przez banki narzędzi mających skłonić konsumenta do ubezpieczenia można zaliczyć preferencyjną wysokość oprocentowania (w skali kilkudziesięciu lat nawet pół punktu procentowego robi wielką różnicę), wielkość wkładu własnego (np. 40% zamiast powszechnie wymaganych 20%), czy stosowanie dodatkowych opłat lub prowizji w sytuacji wyboru niezgodnego z oczekiwaniami banku.

Po przeanalizowaniu warunków umowy kredytowej i OWU wydaje się, że najkorzystniejszym rozwiązaniem dla konsumentów jest wykupienie ubezpieczenia zalecanego przez bank na minimalny wymagany okres (najczęściej 3–5 lat), a następnie, gdy bank już nie stosuje tak rygorystycznych przepisów w trakcie spłacania kredytu, wyszukanie na rynku ofert najbardziej odpowiadających konkretnym możliwościom i potrzebom. Dodatkowo istnieją na rynku możliwości wykorzystania kredytu hipotecznego jako specjalnego rodzaju dźwigni finansowej. Dotyczy to przede wszystkim konsumentów chcących spłacić kredyt przed terminem określonym w umowie kredytowej, wpłacających do banku podwójne raty. W praktyce nie zawsze jest to optymalne rozwiązanie, szczególnie jeśli kredytobiorca stoi przed perspektywą 15 lub więcej lat zobowiązania hipotecznego. Za inwestowanie części środków na rynku finansowym, przy założeniu maksymalnego bezpieczeństwa i tylko nieznacznie wyższego oprocentowania niż oprocentowanie kredytu, pozwoli kredytobiorcy zrealizować swój cel, zapewniając równocześnie większą płynność i elastyczność środków oraz mniejsze obciążenie dla jego budżetu.

Ze względu na niskie oprocentowanie i długi termin kredytowania występujące w budżecie kredytobiorców nadwyżki mogą być przeznaczone na inwestycje, np. w fundusze inwestycyjne różnego rodzaju, ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe, papiery wartościowe (obligacje, akcje itp.). Na podstawie danych historycznych gromadzonych w krajach rozwiniętych i rozwijających się można stwierdzić, że każdy z takich instrumentów przy racjonalnym podejściu do inwestycji i dywersyfikacji w okresie 10-letnim lub dłuższym gwarantuje wyższą stopę zwrotu niż wysokość odsetek kre-

dytu hipotecznego nawet w okresach bessy, np. w 2008 r. [Stanisławek, 2009, s. 3–5].

Za przykład może tu posłużyć przypadek jednego z klientów autora. Mężczyzna wraz z małżonką wziął kredyt hipoteczny o wartości 278 tys. zł. Bank obciążył nieruchomości kwotą 449 404 zł, a miesięczna rata do spłaty wyniosła 1 250 zł. Kredytobiorca postanowił spłacać po dwie raty w ciągu miesiąca, aby dwa razy szybciej spłacić kredyt. Po konsultacji z doradcą zdecydował się na inne rozwiązanie: wpłacając tylko 750 zł miesięcznie na fundusz inwestycyjny (zyskujący na wartości średniorocznie 6% netto) zamiast 1 250 zł dodatkowej raty, po 16 latach zgromadzi wystarczający kapitał (ponad 238 500 zł), aby spłacić pozostałą część zobowiązania wobec banku⁴.

Zakończenie

Ze względu na długoterminowy charakter i znaczącą kwotę zobowiązania podjęcie decyzji zarówno o podpisaniu umowy kredytu mieszkaniowego, jak i wykupieniu ubezpieczeń powinno być ze strony kredytobiorcy (bez względu na jego wiek i obecną sytuację finansową) poprzedzone wnikliwą analizą, a także (w miarę możliwości) konsultacjami ze specjalistą z zakresu finansów. Celem nadrzędnym zawsze powinno być zapewnienie sobie i swoim bliskim maksymalnej ochrony i bezpieczeństwa przy możliwie niskim koszcie.

Treść niniejszego opracowania, przybliżająca wybrane aspekty kredytu hipotecznego i związanych z nim ubezpieczeń, powinna stanowić zachętę do dokładnego i odpowiedzialnego podejmowania decyzji przez kredytobiorców. Jednocześnie autor ma świadomość, że ilość niebezpieczeństw i zawiłości stojących przed klientem banku jest niewspółmiernie większa w stosunku do omawianych tu zagadnień, dlatego zachęca do korzystania z wszelkiego rodzaju źródeł mogących dostarczyć wiedzy na temat kredytu hipotecznego oraz ubezpieczeń wymaganych i zalecanych przez banki, które takiego kredytu udzielają.

Bibliografia

- Brzeski W. (1995), *Kredyt hipoteczny w Polsce – stan obecny i perspektywy rozwoju*, Fundacja na rzecz Kredytu Hipotecznego, Warszawa.
- Czapliński M. (2012), *Nie taki kredyt straszny. Ustawa o kredycie konsumenckim w pytaniach i odpowiedziach*, UOKiK, Warszawa.

⁴ Dane i obliczenia pochodzą z rzeczywistego przypadku jednego z klientów autora.

- Fundacja na Rzecz Kredytu Hipotecznego (2011), *Kredyt hipoteczny w ujęciu nowej Ustawy o kredycie konsumenckim – co zmieniło się po 18 grudnia 2011 r.?*, Warszawa.
- Gąsowska A. (2000), *Bankowość hipoteczna*, Poltext, Warszawa.
- Jurczak T. (2014), *Ubezpieczenie do kredytu hipotecznego w banku. Czy musimy z niego korzystać? Jakie ubezpieczenie wybrać?*, <http://serwisy.gazetaprawna.pl/finanse-osobiste/artykuly/784941,ubezpieczenie-do-kredytu-hipotecznego-w-banku.html> (data dostępu: 14.04.2015).
- mBank (2009), *Ogólne warunki ubezpieczenia spłaty kredytu dla kredytobiorców Banku*, www.mbank.pl/download/ubezpieczenia/OWU/OWU_PPI_KOMFORT.pdf (data dostępu: 18.04.2015).
- Orange Finance (2014), *Ogólne warunki ubezpieczenia spłaty rat kredytu dla kredytobiorców Banku „Pakiet Prestiż”*, www.orange.pl/ocp-http/150417/PL/Binary2/1998228/4092371793.pdf (data dostępu: 18.04.2015).
- PZU (2013), *Ogólne warunki grupowego ubezpieczenia na życie kredytobiorców kredytu hipotecznego/pożyczki hipotecznej w Banku Millennium S.A.*, www.bankmillennium.pl/delegate/managedfiles/195/latest (data dostępu: 14.07.2015).
- Rzepka K. (1995), *Kredytowanie budownictwa mieszkaniowego w 1993 r. Kredyt hipoteczny w Polsce. Doświadczenia i perspektywy*, Fundacja na rzecz Kredytu Hipotecznego, Warszawa.
- Samcik M. (2013), *Oto dlaczego banki nie honorują e-ksiąg wieczystych. Głupota czy niedopatrzenie?*, <http://samcik.blox.pl/2013/06/Kłopotliwy-wpis-hipoteki-czyli-tracimy-czas-i.html> (data dostępu: 14.07.2015).
- Stanisławek R. (2009), *Raport: Dynamiczna analiza 10-letnich inwestycji w fundusze inwestycyjne w roku 2008*, www.opiekuninwestora.pl/raporty/opiekuninwestora.pl_raport_fundusze_inwestycyjne_inwestycja_10_letnia.pdf (data dostępu: 14.07.2015).
- Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (t.j. Dz.U. z 2014 r., poz. 1497 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o księgach wieczystych i hipotece (t.j. Dz.U. z 2013 r., poz. 707 z późn. zm.).

Ewelina Puchala, Natalia Gryglicka

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej
Lublin

Porównanie modelu kredytowego i sprzedażowego odwróconej hipoteki

Wstęp

Część Polaków nie jest zadowolona ze swojej sytuacji finansowej. W najgorszym położeniu znajdują się seniorzy, którzy będąc w wieku poprodukcyjnym, zakończyli już swoją aktywność zawodową, a otrzymywane świadczenia emerytalne bądź rentowe nie zawsze wystarczają na pokrycie wszystkich niezbędnych wydatków i dogodne życie. Wskazują na to badania przeprowadzone przez Instytut Badawczy TNS na zlecenie Grupy KRUK. Wynika z nich, że 46% badanych uznaje sytuację finansową osób starszych za złą, a tylko 5% – za dobrą. Ponadto 44% seniorów przyznaje, że otrzymywane dochody nie zawsze są dla nich wystarczające [www.naszedlugi.pl, 2015]. W związku z tym instytucje finansowe proponują emerytom zdobycie dodatkowych funduszy w ramach różnych produktów finansowych, w tym m.in. tzw. odwróconej hipoteki (ang. *reverse mortgage*).

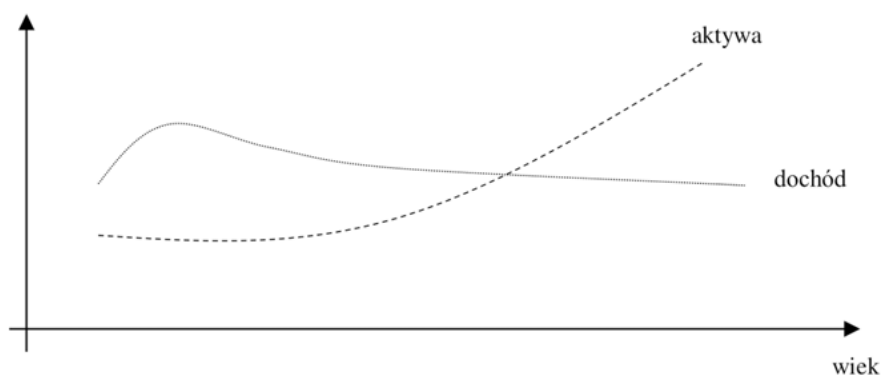
Celem pracy jest omówienie funkcjonowania dwóch modeli odwróconej hipoteki: kredytowego i sprzedażowego, a następnie ich porównanie i dokonanie analizy korzyści z punktu widzenia seniora.

1. Pojęcie odwróconej hipoteki

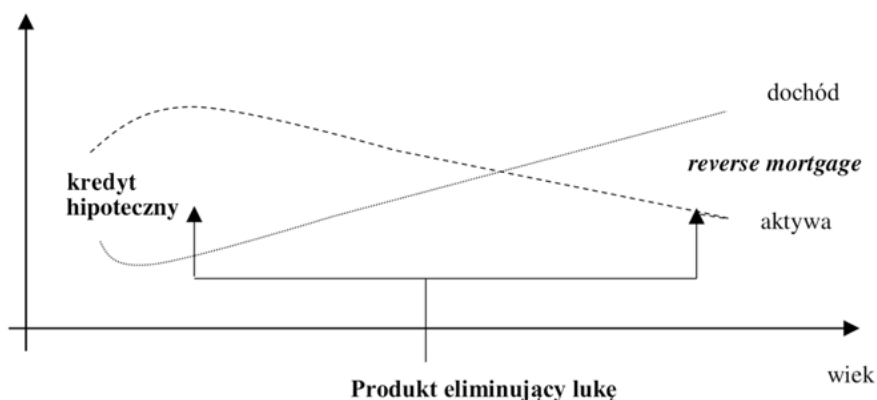
Odwrócona hipoteka jest jedną z kilku opcji pozyskiwania kapitału z nieruchomości. Polega na zawarciu umowy pomiędzy instytucją finansową a właścicielem posiadłości. W zamian za udzielenie instytucji prawa do dyspozycji nieruchomością po swojej śmierci, właściciel otrzymuje świadczenia pieniężne i możliwość dożywotniego zamieszkiwania tego lokalu [Lewicka, 2013, s. 208]. Odwrócona hipoteka daje możliwość wy-

równania płynności finansowej w cyklu życia człowieka. Pozwala na przekształcenie zamrożonego kapitału w środki pieniężne. W młodym wieku ludzie zarabiają więcej, dzięki czemu mogą spłacać nieruchomości. Natomiast w wieku senioralnym, mimo posiadanej już nieruchomości, mają często niewiele środków do życia [Liberadzki, Palimąka, 2007, s. 209]. Własność nieruchomości umożliwia jednak skorzystanie z produktów finansowych o charakterze hipotecznym. Rolę takich produktów hipotecznych w życiu człowieka ukazuje wykres 1.

Wartość miesięcznych dochodów/wartość posiadanych aktywów



Zapotrzebowanie na miesięczne dochody/zapotrzebowanie na aktywa



Wykres 1. Rola *reverse mortgage* i kredytu hipotecznego w cyklu życia człowieka
 Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Liberadzki, A. Palimąka (2007), *Bankowość hipoteczna*, [w:] M. Zaleska (red.), *Współczesna bankowość*, t. 1, Difin, Warszawa, s. 210.

Na polskim rynku istnieją dwa warianty odwróconej hipoteki: kredytowy, zwany inaczej odwróconym kredytem hipotecznym, oraz sprzedażowy, czyli tzw. renta dożywotnia. Nie są one jednak tak rozpowszechnione, jak w innych krajach. W Stanach Zjednoczonych czy w Wielkiej Brytanii produkt ten działa z powodzeniem już od kilkunastu lat i ciągle jest rozszerzany [Lewicka, 2013, s. 210]. Natomiast nie da się przewidzieć tego, czy w Polsce odniesie sukces. Istotną przeszkodą może być silnie zakorzeniona tradycja przekazywania nieruchomości kolejnym pokoleniom – dzieciom, wnukom. Są jednak osoby, które nie mogą lub nie chcą zostawić spadku – i to głównie do nich kierowany jest ten produkt.

2. Odwrócony kredyt hipoteczny, czyli kredytowy model odwróconej hipoteki

Ustawa, którą regulowany jest odwrócony kredyt hipoteczny weszła w życie dopiero w grudniu 2014 r. Została skonstruowana tak, aby zapewnić jak największą ochronę praw. Wcześniej, ze względu na brak prawnego zabezpieczenia, pojawiało się wiele niepewności związanych z tym produktem. Co prawda do tej pory żaden bank nie zdecydował się na wprowadzenie odwróconego kredytu hipotecznego do swojej oferty, ale trwają działania analityczne w tym kierunku.

Odwrócony kredyt hipoteczny jest skierowany głównie do seniorów posiadających nieruchomości, jednak ustawa nie narzuca limitu wiekowego. Senior zawiera umowę z instytucją finansową, która zobowiązuje się do jednorazowego oddania do dyspozycji kredytobiorcy kwoty ustalonej w umowie, comiesięcznej wypłaty określonej kwoty lub otwarcia linii kredytowej. Natomiast właściciel nieruchomości ustanawia posiadany przez niego lokal jako zabezpieczenie tej sumy. Własność przechodzi na bank dopiero po śmierci kredytobiorcy [Ustawa o odwróconym kredycie hipotecznym, 2014, art. 4, 7]. Wypłacana kwota zależy m.in. od wartości domu lub mieszkania oraz od wieku kredytobiorcy. W przypadku odwróconego kredytu hipotecznego nie można jednak mówić o świadczeniu dożywotnim, ponieważ wysokość kredytu jest określana w momencie podpisywania umowy, więc środki mogą się wyczerpać przed śmiercią beneficjenta [Delegatura UOKiK, 2013, s. 20]. Według ustawy instytucją oferującą tego typu produkt może być bank, oddział banku zagranicznego, oddział instytucji kredytowej lub instytucja kredytowa prowadząca działalność transgraniczną. Istotne jest to, że instytucja taka musi pozostawać pod nadzorem Komisji Nadzoru Finansowego, co zapewnia większe bezpieczeństwo kredytobiorcy. Kredyt staje się wymagalny dopiero po śmierci

właściciela (wcześniej nie jest spłacany), a sama spłata następuje najczęściej przez sprzedaż nieruchomości [Poprawska, Kowalczyk, 2010, s. 86].

Warto również wspomnieć o udogodnieniach, które zgodnie z ustawą posiadają spadkobiercy kredytobiorcy. Po pierwsze, jeśli kwota ze sprzedaży nieruchomości przewyższa łączną kwotę długu i odsetek, to otrzymują oni tę nadwyżkę. Natomiast w przypadku niedoboru środków ze sprzedaży nieruchomości na spłatę kredytu nie są zobowiązani do jego pokrycia. Po drugie, spadkobiercy po śmierci kredytobiorcy mają możliwość spłaty zaciągniętego kredytu i odzyskania nieruchomości. Musi to jednak nastąpić w ciągu 12 miesięcy [Ustawa o odwróconym kredycie hipotecznym, 2014, art. 21].

Przed zawarciem umowy dotyczącej odwróconego kredytu hipotecznego bank przedstawia zainteresowanemu formularz informacyjny. Zawiera on m.in. dane instytucji oferującej produkt, kwotę kredytu, sposób, w jaki została ustalona, warunki jej wypłaty, wysokość innych kosztów, takich jak prowizja czy opłata za wycenę nieruchomości, prawa i obowiązki kredytobiorcy oraz sposoby i częstotliwość monitorowania wartości nieruchomości. Natomiast kredytobiorca jest obowiązany przedłożyć wszelkie potrzebne dokumenty, których zażąda bank. Właściwą umowę zawiera się w formie pisemnej. Kredytobiorca może odstąpić od umowy w terminie 30 dni od jej zawarcia bez podawania przyczyny. Zobligowany jest wtedy zwrócić jedynie wypłacone wcześniej przez bank środki pieniężne. Może również w każdej chwili spłacić zaciągnięty kredyt [Ustawa o odwróconym kredycie hipotecznym, 2014, art. 8–9, 12].

3. Model sprzedażowy odwróconej hipoteki

W przeciwieństwie do omówionego wcześniej modelu, odwrócona hipoteka sprzedażowa nie jest regulowana odrębną ustawą. Przedsiębiorstwa wykorzystują w tym przypadku normy prawne zawarte w Kodeksie cywilnym, które jednak nie zapewniają pełnej ochrony beneficjentów, dlatego obecnie trwają prace nad projektem ustawy o tzw. dożywotnim świadczeniu pieniężnym. Same fundusze hipoteczne, które oferują produkt odwróconej hipoteki, wraz z Konferencją Przedsiębiorstw Finansowych występują o ich przyspieszenie [www.funduszhipoteczny.pl, 2015]. Z punktu widzenia potencjalnego kredytobiorcy istotne jest to, że instytucje oferujące ten produkt nie podlegają nadzorowi Komisji Nadzoru Finansowego, natomiast w założeniach projektu jest to przewidziane. Dodatkowo projekt zakłada, że świadczeniodawcy będą zmuszeni zdawać organowi nadzoru roczne sprawozdania finansowe, a także dwa razy w roku będą musieli informować o łącznej wartości i liczbie podpisanych umów. KNF będzie miała

możliwość nakładania kar finansowych na podmioty świadczące te usługi, m.in. za brak zawarcia w swojej nazwie hasła „fundusz hipoteczny” oraz za wykonywanie usług bez odpowiedniego zezwolenia [Delegatura UOKiK, 2013, s. 25].

Mimo braku specjalnych uregulowań prawnych, produkt odwróconej hipoteki jest już dostępny na polskim rynku. Podmiotami oferującymi tego typu rozwiązania są spółki, które prowadzą w tym zakresie działalność gospodarczą. Umowa odwróconej hipoteki oznacza, że klient przenosi własność posiadanej nieruchomości na dany podmiot w zamian za otrzymywanie regularnych, dożywotnich świadczeń. Im starszy właściciel, tym więcej gotówki otrzymuje, dlatego może to być atrakcyjna forma finansowania głównie dla emerytów. Każda spółka ma opracowany własny system obliczania wypłacanych świadczeń. Uzależnione są one m.in. od wieku, a dokładniej – od szacowanej długości dalszego życia, a także od płci i wartości nieruchomości [Delegatura UOKiK, 2013, s. 20]. Konsument wyzbywa się własności nieruchomości (i to już w momencie podpisywania umowy), ale ma prawo do jej zamieszkiwania. Ważny jest zapis tego faktu w księdze wieczystej.

Na polskim rynku można znaleźć wiele instytucji oferujących dożywotnią rentę w zamian za mieszkanie. Jedną z nich jest Fundusz Hipoteczny DOM. Oprócz omawianego produktu finansowego zapewnia również m.in. doradztwo finansowe i prawne, czy wsparcie w Klubie Seniora. Jednak głównym celem Funduszu jest świadczenie usług związanych z dożywotnią rentą hipoteczną. Oferta kierowana jest do osób po 65. roku życia, a wysokość wypłacanych środków zależy od wieku i płci seniora oraz wartości nieruchomości. W podanym przez Fundusz przykładzie 65-letni mężczyzna, będący w posiadaniu mieszkania w Warszawie o wartości 400 tys. zł, może liczyć na wypłatę 677 zł miesięcznie, natomiast kobieta przy podobnych założeniach – tylko na 529 zł miesięcznie. Aby zainteresowana osoba mogła uzyskać informacje dotyczące konkretnej propozycji skierowanej wyłącznie do niej, musi wypełnić kwestionariusz umieszczony na stronie internetowej bądź zadzwonić na infolinię i podać wszystkie potrzebne dane. Fundusz niejednokrotnie zapewnia o bezpieczeństwie zawieranej umowy, wskazując, że klient ma pewność, iż będzie mógł zamieszkiwać swój dom czy mieszkanie do końca życia bez konieczności opłacania czynszu. Jego jedynym obowiązkiem jest utrzymywanie nieruchomości w dobrym stanie. Ma on również możliwość wycofania się z umowy w każdej chwili, pod warunkiem zwrócenia wypłaconych wcześniej świadczeń wraz z odsetkami i poniesionymi przez Fundusz dodatkowymi kosztami [www.funduszhipoteczny.pl, 2015].

4. Analiza korzyści z zastosowania odwróconej hipoteki z punktu widzenia seniora

Omówione modele odwróconej hipoteki różnią się wieloma aspektami (tabela 1). Senior decydujący się na skorzystanie z odwróconej hipoteki ma do wyboru dwa warianty. Który jest dla niego korzystniejszy? Na korzyść modelu kredytowego przemawia przede wszystkim to, że jest regulowany ustawą. Kredytobiorca może czuć się bezpieczniej. Ponadto, dzięki funkcjonowaniu zapisów ustawy, instytucja udzielająca kredytu ma obowiązek przedstawienia szczegółowego formularza informacyjnego, aby potencjalny kredytobiorca mógł się dokładnie zapoznać z ofertą. Natomiast

Tabela 1. Zestawienie charakterystyk modelu kredytowego i sprzedażowego odwróconej hipoteki

Porównywalna cecha	Model kredytowy	Model sprzedażowy
Regulacja prawna	Ustawa z dnia 23 października 2014 r. o odwróconym kredycie hipotecznym	Brak ustawy, korzystanie z regulacji Kodeksu cywilnego dotyczących m.in. umowy renty i umowy dożywocia
Moment przejścia własności nieruchomości na podmiot świadczący usługę	Przeniesienie własności następuje po śmierci kredytobiorcy	Przeniesienie własności następuje w momencie zawarcia umowy
Ponoszenie dodatkowych kosztów utrzymania nieruchomości, m.in. ubezpieczenie, podatek	Koszty ponosi konsument	Koszty powinny być ponoszone przez przedsiębiorstwo świadczące usługę
Wypłacana kwota	Jednorazowa wypłata całości środków określonych w umowie, comiesięczna rata lub linia kredytowa. Wysokość wypłaconej kwoty określana jest w chwili podpisywania umowy, więc może się skończyć przed śmiercią kredytobiorcy	Dożywotnia, comiesięczna wypłata określonej w umowie kwoty
Możliwość wykupienia nieruchomości po śmierci kredytobiorcy	Spadkobiercy mają możliwość wykupienia nieruchomości w ciągu 12 miesięcy od śmierci kredytobiorcy	Brak możliwości wykupu nieruchomości

Źródło: opracowanie własne.

prace legislacyjne nad ustawą o rencie dożywotniej dopiero trwają. Obecnie przedsiębiorstwa oferujące sprzedażowy model odwróconej hipoteki korzystają z regulacji zawartych w Kodeksie cywilnym, co nie gwarantuje pełnej ochrony kredytobiorcy.

Kolejnym atutem modelu kredytowego jest umożliwienie spadkobiercom odzyskania nieruchomości. Jest to duży plus w sytuacji, kiedy kredytobiorca umiera stosunkowo szybko i kwota, którą należy oddać nie jest wysoka. Brak takiej możliwości przy modelu sprzedażowym warunkuje moment przejścia własności nieruchomości na instytucję oferującą produkt. Gdy staje się to w momencie zawarcia umowy, to nieruchomość nie wchodzi do masy spadkowej kredytobiorcy, gdyż jest już własnością danego przedsiębiorstwa. Jednakże wiąże się z tym również pewna zaleta modelu sprzedażowego, wynikająca z obowiązku ponoszenia dodatkowych kosztów, np. utrzymania nieruchomości, który to obowiązek został nałożony na kredytodawcę. Natomiast w wariantcie kredytowym to beneficjent jest zobligowany do regulowania ubezpieczenia, podatku itp. Istotną kwestią jest też porównanie wysokości wypłacanych świadczeń. W przypadku modelu sprzedażowego senior do końca życia będzie otrzymywał świadczenia określone w umowie, jak wskazuje na to inna nazwa produktu – renta dożywotnia. Z kolei w przypadku odwróconego kredytu osoba, która decyduje się na skorzystanie z takiego rozwiązania, już w momencie podpisania umowy poznaje całkowitą kwotę świadczeń, które zostaną jej wypłacone. Może się zatem zdarzyć, że środki z udzielonego kredytu wyczerpią się przed jej śmiercią.

Zakończenie

Odwrócona hipoteka jest dedykowana przede wszystkim emerytom, którzy posiadają nieruchomość i potrzebują dodatkowego wsparcia finansowego. Na polskim rynku produkt ten dopiero się rozwija. Istotnym etapem rozwoju było uchwalenie ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym w polskim prawie, dzięki czemu zostało ograniczone ryzyko korzystania z takich kredytów przez konsumentów. Jednak model sprzedażowy odwróconej hipoteki ciągle oczekuje na regulację. Zwiększyłaby ona wiarygodność spółek oferujących tego typu rozwiązania. Odpowiednie normy prawne oraz interesujące oferty mogłyby wzbudzić większe zainteresowanie ludzi starszych, którzy chętniej korzystaliby z bezpiecznych rozwiązań.

Bibliografia

- Delegatura UOKiK (2013), *Raport z kontroli przedsiębiorców zawierających umowy świadczeń dożywotnich*, Wrocław.
- Lewicka B. (2013), *Odwrócona hipoteka – zasady funkcjonowania oraz jej zastosowanie w uzupełnianiu świadczeń emerytalnych*, [w:] K. Łyskawa, P. Majewski, D. Walczak (red.), *Ubezpieczenia i finanse – nowe perspektywy*, t. 3, Instytut Badań Gospodarczych, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Toruń.
- Liberadzki M., Palimąka A. (2007), *Bankowość hipoteczna*, [w:] M. Zaleska (red.), *Współczesna bankowość*, t. 1, Difin, Warszawa.
- Poprawska E., Kowalczyk P. (2010), *Odwrócona hipoteka (reverse mortgage)*, [w:] A. Szlągowska (red.), *Współczesna bankowość hipoteczna*, CeDeWu, Warszawa.
- Ustawa z dnia 23 października 2014 r. o odwróconym kredycie hipotecznym (Dz.U. z 2014 r., poz. 1585).
- www.funduszhipoteczny.pl/fundusze-hipoteczne-publikuja-list-otwarty-i-apeluja-o-przyspieszenie-prac-nad-ustawa (data dostępu: 18.04.2015).
- www.funduszhipoteczny.pl/pytania-i-odpowiedzi (b.r.) (data dostępu: 18.04.2015).
- www.naszedlugi.pl/badania/senior-w-swiecie-finansow (b.r.) (data dostępu 18.04.2015).

Zuzanna Szymaniuk

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Elementy ofert bankowych motywujące młodych konsumentów do zakładania kont osobistych

Wstęp

Poziom konkurencji w sektorze bankowym na polskim rynku jest znaczący. Postępująca cyfryzacja społeczeństwa wraz z postępowaniem technologicznym i rozwojem gospodarczym determinuje pewne zachowania bankowców. Nieprzerwanie można obserwować wzrastającą podaż produktów bankowych oferowanych konkretnym grupom klientów. Produkty te są starannie dopasowywane do wymagań i potrzeb adresatów, aby w maksymalny sposób je uatrakcyjnić i zachęcić do ich nabycia. Działania te są przejawem orientacji marketingowej banków i konsekwencją ewolucji podejścia banku do klienta. Stopniowe przechodzenie z orientacji produkcyjnej do orientacji sprzedażowej, aż po orientację marketingową, to właśnie zarys tej ewolucji. Banki z wytwórców produktów przy nadwyżce popytu stały się podmiotami kładącymi nacisk na jakość produktów, a z czasem skoncentrowały się na dopasowywaniu usług do oczekiwań klientów przez zrozumienie motywów podejmowania przez nich decyzji.

Celem pracy jest analiza elementów wybranych ofert bankowych kont osobistych, które determinują wybór danego banku i konkretnych usług bankowych przez ludzi młodych. Autorka podejmuje próbę określenia, które elementy oferty oddziałują na nich w największym stopniu, przy uwzględnieniu różnych kryteriów klasyfikujących odmienne grupy osób. Z uwagi na (w większości) konsumpcyjne podejście do produktów bankowych ze strony przedstawicieli młodego pokolenia, zostało uwzględnione ujęcie relacyjne konsument – bank.

W opracowaniu wykorzystano dane pierwotne i wtórne. Dane wtórne pochodzą z ofert kont osobistych prezentowanych na stronach internetowych.

wych banków. Dane pierwotne zostały zebrane podczas internetowego badania ankietowego¹, w ramach którego podjęto próbę wyjaśnienia, jakie elementy ofert bankowych, dotyczące rachunków osobistych (w tym związane z wprowadzaniem nowych technologii), są uznawane przez respondentów za istotne, przynoszące największe korzyści, w jakim stopniu dokonywana przez nich subiektywna ocena produktu wpływa na decyzję o założeniu rachunku bankowego w konkretnym banku lub decyzję o zmianie banku, jeśli inny przedstawi bardziej korzystną ofertę (lojalność konsumenta). Do interpretacji wyników badań została wykorzystana metoda indukcyjno-dedukcyjna, natomiast w celu zbadania ofert banków – analiza porównawcza.

1. Młody konsument w sektorze bankowym

Pojęcie „konsument” pochodzi od łacińskiego *consumens*, które w wolnym tłumaczeniu znaczy „spożywca, nabywca towarów na własny użytek” [Kieźel, 2010, s. 28]. W ramach nauk ekonomicznych termin „konsument” oznacza podmiot nabywający dobra w celu zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych. Potrzeby te mogą być zgłaszane nie tylko przez niego samego, ale i przez inne jednostki należące do gospodarstwa domowego lub przez całość gospodarstwa domowego. Powoduje to, że konsument pełni rolę nabywcy dóbr lub/i ich użytkownika [Kieźel, 2011, s. 126]. Według G. Antonidesa i W.F. van Raaija [2003, s. 24] zachowania konsumenta składają się z czynności fizycznych i psychicznych, które spajają w sobie zarówno motywy i przyczyny, dzięki którym dochodzi do kupowania, użytkowania, orientacji, utrzymania i pozbywania się produktu w cyklu konsumpcji, jak i produkcji gospodarstwa domowego. Procesy te warunkują funkcjonowanie konsumenta i realizację jego celów. Dodatkowo pozwalają na materializację wartości, która daje konsumentowi zadowolenie w krótkiej i długiej perspektywie. Tę definicję można sformułować w sposób bardziej czytelny, stwierdzając, że zachowania konsumenta kryją w sobie wszystko przed, w trakcie i po akcie nabycia usług i dóbr [Falkowski, Tyszka, 2011, s. 11]. Na konsumentów w sektorze bankowym oddziałują przy tym zarówno czynniki ekonomiczne, jak i pozaekonomiczne.

Konsument w sektorze bankowym jest stroną zgłaszającą popyt na usługi finansowe. Pozbawiony szczegółowej i specjalistycznej wiedzy,

¹ W badaniu w dniach od 27 do 31 marca 2015 r. wzięły udział 222 osoby. Dobór respondentów był losowy, z ukierunkowaniem na osoby młode. Z zebranych 222 wypełnionych kwestionariuszy 221 zostało wypełnionych poprawnie i te zostały poddane analizie. Z 221 respondentów 75 nie posiadało konta osobistego w banku. Kwestionariusze zostały wypełnione przez ankietowanych za pośrednictwem Internetu.

w przeciwieństwie do podmiotów tego sektora, jest najsłabszą jednostką na rynku bankowym. Dodatkowo jego pozycja jest osłabiana przez fakt, iż jest w zasadzie zmuszany do korzystania z usług bankowych. Konieczność posiadania rachunku bankowego we współczesnym świecie ogranicza swobodę działania osób fizycznych i firm. Przekaz pieniężny w ramach stypendium, pensji, czy innych świadczeń odbywa się praktycznie wyłącznie w formie bezgotówkowej, podobnie jak opłaty związane np. ze studiami. Poszczególne rządy państw dążą do zwiększenia wymiany bezgotówkowej, gdyż eliminuje ona funkcjonowanie szarej strefy [Portal Skąpiec BIZ, b.r.]. W państwach skandynawskich (i nie tylko) dyskutuje się o likwidacji wymiany gotówkowej i przeniesieniu jej do sfery rozliczeń bezgotówkowych [Trusewicz, b.r.; Haykowski, b.r.]. W przypadku takiej decyzji politycznej nie tylko wszyscy zostaliby zobligowani do posiadania konta osobistego, ale również sprzedawcy zostaliby zwolnieni z obowiązku przyjmowania płatności w gotówce².

Jedną z przyszłościowych grup klientów banków to osoby młode, które kończą naukę w szkołach średnich, studiują lub wchodzi w życie zawodowe. Wielu autorów różnie definiuje grupę młodych konsumentów pod względem kryterium wieku [Woźny, 2013]. Instytucje i organizacje także nie mają ujednoczonego sposobu wyodrębniania młodych konsumentów pod względem wieku, choć można wskazać pewne cechy wspólne. Banki tworzą własną klasyfikację grup konsumentów ze względu na wiek, co zostało zaobserwowane przez autorkę w porównaniach przykładowych ofert kont osobistych dla młodych osób i opisane w dalszej części pracy. W ramach tego opracowania grupę młodych konsumentów zdefiniowano jako osoby, które nie ukończyły jeszcze 26. roku życia. Powodem wyboru tej granicy wieku jest jej powtarzalność w ofertach różnych banków skierowanych do młodych konsumentów. Znaczenie młodych ludzi w coraz większym stopniu jest zauważane przez podmioty w sektorze bankowym. Główne cechy opisywanej zbiorowości konsumentów to aktywność, mobilność oraz brak obaw przed stosowaniem nowych technologii [Szafraniec, 2011, s. 21–29]. Siłą przyciągającą przedstawicieli banków do tego segmentu konsumentów jest również łatwość dostarczenia im oferty reklamowej, np. przez Internet, a nie tylko telewizję czy prasę, które wiążą się z wyższymi kosztami. Na rynku są zatem obecne konta osobiste tworzone specjalnie dla studentów. Pomimo że nie przynoszą bankom zbyt wysokich zysków, to jednak są jednymi z bardziej perspekty-

² Nie jest jednak pewne, czy dyskusje przyniosą tak radykalne zmiany. W Polsce jest to odległa perspektywa, choć w ramach postępującej globalizacji nie jest ona wykluczona w przyszłości.

wicznych usług świadczonych przez te podmioty. Wykształceni absolwenci, o zarobkach na ponadprzeciętnym poziomie, mogą z czasem ubiegać się o karty kredytowe, kredyty konsumenckie czy kredyty hipoteczne. Właśnie te usługi są najbardziej zyskowne dla sektora bankowego [Bednarska-Olejniczak, 2012, s. 299–311; Smyczek 2012, s. 10–56; Żurawik 1995, s. 19–89].

2. Oferty kont osobistych z uwzględnieniem kont studenckich, kont dla osób młodych i kont zwykłych

Na polskim rynku bankowym działało pod koniec 2014 r. 631 banków, z czego 66 stanowiły banki komercyjne [GUS, 2015, s. 5]. Część z banków komercyjnych w celu przyciągnięcia jak największej liczby nowych klientów tworzy specjalne oferty kont osobistych, które są jednym z podstawowych produktów bankowych dla klientów indywidualnych [Baranowska-Skimina, 2012]. Ze względu na cel opracowania na szczególną uwagę zasługują konta przeznaczone dla studentów i osób młodych. W tabeli 1 zaprezentowano oferty kont osobistych wybranych banków dla wskazanych grup. Przesłanką wyboru konkretnych banków do analizy porównawczej była subiektywna opinia autorki o aktywności tych podmiotów w zakresie emisji różnych form reklamy kont osobistych. Szerokie rozpowszechnianie informacji o ofercie rachunków osobistych i dostępności specjalnych dedykowanych rozwiązań, także wśród młodych osób, może wpływać na decyzje konsumentów o otwarciu rachunku w danym banku.

Tabela 1. Porównanie ofert wybranych banków posiadających specjalne konto dla studentów i osób młodych (stan na 31 marca 2015 r.)

Nazwa banku	mBank	Bank Millennium	Getin Bank	PKO BP
Nazwa konta osobistego	eKonto dla młodych	Konto 360° Student	Getin Up dla Studenta	Konto dla młodych
Miesięczna opłata za prowadzenie konta	0 zł	0 zł	0 zł	0 zł
Miesięczna opłata za kartę	0 lub 4 zł	0 zł lub 4 zł**	2,99 lub 6,99 zł	0 zł lub od 1 do 5 zł*
Opłata za wydanie karty	0 zł	0 zł	0 zł	0 zł
Możliwość zwolnienia z opłat za kartę	Tak	Tak	Nie	Tak
Opłata za przelew przez Internet	0 zł	0 zł	0 zł	0 zł

Nazwa banku	mBank	Bank Millennium	Getin Bank	PKO BP
Brak opłat za wypłaty z bankomatów	Wszystkie w Polsce i na świecie	600 bankomatów Millennium lub wszystkie w Polsce**	4 200 bankomatów sieci Euronet w Polsce	Wszystkie w Polsce i na świecie
Brak opłaty za wpłaty gotówki	We wpłatoma- tatach Multibank, Euronet i mBank	W oddzia- łach i wpłatoma- tach banku	W oddzia- łach banku	W oddzia- łach i wpłatoma- tach banku
Inne korzyści i programy	Pakiety zniżek w ponad 3 000 sklepów przy płatności kartą, rabaty na kursy językowe	Program Menadżer Finansów, możliwość posiadania specjalnej karty za opłatą Euro26	Do 300 zł zwrotu za płatności kartą, premia za posiadanie karty w legitymacji studenckiej	Preferencyjne warunki kredytu studenckiego, oferty rabatowe w wybranych kinach i teatrach
Z chwilą ukończenia 26. roku życia	Zmienia się konto i warunki korzystania	Zmienia się konto i warunki korzystania	Zmienia się konto i warunki korzystania***	Zmienia się konto i warunki korzystania

* 0 zł opłat miesięcznych za kartę przy wykonaniu pięciu płatności kartą, 1 zł – przy czterech płatnościach, 2 zł – przy trzech płatnościach, 3 zł – przy dwóch płatnościach, 4 zł – przy jednej płatności i 5 zł – przy braku płatności kartą

** przy wykonaniu minimum jednej płatności kartą zwolnienie z opłat za wypłatę ze wszystkich bankomatów w Polsce i z miesięcznej opłaty za kartę

*** po ukończeniu 25. roku życia zwolnienie z miesięcznej opłaty za kartę przy płatnościach kartą na minimum 300 zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych na stronach wybranych banków: www.mbank.pl, www.bankmillennium.pl, www.getinbank.pl, www.pkobp.pl (data dostępu: 15.03.2015).

Konta w banku Millennium SA i Getin Bank SA są specjalnie stworzone z myślą o studentach. Opłaty za ich prowadzenie są niskie bądź zerowe. Konto Getin Up dla Studenta pozwala na zwrot części kwoty wydanej na zakupy przy płatności kartą. Studenci, którzy połączą kartę z legitymacją studencką w ramach konta w tym banku, mogą liczyć na premię pieniężną. Z kolei konta w mBank SA i PKO BP SA są dla osób młodych do 25. lub 26. roku życia (bez określania, czy studiuja, czy nie). W przypadku eKonta dla młodych brak jest jakichkolwiek opłat związanych z rachun-

kiem, a jedynym warunkiem skorzystania z tej oferty jest wiek poniżej 26 lat. Dodatkowo oba konta dla młodych łączą się z programem rabatów i zniżek w sklepach, kinach, teatrach, czy szkołach językowych. Warunki korzystania z konta zmieniają się jednak z chwilą ukończenia 26 lat. Jeśli klient nie podejmie odpowiednich działań, to warunki korzystania z rachunku zmieniają się, co przeważnie wiąże się z występowaniem wyższych opłat.

Część banków komercyjnych wystosowuje ofertę promocyjnych kont osobistych skierowanych nie do konkretnego segmentu, ale do wszystkich konsumentów na rynku usług bankowych (tabela 2). Takie konta oferują np. T-mobile Usługi Bankowe i Meritum Bank SA. Dodatkowo T-mobile Usługi Bankowe oferuje promocyjne oprocentowanie środków na koncie do określonego poziomu kwoty. W obu opisywanych podmiotach klient nie ponosi kosztów wydania i posiadania karty, kosztów wypłat ze wszystkich bankomatów oraz kosztów przelewów internetowych. ING Bank Śląski SA oferuje zerowe opłaty w przypadku dokonania płatności kartą na kwotę minimum 300 zł miesięcznie, a posiadaczom nowo otwartych rachunków przyznaje premię jednorazową w wysokości 100 zł. Z kolei Pekao SA proponuje rachunek osobisty Eurokonto Intro, który jest obciążony najniższymi w ofercie banku opłatami za kartę i przelewy internetowe, ale wyłącznie dla osób poniżej 30. roku życia.

Tabela 2. Porównanie ofert kont osobistych wybranych banków nieposiadających specjalnych kont dla studentów (oferta na dzień 31 marca 2015 r.)

Nazwa banku	T-mobile Usługi Bankowe	Meritum Bank	Bank Pekao	ING Bank Śląski
Nazwa konta osobistego	T-mobile konto	Proste Konto Osobiste	Pekao SA Eurokonto Intro	Konto Direct
Miesięczna opłata za prowadzenie konta	0 zł	0 zł	0 zł	0 zł
Miesięczna opłata za kartę	0 zł	0 zł	0,99 lub 1,99 zł*	0 zł lub 7 zł**
Opłata za wydanie karty	0 zł	0 zł	0 zł	0 zł
Możliwość zwolnienia z opłat za kartę	Nie dotyczy	Nie dotyczy	Nie	Tak
Opłata za przelew przez Internet	0 zł	0 zł	0,5 zł	0 zł

Nazwa banku	T-mobile Usługi Bankowe	Meritum Bank	Bank Pekao	ING Bank Śląski
Brak opłat za wypłaty z bankomatów	Wszystkie w Polsce i na świecie	Wszystkie w Polsce	Ok. 5 500 bankomatów Pekao i Euronet	Wszystkie w Polsce
Brak opłaty za wpłaty gotówki	W oddziałach banku	W oddziałach banku	W oddziałach banku	We wpłatomatach banku
Inne korzyści i programy	Oprocentowanie 3% do 5 000 zł, promocyjne środki do wykorzystania w sieci T-mobile	Oprocentowanie konta oszczędnościowego 2,75% i lokaty 4,5%, nowoczesna aplikacja	Specjalna oferta rabatowa w programie Galeria Rabatów, oferta DM dla studentów	100 zł premii za otwarcie konta, konto oszczędnościowe 3%, program rabatowy, program do zarządzania środkami własnymi
Z chwilą ukończenia 26. roku życia	Nic się nie zmienia	Nic się nie zmienia	Nic się nie zmienia***	Nic się nie zmienia

* w przypadku wykonania minimum czterech transakcji bezgotówkowych opłata za kartę w następnym miesiącu równa 0,99 zł

** opłata 0 zł za kartę przy wykonaniu płatności kartą na kwotę minimum 300 zł

*** po ukończeniu 30. roku życia bank Pekao SA proponuje inne konto z oferty

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych na stronach internetowych wybranych podmiotów: www.t-mobilebankowe.pl, www.meritumbank.pl, www.pekao.com.pl, www.ingbank.pl (data dostępu: 15.03.2015).

Analizując aktualne oferty kont osobistych w różnych bankach, można zauważyć, że większość z nich przyjęła strategię konkurencyjną. Banki przyciągają nowych klientów niskimi bądź zerowymi opłatami i dodatkowymi promocjami z nadzieją, że w przyszłości ci nowi klienci zdecydują się na bardziej dochodowe dla banku produkty, jak np. kredyty [Cierpisz, b.r.]. W sektorze można przy tym znaleźć podmioty oferujące konta o niskich lub zerowych opłatach zarówno dla osób młodych, jak i dla wszystkich bez ograniczeń wiekowych.

W kolejnej części opracowania przedstawiono wyniki badania ankietowego, w ramach którego ankietowani m.in. wskazali, które elementy ofert kont osobistych są dla nich interesujące. Dzięki temu można wywnioskować, które konta w porównywanych instytucjach mogą cieszyć się popularnością wśród osób młodych.

3. Wyniki badania ankietowego

Głównym celem przeprowadzonego badania było wskazanie, jakie elementy ofert bankowych, dotyczące rachunków osobistych (w tym związane z wprowadzaniem nowych technologii), są uznawane przez przedstawicieli młodego pokolenia za istotne i przynoszące największe korzyści, w jakim stopniu dokonywana przez nich subiektywna ocena produktu wpływa na decyzję o założeniu rachunku bankowego w konkretnym banku lub decyzję o zmianie banku, jeśli inny przedstawi bardziej korzystną ofertę (lojalność konsumenta). W badaniu wzięły udział 134 kobiety i 87 mężczyzn, co oznacza, że kobiety były nadliczbowo reprezentowane w próbie. Tabela 3 przedstawia strukturę respondentów z uwzględnieniem kryterium wieku, płci i statusu społecznego. Prawie 70% ankietowanych studiuje, z czego 34% łączy studia z pracą (w tym większość stanowią kobiety). 190 osób, co stanowi 86% wszystkich biorących udział w badaniu, znajduje się w wieku od 18 do 26 lat, ok. 3% ukończyło 26. rok życia, a reszta nie ma jeszcze ukończonych 18 lat. Największa nadreprezentacja kobiet występuje w grupie wiekowej poniżej 18 lat oraz 22–26 lat, natomiast nadreprezentacja mężczyzn – w grupie wiekowej 18–20 lat.

Tabela 3. Liczba respondentów według wieku, płci i statusu społecznego (ujęcie macierzowe)

Status społeczny	< 18 lat		18–20 lat		20–22 lata		22–26 lat		> 26 lat		Σ
	K	M	K	M	K	M	K	M	K	M	
Uczę się	19	5	7	18	2	2	1	0	0	0	54
Studiuję	0	0	9	7	31	16	12	2	1	0	77
Studiuję i pracuję	0	0	4	2	19	11	18	18	2	2	76
Żadne z powyższych	0	0	0	0	1	2	8	0	0	2	13
Razem I	19	5	20	27	53	31	39	20	3	4	221
Razem II	24		47		84		59		7		

Źródło: opracowanie własne.

Około 66% ankietowanych posiada rachunek bankowy (tabela 4), 19% respondentów go nie posiada, a spośród tych ostatnich 33 osoby planują wkrótce założyć konto. Ponad 54% osób poniżej 18. roku życia nie ma rachunku bankowego. W kolejnych grupach wiekowych odsetek respondentów nieposiadających rachunku bankowego maleje. Uzasadnieniem takich wyników jest rosnąca konieczność posiadania konta w banku wraz ze zwiększającą się liczbą nowych ról pełnionych w życiu (studia, praca, nowa rodzina). W przedziale wiekowym 20–26 lat ponad 46% osób łączy studia

z pracą, co może wpływać na potrzebę użytkowania rachunku osobistego w rozliczeniach z pracodawcą³.

Tabela 4. Respondenci posiadający i nieposiadający rachunku bankowego z podziałem na wiek i płeć

Posiadanie rachunku bankowego	< 18 lat		18–20 lat		20–22 lata		22–26 lat		> 26 lat		Σ
	K	M	K	M	K	M	K	M	K	M	
Posiada	11	0	10	17	39	23	31	13	1	1	146
Nie posiada i nie planuje założyć	4	4	5	6	6	6	5	2	2	2	42
Nie posiada, ale planuje założyć	4	1	5	4	8	2	5	3	0	1	33
Razem I	19	5	20	27	53	31	41	18	3	4	221
Razem II	24		47		84		59		7		

Źródło: opracowanie własne.

Posiadanie konta oznacza możliwość wykorzystywania wielu elementów oferty bankowej, których postrzeganie przez użytkowników może być zarówno pozytywne, jak i negatywne. W badanej grupie respondentów najwięcej, bo aż 67% osób uznało, że brak opłat za prowadzenie konta jest istotnym i korzystnym rozwiązaniem (tabela 5). Na ten aspekt oferty zwróciło uwagę aż 75% osób, które studiuje i pracują równocześnie lub tylko studiuje, oraz 56% uczących się. Wydaje się zatem, iż osoby zdobywające wyższe wykształcenie zwracają większą uwagę na bezpośredni finansowy aspekt posiadania konta. Potwierdzają to kolejne wskazania. Drugą najczęściej wybieraną odpowiedzią była możliwość wykonywania bezpłatnych przelewów przez Internet i w placówkach banków, przy czym częściej tę odpowiedź wybierali mężczyźni (70%) niż kobiety (61%). Ocena istotności dokonywania bezpłatnych przelewów wzrasta wraz wiekiem (do 26. roku życia) – tylko 38% osób poniżej 18 lat uznało ten element oferty za istotny i korzystny, a wśród kolejnych grup wiekowych wskaźnik ten kształtował się na poziomie (odpowiednio) 67%, 68%, 71% osób. Niewiele mniej ankietowanych (62%) uznało za korzystną i istotną możliwość darmowych wypłat ze wszystkich bankomatów w Polsce. W tym przypadku więcej kobiet (66%) niż mężczyzn (57%) uznało ten aspekt za istotny. Wreszcie ponad 55% ogółu respondentów wskazało jako istotny i korzystny element oferty brak opłat z tytułu posiadania i korzystania z karty. Pozostałe od-

³ Wyjątek w tych analizach stanowią ankietowani powyżej 26. roku życia, wśród których 5 na 7 osób nie posiada rachunku bankowego. Na tej podstawie nie można jednak wyciągać daleko idących wniosków, ponieważ ta grupa wiekowa była najslabiej reprezentowana w badaniu.

Tabela 5. Elementy oferty rachunków bankowych uznawane przez respondentów za istotne i korzystne (w ujęciu macierzowym – wiek, płeć, status społeczny)*

Wyszczególnienie	Wiek				Płeć			Status społeczny			Σ	
	< 18	18-20	20-22	22-26	> 26	Płeć		Status społeczny				
						K	M	U	S	SIP		Z
Oprocentowanie środków na koncie oszczędnościowym	5	7	18	19	1	33	17	8	16	23	3	50
Premie pieniężne za założenie konta	5	13	27	16	1	34	28	9	26	23	4	62
Możliwość otrzymania rabatów na zakupy	4	14	25	20	1	37	27	13	20	24	7	64
Bezpłatne przelewy internetowe i w placówkach banków	9	31	57	42	4	82	61	28	52	59	4	143
Brak opłat związanych z posiadaniem i korzystaniem z karty	11	20	51	38	3	73	50	19	48	52	4	123
Darmowe wypłaty z bankomatów w Polsce	13	24	57	41	3	88	50	23	52	54	9	138
Brak opłat za prowadzenie konta	16	23	64	43	3	99	50	25	58	57	9	149

* liczba odpowiedzi – respondenci mogli udzielić wielokrotnej odpowiedzi

Źródło: opracowanie własne.

powiedzi były wybierane znacznie rzadziej. Mniej niż 25% osób wskazało możliwość otrzymania premii za założenie konta, rabatów na zakupy, czy oprocentowania środków na koncie oszczędnościowym. Wydaje się zatem, że dla badanych większe znaczenie mają rozwiązania przynoszące im wymierne, wielokrotne oszczędności na co dzień, uzyskiwane według prostych i czytelnych zasad, bez konieczności spełniania przez nich dodatkowych warunków. Z drugiej strony wpływ na wskazania prawdopodobnie miał status społeczny respondentów – nawet osoby pracujące raczej nie dysponują jeszcze nadwyżkami finansowymi, więc wyższe oprocentowanie nie jest uznawane przez nie za istotne. Widoczny jest jednak trend wzrostowy znaczenia tego elementu oferty w kolejnych grupach wiekowych.

Do założenia rachunku osobistego banki nakłaniają konsumentów przez oferowanie różnych warunków posiadania i korzystania z konta, które w mniejszym lub większym stopniu skłaniają konsumentów do działań zgodnych z oczekiwaniami banków (tabela 6). Konto bez opłat za prowadzenie, wypłaty z bankomatów i przelewy to najpopularniejsze aspekty ofert, które działają motywująco do założenia konta w banku. Te elementy oferty wybrało aż 62% wszystkich ankietowanych. Uwzględniając podział na płeć respondentów, kobiety w większym stopniu zwracają uwagę na koszty związane z usługami w ramach rachunku osobistego. Odpowiednio 67% kobiet i 56% mężczyzn brak opłat skłoniłby do założenia konta. Przyczyn tych różnic może być wiele, m.in. przeciętne niższe zarobki kobiet niż mężczyzn, które prowadzą do niższego dochodu rozporządzalnego. Przeprowadzone badanie pokazało ponadto, iż mężczyźni w większym stopniu zwracają uwagę na oferty rabatowe na zakupy przy płatnościach kartą – wskazania odpowiednio 69% mężczyzn i tylko 38% kobiet. Generalizując, 47% ankietowanych oferty rabatowe przekonałyby do założenia rachunku. Również gadżety dołączone do konta mają większy wpływ na mężczyzn (32%) niż na kobiety (10%).

Znaczącą rolę w podjęciu decyzji o wyborze konta w danym banku odgrywa dostęp do nowoczesnej aplikacji mobilnej banku (45%). Badanie pokazało, że nowoczesna aplikacja odgrywa największą rolę podczas wyboru konta w grupie osób od 20 do 22 lat. Około 60% ankietowanych z tego przedziału wiekowego przy wyborze danej oferty zasugerowałyby się dostępnością aplikacji mobilnej. Skrajnym przykładem braku zainteresowania tym elementem oferty jest grupa wiekowa w przedziale od 18 do 20 lat – tylko 18% osób z tej grupy aplikacja skłoniłaby do założenia rachunku osobistego. Powodem takiej sytuacji może być znaczny odsetek osób nieposiadających rachunku osobistego w tej grupie wiekowej (43%). Osoby w bardzo młodym wieku dopiero wchodzą na rynek usług finansowych,

Tabela 6. Elementy ofert bankowych, które skłoniły/skloniłyby respondentów do założenia rachunku osobistego w danym banku (w ujęciu macierzowym – wiek, płeć, status społeczny)*

Wyszczególnienie	Wiek				Płeć			Status społeczny			Σ	
	< 18	18-20	20-22	22-26	> 26	K	M	U	S	SIP		Ż
	Zbieranie punktów za płatności kartą i ich wymiana na nagrody rzeczowe	1	6	19	15	0	31	10	3	17		17
Zwrot części kwot wydawanych z użyciem karty debetowej	0	5	24	17	1	32	15	3	22	16	6	47
Specjalna oferta ubezpieczeniowa połączona z kontem osobistym	1	5	15	14	2	18	19	4	14	15	4	37
Możliwość założenia dodatkowego rachunku walutowego	2	7	12	12	0	19	14	5	9	16	3	33
Gadżety dołączone do założonego konta (np. kubek)	6	6	12	16	1	13	28	10	9	19	3	41
Preferencyjne warunki kredytowe dla posiadaczy konta w danym banku	2	7	18	14	2	28	15	7	11	22	3	43
Oferty rabatowe na zakupy przy płatnościach kartą	11	30	35	24	3	50	53	29	35	33	6	103
Dostęp do nowoczesnej aplikacji mobilnej	13	12	41	31	3	63	37	19	38	39	4	100
Konto bez opłat (prowadzenie, wypłaty, przelewy)	18	25	56	35	3	88	49	29	54	49	5	137

* liczba odpowiedzi – respondenci mogli udzielić wielokrotnej odpowiedzi
Źródło: opracowanie własne.

a co za tym idzie – mogą odczuwać pewien lęk przed wykonywaniem operacji bankowych, w szczególności przez aplikację mobilną. W najmniejszym stopniu do założenia rachunku osobistego skłania respondentów możliwość założenia dodatkowego rachunku walutowego i skorzystania ze specjalnej oferty ubezpieczeniowej połączonej z kontem osobistym – mniej niż 17% ogółu ankietowanych. Wśród potencjalnych przyszłych konsumentów kont osobistych brak opłat związanych z posiadaniem i korzystaniem z konta zdeterminowałby 47% do jego założenia. Blisko 40% ankietowanych nieposiadających rachunku osobistego przekonałoby do jego założenia: dostęp do nowoczesnej aplikacji mobilnej oraz oferty rabatowe na zakupy przy płatnościach kartą.

Lojalność klientów banków jest cechą bardzo pożądaną w sektorze bankowym. Przeprowadzone badanie pokazało, że tylko 42% ankietowanych byłoby gotowych do zmiany banku, gdyby uznali, że oferta innego banku jest dla nich bardziej korzystna. Oznacza to, iż ta część respondentów nie czuje przywiązania do danego banku ze względu na jego pozycję na rynku, markę itp., a jedynie ze względu na elementy ofert bankowych. Na wybory tej grupy ankietowanych większy wpływ ma konkurencyjność banków i oferowane przez nie produkty. Z kolei 24% osób zadeklarowało, że nie zmieniliby konta na inne. Zmiana banku jest postrzegana przez 15% konsumentów jako zbyt czasochłonna. Taka opinia może wynikać z braku satysfakcji klientów z obsługi w oddziale banku lub z niechęci pewnej grupy osób do załatwiania spraw urzędowych. Pozostali ankietowani wskazali, że nie są pewni, co by zrobili, gdyż nie posiadają jeszcze rachunku osobistego. Na podstawie udzielonych odpowiedzi można również stwierdzić, iż mężczyźni są bardziej skłonni do zmiany konta (47%) niż kobiety (39%).

Banki starają się rozwijać swoje produkty przez wprowadzanie nowych technologii, jednak nie wszystkie spotykają się z dobrym odbiorem konsumentów. Niektóre rozwiązania technologiczne w subiektywnej opinii respondentów są bardziej przyszłościowe od innych (tabela 7).

Do takich rozwiązań należy w opinii ankietowanych karta wyświetlająca aktualny stan konta – 45% wskazań. Ta technologia na tym samym poziomie została pozytywnie oceniona zarówno przez kobiety, jak i mężczyzn. Wśród innych rozwiązań technologicznych wskazywanych przez konsumentów jako przyszłościowe była możliwość płacenia telefonem za zakupy, możliwość wypłacania pieniędzy z bankomatu pomimo braku przy sobie karty debetowej oraz korzystania ze specjalnych aplikacji internetowych w telefonach komórkowych. Te technologie uzyskały podobne poparcie wśród respondentów ogółem (odpowiednio – 35%, 37% i 28%). Udział osób uznających wygodę płynącą z posiadania karty wyświetlającej aktu-

Tabela 7. Rozwiązania technologiczne stosowane przez niektóre banki, które respondenci uznali za wygodne i przyszłościowe (w ujęciu macierzowym – wiek, płeć, status społeczny)*

Wyszczególnienie	Wiek					Płeć			Status społeczny			Σ
	< 18	18-20	20-22	22-26	> 26	K	M	U	S	SiP	Ż	
Zapłata telefonem za zakupy	15	13	27	20	2	50	27	21	26	27	3	77
Wpłata pieniędzy z bankomatu pomimo braku przy sobie karty debetowej	4	17	32	25	3	50	31	11	36	30	4	81
Karta wyświetlająca aktualny stan konta	11	16	45	25	3	63	37	19	38	40	3	100
Przelewy za pośrednictwem portali społecznościowych	4	22	18	13	0	26	31	21	15	17	4	57
Aplikacja bankowości internetowej w telefonie komórkowym	5	6	42	28	2	50	33	7	34	38	4	83
Nie interesują mnie nowe rozwiązania technologiczne w bankowości	3	6	7	9	0	21	4	5	12	5	3	25

* Liczba odpowiedzi – respondenci mogli udzielić wielokrotnej odpowiedzi

Źródło: opracowanie własne.

alny stan konta wzrasta w kolejnych, coraz starszych grupach ankietowanych do 26. roku życia. Ponad 69% osób oceniających płacenie telefonem za zakupy za interesujące to studenci. Z drugiej strony tylko 36% respondentów zainteresowanych dokonywaniem przelewów za pomocą portali społecznościowych to osoby studiujące. Przeważająca większość osób zainteresowana tą nowinką technologiczną to osoby niestudiujące. Brak zainteresowania nowymi technologiami w ogóle przejawiało tylko 11% osób. Z tej grupy najwięcej, bo aż 48% ankietowanych studiowało, ale nie pracowało. Otrzymane wyniki uprawniają do stwierdzenia, iż młode osoby w dużym stopniu zwracają uwagę na nowe rozwiązania technologiczne stosowane w bankach. Niemniej na podstawie uzyskanych odpowiedzi trudno ocenić, od czego zależy opinia danych grup wiekowych odnośnie użytkowania nowych technologii w bankowości. W tym przypadku wskazane są pogłębione analizy poszczególnych grup respondentów.

Zakończenie

Osoby młode są znaczną grupą klientów banków. Elementy ofert, które w największym stopniu motywują każdą z grup zajęciowych do założenia rachunku, to brak opłat związanych z prowadzeniem konta, wydaniem i posiadaniem karty, wypłatami z bankomatów i przelewami internetowymi. Można to tłumaczyć rosnącą świadomością tych konsumentów o kosztach utrzymania i korzystania z rachunku osobistego. Na rynku takie konto spełniające wymienione oczekiwania konsumentów oferują np. T-mobile Usługi Bankowe i Meritum Bank (konta bez względu na wiek konsumenta i bez konieczności spełniania dodatkowych warunków). Co ciekawe, żadne z analizowanych kont studenckich nie jest darmowe bez konieczności spełniania dodatkowych wymogów, takich jak dokonanie płatności kartą na określoną kwotę w miesiącu.

Młodzi konsumenci zwracają uwagę na ceny opłat związanych z usługami w ramach rachunku osobistego. Dodatkowo bardziej są skłonni założyć konto, które oferuje nowoczesną aplikację mobilną oraz oferty rabatowe na zakupy przy płatnościach kartą niż konto oferujące preferencyjne warunki kredytu czy dołączone gadżety. Wskazuje to na chęć aktywnego korzystania z rachunku oraz płacenia za zakupy kartą (w przeciwnym wypadku konsument nie mógłby skorzystać z ofert rabatowych). Pewne elementy ofert kont osobistych wywierają większy wpływ na kobiety (zwrot części kwoty wydawanej na zakupy przy płatnościach kartą, zbieranie punktów za płatności kartą i ich wymiana na nagrody rzeczowe), a inne na mężczyzn (oferty rabatowe, gadżety).

Segment osób młodych jest niezwykle atrakcyjny dla sektora bankowego, co podmioty te już zauważyły. Część z nich kusi specjalnymi ofertami i promocjami młodych konsumentów do zakładania kont osobistych. W niektórych przypadkach oferta skierowana do wszystkich konsumentów niezależnie od wieku jest atrakcyjniejsza niż oferta skierowana tylko do studentów i osób młodych. Konsumentom przed podjęciem decyzji o wyborze danego banku powinni zatem dokładnie przejrzeć aktualne oferty kont osobistych na rynku usług bankowych.

Bibliografia

- Antonides G., van Raaij W.F. (2003), *Zachowanie konsumenta. Podręcznik akademicki*, cz. 2, WN PWN, Warszawa.
- bankmillennium.pl (data dostępu: 15.03.2015).
- Baranowska-Skimina A. (2012), *Jakie konto osobiste dla studenta?*, www.finance.egospodarka.pl/86682,Jakie-konto-osobiste-dla-studenta,1,60,1.html (data dostępu: 26.03.2015).
- Bednarska-Olejniczak D. (2012), *Zachowania młodych konsumentów na rynku usług bankowych*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu”, nr 31.
- Cierpisz K. (b.r.), *Na czym zarabiają banki?*, <http://sprawdzonydoradca.pl/opinie/792-na-czym-zarabiaja-banki> (data dostępu: 26.03.2015).
- Falkowski A., Tyszka T. (2001), *Psychologia zachowań konsumenckich*, GWP, Gdańsk.
- GUS (2015), *Informacja sygnałowa. Wyniki finansowe banków – w 2014 r.*, www.stat.gov.pl (data dostępu: 28.03.2015).
- Haykowski M. (b.r.), *Norwegia: za sześć lat kraj bez gotówki*, www.bankier.pl/wiadomosc/Norwegia-za-szesc-lat-kraj-bez-gotowki-3205872.html (data dostępu: 24.09.2014).
- Kieźel E. (2010), *Konsument i jego zachowania na rynku europejskim*, PWE, Warszawa.
- Kieźel E. (2011), *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego*, Placet, Warszawa.
- Portal Skapiec BIZ SA (b.r.), *Kraje skandynawskie są najbliższe wycofania gotówki z obiegu*, <http://ksiegowosc.infor.pl/obrot-gospodarczy/finanse-i-inwestycje/715405,Kraje-skandynawskie-sa-najblizej-wycofania-gotowki-z-obiegu.html> (data dostępu: 25.03.2015).
- Smyczek S. (2012), *Nowe trendy w zachowaniach konsumentów na rynkach finansowych*, Placet, Warszawa.
- Szafraniec K. (2011), *Młodzi 2011*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa.
- Trusewicz I. (b.r.), *Skandynawia odchodzi od gotówki*, „Rzeczpospolita”, www.rp.pl/artukul/1174131.html (data dostępu: 24.01.2015).
- Woźny D. (2013), *Analiza kategorii młodych konsumentów z uwzględnieniem różnych kryteriów jej wyodrębniania*, „Zeszyt Naukowy.pl”, nr 3, Kraków.
- www.getinbank.pl (data dostępu: 15.03.2015).
- www.ingbank.pl (data dostępu: 15.03.2015).
- www.mbank.pl (data dostępu: 15.03.2015).
- www.meritumbank.pl (data dostępu: 15.03.2015).
- www.pekao.com.pl (data dostępu: 15.03.2015).

www.pkobp.pl (data dostępu: 15.03.2015).

www.t-mobilebankowe.pl (data dostępu: 15.03.2015).

Żurawik B., Żurawik W. (1995), *Marketing bankowy*, PWE, Warszawa.

Ewa Hałasa, Barbara Sioma

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej
Lublin

Ewolucja Szkolnych Kas Oszczędności w promowaniu skłonności do oszczędzania wśród najmłodszych

Wstęp

PKO Bank Polski oraz banki spółdzielcze oferują szeroki zakres usług i produktów, które są skierowane do klientów w różnych przedziałach wiekowych. Produkty bankowe skierowane są również do najmłodszych użytkowników. Wśród nich można wyróżnić m.in. Szkolne Kasy Oszczędności, dzięki którym już najmłodsze dzieci mogą poznać, jak funkcjonują banki, nauczyć się oszczędzać pieniądze, a także korzystać z dodatkowych inicjatyw w ramach programu SKO. Program Szkolnych Kas Oszczędności posiada długą historię i pomimo upływającego czasu nadal cieszy się dużym zainteresowaniem wśród uczniów. Aby produkt był bardziej atrakcyjny, banki wprowadzają w nim różne zmiany.

Celem opracowania jest przedstawienie zasad funkcjonowania najbardziej znanego programu oszczędzania dla najmłodszych oraz analiza zmian, jakie w ostatnich latach zaszły w ofercie bankowej skierowanej do tej grupy klientów zarówno w zakresie stosowanych rozwiązań technologicznych, jak i prowadzonych działań o charakterze edukacyjnym i promocyjnym. W pracy zostały wykorzystane wyniki badania Fundacji Kronenberga dotyczącego postaw Polaków wobec oszczędzania, oraz badania ankietowego dotyczącego oszczędzania w SKO z punktu widzenia dzisiejszych osób dorosłych¹.

1. Powstanie i rozwój Szkolnych Kas Oszczędności

Szkolne Kasy Oszczędności według definicji zawartej w leksykonie bankowym pełnią rolę wychowawczą, przez którą młodzież uczy się oszczę-

¹ Badania ankietowe przeprowadzone online wśród 48 studentów w marcu 2015 r.

dzania, a bank pozyskuje przyszłych potencjalnych klientów. Zarządzaniem oszczędnościami zajmuje się szkoła, która lokuje zgromadzone środki w banku na określony procent [Krzyżkiewicz, Jaworski, Pułaski, 1998, s. 578–579]. Działalność jest prowadzona przez opiekuna, którym jest nauczyciel zatrudniony w danej szkole. Oszczędzać mogą wszyscy chętni uczniowie oraz drużyny harcerskie działające przy szkole. W ramach programu są organizowane konkursy, quizy i turnieje, a nagrody dla zwycięzców są fundowane przez bank sprawujący patronat nad daną Szkolną Kasą Oszczędności.

Historia Szkolnych Kas Oszczędności sięga lat 30. XX w. W styczniu 1935 r. zostały zainicjowane przez Pocztową Kasę Oszczędności (poprzednika funkcjonującego obecnie banku PKO BP SA). W pierwszym roku szkolnym do SKO organizowanych przez PKO przystąpiło ponad 5,5 tys. szkół, a książeczki oszczędnościowe otworzyło prawie 0,5 mln uczniów. Do wybuchu II wojny światowej SKO działało już w blisko 14 tys. szkół i skupiało ponad 1 mln uczniów, co oznacza 2,5-krotny wzrost liczby szkół – uczestników systemu – oraz podwojenie liczby oszczędzających uczniów [Historia fenomenu SKO, b.r.]. Prowadzenie SKO było traktowane jako ważny element edukacji społecznej w rodzącej się po latach zaborów państwowości polskiej, również po wojnie wpisywało się w obowiązujący wówczas model wychowania dzieci i młodzieży². Po 1947 r. PKO zaczęło organizować SKO na dużą skalę, m.in. ogłaszając konkursy z atrakcyjnymi nagrodami (jak np. rowery, zegarki, sprzęt sportowy i fotograficzny, a później też wycieczki). PKO inicjowało także powstawanie materiałów promujących oszczędzanie w SKO, takich jak np. audycja radiowa „Błękitna Sztafeta” czy gazetka ścienna „Wiadomości SKO”. W 1963 r. program angażował około 24 tys. szkół (82% wszystkich placówek). Do oszczędzania w SKO zachęcały olimpiady i konkursy z nagrodami. Pod koniec lat 60. został zapoczątkowany konkurs „Dziś oszczędzam w SKO – jutro w PKO”, a w późniejszym czasie banki spółdzielcze przyłączyły się do inicjatywy, zmieniając jedynie „PKO” w nazwie konkursu na „Bank Spółdzielczy”. W kolejnych latach zainteresowanie SKO utrzymywało się na zbliżonym poziomie – aż do końca lat 80., kiedy transformacja ustrojowa sprawiła, że edukacja ekonomiczna najmłodszych zeszła na dalszy plan [Historia fenomenu SKO, b.r.]. Widoczną wówczas zmianą był spadek liczby szkół oszczędzających w SKO do poziomu 7 tys. Mimo cyklicznych konkursów w XXI w. atrakcyjność modelu oszczędzania w Szkolnych Kasach Oszczędności zaczęła maleć. W 2003 r.

² Promocja idei SKO realizowana była m.in. przy pomocy dostarczanych do szkół materiałów propagandowych, w tym m.in. gazet (np. wznowiono wydawanie „Młodego Obywatela”), broszur (np. „Jesteśmy na dorobku”), zbiorów opowiadań.

w SKO oszczędzało jeszcze 3,5 tys. szkół, ale w 2010 r. już tylko 1,8 tys. [Historia SKO od 1990 do 2010, b.r.]. Główną przyczyną spadku był przede wszystkim postęp techniczny i technologiczny. Zwykle papierowe książeczki oraz sposób funkcjonowania SKO stały się mało atrakcyjne w porównaniu do kont internetowych oraz rozwijającej się bankowości elektronicznej dla najmłodszych. Rodzice zaczęli otwierać swoim dzieciom konta oszczędnościowe w bankach, prowadzone na atrakcyjnych warunkach.

Uwzględniając zmieniające się warunki funkcjonowania, PKO BP w 2010 r. podjął decyzję o rewitalizacji SKO. Zmiany dotyczyły m.in. wysokości oprocentowania gromadzonych środków (z 0,01% do 5%), rodzajów dostępnych rachunków (SKO Konto dla ucznia, SKO Konto dla Rady Rodziców i SKO Konto dla Szkoły), ale przede wszystkim dostosowania programu do nowych trendów dzięki wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi dydaktycznych i bankowych, w tym bankowości elektronicznej. Obok znanych wszystkim książeczek oszczędnościowych wprowadzono konta internetowe [Głombicki, b.r.]. W 2012 r. Szkolne Kasy Oszczędności stały się w pełni elektronicznym programem o tematyce edukacji finansowej w Polsce. Ciekawym rozwiązaniem było wprowadzenie możliwości zarządzania kontem online przez każde dziecko. Specjalnie opracowane konto uczy przyszłych klientów banków, jak samodzielnie obsługiwać rachunek bankowy oraz jak zarządzać swoimi „mini-finansami”.

Obecnie do SKO należy mniejsza liczba uczestników niż dawniej, ale jego wartość edukacyjna jest wciąż duża. W internetowym serwisie SKO oszczędności przechowuje ponad 157 tys. uczniów. Według informacji zamieszczonych na stronie PKO BP SA w SKO oszczędzają przede wszystkim dzieci w wieku od 8 do 11 lat, z czego 48% oszczędzających stanowią chłopcy, a 52% – dziewczynki. Średnia kwota zgromadzona na internetowym koncie ucznia to 371 zł [Komunikat PKO BP, 2015].

2. Charakterystyka programu SKO w zmieniającej się rzeczywistości

Podstawowym celem SKO jest kształtowanie wśród uczniów nawyku systematycznego oszczędzania, racjonalnego gospodarowania posiadanymi środkami finansowymi, celowego ich wykorzystania, ale także podejmowania inicjatyw zmierzających do ochrony środowiska naturalnego (np. zbieranie makulatury, złomu i innych surowców wtórnych), zapoznawania młodzieży z działalnością banków oraz przyzwyczajania do korzystania z usług bankowych.

Program Szkolne Kasy Oszczędności jest realizowany w szkołach podstawowych przez PKO BP oraz 361 banków spółdzielczych działających

w Grupie BPS [Informacja prasowa TalentowiSKO, 2015]. Zasady funkcjonowania SKO w obu grupach są porównywalne. Każdy uczeń może przystąpić lub wystąpić z SKO na podstawie oświadczenia przedstawiciela ustawowego albo opiekuna prawnego. W drugim przypadku może to nastąpić po zgłoszeniu rezygnacji do opiekuna SKO i zwrocie legitymacji lub książeczki SKO. Istnieje także możliwość ponownego przystąpienia do SKO w tej samej lub innej szkole [PKO BP, 2012, pkt 10].

Zgodnie z zapisem regulaminów kształtujących ogólne warunki prowadzenia i obsługi SKO, zarówno w banku PKO BP, jak i w bankach spółdzielczych, szczególną rolę w programie odgrywa opiekun. Sporządza on sprawozdanie z działalności SKO na koniec roku kalendarzowego i na 20 czerwca każdego roku [TalentowiSKO, 2015, s. 5]. Jego zadaniem jest m.in. przyjmowanie wpłat gotówkowych i dokonywanie ich wypłat zgodnie z ustalonymi zasadami. Dziecko będące członkiem SKO kwituje wpłaty i wypłaty gotówkowe środków pieniężnych własnoręcznym podpisem w książeczce SKO, zgłasza chęć wypłaty środków u opiekuna SKO na co najmniej dwa dni przed żądanym terminem wypłaty, niezwłocznie informuje go także o utracie lub zniszczeniu legitymacji SKO oraz książeczki SKO. Po rewitalizacji SKO, przeprowadzonej na przełomie 2010 i 2011 r., z którą wiązało się wprowadzenie do programu bankowości elektronicznej³, wpłat mogą dokonywać także rodzice, zlecając przelew bezpośrednio na konto internetowe dziecka. Jednak w wielu szkołach wymagane jest, aby o dokonanej transakcji powiadomić opiekuna. Unowocześnione internetowe konta nie zastąpiły zatem tradycyjnych papierowych książeczek oszczędnościowych, są jedynie dodatkowym narzędziem w programie SKO.

Nowe SKO zostało utworzone na korzystniejszych warunkach w porównaniu do obowiązującego wcześniej (tabela 1). Instytucje finansowe, korzystając z osiągnięć postępu technologicznego, usprawniają swoją funkcjonalność również w segmencie dla najmłodszych. Nowe SKO umożliwia kontakt z bankiem za pośrednictwem Internetu oraz wirtualną obsługę klienta [Polasik, 2007, s. 35]. System bankowości internetowej pracuje w trybie online, a największym jego plusem jest możliwość korzystania z usług bankowych niezależnie od czasu i miejsca. Dzięki internetowemu SKO już najmłodszy klient banku mogą uczyć się korzystania z usług bankowych przez indywidualne konta, które są dostosowane do wieku dziecka, a przede wszystkim gwarantują bezpieczeństwo użytkownikom. Nowoczesny system oszczędzania dla uczniów szkół podstawowych jest dostępny

³ Forma usług oferowanych przez banki polegająca na umożliwieniu dostępu do rachunku za pomocą urządzeń elektronicznych i linii telekomunikacyjnych, w tym Internetu.

przez komputer, tablet lub telefon komórkowy. Zostały wprowadzone trzy rodzaje kont. Najmłodszy klient banku, dzięki serwisowi internetowemu, mają łatwiejszy dostęp do edukacji ekonomicznej. Uczą się, jak zarządzać swoimi mini-budżetami, wykorzystując do tego:

- skarbonki, na których gromadzą środki przeznaczone na różne cele⁴ (mogą kontrolować ich stan oraz nimi zarządzać, przeglądać historię operacji, a gdy uzbierają określoną sumę, mogą „rozbić” swoje skarbonki),
- plan oszczędzania, dzięki któremu planują, jaka część wpłaconych pieniędzy trafi do każdej z założonych skarbonek,
- kalkulator finansowy pozwalający na sprawdzenie, jak wzrosną wpłacone środki w określonym czasie (po wpisaniu kwoty, jaką dysponuje konkretne dziecko, oraz okresu, w którym deklaruje, że będzie oszczędzać),
- wirtualne odznaki, czyli system odznak przyznawanych m.in. za zakładanie skarbonki, dokonanie wpłaty i realizację planu oszczędzania [Serwis internetowy SKO, b.r.].

Porównując zmiany wprowadzone w systemie oszczędzania dla najmłodszych (tabela 1), można wskazać te, które mogą mieć największy wpływ na wzrost popularności programu wśród szkół, uczniów i ich rodziców. Nie wszystkie zmiany muszą być oceniane pozytywnie.

Nowe SKO zostało utworzone na korzystniejszych warunkach w porównaniu do poprzedniego. Jednym z niewielu niedociągnięć programu jest to, że wiele szkół wciąż nie dostosowało się do nowych możliwości wynikających z wykorzystywania bankowości elektronicznej, zwłaszcza jeśli chodzi o sposób wpłacania pieniędzy. Pojawiają się opinie, że wielu opiekunom SKO nie podoba się możliwość przelewania środków na konta dzieci przez rodziców, czyli poza wpłatami dokonywanymi przez opiekunów. Poza tym zmiany w programie są generalnie oceniane pozytywnie. Aby bardziej rozpowszechnić program SKO, organizowane są działania promocyjne, które mają na celu przybliżenie możliwości oszczędzania, ale także pokazanie, że dzięki wprowadzonym nowym rozwiązaniom program jest lepiej dostosowany do wieku i potrzeb dziecka, a korzystanie z niego jest łatwe i może sprawiać mu dużą radość.

3. Działania promocyjne i edukacyjne towarzyszące programowi SKO

Szkoły prowadzące SKO uczą dzieci dokonywania wpłat i wypłat na/z książeczki SKO, prowadzenia ich ewidencji oraz dokonywania comiesięcz-

⁴ Jest to przykład rachunku celowego, jaki może utworzyć dziecko.

Tabela 1. Porównanie starego i nowego SKO

Stare SKO	Nowe SKO
Jeden rodzaj rachunku – wspólny rachunek SKO szkoły	Trzy rodzaje kont – Konto dla Ucznia, Konto dla Nauczyciela i Konto dla Rady Rodziców
Środki gromadzone na wspólnym rachunku SKO szkoły	Środki gromadzone na indywidualnych rachunkach SKO – w tym dziecka
Odsetki na wspólny rachunek SKO szkoły („szkoła zarabia”)	Odsetki na indywidualny rachunek SKO dziecka („dziecko zarabia”)
Stan środków monitorowany tylko przez książeczkę SKO nauczyciela/dziecka	Podgląd środków w Internecie przez dedykowany serwis internetowy (dla wszystkich typów rachunków)
Oprocentowanie 0,01%	Oprocentowanie 3% (Konto dla Ucznia, dla kwoty do 2 500 zł)
Roczna kapitalizacja odsetek	Tygodniowa (SKO dziecka) i miesięczna (pozostałe rachunki) kapitalizacja odsetek
Brak możliwości tworzenia rachunków celowych	Możliwość tworzenia rachunków celowych (subkont), np. dzieci – „skarbonki”, szkoła – wymiana okien, boisko
Brak numeru rachunku bankowego – wpłaty gotówkowe tylko bezpośrednio u nauczyciela	Numer rachunku bankowego dla każdego rachunku – wpłaty przelewem i gotówką
Rodzic może zweryfikować stan środków przez książeczkę dziecka/nauczyciela	Podgląd konta dziecka przez serwis transakcyjny rodzica
Nauczyciel musi udać się do oddziału banku, aby wpłacić pieniądze na rachunek SKO	Możliwość wpłaty pieniędzy przez nauczyciela na rachunki dzieci bez wizyty w banku (debet na rachunku nauczyciela)

Źródło: opracowanie własne.

nych zestawień związanych z kontem. W ten sposób popularyzują wśród najmłodszych wiedzę bankową, wpajając im przyzwyczajenia, które w dorosłym życiu pozwolą na sprawne funkcjonowanie w świecie finansów. Z uwagi na znaczenie w edukacji ekonomicznej dziecka, istotna jest rola opiekuna w programie SKO. Nauczyciele, którzy przeprowadzają pierwsze lekcje zarządzania finansami, korzystają z materiałów dostarczonych przez bank. Ma to nie tylko ułatwić im przeprowadzanie edukacji ekonomicznej najmłodszych, ale również zapewnić utrzymywanie wysokich, jednolitych standardów działań edukacyjnych dla najmłodszych.

Nowoczesny serwis internetowy SKO buduje w uczniach poczucie dorosłości. Mogą samodzielnie, w bezpieczny sposób zarządzać swoim kontem: podglądać stan środków, historię oszczędzania i wyliczać zysk. Serwis jest przy tym dostosowany do wieku uczniów – wykorzystuje grafikę, dźwięki i animację. PKO BP udostępnia również narzędzia, które ułatwiają

najmłodszym poznanie tajników finansowych. Aby zachęcić najmłodszych do oszczędzania, oferuje różne sposoby kształcenia, takie jak:

- SzkolneBlogi.pl – platforma społecznościowa, na której zaangażowane w program szkoły opisują działalność SKO w swoich placówkach,
- Szkoła oszczędzania – grupa utworzona na serwisie Nasza Klasa (nk.pl), gdzie zamieszczane są informacje na temat ekonomii, ekologii i oszczędzania,
- Edufilmy – rozpowszechnianie filmów informacyjnych na kanale SKO w serwisie youtube.com,
- Poradnik dla rodziców – wskazówki dla rodziców pomagające ukształtować w dziecku świadomość finansową i chęć oszczędzania,
- Przygody Kuby Pieniążka i Żyrafy Lokatki – książeczka dla najmłodszych przedstawiająca bohaterów, którzy pomagają im zrozumieć świat oszczędzania,
- „Brawo Bank” – ekonomiczny poradnik dla dzieci zawierający wywiady, porady oraz rebusy i inne zagadki rozwijające ich wyobraźnię oraz wiedzę,
- „SKO – słuchaj, kalkuluj, oszczędzaj” – audycje radiowe emitowane na antenie Programu Pierwszego Polskiego Radia [Wardzyńska-Kaźmierczak, 2013, 2015].

Szczególne miejsce w działaniach edukacyjno-promocyjnych zajmują SzkolneBlogi.pl. Pomysłodawcą tego serwisu internetowego o charakterze edukacyjnym jest PKO BP SA. Szkolne Blogi zarówno w uczniach, jak i w nauczycielach pobudzają kreatywność w zakresie samodzielnego pozyskiwania dochodów [Oszczędzanie XXI wieku, 2015]. Celem serwisu jest propagowanie idei oszczędzania i przedsiębiorczości w ramach założeń SKO. Konkurs składa się z 10 etapów, a ocena bloga uwzględnia oryginalność i różnorodność przedstawionych działań edukacyjnych związanych z działalnością SKO, pomysłowość w zbieraniu środków na SKO, popularyzację idei związanych z oszczędzaniem w ramach SKO oraz współpracę ze społecznością lokalną. Zwycięzcom są przyznawane nagrody: indywidualne dla osoby, która prowadzi bloga – bony o wartości 500 i 250 zł, oraz zespołowe dla szkół będących laureatami reprezentowanymi przez dyrektora (laptop), dodatkowo uczestnikom mogą być przyznawane wyróżnienia w postaci upominków [Regulamin konkursu SKO Blog Miesiąca, 2015].

Innym programem inicjowanym przez PKO BP jest „Bezpieczna droga do szkoły”. Ma on na celu uświadomienie najmłodszym i ich opiekunom, jak w prosty sposób, dzięki odblaskom, można zwiększyć swoje bezpieczeństwo na drodze. W konkursach udział mogą wziąć uczniowie oszczędzający w programie SKO. Organizatorzy zapewniają odblaski oraz ma-

teriały informacyjne dotyczące bezpieczeństwa dzieci na drodze [Aktualności Orońsko, 2015]. Konkursy plastyczne to kolejny przykład promowania SKO wśród młodzieży, dzięki któremu organizatorzy, którymi są opiekunowie SKO, zachęcają młodzież do oszczędzania. Uczestnicy wykonują prace plastyczne w dowolnej, wybranej przez siebie kategorii (np. rysunek, praca przestrzenna). Atrakcyjne nagrody dodatkowo mobilizują uczestników. Szkoły uczestniczą także w corocznym konkursie organizowanym przez bank „Dziś oszczędzam w SKO, jutro w PKO”. Kryteria, zgodnie z którymi rozstrzygany jest konkurs, to: rozpowszechnianie idei oszczędzania w szkole, pomysłowość i przedsiębiorczość w organizowaniu źródeł dochodów, akcje na rzecz szkoły i środowiska lokalnego, popularyzacja wśród młodzieży wiedzy ekonomicznej ze szczególnym uwzględnieniem działalności PKO BP SA, ale także średnia wysokość wkładów przypadających na członka SKO oraz wielkość samodzielnie wypracowanych i udokumentowanych dochodów [Biuletyn nr 1 SKO, 2009].

Pomimo wielu pozytywnych opinii na temat oszczędzania w SKO i jego modernizacji, na stronach internetowych można spotkać opinie krytyczne, np. „PKO w ten sposób po prostu łowi sobie klientów z nadzieją, że jak dzieci przez kilka lat będą codziennie obcować ze znaczkiem PKO, to po osiągnięciu dorosłości właśnie w tym banku założą swoje konto. Mam nadzieję, że tak nie będzie, bo to jest ze wszech miar beznadziejny bank i tyle” [Kredyt Forum, 2015], czy też: „[...] nie sądzę, aby jakieś małe dziecko, np. z podstawówki, umiało i potrafiło gospodarować kasą zgromadzoną i zaoszczędzoną tak, jak dorosły człowiek” [Kredyt Forum, 2015].

4. SKO w procesie kształtowania postaw wobec oszczędzania

Szkolne Kasy Oszczędności stanowią pierwszy etap różnych inicjatyw i programów wpływających na postawy Polaków wobec oszczędzania. Wpojenie najmłodszym świadomości znaczenia oszczędności i nawyku oszczędzania może przełożyć się na wymierne wartości odczuwalne nie tylko w dorosłym życiu oszczędzających, ale również funkcjonowaniu całej gospodarki. Od kilku lat Fundacja Kronenberga przy Citi Handlowy przeprowadza badania postaw Polaków wobec oszczędzania. Wyniki badań, obejmujących mieszkańców Polski w wieku powyżej 15 lat przedstawia tabela 2.

Większość Polaków uważa, że warto oszczędzać, choć ich odsetek ewoluuje na przestrzeni lat. Zmniejsza się zwłaszcza w obliczu niekorzystnych

Tabela 2. Postawy Polaków wobec oszczędzania (odsetek wskazań w %)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Warto oszczędzać	62	66	58	67	61	61	75
Oszczędzanie nie ma sensu	27	21	26	23	24	24	18
Trudno powiedzieć	11	13	16	10	15	15	7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Raport Citi Handlowy (2014), www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/4026_13957.html (data dostępu: 25.04.2015).

wydarzeń gospodarczych (takich jak wahania na giełdzie, kryzys gospodarczy), co jest widoczne w znaczącym spadku wskaźnika w 2010 r. Do największych zwolenników oszczędzania należą osoby wykształcone, znające rynek finansowy i korzystające z jego produktów. Polacy, których zdaniem oszczędzanie nie ma sensu, to przede wszystkim osoby z wykształceniem podstawowym, niekorzystające z wielu produktów finansowych i z reguły nieplanujące swoich wydatków. W 2014 r. wśród zwolenników oszczędzania było 75% respondentów, a liczba osób, które uważają, że nie należy oszczędzać, jest dużo mniejsza od tych z ubiegłych lat (w tym gronie 16% kobiet i 22% mężczyzn utrzymuje, że lepiej wydawać pieniądze na bieżące potrzeby). Z roku na rok przybywa Polaków, którzy oszczędzają, przy czym wzrost odsetka dotyczy zarówno osób oszczędzających regularnie, jak i nieregularnie. Prawie połowa badanych średnio miesięcznie oszczędza jednak nie więcej niż 250 zł. Większość nie ma konkretnego celu, na który odkłada pieniądze. W gronie oszczędzających Polaków blisko połowa myśli o konkretnym okresie oszczędzania, najczęściej nie dłuższym niż 3 lata [Raport Citi Handlowy, 2014].

Szkolne Kasy Oszczędności działają w Polsce od wielu lat. Program nadal cieszy się sporą popularnością, choć nie w takim stopniu, jak na początku. Jaki jest powód gromadzenia oszczędności? Kto częściej oszczędza? Co wpływa na decyzje dzieci? W celu uzyskania odpowiedzi zostało przeprowadzone badanie wśród studentów, którzy w dzieciństwie korzystali z programu SKO⁵. Celem badania było poznanie opinii dawnych członków SKO na temat funkcjonalności tego produktu bankowego w szkołach. Wśród badanych 70,8% stanowiły kobiety, zaś mężczyźni – 29,2% (tabela 3). W badanej grupie to kobiety od najmłodszych lat miały większą skłonność do oszczędzania, która wedle składanych deklaracji przejawia się także w ich dorosłym życiu. Uzyskane odpowiedzi wpisują się częściowo w wyniki badań przeprowadzonych przez Fundację Kronenberga, w których 37% kobiet deklaruje kontrolę nawet najdrobniejszych wydatków, ale

⁵ Badania ankietowe przeprowadzone online wśród 48 studentów w marcu 2015 r.

tylko 23% mężczyzn [Raport Citi Handlowy, 2014]. Na tej podstawie nie można jeszcze wysnuć daleko idących wniosków, ale być może dziewczynki są bardziej podatne na oddziaływanie programu SKO niż chłopcy.

Tabela 3. Podsumowanie badań ankietowych

Wyszczególnienie	Kobieta		Mężczyzna		Ogółem	
	Miasto	Wieś	Miasto	Wieś	Liczba	%
Liczba respondentów ogółem	15	19	8	6	48	100
1. Cel oszczędzania, w tym:						
– wycieczka szkolna	6	8	2	1	17	35,5
– wymarzony przedmiot	7	8	4	3	22	46
– słodycze	1	3	1	1	6	12,5
– artykuły szkolne	1	–	1	–	2	4
– inne	–	–	–	1	1	2
2. Czynniki wpływający na decyzję o oszczędzaniu w SKO:						
– wpływ rodziców	4	7	1	2	14	29,2
– namowa nauczycieli	1	2	1	2	6	12,5
– udział rówieśników w SKO	2	5	2	1	10	20,8
– samodzielna chęć oszczędzania	8	5	4	1	18	37,5
– inny						

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Kolejnym czynnikiem, który był badany w ankiecie, jest lokalizacja szkół, do których uczęszczali badani. Mogłoby się wydawać, że uczniowie, którzy uczęszczają do miejskich szkół mają większe możliwości i dostęp do informacji nie tylko o SKO, ale w ogóle o formach i zaletach oszczędzania. Z przeprowadzonego badania wynika jednak, iż struktura oszczędzających kształtuje się na podobnym poziomie zarówno w szkołach na wsi, jak i w mieście. Świadczy to o tym, że lokalizacja szkoły nie ma wpływu na zaangażowanie w Szkolnych Kasach Oszczędności. W pytaniu dotyczącym celu oszczędzania 46% ankietowanych wskazało, że swoje oszczędności gromadziło w celu zakupu wymarzonego przedmiotu. Wielu respondentów (35,5%) zgromadzone środki przeznaczyło na wycieczkę szkolną. Pozostałe cele oszczędzania to m.in. słodycze, artykuły szkolne. Największy wpływ na decyzję ankietowanych o uczestnictwie w Szkolnych Kasach Oszczędności wywarła wewnętrzna chęć oszczędzania. Podobną rolę odegrali rodzice oraz udział rówieśników i kolegów w SKO, natomiast w mniejszym stopniu – zachęta ze strony nauczycieli. Generalnie SKO jest postrzegane pozytywnie przez uczestników programu, szczególnie przez osoby, które w swoich czasach szkolnych nie miały jeszcze dostępu do Internetu, a największymi atrakcjami były dla nich przede wszystkim konkursy i akcje organizowane w ramach SKO. Wspólne przedsięwzięcia integrowały uczniów,

co było dodatkowym plusem. Osoby, które dawniej uczestniczyły w SKO, w dorosłym życiu zachęcają swoje dzieci do udziału w tym programie, a dzięki nowoczesnym, internetowym rozwiązaniom mają większą możliwość kontroli ich oszczędności. Część respondentów przyznała również, że Szkolne Kasy Oszczędności zwiększyły ich skłonność do oszczędzania również w dorosłym życiu.

Zakończenie

Produkty bankowe są coraz bardziej innowacyjne. Podążając za postępem technologicznym, banki unowocześniają i rozwijają swoje oferty, a klienci banków z reguły pozytywnie reagują na te zmiany. Rozwój technologii odegrał swoją rolę również w przypadku Szkolnych Kas Oszczędności. Ich ewolucja pozwoliła m.in. na łatwiejszy dostęp rodziców do kont dzieci, a także usprawniła ich działanie, zwiększając równocześnie atrakcyjność programu w kształtowaniu postaw najmłodszych wobec oszczędzania.

W opracowaniu zostały przedstawione zmiany, jakie zaszły w strukturze SKO. Nastolatki po ukończeniu 13. roku życia, zmieniając swoje indywidualne konto SKO na konto młodzieżowe, nadal mogą korzystać z dotychczasowego numeru rachunku bankowego i otrzymują nowe narzędzia, m.in. kartę debetową. Dzięki temu jest zachowana ciągłość kontaktów z bankiem, która w przyszłości może zaowocować większą skłonnością do oszczędzania. Ponadto posiadanie takich samych produktów bankowych, jak dorośli, jest dla nastolatka dobrą motywacją do bardziej racjonalnych decyzji i przemyślanych wydatków [Oszczędzanie z klasą, 2015].

Bibliografia

- Aktualności Orońsko (2015), www.oronsko.pl/news,426,pl.html (data dostępu: 25.04.2015).
- Biuletyn nr 1(29) SKO (2009), www.google.pl/search?q=%E2%80%9DDzi%C5%9B+oszcz%C4%99dzam+w+SKO,+jutro+w+PKO%E2%80%9D+kryteria&ie=utf-8&oe=utf-8&gws_rd=cr&ei=_K9sVayFOKH7ygPVjYO4Cw (data dostępu: 01.06.2015).
- Głombicki Ł. (b.r.), *Nauka oszczędzania XXI wieku*, <http://natemat.pl/11599,nauka-oszczedzania-xxi-wieku-szkolne-kasy-oszczednosci-wchodza-do-internetu> (data dostępu: 25.04.2015).
- Historia fenomenu SKO (b.r.), <http://bankomania.pkobp.pl/dla-najmlodszych/dzieci/historia-fenomenu-sko> (data dostępu: 05.05.2015).
- Historia SKO od 1990 do 2010 (b.r.), www.pkobp.pl/80-lat-sko/historia-sko-pko-banku-polskiego/od-1990-do-2010-r/ (data dostępu: 08.05.2015).
- Informacja prasowa TalentowiSKO (2015), www.talentowisko.pl/podstawowa/materialy-dla-mediow (data dostępu: 08.05.2015).

- Komunikat prasowy PKO BP (2015), *80 lat SKO PKO Banku Polskiego*, <http://media.pkobp.pl/komunikaty-prasowe/produktowe/80-lat-sko-pko-banku-polskiego/> (data dostępu: 08.05.2015).
- Krzyżkiewicz Z., Jaworski W.L., Pułaski M. (1998), *Leksykon bankowo-giełdowy*, Poltext, Warszawa.
- Oszczędzanie XXI wieku* (2015), <http://natemat.pl/11599,nauka-oszczedzania-xxi-wieku-szkolne-kasy-oszczednosci-wchodza-do-internetu> (data dostępu: 25.04.2015).
- Oszczędzanie z klasą* (2015), www.se.pl/wiadomosci/polska/oszczedzanie-z-klasa_536993.html (data dostępu: 17.07.2015).
- PKO BP (2012), *Warunki SKO*, www.pkobp.pl/media_files/ff258706-7fbb-4591-a5aa-038d00684d8d.pdf (data dostępu: 18.03.2015).
- Polasik M. (2007), *Bankowość elektroniczna*, CeDeWu, Warszawa.
- Raport Citi Handlowy (2014), www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/4026_13957.html (data dostępu: 25.04.2015).
- Regulamin konkursu SKO Blog Miesiąca (2015), www.szkolneblogi.pl/konkurs/copy_of_RegulaminSKOBlogMiesica.pdf (data dostępu: 25.05.2015).
- Serwis internetowy SKO (b.r.), www.pkobp.pl/dzieci-uczniowie-i-studenci/szkolne-kasy-oszczednosci/oferta/serwis-internetowy-sko (data dostępu: 18.03.2015).
- Wardzyńska-Kaźmierczak I. (2013), *Siła nawyków*, „Poradnik Bankowy. Magazyn klientów PKO Banku Polskiego”, nr 5 (82).
- TalentowiSKO (2015), *Zasady funkcjonowania Szkolnych Kas Oszczędności pod patronatem Banków Spółdzielczych*, www.talentowisko.pl/uploads/attachments/zalacznik-3-zasady-funkcjonowanie-sko-2.pdf (data dostępu: 08.05.2015).

3. Bankowość elektroniczna

Bankowość elektroniczna jako niezbędny element oferty współczesnego banku

Wstęp

W dzisiejszych czasach bankowość elektroniczna stanowi podstawę działalności banków. Tym samym banki cały czas skupiają się na usprawnianiu działania elektronicznych kanałów dystrybucji swoich usług, wychodząc naprzeciw wciąż rosnącym oczekiwaniom klientów. Rozwiązania, które daje bankowość elektroniczna, pozwalają zwiększyć wygodę klientów i zaoszczędzić ich czas. W Polsce dynamiczny okres rozwoju bankowości elektronicznej rozpoczął się po 2000 r. Kwestią bezsporną jest, iż do rozwoju bankowości elektronicznej przyczynił się i nadal się przyczynia szybki postęp nowoczesnych technologii.

Celem pracy jest ocena znaczenia bankowości elektronicznej w ofercie współczesnego banku przez ukazanie istoty bankowości elektronicznej, innowacyjności w zakresie rozwiązań, jakich dostarcza swoim użytkownikom, oraz rosnącej popularności jej form. Opracowanie nie ma jednak na celu dokonania wyczerpującej charakterystyki wszystkich form bankowości elektronicznej, ale skupienie się na wybranych jej częściach, uznanych przez autorki za najistotniejsze. Praca powstała przy wykorzystaniu literatury z zakresu bankowości elektronicznej, czasopism, zasobów internetowych oraz własnych doświadczeń; zastosowano metodę opisową i przyczynowo-skutkową.

1. Istota bankowości elektronicznej

Bankowość elektroniczną można rozpatrywać w dwóch kategoriach: *sensu stricto* i *sensu largo*. Bankowość elektroniczna *sensu stricto* to proces,

który polega na zastąpieniu tradycyjnego modelu obsługi klienta, odbywającego się w placówce bankowej, zdalnymi formami świadczenia różnych usług i produktów bankowych. W tym celu banki stosują szeroko rozumianą technologię teleinformatyczną opartą na odpowiednim oprogramowaniu, wyposażeniu technicznym i łączach telekomunikacyjnych. Bankowość elektroniczna *sensu largo* wiąże się z wykorzystaniem tej technologii zarówno do obsługi klientów, jak i do ciągłego ulepszania działalności operacyjnej struktur bankowych, do których zalicza się m.in. zarządzanie relacjami z klientami czy systemy *credit scoring*. Innym celem bankowości elektronicznej *sensu largo* jest wymiana informacji i danych z innymi bankami, np. systemy rozliczeń międzybankowych [Tatka-Dvořák, 2009, s. 310].

Najbardziej popularną definicją bankowości elektronicznej jest określenie jej jako zbioru środków technicznych, umożliwiającego klientom dostęp do usług bankowych. Jest to szerokie ujęcie, którego podstawowymi cechami są zdalny dostęp do rachunku bankowego oraz systemy informatyczne i telekomunikacyjne, dzięki którym jest on możliwy. Kolejnym podejściem jest uznawanie bankowości elektronicznej za usługę dającą klientom dostęp do rachunku za pomocą urządzenia elektronicznego oraz łącza telekomunikacyjnego¹. Jeszcze inna definicja opisuje bankowość elektroniczną jako specyficzną formę działalności banków, w której najważniejszy jest aspekt ekonomiczny związany z efektywnym wykorzystaniem elektronicznych kanałów dystrybucji. Wszystkie te definicje mają części wspólne, dlatego bankowość elektroniczną można określić jako formę działalności banku mającą za zadanie świadczenie klientom usług bankowych za pośrednictwem elektronicznych kanałów interaktywnej komunikacji, prowadzonej często w ramach osobnej oferty [Polasik, 2007, s. 12–19].

W opracowaniu skupiono się na trzech rodzajach bankowości elektronicznej, tj. bankowości internetowej, terminalowej (ze szczególnym uwzględnieniem kart płatniczych) oraz mobilnej, ponieważ autorki na podstawie własnych obserwacji i doświadczeń uznały je za najpowszechniejsze formy bankowości elektronicznej. Należy jednak zaznaczyć, że istnieją jeszcze inne rodzaje bankowości elektronicznej. Można do nich zaliczyć dedykowaną bankowość komputerową (*home banking*), która jest dostępna dzięki oprogramowaniu zainstalowanemu na komputerze klienta, bankowość telefoniczną, wykorzystującą telefon stacjonarny, udostępnianą przez komunikację głosową z *call center* oraz IVR, a także bankowość telewizyjną, z której można korzystać dzięki telewizji cyfrowej [Grabowski, 2013, s. 187].

¹ Ta definicja jest zgodna m.in. ze stanowiskiem Rady Bankowości Elektronicznej przy Związku Banków Polskich.

2. Charakterystyka bankowości internetowej

Za wiodącą formę bankowości elektronicznej uznaje się bankowość internetową. Stanowi ona alternatywę oddziału bankowego, pełniąc rolę kanału dystrybucji wykorzystującego Internet do świadczenia usług bankowych. Dla klienta oznacza to przede wszystkim wygodę i oszczędność czasu, jednak nie można zapominać o ryzyku związanym z bankowością online, tj. o wszelkich formach przestępczej aktywności zagrażającej bezpieczeństwu danych klienta i środków zgromadzonych przez niego na rachunku. Ze względu na charakter działalności podmiotów świadczących usługi za pomocą Internetu, literatura przedmiotu wyróżnia trzy modele banków, określające stopień wykorzystania Internetu w działalności bankowej:

1. MODEL I – banki, które działają w sieci i posiadają oddziały stacjonarne. Klient, zakładając konto w takim banku, ma do niego dostęp zarówno przez placówkę bankową, jak i za pośrednictwem Internetu i innych elektronicznych mediów.
2. MODEL II – banki prowadzące działalność tylko w sieci (banki wirtualne). W tym przypadku Internet jest głównym kanałem dystrybucji usług, takie banki nie mają tradycyjnych oddziałów bankowych [Świecka, 2010, s. 34].
3. MODEL III – banki internetowe funkcjonujące jako odrębne oddziały tradycyjnych placówek bankowych, nieposiadające połączenia z kontem w oddziale tradycyjnym. Potencjalny klient wirtualnego oddziału musi założyć nowy rachunek bankowy. W praktyce model ten jest wykorzystywany relatywnie rzadko [Bakalarczyk, 2006, s. 173].

Model I cieszy się największą popularnością. Banki wpisujące się w ten model posiadają już znaczną liczbę klientów, dla których Internet stanowi nowe medium do dokonywania transakcji. Jeśli chodzi o banki wirtualne, to ich utrzymująca się wciąż na relatywnie wysokim poziomie popularność została zapoczątkowana pod koniec 2000 r., kiedy na rynek wszedł mBank. Trzeba w tym miejscu podkreślić, że banków wirtualnych jest zdecydowanie mniej niż tradycyjnych [Świecka, 2010, s. 34–35].

W tabeli 1 pokazano, jak kształtowała się liczba i dynamika zmian klientów aktywnie korzystających z usług bankowości internetowej oraz zrealizowanych poleceń przelewów w latach 2006–2014.

W tabeli 1 można zaobserwować stałą dynamikę wzrostową liczby aktywnych klientów bankowości internetowej. Pod koniec 2014 r. liczba czynnych użytkowników bankowości online przekroczyła 13 mln, osiągając trzykrotny wzrost w stosunku do 2006 r. Warto wspomnieć, iż liczba osób mających podpisaną umowę dostępu do bankowości internetowej

Tabela 1. Liczba i dynamika zmian aktywnych użytkowników bankowości internetowej oraz zrealizowanych poleceń przelewu w latach 2006–2014

Rok	Aktywni klienci		Polecenia przelewów	
	Liczba (w mln)	Dynamika (%)	Liczba (w mln)	Dynamika (%)
2006	4,30	–	0,86	–
2007	5,00	116,28	0,99	115,05
2008	6,30	126,00	1,11	112,13
2009	7,40	117,46	1,31	117,82
2010	9,15	123,66	1,46	111,69
2011	10,14	110,82	1,62	110,61
2012	11,36	112,06	1,73	106,86
2013	12,41	109,19	1,84	106,22
2014	13,06	105,25	1,97	106,84

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ZBP (2013), *Raport: Bankowość internetowa i płatności bezgotówkowe. IV kwartał 2012 r.*, Warszawa, s. 5; ZBP (2015), *Raport: Bankowość internetowa i płatności bezgotówkowe. IV kwartał 2014 r.*, Warszawa, s. 5; M. Kozakiewicz, M. Kwas (2014), www.nbp.pl/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/prognoza2014-2020.pdf (data dostępu: 28.05.2015), s. 39.

jest niemal dwukrotnie wyższa – pod koniec 2014 r. przekroczyła 25 mln [www.zbp.pl, 2015]. O rozwoju bankowości internetowej świadczy też liczba zrealizowanych poleceń przelewów, która z roku na rok systematycznie rośnie. Od 2006 do 2014 r. zanotowano ponad dwukrotny wzrost liczby poleceń przelewów.

3. Karta płatnicza jako podstawowe narzędzie bankowości terminalowej

Bankowość terminalową, zwaną też samoobsługową, uważa się za najstarszą formę bankowości elektronicznej. Daje ona klientom dostęp do konta oraz pozwala dokonywać transakcji przy zastosowaniu elektronicznych urządzeń, takich jak np. bankomaty czy elektroniczne terminale do akceptowania kart. Ta odmiana bankowości jest ściśle związana z kartami płatniczymi [Świecka, 2008, s. 61]. D. Garczyński [2005, s. 124] określa karty płatnicze jako podstawowe narzędzie zdalnego dostępu do pieniędzy zgromadzonych na koncie bankowym. Obok wygody w użyciu, do wysokiej popularności tego instrumentu z pewnością przyczynia się kwestia bezpieczeństwa środków. Właściciel karty, w przypadku jej zgubienia czy kradzieży, odpowiada za transakcje nią dokonane jedynie do równowartości kwoty 150 euro. Powyżej tej kwoty szkodę pokrywa bank [Ustawa o usługach płatniczych, 2011, art. 46].

Karty debetowe należą do najczęściej wydawanych w Polsce. Są to karty typu „zapłać teraz”. Umożliwiają przeprowadzanie transakcji gotówkowych

(tj. wypłaty z bankomatu) i bezgotówkowych (tj. płatności w punktach akceptujących do wysokości środków zgromadzonych na rachunku bankowym). Innym rodzajem kart płatniczych są karty kredytowe typu „zapłać później”. Ich posiadacze mogą dokonywać za ich pomocą zakupu towarów i usług na kredyt do kwoty limitu ustalonego przez bank. Do uzyskania takiej karty potrzebne jest posiadanie zdolności kredytowej i wypełnienie wniosku o wydanie karty. Nie trzeba otwierać rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego. Do kart typu „zapłać później” zalicza się też karty z odroczonym terminem płatności (karty obciążeniowe). W odróżnieniu od kart kredytowych są one związane z rachunkiem bankowym. Właściciel takiej karty może dokonywać wydatków do określonego limitu bez angażowania własnych środków. Rozliczenie transakcji dokonanych przy użyciu karty ma miejsce raz w miesiącu w dniu określonym przez bank [Świecka, 2010, s. 51–53]. Na rynku można spotkać również karty typu „zapłać wcześniej”, czyli karty przedpłacone mające wstępnie opłaconą wartość z możliwością doładowania [Garczyński, 2005, s. 127]. Liczbę i dynamikę zmian wydanych kart płatniczych ogółem i poszczególnych ich rodzajów przedstawia tabela 2.

Jak wspomniano wcześniej, banki najczęściej wydają kart debetowych. Pod koniec grudnia 2014 r. było ich na rynku 29,75 mln, a dla porównania w 2006 r. – niespełna 17 mln. Jeśli chodzi o karty kredytowe i obciążeniowe, to w badanym okresie było ich zdecydowanie mniej. Liczba kart obciążeniowych wynosiła od 0,55 mln w 2006 r. do 0,28 mln w 2014 r. Z kolei widoczny w tabeli spadek liczby kart kredytowych był bezpośrednio związany z kryzysem finansowym na świecie. Banki zastrzyły wtedy wymogi wobec klientów tak, aby posiadacze takich kart byli w stanie regularnie spłacać zadłużenie [Kochalska, 2010].

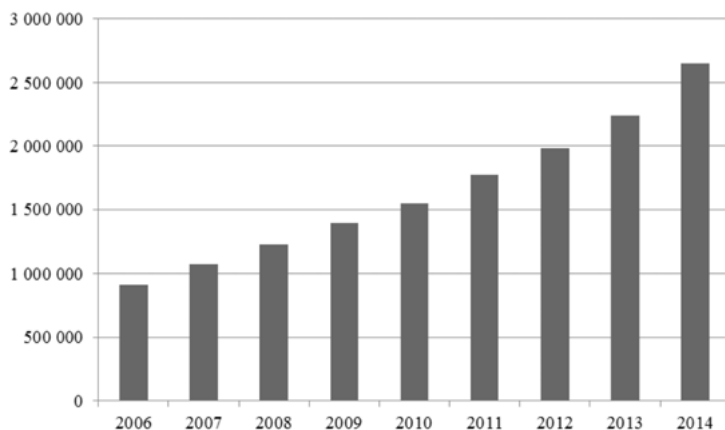
Konsumenci coraz chętniej korzystają z kart płatniczych. Na wykresie 1 można zaobserwować systematyczny wzrost w zakresie liczby transakcji bezgotówkowych i gotówkowych, realizowanych przy użyciu kart. W 2006 r. liczba transakcji kartami wyniosła 0,9 mld, zaś w 2014 r. – 2,7 mld, osiągając tym samym na przestrzeni badanego okresu trzykrotny wzrost.

Rozwiązaniem ukierunkowanym na maksymalizację wygody klientów oraz szybkość dokonania płatności jest technologia kart bezstykowych. Karty bezstykowe wykorzystują przez fale radiowe technologię zdalnego zapisu i odczytu danych. Czas trwania transakcji bezstykowej wynosi ok. 12 sekund, podczas gdy dokonanie transakcji za pomocą karty tradycyjnej trwa ok. 27 sekund. Podstawową zaletą kart zbliżeniowych jest brak konieczności podawania karty sprzedawcy i autoryzacji za pomocą kodu PIN

Tabela 2. Liczba (w tys. szt.) i dynamika (%) zmian kart płatniczych wydanych w latach 2006–2014

Rok	Karty ogółem		Karty debetowe		Karty kredytowe		Karty obciążeniowe	
	liczba	dynamika	liczba	dynamika	liczba	dynamika	liczba	dynamika
2006	23 848,0	117,1	16 943,7	110,2	6 354,2	145,0	550,2	89,1
2007	26 496,2	111,1	18 255,5	107,7	7 812,5	123,0	428,2	77,8
2008	30 275,5	114,3	20 456,3	112,1	9 404,6	120,4	414,5	96,8
2009	33 212,7	109,7	21 981,1	107,5	10 858,4	115,5	373,1	90,0
2010	31 983,8	96,3	22 751,6	103,5	8 901,3	82,0	330,9	88,7
2011	32 044,9	100,2	24 785,3	108,9	6 949,2	78,1	310,4	93,8
2012	33 291,1	103,9	26 549,6	107,1	6 448,1	92,8	293,4	94,5
2013	34 658,7	104,1	28 235,5	106,4	6 133,6	95,1	289,5	98,7
2014	36 068,8	104,1	29 745,0	105,3	6 042,0	98,5	281,9	97,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/karty_platnicze.html (data dostępu: 25.03.2015).



Wykres 1. Liczba transakcji dokonanych kartami płatniczymi w latach 2006–2014 (w tys.)
Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/karty_platnicze.html (data dostępu: 25.03.2015).

przy transakcjach do kwoty 50 zł. Jednak w przypadku kradzieży złodziej, nawet nie znając PIN-u, może dokonać kilku drobnych płatności [Borcuch, 2012, s. 123–124].

4. Bankowość mobilna jako najbardziej innowacyjny element bankowości telefonicznej

Istotą bankowości telefonicznej jest dostęp do rachunku bankowego w ramach dyspozycji składanych telefonicznie. Operacje mogą być przeprowadzane przez telefon komórkowy (bankowość mobilna) lub stacjonarny. W ramach tradycyjnie ujmowanej bankowości telefonicznej klient ma możliwość połączenia się z automatem albo z operatorem czy konsultantem. Natomiast w przypadku bankowości mobilnej istnieje możliwość dostępu do konta przez urządzenia mobilne z wykorzystaniem wiadomości SMS, a także strony internetowej lub aplikacji banku [Bajor, 2011, s. 133].

Bankowość mobilna, czyli dokonywanie wszelkich czynności bankowych głównie za pomocą telefonów komórkowych i tabletów, staje się coraz bardziej popularna. W 2009 r. wartość płatności mobilnych na świecie wyniosła 26 mld dolarów, a w ciągu kolejnych lat wzrosła ponad sześciokrotnie. Według specjalistów w 2015 r. liczba osób korzystających z bankowości mobilnej może wynieść nawet 384 mln, a wartość transakcji może przekroczyć 472 mld dolarów. Rozwój bankowości mobilnej wiąże się m.in. z rosnącą liczbą smartfonów. Mimo że w Polsce najpopularniejszym urządzeniem wciąż są komputery przenośne, to liczba użytkowników smartfonów

wzrasta. Ponadto urządzenia te coraz częściej są używane do wspomagania procesów zakupowych [Lagenda, 2014, s. 90]. Do najczęstszych czynności realizowanych przez klientów w ramach bankowości mobilnej można zaliczyć: sprawdzanie salda, przelewy na konta innych, opłacanie rachunków, płacenie za zakupy online. Innymi czynnościami są m.in. inwestowanie, płacenie za zakupy offline, wypłata gotówki z bankomatu bez użycia karty, czy przelewy bez znajomości numeru konta [Dwornik, Smaga, 2013].

O rosnącym zainteresowaniu bankowością mobilną świadczy również rosnąca z roku na rok liczba jej użytkowników w Polsce. W 2012 r. z bankowości mobilnej korzystało 1 192 759 użytkowników, natomiast w 2013 r. liczba ta wzrosła do 2 470 370 [Boczoń, 2014]. Tabela 3 przedstawia liczbę aktywnych użytkowników bankowości mobilnej w Polsce na koniec 2014 r. w podziale na klientów poszczególnych banków. Warunkiem uwzględnienia w zestawieniu było minimum jedno logowanie w miesiącu do aplikacji lub serwisu lite wybranych banków.

Tabela 3. Liczba aktywnych użytkowników bankowości mobilnej wybranych banków na koniec 2014 r.

Bank	IV kwartał 2014 r.	Bank	IV kwartał 2014 r.
mBank	892 000	Bank BGŻ	77 969
PKO BP i Inteligo	667 467	Citi Handlowy	66 000
Bank Pekao SA	595 926	T-Mobile UB	50 904
BZ WBK	483 472	Eurobank	49 799
ING Bank Śląski	420 146	Raiffeisen Polbank	27 500
Alior Bank	144 408	BNP Paribas Bank	7 642
		Razem	3 483 233

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: W. Boczoń (2014), www.prnews.pl/raporty/raport-prnewspl-rynek-bankowosci-mobilnej-iv-kw-2013-3093066.html (data dostępu: 27.03.2015); W. Boczoń (2015), www.prnews.pl/raporty/raport-prnewspl-rynek-bankowosci-mobilnej-iv-kw-2014-6550333.html (data dostępu: 27.03.2015).

Z raportu portalu PRNews.pl wynika, że na koniec 2014 r. liczba aktywnych użytkowników bankowości mobilnej wyniosła ogółem prawie 3,5 mln osób². Widać więc, że bankowość mobilna staje się coraz bardziej popularna wśród klientów banków [Boczoń, 2015].

Za rozwiązanie mające na celu rozwój bankowości mobilnej z pewnością można uznać wprowadzenie polskiego systemu płatności mobilnych, zwanego inaczej BLIK-iem, który został udostępniony 9 lutego 2015 r. w aplikacjach mobilnych sześciu banków założycielskich: Alior

² Należy zaznaczyć, że nie są to pełne dane, ponieważ nie wszystkie banki zgodziły się podać informacje na ten temat. Całkowita liczba użytkowników bankowości mobilnej może być nawet o kilkadziesiąt tysięcy osób większa.

Banku, Banku Millennium, Banku Zachodniego WBK, ING Banku Śląskiego, mBanku, w tym Orange Finanse, oraz PKO BP i Inteligo, a później także w innych. System ten daje możliwość dokonywania płatności w sklepach, punktach usługowych i Internecie, a także wypłaty gotówki z bankomatów za pośrednictwem telefonów komórkowych. Przewagą systemu BLIK nad innymi metodami płatności ma być przede wszystkim umożliwienie natychmiastowych przelewów pomiędzy dwoma użytkownikami telefonów (usługa ta ma być wdrożona jeszcze w 2015 r.). System powstał, aby przekonać klientów banków do dokonywania większej ilości płatności mobilnych, które dzięki systemowi BLIK mają być szybsze i bardziej bezpieczne. Aby dokonać płatności, niepotrzebna jest karta płatnicza – wszystkie transakcje można zrealizować za pomocą jednego urządzenia. Natomiast bezpieczeństwo mają gwarantować jednorazowe kody identyfikujące (ważne tylko przez dwie minuty), które mają służyć do autoryzacji transakcji [polskistandardplatnosci.pl, 2015].

Zakończenie

Bankowość elektroniczna od wielu lat dynamicznie się rozwija. W dzisiejszych czasach trudno sobie wyobrazić, że mogłoby jej zabraknąć w ofercie banków. Podstawowymi jej formami są bankowość internetowa oraz terminalowa, a podstawowym instrumentem płatniczym – karty płatnicze. Wielu ekspertów uważa, że przyszłością bankowości elektronicznej jest bankowość mobilna. Potwierdzeniem tej tezy może być fakt, że od czasu pojawienia się bankowych aplikacji mobilnych liczba ich użytkowników nieprzerwanie wzrasta. Do jej rozwoju na polskim rynku bankowości z pewnością przyczyni się stworzenie innowacyjnego systemu płatności, jakim jest BLIK. Już teraz płatności dokonywane za pomocą telefonu zyskują na popularności wśród klientów banków. Potwierdzeniem formułowanych wniosków są również rozważania przedstawione w opracowaniu. Na podstawie prezentowanych danych można stwierdzić, że bankowość elektroniczna i jej odmiany cieszą się coraz większym zainteresowaniem, a wszelkie kolejne nowatorskie pomysły, mające na celu ułatwienie klientom dostępu do usług bankowych, będą ten proces pogłębiać.

Bibliografia

- Bajor B. (2011), *Bankowość elektroniczna. Studium prawne*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Bakalarczyk S. (2006), *Innowacje bankowe. Bankowość elektroniczna, bankowość inwestycyjna i inżynieria finansowa*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.

- Boczoń W. (2014), www.prnews.pl/raporty/raport-prnewspl-rynek-bankowosci-mobilnej-iv-kw-2013-3093066.html (data dostępu: 27.03.2015).
- Boczoń W. (2015), www.prnews.pl/raporty/raport-prnewspl-rynek-bankowosci-mobilnej-iv-kw-2014-6550333.html (data dostępu: 27.03.2015).
- Borcuch A. (2012), *Bankowość elektroniczna w Polsce*, CeDeWu, Warszawa.
- Dwornik B., Smaga M. (2013), www.interaktywnie.com/biznes/artykuly/raporty-interaktywnie-com/bankowosc-mobilna-raport-interaktywnie-com-247141 (data dostępu: 29.05.2015).
- Garczyński D. (2005), *Produkty i usługi bankowe w bankowości elektronicznej*, [w:] A. Gospodarowicz (red.), *Bankowość elektroniczna*, PEW, Warszawa.
- Grabowski M. (2013), *Instrumenty płatnicze*, CeDeWu, Warszawa.
- Kochalska H. (2010), *Spadła ilość kart kredytowych w 2009 r.*, www.finance.egospodarka.pl/51982,Spadla-ilosc-kart-kredytowych-w-2009-r,1,48,1.html (data dostępu: 29.05.2015).
- Kozakiewicz M., Kwas M. (2014), www.nbp.pl/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/prognoza2014-2020.pdf (data dostępu: 28.05.2015).
- Lagenda I. (2014), *Biznes na telefon*, „Bank”, nr 3.
- Polasik M. (2007), *Bankowość elektroniczna. Istota – stan – perspektywy*, CeDeWu, Warszawa.
- Świecka B. (2010), *Bankowość elektroniczna*, CeDeWu, Warszawa.
- Świecka B. (2008), *Detaliczna bankowość elektroniczna*, CeDeWu, Warszawa.
- Tatka-Dvořák D. (2009), *Bankowość elektroniczna – jej istota i systematyka*, [w:] A. Piotrowska-Piątek, P. Ruszkowski (red.), *Wyzwania w systemie bankowym w XXI wieku*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa im. prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce.
- Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz.U. z 2011 r., nr 100, poz. 1175).
- www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/karty_platnicze.html (data dostępu: 25.03.2015).
- www.polskistandardplatnosci.pl/startuje-blik-polski-system-platnosci-mobilnych (data dostępu: 25.03.2015).
- www.zbp.pl/raporty/raport-netb-nk (data dostępu: 23.03.2015).
- ZBP (2013), *Raport: Bankowość internetowa i płatności bezgotówkowe. IV kwartał 2012 r.*, Warszawa.
- ZBP (2015), *Raport: Bankowość internetowa i płatności bezgotówkowe. IV kwartał 2014 r.*, Warszawa.

Irmina Florek

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej
Lublin

Płatność mobilna innowacją w polskim sektorze bankowym

Wstęp

Zmiany zachodzące w sektorze bankowym na przestrzeni lat, wywołane wprowadzaniem zaawansowanych technologii, sprzyjają rozwojowi konkurencyjności, pozyskiwaniu nowych klientów, a także wzrostowi bezpieczeństwa w obszarze udzielanych usług. Banki jako instytucje publiczne starają się w szczególny sposób o udogodnienia w formach płatności, które byłyby innowacyjne i jednocześnie spełniały wszelkie wymogi etyczne i prawne oraz w pełni satysfakcjonowały wymagającego klienta. Świat pieniądza bardzo szybko zmienia swoje preferencje. Jeszcze do niedawna bankowość internetowa czy karta zbliżeniowa były dla Polaków ewenementem, teraz są już codziennością. Największą popularność zyskują przy tym płatności mobilne, które są szybką i łatwą formą dokonywania zakupów i transakcji.

Celem opracowania jest analiza zmian w polskich płatnościach mobilnych oraz charakterystyka innowacji, jakie niesie taka forma płatności bezgotówkowych. Dla realizacji celu, po zdefiniowaniu płatności mobilnej, zostały przedstawione najpopularniejsze aplikacje stworzone przez polskie banki, ich funkcjonowanie i rozwój.

1. Definicja i istota płatności mobilnej

Wymagania konsumentów oraz chęć zwiększania efektów działalności to tylko niektóre z powodów, dla których współczesna bankowość zwiększa możliwości w obszarze płatności bezgotówkowych. Z punktu widzenia klienta rozliczenia bezgotówkowe to taki tryb uregulowania wierzytelności, który uwalnia dłużnika i wierzyciela od konieczności bezpośredniego kontaktu z pieniądzem gotówkowym [Dmowski, Sarnowski, Prokopowicz,

2005, s. 304]. Mobilność stała się najdogodniejszym sposobem realizacji takich transakcji. Podstawowym pojęciem w tym zakresie jest płatność, którą można zdefiniować jako transfer wartości pomiędzy stronami, którymi są dłużnik, płatnik i wierzyciel, beneficjent. W procesie tym zostają anulowane zobowiązania strony dłużnej w ramach przekazanych środków pieniężnych [NBP i in., 2009, s. 9]. Jest to prosty schemat obejmujący jedynie dwóch uczestników zdarzenia. Istnieje także szersza forma, określana jako system płatności, którą ustawa definiuje jako prawne powiązania pomiędzy przynajmniej trzema instytucjami, w ramach których obowiązują wspólne dla tych uczestników zasady przeprowadzania rozliczeń [Ustawa o ostateczności rozrachunku, 2011, art. 1]. Sektor bankowy opiera płatności mobilne na rozwiniętej infrastrukturze komunikacyjnej, jaką jest telefonia komórkowa, na podstawie której można w łatwiejszy, tańszy i szybszy sposób wykorzystywać dotychczasowe rozwiązania.

Wzrost innowacyjności zależy m.in. od rozwoju nowoczesnych technologii, dynamicznego handlu elektronicznego oraz rosnących wymagań konsumentów. Proces ten jest również związany z rozwojem obrotu bezgotówkowego, poszukiwaniem nowych instrumentów i metod płatności, zwłaszcza w płaszczyznach, w których dominowały płatności gotówkowe. Próbę sklasyfikowania innowacji pojawiających się w obrocie bezgotówkowym podjął Committee on Payment and Settlement Systems (CPSS), działający przy Bank for International Settlements (BIS). W raporcie CPSS dokonano podziału na pięć następujących kategorii: innowacje związane z kartami płatniczymi, płatności internetowe, płatności mobilne, elektroniczna prezentacja i płatność rachunków oraz ulepszenia infrastruktury i bezpieczeństwa płatności. Z raportu wynika, że innowacje wdrażane przez płatności bezgotówkowe mają na celu wzrost wydajności i bezpieczeństwa, a także ograniczenie obrotu gotówkowego i obniżenie kosztów [BIS, 2012, s. 12–15].

Pojęcie „płatności mobilne” można określić jako przekazanie środków pieniężnych w zamian za dobro lub usługę, ewentualnie transfer środków pieniężnych, w których telefon komórkowy (lub urządzenie mobilne o podobnych funkcjach) jest używany do zainicjowania, potwierdzenia i sfinalizowania transakcji [Kisiel, 2014, s. 9]. Płatność wykorzystująca podany sposób transakcji jest trendem, który zmienia globalny rynek usług finansowych. W swoim *annual letter* B. Gates przewiduje, że do 2030 r. 2 mld ludzi, którzy dziś nie posiadają kont bankowych, będzie wykonywać płatności z użyciem telefonów komórkowych [www.finextra.com, 2015]. Jest to prognoza dla państw rozwiniętych, wśród których Polska plasuje się na wysokim miejscu. Według raportu NBP liczba osób niekorzystających z ob-

rotu bezgotówkowego stale się zmniejsza, mimo że w skali kraju jest to wciąż liczba relatywnie duża. Porównując 2009 i 2013 r., można zauważyć znaczący wzrost zaawansowania Polaków w korzystaniu z obrotu bezgotówkowego [Maison, 2013, s. 7–8]. Takie dane są dobrym znakiem dla rozwoju nowoczesnych form płatności mobilnych w polskim sektorze bankowym.

2. Polskie aplikacje umożliwiające bezpieczne płatności bezgotówkowe

Zaprezentowane w dalszej części pracy, uznawane za najpopularniejsze, systemy IKO i PeoPay zostały stworzone przez banki i w krótkim czasie zyskały wielu zwolenników oraz stały się trzonem dla dalszego rozwoju płatności mobilnych. Mimo że sieć ich akceptacji nie jest rozwinięta do tego stopnia, aby w pełni usatysfakcjonować klienta, dwa największe polskie banki z powodzeniem wprowadziły niskokosztowe alternatywy płatności zapewniające bezpieczeństwo i uwzględniające nowy schemat wykorzystywania urządzenia mobilnego będącego wielofunkcyjnym instrumentem płatniczym.

IKO został uruchomiony 7 marca 2013 r. przez PKO Bank Polski SA. W ramach systemu wyróżnia się dwa typy użytkowników:

- posiadaczy kont w PKO Banku Polskim SA oraz Inteligo SA, dla których aplikacja stała się mobilnym sposobem dostępu umożliwiającym dokonywanie zleceń dotyczących danego rachunku,
- posiadaczy instrumentu płatniczego pod nazwą „portmonetka IKO”, którym aplikacja umożliwia dostęp do środków zgromadzonych na powiązonym rachunku pieniądza elektronicznego; numer telefonu staje się identyfikatorem klienta, więc w przypadku jego zmiany konieczne jest zamknięcie konta.

System IKO umożliwia płatności w punktach usługowo-handlowych, u akceptantów internetowych (działających pod nazwą handlową „Płać z IKO”), wypłacanie środków w postaci gotówki w bankomatach oraz generowanie czeków umożliwiających dokonywanie płatności bez konieczności posiadania połączenia internetowego – w trybie offline. Mają one postać 9-cyfrowego kodu, który może zostać przekazany osobie trzeciej, niebędącej użytkownikiem IKO. Umożliwia to dokonywanie transakcji, które nie mają swojego odpowiednika w systemach płatności bezgotówkowych opartych na kartach płatniczych [Kisiel, 2014, s. 26–30]. W październiku 2014 r. oszacowano, że z telefonów za pomocą IKO wykonano 1,2 mln operacji na łączną kwotę ponad 360 mln zł [forsal.pl, 2014a]. W ciągu dwóch lat od

wprowadzenia aplikacji liczba korzystających wzrosła do 200 tys. użytkowników (tabela 1), z których 82% stanowią klienci PKO Banku Polskiego SA, 12% – klienci Inteligo SA i 6% – osoby korzystające z portmonetki IKO.

Tabela 1. Liczba użytkowników IKO (w tys.) w latach 2013–2014

Wyszczególnienie	Stan na koniec			
	kwietnia 2013 r.	października 2013 r.	czerwca 2014 r.	października 2014 r.
Liczba użytkowników	20	65	160	200

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://forsal.pl/artykuly/802543,mobilne-platnosci-coraz-blizej-banki-zbuduja-wspolpracujace-systemy-placenia.html> (data dostępu: 01.04.2015); <http://forsal.pl/artykuly/828689,pko-bp-liczba-aktywacji-aplikacji-iko-przekroczylo-200-tys.html> (data dostępu: 31.03.2015); M. Kisiel (2014), *Niekartowe schematy płatności bezgotówkowych w Polsce*, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, s. 28.

Aplikacja stworzona przez największy polski bank zyskała wielu zwolenników, a jej popularność stale rośnie. Szeroki zakres możliwości, jak również innowacyjność systemu zapewniają szybki i łatwy sposób dokonywania płatności.

Popularną formą płatności pozostaje również system PeoPay, który został uruchomiony w czerwcu 2013 r. przez Pekao SA. Do użytkowników można zaliczyć:

- posiadaczy rachunków w Pekao SA, którzy pobrali aplikację PeoPay i dokonali przypisania jej do rachunku,
- osoby, które pobrały aplikację PeoPay i zawarły umowę z bankiem o instrument pieniądza elektronicznego PeoPay lub instrument pieniądza elektronicznego (w postaci karty przedpłaconej) powiązały z aplikacją.

System PeoPay umożliwia dokonywanie płatności w fizycznych punktach handlowo-usługowych, u akceptantów internetowych oraz wypłaty z bankomatów. Aplikacja jest intuicyjnym interfejsem, co dodatkowo zwiększa jej zalety na tle konkurencji. System PeoPay wykorzystuje przy tym kilka metod komunikacji płatnik – akceptant: kody QR¹, NFC oraz jednorazowe kody numeryczne. Płatności NFC są jedną z bardziej atrakcyjnych usług mobilnych, które pozwalają na dokonywanie płatności zbliżeniowych telefonem komórkowym. Bank wydaje klientowi wirtualną kartę do konta osobistego, która zostaje zapisana na karcie SIM smartfonu. W systemie PeoPay wbudowana jest funkcja zbliżeniowa MasterCard PayPass, która umożliwia płatność bez fizycznego włączenia aplikacji. Należy tylko odblokować telefon, zbliżyć go do terminala (podobnie jak kartę zbliżeniową) i potwierdzić

¹ Kody *Quick Response* – alfanumeryczne, dwuwymiarowe, kwadratowe kody graficzne odczytywane za pomocą aparatu w telefonie.

za pomocą numeru PIN [Kisiel, 2014, s. 34–38, 56]. Charakterystykę systemu PeoPay przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Ogólna charakterystyka systemu

Kryterium	Opis
Typ systemu	Uniwersalny system płatności mobilnych
Dominujące źródła pieniądza	Rachunek bankowy, pieniądz elektroniczny
Wykorzystywana technologia komunikacji płatnik – akceptant	Płatność lokalna z użyciem jednorazowego kodu, kodów QR i komunikacji NFC; płatność zdalna z użyciem kodu QR
Interfejs użytkownika	Aplikacja mobilna

Źródło: M. Kisiel (2014), *Niekartowe schematy płatności bezgotówkowych w Polsce*, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, s. 36.

System PeoPay nie jest skomplikowany w użyciu i zapewnia szybkie, sprawne dokonywanie transakcji. O jego atrakcyjności świadczy fakt, że aplikację pobrało już ponad 100 tys. klientów, jak wynika z danych, które przekazał bank Pekao SA w grudniu 2014 r. Technologia PayPass obsługiwana jest przez 280 tys. terminali płatniczych, co stanowi 70% wszystkich terminali w kraju. W przyszłości usługa ma być dostępna również za granicą [forsal.pl, 2014b].

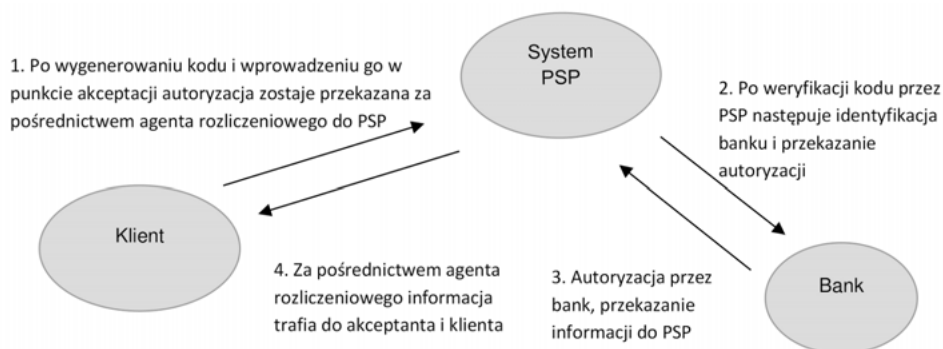
3. BLIK jako rewolucyjna forma w polskich płatnościach mobilnych

W 2013 r. sześć banków: PKO Bank Polski SA, mBank SA, Bank Zachodni WBK SA, ING Bank Śląski SA, Bank Millennium SA i Alior Bank SA nawiązało współpracę mającą na celu utworzenie wspólnego systemu płatności mobilnych. Spółka, która powstała w tym celu, została nazwana Polskim Standardem Płatności (PSP). W ramach projektu zdecydowano się na rozszerzenie działającego od marca 2013 r. systemu płatności mobilnych PKO Banku Polskiego SA (IKO) o elementy umożliwiające podłączenie wielu partnerów, co zostało uznane za bazę funkcjonowania lokalnego standardu. W październiku 2013 r. do projektu dołączyła Krajowa Izba Rozliczeniowa SA, odpowiedzialna za obsługę operacyjną płatności mobilnych, rozliczeń Elixir i Ekspres Elixir [Król, 2015, s. 102–103].

System został uruchomiony 9 lutego 2015 r. Jako pierwsi z innowacji projektu mogli skorzystać klienci banków założycieli: Alior Banku SA, Banku Zachodniego WBK SA, Banku Millennium SA, ING Banku Śląskiego SA, mBanku SA, w tym Orange Finance, oraz PKO Banku Polskiego SA i Inteligo SA. Przez aplikację można dokonywać płatności w sklepach, punktach usługowo-handlowych i Internecie oraz wypłacać gotówkę z bankomatów. Na chwilę obecną BLIK umożliwia płatność w ok. 35 000 miejsc

akceptacji, zawierających 12 000 sklepów internetowych. Do wypłaty gotówki w ramach programu jest przystosowanych 5 500 bankomatów. Po pierwszym miesiącu funkcjonowania aplikacja zyskała 500 000 użytkowników, co świadczy o popularności programu oraz zaufaniu klientów do nowości PSP [www.polskistandardplatnosci.pl, b.r., a].

Aby rozpocząć pracę w systemie, użytkownik powinien posiadać aplikację banku uczestniczącego w PSP, ale nie musi to być tylko jedna aplikacja. Po rejestracji konta mobilnego klient jest gotowy do pracy w systemie PSP. Identyfikacja płatności opiera się na jednorazowych kodach, które są generowane na rzecz klienta na żądanie banku. Kody zawierają cyfry od 0 do 9 i są kombinacją, która jest ważna 2 minuty. Po upływie tego czasu można wygenerować kolejny kod [www.polskistandardplatnosci.pl, b.r., b]. Ogólny schemat przebiegu płatności został przedstawiony na wykresie 1. Jak widać, w całej transakcji uczestniczą trzy główne podmioty: klient, system PSP i bank, przy udziale agenta rozliczeniowego i punktu akceptacji.



Wykres 1. Model autoryzacji opartej o kod

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.polskistandardplatnosci.pl/dziala (data dostępu: 03.04.2015).

BLIK to wygodny dostęp do finansów przez telefon. Dzięki tej aplikacji można zarządzać rachunkiem bankowym, wykonywać płatności, a nawet zakładać lokaty terminowe na 3, 6 lub 12 miesięcy. System zasięgiem obejmuje już ok. 60% klientów krajowych instytucji finansowych [Król, 2015, s. 102–103]. Ponadto liczba punktów akceptacji BLIK stale rośnie. PSP przewiduje, że w najbliższych miesiącach będzie to 150 tys. punktów. Do systemu dołączą najpopularniejsze sieci handlowe. Zapewnią to umowy podpisane z eService, First Data Polska, PayTel, ITCARD, DotPay, Przelewy 24 oraz innymi agentami rozliczeniowymi dostarczającymi usługi w oparciu o terminale POS i opcje płatności w eCommerce [www.polskistandardplatnosci.pl, b.r., a]. Takie rozwiązania mogą przy-

czynić się do wzrostu otwartości Polaków na system BLIK oraz stanowić zachętę do poszerzania wiedzy o funkcjonowaniu i możliwościach, jakie oferuje ten system.

Zakończenie

Uniwersalność telefonii komórkowej sprawia, że formy płatności mobilnych zyskują uznanie wielu klientów. Zastosowanie innowacyjnych technologii i wzrost bezpieczeństwa usług pozwalają na wprowadzanie nowych modeli na rynek. Szybkość dokonywanych transakcji wpływa na wybór sposobu płatności – współczesny człowiek ceni swój czas, dlatego banki starają się dopasować nowe schematy do potrzeb i preferencji klientów. W ciągu kilku lat płatność mobilna w znacznym stopniu zwiększyła swój zasięg, co jest dobrym sygnałem dla dalszego rozwoju. Można się spodziewać, że w nadchodzących latach stanie się ona standardem w ofercie każdego banku.

Podsumowując, należy zwrócić uwagę na praktyczny wymiar polskich schematów płatności mobilnych. Nie są to jedynie rozbudowane aplikacje posiadające wiele funkcji, ale przede wszystkim proste w użyciu, przystosowane do użytku dla przeciętnego człowieka alternatywy, dzięki którym płatności nie stanowią problemu czasowego ani nie komplikują sprawności transakcji. Możliwość kontroli finansów przez urządzenia mobilne zwiększa poczucie komfortu, dając jednocześnie szansę bankom na udoskonalanie schematów w przeświadczeniu, że nowe technologie wpłyną na wzrost otwartości i akceptacji wśród klientów.

Bibliografia

- BIS (2012), *Innovations in retail payments*, Report of the Working Group on Innovations in Retail Payments, Committee on Payment and Settlement Systems, Bank for International Settlements.
- Dmowski A., Sarnowski J., Prokopowicz D. (2005), *Podstawy finansów i bankowości*, Difin, Warszawa.
- <http://forsal.pl/artykuly/828689,pko-bp-liczba-aktywacji-aplikacji-iko-przekroczyła-200-tys.html> (2014a) (data dostępu: 31.03.2015).
- <http://forsal.pl/artykuly/839187,pekao-pionierem-w-technologii-hce-platnosci-mobilne-telefonem-mozliwe.html> (2014b) (data dostępu: 03.04.2015).
- <http://forsal.pl/artykuly/802543,mobilne-platnosci-coraz-blizej-banki-zbuduj-wspolpracujace-systemy-placenia.html> (2014c) (data dostępu: 01.04.2015).
- Kisiel M. (2014), *Niekartowe schematy płatności bezgotówkowych w Polsce*, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław.
- Król A. (2015), *W Bliku nadzieja*, „Bank”, nr 3 (264).

- Maison D. (2013), *Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego*, raport przygotowany dla NBP, Warszawa.
- NBP, ZBP, Koalicja na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności (2009), *Strategia rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2009–2013 (projekt)*, Warszawa.
- Ustawa z dnia 24 sierpnia 2001 r. o ostateczności rozrachunku w systemach płatności i systemach rozrachunku papierów wartościowych oraz zasadach nadzoru nad tymi systemami (Dz.U., nr 123, poz. 1351 ze zm.).
- www.finextra.com/news/fullstory.aspx?newsitemid=26920&topic=innovation (2015) (data dostępu: 31.03.2015).
- www.polskistandardplatnosci.pl/blik-juz-pol-miliona-klientow (b.r., a) (data dostępu: 02.04.2015).
- www.polskistandardplatnosci.pl/dziala (b.r., b) (data dostępu: 03.04.2015).

Łukasz Bober

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej
Lublin

Przesłanki i determinanty stopnia wykorzystania płatności bezgotówkowych przez osoby fizyczne

Wstęp

Poziom wykorzystania produktów bankowości elektronicznej przez osoby fizyczne stanowi jedną z przesłanek rozwoju społeczeństwa informacyjnego. Wpływ na ten poziom mają m.in. postawy klientów wobec banków, stopień ubankowienia społeczeństwa, poziom zaawansowania w realizowaniu płatności bezgotówkowych, czy poziom bezpieczeństwa realizowanych płatności – faktyczny, ale i postrzegany przez klientów. Można postawić tezę, że relatywnie niski poziom wykorzystania płatności bezgotówkowych w Polsce w dużej mierze wynika z wykluczenia nie tylko o charakterze społecznym, ekonomicznym czy informacyjnym, ale również behawioralnym, powstałym w efekcie wyobrażeń czy często nieuzasadnionych obaw różnych grup społecznych z rynku bankowego, zwłaszcza z segmentu bankowości elektronicznej. Wyrazem tego są postawy Polaków wobec banków i niski poziom ubankowienia społeczeństwa w Polsce. Celem opracowania jest próba identyfikacji i oceny znaczenia poszczególnych przesłanek wpływających na stopień wykorzystania płatności bezgotówkowych w Polsce. W pracy zastosowano metodę opisową, zrealizowaną w oparciu o wybrane raporty i analizy dotyczące obrotu bezgotówkowego.

1. Postawy klientów wobec banków

Strategia komunikacyjna banku powinna respektować postawy klientów wobec wydarzeń związanych z instytucjami finansowymi oraz ich zainteresowanie różnymi wiadomościami. Jednak błędnym myśleniem jest, że każdy obszar działalności społecznej przyniesie w efekcie tak samo wysokie uznanie, podobnie jak nie każdy kryzys zredukuje w jednakowym

stopniu zaufanie klientów do banku. Postawy społeczeństwa zależą od różnych czynników (np. wykształcenia, miejsca zamieszkania), ale ich analiza wskazuje, że niektóre zjawiska o charakterze ogólnym znajdują wyrazne odzwierciedlenie w stosunku do banku.

Z badań wynika, że Polacy czują się najbardziej zaniepokojeni, słysząc złe informacje na temat ich własnych pieniędzy i sposobu obsługi klientów przez banki. Przeprowadzone badania opinii publicznej ukazują jednoznacznie obszary, które są najbardziej istotne w kształtowaniu zaufania klientów. Respondenci, poproszeni o ocenę wpływu różnych informacji na ich zaufanie do banku, najczęściej wskazywali na wiadomości o złym zarządzaniu powierzonymi środkami finansowymi, sytuacje nieodpowiedniego traktowania klientów oraz na zagrożenie włamania do systemu informatycznego banku (tabela 1). Natomiast najniższe noty otrzymały wiadomości, które nie świadczą o konkretnych, mierzalnych zaniedbaniach. Zdaniem większości Polaków np. doniesienia o napadzie na oddział banku nie mają znaczącego wpływu na zaufanie do całej instytucji. Jest to dość istotne z punktu widzenia komunikacji, ponieważ niezawinione zdarzenia same w sobie nie wzbudzą negatywnej reakcji otoczenia. Znacznie większą krytykę i pogorszenie wizerunku może spowodować nieodpowiednia reakcja banku na zaistniałą sytuację oraz np. brak opieki nad pokrzywdzonymi pracownikami [On Board PR, 2006, s. 3].

Tabela 1. Wpływ wybranych informacji na zaufanie do banku*

Czynnik	Złe zarządzanie powierzonymi środkami finansowymi	Przypadki złego traktowania klientów	Zagrożenie włamaniem do systemu informatycznego banku	Kłopoty z dostępem do usług	Oskarżenia w stosunku do członków zarządu
Ocena	4,60	4,59	4,43	4,27	4,24

* pięć najwyższej ocenianych pozycji; respondenci oceniali w skali 1–5 wpływ informacji na spadek ich zaufania do banku, gdzie 1 – zdecydowanie nie zmniejszyłoby, 5 – zdecydowanie zmniejszyłoby

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Raport On Board PR ECCO Network (2006), *Banki – zaufanie i komunikacja z klientami*, Warszawa, s. 3.

Banki, podobnie do innych przedsiębiorstw i instytucji, często zajmują się prowadzeniem działań o charakterze prospołecznym. Wspierają inicjatywy związane z różnymi dziedzinami, np. edukacją, nauką, kulturą, sztuką. Wsparcie ma najczęściej formę finansowania, choć poza sponsorin- giem niektóre banki podejmują własne przedsięwzięcia. Wszystko to ma na celu zaspokojenie oczekiwań klientów i budowanie jak najlepszego wi-

zerunku. W Polsce aż 48,3% ludzi uważa, że zdrowie jest tym obszarem, w którym banki powinny wspierać ich najbardziej. Jest to wysoki wskaźnik, szczególnie jeśli wziąć pod uwagę fakt, że zdania Polaków w tym przypadku nie różnią się od siebie zbyt istotnie. Tylko niektóre grupy na pierwszym miejscu stawiają inną dziedzinę, ale zdrowie jest zawsze wśród dwóch najczęściej wskazywanych pozycji¹. Preferencje nie są uwarunkowane jedynie wiekiem, choć w przypadku niektórych obszarów tematycznych można zaobserwować ciekawe tendencje, np. udział banków we wspieraniu kultury najrzadziej popierają najstarsi Polacy (w grupie powyżej 59 lat – 3,3%). Poza wiekiem liczy się także takie kryterium, jak pozycja zawodowa. Pracownicy na pozycjach kierowniczych i samodzielni specjaliści częściej niż za zdrowiem optują za edukacją i wychowaniem, które w ich mniemaniu powinny być podstawowym kierunkiem działań publicznych banku (41,9%). Edukacja i wychowanie to oczekiwanie często wskazywane przez osoby pracujące na własny rachunek (37,2%) oraz przez pracowników umysłowych (31,7%). Także wykształcenie wywiera spory wpływ na nadzieje związane z projektami, jakie mają wspierać banki. Wraz ze wzrostem wykształcenia coraz mniej znaczące stają się działania banków dotyczące zdrowia, pomocy społecznej i edukacji, a większym zainteresowaniem cieszą się takie dziedziny, jak np. nauka i badania (26,3%), wspieranie przedsiębiorczości (14,3%), kultura (13,6%) – wskaźniki zgodne z opinią osób z wykształceniem wyższym [On Board PR, 2006, s. 5–6].

Analizując wyniki badań opinii społecznej, można zauważyć, że obszary, których wspieranie zwykle przypisywano instytucjom finansowym (jak kultura, sztuka) nie są wskazywane najczęściej. Kultura i sztuka plasują się na ostatnich miejscach listy tematów projektów, które według Polaków powinny aprobować banki. Te zaś, korzystając z wyników badań, coraz bardziej starają się sprostać oczekiwaniom klientów.

2. Stopień ubankowienia społeczeństwa polskiego na tle innych państw

Pomocnym narzędziem do badania poziomu wykorzystania produktów bankowych przez klientów jest poznanie wskaźnika ubankowienia społeczeństwa, przy czym dobrym punktem odniesienia może być również jego porównanie względem innych państw. Z badań przeprowadzonych przez PBS wynika, że w drugiej połowie pierwszej dekady XXI w. obserwowano

¹ Przykładowo dla najmłodszych Polaków (w wieku 15–17 lat) pierwsze miejsce, co może wydawać się zaskakujące, zajmuje pomoc społeczna (45,3%), a następnie zdrowie (30,2%) i sport (28,7%).

wyraźny wzrost wskaźnika ubankowienia Polaków. W 2006 r. z usług bankowych korzystała prawie połowa mieszkańców kraju, a w 2009 r. grupa ta stanowiła już trzy czwarte populacji dorosłych. W 2013 r. 81% pełnoletnich Polaków przyznało, że posiada konto bankowe [ZBP, 2014, s. 7]. Badania obejmowały również grupę młodzieży będącej w wieku 15–17 lat, w której niemal co dziesiąta osoba była klientem banku².

Departament Systemu Płatniczego NBP składa cyklicznie Zarządowi NBP materiał porównujący wybrane elementy polskiego systemu płatniczego z systemami krajów Unii Europejskiej. Jego celem jest porównanie niektórych parametrów z kilku najbardziej istotnych obszarów systemu płatniczego w przeliczeniu na liczbę ludności w Polsce i w krajach UE. Parametry te głównie są związane z dostępnością podmiotów świadczących usługi płatnicze dla ich mieszkańców, stopniem ubankowienia (mierzonego na podstawie liczby rachunków bankowych) oraz wykorzystaniem podstawowych bezgotówkowych instrumentów płatniczych (poleceń zapłaty, poleceń przelewu, kart płatniczych) i elementów infrastruktury płatniczej (bankomatów, terminali POS). Parametry te pokazują rzeczywiste miejsce Polski w zakresie ubankowienia na tle pozostałych krajów UE.

Liczbę oddziałów instytucji oferujących usługi płatnicze w Polsce, w porównaniu do średnich dla krajów strefy euro i krajów UE, przedstawiono w tabeli 2. Zauważalny wzrost wskaźnika dla Polski w 2009 r. był skutkiem zmiany metodologii zastosowanej przez EBC w 2009 r., dotyczącej wejścia w życie dyrektywy o usługach płatniczych, i zaliczeniem instytucji płatniczych i biur usług płatniczych³ do kategorii instytucji oferujących usługi płatnicze. Z zaprezentowanych danych wynika, że od 2005 r. w Polsce obserwuje się stały wzrost liczby oddziałów instytucji oferujących usługi płatnicze [NBP, 2014b, s. 4]. Natomiast w krajach UE występuje powolny, choć systematyczny spadek, przy subtelnych wahaniami, wskaźnika liczby placówek instytucji oferujących usługi płatnicze przypadających na milion mieszkańców. Podobny trend dotyczy krajów należących do strefy euro. Po raz pierwszy wskaźnik ten był wyższy w Polsce od wskaźnika dla państw UE

² Szacuje się, że na rynku funkcjonuje ok. 26 mln rachunków. Polska liczy ponad 31 mln dorosłych mieszkańców. Gdyby każdy z nich posiadał rachunek, wówczas wskaźnik ubankowienia wskazywałby ponad 80%. Rzeczywistość jest jednak inna, ponieważ część z nich, głównie osoby w wieku 25–39 lat, posiada więcej niż jedno konto, co tłumaczy nieco niższy wynik [pbs.pl].

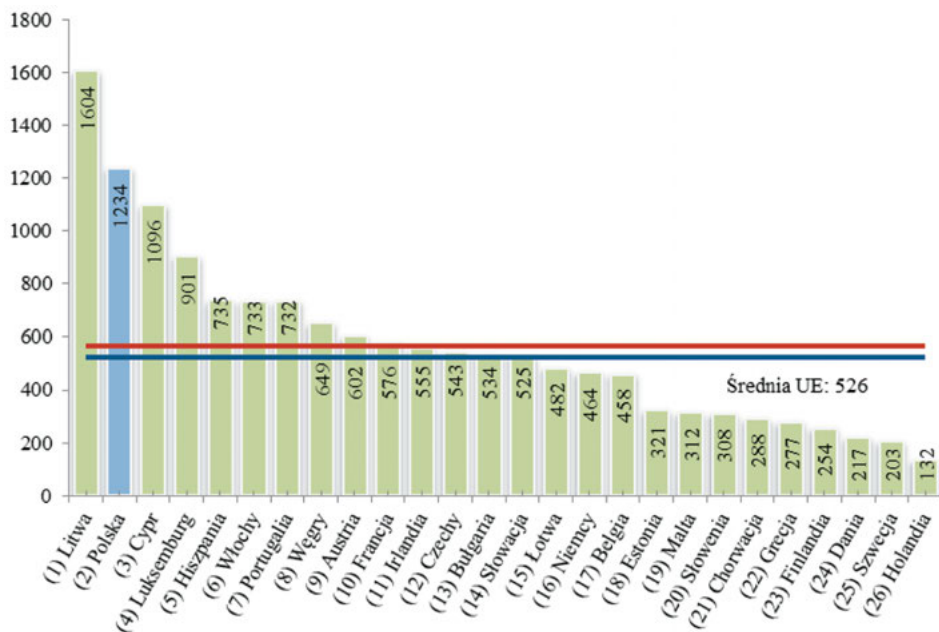
³ Instytucja płatnicza to podmiot oferujący usługi płatnicze, który prowadzi rachunki, dokonuje autoryzacji, księgowania, rozliczeń i wypłat transakcji. Oferuje własne rozwiązania i instrumenty płatnicze. Biura usług płatniczych to podmioty wykonujące usługi przekazu pieniężnego na terytorium Polski, dla których średnia wartość transakcji płatniczych z poprzednich 12 miesięcy nie przekracza 500 tys. euro miesięcznie.

Tabela 2. Liczba placówek instytucji oferujących usługi płatnicze przypadające na 1 mln mieszkańców w latach 2002–2013 (z uwzględnieniem instytucji płatniczych i biur usług płatniczych)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Polska	566	526	510	558	591	605	637	1 005	1 022	1 041	1 179	1 234
Strefa euro	663	659	651	644	636	638	641	630	619	602	586	560
UE	633	628	602	599	594	586	586	605	596	587	564	526

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://sdw.ecb.europa.eu> (data dostępu: 22.10.2014).

w 2007 r. Polska, dzięki posiadaniu 47 512 oddziałów oferujących usługi płatnicze i wskaźnika 1 234 na milion mieszkańców (średnia w UE – 526), zajmowała w 2013 r. drugie miejsce (wykres 1).



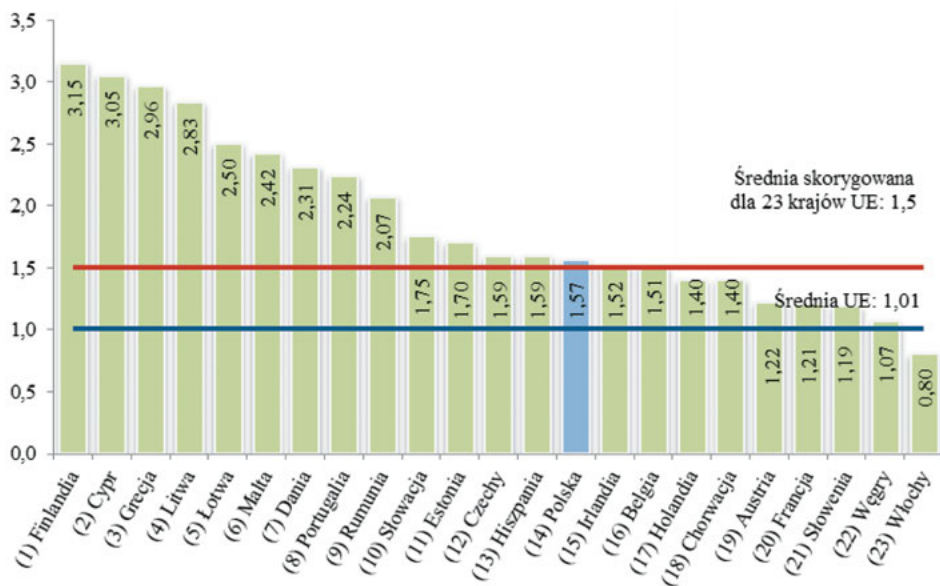
Wykres 1. Liczba placówek instytucji oferujących usługi płatnicze przypadające na 1 mln mieszkańców w 2013 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://sdw.ecb.europa.eu> (data dostępu: 22.10.2014).

Wskaźnik liczby placówek oferujących usługi płatnicze nie stanowi jednak warunku wystarczającego dla zwiększenia poziomu ubankowienia mieszkańców danego kraju. Czołowe miejsce Polski pod względem liczby oddziałów jest skutkiem uwzględnienia w statystykach znaczącej liczby placówek oferujących możliwość wpłaty gotówki na rachunek, a więc zarówno Poczty Polskiej, jak i instytucji przyjmujących wpłaty gotówki na rachunki bankowe, dzięki którym możliwe jest opłacenie rachunków za energię, prąd, telefon itd. Oddziały tych ostatnich podmiotów nie pozwalają jednak na realizację transakcji bezgotówkowych [NBP, 2014b, s. 6].

Kryterium mierzenia stopnia ubankowienia może być również liczba rachunków bankowych przypadających na jednego mieszkańca. Jest to też czynnik rozwoju obrotu bezgotówkowego z tego powodu, że posiadanie rachunku bankowego jest podstawowym wymogiem korzystania z bezgotówkowych instrumentów płatniczych. Liczba rachunków bankowych w Polsce

systematycznie rośnie. Porównując 2013 r. do 2012 r., ich liczba wzrosła o ponad 2 miliony, co oznacza zmianę o 3,7% [NBP, 2014b, s. 7]. Biorąc pod uwagę wskaźnik liczby rachunków bankowych przypadających na jednego mieszkańca w 2013 r., Polska uplasowała się na 14. miejscu w gronie 23 państw UE, charakteryzując się wskaźnikiem 1,57 (wykres 2). Jest to wynik lekko przewyższający średnią skorygowaną dla 23 krajów, których dane były dostępne w chwili przeprowadzania statystyki.



Wykres 2. Liczba rachunków bankowych przypadających na jednego mieszkańca w 2013 r. (brak danych dla Bułgarii, Luksemburga, Niemiec, Szwecji i Wielkiej Brytanii)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://sdw.ecb.europa.eu> (data dostępu: 22.10.2014).

Stopień ubankowienia w Polsce w porównaniu do innych państw UE nie jest ani znacząco gorszy, ani znacząco lepszy. Polska jest ciągle na etapie wzrostowym, który niestety ostatnio spowalnia (prawie niezmienny od kilku lat poziom ubankowionych dorosłych Polaków). Co prawda przoduje w liczbie fizycznych punktów oferujących usługi płatnicze, ale nie jest to wystarczający czynnik w kwestii rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce, w tym zwłaszcza rozwoju płatności bezgotówkowych realizowanych z udziałem banków.

3. Ocena zaawansowania osób fizycznych w realizowaniu płatności bezgotówkowych

W 2009 r. NBP rozpoczął działania mające na celu realizację strategii rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce. W związku z tym przyjął, jako jedną z możliwości ewaluacji tych działań, metodę badań sondażowych⁴. Pierwsza seria badań została przeprowadzona w 2009 r. i stanowi punkt wyjściowy przedstawiający stan korzystania i postaw Polaków wobec obrotu bezgotówkowego w chwili rozpoczęcia przez NBP działań upowszechniających obrót bezgotówkowy. We wrześniu 2013 r. odbyła się druga edycja badania, którego celem była diagnoza ówczesnego stanu zaawansowania obrotu bezgotówkowego w Polsce oraz ocena skuteczności realizowanych w Polsce działań na rzecz promowania obrotu bezgotówkowego. Wyniki drugiego badania wskazały na zauważalny wzrost poziomu zaawansowania Polaków w korzystaniu z obrotu bezgotówkowego w okresie 2009–2013. Zróżnicowanie to ma związek z trzema wyodrębnionymi poziomami zaawansowania bezgotówkowego:

1. Poziom I – korzystanie z kont bankowych: zaobserwowano duży wzrost liczby Polaków posiadających i korzystających z co najmniej jednego konta bankowego (z 78% do 87%).
2. Poziom II – korzystanie z kart płatniczych: nastąpił wzrost odsetka Polaków aktywnie korzystających z karty do bankomatu (z 80% do 88%), wzrosła częstotliwość używania kart (z 36% do 51% wzrósł odsetek ludzi płacących częściej kartą niż gotówką), wystąpił również wzrost częstotliwości wykorzystywania karty do płatności (z 54% do 64%), a nie tylko do wypłaty gotówki z bankomatu⁵.
3. Poziom III – bezgotówkowe formy płacenia za rachunki: wzrost dotyczył głównie płatności za rachunki wykonywane przez Internet. W 2013 r. większość Polaków korzystających z konta bankowego miała do niego

⁴ Celem badań było poznanie postaw i zachowań Polaków wobec różnych form płatności oraz obserwacja zmian w okresie realizacji strategii. Miarę, która pozwalała na szczegółowe zbadanie skuteczności działań prowadzonych w ramach obranej strategii, stanowiły przyjęte wskaźniki zaufania do obrotu bezgotówkowego (IZOB), stopnia korzystania z bezgotówkowych form płatności (IKOB) oraz tzw. wskaźnik lejkowy obrazujący różne poziomy zaawansowania w korzystaniu z obrotu bezgotówkowego [Maison, 2013, s. 2].

⁵ W kontekście płatności kartami warto zaznaczyć rosnącą popularność płacenia kartami zbliżeniowymi, które rozwiązują dotychczasowe problemy z płatnościami kartą niskich kwot. Co istotne, ponad połowa posiadaczy kart z tą funkcjonalnością korzysta z nich przynajmniej od czasu do czasu. Na to nowe rozwiązanie związane z płatnościami bardziej otwarci są ludzie młodzi, osoby z wyższym wykształceniem i pracujący (czyli osoby otwarte również na inne formy płatności bezgotówkowych).

dostęp przez Internet⁶ – 77% (wzrost z 70% w 2009 r.) i korzystali z tej możliwości – 58% (wzrost z 46%) [Maison, 2013, s. 7–8].

W przeprowadzonej przez NBP analizie zostały sprawdzone poziomy trzech wskaźników obrotu bezgotówkowego: dwóch określających zachowania bezgotówkowe (wskaźnik lejkowy i IKOB – wskaźnik korzystania) oraz wskaźnik reprezentujący postawy (IZOB – wskaźnik zaufania). W 2013 r. zmniejszyła się wartość poziomu zerowego wskaźnika lejkowego z 22% do 13% oraz zwiększył się poziom 5 i 6. Poziom 5, który obrazuje średnie zaawansowanie bezgotówkowe, wzrósł z 15% do 27%. Natomiast poziom 6, mówiący o najwyższym zaawansowaniu bezgotówkowym, wzrósł z 6% do 9% (objaśnienia – tabela 3).

Tabela 3. Poziomy wskaźnika lejkowego wraz z objaśnieniami

Poziom	Opis
0	Brak konta – niezagospodarowany potencjał
1	Posiadanie konta, ale bez kanału transakcji bezgotówkowej (karty lub dostępu do konta przez Internet) – tylko konto
2	Posiadanie konta oraz kanału transakcji bezgotówkowej (karta lub dostęp do konta przez Internet), ale niekorzystanie z nich w jakimkolwiek celu – kanał bierny
3	Posiadanie konta oraz kanału transakcji bezgotówkowej, korzystanie z tego kanału, ale nie w celu dokonania płatności bezgotówkowej (np. karta – tylko wpłaty i wypłaty, konto – sprawdzanie historii) – nieaktywni z potencjałem
4	Posiadanie konta, kanałów transakcji bezgotówkowej i korzystanie z nich, ale przewaga transakcji gotówkowych – niskie zaawansowanie bezgotówkowe
5	Posiadanie konta, kanałów transakcji bezgotówkowej i korzystanie z nich, przewaga transakcji bezgotówkowych – średnie zaawansowanie bezgotówkowe
6	Posiadanie konta, kanałów transakcji bezgotówkowej i korzystanie z nich, zdecydowana przewaga transakcji bezgotówkowych – najwyższe zaawansowanie bezgotówkowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie: D. Maison (2013), *Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego. Raport z badania 2013 i analiza porównawcza z danymi z 2009 roku*, NBP, Warszawa, s. 79.

Podobna zmiana została zarejestrowana dla drugiego wskaźnika behawioralnego – IKOB. W skali stuprocentowej wskaźnik wzrósł z 28% do 36%. Czynnikiem w największym stopniu determinującymi korzystanie z obrotu bezgotówkowego okazały się protechnologiczność (postawa wobec nowych

⁶ Wzrost płatności dokonywanych przez Internet (z 26% często używających tej formy płatności do 49%) wystąpił kosztem spadku tradycyjnych płatności gotówkowych: płatności na pocztę (z 40% do 31%) i w kasie banku (z 30% do 21%). W 2013 r. 51% Polaków deklarowało, że częściej płaci rachunki bezgotówkowo niż gotówkowo (w 2009 r. było takich osób 29%).

technologii) i kult gotówki (im większy, tym mniejsze korzystanie). Trzeci wskaźnik (IZOB) jest czynnikiem o charakterze psychologicznym, prezentującym postawy wobec obrotu bezgotówkowego. Ten wskaźnik właściwie nie uległ zmianie, co jest przeciwieństwem dwóch poprzednich. W 2009 r. szacowany był na poziomie 57%, a w 2013 r. – 59%. Oznacza to, że statystycznie rzecz ujmując, różnica ta nie jest istotna. Można założyć, że po prostu zmiana postaw, przekonań i nawyków należy do długotrwałych procesów i wymaga więcej czasu niż zmiana funkcjonalnych zachowań dotyczących życia codziennego. Poziom ten może świadczyć o zmniejszaniu się znaczenia barier obiektywnych (np. dotyczących infrastruktury) i o pozostaniu barier o charakterze w większym stopniu indywidualnym i psychologicznym (np. lęk przed nowymi technologiami) [Maison, 2013, s. 9].

Analizy ilościowe uwypukliły fakt, że obok determinantów demograficznych (jak np. wiek, dochód) duże znaczenie w podejmowaniu lub niepodejmowaniu czynności świadczących o korzystaniu z obrotu bezgotówkowego mają czynniki psychologiczne (np. nastawienie do banków, otwartość na nowe technologie, stosunek do pieniędzy). Zastanawiające jest to, że zróżnicowanie płciowe nie ma wpływu na zachowania dotyczące obrotu bezgotówkowego, a wielkość miejscowości zamieszkania ma wpływ na te zachowania w mniejszym stopniu niż w przeszłości (różnice między miastem a wsią w kwestii korzystania z obrotu bezgotówkowego stopniowo się zacierają) [Maison, 2013, s. 8]. Jedną z barier rozwoju obrotu bezgotówkowego, zarówno w wymiarze obiektywnym, jak i w wymiarze behawioralnym, stanowi problem bezpieczeństwa płatności bezgotówkowych.

4. Problem bezpieczeństwa płatności bezgotówkowych

W okresie dynamicznego rozwoju e-biznesu, poza wygodą czy funkcjonalnością, bezpieczeństwo stało się kluczowym elementem warunkującym płatności bezgotówkowe. W sposób szczególny dotyczy ono banków, ponieważ często przechowują wszystkie oszczędności swoich klientów. Z tego powodu oczekuje się od instytucji pośredniczących w płatnościach bezgotówkowych, że będą dokładać starań dla zapewnienia najwyższych standardów bezpieczeństwa.

Największym kapitałem instytucji obsługujących płatności bezgotówkowe jest zaufanie klientów. Wielu z nich, zanim zdecyduje się powierzyć im swoje środki, chce poznać przestrzegane zasady bezpieczeństwa. Poza procesami i procedurami przyjmowanymi indywidualnie przez każdego z operatorów (podanie kodu PIN), główne znaczenie mają certyfikaty bezpieczeństwa, takie jak SSL i PCI DSS. Szyfrowane połączenie SSL (ang.

Secure Socket Layer) to narzędzie gwarantujące ochronę witryn internetowych, a także zapewniające poufność danych przesyłanych drogą elektroniczną. Całkowite bezpieczeństwo jest efektem zastosowania szyfrowania komunikacji pomiędzy komputerami⁷. Następny poziom zabezpieczeń jest związany z wymogami organizacji płatniczych. Wszystkie instytucje przechowujące, procesujące lub przesyłające dane posiadaczy kart płatniczych powinny spełniać rygorystyczne standardy bezpieczeństwa PCI DSS (ang. *Payment Card Industry Data Security Standard*). Jest to certyfikat, który potwierdza wytyczne określone przez instytucje płatnicze Visa i MasterCard. Większość instytucji, które uzyskały taki certyfikat, publikuje informacje o nim na swojej stronie internetowej, gdzie użytkownik może dodatkowo zapoznać się z dokumentem⁸.

W sierpniu 2013 r. został zrealizowany przez PBS projekt badania omnibusowego pt. „Korzystanie z kart płatniczych”. Celem było zbadanie stosunku Polaków do płatności elektronicznych i określenie obszarów, w których ten rodzaj płatności jest najbardziej znaczący. Podczas badania ankietowani zostali zapytani m.in. o to, czy płatności bezgotówkowe są ich zdaniem bezpieczne. Aż 66,9% respondentów było przekonanych, że taka forma regulowania należności jest w pełni bezpieczna. Tylko 6,9% badanych odpowiedziało, że płatności bezgotówkowe są zdecydowanie niebezpieczne. Należy dodać, że większość osób, które udzieliły takiej odpowiedzi, nie posiadała karty płatniczej lub się nią nie posługiwała [VeriFone, 2013, s. 7]. Z uwagi na coraz szersze zastosowanie w obiegu kart płatniczych z funkcją zbliżeniową⁹ oraz dystans wyrażany wobec nich przez określone grupy klientów banków, aktualny stał się problem zabezpieczenia płatności z ich użyciem. Zwrócił na to uwagę NBP, który w 2013 r. zaangażował się w działania prowadzące do stworzenia rekomendacji w zakresie bezpieczeństwa transakcji dokonywanych za pomocą kart płatniczych z funkcją zbliżeniową. Efektem prac powołanej przez Radę ds. Systemu Płatniczego¹⁰ grupy roboczej ds. przygotowania projektu rekomen-

⁷ Certyfikaty SSL są rejestrowane na określoną nazwę domeny, zawierają informacje o właścicielu domeny, jego adresie itp. Dane te są zabezpieczone kryptograficznie i nie ma możliwości ich samodzielnej zmiany.

⁸ PCI DSS to światowy standard narzucony przez organizacje finansowe w celu ochrony danych osobowych posiadaczy kart oraz informacji dotyczących ochrony danych osobowych. Został stworzony jako odpowiedź na zapotrzebowanie organizacji realizujących rozliczanie transakcji [bezpiecznyesklep.pl].

⁹ Odczyt informacji z karty odbywa się bezprzewodowo przez indukcję elektromagnetyczną, bez potrzeby wsuwania karty do czytnika.

¹⁰ Rada ds. Systemu Płatniczego zajmuje się bieżącą analizą i oceną polskiego systemu płatniczego oraz uregulowań prawnych dotyczących tego systemu. Podejmuje też działania

dacji w zakresie podstawowych składowych dotyczących bezpieczeństwa transakcji w użytkowaniu kart płatniczych z funkcją zbliżeniową, stały się zalecenia obejmujące:

1. Rekomendacje z zakresu ulepszania procedur odnośnie wydawania kart zbliżeniowych (możliwość wyboru opcji korzystania z funkcji zbliżeniowej przez posiadacza karty, możliwość posiadania karty bez funkcji zbliżeniowej, obowiązek informowania przez wydawcę karty o podstawowych cechach korzystania i bezpieczeństwa karty zbliżeniowej, przesyłanie do klienta nieaktywnej karty zbliżeniowej, obowiązek informowania klienta o możliwym przekroczeniu salda dostępnego na rachunku, obowiązek podjęcia działań w celu zminimalizowania ryzyka wystąpienia przekroczenia dostępnego salda rachunku).
2. Rekomendacje dotyczące zwiększenia świadomości użytkowników kart zbliżeniowych (w tym przez edukację), wyznaczające precyzyjnie rolę poszczególnych podmiotów systemu płatniczego w promowaniu bezpieczeństwa kart zbliżeniowych, tj. instytucji płatniczych, wydawców kart płatniczych, agentów rozliczeniowych, ZBP, Rady ds. Systemu Płatniczego oraz UKNF.
3. Rekomendacje z zakresu ustalenia podziału odpowiedzialności transakcji nieautoryzowanych pomiędzy wydawcą karty zbliżeniowej a jej posiadaczem (w zależności od dostępu klienta do możliwości wyboru opcji korzystania z funkcji zbliżeniowej i możliwość posiadania karty bez tej funkcji)¹¹:
 - w sytuacji zastosowania się wydawcy do rekomendacji – ograniczenie odpowiedzialności użytkownika do kwoty 50 euro (równowartość w złotych),
 - w sytuacji niezastosowania się wydawcy do rekomendacji – pełne wyłączenie odpowiedzialności użytkownika [NBP, 2014a, s. 91].

Poważnym zagrożeniem bezpieczeństwa transakcji bezgotówkowych jest coraz częściej *skimming* i *phishing*¹². Ich uniknięcie często jest uzależnione od spostrzegawczości użytkowników. W pierwszym przypadku zaleca

zmierzające do integracji działań sektora bankowego w zakresie systemu płatniczego oraz proponuje działania, które w szczególności dotyczą: adaptacji polskiego systemu płatniczego do wymogów Unii Europejskiej, minimalizacji ryzyka w systemie płatniczym, usprawnienia obrotu płatniczego i zwiększenia jego bezpieczeństwa oraz promowania obrotu bezgotówkowego. Oprócz NBP w jej skład wchodziło: przedstawiciele banków, ZBP, KNF i Ministerstwo Finansów oraz organizacje kartowe (Visa i MasterCard).

¹¹ Zgodnie z informacjami podanymi przez ZBP, prawie wszystkie banki wydające karty zbliżeniowe potwierdziły terminowe wprowadzenie Rekomendacji.

¹² *Skimming* – przestępstwo rozpoczynające się od nielegalnego skopiowania paska magnetycznego karty płatniczej bez wiedzy jej właściciela, a następnie wykorzystanie duplikatu do wykonywania nieuprawnionych transakcji. *Phishing* – wyłudzenie poufnych infor-

się sprawdzenie, czy czytnik kart nie wygląda podejrzanie (chodzi o nakładkę kopiującą dane karty), czy klawiatura bankomatu jest równa lub lekko obniżona w stosunku do obudowy, czy do bankomatu nie są przyklejone podejrzane urządzenia (odstające elementy). Natomiast w drugim przypadku należy przede wszystkim sprawdzić poprawność adresu internetowego strony, na którą klient jest przekierowywany z wiadomości e-mail (czy adres zaczyna się od wyrażenia „https://”, co oznacza korzystanie z bezpiecznego protokołu). Poza tym nigdy nie należy podawać żadnych danych służących identyfikacji (np. loginu, hasła i kodu PIN do internetowego konta bankowego). Cyberprzestępcy coraz częściej przeprowadzają ataki i coraz bardziej umiejętnie podszywają się pod instytucje finansowe, aby zdobyć dane potrzebne do kradzieży pieniędzy ich klientów [ING, 2012].

Mimo że są podejmowane starania instytucji finansowych i rządowych, aby zapewnić jak najwyższy poziom bezpieczeństwa transakcji (wprowadzanie ulepszanych systemów), przestępcy skupiają się na najsłabszym ogniwie – człowieku. Badania pokazują, że Polacy mają w większości optymistyczne podejście i zaufanie do korzystania z tego rodzaju płatności, co może świadczyć zarówno o dobrej świadomości w tym zakresie, jak i o sytuacji zupełnie przeciwnej. Osoba nieświadoma zagrożenia może nie wykazywać zaniepokojenia z jego powodu, dlatego tak istotne jest podejmowanie działań mających z jednej strony zwiększyć wykorzystanie produktów i usług bankowych, w tym o charakterze bezgotówkowym, wśród ogółu społeczeństwa, ale z drugiej strony – zwiększyć również świadomość korzyści i zagrożeń, jakie są z tym związane. Nerozerwalnie łączą się z tym działania mające ograniczać problem wykluczenia społecznego.

Zakończenie

Przeprowadzone rozważania i analiza danych wskazują, że istnieje kilka ważnych przesłanek i determinantów warunkujących stopień wykorzystania płatności bezgotówkowych przez osoby fizyczne. Istotnymi przyczynami wykluczenia w zakresie wykorzystania produktów bankowych są problemy natury technicznej, wynikające z ograniczeń dochodowych, terytorialnych itp., oraz brak dostatecznej wiedzy o instrumentach bankowych. Znaczącą rolę odgrywają również opinie o bezpieczeństwie nowych form przeprowadzania transakcji płatniczych, przez które Polacy jeszcze bardziej się do nich zniechęcają i zmniejszają swoje zaufanie do banków. Wydaje się

macji osobistych (np. haseł lub szczegółów karty kredytowej) przez podszywanie się pod godną zaufania osobę lub instytucję, której te informacje są pilnie potrzebne.

zatem, że prezentowane wyniki badań potwierdzają tezę o występowaniu zależności pomiędzy poziomem wykorzystania płatności bezgotówkowych i różnymi formami wykluczenia, zwłaszcza z segmentu najbardziej rozwiniętej technologicznie bankowości elektronicznej. Postawy Polaków wobec banków oraz niski poziom ubankowienia społeczeństwa są spowodowane czynnikami zarówno społecznymi, ekonomicznymi, jak i informacyjnymi, ale najtrudniejszy do zmiany wydaje się być aspekt behawioralny, ponieważ wymaga długofalowego oddziaływania i zwiększania świadomości klientów, aby poprawić wizerunek płatności bezgotówkowych w ich opinii. Jednak istnieją w Polsce podmioty instytucjonalne, które mają odpowiednie możliwości i procedury, aby prowadzić działania promujące formę rozliczeń bezgotówkowych.

Bibliografia

- Departament Systemu Płatniczego NBP (2014a), *Porównanie elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej za 2013 r.*, Warszawa.
- Departament Systemu Płatniczego NBP (2014b), *Ocena funkcjonowania polskiego systemu płatniczego w II półroczu 2013 r.*, Warszawa.
- <https://bezpiecznyesklep.pl/poradnik/artykuy/119-bezpieczny-system-obsugi-bezgotowkowej> (data dostępu: 23.10.2014).
- <http://pbs.pl/x.php/1,1072/Wskaznik-ubankowienia-Polakow-zwalnia.html> (data dostępu: 22.10.2014).
- <http://sdw.ecb.europa.eu> (data dostępu: 22.10.2014).
- ING (2012), www.ingbank.pl/_files/1000657 (data dostępu: 24.10.2014).
- Maison D. (2013), *Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego. Raport z badania 2013 i analiza porównawcza z danymi z 2009 roku*, NBP, Warszawa.
- Raport On Board PR ECCO Network (2006), *Banki – zaufanie i komunikacja z klientami*, Warszawa.
- VeriFone (2014), *White Paper. Stosunek Polaków do płatności bezgotówkowych w kontekście rozwoju polskiego rynku płatności elektronicznych. Podsumowanie wyników badania omnibusowego firmy VeriFone*, lipiec 2014 r.
- ZBP (2014), *Polityka kredytowa w Polsce i UE*, Warszawa.

Beata Bryk, Kinga Piwowarek

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej
Lublin

Świadomość zagrożeń związanych z bankowością elektroniczną wśród studentów Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Wstęp

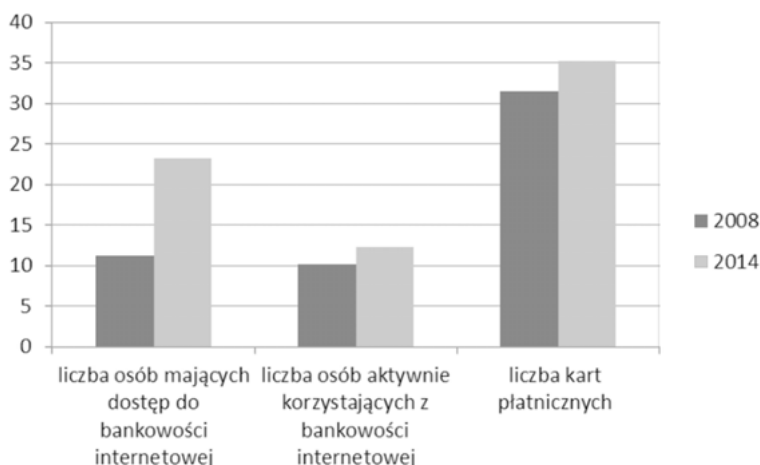
Wraz z ciągle rosnącą liczbą użytkowników bankowości elektronicznej i jej nowych usług rośnie liczba kradzieży środków pieniężnych znajdujących się na kontach klientów. Celem opracowania jest określenie, w jakim stopniu studenci Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie są świadomi zagrożeń związanych z korzystaniem z bankowości elektronicznej.

1. Formy i narzędzia bankowości elektronicznej

Bankowość elektroniczna (e-bankowość) to usługa pozwalająca na wykonanie różnych rodzajów usług bankowych za pomocą kanału elektronicznego. E-bankowość rozwija się i funkcjonuje równolegle z elektroniczną wymianą dóbr i usług, a dzięki możliwościom, jakie ze sobą niesie, przyczynia się do upowszechniania bezgotówkowego obrotu pieniędzy [Bajor, 2011, s. 11].

E-bankowość przybiera różne formy. Najpopularniejszą z nich jest bankowość internetowa. Przelewy dokonywane przez strony internetowe banków nie są jeszcze dominującą formą płatności, ale żaden bank nie pomija tej sfery działalności. Nawet niewielkie banki spółdzielcze oferują klientom zdalny dostęp do swoich środków. Z wykresu 1 wynika, że coraz większa liczba Polaków ma dostęp do bankowości internetowej – w porównaniu do 2008 r. wskaźnik ten wzrósł ponad dwukrotnie, osiągając poziom 23 mln osób. Należy zauważyć, że osób regularnie korzystających z bankowości internetowej jest znacznie mniej niż osób mających do niej dostęp – w 2014 r. ich liczba wynosiła ponad 12 mln, co oznacza wzrost w porównaniu do

2008 r. o ok. 2 mln użytkowników. Tendencję wzrostową należy tłumaczyć coraz powszechniejszym dostępem do Internetu – w 2008 r. stały dostęp do Internetu deklarowało niecałe 50% gospodarstw domowych, natomiast w 2014 r. – aż 75%. Kolejnym czynnikiem wpływającym na rosnącą liczbę korzystających z bankowości internetowej jest wzrost zaufania klientów do tego typu płatności. Może to być spowodowane tym, że w wiek produkcyjny weszły osoby, które od dziecka miały kontakt z komputerem i Internetem, załatwianie przez Internet wielu spraw związanych z większością dziedzin życia jest dla nich naturalną rzeczą. Co więcej, osuwają z tym faktem swoich rodziców [NetB@nk, 2014, s. 5–6].



Wykres 1. Dane liczbowe dotyczące bankowości internetowej i terminalowej w 2008 i 2014 r. (w mln)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: NetB@nk (2014), *Raport: Bankowość internetowa i płatności bezgotówkowe. IV Kwartał 2014 r.*, s. 5–6.

Kolejnym kanałem bankowości elektronicznej jest bankowość terminalowa, której powstanie i rozwój wiążą się z wykorzystaniem kart płatniczych. Wykres 1 przedstawia rosnącą liczbę posiadanych przez użytkowników kart płatniczych. Niekiedy banki, w sposób dość nieobiektywny, utożsamiają ten fakt ze wzrostem zapotrzebowania na nie. W praktyce każda osoba zakładająca rachunek bankowy otrzymuje kartę płatniczą niemal automatycznie, co nie oznacza, że zawsze wyraża takie zapotrzebowanie i że będzie z niej faktycznie korzystać [NetB@nk, 2014, s. 17–22].

Coraz częściej używanym kanałem e-bankowości jest również bankowość mobilna. Wzrost jej popularności jest spowodowany przede wszystkim rozwojem rynku smartfonów, na które można pobrać bezpłatną aplikację mobilną swojego banku. Ta forma bankowości pozwala użytkownikom

na dokonywanie wszystkich operacji, jakie można wykonać za pomocą bankowości internetowej, ale przy wykorzystaniu urządzeń znacznie bardziej poręcznych niż np. laptop [Polasik, 2006, s. 93].

Dzięki rozwojowi wymienionych form bankowości elektronicznej klienci banków coraz rzadziej korzystają z kanałów takich, jak *home banking*, bankowość telefoniczna, WAP, czy *e-mail banking* [Rynkiewicz, 2014].

2. Rodzaje zagrożeń związanych z bankowością elektroniczną

Rosnąca popularność usług bankowości elektronicznej, oprócz zainteresowania klientów, niestety coraz częściej przyciąga uwagę oszustów i hakerów. Banki w Polsce posiadają jeden z najnowocześniejszych systemów zabezpieczeń bankowości elektronicznej, jaki do tej pory powstał. Najslabszym ogniwem pozostaje jednak klient banku, który przez brak świadomości istnienia lub wagi zagrożeń ułatwia oszustom dostęp do swoich środków pieniężnych.

Jedną z podstawowych zasad bezpiecznego korzystania z bankowości internetowej jest nieujawnianie danych potrzebnych do logowania innym osobom. Oczywiście, nikt nie ujawni swojego loginu i hasła pierwszej napotkanej osobie, która o nie zapyta. Należy jednak pamiętać, że przestępcy potrafią być kreatywni. Użytkownicy bankowości internetowej narażeni są np. na otrzymanie e-maila (rzekomo wysłanego przez bank) zawierającego link prowadzący do strony do złudzenia przypominającej serwis bankowości internetowej, a w rzeczywistości będącej serwerem na usługach złodziei. Użytkownik, wprowadzając dane na takiej stronie, nieświadomie przekazuje je przestępcom. Innym sposobem wyłudzenia danych jest telefon od oszusta. Osoba ta podaje się za pracownika banku, który prosi rozmówcę o podanie loginu, hasła oraz kodu jednorazowego w celu sprawdzenia i poprawienia poziomu bezpieczeństwa. Kolejną metodą kradzieży jest rozsyłanie e-maili zawierających zainfekowany załącznik. Osoba, która go pobierze i spróbuje otworzyć na swoim komputerze lub innym urządzeniu mobilnym, narazi się na zainfekowanie wirusem, który przekaze wszystkie dane z urządzenia (m.in. login i hasło potrzebne do zalogowania na koncie). Skutkiem tego może być „zniknięcie” wszystkich oszczędności przechowywanych na koncie [KNF, 2014, s. 15–22].

W przypadku bankowości terminalowej jednym z najbardziej znanych zagrożeń jest kopiowanie kart płatniczych. Oszuści instalują w bankomatach specjalne nakładki, które kopią karty płatnicze. Aby kradzież zakończyła się powodzeniem, złodziejom potrzebny jest jeszcze PIN, dlatego często zakładają nad klawiaturą mini-kamery, które nagrywają kod wpisywany przez posiadacza karty. Stosują również specjalne nakładki na kła-

wiaturę, które zapamiętują wpisany wcześniej kod [KNF, 2014, s. 23–26]. Rozpowszechnioną metodą kradzieży środków na rachunku jest również kradzież karty zbliżeniowej. Obecnie większość kart posiada funkcję płatności zbliżeniowych, dzięki której do kwoty 50 zł można płacić za zakupy, zbliżając kartę do terminala, bez konieczności podawania kodu PIN. Większość banków preferuje płatności w trybie online, co oznacza, że terminal łączy się z bankiem klienta, a dopiero potem pobiera należną kwotę. W sytuacji braku wystarczających środków na koncie klienta transakcja nie dochodzi do skutku. Teoretycznie, kiedy bank zauważy wyjątkową aktywność na rachunku klienta (dokonanie wielu płatności zbliżeniowych bez podania PIN-u w krótkim odstępie czasowym), blokuje możliwość płatności bez użycia kodu PIN. W praktyce reakcja banku może nastąpić z pewnym opóźnieniem czasowym. Nieliczna grupa banków pozwala na płatności w trybie offline – terminal nie łączy się wówczas z bankiem, co oznacza, że możliwa jest zapłata za zakupy, nawet jeśli klient nie posiada wystarczających środków na koncie. Bank może zaksięgować taką transakcję po upływie kilku dni, co może z kolei oznaczać, że klient przekroczy limit na koncie debetowym (teoretycznie jest to niemożliwe). Transakcje skradzioną kartą w trybie offline nie są od razu księgowane na koncie klienta, wobec czego bank „nie widzi” nadzwyczajnej aktywności na jego koncie. Banki przekonują, że ze względów bezpieczeństwa losowa transakcja będzie wymagała autoryzacji PIN-em. Niestety, na różnych forach internetowych wielu okradzionych klientów skarży się, że złodzieje byli w stanie wykonać nawet do 40 transakcji bez wezwania do autoryzacji [Samcik, 2013]. W przypadku kradzieży za pomocą płatności zbliżeniowych poszkodowany może złożyć reklamację do banku i liczyć na jej pozytywne rozpatrzenie. Innym sposobem kradzieży jest sczytanie danych z karty za pomocą telefonu obsługującego technologię NFC¹. Aby się przed tym uchronić, należy zakupić specjalne etui, które uniemożliwi taką kradzież danych [KNF, 2014, s. 26–28].

Innym zagrożeniem utraty środków obarczone są zakupy w sklepach internetowych, gdzie płatności dokonuje się za pomocą podania numeru karty, daty ważności i danych personalnych oraz kodu CVC2/CVV2 (trzy-cyfrowy kod wydrukowany z tyłu karty obok miejsca na podpis). W niektórych krajach płatności w sklepach internetowych nie wymagają jednak podania kodu CVC2/CVV2. W jaki sposób złodziej może uzyskać dane potrzebne do tego typu transakcji? Najprostszym sposobem jest zwykła kradzież karty. Często zdarza się, że klienci wykazują się brakiem rozwagi, publikując zdjęcia swojej karty na portalach społecznościowych. Aby uchronić

¹ *Near Field Communication* – komunikacja bliskiego pola.

się przed zagrożeniem przechwycenia danych, należy uważnie obserwować osoby, które wchodzi w chwilowe posiadanie takiej karty – do uzyskania danych wystarczy zbliżenie z nagrań kamery ochrony skierowanej w stronę terminalu w sklepie. W skrajnych przypadkach istnieje możliwość zablokowania w banku tego typu płatności lub ustalenie odpowiedniego limitu transakcji [KNF, 2014, s. 28–31].

Głównym zagrożeniem dotyczącym płatności mobilnych jest zbyt słabe zabezpieczenie urządzeń mobilnych. Smartfon, który ma zainstalowaną aplikację mobilną, powinien mieć również zainstalowany program antywirusowy. Każdy telefon powinien być dodatkowo chroniony blokadą ekranu za pomocą hasła, co powinno utrudnić złodziejowi dostęp do danych w nim zawartych. Hasło do telefonu powinno być inne niż do aplikacji mobilnej i trudne do odgadnięcia [KNF, 2014, s. 31–33].

3. Podstawowe zasady bezpiecznego korzystania z bankowości elektronicznej

Związek Banków Polskich na swojej stronie internetowej przedstawia praktyczne porady dotyczące bezpieczeństwa bankowości elektronicznej. Należy pamiętać, że żaden bank nigdy nie wysyła do swoich klientów pytań dotyczących haseł i innych poufnych danych. Wszelkie płatności internetowe powinny być dokonywane tylko i wyłącznie za pomocą zaufanych urządzeń chronionych aktualnymi programami antywirusowymi. Ważne jest także, aby korzystać jedynie z legalnego oprogramowania. Nie wolno otwierać wiadomości i dołączonych do nich załączników nieznanego pochodzenia; należy też unikać stron zachęcających do obejrzenia bardzo atrakcyjnych treści lub zawierających wyjątkowe okazje. Nie należy wchodzić na stronę internetową swojego banku za pośrednictwem linków znajdujących się w przychodzących e-mailach i innych wiadomościach. Dużym zagrożeniem jest również używanie wyszukiwarek internetowych do znalezienia strony logowania swojego banku. Za każdym razem powinno się sprawdzać, czy połączenie z bankiem jest szyfrowane. Hasła dostępu trzeba regularnie zmieniać, nie należy ich udostępniać osobom trzecim. Błędem jest także zapisywanie hasła i trzymanie go przy sobie lub w innym łatwo dostępnym miejscu (dotyczy to też kodu PIN karty). Powinno się chronić numer karty i numer CVV2 lub CVC2. Trzeba dokonywać transakcji w znanych i zweryfikowanych przez siebie sklepach internetowych. W przypadku mniejszych serwisów powinno się badać ich wiarygodność, np. dzwoniąc do takiego serwisu i weryfikując ofertę, warunki dokonania transakcji oraz reklamacji [ZBP, b.r.].

4. Analiza wyników badania ankietowego

W dniach 25 marca – 7 kwietnia zostało przeprowadzone badanie ankietowe dotyczące świadomości zagrożeń związanych z bankowością elektroniczną wśród studentów Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie. W badaniu udział wzięło 207 studentów, co stanowi 5% wszystkich studentów Wydziału Ekonomicznego. Dobór próby był losowy. W przypadku większości pytań ankietowani mogli udzielić więcej niż jednej odpowiedzi. Wykres 1 przedstawia uproszczony obraz wykorzystywania różnych form bankowości elektronicznej przez ankietowanych.

Posiadający konto w banku		Nieposiadający konta w banku	
79%		21%	
Korzystający z e-bankowości		Niekorzystający z e-bankowości	
86%		14%	
Korzystający z bankowości internetowej		Niekorzystający z bankowości internetowej	
98%		2%	
Korzystający z aplikacji mobilnej	Niekorzystający z aplikacji mobilnej		
70%	30%		

Wykres 1. Odsetek studentów korzystających z usług bankowości elektronicznej
Źródło: opracowanie własne.

Konto w banku posiada 79% ankietowanych. Wśród badanych studentów znalazła się więc znaczna grupa osób nieposiadających konta bankowego. Wydawałoby się, że w czasach, kiedy większość świadczeń i pensji jest przelewana na konta, korzystanie z tej usługi jest konieczne. Ankietowani, którzy nie posiadają rachunku bankowego, to w większości studenci pierwszego roku, którzy nie otrzymują jeszcze żadnych stypendiów ani nie pracują. Ponadto młodzi ludzie, którzy dopiero rozpoczęli naukę na uczelni, częściej wracają do domu, co eliminuje konieczność dokonywania przelewów od rodziców. Opinie co do bezpieczeństwa korzystania z bankowości elektronicznej są jednak podzielone niezależnie od wieku. Prawie połowa studentów, którzy korzystają z e-bankowości, uważa, że jest to całkowicie bezpieczne, jednak aż 47% korzystających ma co do tego wątpliwości.

98% ankietowanych studentów korzystających z bankowości elektronicznej korzysta również z bankowości internetowej. 85% z nich wyraża przy tym obawy dotyczące wiążących się z tym zagrożeń (tabela 1).

Tabela 1. Obawy i zabezpieczenia stosowane przez ankietowanych wobec zagrożeń związanych z bankowością elektroniczną (odsetek wskazań w %)

Wyszczególnienie	Odsetek
Obawy związane z korzystaniem z <i>e-bankingu</i> wyrażane przez respondentów:	
– przejęcie hasła	77
– fałszywa strona banku	53
– wirusy, trojany, robaki	36
– inne	7
Sposoby zabezpieczania się przed zagrożeniem, stosowane przez respondentów:	
– używam programu antywirusowego na swoim urządzeniu mobilnym	62
– stosuję hasłowaną blokadę klawiatury	78
– nie używam ani programu antywirusowego, ani hasłowanej blokady klawiatury na swoim urządzeniu mobilnym	17
– używam jednocześnie programu antywirusowego i hasłowanej blokady klawiatury na swoim urządzeniu mobilnym	27

Źródło: opracowanie własne.

Najczęściej powtarzającymi się obawami okazały się przejęcie hasła i loginu przez osobę nieuprawnioną, zalogowanie się do swojego konta przez fałszywą stronę banku oraz zainfekowanie urządzenia przez wirusy, trojany i robaki. Prawie 25% użytkowników bankowości elektronicznej zaznaczyło wszystkie wymienione odpowiedzi. 79% korzystających z bankowości internetowej używa programu antywirusowego i regularnie skanuje swój komputer, co nie wydaje się wynikiem zadowalającym, ponieważ ok. 20% ankietowanych nie wykonuje podstawowych czynności mogących osłabić ich obawy. Ponadto wydawałoby się, że w dobie ciągłych ataków hakerskich każdy młody człowiek powinien zdawać sobie sprawę, jak ważne jest oprogramowanie antywirusowe. 81% loguje się tylko i wyłącznie na swoim komputerze, korzystając jedynie z zaufanego łącza internetowego, ale tylko 41% badanych sprawdza, czy połączenie jest szyfrowane. Jedynie 61% ankietowanych użytkowników bankowości elektronicznej stosuje skomplikowane hasło do logowania. Należy również zauważyć, że zaledwie 16% badanych studentów korzystających z bankowości elektronicznej stosuje wszystkie wymienione zabezpieczenia, w ten sposób maksymalnie minimalizując ryzyko kradzieży środków zgromadzonych na koncie. Martwić powinien fakt, że aż 53% badanych użytkowników bankowości internetowej nigdy nie zmieniło hasła do logowania na swoje konto, a 29% robi to rzadziej niż raz w roku. 41% ankietowanych nie sprawdza, czy w historii operacji nie ma podejrzanych płatności, a prawie 30% robi to rzadziej niż raz w roku. Wreszcie 35% badanych uważa, że logowanie do konta

przy uruchomionych innych zakładkach w przeglądarce może być niebezpieczne, choć do tej pory nie udowodniono, że jest to prawda.

Ankietowanym użytkownikom bankowości elektronicznej zadano serię pytań, które miały na celu sprawdzenie ich wiedzy na temat płatności kartą. Spośród wszystkich użytkowników bankowości elektronicznej 75% korzysta z płatności zbliżeniowych, 5% zablokowało tę funkcję w swoim banku, a pozostali mogą dokonywać transakcji zbliżeniowo, ale wolą płacić kartą, wpisując kod PIN. Takie wyniki sugerują, że ankietowani w większości nie boją się korzystania z płatności zbliżeniowych w przeciwieństwie do osób, które zrezygnowały z tej funkcji, a dla których obowiązująca odpowiedzialność posiadacza karty za nieuprawnione transakcje do 150 euro jest zbyt wysoka.

W badaniu sprawdzono również świadomość zagrożeń związanych z wykorzystywaniem kart płatniczych. 14% ankietowanych nie wierzy w możliwość zapłaty przez złodzieja za swoje zakupy w efekcie przechwycenia za pomocą dwóch telefonów z funkcją NFC sygnału z ich karty, pomimo że dowiedziono, iż jest to jak najbardziej możliwe, w sieci istnieją nawet programy umożliwiające taką kradzież. 27% badanych uważa, że przez przypadek można zapłacić kartą zbliżeniową za nieswoje zakupy, stojąc zbyt blisko terminala, choć eksperci uspokajają, że nie ma takiego ryzyka. Z kolei 7% uważa, że wszystkie płatności zbliżeniowe poniżej 50 zł są przeprowadzane bez konieczności podania kodu PIN, choć banki, zwiększając zabezpieczenia środków swoich klientów, wprowadziły system, w którym losowe transakcje muszą być autoryzowane kodem PIN, ponadto wyłącza on również wyjątkową aktywność na kontach swoich klientów, żądając w takim przypadku podania kodu PIN. 82% badanych wie, że kradzież lub zgubienie karty należy zgłosić w banku i na policji. Prawie 60% ankietowanych nie zdaje sobie sprawy z możliwości zrezygnowania z funkcji płatności zbliżeniowych oraz płatności w Internecie.

W badaniu zapytano również o sposób przechowywania karty płatniczej z funkcją zbliżeniową dla sprawdzenia, jak wyrażane obawy przekładają się na stosowane proste metody zabezpieczeń. Aż 78% ankietowanych przechowuje swoją kartę w portfelu, 11% – w zwykłym etui na dokumenty, bez specjalnych zabezpieczeń, a tylko 7% stosuje specjalne etui zabezpieczające przed zdalnym czytaniem danych. Eksperci radzą, aby nie trzymać karty w portfelu, ponieważ to on najczęściej pada łupem kieszonkowców, nie powinno się też przechowywać karty z dokumentami. Najlepszym rozwiązaniem jest posiadanie dodatkowego etui na kartę.

Ostatnia grupa pytań dotyczyła bankowości mobilnej. Prawie 70% ankietowanych ma zainstalowaną na swoim urządzeniu mobilnym aplikację

bankowości mobilnej. Jednak zdecydowana większość (78%) korzysta z tej aplikacji jedynie w celu sprawdzenia stanu konta i historii operacji. Tylko 22% regularnie dokonuje przelewów i korzysta z takich usług, jak doładowanie konta, natomiast 2% korzysta z płatności zbliżeniowej za pomocą telefonu. Wyniki te korelują z odpowiedziami dotyczącymi zabezpieczeń stosowanych na urządzeniach przenośnych. 62% korzystających z aplikacji mobilnych chroni swoje urządzenie antywirusem, a 22% użytkowników nie stosuje tak podstawowego i ważnego zabezpieczenia, jakim jest hasłowana blokada ekranu. Jedynie 27% korzysta z obu zabezpieczeń jednocześnie, a aż 17% wcale nie chroni swojego urządzenia mobilnego. W razie kradzieży telefonu brak hasłowania blokady ekranu umożliwi złodziejowi łatwe przechwycenie danych. Telefon, jak każde urządzenie posiadające dostęp do Internetu, powinien być zabezpieczony programem zwalczającym wirusy, w przeciwnym wypadku urządzenie może zostać przez nie zaatakowane. Część osób w ogóle nie aktywowała na swoim telefonie aplikacji mobilnej. Najczęstszym powodem, dla którego ankietowani nie zdecydowali się na taki krok jest brak odpowiedniego urządzenia mobilnego, a kolejnym – obawa przed zbyt dużym ryzykiem (27% wskazań). Zarówno ostatni raport KNF, jak i opinie ekspertów nie potwierdziły tych obaw, wystarczy dobrze zabezpieczyć swoje urządzenie mobilne.

Ankietowanych użytkowników e-bankowości zapytano także o posiadanie gadżetu zbliżeniowego, takiego jak naklejka lub breloczek – tylko 7% odpowiedziało twierdząco. 61% badanych, którzy nie posiadają tych innowacji, uważa, że taki gadżet nie jest im potrzebny, 24% boi się, że kradzież takiego urządzenia znacznie ułatwi złodziejowi dostęp do ich środków pieniężnych, a 15% badanych nigdy o tym nie słyszało.

Zakończenie

Analiza przeprowadzonej ankiety wykazała, że studenci Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, którzy wzięli udział w badaniu, mają świadomość zagrożeń związanych z korzystaniem z bankowości elektronicznej, ale jest to świadomość deklarowana – w połączeniu z rzeczywistymi działaniami mającymi zwiększyć poczucie bezpieczeństwa okazuje się relatywnie mała. Ponad połowa korzystających z bankowości internetowej nigdy nie zmieniła hasła, aż 69% nie sprawdza, czy połączenie ze stroną internetową banku jest szyfrowane, a 41% nie weryfikuje historii operacji. W przypadku większości omówionych przypadków kradzieży wina najczęściej leży po stronie klienta, a nie systemu, ponieważ to człowiek jest najsłabszym elementem bankowości elektronicznej, a przeanalizowane wyniki ankiety tylko potwierdzają tę opinię. Ankie-

towani studenci często bagatelizują podstawowe środki ostrożności, które dość łatwo mogą wyeliminować istotną część zagrożeń. Ich świadomość powinna być zdecydowanie większa również z tego powodu, że studiuje kierunki ekonomiczne, a co za tym idzie – powinni posiadać wiedzę o produktach bankowych i związanych z nimi zagrożeniach.

Bibliografia

- Bajor B. (2011), *Bankowość elektroniczna – studium prawne*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- KNF (2014), *Bezpieczeństwo finansowe w bankowości elektronicznej – przestępstwa finansowe związane z bankowością elektroniczną*, CEDUR, Warszawa.
- NetB@nk (2014), *Raport: Bankowość internetowa i płatności bezgotówkowe. IV Kwartał 2014 r.*
- Polasik M. (2006), *Bankowość elektroniczna. Istota – stan – perspektywy*, CeDeWu, Warszawa.
- Rynkiewicz M. (2014), *Bankowość mobilna w Polsce. Raport Money.pl*, www.money.pl/raport-o-bankowosci-mobilnej (data dostępu: 29.04.2015).
- Samcik M. (2013), *Zbliżeniowa załamka: 78 złodziejskich transakcji bez PIN-u. A bank... nic nie wie*, <http://samcik.blox.pl/2013/02/Zblizeniowa-zalamka-78-zlodziejskich-transakcji.html> (data dostępu: 29.04.2015).
- ZBP (b.r.), *Bezpieczeństwo transakcji bankowych w Internecie – poradnik Związku Banków Polskich*, <http://zbp.pl/dla-konsumentow/bezpieczny-bank/bankowosc-internetowa> (data dostępu: 09.07.2015).

4. Aspekty behawioralne funkcjonowania banku

Paweł Sprawka

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej
Lublin

Istota i idea społecznej odpowiedzialności biznesu w bankowości

Wstęp

Dynamiczne zmiany otoczenia, w jakim działają przedsiębiorstwa, związane z procesami globalizacyjnymi, wymuszają poszukiwanie nowych metod pozyskiwania zaufania i lojalności klientów, co przekłada się na bardziej stabilną sytuację finansową nawet w czasach recesji. Jednym z takich narzędzi jest CSR (ang. *Corporate Social Responsibility*). W Polsce pojęcie społecznej odpowiedzialności biznesu jest jeszcze stosunkowo mało znane.

Celem niniejszego opracowania jest ukazanie idei i istoty społecznej odpowiedzialności biznesu, analiza działań wybranych banków w obszarze CSR oraz ocena wiedzy studentów Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie dotyczącej zagadnień związanych z odpowiedzialnym biznesem. Świadomość potencjalnych odbiorców działań banku może stanowić istotny wyznacznik skuteczności realizowanej strategii CSR.

1. Istota i specyfika bankowego CSR

Postrzeżenie banku przez jego klientów, pracowników czy akcjonariuszy tworzy jego wizerunek, który wynika z filozofii, historii, kultury, strategii, stylu kierowania i reputacji banku. *Public relations* to z kolei forma komunikowania się przedsiębiorstwa z jego otoczeniem. Komunikowanie jest dwustronnym przekazem od instytucji do jej otoczenia, na skutek którego tworzy się pewnego rodzaju wspólnota [Tworzydło, 2006, s. 26]. Z definicji „*public relations* to świadome, planowane i ciągłe wysiłki mające na celu ustanowienie i utrzymanie wzajemnego zrozumienia między daną organizacją a jej otoczeniem” (Institute of Public Relations) [Witek-Hajduk,

2011, s. 238]. Działania PR mają na celu kształtowanie pozytywnej oceny jednostki, umacnianie w opinii publicznej jej mocnych stron, budowanie zaufania, wiarygodności i reputacji. Działania z dziedziny PR nie odnoszą się do prezentacji oferty produktowej banku, tylko do całokształtu jego działalności. Przedsięwzięcia z dziedziny *public relations* nie przekładają się również bezpośrednio na poprawę wyników finansowych. Odróżnia je to od typowych działań promocyjnych. Jednak pośrednio, przez poprawę wizerunku w oczach klientów, może mieć to korzystny wpływ na ostateczną kondycję i sytuację finansową [Macierzyński, 2009, s. 2]. *Public relations* spełnia następujące funkcje:

- kreuje i podtrzymuje relację pomiędzy przedsiębiorstwem a otoczeniem,
- kształtuje pozytywne relacje pomiędzy pracownikami,
- przez tworzenie pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa sprzyja oferowanym przez nie produktom,
- przystosowuje organizacje do otoczenia, w którym działają,
- rozwija efektywną komunikację [Dolińska-Weryńska, 2011, s. 67].

Spółeczna odpowiedzialność biznesu to swojego rodzaju filozofia mówiąca o tym, jak powinno wyglądać prowadzenie przedsiębiorstwa. CSR polega na podejmowaniu działań w celu ochrony środowiska, uwzględnianiu interesów społecznych czy etycznych. Funkcją społecznej odpowiedzialności biznesu jest wzmocnienie procedur oraz wzorców zachowań menadżerów oraz pracowników, a w konsekwencji wzrost zaufania, zaangażowania i lojalności pracowników wobec przedsiębiorstwa, co wpływa na poprawę relacji z otoczeniem wewnętrznym i zewnętrznym [Dolińska-Weryńska, 2011, s. 61]. W praktyce przejawami społecznej odpowiedzialności biznesu są kampanie społeczne, sponsoring, wolontariat, przeznaczanie części zysku ze sprzedaży na ściśle określony cel społeczny itp. Komisja Europejska definiuje pojęcie CSR jako „odpowiedzialność przedsiębiorstw za ich wpływ na społeczeństwo. Poszanowanie dla mającego zastosowanie prawodawstwa, a także dla układów zbiorowych pomiędzy partnerami społecznymi, jest warunkiem wstępnym wypełniania zobowiązań wynikających z tej odpowiedzialności. Aby w pełni wypełniać te zobowiązania, przedsiębiorstwa powinny dysponować mechanizmem integracji kwestii społecznych, środowiskowych, etycznych i tych związanych z prawami człowieka, jak i problemów konsumentów ze swoją działalnością oraz podstawową strategią, w ścisłej współpracy z zainteresowanymi stronami” [KE, 2011, s. 7].

Czy istnieje bezpośredni związek pomiędzy *public relations* a społeczną odpowiedzialnością biznesu? Jest wiele sprzecznych opinii na ten temat. Jedni autorzy uważają, że nie należy łączyć tych dwóch odmiennych w ich

przekonaniu dziedzin działalności przedsiębiorstwa. Przeciwnością tego przekonania jest pogląd, iż CSR wywodzi się z PR i jest jego częścią. Bez względu na to CSR powinno być zintegrowanym, zrównoważonym i systematycznym podejściem do prowadzenia biznesu. Powinno być to kluczowym elementem strategii i struktury organizacji.

2. Analiza działań z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu podejmowanych w wybranych bankach

Według Raportu o sytuacji finansowej banków w 2013 r. liczba podmiotów prowadzących działalność bankową wynosiła łącznie 640, z czego 41 to banki komercyjne, 28 – oddziały instytucji kredytowych, a 571 – banki spółdzielcze [UKNF, 2014, s. 21]. W tej części opracowania została przedstawiona tylko niewielka część działań, jakie są podejmowane przez ten rodzaj podmiotów gospodarczych.

PKO Bank Polski to największy bank działający na polskim rynku, który w 2013 r. otrzymał Nagrodę Gospodarczą Prezydenta RP za przestrzeganie zasad ładu korporacyjnego i działalność w dziedzinie społecznej odpowiedzialności biznesu. Bank swoje zaangażowanie rozumie nie tylko jako wspieranie konkretnych inicjatyw, ale także jako promocję postaw aktywnych społecznie wśród klientów i pracowników. Najbardziej znaną i rozpowszechnioną działalnością CSR jest organizowana od 2009 r. Bankowa Akcja Honorowego Krwiodawstwa (BAHK), która przerodziła się w ogólnopolską inicjatywę. Od jej początku krew oddało ponad 5,3 tys. osób, które przekazały potrzebującym około 2 400 litrów krwi [www.pkobp.pl, 2014]. Działalność edukacyjna skupia się m.in. na edukacji najmłodszych przez Szkolne Kasy Oszczędności. Bank współorganizuje olimpiady i akademie skierowane dla środowiska akademickiego. Jest również wyłącznym partnerem planetarium Niebo Kopernika znajdującego się w Centrum Nauki Kopernik [www.pkobp.pl, 2014].

Z kolei Pekao swoje działania z dziedziny społecznej odpowiedzialności biznesu skupia w kilku kluczowych obszarach. Pierwszym z nich jest współpraca z Wielką Orkiestrą Świątecznej Pomocy. Od początku współpracy pomiędzy Fundacją WOŚP a bankiem Pekao w 1999 r. bank całościowo obsługuje fundację, zapewniając kompleksowe rozwiązania finansowe i wspierając organizowane przez nią projekty. Podczas samego finału bank przekazuje 2 mln zł na rzecz Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy. Współpraca przejawia się także przez ofertę dedykowanych kart kredytowych i prepaidowych, których posiadacze na co dzień wspierają działania fundacji. Pekao jest również sponsorem programu „Ratujemy i uczymy ra-

tować”, którego celem jest nauka pierwszej pomocy [www.pekao.com.pl, 2015].

Kolejnym obszarem, który swoim patronatem obejmuje Pekao, jest kultura wysoka. Bank już od siedmiu lat jest oficjalnym sponsorem i partnerem prestiżowego wydarzenia kulturowego Paszporty „Polityki”¹. Dodatkowo Pekao współpracuje z najważniejszymi muzeami w Polsce, takimi jak Muzeum Sztuki w Łodzi, Muzeum Narodowe w Krakowie czy Centrum Sztuki Współczesnej w Warszawie, z którymi realizuje długofalowy projekt wspierania młodej sztuki [www.pekao.com.pl]. Sport jest także częścią działań społecznej odpowiedzialności biznesu banku. Od 1992 r. Pekao oraz miasto Szczecin są organizatorami największej imprezy tenisowej w Polsce – ATP Pekao Szczecin Open. Suma nagród przeznaczona dla zwycięzców wynosi 125 tys. USD [www.pekao.com.pl]. Społeczna odpowiedzialność biznesu obejmuje także ochronę środowiska. Bank aktywnie wspiera działania i instytucje zajmujące się ochroną żubra polskiego, w których skład wchodzi: Białowieski Park Narodowy, Zachodniopomorskie Towarzystwo Przyrodnicze, Fundacja Rozwoju Warszawskiego Ogrodu Zoologicznego „Panda”, Ogród Zoobotaniczny w Toruniu oraz Stowarzyszenie Miłośników Żubrów.

Bank Zachodni WBK politykę CSR opiera na pięciu fundamentach: wspieraniu szkolnictwa wyższego, badań naukowych oraz idei przedsiębiorczości, działaniach na rzecz lokalnych społeczności, ochronie środowiska naturalnego, prowadzeniu aktywnego dialogu z interesariuszami, działalności charytatywnej i finansowaniu ważnych społecznie projektów. Fundacja Banku Zachodniego WBK wspiera inicjatywy związane z rozwojem i edukacją, aktywnością gospodarczą i społeczną obywateli oraz kulturą i historią dziedzictwa narodowego [www.bzwbk.pl, 2014].

W raportach prezentowanych przez ING dotyczących działalności w ramach społecznej odpowiedzialności biznesu można przeczytać, że spółka kieruje się standardami wyznaczonymi przez Powszechną Deklarację Praw Człowieka, zasady Global Compact ONZ oraz Zasady Dobrej Praktyki Bankowej. Spółka od 2009 r. jest obecna w *Respect Index*, czyli indeksie spółek odpowiedzialnych społecznie notowanym na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Od 2010 r. ING Bank Śląski wdrożył System Zarządzania Środowiskowego, zgodny z międzynarodowymi normami. Za jego pomocą bank wykrywa działania, które negatywnie wpływają na środowisko oraz wdraża technologie, które są mniej szkodliwe. Dodatkowo bank buduje świadomość ekologiczną wśród pracowników i partnerów bizneso-

¹ Paszporty „Polityki” to nagroda ustanowiona przez tygodnik „Polityka” w 1993 r. Są przyznawane w następujących kategoriach: literatura, film, teatr, muzyka poważna, plastyka, estrada i kreator kultury.

wych. Dla porównania w 2012 r. w stosunku do 2011 r. zużyto w banku o 102 820 kg mniej makulatury, 695 kg tonerów oraz 11 075 mniej ryz papieru [www.ingbank.pl, 2014].

Społeczna odpowiedzialność biznesu w Banku Millenium obejmuje sześć obszarów: przejrzystość i bezpieczeństwo działania, relacje z klientami, relacje z inwestorami i partnerami biznesowymi, wpływ na środowisko naturalne, działania na rzecz bezpieczeństwa, relacje z pracownikami. Od 2009 r. Bank Millenium jest stałym partnerem Fundacji Wspólna Droga, której celem jest pokonywanie izolacji osób niepełnosprawnych. Swoje działania bank kieruje także do studentów, współpracując z wieloma organizacjami studenckimi (m.in. AIESEC, CEMS Club Warsaw) oraz zapewniając możliwość udziału w licznych programach edukacyjnych i szkoleniowych. Przykładem mogą być programy: Millenium Bankers, czyli program płatnych praktyk, Akademia Millenium, tj. cykl bezpłatnych szkoleń i warsztatów prowadzonych przez specjalistów banku, oraz „Grasz o staż” [www.bankmillennium.pl, 2014].

Strategia Banku BGŻ w obszarze CSR w głównej mierze skupia się na lokalnych społecznościach. W raporcie CSR za 2012 r. można przeczytać, że bank podjął ponad 300 aktywności obejmujących rozwój lokalnych społeczności. Były to aktywne działania w wydarzeniach lokalnych, udział w spotkaniach z przedstawicielami organizacji pozarządowych. W tym samym roku 2,5 mln zł zostało przekazane na rzecz Fundacji BGŻ, zajmującej się wspieraniem aktywnych postaw obywatelskich, oraz 700 tys. darowizn na rzecz społeczności lokalnych [www.media.bgz.pl, 2013].

Niewątpliwie najbardziej rozpowszechnioną i znaną akcją banku BPH jest „Zwykły Bohater”. Bank wraz z partnerami nagradza ludzi, którzy wykazali się odwagą lub inicjatywą w niesieniu pomocy innym. Bankowe akcje CSR dotyczą także społeczności lokalnych przez wspieranie domów dziecka i domów samotnej matki. BPH finansuje działania edukacyjne („Uczymy oszczędzać” – skierowane do uczniów szkół podstawowych, „Moja przyszłość, mój wybór” – dla uczniów gimnazjów) oraz proekologiczne i prozdrowotne („Sprzątanie lasów z Bankiem BPH” oraz „Spacer po zdrowie”) [www.bph.pl, 2013].

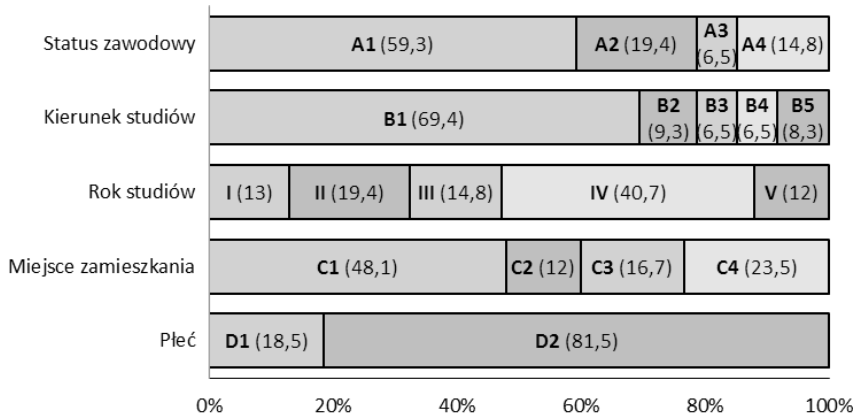
Banki przez wprowadzenie koncepcji CSR są w stanie osiągać wymierne korzyści. Dzięki ukształtowaniu pozytywnego wizerunku oraz wzmocnieniu rozpoznawalności pośród interesariuszy i klientów bank jest w stanie zapewnić sobie przewagę konkurencyjną, zagwarantować długotrwałą i stabilny wzrost oraz odporność na możliwe skutki wystąpienia spowolnienia gospodarczego. Dodatkowo pozytywne postrzeganie banku w oczach jego pracowników i potencjalnych kandyda-

tów do pracy powoduje wzrost zaangażowania, satysfakcji i lojalności [www.odpowiedzialnafirma.pl, 2015].

3. Działania banków w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu w ocenie studentów kierunków ekonomicznych

Charakterystyka próby oraz cel badania

Celem badania przeprowadzonego w marcu 2015 r. na losowo dobranej próbie studentów Wydziału Ekonomicznego UMCS było sprawdzenie wiedzy respondentów na temat społecznej odpowiedzialności biznesu². Badana próba była zróżnicowana pod względem pięciu kryteriów przyjętych w założeniach badania (wykres 1).



Wykres 1. Metryczka osób, które przystąpiły do badania (odsetek w %)

Legenda: A1 – tylko studiuje, A2 – praca dorywcza, A3 – praca stała, A4 – praktyki lub staż, B1 – finanse i rachunkowość, B2 – ekonomia, B3 – zarządzanie, B4 – logistyka, B5 – matematyka i finanse, C1 – wieś, C2 – miasto do 10 tys. mieszkańców, C3 – miasto 10–50 tys. mieszkańców, C4 – miasto powyżej 50 tys. mieszkańców, D1 – mężczyzna, D2 – kobieta
Źródło: opracowanie własne.

Zdecydowaną większość badanych stanowiły kobiety (81,5%). Pozostała część, czyli 18,5%, to mężczyźni. Prawie połowa respondentów za miejsce stałego zamieszkania wskazała wieś (48,1%). Kolejna pod względem liczebności odpowiedź to „miasto powyżej 50 000 mieszkańców”

² Data badania: od 24 do 31 marca 2015 r. Osoby uczestniczące: 108 studentów Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie (ankieta została umieszczona na forach internetowych i społecznościowych Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie). Forma: anonimowy kwestionariusz ankietowy.

(23,5%), „miasto 10 000–50 000 mieszkańców” (16,7%) oraz „miasto do 10 000 mieszkańców” (12%). Największą grupę spośród badanych stanowiły osoby z IV roku studiów (40,7%). Następni w kolejności są studenci z II roku (19,4%) i III roku (14,8%). Tylko 1 p.p. dzielił osoby z I roku (13%) i V roku (12%). Zdecydowana większość respondentów to osoby studiujące na kierunku finanse i rachunkowość (69,4%), co stanowiło 75 odpowiedzi. Kolejne kierunki to: ekonomia (9,3%), zarządzanie (6,5%), logistyka (6,5%) oraz matematyka i finanse (8,3%). 59,3% respondentów nie podejmuje żadnej aktywności (praktyk, stażu bądź pracy) poza studiowaniem. Dorywczą pracę wykonuje 19,4%, a stałą pracę posiada 6,5% badanych.

Znajomość pojęć i zakresu CSR

Ponad połowa respondentów spotkała się z pojęciem społecznej odpowiedzialności biznesu (tabela 1). Stanowi to stosunkowo niewielki odsetek, gdyż świadomość studentów w tej dziedzinie powinna kształtować się na wyższym poziomie. Być może ankietowani nie spotkali się bezpośrednio z terminem społecznej odpowiedzialności biznesu, jednak podświadomie ten temat jest im znany. Może na to wskazywać m.in. duży odsetek odpowiedzi pozycjonujących CSR wśród narzędzi *public relations*. W ujęciu macierzowym (z uwzględnieniem różnych kryteriów różnicujących próbę) można w formie tabeli przedstawić wyniki poszczególnych grup respondentów deklarujących największą znajomość pojęcia CSR (tabela 2).

Tabela 1. Znajomość pojęć i zakresu CSR (odsetek odpowiedzi w %)

Pytania dotyczące znajomości pojęć i zakresu CSR	Odsetek odpowiedzi		
	Tak	Nie	Nie wiem
Czy spotkał/a się Pan/i z terminem CSR (<i>Corporate Social Responsibility</i> – społeczna odpowiedzialność biznesu)?	58,3	34,3	7,4
Czy przedsiębiorstwa w swojej działalności powinny uwzględniać dobro społeczne?	96,3	0,9	2,8
Czy uważa Pan/i, że CSR jest narzędziem <i>public relations</i> ?	76,1	4,6	19,3
Czy zna Pan/i działania podejmowane przez banki w ramach CSR?	17,4	67,9	14,7

Źródło: opracowanie własne.

Analizując odpowiedzi w poszczególnych grupach badanych, można stwierdzić, że (biorąc pod uwagę kryterium płci) mężczyźni w większym stopniu znają pojęcie społecznej odpowiedzialności biznesu. Rozkład procentowy pokazał, że mężczyźni częściej odpowiadali twierdząco na zadane pytanie o znajomość pojęcia CSR. Rzadziej padała odpowiedź negatywna.

Tabela 2. Rozkład odpowiedzi na pytanie: „Czy spotkał/a się Pan/Pani z terminem CSR?” w poszczególnych grupach badanych (odsetek odpowiedzi w %)

Kryterium		Odsetek odpowiedzi		
		Tak	Nie	Nie wiem
Płeć	Kobiety	58	34	8
	Mężczyźni	78	15	7
Miejsce stałego zamieszkania	Wieś	44	45	11
	Miasto do 10 000 mieszkańców	69	31	0
	Miasto 10 000–50 000 mieszkańców	72	17	11
	Miasto powyżej 50 000 mieszkańców	76	20	4
Rok studiów	I	29	71	0
	II	18	67	15
	III	44	38	18
	IV	86	12	2
	V	77	15	8
Kierunek studiów	Finanse i rachunkowość	65	31	4
	Logistyka	57	29	14
	Zarządzanie	85	15	0
	Ekonomia	40	60	0
	Matematyka i finanse	12	44	44
Status zawodowy	Tylko studiuje	52	42	6
	Studiuje i pracuje dorywczo	62	24	14
	Studiuje i mam pracę stałą	57	43	0
	Studiuje i odbywam praktyki/staż	81	13	6

Źródło: opracowanie własne.

Biorąc pod uwagę kryterium miejsca zamieszkania, największą znajomością społecznej odpowiedzialności biznesu mogą się pochwalić mieszkańcy miast powyżej 50 000 mieszkańców. Jednocześnie warto podkreślić, iż mieszkańcy miast z przedziału 10 000–50 000 mieszkańców, a także do 10 000 mieszkańców wypadli niewiele gorzej. Najmniejszą znajomość terminu CSR posiadają mieszkańcy wsi. Kierując się kryterium, jakim jest rok nauki, największą znajomością badanej kwestii wyróżniają się studenci będący na IV roku. Zaskakujące jest to, że studenci V roku rzadziej spotykali się z terminem odpowiedzialnego biznesu (różnica 9 p.p. pomiędzy studentami IV a V roku). Stosunkowo dużo, bo 29% studentów I roku zna termin CSR, w przeciwieństwie do II roku, gdzie liczba ta spada do 18%, by wzrosnąć do 44% dla studentów III roku. Jak widać na tym przykładzie, wiedza poszczególnych roczników jest bardzo zróżnicowana. Zapewne jest to spowodowane kierunkiem studiów, jaki dany respondent reprezentował. Analizując otrzymane wyniki pod kątem kierunku studiów, największą znajomość CSR mają studenci zarządzania. Odsetek odpowiedzi twierdzących na zadane pytanie był wyraźnie większy w porównaniu z drugim co do od-

setka pozytywnych odpowiedzi kierunkiem (20 p.p. różnicy pomiędzy studentami kierunków zarządzanie a finanse i rachunkowość). Ostatnim kryterium różnicującym grupę badanych był status zawodowy. Najlepiej wypadli respondenci, którzy oprócz studiowania odbywają różnego rodzaju praktyki bądź staże, najgorzej zaś studenci, którzy oprócz studiowania nie podejmują innych aktywności zawodowych.

Relatywnie duży odsetek studentów nie zna działań, które banki podejmują, realizując działania z dziedziny CSR. Spośród osób, które odpowiedziały twierdząco na pytanie o znajomość takiej aktywności, wiele wskazało konkretne działania podejmowane przez wskazane jednostki bankowe, nie ograniczając się jedynie do stwierdzeń na dużym poziomie ogólności (tabela 3).

Tabela 3. Znajomość działań z zakresu CSR

Wskazania o charakterze ogólnym	Wskazania przypisane do konkretnego banku
Działalność proekologiczna	
Przeciwdziałanie mobbingowi, polityka równych szans dla obu płci, poszanowanie i ochrona środowiska naturalnego, zaangażowanie w projekty społeczne	
Udział w akcjach charytatywnych, dbanie o środowisko naturalne	
Wsparcie osób potrzebujących	
Sadzenie drzew	
Współpraca lub zakładanie fundacji, zatrudnianie niepełnosprawnych	BOŚ – składka na ochronę środowiska
Patronaty nad wydarzeniami społecznymi, tj. ochrona pewnych obszarów	Rowery mBanku, BOŚ bank
Prezenty dla dzieci z domu dziecka	BOŚ Bank wspiera działalność chroniącą środowisko
Realizowanie programów charytatywnych i edukacyjnych, dbanie o środowisko naturalne – racjonalne wykorzystanie materiałów biurowych, np. dokumenty w formie elektronicznej	BOŚ Bank – pomoc na rzecz środowiska
Wsparcie lokalnych społeczności	
Prowadzenie fundacji, sadzenie drzew, edukacja dzieci i młodzieży	
Aukcje charytatywne	
Ochrona środowiska	
Współpraca z WOŚP, ochrona środowiska	
Edukacja dzieci i młodzieży, zbiórki zużytego sprzętu elektronicznego	

Źródło: opracowanie własne.

Należy zaznaczyć, że drugi rodzaj odpowiedzi przeważa, co w wymiarze przeciętnym może świadczyć albo o faktycznej nieznanomości działań banków w tym zakresie i artykułowaniu jedynie własnych wyobrażeń na temat społecznej odpowiedzialności biznesu, albo o niskiej skuteczności strategii CSR realizowanych przez banki, które nie wpływają na identyfikowanie przez odbiorców konkretnych działań z daną jednostką bankową. W analizowanej grupie relatywnie największą skutecznością wynikową (identyfikacja działań z bankiem) wykazały się BOŚ Bank oraz mBank. Trudno jednoznacznie stwierdzić, czy w przypadku BOŚ Banku wpływu na wskazania respondentów nie miała bardziej nazwa banku niż znajomość konkretnych aktywności podejmowanych przez tę instytucję.

Postrzeżenie organizacji realizującej strategię CSR

Wszystkie działania w ramach strategii społecznej odpowiedzialności biznesu są podejmowane przez banki dla osiągnięcia wymiernych korzyści zarówno o charakterze mierzalnym, jak i niemierzalnym. Znaczenie poszczególnych rodzajów pożądanых korzyści może być różne. Z punktu widzenia banku ostatecznym, najważniejszym celem wydają się być korzyści finansowe, ale klienci banków postrzegają je inaczej (tabela 4).

Poglądy kobiet na temat przesłanek, jakimi kierują się firmy stosujące CSR w praktyce, są zróżnicowane. Właściwie żadna z podanych odpowiedzi nie jest dominująca. Inaczej to wygląda w przypadku mężczyzn, gdzie dominującą odpowiedzią była pomoc potrzebującym. Głównie w odpowiedziach mieszkańców wsi, ale także dużych miast powyżej 50 000 mieszkańców, można zauważyć pogląd, iż firmy wykorzystują społeczną odpowiedzialność biznesu, aby osiągnąć korzyści podatkowe. Najmniej popularna odpowiedź wśród studentów III roku to: „Dzięki temu płacą mniejsze podatki”. Co ciekawe, już rok wyżej odpowiedź ta była jedną z najczęściej wybieranych. Natomiast nie udzielił jej nikt ze studentów logistyki. Wśród studentów na V roku studiów wyraźnie przeważającym poglądem jest chęć firm do niesienia pomocy potrzebującym. Studenci finansów i rachunkowości odpowiadali głównie, że jest to misja firmy, a także sposób na osiągnięcie mniejszych podatków. Jeżeli brać pod uwagę studentów, którzy tylko studiują, dominujące odpowiedzi to wiarygodność oraz chęć zmniejszenia obciążeń podatkowych. Studenci pracujący dorywczo byli stosunkowo jednomyślni, z niewielką przewagą odpowiedzi dotyczącej pomocy potrzebującym. Co ciekawe, nikt z posiadających stałą pracę nie udzielił takiej odpowiedzi. Wśród innych odpowiedzi, jakie podawali respondenci, można wymienić: chęć osiągnięcia wysokich, zachodnich standardów działalności

Tabela 4. Rozkład odpowiedzi na pytanie: „Dlaczego Pana/Pani zdaniem firmy wykazują się społeczną odpowiedzialnością?” w poszczególnych grupach badanych (odsetek odpowiedzi w %)

Kryterium		Odpowiedź*				
		A	B	C	D	E
Płeć	Kobiety	82	80	71	83	71
	Mężczyźni	18	20	29	17	29
Miejsce stałego zamieszkania	Wieś	49	50	48	43	43
	Miasto do 10 000 mieszkańców	12	25	10	7	14
	Miasto 10 000–50 000 mieszkańców	16	5	19	10	29
	Miasto powyżej 50 000 mieszkańców	23	20	23	40	14
Rok studiów	I	15	5	14	13	0
	II	19	20	14	23	43
	III	12	25	19	3	29
	IV	41	50	29	53	14
	V	13	0	24	8	14
Kierunek studiów	Finanse i rachunkowość	70	80	48	80	86
	Logistyka	5	10	14	0	0
	Zarządzanie	6	5	19	7	14
	Ekonomia	10	5	5	3	0
	Matematyka i finanse	9	0	14	10	0
Status zawodowy	Tylko studiuję	61	50	52	60	57
	Studiuję i pracuję dorywczo	19	20	29	20	14
	Studiuję i mam pracę stałą	7	5	0	13	0
	Studiuję i odbywam praktyki/staż	13	25	19	7	29

* A – chcą być wiarygodne, B – to jest ich misja, C – chcą pomóc potrzebującym, D – dzięki temu płacą mniejsze podatki, E – inne

Źródło: opracowanie własne.

gospodarczej (jako część kreowania pozytywnego wizerunku i wiarygodności firmy), pozytywny PR, chęć odróżnienia się od konkurencji i moda.

Interesujące odpowiedzi przynoszą również pytania o to, czym powinno się charakteryzować działanie firmy, żeby mogła być przez potencjalnych i obecnych klientów traktowana jako podmiot odpowiedzialny społecznie (wykres 1). Odpowiedzi takie stanowią wskazówkę, m.in. dla banków, w jakim kierunku powinny iść zmiany postępowania kierownictwa i pracowników. W przeprowadzonym badaniu najwięcej głosów zyskała odpowiedź, iż przedsiębiorstwo takie powinno brać pod uwagę dobro wspólne. Niewiele mniej osób odpowiedziało, że taka firma powinna chronić środowisko i dobrze traktować swoich pracowników.

Z punktu widzenia podmiotu realizującego strategię CSR duże znaczenie ma również przełożenie postrzegania przez klientów działań podejmowanych przez bank na konkretne decyzje finansowe (tabela 5). Pozytywne postrzeżenie i ocena prospołecznych działań banku nie musi automatycz-



Wykres 2. Co przede wszystkim powinna robić firma, żeby można było powiedzieć o niej, że jest to firma odpowiedzialna społecznie? (odsetek wskazań w %)

Źródło: opracowanie własne.

nie stanowić przesłanki decydującej o wyborze tego, a nie innego produktu bankowego, czy też o wyborze produktu droższego, ale oferowanego przez bank dbający o społeczną odpowiedzialność biznesu.

Tabela 5. Pytania dotyczące społecznej odpowiedzialności biznesu (odsetek odpowiedzi w %)

Pytania dotyczące społecznej odpowiedzialności biznesu	Odpowiedź*				
	A	B	C	D	E
Czy uważa Pan/i, że za pomocą CSR można budować pozytywny wizerunek firmy?	56,9	33,9	0	0	9,2
Czy uważa Pan/i, że CSR wpływa na zwiększenie przychodów firmy?	14,7	58,7	5,5	0,9	20,2
Czy wybrałby/aby Pan/i usługę bankową, kierując się tym, że bank jest społecznie odpowiedzialny?	11	56	17,4	0,9	14,7
Czy byłby/aby Pan/i skłonny/a zapłacić nieco więcej za usługę bankową, wiedząc, że firma przyczynia się do działań w ramach CSR?	3,7	33,9	34,9	0	27,5

* A – zdecydowanie tak, B – raczej tak, C – raczej nie, D – zdecydowanie nie, E – nie wiem

Źródło: opracowanie własne.

Ponad 90% respondentów uważa, że dzięki CSR można budować pozytywny wizerunek firmy. Prawie 60% ankietowanych twierdzi, że CSR zwiększa jej przychody. Zdecydowana większość badanych jest skłonna wybrać usługę bankową, kierując się tym, że bank jest społecznie odpowiedzialny. Jednocześnie tylko niecałe 38% respondentów jest skłonne zapłacić więcej za usługę bankową, a prawie 35% z nich nie zapłaciłoby dodatkowej kwoty, zaś 27,5% nie ma zdania.

Zakończenie

Obecnie banki postępują zgodnie z zasadami społecznej odpowiedzialności biznesu i angażują się w akcje mające na celu poprawę jakości pracy swoich pracowników, ochrony środowiska, edukacji uczniów i studentów, a także rozwoju społeczności lokalnych. Niewątpliwie jest to swojego rodzaju strategia budowania pozytywnego wizerunku firmy oraz umacniania poczucia, że obecność przedsiębiorstwa w danym otoczeniu jest czymś ważnym. Bez względu na to, czy działania podejmowane są w ramach poprawy wyników sprzedaży, czy z poczucia obowiązku do zatroszczenia się o otoczenie przedsiębiorstwa, najważniejsze jest to, że korzystają z tego społeczności lokalne, pracownicy i kooperanci oraz środowisko naturalne.

Wyniki przeprowadzonej ankiety pokazują, że ponad połowa respondentów spotkała się z terminem CSR. To stosunkowo dużo, jednak ponad 30% respondentów nie zna tego terminu. Jaka jest tego przyczyna? Być może to kwestia odsetka odpowiedzi na to pytanie studentów z wcześniejszych lat nauki, którzy jeszcze nie spotkali się z tym terminem. Praktycznie wszyscy uważają, że przedsiębiorstwa w swojej działalności powinny uwzględniać dobro społeczne. To pozytywny znak, dobrze rokujący na przyszłość. Jednak bardzo duża część studentów nie zna działań podejmowanych przez banki w ramach społecznej odpowiedzialności biznesu. Zapewne spora część z tych respondentów nawet nie zdaje sobie sprawy z tego, że spotkali się z bankowymi akcjami społecznymi. Część ankietowanych, którzy spotkali się z bankowym CSR i przedstawili ich przykłady, była stosunkowo jednomyślna. Może to świadczyć o tym, że niektóre akcje są bardziej rozpropagowane i nagłośnione, a inne – mniej.

Nieważne wydają się być przesłanki skłaniające banki do aktywności w sferze społecznej odpowiedzialności biznesu, gdyż dla społeczeństwa istotne jest to, aby takie inicjatywy były coraz częściej podejmowane. Przedsiębiorstwa, w tym banki, dostrzegają potencjał, jaki płynie z włączania się do aktywności na rzecz społeczności lokalnych, środowiska bądź kultury. Ludzie coraz częściej dostrzegają, że banki działają w sferze CSR i kojarzą akcje skierowane do społeczeństwa. Może się to w przyszłości przekładać na stabilniejszy i silniejszy wzrost firmy oraz zahamowanie ewentualnych niekorzystnych czynników koniunkturalnych.

Bibliografia

- Dolińska-Weryńska D. (2011), *CSR jako narzędzie budowania marki*, [w:] A. Adamus-Matuszyńska, W. Kostewicz (red.), *Public relations jako funkcja zarządzania w organizacjach*, Wydawnictwo UE w Katowicach, Katowice.

- KE (2011), *Odnowiona strategia UE na lata 2011–2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*, Bruksela.
- Tworzydło D., Olędzki J. (2006), *Public relations*, PWN, Warszawa.
- UKNF (2014), *Raport o sytuacji banków w 2013 r.*, Warszawa.
- Witek-Hajduk M. (2011), *Zarządzanie silną marką*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- www.bankmillennium.pl/o-banku/csr (2014) (data dostępu: 06.04.2015).
- www.bph.pl/pl/o_banku/odpowiedzialnosc_spoleczna/spoleczna_odpowiedzialnosc_biznesu/raport (2013) (data dostępu: 06.04.2015).
- www.bzwbk.pl/informacje-o-banku/odpowiedzialny-biznes/odpowiedzialny-biznes.html (2014) (data dostępu: 06.04.2015).
- www.ingbank.pl/o-banku/odpowiedzialnosc-spolecznar (2014) (data dostępu: 06.04.2015).
- www.media.bgz.pl/1795/pl/presskit/8864?file=584509 (2013) (data dostępu: 06.04.2015).
- www.odpowiedzialnafirma.pl/o-csr/korzysci-z-csr (2015) (data dostępu: 06.04.2015).
- www.pekao.com.pl/o_banku/odpowiedzialnosc/zaangazowanie/kultura (2015) (data dostępu: 06.04.2015).
- www.pekao.com.pl/o_banku/odpowiedzialnosc/zaangazowanie/sport (2015) (data dostępu: 06.04.2015).
- www.pekao.com.pl/o_banku/odpowiedzialnosc/zaangazowanie/wspolpraca_z_WOSP (2015) (data dostępu: 06.04.2015).
- www.pkobp.pl/aktualnosci/ogolnokrajowe/moja-krew-twoje-zycie-specjalna-zbiorka-krwi-w-warszawie-na-trasie-bankowej-akcji-honorowego-krwiodawstwa (2014) (data dostępu: 06.04.2015).
- www.pkobp.pl/grupa-pko-banku-polskiego/odpowiedzialnosc-spoleczna (2014) (data dostępu: 06.04.2015).

Aleksandra Grabarczuk

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej
Lublin

Spoleczna odpowiedzialność biznesu w działalności bankowej na przykładzie ING Banku Śląskiego SA

Wstęp

Sektor bankowy odgrywa współcześnie istotną rolę w gospodarce, ponieważ przyczynia się do jej rozwoju i stabilizacji. Jest uważany za jeden z najważniejszych filarów nowoczesnego państwa, gdyż umożliwia prowadzenie działalności gospodarczej wielu podmiotom. Natomiast kondycja sektora bankowego jest odzwierciedleniem sytuacji gospodarczej panującej w kraju. Banki, będąc pośrednikami finansowymi, pełnią ważną rolę zarówno w życiu gospodarczym, jak i społecznym. W ich działalności szczególnie istotna jest etyka i przejrzystość zasad, które wpływają na wzrost zaufania klientów oraz dobrą reputację banku na rynku. Takie podejście nosi nazwę społecznej odpowiedzialności biznesu, czyli idei uwzględniającej nie tylko wymiar ekonomiczny działalności danej organizacji, ale także skupiającej się na efektach społecznych i ekologicznych.

Panujący w ostatnich latach światowy kryzys gospodarczy spowodował, że sektor bankowy odnotował znaczny spadek zaufania – z poziomu 69% w 2007 r. do 53% w 2015 r.¹ Szansą na zdobycie przewagi konkurencyjnej przez banki oraz odbudowę tego zaufania może być właśnie realizacja strategii społecznej odpowiedzialności biznesu.

W opracowaniu opisano ideę CSR w działalności bankowej. Głównym celem pracy jest próba oceny, w jakim stopniu strategia społecznej odpowiedzialności biznesu pomaga w osiągnięciu celów biznesowych na przykładzie ING Banku Śląskiego SA. Do osiągnięcia założonego celu zastosowano metodę opisową i przyczynowo-skutkową. Wykorzystano krajową

¹ Według badania przeprowadzonego w 2015 r. przez światowy Barometr Zaufania Edelman. Wyniki z 2008 r. wskazywały jeszcze głębszy spadek zaufania – do poziomu 36%.

literaturę przedmiotu, bieżące czasopisma oraz Raport Społecznej Odpowiedzialności Biznesu ING Banku Śląskiego SA.

1. Idea społecznej odpowiedzialności biznesu

Społeczna odpowiedzialność biznesu (*Corporate Social Responsibility* – CSR) jest względnie nową koncepcją, która przedstawia innowacyjną wizję partnerstwa oraz roli organizacji w społeczeństwie [Pyszka, 2011, s. 98–99]. Istotą CSR jest dobrowolne podejmowanie działań uwzględniających interes społeczny oraz ochronę środowiska naturalnego. Istotne jest poczucie odpowiedzialności, które nie sprowadza się tylko do spełniania wymogów formalnych i prawnych. Biznes musi być prowadzony w sposób przejrzysty oraz z poszanowaniem prawa i zasad etycznych, czyli wartości ponadczasowych i uniwersalnych [Bem-Kozieł, 2008, s. 241–242]. Działania CSR są skierowane na budowanie trwałych i korzystnych relacji z interesariuszami. Przedsiębiorstwa starają się być odpowiedzialne za społeczeństwo, środowisko, klienta, inwestora i pracownika [Wilewska, 2009, s. 47].

CSR jest efektywną strategią zarządzania przynoszącą wymierne korzyści wszystkim uczestnikom. Jest to koncepcja oparta na prowadzeniu dialogu społecznego, a także na poszukiwaniu i znajdowaniu zadowalających rozwiązań dla każdej ze stron [Labocha, 2013, s. 1–2]. Takie podejście wymaga zwiększonych środków, jednak nie należy ich rozpatrywać w aspekcie dodatkowego kosztu, tylko dochodowej inwestycji. Organizacja, która w przemyślny sposób zaplanuje swoje cele w nawiązaniu do zasad CSR, może osiągnąć następujące korzyści:

- pozytywne postrzeganie firmy przez inwestorów,
- poprawę wizerunku wśród konsumentów,
- poprawę relacji z miejscową społecznością i władzami lokalnymi,
- podniesienie poziomu kultury organizacyjnej zbudowanej na przejrzystej współpracy oraz wzajemnym zaufaniu,
- pozytywne postrzeganie firmy wśród pracowników,
- wzrost konkurencyjności na rynku oraz wzrost efektywności działania [Bem-Kozieł, 2008, s. 242–244; Wilewska, 2009, s. 47].

Należy również pamiętać, że idea społecznej odpowiedzialności biznesu jest podejściem długofalowym, a korzyści z jej wprowadzenia nie pojawiają się od razu, tylko będą efektem wieloletniej pracy przedsiębiorstwa.

2. Społeczna odpowiedzialność biznesu w działalności bankowej

Do głównych obowiązków banków od początku ich istnienia należy bezpieczeństwo działania, które jest istotne zarówno dla klientów, jak i dla sta-

bilności całej gospodarki. Banki w większym stopniu niż inne przedsiębiorstwa są zobligowane do realizacji koncepcji zaangażowania społecznego ze względu na fakt, iż są instytucjami zaufania publicznego. Ich celem nie może być tylko maksymalizacja zysków czy wartości rynkowej. Bankom przypisuje się podwójną rolę do spełnienia w społeczeństwie i gospodarce [Ziemia, Świeszczak, 2014, s. 320]. Rola komercyjna wiąże się z postrzeganiem banku jako przedsiębiorstwa, które funkcjonuje w gospodarce rynkowej i ma na celu wypracowanie korzyści dla właścicieli. Natomiast rola służebna polega na wypełnianiu przez bank powinności społecznej, czyli prowadzeniu działalności na rzecz dobrobytu społeczeństwa i innych grup interesariuszy. Wynika ona z traktowania banków jako podmiotów społecznych, które nie ograniczają się tylko do dbania o własne interesy. Obejmuje więc problemy, które nie znajdują się w bezpośrednim obszarze zainteresowań banku jako przedsiębiorstwa komercyjnego.

W obliczu mającego miejsce w ostatnich latach kryzysu finansowego, nazywanego często kryzysem wartości czy kryzysem zaufania, oczekiwania społeczne wobec banków stały się jeszcze silniejsze. Coraz częstsze staje się przeświadczenie o potrzebie uczestnictwa przez banki w procesie tworzenia dobrobytu społeczeństwa. Efektem jest zwracanie coraz większej uwagi na aspekty społecznej odpowiedzialności banków, takie jak etyka działalności, dbanie o rozwój i zadowolenie pracowników, przejrzystość w prowadzeniu raportów i sprawozdań, a także reagowanie na potrzeby okolicznej społeczności. Idea CSR w działalności bankowej oznacza zatem wzięcie odpowiedzialności za konsekwencje podjętych przez bank decyzji i działań w zakresie społeczeństwa i środowiska. Zachowania te przejawiają się w etycznym i przejrzystym zachowaniu, które:

- przyczynia się do zrównoważonego rozwoju (w tym dobrobytu społeczeństwa),
- uwzględnia oczekiwania interesariuszy,
- jest spójne z obowiązującym prawem i zgodne z międzynarodowymi normami zachowania,
- jest zintegrowane z działalnością banku i praktykowane w jego relacjach z otoczeniem.

W obliczu współczesnych wymagań i oczekiwań wobec banków obie wspomniane wcześniej role muszą być ze sobą powiązane. Zgodnie z koncepcją CSR bank powinien realizować swoje cele komercyjne z uwzględnieniem potrzeb pracowników, lokalnej społeczności oraz troski o środowisko naturalne. Zaangażowanie banku w realizację wskazanych działań daje możliwość budowy pozytywnego wizerunku, a tym samym poprawy przyszłych wyników finansowych. Dobra reputacja ma w tym przypadku

duże znaczenie, gdyż klienci coraz częściej w wyborze produktu bankowego kierują się właśnie zaufaniem i lojalnością w stosunku do danego banku² [Krasodomska, 2012, s. 152–154].

3. Strategia społecznego zaangażowania ING Banku Śląskiego SA

ING Bank Śląski SA jest obecny na polskim rynku od 1989 r. i cieszy się pozycją jednego z największych banków uniwersalnych w kraju. W 2011 r. rozpoczął przegląd praktyk CSR z zamiarem przygotowania strategii społecznej odpowiedzialności biznesu. Powołano grupę roboczą złożoną ze specjalistów i przedstawicieli kluczowych obszarów banku. Wizja i plany rozwoju w obszarze CSR zostały ujęte w Strategii Społecznej Odpowiedzialności Biznesu ING Banku Śląskiego SA na lata 2012–2015. 22 maja 2012 r. koncepcja została przyjęta uchwałą Zarządu, co potwierdziło zasadniczą rolę działań związanych ze zrównoważonym rozwojem i odpowiedzialnością społeczną dla realizacji celów biznesowych banku. W strategii wyszczególniono cele, działania i mierniki w czterech fundamentalnych obszarach, którymi są: 1) relacje z klientami, 2) relacje z pracownikami, 3) działalność na rzecz społeczeństwa oraz 4) działalność na rzecz środowiska naturalnego [ING, 2012a, s. 4].

W pierwszym obszarze głównym celem banku jest osiągnięcie pozycji instytucji finansowej pierwszego wyboru w każdym segmencie. Kluczowa jest ciągła gotowość do dialogu z klientem oraz budowanie długoterminowych relacji przy zapewnieniu najwyższego standardu obsługi i szerokiego wyboru kanałów komunikacji. W celu poprawy świadczonych usług ING Bank Śląski SA przeprowadza regularne badania satysfakcji klientów. W grupie klientów indywidualnych na podniesienie poziomu obsługi wpływają działania podejmowane po cyklicznych badaniach *Mystery Shopper* i *Mystery Caller*³. Poziom satysfakcji klientów indywidualnych z roku na rok rośnie. Wskaźnik zadowolenia z bankowości internetowej wzrósł z 8,91 w 2011 r. do 9,13 w 2012 r. Terminowe i rzetelne rozpatrywanie reklamacji spowodowało wzrost wskaźnika zadowolenia klientów w tym obszarze z 7,21 w 2011 r. do 7,54 w 2012 r. [ING, 2012a, s. 44]⁴. W 2013 r. wprowadzono nowy model obsługi klienta, który zbudowano w oparciu o zbadane

² Badanie PwC Polska przeprowadzone pod koniec 2012 r. wykazało, że zaufanie do danego banku to drugi lub trzeci decydujący czynnik (przy czym pierwszym jest fakt posiadania konta w danym banku), którym kierują się klienci przy podejmowaniu decyzji o wyborze produktu kredytowego i jego dostawcy.

³ Przeprowadzonych przez ING Bank Śląski SA w 2012 r.

⁴ Ankieta realizowana przez e-mail (metoda CAWI). Odpowiedzi w skali od 0 do 10, gdzie oceną najwyższą jest 10.

potrzeby, oczekiwania i preferencje kontrahentów. Głównym źródłem informacji o satysfakcji w tym segmencie jest badanie metodą NPS, które polega na analizowaniu opinii osób korzystających m.in. z rachunku osobistego, oszczędnościowego, bankowości internetowej i mobilnej⁵. Odzwierciedleniem dobrych wyników w zakresie satysfakcji klientów jest odznaczenie banku w 2015 r. godłem Jakość Obsługi, które ING Bank Śląski SA otrzymuje nieprzerwanie od 2008 r.⁶ [ING, 2012a, s. 40–50].

W drugim obszarze celem banku jest budowanie kultury opartej na wzajemnym zaufaniu pracowników. Ważne jest także poczucie odpowiedzialności za powierzone zadania i efektywne przekazywanie informacji zwrotnej. Metodą realizacji tych celów jest doskonalenie narzędzi i sposobów przekazywania informacji wewnątrz organizacji. Istotne są regularne spotkania oraz systematyczne powiadamianie pracowników o sprawach kluczowych dla funkcjonowania banku. Raz w roku wszyscy pracownicy korzystają z tzw. Rozmowy Rocznej. Jest to narzędzie, które umożliwia zarządzanie własną karierą oraz budowanie ścieżki rozwoju przez zwiększanie skuteczności i motywacji do działania⁷.

Równoległe od 2008 r., raz w roku we wszystkich spółkach ING, odbywa się badanie opinii pracowników WPC, które dostarcza informacji na temat ich rozwoju zawodowego, oceny systemu wynagradzania oraz strategii i przywództwa. Wyniki badania są zbierane i opracowywane przez firmę zewnętrzną, a następnie analizowane przez Zarząd i przekazywane pracownikom. Efektem analizy wyników jest wypracowywanie propozycji działań, które mają wpłynąć na wzmocnienie pozytywnych efektów w wybranych obszarach.

Bank stara się także tworzyć warunki zatrudnienia, które uwzględniają zmieniające się potrzeby pracowników. W 2012 r. wprowadzono program umożliwiający pracownikom gromadzenie dodatkowego kapitału na emeryturę, który polega na tym, że składka podstawowa PPE jest płacona przez pracodawcę, a pracownik płaci od niej jedynie podatek dochodowy. Zatrudniony od początku staje się właścicielem środków gromadzonych w ramach

⁵ Stworzono tzw. NPS Teamy, które w odpowiedzi na zgłaszane potrzeby klientów wdrażają w życie najciekawsze inicjatywy. Natomiast w przypadku najbardziej krytycznych klientów zespół nawiązuje kontakt telefoniczny i dopytuje o powody wystawienia niskiej oceny, a następnie stara się rozwiązać wskazany przez klienta problem.

⁶ Przyznawany przez portal www.jakoscobslugi.pl. W rankingu klienci oceniają ofertę, ceny i asortyment banku, wygląd miejsca obsługi oraz wiedzę, kompetencje, zachowanie i prezencję personelu.

⁷ Pracownik ma możliwość skorzystania z aplikacji zawierającej m.in. opisy stanowisk i przypisane im profile kompetencyjne. Pomocne są także warsztaty, e-learning, przewodniki oraz Dni Otwarte poświęcone narzędziom rozwojowym.

programu [ING, 2012a, s. 72]. Wymiernym efektem podejmowanych działań są uzyskiwane przez bank wyróżnienia. W 2015 r. ING Bank Śląski SA otrzymał po raz kolejny certyfikat *Top Employers* przyznawany przez Instytut Top Employers firmom najlepiej realizującym politykę personalną⁸.

W ramach działalności na rzecz społeczeństwa bank angażuje się w jego edukację finansową i w rozwój społeczny. Działania te umacniają wizerunek marki ING. Przykładami dobrych praktyk są:

- Fundacja ING Dzieciom, powstała w 1991 r., której misją jest wyrównywanie szans przez finansowe wspieranie: edukacji dzieci przewlekle chorych, edukacji młodzieży w obszarze przedsiębiorczości, dostępu młodzieży z rodzin ubogich do szkolnictwa wyższego (do tej pory dzięki zaangażowaniu banku pomoc w różnej formie otrzymało kilkanaście tysięcy dzieci),
- Fundacja Sztuki Polskiej ING, promująca polską sztukę współczesną przez budowanie kolekcji sztuki (liczącej obecnie ponad 140 dzieł) oraz realizację projektów artystycznych (w 2011 r. w uznaniu wpływu fundacji na rozwój i upowszechnianie kultury w Polsce bank otrzymał wyróżnienie Ministra Kultury i Dziedzictwa Narodowego),
- akcje krwiodawstwa organizowane we współpracy z Regionalnymi Centrami Krwiodawstwa i Krwiolecznictwa (w 2013 r. w 10 takich akcjach wzięło udział 240 pracowników, którzy oddali łącznie 107 litrów krwi) [ING, 2012a, s. 86–93].

W czwartym, ostatnim obszarze strategii społecznej odpowiedzialności ING Bank Śląski SA prowadzi działania na rzecz ochrony środowiska naturalnego i jego zasobów. Przykładem akcji promujących proekologiczne postawy są:

- wdrożenie Systemu Zarządzania Środowiskowego zgodnego z międzynarodową normą EN ISO 14001:2009, dzięki któremu bank wprowadza technologie najmniej szkodliwe dla środowiska oraz buduje świadomość ekologiczną pracowników⁹,
- wdrożenie zasady Polityki Ryzyka Środowiskowego i Społecznego, która umożliwi identyfikację obu rodzajów ryzyk,
- wdrożenie projektu Ekosfera 2015, który pomaga w sukcesywnym demontowaniu w oddziałach banku urządzeń klimatyzacyjnych zawierających freon i zastępowaniu ich nowoczesnymi, ekologicznymi klimatyzatorami [ING, 2012a, s. 98–101].

⁸ Uzyskiwany nieprzerwanie od 2010 r.

⁹ Bank wprowadza do swoich oddziałów oświetlenie reklam zewnętrznych w technologii LED, które obecnie funkcjonuje w 102 oddziałach. Takie rozwiązanie pozwala na uzyskanie oszczędności rzędu 11 tys. zł miesięcznie.

4. Rezultaty wdrożenia strategii CSR przez ING Bank Śląski SA

Społeczne zaangażowanie banku w cztery główne obszary (klienci, pracownicy, społeczeństwo, środowisko naturalne) w założeniu powinno się przekładać na korzyści w zakresie lepszego postrzegania firmy przez konsumentów, zwiększenia ich zadowolenia, poprawy relacji ze społeczeństwem, a także wzrostu zaangażowania pracowników. Jednak istotne jest również, czy działania CSR pomagają w osiągnięciu celów biznesowych banku i przyczyniają się do wzrostu jego konkurencyjności i efektywności. W tabeli 1 pokazano, jak kształtowały się wybrane wskaźniki ING Banku Śląskiego SA w latach 2007–2010, czyli przed wdrożeniem strategii społecznej odpowiedzialności biznesu. Natomiast w tabeli 2 zostały zaprezentowane porównywalne wskaźniki banku od 2011 r. (kiedy wprowadzono do ING Banku Śląskiego SA strategię CSR) do końca 2014 r.

Tabela 1. Wybrane wskaźniki ING Banku Śląskiego SA w latach 2007–2010

Wyszczególnienie	Wartości liczbowe				Dynamika zmian (%)		
	2007	2008	2009	2010	2008/ 2007	2009/ 2008	2010/ 2009
Przychody (mln zł)	2 072,9	2 127,7	2 532,7	2 731,7	3	19	8
Zysk netto (mln zł)	630,7	445,4	595,1	753,1	-29	34	27
Liczba klientów detalicznych (mln)	2,1	2,6	2,76	2,97	24	6	8
Depozyty klientów ogółem (mln zł)	44 779	47 439	47 972	48 404	9	1	1
Kredyty klientów ogółem (mln zł)	17 361	24 357	27 595	32 348	7	13	17

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ING (2008), Roczne sprawozdanie finansowe ING Banku Śląskiego SA za rok 2007; ING (2009), Roczne sprawozdanie finansowe ING Banku Śląskiego SA za rok 2008; ING (2010), Roczne sprawozdanie finansowe ING Banku Śląskiego SA za rok 2009; ING (2011), Roczne sprawozdanie finansowe ING Banku Śląskiego SA za rok 2010.

Od 2007 do 2014 r. można zaobserwować stały wzrost przychodów, liczby klientów detalicznych, a także depozytów i kredytów ogółem. Jednak dynamika zmian tych wskaźników ulegała wahaniom i nie miała stałej tendencji wzrostowej, czego można było upatrywać po 2011 r. Koncepcja CSR w pewnym stopniu mogła przyczynić się do wzrostu liczby klientów, a tym samym polepszyć wyniki finansowe banku. Nie należy jednak upatrywać sukcesu ING Banku Śląskiego tylko i wyłącznie w strategii CSR. Nie można bowiem dostrzec wyraźnego i znaczącego wzrostu dynamiki zaprezentowanych wskaźników po 2011 r., kiedy wprowadzono ideę społecznego zaangażowania. Dla sformułowania bardziej jednoznacznych wniosków należałoby przeprowadzić dodatkowe badania, które pozwoliłyby stwierdzić, czy

Tabela 2. Wybrane wskaźniki ING Banku Śląskiego SA w latach 2011–2014

Wyszczególnienie	Wartości liczbowe				Dynamika zmian (%)		
	2011	2012	2013	2014	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013
Przychody (mln zł)	2 953,5	3 201,1	3 283,2	3 544,8	8	3	6
Zysk netto (mln zł)	880,1	832,3	961,5	1 040,7	-5	16	8
Liczba klientów detalicznych (mln)	3,07	3,24	3,40	3,70	6	5	9
Depozyty klientów ogółem (mln zł)	53 769	57 783	67 485	75 371	9	17	12
Kredyty klientów ogółem (mln zł)	39 331	46 307	50 478	58 531	18	9	16

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ING (2012), Roczne sprawozdanie finansowe ING Banku Śląskiego SA za rok 2011; ING (2013), Roczne sprawozdanie finansowe ING Banku Śląskiego SA za rok 2012; ING (2014), Roczne sprawozdanie finansowe ING Banku Śląskiego SA za rok 2013; ING (2015), Roczne sprawozdanie finansowe ING Banku Śląskiego SA za rok 2014.

właśnie te działania były czynnikiem decyzyjnym, czyli brany przez klientów pod uwagę przy podejmowaniu decyzji o wyborze banku i konkretnych produktów. Wzrost liczby klientów może być wynikiem wielu działań podejmowanych przez banki. Podobnie decyzje zakupowe warunkowane są wieloma czynnikami, wśród których CSR nie jest czynnikiem najistotniejszym. Okazuje się, że na osiągnięcia biznesowe banku musiały mieć wpływ także inne czynniki, a samo wdrożenie strategii społecznej odpowiedzialności, bez dbałości o inne aspekty działalności, nie gwarantuje osiągnięcia sukcesu.

Zakończenie

Uniwersalność zasad społecznej odpowiedzialności oraz korzyści, jakie przynosi wdrożenie tej idei w działalność organizacji powodują wzrost zainteresowania tą koncepcją wszystkich podmiotów sektorów rynkowych, w tym sektora bankowego. Szczególnie zaangażowanym bankiem w ideę CSR jest ING Bank Śląski SA, który w swojej działalności kieruje się jasnymi zasadami postępowania. Kluczem do sukcesu w prowadzeniu skutecznych i społecznie odpowiedzialnych praktyk jest prawidłowa komunikacja z klientami i pracownikami oraz dbałość o środowisko naturalne. Bank podejmuje wiele inicjatyw w tym zakresie i stara się na każdym kroku udowodnić swoje zaangażowanie w ideę CSR. Istotnym działaniem jest m.in. sformułowanie przez bank Raportu Społecznej Odpowiedzialności Biznesu, który stanowi element otwartego komunikowania danych pozafinansowych. Interesariusze mogą w łatwy i przystępny sposób uzyskać informacje na temat działań banku prowadzonych w takich obszarach, jak

klienci, pracownicy, społeczeństwo i środowisko. Korporacyjna odpowiedzialność społeczna stała się więc fundamentalną częścią działań banku.

Na podstawie zaprezentowanych danych oraz analizy literatury można stwierdzić, że wdrożenie strategii CSR w działalność banku może w pewnym stopniu przyczyniać się do zdobywania nowych i utrzymywania obecnych klientów banku. Stosowanie koncepcji społecznej odpowiedzialności może przynieść korzyści społeczne oraz środowiskowe, które jednak nie zawsze przekładają się bezpośrednio na wyniki finansowe. Warto pamiętać, że efekty w tej dziedzinie pojawiają się w dłuższej perspektywie czasu. Zaprezentowany okres czterech lat (od 2011 do 2014 r.) może być niewystarczający do ukazania faktycznych korzyści, jakie ING Bank Śląski SA odnosi z wdrożenia strategii CSR.

Bibliografia

- Bem-Kozieł K. (2008), *Korzyści z wprowadzenia zasad społecznej odpowiedzialności biznesu w przedsiębiorstwie*, [w:] Z. Ziolo, T. Rachwał (red.), *Rola przedsiębiorczości w gospodarce opartej na wiedzy*, Wydawnictwo Nowa Era, Warszawa – Kraków.
- ING (2008), Roczne sprawozdanie finansowe ING Banku Śląskiego SA za rok 2007.
- ING (2009), Roczne sprawozdanie finansowe ING Banku Śląskiego SA za rok 2008.
- ING (2010), Roczne sprawozdanie finansowe ING Banku Śląskiego SA za rok 2009.
- ING (2011), Roczne sprawozdanie finansowe ING Banku Śląskiego SA za rok 2010.
- ING (2012), Roczne sprawozdanie finansowe ING Banku Śląskiego SA za rok 2011.
- ING (2012a), *Sztuka odpowiedzialności*, Raport Społecznej Odpowiedzialności Biznesu ING Banku Śląskiego SA 2011–2012.
- ING (2013), Roczne sprawozdanie finansowe ING Banku Śląskiego SA za rok 2012.
- ING (2014), Roczne sprawozdanie finansowe ING Banku Śląskiego SA za rok 2013.
- ING (2015), Roczne sprawozdanie finansowe ING Banku Śląskiego SA za rok 2014.
- Krasodomska J. (2012), *Znaczenie społecznej odpowiedzialności banków dla bezpieczeństwa systemu finansowego*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego”, nr 12.
- Labocha E. (2013), *Społeczna odpowiedzialność biznesu – moda czy konieczność?*, www.sob.edu.pl/prace-laureatow-konkursu-csr-strategia-wspolczesnosci-www-etykaue-katowice-pl (data dostępu: 18.04.2015).
- Pyszka A. (2011), *CSR jako narzędzie pobudzania przedsiębiorstwa do poszukiwania innowacyjnego modelu działania*, „Współczesne Zarządzanie”, nr 4.
- Wilewska M. (2009), *Społeczna odpowiedzialność banków – stan obecny i kierunki rozwoju*, [w:] M. Bąk, P. Kulawczuk (red.), *Społeczna odpowiedzialność instytucji finansowych*, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Warszawa.
- Ziemia M., Świeszczak K. (2014), *Działalność edukacyjna banków jako forma realizacji idei społecznej odpowiedzialności biznesu*, „Ekonomia i Zarządzanie”, nr 3.

Czynniki kształtujące ryzyko operacyjne w banku

Wstęp

Amerykański ekonomista F.H. Knight pod pojęciem „ryzyko” rozumiał mierzalną niepewność, natomiast niepewność niemierzalna oznaczała dla niego ryzyko niemierzalne [Knight, 2006, s. 224–225]. Występujące ryzyko jest również zależne od typu prowadzonej przez dany podmiot działalności. Jest niepewnością zaistnienia pewnych niechcianych zdarzeń, które następnie ulegną zmianom, jakim ulega niepewność. Zmiany te nie są jednak zależne od wahań stopnia prawdopodobieństwa [Dziawgo, 2010, s. 39].

Ryzyko jest nieodłącznym elementem działalności każdego podmiotu gospodarczego i może oddziaływać na jego działalność zarówno w sposób negatywny, jak i pozytywny. Ryzyko o pozytywnym oddziaływaniu przynosi przedsiębiorstwu lub bankowi korzyści w postaci większej liczby klientów, poprawy pozycji na rynku, większych zysków itd. Natomiast ryzyko o negatywnym oddziaływaniu skutkuje m.in. powstawaniem strat finansowych, utratą pozycji rynkowej, czy nawet bankructwem danego podmiotu gospodarczego [Iwanicz-Drozdowska, Jaworski, Zawadzka, 2008, s. 223]. Szczególnie narażone na negatywne oddziaływanie ryzyka są banki, przede wszystkim ze względu na specyfikę prowadzonej działalności.

Celem niniejszego opracowania jest próba usystematyzowania terminologii pojęcia „ryzyko operacyjne” przez analizę literatury przedmiotu oraz wskazanie głównych czynników wpływających na rozmiary strat operacyjnych banków przez przedstawienie danych empirycznych.

1. Istota ryzyka operacyjnego

Pojęcie „ryzyko operacyjne” ewoluowało na przestrzeni ostatnich 12 lat. Po raz pierwszy ten termin został użyty w sytuacji bankructwa Baring's Bank¹ w 1995 r. To wydarzenie pokazało, że istnieją takie rodzaje ryzyka, które mogą w znaczący sposób odbić się na całym rynku finansowym [Oesterreichische Nationalbank, 2006, s. 16].

Ryzyko operacyjne to ryzyko straty, która jest efektem niedostosowania ludzi, procesów wewnętrznych bądź systemów lub zdarzeń zewnętrznych. W jego zakres wchodzi również ryzyko prawne², ale poza nim znajduje się ryzyko reputacji oraz ryzyko strategiczne [Kowal, 2013, s. 110]. Wielość definicji ryzyka operacyjnego, zaprezentowanych w tabeli 1, wskazuje na dużą różnorodność spojrzenia na to zagadnienie. Jednak w każdym z nich jako przyczynę występowania tego rodzaju ryzyka podaje się błędy popełniane przez ludzi bądź związane z poprawnością działania systemów informatycznych.

Banki funkcjonujące na polskim rynku mają pełną swobodę w kształtowaniu własnych definicji ryzyka operacyjnego. Mimo to największe banki w Polsce wykorzystują zazwyczaj do jego określenia definicję opracowaną przez Komitet Bazylejski ds. Nadzoru Bankowego, przy czym dodatkowo w sposób indywidualny kształtują zakres tego ryzyka. W tabeli 2 zaprezentowano zakres ryzyka operacyjnego przyjęty przez największe pod względem posiadanych aktywów banki w Polsce w 2013 r.

Z analizy informacji zawartych w tabeli 2 wynika, że w zakres ryzyka operacyjnego wchodzi głównie ryzyko straty, ryzyko prawne oraz zawodność ludzi, procesów, systemów i zdarzeń zewnętrznych. ING Bank Śląski SA oraz Bank Handlowy w Warszawie SA w zakres ryzyka operacyjnego włączają również ryzyko utraty reputacji, które według definicji opracowanej przez Bazylejski Komitet ds. Nadzoru Bankowego zostało z niego

¹ Baring's Bank – najstarszy brytyjski bank inwestycyjny istniejący od 1762 do 1995 r. Do krachu banku doprowadził w 1995 r. makler jego singapurskiego oddziału – N. Leeson, który przez prowadzenie nielegalnych transakcji naraził bank na stratę 1,3 mld dolarów. ING Group przejęło bank za symboliczną kwotę 1 funta.

² Ryzyko prawne polega na możliwości wystąpienia takich zmian w prawie, które spowodują zmianę sytuacji banku w określonych obszarach działalności. Może to dotyczyć np. zmian prawa podatkowego w kierunku niekorzystnym dla banku lub jego klientów. Z drugiej strony polega ono na zagrożeniu złą jakością regulacji istniejących w banku, które mogą prowadzić do praktycznych działań sprzecznych z wolą zarządu. W tym wypadku może ono dotyczyć np. regulacji obowiązków pracowniczych, nieprecyzyjnych procedur kredytowych, złych umów z partnerami biznesowymi, które niedostatecznie zabezpieczają interes banku.

Tabela 1. Zestawienie wybranych definicji ryzyka operacyjnego

Autor	Definicja ryzyka operacyjnego
Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego	Ryzyko operacyjne to możliwość wystąpienia straty wynikającej z niedostosowania lub zawodności procesów wewnętrznych, ludzi i systemów lub ze zdarzeń zewnętrznych, obejmuje również ryzyko prawne
Komisja Nadzoru Finansowego	Ryzyko operacyjne należy rozumieć jako ryzyko straty wynikające z niedostosowania bądź zawodności wewnętrznych procesów, ludzi i systemów lub ze zdarzeń zewnętrznych. W zakres ryzyka operacyjnego wchodzi ryzyko prawne, natomiast wyłącza się z niego ryzyko reputacji i strategiczne
Bank of America	Ryzyko operacyjne to zmienność osiąganych zysków wywołana: <ul style="list-style-type: none"> – błędami zaistniałymi podczas realizacji operacji bankowych – wpływem technologii informatycznej – nieefektywnymi procesami – nieumyślnymi bądź umyślnymi mankamentami w działaniu pracowników – negatywnymi zdarzeniami zewnętrznymi
W. Żółtkowski	Ryzyko operacyjne obejmuje analizę obszarów wystąpienia w banku potencjalnych strat spowodowanych przez niekompetencję lub złą wolę pracowników, wadliwe działanie systemów informatycznych, niefunkcjonalne struktury organizacyjne i złą organizację pracy. Jest to ryzyko związane z poprawnym funkcjonowaniem banku zarówno w obszarze działalności ludzi, jak i sprawności techniki. Szeroko rozumiane ryzyko operacyjne obejmuje też część ryzyka prawnego, wpływa na ryzyko utraty reputacji
M. Iwanicz-Drozdowska	Ryzykiem operacyjnym jest ryzyko wynikające z błędów powstałych przy dokonywaniu bądź rozliczaniu transakcji, które są powodowane przez kadrę banku bądź systemy techniczne
W. Wąsowski	Ryzyko operacyjne obejmuje wiele rodzajów ryzyk, m.in. kradzież, oszustwo, systemy, niekompetencję, ewidencję, ryzyko prawne oraz ryzyko rozliczeniowe*
A. Wojtasiak	Ryzyko operacyjne to wszelkie ryzyko niezwiązane bezpośrednio ze zmiennością rynku bądź zdolnością kredytową partnerów

* ryzyko rozliczeniowe polega na tym, że mogą powstać takie przeszkody, które mogą doprowadzić do niedostarczenia w uzgodnionym terminie środków finansowych, nawet wtedy, gdy strona rozliczająca ma możliwość wywiązania się z zaciągniętych zobowiązań

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank for International Settlements (2004), *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards a Revised Framework*, Basel Committee on Banking Supervision, Basel, s. 13; KNF (2013), *Rekomendacja M dotycząca zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach*, Warszawa, s. 3; M. Iwanicz-Drozdowska (2005), *Zarządzanie finansowe bankiem*, PWE, Warszawa, s. 421–423; W. Żółtkowski (2007), *Zarządzanie ryzykiem bankowym w praktyce*, CeDeWu, Warszawa, s. 136; W. Wąsowski (2004), *Ekonomia i finanse banku komercyjnego*, Difin, Warszawa, s. 215–216; A. Wojtasiak (2003), *Ryzyko operacyjne na rynku instrumentów pochodnych – podział i metody jego minimalizacji*, „Bank i Kredyt”, nr 9.

Tabela 2. Zakres ryzyka operacyjnego przyjęty przez 10 największych banków komercyjnych pod względem posiadanych aktywów w Polsce w 2013 r.*

Bank	Wyszczególnienie	Elementy ryzyka operacyjnego**					
		Ryzyko				1	2
		straty	prawne	franszyzy	utrata reputacji		
PKO BP SA		x					x
Pekao SA		x	x				x
BZ WBK SA		x					x
mBank SA		x	x				x
ING Bank Śląski SA		x	x		x		x
Getin Noble Bank SA		x	x				x
Bank Millennium SA		x	x				x
Raiffeisen Polbank SA w Warszawie		x	x				x
Bank Handlowy w Warszawie SA		x		x	x	x	x
Bank Gospodarstwa Krajowego		x	x				x

* największe banki zostały zdefiniowane na podstawie wartości sumy bilansowej wykazanej w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych za rok kończący się 31 grudnia 2013 r.

** 1 – efekt niezgodności z regulacjami zewnętrznymi oraz wewnętrznymi, 2 – zawodność: procesów, ludzi, systemów, zdarzeń zewnętrznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych oraz sprawozdań zarządów z działalności banków za 2013 r.

wyłączone. Ponadto Bank Handlowy w Warszawie SA jako dodatkowe elementy ryzyka operacyjnego wskazuje ryzyko franszyzy oraz efekt niezgodności z regulacjami zewnętrznymi i wewnętrznymi.

2. Specyfika ryzyka operacyjnego

Nowa Umowa Kapitałowa (Bazylea II) wprowadziła podział ryzyka bankowego na ryzyko: rynkowe, kredytowe, operacyjne [Basel Committee, 2004, s. 18]. Są to ryzyka najistotniejsze spośród ryzyk występujących w działalności bankowej. Biorąc pod uwagę kryterium istotności, ryzyko operacyjne (30%) zajmuje drugie miejsce zaraz po ryzyku kredytowym (50%), wyprzedzając tym samym ryzyko rynkowe (20%) [Kowal, 2013, s. 110]. Przyjęty w 2013 r. pakiet CRR/CRD IV, który zastąpił obowiązującą wcześniej Nową Umowę Kapitałową, utrzymał wcześniej wprowadzone rodzaje ryzyka [Rozporządzenie CRR, Dyrektywa CRD IV].

Ryzyko operacyjne posiada cechy, które pozwalają odróżnić je od ryzyka rynkowego bądź kredytowego. Są to przede wszystkim [Skapiec, 2012, s. 171–172]:

- duża niejednorodność, związana głównie z mnogością czynników, które wywołują ryzyko operacyjne,

- jednostronny charakter efektów związanych z jego wystąpieniem (efektem wystąpienia tego rodzaju ryzyka może być tylko i wyłącznie strata) [Kowal, 2013, s. 110],
- ciągła obecność ryzyka operacyjnego, niezależnie od rodzaju prowadzonej przez bank działalności (np. tradycyjnej działalności kredytowo-depozytowej, maklerskiej czy ubezpieczeniowej),
- wzrost ryzyka operacyjnego wraz ze złożonością stosowanych systemów, organizacji bądź oferowanych produktów i usług,
- brak możliwości całkowitej eliminacji ryzyka operacyjnego (często jest to trudniejsze niż w przypadku innych rodzajów ryzyka),
- trudność pomiaru i analizy czynników wpływających na ryzyko operacyjne (jego skutków oraz konsekwencji)³,
- wielowymiarowość ryzyka operacyjnego,
- brak kumulacji ryzyka w obrębie sektora bankowego (rzadko występuje ono w kilku bankach jednocześnie, jednak ponoszone z jego tytułu straty są w stanie zagrozić stabilności całego systemu bankowego).

W związku z powyższym ryzyko operacyjne charakteryzuje się tym, że posiada negatywny charakter. Wiąże się tylko ze stratami, inaczej niż w przypadku innych ryzyk, np. ryzyka kredytowego, które może wiązać się zarówno ze stratą, jak i z zyskiem. Ponoszone straty mogą charakteryzować się dużą częstotliwością przy jednocześnie małych wartościach oraz niską częstotliwością przy dużych wartościach. Ponadto celem zarządzania tym ryzykiem jest zarówno zmniejszenie prawdopodobieństwa jego występowania, jak i minimalizacja negatywnych skutków.

3. Czynniki wpływające na ryzyko operacyjne

Definicja Komitetu Bazylejskiego wyróżnia cztery główne czynniki ryzyka operacyjnego, których charakterystykę zaprezentowano w tabeli 3.

W 2002 r. Risk Management Association przeprowadziła badania, które pokazały, że ze względu na wielkość powodowanych strat największy udział wśród czynników wymienionych w definicji ryzyka operacyjnego przez Bazylejski Komitet Nadzoru miały procesy (64%) oraz ludzie (25%). Natomiast niski udział miały zdarzenia zewnętrzne i systemy [Matkowski, 2006, s. 26]. Z kolei badania przeprowadzone w latach 2007–2009 przez Komitet Bazylejski pokazały, że w ciągu kilku lat nastąpiło przesunięcie

³ Źródła ryzyka operacyjnego mogą być ukryte (np. nielegalne działania pracowników banku) lub niespodziewane, a skomplikowanie jego pomiaru jest efektem tego, że duża część ponoszonych z tego tytułu strat jest skutkiem występowania zdarzeń trudnych do przewidzenia oraz rzadkich, przez co utrudnione staje się stosowanie metod statystycznych (brak odpowiednich baz danych).

Tabela 3. Charakterystyka czynników ryzyka operacyjnego

Czynniki ryzyka	Charakterystyka
Ludzie	Straty spowodowane umyślnym działaniem pracowników obecnych lub byłych; przyczyną mogą być: <ul style="list-style-type: none"> – czynniki społeczne (np. stosunki pracownicze) – psychologiczne (np. niska tolerancja stresu, indywidualna zdolność adaptacji do zmieniających się warunków pracy) – efekty zaburzeń w zarządzaniu kadrami (np. błędy będące wynikami braku odpowiednich szkoleń) – chęć osiągnięcia prestiżu bądź korzyści materialnych (można tu wyróżnić następujące typy zdarzeń: nadużycia, błędy, konflikty)
Procesy	Straty wywołane brakiem procedur lub błędami w procedurach – może to być spowodowane koniecznością: <ul style="list-style-type: none"> – szybkiego dostosowywania się do wymogów klientów – wprowadzania nowych, konkurencyjnych, innowacyjnych technologicznie bądź procesowo produktów bankowych (np. zaawansowanych usług bankowości elektronicznej)
Systemy	Straty związane z awariami infrastruktury banku (ich źródłem jest zawodność techniczna)
Zdarzenia zewnętrzne	Straty będące wynikiem działania: <ul style="list-style-type: none"> – sił natury (np. powódzie, trzęsienia ziemi) – osób trzecich (np. terroryzm, pranie brudnych pieniędzy, strajki, konflikty społeczne)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank for International Settlements (2004), *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards a Revised Framework*, Basel Committee on Banking Supervision, Basel, s. 137; K. Urbanowska-Bąk (2012), *Ryzyko operacyjne*, [w:] M. Iwanicz-Drozdowska (red.), *Zarządzanie ryzykiem bankowym*, Poltext, Warszawa.

wag ryzyka operacyjnego do kategorii „zdarzenia zewnętrzne” oraz „ludzie” z kategorii „procesy”. Sytuacja ta w dużej mierze jest efektem wdrożenia zapisów NUK oraz efektywnego zarządzania ryzykiem operacyjnym przez banki. Ponadto wzrost znaczenia czynników „ludzie” oraz „zdarzenia zewnętrzne” był spowodowany ogólnym wzrostem działań przestępczych w bankowości i finansach (np. afera Amber Gold⁴ w 2012 r.). Wyniki tych badań zaprezentowano w tabeli 4.

Największe znaczenie w generowaniu strat ogółem ma obecnie czynnik „ludzie”, decydujący o ponad 1/3 wszystkich strat (wyniki badań Bazylejskiego Komitetu ds. Nadzoru Bankowego). Wprowadzenie Nowej Umowy Kapitałowej, które wpłynęło na wzrost świadomości ryzyka opera-

⁴ Amber Gold było przedsiębiorstwem finansowym, które wykonywało czynności bankowe – przyjmowało wkłady pieniężne od klientów, nie posiadając zezwolenia Komisji Nadzoru Finansowego.

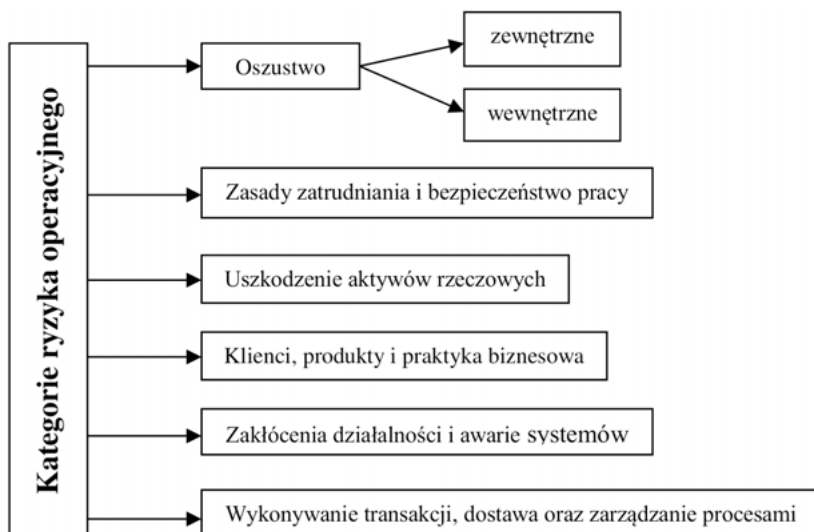
Tabela 4. Wagi poszczególnych czynników ryzyka operacyjnego pod względem liczby powodowanych strat (w mln euro, %)

Wyszczególnienie		Zdarzenia zewnętrzne	Ludzie	Procesy	Systemy	Inne	Razem
RMA	(%)	7	25	64	2	2	100
BKNB	(%)	27,5	39,9	30,6	2,0	–	100
	mln euro	8 947,8	13 003,7	9 970,5	642,3	–	32 564,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Basel Committee on Banking Supervision (2009), *Annex D to Results from the 2008 Loss Data Collection Exercise for Operational Risk*, July, s. 6; P. Matkowski (2006), *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym*, Wolters Kluwer, Kraków, s. 26.

cyjnego, przede wszystkim przyczyniło się do ograniczenia ryzyka związanego z „procesami”, czyli czynnikiem w pełni kontrolowanym przez bank. Stało się to m.in. przez wdrożenie efektywnych mechanizmów kontrolnych, a także kompleksowych regulacji wewnętrznych, które dotyczyły poszczególnych procesów bankowych.

Komitet Bazylejski, obok głównych czynników ryzyka operacyjnego, wyróżnił również siedem kategorii tego ryzyka, które pośrednio wskazują potencjalne źródła występujących zagrożeń (wykres 1). Kategorie te znalazły



Wykres 1. Kategorie ryzyka operacyjnego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank for International Settlements (2004), *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards a Revised Framework*, Basel Committee on Banking Supervision, Basel, załącznik nr 9; KNF (2013), *Rekomendacja M dotycząca zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach*, Warszawa, załącznik nr 1.

zły odzwierciedlenie w polskich regulacjach prawnych, m.in. w Rekomendacji M.

Podział na kategorie generujące ryzyko operacyjne pozwala na dokładną klasyfikację zdarzeń operacyjnych, które z kolei można przypisać do czynników (źródeł) ryzyka operacyjnego. Czynnikiem „ludzie” będzie identyfikowany przez takie zdarzenia, jak oszustwa wewnętrzne, zasady zatrudniania i bezpieczeństwo pracy oraz klienci, produkty i praktyka biznesowa; czynnik „procesy” – przez takie zdarzenia, jak dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami; czynnik „systemy” – przez zakłócenia działalności i awarie systemów; natomiast czynnik „zdarzenia zewnętrzne” – przez uszkodzenia aktywów rzeczowych oraz oszustwa zewnętrzne [Iwanicz-Drozdowska, 2005, s. 426–430].

4. Analiza strat operacyjnych w wybranych bankach

Dzięki przyjętej klasyfikacji czynników ryzyka operacyjnego banki mogą w sposób jasny i dokładny zidentyfikować i zbadać potencjalne zagrożenie, a następnie podjąć odpowiednie kroki w celu ograniczenia strat będących efektem tego zagrożenia. Tabela 5 prezentuje wielkość strat operacyjnych generowanych przez trzy wybrane banki (Alior Bank SA, BPH SA oraz Pekao SA) w latach 2013–2014, z uwzględnieniem kategorii zdarzeń operacyjnych będących źródłem tych strat.

Z danych zawartych w tabeli wynika, że największe straty operacyjne w latach 2013–2014 osiągał bank BPH SA (niemal 22 mln zł w 2014 r.), przy czym były one niemal pięciokrotnie większe od strat, jakie w tym czasie poniósł Alior Bank SA. Pozycją, która generuje dla tego banku największe straty, są oszustwa zewnętrzne związane m.in. z kradzieżami, i to pomimo że w badanym okresie ich wielkość spadła niemal o 40%. Ponadto w badanym okresie wzrosło znaczenie strat będących efektem oszustw wewnętrznych, które w BPH SA są związane z wykonywaniem działań, do których pracownicy banku z racji zajmowanego stanowiska nie posiadają stosownych uprawnień. W Pekao SA znaczny wzrost znaczenia zarówno oszustw zewnętrznych, jak i wewnętrznych był związany z kradzieżami dokonywanymi nie tylko przez klientów, ale i pracowników banku (zdarzenia te dotyczyły głównie kart – ich kradzieży lub zgubienia – i polegały na dokonywaniu nieautoryzowanych transakcji przez osoby nieuprawnione). Należy również zauważyć, że zarówno BPH SA, jak i Pekao SA są częścią grup kapitałowych, co przyczynia się do tego, iż są bardziej narażone na negatywne oddziaływanie ryzyka operacyjnego oraz na większe straty, jakie są przez nie generowane. Inaczej jest w przypadku Alior Banku SA, który jest bankiem stosunkowo młodym na polskim rynku finansowym. Jest to

Tabela 5. Wielkość strat operacyjnych poniesionych przez wybrane banki w latach 2013–2014 (w tys. zł)

Zdarzenia operacyjne w podziale na kategorie	Alior Bank SA		BPH SA		Pekao SA	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Oszustwa wewnętrzne	148	164	0	7 390	3 597	7 646
Oszustwa zewnętrzne	2 417	1 673	13 100	8 180	3 285	5 160
Zasady dotyczące zatrudnienia oraz bezpieczeństwo w miejscu pracy	17	178	1 270	950	1 767	972
Klienci, produkty i praktyki operacyjne	1 312	549	1 700	370	2 619	3 112
Szkody związane z aktywami rzeczowymi	361	840	170	510	2 499	1 869
Zakłócenia działalności banku i awarie systemów	162	464	280	200	243	127
Wykonanie transakcji, dostawa i zarządzanie procesami operacyjnymi	464	757	4 720	4 350	3 417	2 167
Razem	4 881	4 625	21 300	21 950	17 327	21 053

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Alior Bank SA (2015), *Adekwatność kapitałowa oraz inne informacje podlegające ogłoszeniu grupy kapitałowej Alior Banku SA według stanu na dzień 31.12.2014 roku*, Załącznik nr 1 do Uchwały nr 65/2015 Zarządu Alior Bank SA, Warszawa, s. 38; Pekao SA (2014), *Informacje w zakresie adekwatności kapitałowej grupy kapitałowej Pekao SA według stanu na dzień 31.12.2013 r.*, Warszawa, s. 13; Pekao SA (2015), *Informacje w zakresie adekwatności kapitałowej grupy kapitałowej Pekao SA według stanu na dzień 31.12.2014 r.*, Warszawa, s. 24; BPH SA (2014), *Raport ryzyka grupy kapitałowej banku BPH SA za rok 2013*, Załącznik do Uchwały Zarządu Banku BPH SA nr 68/2014, Warszawa, s. 15; BPH SA (2015), *Raport ryzyka grupy kapitałowej banku BPH SA za rok 2014*, Załącznik do Uchwały Zarządu Banku BPH SA nr 28/2015, Warszawa, s. 17.

bank, który prężnie się rozwija i kładzie duży nacisk na budowę dobrego wizerunku opierającego się na zaufaniu i lojalności zarówno klientów, jak i pracowników [Alior Bank SA, 2015, s. 38–40; BPH SA, 2014, s. 15; Pekao SA, 2014, s. 13–14].

W 2013 r. w Pekao SA straty operacyjne były w miarę równomiernie rozłożone pomiędzy poszczególne kategorie (wykres 1). Największy udział w strukturze miały straty wynikające z oszustw wewnętrznych (20,7% wszystkich strat), co może świadczyć o tym, że pracownicy banku częściej postępują w sposób nieuczciwy i dokonują nielegalnych transakcji mających przynieść im określone korzyści, a także dopuszczają się nadużyć. Drugą kategorią, która przyniosła Pekao SA niewiele mniejsze straty (19,7%), było wykonanie transakcji, dostawa i zarządzanie procesami ope-

racyjnymi, natomiast najmniejsze straty zostały wygenerowane przez zakłócenia działalności banku i awarie systemów (1,4%).



Wykres 2. Struktura zaistniałych zdarzeń operacyjnych w wybranych bankach w 2013 r.
Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 5.

W BPH SA dysproporcje pomiędzy poszczególnymi kategoriami ryzyka operacyjnego w 2013 r. były znacznie większe. Największy udział w strukturze (61% wszystkich strat) miały straty wynikające z oszustw zewnętrznych (m.in. oszustwa i kradzieże dokonywane przez klientów banku). Z jednej strony skutkuje to zwiększaniem przez bank poziomu zabezpieczeń oferowanych produktów, ale z drugiej strony wszelkie podejmowane przez bank działania znajdują swoje odzwierciedlenie we wzroście kosztów obsługi ponoszonych przez klientów (m.in. wzrost prowizji z tytułu prowadzenia rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych oraz opłat bankowych). Drugą kategorią, która przyniosła BPH SA największe straty było wykonanie transakcji, dostawa i zarządzanie procesami operacyjnymi (22,2%), natomiast oszustwa wewnętrzne nie wygenerowały żadnych strat, co może być efektem skutecznego działania kontroli i audytu wewnętrznego, a także sprawnego systemu raportowania.

Znaczące, choć mniejsze niż w BPH SA, dysproporcje pomiędzy poszczególnymi kategoriami generującymi ryzyko operacyjne wystąpiły w Alior Bank SA. Największy udział w strukturze strat (49,5%) miały te wynikające z oszustw zewnętrznych, ponieważ były dokonywane przez klientów i kontrahentów banku. Drugą kategorią, która przyniosła Alior Bank SA największe straty (26,9%), była kategoria określona jako klienci, produkty i praktyki operacyjne. Natomiast zasady dotyczące zatrudnienia oraz

bezpieczeństwa w miejscu pracy w Alior Bank SA generują najniższe straty w porównaniu z poprzednio analizowanymi bankami. Taka sytuacja jest efektem skutecznego angażowania pracowników banku w doskonalenie jakości usług oraz skutecznego programu motywowania i wynagradzania.

W 2014 r. w strukturze zdarzeń operacyjnych, generujących straty we wszystkich analizowanych bankach, zaszły istotne zmiany (wykres 3).



Wykres 3. Struktura zaistniałych zdarzeń operacyjnych w wybranych bankach w 2014 r.
Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 5.

W Pekao SA największe znaczenie w strukturze ponoszonych strat nadal miały te wynikające z oszustw wewnętrznych i zewnętrznych, ale ich łączny udział wzrósł o ponad połowę do poziomu 60,8%. Były one związane m.in. z oszustwami pracowników oraz wykonywaniem nieautoryzowanych operacji przy wykorzystaniu skradzionych bądź podrobionych kart klientów banku. Najmniejsze straty zostały wygenerowane przez zakłócenia działalności banku i awarie systemów (0,6%), podobnie jak w roku poprzednim. W BPH SA największy udział w strukturze miały również straty wynikające z oszustw zewnętrznych (głównie przez kradzieże i oszustwa), ale znaczącą zmianą w stosunku do roku poprzedniego było pojawienie się strat z tytułu oszustw wewnętrznych (z poziomu 0% do 33,7%), związanych z działaniami, do których pracownicy banku nie byli nieuprawnieni. Łącznie te dwie kategorie stanowią ponad 61% wszystkich strat. Kategorią, która przyniosła BPH SA relatywnie duże straty, było również wykonanie transakcji, dostawa i zarządzanie procesami operacyjnymi (19,8%), choć wielkość ta w stosunku do roku poprzedniego uległa zmniejszeniu. Wreszcie w Alior Bank SA straty operacyjne pomiędzy poszczególnymi ka-

tegoriami generującymi ryzyko operacyjne nadal pozostawały duże. Największy udział w strukturze miały straty wynikające z oszustw zewnętrznych (ponad 36,2% wszystkich strat). Drugą kategorią, która przyniosła Alior Bank SA największe straty, były szkody związane z aktywami rzeczowymi (18,2%). Natomiast oszustwa wewnętrzne generowały najniższe straty w porównaniu z poprzednimi bankami. Taka sytuacja jest efektem tego, że pracownicy Alior Banku SA podejmują mniejszą liczbę nielegalnych działań, które mają na celu przyniesienie im określonych korzyści, niż pracownicy pozostałych analizowanych banków.

Podsumowując analizę strat operacyjnych w wybranych bankach w latach 2013–2014, można stwierdzić, że największe straty dla analizowanych banków generowały trzy kategorie: oszustwa zewnętrzne (ok. 130% wszystkich strat w 2013 r. i ok. 98% w 2014 r.), oszustwa wewnętrzne (ok. 74% w 2014 r.) oraz wykonanie transakcji, dostawa i zarządzanie procesami operacyjnymi (ok. 51% w 2014 r.). To oznacza, że pomimo wdrażanych przez banki procedur związanych ze zwiększeniem bezpieczeństwa m.in. świadczonych usług czy też przeciwdziałaniem nadużyciom, straty ponoszone w tych trzech kategoriach wciąż są duże. Może to świadczyć również o tym, że pomimo podejmowanych przez banki działań mających na celu zwiększenie bezpieczeństwa oferowanych przez siebie usług oraz produktów, a także stosowania coraz lepszych zabezpieczeń, nie udaje się zminimalizować ponoszonych strat w tych obszarach. Niestety, niektóre z podejmowanych przez banki działań przynoszą efekty z opóźnieniem czasowym, jak np. działania mitygujące⁵. Badanym bankom udało się natomiast zminimalizować straty generowane w wyniku zakłóceń działalności banku i awarii systemów.

Zakończenie

Ryzyko operacyjne obok ryzyka kredytowego i rynkowego jest niezwykle istotne dla działalności każdego banku. Powoduje straty, których często nie można przewidzieć, a których skutki mogą okazać się dla banku przyczyną wewnętrznego kryzysu. Z przeprowadzonych badań wynika, że największe straty operacyjne w analizowanych podmiotach są generowane w kategorii oszustw zewnętrznych (jest to czynnik, który pomimo podejmowanych przez banki działań, mających na celu podniesienie poziomu

⁵ W banku Pekao SA w zakresie oszustw kartowych uruchomiono projekt 3D Secure, który wprowadził nową metodę akceptacji kart mającą na celu ograniczenie ryzyka internetowych transakcji oszukańczych, oraz zastąpiono portfel wydawanych przez bank kart kartami w standardzie EMV, co umożliwiło znaczne ograniczenie wartości strat będących skutkiem kopiowania kart.

bezpieczeństwa oferowanych produktów bankowych oraz stosowanych zabezpieczeń, stale wzrasta) i oszustw wewnętrznych (dokonywanych przez pracowników banków). W mniejszym stopniu źródłem strat operacyjnych są takie kategorie, jak: klienci, produkty i praktyki operacyjne oraz wykonanie transakcji, dostawa i zarządzanie procesami operacyjnymi. W obliczu takiej sytuacji banki powinny poprawić bezpieczeństwo i jakość dokonywanych transakcji oraz oferowanych produktów (m.in. przez stosowanie skuteczniejszych metod zabezpieczenia kart wydawanych klientom oraz autoryzację przelewów), zmaksymalizować efektywność skutecznego zarządzania procesami przez angażowanie pracowników oraz systemy zarządzania tym ryzykiem w banku.

Wyniki przeprowadzonych badań pokazują, że dla podmiotów polskiego sektora bankowego monitorowanie wartości generowanych strat operacyjnych jest niezwykle ważne, ponieważ pozwala na podejmowanie kroków mających na celu ograniczanie ich wielkości. Z badań wynika również, że największe straty operacyjne w sektorze są generowane przez czynnik „ludzie”, określony przez kategorię oszustwa wewnętrzne oraz zewnętrzne. Oznacza to, że wraz ze wzrostem złożoności organizacji oraz presją skierowaną na osiągnięcie coraz większych zysków, m.in. ze sprzedaży produktów bankowych, niezadowoleni klienci i pracownicy mogą dopuszczać się działań niepożądanych, które mogą im przynieść korzyści finansowe.

Bibliografia

- Alior Bank SA (2015), *Adekwatność kapitałowa oraz inne informacje podlegające ogłoszeniu grupy kapitałowej Alior Banku SA według stanu na dzień 31.12.2014 roku*, Załącznik nr 1 do Uchwały nr 65/2015 Zarządu Alior Bank SA, Warszawa.
- Bank for International Settlements (2004), *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards a Revised Framework*, Basel Committee on Banking Supervision, Basel.
- Basel Committee on Banking Supervision (2009), *Annex D to Results from the 2008 Loss Data Collection Exercise for Operational Risk*, July.
- BPH SA (2014), *Raport ryzyka grupy kapitałowej banku BPH SA za rok 2013*, Załącznik do Uchwały Zarządu Banku BPH SA nr 68/2014, Warszawa.
- BPH SA (2015), *Raport ryzyka grupy kapitałowej banku BPH SA za rok 2014*, Załącznik do Uchwały Zarządu Banku BPH SA nr 28/2015, Warszawa.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniająca dyrektywę 2002/87/WE i uchylająca dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE (*Capital Requirements Directive IV, CRD IV*).
- Dziawgo D. (2010), *Credit rating na międzynarodowym rynku finansowym*, PWE, Warszawa.

- Iwanicz-Drozdowska M. (2005), *Zarządzanie finansowe bankiem*, PWE, Warszawa.
- Iwanicz-Drozdowska M., Jaworski W.L., Zawadzka Z. (2008), *Bankowość. Zagadnienia podstawowe. Nowe wydanie zaktualizowane*, Poltext, Warszawa.
- Knight F.H. (2006), *Risk, Uncertainty and Profit*, Mineola, New York.
- KNF (2013), *Rekomendacja M dotycząca zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach*, Warszawa.
- Kowal A. (2013), *Zmiana struktury czynników ryzyka operacyjnego w bankach w latach 1998–2007*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, nr 126, Warszawa, za: D. Gadowska-Kaczmarczyk, K. Opolski, *Czego się wystrzeżać?*, „Bank”, grudzień 2006.
- Matkowski P. (2006), *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym*, Wolters Kluwer, Kraków.
- Oesterreichische Nationalbank (2006), *Guidelines on Operational Risk Management*, Vienna.
- Pekao SA (2014), *Informacje w zakresie adekwatności kapitałowej grupy kapitałowej Pekao SA według stanu na dzień 31.12.2013 r.*, Warszawa.
- Pekao SA (2015), *Informacje w zakresie adekwatności kapitałowej grupy kapitałowej Pekao SA według stanu na dzień 31.12.2014 r.*, Warszawa.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012 (*Capital Requirements Regulation*, CRR).
- Skąpiec D. (2010), *Problem ryzyka operacyjnego w kontekście dynamicznych przemian w działalności banków*, „Studia Ekonomiczne”, nr 4.
- Sprawozdanie finansowe za rok 2013 według MSSF Raiffeisen Bank Polska SA*, Warszawa 2014.
- Sprawozdanie z działalności Banku Gospodarstwa Krajowego SA w 2013 roku*, Warszawa 2014.
- Sprawozdanie z działalności Pekao SA za rok 2013*, Warszawa 2014.
- Sprawozdanie zarządu z działalności Banku Handlowego w Warszawie SA za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 roku*, Warszawa 2014.
- Sprawozdanie zarządu z działalności Banku Millennium SA w okresie 12 miesięcy zakończonym dnia 31 grudnia 2013 roku*, Warszawa 2014.
- Sprawozdanie zarządu z działalności BZ WBK SA za rok 2013*, Poznań 2014.
- Sprawozdanie zarządu z działalności Getin Noble Banku SA w okresie 12 miesięcy zakończonym dnia 31 grudnia 2013 roku*, Warszawa 2014.
- Sprawozdanie zarządu z działalności grupy mBanku SA za rok 2013*, Warszawa 2014.
- Sprawozdanie zarządu z działalności ING Bank Śląski w roku 2013*, Warszawa 2014.
- Sprawozdanie zarządu z działalności PKO Banku Polskiego SA za rok 2013*, Warszawa 2014.
- Urbanowska-Bąk K. (2012), *Ryzyko operacyjne*, [w:] M. Iwanicz-Drozdowska (red.), *Zarządzanie ryzykiem bankowym*, Poltext, Warszawa.
- Wąsowski W. (2004), *Ekonomika i finanse banku komercyjnego*, Difin, Warszawa.
- Wojtasiak A. (2003), *Ryzyko operacyjne na rynku instrumentów pochodnych – podział i metody jego minimalizacji*, „Bank i Kredyt”, nr 9.
- Żółtkowski W. (2007), *Zarządzanie ryzykiem bankowym w praktyce*, CeDeWu, Warszawa.