ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH

BANKOWOŚĆ
dla praktyków

Europejski Certyfikat Bankowca EFCB 3E

PRACA ZBIOROWA
pod redakcją Moniki Klimontowicz

Autorzy

Cichorska Joanna	– Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katedra Bankowości i Rynków Finansowych
Garczyński Dariusz	– Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Katedra Bankowości
Iwańczuk-Kaliska Anna	– Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Pieniądza i Bankowości
Jurkowska Aleksandra	– Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Bankowości
Kil Krzysztof	– Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Bankowości
Klimontowicz Monika	– Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katedra Bankowości i Rynków Finansowych
Kotliński Grzegorz	– Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Pieniądza i Bankowości
Łosiewicz-Dniestrzańska Ewa	– Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Katedra Bankowości
Milic-Czerniak Róża	– Uczelnia Techniczno-Handlowa im. H. Chodkowskiej w Warszawie, członek Komisji Etyki Bankowej przy ZBP
Musiał Marta	– Uniwersytet Szczeciński, Katedra Bankowości i Finansów Porównawczych
Pawłowski Maciej	– Uniwersytet Szczeciński, Katedra Finansów Przedsiębiorstwa
Pettersen-Sobczyk Monika	– Uniwersytet Szczeciński, Katedra Bankowości i Finansów Porównawczych
Pluskota Przemysław	– Uniwersytet Szczeciński, Katedra Bankowości i Finansów Porównawczych
Skibińska-Fabrowska Ilona	– Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie
Świderska Joanna	– Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Katedra Bankowości
Świecka Beata	– Uniwersytet Szczeciński, Katedra Bankowości i Finansów Porównawczych

© Copyright by: Związek Banków Polskich
Wydanie I, Warszawa 2017

Recenzja: Prof. dr hab. Monika Marcinkowska

Projekt i skład: Stämpfli Polska Sp. z o.o.
Al. Jerozolimskie 99, lok. 31, 02-001 Warszawa

ISBN 978-83-927671-1-4

PRZEDMOWA

Szanowni Państwo!

Bankowość dla praktyków to praca wyjątkowa. To dzieło zbiorowego wysiłku pracowników naukowych reprezentujących różne uczelnie i środowiska. Praca obejmuje swoim zakresem główne obszary działalności i problemy współczesnego banku realizującego strategię biznesową w mocno skomplikowanym środowisku gospodarczym, często zmiennym i pełnym nowych szans, wyzwań i zagrożeń. Autorzy przedstawili też problemy, z jakimi muszą się zmierzyć bankowcy po bolesnych doświadczeniach kryzysu instytucji finansowych w wielu krajach, który uwidocznił się w sposób szczególny w 2008 roku.

Przedstawia też rozległą gamę działań regulacyjnych i nadzorczych podjętych w następstwie kryzysu i konieczne nowe rozwiązania dostosowawcze, przygotowane i wdrożone przez banki.

W dziele tym czytelnicy, praktycy bankowi, ale też klienci i partnerzy instytucji finansowych znajdą odpowiedź na wiele pytań dotyczących istoty biznesu bankowego, jego współzależności, powiązań i ryzyka prowadzenia tego rodzaju skomplikowanych przedsiębiorstw. Przedstawienie europejskiego i krajowego systemu bankowego, roli poszczególnych instytucji regulacyjnych i nadzorczych oraz ich kompetencji, reguł działania okaże się niewątpliwie ciekawe i przydatne.

Na podstawie lektury tego podręcznika, czytelnicy będą mogli uzmysłowić sobie szczególny rodzaj odpowiedzialności, jaki spoczywa na bankach i ich pracownikach. Trzeba pamiętać, że biznes bankowy oparty jest na zaufaniu i właśnie ono konstytuuje ten szczególny rodzaj relacji pomiędzy bankiem i klientami. Ostatnie lata pokazują także jak wielkie znaczenie mają kompetencje pracowników bankowości, regulatorów i nadzorców. Wraz z komplikowaniem się produktów bankowych, stosowanych przez banki nowych technologii oraz modeli biznesowych wielkie znaczenie ma też edukacja klientów bankowych. Nowy typ relacji kształtowanych przez zmianę środowiska prawnego, ale też technologie staje się ogromnym wyzwaniem dla banków i ich partnerów działających często w imieniu i na rzecz banków.

Zakres przedstawianych zagadnień, sposób ich prezentacji, bogata literatura czyni z tego podręcznika pracę szczególną, do której zapewne wiele osób będzie z przyjemnością powracać zawsze wtedy, gdy jakieś zagadnienie będzie trzeba kolejny raz przemyśleć.

Wyrażam przekonanie, że podręcznik okaże się bardzo przydatnym w procesie podwyższania kwalifikacji zawodowych bankowców i zdobywania uznawanego w krajach europejskich Europejskiego Certyfikatu Bankowca EFCB 3E.

Krzysztof Pietraszkiewicz
Prezes Związku Banków Polskich

SPIS TREŚCI

Przedmowa ... 3

I. System monetarny i finansowy Unii Europejskiej ... 5
1. Struktura gospodarcza i finansowa Unii Europejskiej ... 5
2. Polityka monetarna w Unii Europejskiej ... 19
3. System finansowy w UE i unia bankowa ... 32

II. Klienci, produkty i usługi banku ... 59
1. Dopasowanie produktów i usług do potrzeb klienta ... 59
2. Produkty i usługi ... 78
3. Klienci detaliczni ... 105
4. Klienci zamożni ... 135
5. Klienci MŚP ... 155
6. Klienci korporacyjni ... 188
7. Etyka ... 229

III. Ryzyko i compliance ... 249
1. Sprawozdanie finansowe jako źródło informacji o sytuacji finansowej banku ... 249
2. Ryzyko kredytowe ... 265
3. Ryzyko płynności i wypłacalność banku ... 302
4. Ryzyko rynkowe ... 317
5. Ryzyko operacyjne ... 325
6. Inne ryzyka ... 337
7. Audyt wewnętrzny, compliance i system kontroli ... 341

Spis tabel ... 357

Spis rysunków ... 360

Bibliografia ... 361

Podziękowania od Wydawcy ... 384

I. SYSTEM MONETARNY I FINANSOWY UNII EUROPEJSKIEJ

1. Struktura gospodarcza i finansowa Unii Europejskiej

Joanna Świderska

1.1. Główne cechy gospodarki europejskiej

1.1.1. Obieg ekonomiczny w gospodarce

Gospodarka Unii Europejskiej jest gospodarką otwartą, opartą na przepływach pieniężnych i rzeczowych pomiędzy różnymi podmiotami gospodarki narodowej. Z uwagi na cele ekonomiczne oraz funkcje uznane za wiodące dla poszczególnych grup podmiotów wyróżnia się następujące grupy (sektory instytucjonalne)[1]:

- gospodarstwa domowe – osoby fizyczne pracujące na własny rachunek w rolnictwie lub poza nim (do 9 osób zatrudnionych), uzyskujące dochód z pracy najemnej, dochód z tytułu własności lub dochód ze źródeł niezarobkowych (np. emerytura),
- przedsiębiorstwa niefinansowe – podmioty gospodarcze wytwarzające produkty rynkowe (wyroby i usługi niefinansowe) oraz prowadzące księgi rachunkowe,
- instytucje rządowe i samorządowe – m.in. podmioty działające na zasadach określonych w prawie budżetowym oraz podmioty, których system finansowy został określony odrębnymi ustawami, a których podstawowym źródłem finansowania są dotacje z budżetu państwa,
- instytucje finansowe – podmioty gospodarcze zajmujące się pośrednictwem

[1] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 549/2013 z dnia 21 maja 2013 r. w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej (ESA 2010), Dz. Urz. UE L174/1; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0549&qid=1484920020842&from=EN.

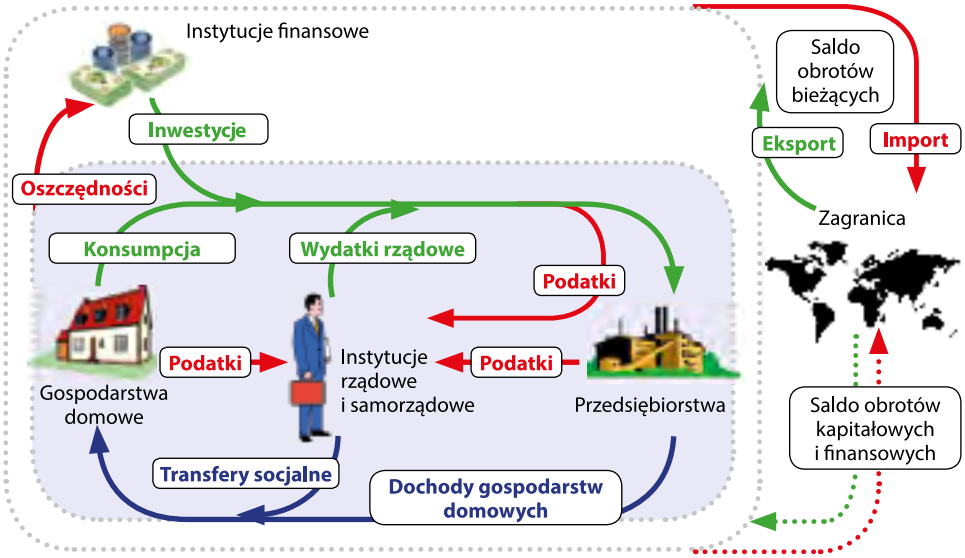
finansowym (np. banki, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe), pomocniczą działalnością finansową (np. giełda papierów wartościowych, towarzystwa funduszy inwestycyjnych) oraz działalnością ubezpieczeniową (np. zakłady ubezpieczeń, otwarte fundusze emerytalne)[2],

- instytucje niekomercyjne działające na rzecz gospodarstw domowych.

Uzupełnieniem podmiotów tworzących gospodarkę narodową jest sektor zagranicy, obejmujący podmioty będące własnością jednostek zagranicznych (niebędące rezydentami[3]), które utrzymują relacje gospodarcze z jednostkami-rezydentami danego kraju.

Poszczególne podmioty realizują wzajemnie powiązane operacje finansowe, które tworzą obieg ekonomiczny w gospodarce. Strumień o charakterze rzeczowym (dobra, usługi, czynniki wytwórcze) odpowiada najczęściej strumieniowi finansowemu o przeciwnym kierunku. Poza tym w gospodarce występują również transfery, czyli strumienie finansowe niepowiązane z określonym dobrem lub czynnikiem wytwórczym. Obieg ekonomiczny w gospodarce przedstawia rysunek 1.

Rys. 1. Obieg ekonomiczny w gospodarce



Źródło: Opracowanie własne.

[2] Szczegółowe definicje i klasyfikacje instytucji finansowych zostały przedstawione w rozdziale 3.1.

[3] Rezydent – osoba fizyczna mająca miejsce zamieszkania w kraju, osoba prawna lub inny podmiot posiadający zdolność zaciągania zobowiązań i nabywania praw we własnym imieniu – mające siedzibę w kraju, a także oddział, przedstawicielstwo i przedsiębiorstwo utworzone przez nierezydentów – zob. Ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. Prawo dewizowe, Dz.U. 2012, poz. 826, art. 2.1; http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20120000826.

Dochody gospodarstw domowych stanowią wynagrodzenie za udostępniane czynniki wytwórcze, skorygowane dodatnio o różnego rodzaju transfery socjalne (np. emerytury, renty, zasiłki) oraz skorygowane ujemnie o obciążenia fiskalne (podatki, obowiązkowe składki ubezpieczeniowe). Czynniki wytwórcze stanowią podstawę wytwarzania w gospodarce dóbr i usług. Natomiast dochody pozostające do dyspozycji poszczególnych podmiotów w większości przeznaczane są na spożycie, czyli zaspokajanie bieżących potrzeb. Dominującą pozycję zajmuje w tym konsumpcja gospodarstw domowych, obejmująca zakup dóbr i usług podstawowych oraz dóbr trwałego użytku. Mniejsza część dochodów pozostających do dyspozycji lokowana jest na rynku finansowym w postaci oszczędności – za pośrednictwem banków (lokaty), funduszy inwestycyjnych, giełdy papierów wartościowych, funduszy emerytalnych itp. Środki zgromadzone przez pośredników finansowych trafiają do podmiotów zgłaszających na rynku ich niedobór, w tym m.in. do przedsiębiorstw, które dzięki zaciąganym kredytom, emisjom papierów wartościowych (dłużnych i własnościowych) pozyskują środki na finansowanie działalności bieżącej i inwestycyjnej. Inwestycje mogą mieć charakter bezpośredni (np. zakup akcji, ziemi, maszyn, urządzeń, samochodów) lub pośredni (np. poprzez założenie lokaty w banku). Wydatki realizowane przez przedsiębiorstwa oraz inne podmioty (np. sektora rządowego i samorządowego) oznaczają powrót do gospodarki pozyskanych wcześniej środków finansowych. W ten sposób powstaje zamknięty obieg gospodarki krajowej.

Na poziomie Unii Europejskiej, która obejmuje obecnie 28 krajów, od czasu utworzenia w 1993 r. jednolitego rynku (tzw. rynku wewnętrznego) gospodarkę krajową i zagranicę traktuje się szerzej. **Rynek wewnętrzny** definiuje się bowiem jako obszar bez granic wewnętrznych, w obrębie którego zapewniony jest swobodny przepływ dóbr, osób, usług i kapitału – niczym w obrębie jednego państwa[4]. Wszystkie państwa członkowskie UE, niezależnie od tego, czy należą do strefy euro, czy nie, są członkami unii gospodarczej i walutowej (UGW). Stanowi ona ramy współpracy gospodarczej, które mają sprzyjać tworzeniu miejsc pracy i trwałemu wzrostowi gospodarczemu, a także służyć do koordynacji odpowiedzi na globalne wyzwania gospodarcze i finansowe.

1.1.2. Proces wzrostu gospodarczego

Końcowy rezultat działalności wszystkich podmiotów gospodarki narodowej obrazuje **produkt krajowy brutto**, czyli zagregowana wartość dóbr i usług final-

[4] Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana), Dz. Urz. UE C 326/47, art. 26; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=PL.

nych wytworzonych na terenie danego kraju w określonej jednostce czasu – najczęściej w ciągu roku[5]. Może być wyliczany na trzy sposoby[6]:

- jako suma wartości dodanej brutto (produkcja całkowita minus wartość dóbr i usług obcych zużytych do tej produkcji) wszystkich sektorów, powiększona o podatki od produktów i pomniejszona o dotacje do produktów (metoda produktowa),
- jako suma wydatków wszystkich sektorów na zakup dóbr i usług finalnych (metoda wydatkowa),
- jako suma tzw. dochodów pierwotnych, czyli dochodów z pracy przed opodatkowaniem (m.in. wynagrodzenie brutto, składki na ubezpieczenia społeczne płacone przez pracodawców, nagrody, stypendia, premie), podatków pomniejszonych o dotacje zw. z produkcją i importem (np. VAT, akcyza, cła), oraz tzw. nadwyżki operacyjnej brutto, która obejmuje nieopodatkowane dochody z kapitału, ziemi oraz tzw. dochody mieszane (metoda dochodowa).

Podstawowym celem polityki gospodarczej jest utrzymanie wzrostu gospodarczego. **Wzrost gospodarczy** to proces ilościowego powiększania efektów globalnych, takich jak produkt krajowy brutto (per capita), czy dochód narodowy. Na ogół wiąże się ze wzrostem zatrudnienia i kapitału w gospodarce. Wszystkie zjawiska, parametry i procesy, których wzrostowi lub spadkowi natężenia towarzyszy przyspieszenie lub osłabienie wzrostu gospodarczego, określa się mianem **czynników wzrostu gospodarczego**. Mogą być pozytywnie lub negatywnie skorelowane ze wzrostem, możliwe są także sprzężenia zwrotne w układzie czynników i procesu wzrostu. Dotychczasowe badania wskazują na zasadność poszukiwania czynników wzrostu w obszarach: kapitału rzeczowego i inwestycji, kapitału ludzkiego, rozwoju sektora finansowego, handlu zagranicznego, roli państwa w gospodarce (poziom interwencjonizmu), wolności gospodarczej, czynników politycznych, nierówności dochodowych i majątkowych[7].

Znaczenie poszczególnych czynników dla kształtowania się popytu i podaży w gospodarce może się zmieniać. Doświadczenia pierwszych lat istnienia strefy euro pokazały, że stabilność cen i finansów publicznych nie wystarczają do zapewnienia trwałego wzrostu gospodarczego. Po ustabilizowaniu warunków funkcjonowania na poziomie polityki pieniężnej i fiskalnej rośnie znaczenie takich czynników, jak wyposażenie w kapitał ludzki, stabilność i egzekwowalność prawa,

---

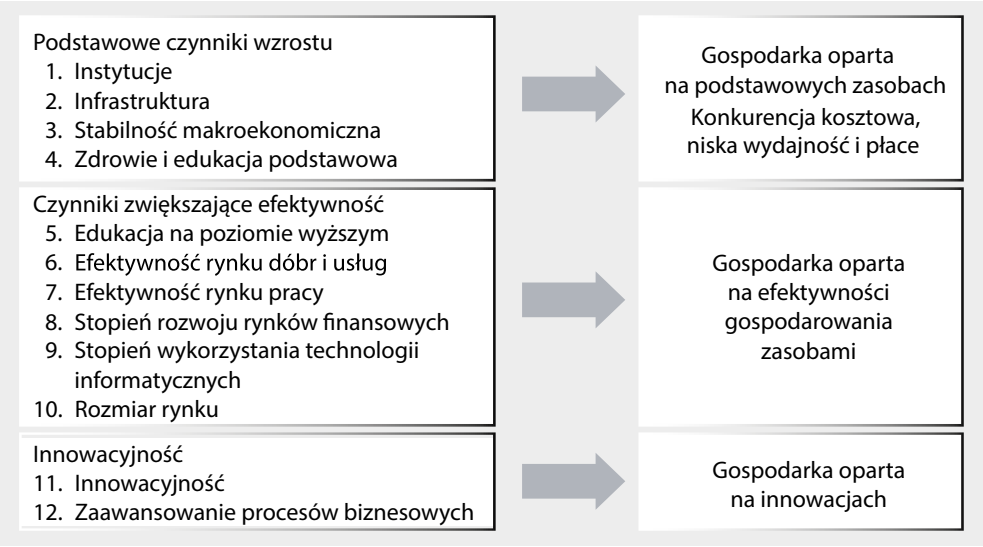
[5] Nie ma znaczenia pochodzenie kapitału w przedsiębiorstwach, czy obywatelstwo osób, które przyczyniają się do tworzenia dochodu na terenie danego kraju (ważne jest miejsce powstawania dochodu).

[6] Szczegółowe regulacje dot. rachunków narodowych zawiera Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 549/2013, op. cit., http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0549&qid=1484920020842&from=EN.

[7] Szerzej w: T. Miller, A. B. Kim, 2016 *Index of Economic Freedom. Promoting Economic Opportunity and Prosperity*, The Heritage Foundation, 2016.

stopień ochrony wierzycieli, poziom korupcji, warunki prowadzenia działalności gospodarczej determinowane przez zakres regulacji administracyjnych oraz postęp techniczny i organizacyjny[8]. Czynniki te tworzą filary konkurencyjności gospodarki (zob. rys. 2).

Rys. 2. Dwanaście filarów konkurencyjności



Źródło: World Economic Forum.

Wzrost gospodarczy ma charakter nieregularny i przechodzi przez różne fazy, tworząc **cykl koniunkturalny**. Są to zmiany długookresowego tempa wzrostu gospodarczego, któremu towarzyszą powtarzające się z określonym następstwem czasowym wahania wielkości ekonomicznych (produkcji, konsumpcji, inwestycji, zatrudnienia itd.).

W klasycznej postaci cyklu wyróżnia się cztery fazy tych zmian: recesji (kryzys, *recession*), depresji (zastój, dno, *contraction*), ożywienia (*revival*), rozkwitu (boom, *expansion*), dla których wskazać można dwa punkty zwrotne – szczyt i dno. W fazach spadkowych (recesji, depresji) spadek popytu ogranicza zapotrzebowanie na kredyt, zarówno ze strony przedsiębiorstw, jak i gospodarstw domowych, skutkiem czego jest obniżanie stopy procentowej. W fazach wzrostowych (ożywienia, rozkwitu) odwrotnie – wzrost popytu zwiększa zapotrzebowanie na kredyt, co razem z postępującymi procesami inflacyjnymi przyczynia się do wzrostu stopy procentowej.

[8] *Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczpospolitej Polskiej w trzecim etapie unii gospodarczo-walutowej*, NBP, Warszawa 2009, s. 34.

W ujęciu współczesnym wyróżnia się dwie fazy cyklu: wysokiej (*high-rate-phase*) i niskiej stopy wzrostu (*low-rate-phase*), a punkty zwrotne określa się jako poprawę i pogorszenie. **Modyfikacja cyklu koniunkturalnego** wywoływana została zjawiskami występującymi we współczesnych gospodarkach rynkowych. Można do nich zaliczyć przede wszystkim:

- antycykliczną politykę gospodarczą realizowaną przez państwo (aktywną – bieżące decyzje dot. wysokości obciążeń fiskalnych czy wydatków realizowanych przez rząd, pasywną – poprzez system zasiłków, czy progresywny system podatkowy),
- globalizację i wymianę międzynarodową (rosnące powiązania gospodarek powodują przenoszenie tendencji rynkowych, zarówno pozytywnych, jak i negatywnych, ale także wyrównywanie niedoborów jednych krajów nadwyżkami innych),
- rozwój marketingu, badań rynku, zarządzania strategicznego (pozwalają lepiej formułować prognozy i reagować na pojawiające się zagrożenia),
- technologie informacyjne i szybkość przepływu informacji,
- postęp techniczny (skraca cykl życia produktu, kreując dodatkowy popyt, pozwala na obniżenie kosztów wytwarzania dóbr i usług).

Cykl koniunkturalny jest wyznaczany względem wartości realnego PKB. Nie wszystkie zmienne ekonomiczne zmieniają się jednak w tym samym kierunku co PKB (procykliczne), niektóre zmieniają się w przeciwnym kierunku (antycykliczne) lub bez związku z wartością PKB (acykliczne). Ponadto zmienne makroekonomiczne osiągają swoje maksima lub minima zgodnie z wyprzedzeniem lub z opóźnieniem do wartości PKB (zob. Tabela 1)[9].

Tabela 1. Kierunek zmian zmiennych makroekonomicznych w cyklu koniunkturalnym

Zmienna	Kierunek zmian w cyklu	Pulsacja zmiennych	Zmienna	Kierunek zmian w cyklu	Pulsacja zmiennych
Konsumpcja	procykliczna	zbieżna	Ceny akcji	procykliczna	wyprzedzająca
Inwestycje	procykliczna	zbieżna	Stopa procentowa	procykliczna	wyprzedzająca
Zapasy	procykliczna	wyprzedzająca	Popyt na kredyty	procykliczna	wyprzedzająca
Zatrudnienie	procykliczna	zbieżna	Podaż pieniądza	procykliczna	wyprzedzająca
Bezrobocie	antycykliczna	opóźniona	Napływ zamówień	procykliczna	wyprzedzająca
Wydajność	procykliczna	wyprzedzająca	Skłonność do zakupów	procykliczna	wyprzedzająca
Inflacja	procykliczna	opóźniona	Kurs walutowy	acykliczna	-

Źródło: Opracowanie własne.

[9] Wskaźniki cyklu koniunkturalnego dla gospodarki polskiej opracowuje m.in. Bureau for Investments and Economic Cycles (http://www.biec.org).

1.1.3. Popyt na produkty bankowe

Popyt na produkty i usługi bankowe zależy od wielu czynników o charakterze ekonomicznym, demograficznym, socjologicznym, technologicznym etc. Zarówno przedsiębiorstwa, jak i osoby indywidualne, w swoich decyzjach finansowych powinny uwzględniać fazę cyklu koniunkturalnego oraz prognozy dotyczące najważniejszych wskaźników makroekonomicznych. Szczególnie ważne jest to w sytuacji zgłaszanego popytu na finansowanie zewnętrzne. W sytuacji braku stabilności gospodarczej czy politycznej decyzje inwestycyjne oraz decyzje konsumpcyjne są ograniczane lub odkładane w czasie. Dla instytucji finansujących, w tym banków, oznacza to – z jednej strony – zmniejszony popyt na kredyt oraz – z drugiej strony – często obniżenie zdolności kredytowej klientów (efekt pogorszenia sytuacji finansowej), co zwiększa ryzyko kredytowe. Dlatego badania poziomu optymizmu konsumentów oraz poziomu aktywności przedsiębiorców stanowią istotne wskaźniki cyklu koniunkturalnego uwzględniane również w polityce kredytowej banków[10].

Zapotrzebowanie na produkty lokacyjne oferowane przez banki (lokaty, produkty strukturyzowane, papiery wartościowe itp.) różni się w poszczególnych segmentach klientów, wyznaczanych w oparciu o kryterium dochodu, wieku, miejsca zamieszkania, wykształcenia itp. Przedsiębiorcy są z reguły bardziej wrażliwi na sygnały płynące z rynku niż osoby indywidualne, dlatego wahania wartości depozytów przedsiębiorstw lokowanych w bankach są większe niż analogiczne wartości dla gospodarstw domowych, zarówno w skali roku (zob. rys. 3), jak i w kolejnych fazach cyklu koniunkturalnego.

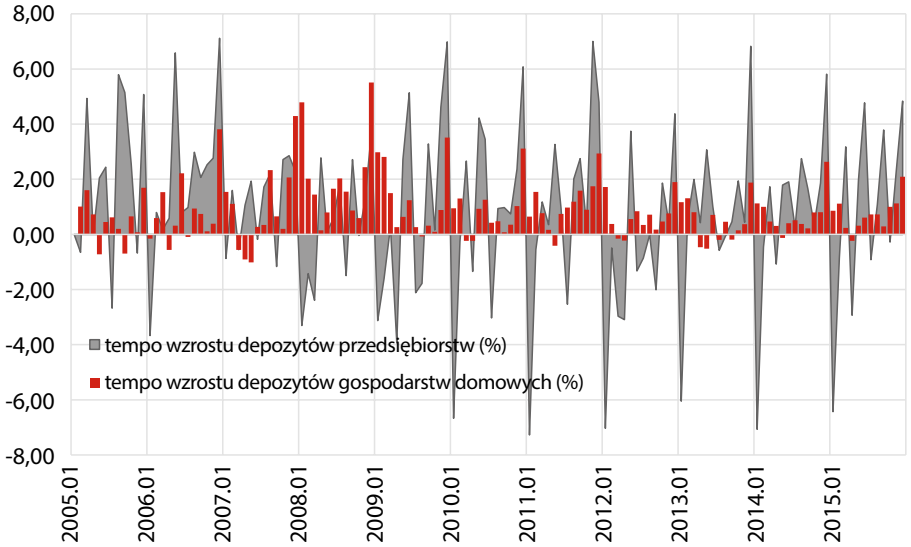
Popyt na produkty bankowe, zwłaszcza w długim horyzoncie czasowym, zależy również od poziomu ubankowienia społeczeństwa[11]. Stopień ubankowienia Polaków w porównaniu do innych państw UE lokuje się mniej więcej w środku stawki – znajduje się ciągle na etapie wzrostowym, choć tempo tych zmian w ostatnim czasie istotnie zmalało (dość stabilny poziom ok. 80% ubankowionych dorosłych Polaków). Badania pokazują, że zależy przede wszystkim od wykształcenia oraz wysokości osiąganych dochodów, natomiast w mniejszym stopniu – od wieku. Można zatem wysnuć wniosek, że poziom ubankowienia Polaków nie

[10] W Polsce Wskaźnik Optymizmu Konsumentów (WOK) wylicza IPSOS (http://www.ipsos.pl/nastroje-konsumenckie). W krajach UE jednym z ważniejszych wskaźników koniunktury jest PMI (Purchasing Managers' Index oraz Purchasing Managers' Index Services) – wskaźnik obrazujący aktywność przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych w danym kraju. Odpowiednikiem indeksu PMI na rynku amerykańskim jest z kolei indeks ISM (ang. Institute for Supply Management).

[11] Wskaźnik ubankowienia może być analizowany na różnych poziomach, ale podstawowy dotyczy posiadania rachunku bankowego – zob. NBP, *Diagnoza stanu rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce*, DSP, Warszawa 2013; D. Maison, *Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego. Raport z badania 2013 i analiza porównawcza z danymi z 2009 r.*, NBP, Warszawa 2013.

wzrośnie znacząco, jeśli nie wzrosną dochody społeczeństwa, nie poprawi się poziom wiedzy ekonomicznej i znajomości produktów finansowych[12].

Rys. 3. Tempo zmian depozytów bankowych sektora przedsiębiorstw i gospodarstw domowych w Polsce



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF; http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html.

1.2. Główne zasady funkcjonowania Unii Europejskiej

Unia Europejska (UE) jest związkiem między państwami stanowiącym kontynuację Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej[13], utworzonym 1 listopada 1993 r. na mocy Traktatu z Maastricht, będącym rezultatem wieloletniej i wielopłaszczyznowej integracji. Główne osiągnięcie UE to ustanowienie Jednolitego Rynku Wewnętrznego[14]. Konsekwencją integracji gospodarczej było również utworzenie

[12] Osoby, które nie mają wystarczających środków finansowych lub podstawowych umiejętności analizowania produktów finansowych nie skorzystają z dostępnych szeroko narzędzi wyboru najlepszych produktów bankowych (np. ranking kont bankowych).

[13] Europejska Wspólnota Gospodarcza (EWG) powstała w 1957 r. na mocy Traktatu Rzymskiego zawartego przez sześć państw: Belgię, Francję, Holandię, Luksemburg, Włochy i Niemcy.

[14] Akt o jednolitym rynku przedstawiono w dwóch częściach w 2011 r. i 2012 r. – zob. Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów z dnia 3.10.2012 r. – Akt o jednolitym rynku II. Razem na rzecz nowego wzrostu gospodarczego (Tekst mający znaczenie dla EOG).

w 1999 r. Unii Gospodarczej i Walutowej, która ma doprowadzić do zastąpienia w całej Unii walut narodowych wspólną walutą euro.

1.2.1. Zasada czterech podstawowych swobód

Dzisiejsze funkcjonowanie Unii Europejskiej oraz jednolity rynek finansowy oparte są na zasadzie czterech podstawowych swobód wprowadzonych jeszcze przez Traktat Rzymski[15]. **Swoboda przepływu osób** to prawo do pracy, osiedlania się i korzystania ze wszystkich dóbr publicznych w miejscu pobytu na terytorium całej Unii Europejskiej. Obejmuje zniesienie wszelkiej dyskryminacji ze względu na przynależność państwową między pracownikami państw członkowskich w zakresie zatrudnienia, wynagrodzenia i innych warunków pracy. Z tą swobodą łączy się również swoboda przedsiębiorczości, czyli prawo do rozpoczynania i prowadzenia działalności gospodarczej na terenie całej UE, chyba że działalność ta związana jest z wykonywaniem władzy publicznej.

Swoboda przepływu towarów obejmuje unię celną, która rozciąga się na całą wymianę towarową i obejmuje zakaz ceł przywozowych i wywozowych oraz wszelkich opłat między państwami członkowskimi, jak również przyjęcie wspólnej taryfy celnej w stosunkach z państwami trzecimi. Opiera się na dostosowaniu lub wzajemnej akceptacji norm i przepisów, zniesieniu kontroli granicznych i umożliwieniu swobodnego przepływu towarów pochodzących z państw członkowskich.

Swoboda przepływu usług wprowadziła liberalizację usług finansowych, otwarcie rynku usług transportowych i telekomunikacyjnych oraz harmonizację metod nadzoru banków i ubezpieczeń. Na obszarze UE obowiązuje np. zasada, zgodnie z którą instytucja finansowa, która uzyskała zezwolenie na prowadzenie działalności w jednym kraju członkowskim, może prowadzić tę działalność również w pozostałych krajach Unii i sprzedawać tam swe usługi bez konieczności uzyskiwania dodatkowego zezwolenia (tzw. zasada jednolitej licencji)[16].

Swoboda przepływu kapitału oznacza brak ograniczeń w zakresie przepływu kapitału (inwestycji bezpośrednich, w tym inwestycji w nieruchomości, przepływów związanych z przedsiębiorczością, świadczeniem usług finansowych lub dopuszczaniem papierów wartościowych na rynki kapitałowe) oraz płatności. Obywatele Unii mogą np. swobodnie wykonywać operacje bankowe we wszystkich krajach członkowskich.

Ważnym przedsięwzięciem na drodze budowania jednolitego rynku było wprowadzenie w 1999 r. jednolitego pieniądza. Obecnie w dziewiętnastu krajach

[15] Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana), op. cit., http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=PL.

[16] Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2006/48/WE z dnia 14 czerwca 2006 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe, DzUrz UE L177/1, art. 16; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006L0048&from=PL.

członkowskich UE oficjalną walutą jest euro. Wspólna waluta pozwala wyeliminować wahania kursowe oraz koszty wymiany walut, ułatwia przedsiębiorstwom transgraniczną wymianę handlową, a konsumentom daje większy wybór towarów. Na arenie światowej zapewnia UE większą siłę przebicia, ponieważ jest drugą po dolarze amerykańskim najważniejszą walutą międzynarodową. Wejście kraju należącego do UE do strefy euro jest możliwe po spełnieniu określonych warunków (**kryteria konwergencji**)[17].

1.2.2. Zalety i słabości jednolitego rynku wewnętrznego

W celu stworzenia jednolitego rynku usunięto już wiele barier technicznych, prawnych i biurokratycznych, które ograniczały wolny handel i swobodny przepływ między państwami członkowskimi UE. Równocześnie przy wsparciu europejskich organów regulacyjnych i organów ds. konkurencji podejmowane są starania, aby zwiększona swoboda nie wpływała negatywnie na ochronę konsumentów lub równowagę ekologiczną.

Obecnie **europejski rynek wewnętrzny** umożliwia obywatelom i przedsiębiorcom 28 krajów UE swobodne przemieszczanie się i swobodny handel we wszystkich państwach członkowskich. W praktyce oznacza to, że każdy ma prawo pracować, studiować czy przejść na emeryturę w dowolnym kraju UE. Konsumenci mają dostęp do szerszej oferty produktów, które mogą kupować po bardziej konkurencyjnych cenach, a także mają zapewnioną lepszą ochronę w przypadku zakupów w swoim kraju, za granicą oraz online. Małym i dużym przedsiębiorstwom łatwiej jest prowadzić działalność międzynarodową i konkurować na rynkach światowych. W ramach porozumień między UE a Islandią, Liechtensteinem i Norwegią większość przepisów dotyczących jednolitego rynku ma zastosowanie również w tych krajach (poza przepisami dotyczącymi rybołówstwa i rolnictwa). Dodatkowo między krajami, które należą do strefy Schengen, można podróżować bez paszportu i bez konieczności przechodzenia kontroli granicznych[18].

Jednolity rynek jest główną siłą napędową gospodarki europejskiej, która umożliwia swobodny przepływ ludzi, towarów, usług i kapitału. Ważnym celem

[17] Kryteria zostały opisane w Protokole (nr 13) w sprawie kryteriów konwergencji wymienionym w art. 140 ust. 1 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Niezależne raporty o konwergencji (dotyczące postępów państw członkowskich w wypełnianiu zobowiązań związanych z uczestnictwem w unii gospodarczej i walutowej) są sporządzane przez Komisję Europejską i Europejski Bank Centralny – nie rzadziej niż raz na 2 lata lub na wniosek państwa członkowskiego – i przedkładane Radzie UE. Oprócz tego polskie ministerstwo finansów publikuje cyklicznie Monitor konwergencji. Szerzej: http://www.ecb.europa.eu/pub/convergence/html/index.en.html, http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/convergence_reports_en.htm, http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/integracja-ze-strefa-euro/aktualnosci [31.10.2016]. Warunki przyjęcia wspólnej waluty zostały również opisane w rozdziale 2.6.

[18] Do strefy Schengen należą 22 kraje członkowskie UE oraz cztery kraje spoza UE: Islandia, Liechtenstein, Norwegia, Szwajcaria.

jest rozwijanie jego zasobów, tak aby zapewnić obywatelom UE możliwość czerpania z niego jak największych korzyści. Efektem tych regulacji jest pozycja Unii Europejskiej w gospodarce światowej. W 2015 r. wartość wytworzonego dochodu lokowała UE na drugim miejscu (po Chinach, a przed USA) z wynikiem na poziomie 14.635,00 mld EUR w cenach bieżących. Obszar zamieszkany przez 508,5 mln osób (7% mieszkańców świata) ma wymianę handlową z pozostałymi krajami na poziomie ok. 20%. Równocześnie ok. 2/3 całej wymiany handlowej UE odbywa się pomiędzy krajami członkowskimi[19].

W wielu obszarach, w których proces integracji jest powolniejszy, europejski rynek wewnętrzny nadal nie działa tak jak powinien[20]. Po wybuchu ostatniego kryzysu gospodarczego i finansowego, rozpoczętego w 2008 r., UE podjęła nadzwyczajne środki w celu poprawy jego funkcjonowania (m.in. dla zapobiegania zakłóceniom równowagi ekonomicznej i lepszej koordynacji polityki gospodarczej)[21]. Przedmiotem szczególnej troski władz UE stał się rynek finansowy. Koordynacja objęła m.in. nadzór nad instytucjami finansowymi, regulacje dotyczące złożonych produktów finansowych, wymóg posiadania przez banki większego kapitału, zasady przymusowej restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji.

W perspektywie długoterminowej wszystkie te działania uznano za niewystarczające, dlatego opracowany został dwuetapowy **plan pogłębienia unii gospodarczej i walutowej** (UGW) w kierunku unii gospodarczej (konwergencja, dobrobyt i spójność społeczna), finansowej (zintegrowane finanse), fiskalnej (zintegrowana polityka budżetowa) i politycznej (zwiększenie odpowiedzialności demokratycznej i wzmocnienie instytucjonalne) – najpóźniej do 2025 r.[22]

1.2.3. Realizacja polityki gospodarczej w ramach unii gospodarczej i walutowej

Warunki funkcjonowania wszystkich podmiotów w ramach unii gospodarczo-walutowej kształtuje zasada praworządności, co oznacza, że podstawą działań Unii Europejskiej są traktaty, przyjęte dobrowolnie i demokratycznie przez wszystkie państwa członkowskie. Na ich mocy instytucje UE mogą przyjmować przepisy (w formie rozporządzeń, dyrektyw i decyzji), które są nadrzędne wobec prawa krajowego i wiążące dla organów krajowych.

---

[19] Szerzej: http://ec.europa.eu/eurostat/ [31.10.2016].

[20] W dziedzinie usług finansowych utrzymuje się rozdrobnienie na rynki krajowe, które w praktyce oznacza brak pełnej dostępności usług ze wszystkich krajów członkowskich dla obywateli UE.

[21] Szerzej: http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/timeline/index_en.htm [31.10.2016].

[22] Szerzej w: KE, *Dokończenie budowy europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej. Sprawozdanie opracowane przez Jean-Claude'a Junckera, w ścisłej współpracy z Donaldem Tuskiem, Jeroenem Dijsselbloemem, Mario Draghim i Martinem Schulzem*, Bruksela 2015.

W praktyce unia gospodarcza i walutowa oznacza:

- koordynację polityki gospodarczej pomiędzy państwami członkowskimi,
- koordynację polityk fiskalnych (ograniczenia długu publicznego i deficytu budżetowego),
- niezależną politykę monetarną prowadzoną przez Europejski Bank Centralny (EBC),
- jednolite zasady i nadzór nad instytucjami finansowymi w strefie euro,
- jedną walutę i strefę euro.

Podstawowym celem polityki gospodarczej UE jest utrzymanie wzrostu gospodarczego poprzez inwestycje w transport, energię i badania naukowe, a także zminimalizowanie negatywnego wpływu rozwoju gospodarczego na środowisko naturalne. Odpowiedzialność za jej realizację jest podzielona między państwa członkowskie i instytucje UE[23]:

- Rada Europejska (szefowie państw i rządów wszystkich państw członkowskich UE, przewodniczący Rady Europejskiej i przewodniczący Komisji Europejskiej) – ustala główne kierunki polityki gospodarczej,
- Rada UE (ministrowie wszystkich państw członkowskich UE) – koordynuje tworzenie polityki gospodarczej UE i decyduje o tym, czy państwo członkowskie może przyjąć walutę euro,
- Eurogrupa (nieformalne gremium, ministrowie państw strefy euro) – koordynuje polityki będące przedmiotem wspólnego zainteresowania państw członkowskich strefy euro,
- państwa członkowskie UE – ustalają krajowe budżety w uzgodnionych granicach deficytu i zadłużenia oraz określają krajowe polityki strukturalne w obszarach rynku pracy, emerytur i rynków kapitałowych,
- Komisja Europejska (organ wykonawczy UE) – monitoruje wyniki poszczególnych państw, stoi na straży traktatów UE oraz zapewnia właściwe stosowanie prawa UE we wszystkich państwach członkowskich – przez osoby fizyczne, organy krajowe i inne instytucje UE,
- Europejski Bank Centralny (EBC) – ustala politykę pieniężną, mając na celu zagwarantowanie stabilności cen, stanowi centralny organ nadzoru instytucji finansowych w strefie euro,
- Parlament Europejski – wspólnie z Radą UE decyduje o ostatecznym kształcie unijnych przepisów prawa, sprawuje demokratyczną kontrolę nad zarządzaniem gospodarczym, w szczególności w ramach dialogu gospodarczego.

Unia Europejska opiera swój rozwój na wspólnym budżecie, który pozwala finansować programy i działania w polityce rolnej, badawczej, regionalnej i in-

[23] http://ec.europa.eu/economy_finance/euro/emu/index_pl.htm [31.10.2016].

nych. Wydatki w rocznym budżecie dzielą się na zobowiązania i płatności[24], mogą mieć charakter obowiązkowy lub nieobowiązkowy. W skali rocznej muszą równoważyć się z dochodami. Dochody własne stanowią określony procent (mniej niż 1%) wpływów uzyskanych w państwach członkowskich z podatku od wartości dodanej (VAT), wpływy z ceł i opłat wyrównawczych od cukru, określony procent dochodu każdego państwa członkowskiego. Istnieją też inne źródła dochodów, takie jak podatek od zarobków pracowników UE, wpłaty państw nieunijnych na rzecz określonych programów czy grzywny nakładane na przedsiębiorstwa za naruszanie przepisów o konkurencji[25].

1.3. Rola banków i innych instytucji finansowych

Rynek finansowy w Unii Europejskiej jest zdominowany przez banki uniwersalne. Finansowanie przedsiębiorstw przez rynek kapitałowy ma mniejsze znaczenie niż w USA, co potwierdza wartość emitowanych papierów dłużnych oraz mniejsza kapitalizacja giełd (liczone jako % PKB). Znacząco wyższy jest natomiast wskaźnik zadłużenia kredytowego podmiotów niefinansowych w stosunku do instytucji finansowych (jako % PKB). Wynika to m.in. ze specyfiki rynku – znaczna część przedsiębiorstw europejskich to podmioty małe i średnie, które mają trudności z pozyskaniem finansowania na rynku kapitałowym. Znaczenie poszczególnych instytucji finansowych obrazuje również udział ich aktywów w relacji do PKB – w skali całej UE wartość aktywów podmiotów finansowych stanowi niemal 5,5-krotność wartości PKB, z czego aktywa monetarnych instytucji finansowych (gł. banków) – ponad 3-krotność[26]. Rolę banków potwierdza również struktura rynku finansowego w Polsce, mierzona sumą bilansową lub wartością portfela inwestycyjnego poszczególnych segmentów tego rynku. W ostatnich latach udziały poszczególnych segmentów rynku kształtowały się następująco[27]:

- sektor bankowy – 65-70%,
- sektor kas spółdzielczych – 0,5-1%,
- rynek kapitałowy (towarzystwa funduszy inwestycyjnych, domy i biura maklerskie) – 15-20%,
- rynek ubezpieczeń – 5-10%,
- rynek emerytalny (otwarte fundusze emerytalne) – 5-10%,
- rynek usług płatniczych – 0,5-1%.

[24] Zobowiązania są równe płatnościom, gdy wydatki muszą być poczynione w tym samym roku, np. bezpośrednie wsparcie finansowe dla rolników.

[25] Szerzej nt. budżetu UE: http://www.consilium.europa.eu/pl/policies/eu-annual-budget/.

[26] Szczegółowe dane liczbowe dotyczące Polski i całej UE zostały przedstawione w rozdziale 3.2.

[27] Obliczenia własne na podstawie danych KNF.

Sektor bankowy w Unii Europejskiej charakteryzuje:

- jednolity zbiór przepisów, mechanizm nadzorczy oraz mechanizm restrukturyzacji i przymusowej likwidacji (tzw. unia bankowa, która ma być rozszerzona o jednolity mechanizm gwarantowania depozytów),
- dominująca rola dużych banków w sferze transakcji międzynarodowych pomiędzy podmiotami z krajów członkowskich,
- dominująca rola banków krajowych w sferze bankowości detalicznej (wynika m.in. z przyzwyczajeń klientów),
- zróżnicowany poziom koncentracji usług w poszczególnych krajach Unii – większy poziom koncentracji w małych krajach (efekt m.in. konsolidacji podmiotów finansowych, chcących w ten sposób sprostać rosnącej konkurencyjności podmiotów zagranicznych, działających w ramach jednolitego rynku finansowego),
- spadek liczby placówek bankowych (najmniejsza liczba placówek na mieszkańca jest w krajach skandynawskich, największa w krajach południowych),
- utrzymujące się znaczące zróżnicowanie poziomu cyfryzacji usług bankowych (od wysokiego poziomu cyfryzacji występującego w Estonii czy w Niemczech z jednej strony, po Rumunię i Bułgarię z drugiej).

Wprowadzenie euro miało mniejszy wpływ na rynek kapitałowy niż na inne segmenty systemu finansowego. Ostatni kryzys gospodarczy i finansowy przyczynił się jednak do podjęcia działań na rzecz większej integracji rynków kapitałowych wszystkich państw członkowskich UE. Ma to zapewnić przedsiębiorstwom, zwłaszcza małym i średnim, nowe źródła finansowe, zredukować koszty pozyskiwania kapitału, poszerzyć ofertę dla oszczędzających w UE, ułatwić inwestycje transgraniczne oraz przyciągnąć do UE więcej inwestycji zagranicznych, wspierać projekty długoterminowe, a także zapewnić stabilność, odporność i konkurencyjność unijnemu systemowi finansowemu. Większość proponowanych działań koncentruje się na przesuwaniu pośrednictwa finansowego ku rynkom kapitałowym i na eliminowaniu barier utrudniających inwestycje transgraniczne[28].

[28] *Action Plan on Building a Capital Markets Union*, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions., EC, Brussels, 2015; http://www.consilium.europa.eu/pl/policies/capital-markets-union/.

2. Polityka monetarna w Unii Europejskiej

Ilona Skibińska-Fabrowska

2.1. Rynek finansowy

Rynek finansowy jest istotną częścią gospodarki każdego kraju. Stanowi on segment rynku, na którym zawierane są transakcje krótko- i długoterminowe mające za przedmiot pieniądz lub instrumenty finansowe, czyli szeroko rozumiany kapitał finansowy[29]. Na rynku finansowym mają miejsce przepływy pieniądza związane z rozliczaniem transakcji zawartych zarówno w sferze realnej, jak i pieniężnej gospodarki. Podmiotami, które działają na rynku finansowym są posiadacze nadwyżek wolnych środków, chcący je ulokować w sposób zapewniający im dodatkowe zyski, podmioty poszukujące kapitałów w celu finansowania rozwoju i bieżącej działalności oraz pośrednicy finansowi (np. banki).

Rynek finansowy pełni w gospodarce dwie podstawowe funkcje:

- inwestycyjną wynikającą z możliwości inwestowania nadwyżek finansowych,
- finansowania działalności wynikającą z możliwości pozyskania środków na działalność.

W literaturze przedmiotu spotyka się wiele typologii rynku finansowego w zależności od różnorodnych kryteriów. Możemy kierując się kryterium nabywcy mówić o rynku:

- pierwotnym, na którym pierwotny nabywca nabywa instrumenty finansowe od ich emitenta,
- wtórnym, funkcjonującym tylko w stosunku do pewnej grupy instrumentów finansowych (np. akcji, obligacji), na którym pierwotny nabywca instrumentu odsprzedaje go kolejnym nabywcom.

Ze względu na kryterium czasu i celu można wyróżnić dwa rodzaje rynku:

- pieniężny – instrumentów krótkoterminowych, na którym pozyskuje się kapitał na bieżącą działalność,
- kapitałowy – instrumentów średnio- i długoterminowych, na którym pozyskuje się kapitał na finansowanie rozwoju.

[29] W. Dębski, *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2014, s. 15–20.

2.1.1. Rynek pieniężny

To segment rynku finansowego, na którym obraca się najpłynniejszymi aktywami finansowymi, a zawierane transakcje nie przekraczają terminu jednego roku (często są jednak znacznie krótsze, nawet jednodniowe *overnight O/N*). Jest to zwykle rynek doskonale konkurencyjny, działający tym sprawniej im więcej instytucji finansowych (a zwłaszcza banków) na nim działa. Transakcje zawierane na rynku pieniężnym służą utrzymaniu płynności i finansowaniu bieżącej działalności oraz uzyskaniu dodatkowych zysków z czasowo wolnych środków. Najpopularniejsze instrumenty, którymi obraca się na rynku pieniężnym, to bony skarbowe, bony pieniężne, bony komercyjne przedsiębiorstw, weksle, czeki oraz certyfikaty depozytowe.

Rynek pieniężny ze względu na wolumen pojedynczej transakcji jest dzielony na:

- rynek hurtowy, na którym przeprowadzane są operacje wielkokwotowe – operują na nim banki (rynek międzybankowy), pozostałe instytucje finansowe, duże przedsiębiorstwa, bank centralny i rząd; jest to rynek istotny z punktu widzenia prowadzenia polityki pieniężnej,
- rynek detaliczny, na którym przeprowadzane są operacje na mniejsze kwoty, głównie między bankami i ich klientami.

Z punktu widzenia instrumentów finansowych największymi segmentami rynku pieniężnego są rynek lokat międzybankowych i bonów skarbowych emitowanych przez rząd.

2.1.2. Rynek kapitałowy

Na rynku kapitałowym zawierane są średnio- i długoterminowe (powyżej 1 roku) transakcje instrumentami finansowymi. W ich wyniku pozyskiwany jest kapitał na finansowanie modernizacji i rozwój działalności a nie na bieżącą działalność. Ze względu na długi termin transakcji z rynkiem kapitałowym związane jest wyższe ryzyko. Dlatego inwestorzy posiadający wolne środki oczekują wyższych stóp zwrotu (powyżej oprocentowania lokat bankowych). Jest to również przyczyna pojawienia się na tym rynku podmiotów przeprowadzających operacje o charakterze spekulacyjnym.

Na rynku kapitałowym operuje wiele podmiotów (więcej niż na rynku pieniężnym). Są to przedsiębiorstwa, jednostki samorządu terytorialnego, instytucje finansowe, instytucje ubezpieczeniowe, indywidualni inwestorzy. Rola banku centralnego na rynku kapitałowym tradycyjnie postrzegana była jako niewielka, a oddziaływanie miało charakter pośredni. Jednak uruchamiane przez niektóre banki centralne w ostatnich latach niestandardowe instrumenty polityki pieniężnej zwiększyły wpływ władz monetarnych na ten segment rynku[30].

[30] I. Pyka, A. Nocoń, J. Cichorska, *Nadzwyczajna polityka monetarna banków centralnych a stabilność sektora finansowego,* Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2016, s. 91–104.

Podstawowym przedmiotem obrotu na rynku kapitałowym są papiery wartościowe – dokumenty (najczęściej w postaci elektronicznej) potwierdzające istnienie prawa własności (np. akcje) lub wierzytelności (np. obligacje). Są to instrumenty niejednorodne, o zróżnicowanej i trudnej do oceny „jakości", dlatego w celu ochrony interesów inwestorów indywidulanych działają organy decydujące o dopuszczeniu papieru wartościowego do publicznego obrotu.

2.2. Funkcje pieniądza

We współczesnym świecie sektor finansowy odgrywa dużą rolę. Jego nieodłącznym elementem jest pieniądz. Warto więc rozważania na temat polityki monetarnej prowadzonej w Unii Europejskiej rozpocząć od określenia funkcji, jakie pieniądz (będący w centrum tej polityki) pełni w życiu gospodarczym. W literaturze nie sformułowano ścisłej definicji pieniądza, uciekając się do opisu wypełnianych przez niego funkcji. Ich liczba może być zróżnicowana w zależności od podejścia bardziej lub mniej szczegółowego[31]. Najczęściej jednak definiuje się cztery podstawowe funkcje pieniądza[32]:

- środek cyrkulacji (wymiany),
- miernik wartości (jednostka obrachunkowa),
- środek płatności,
- środek tezauryzacji.

Pieniądz w funkcji środka wymiany znacznie upraszcza przeprowadzanie transakcji. Pozwala bowiem na odejście od wymiany barterowej, bezpośredniej (towar za towar) na rzecz wymiany pośredniej (towar – pieniądz – towar). Umożliwia specjalizację i bardziej różnorodną konsumpcję. Aby dobrze pełnić tę funkcję, pieniądz musi posiadać określone cechy. Są to:

- powszechna akceptacja przez wszystkich uczestników transakcji zawieranych w gospodarce,
- łatwość transportu na znaczne nawet odległości, co wiąże się z cechami fizycznymi pieniądza – ciężar, trwałość itp.,
- podzielność umożliwiająca przeprowadzanie zarówno drobnych, jak i dużych wartościowo transakcji,
- gwarancja wartości, co współcześnie oznacza m.in. dobre zabezpieczenie przed fałszerstwami.

Pieniądz jako miernik wartości pozwala porównywać wartość różnorodnych towarów i usług wyrażoną w cenach, w wymiarze zarówno przestrzennym (np. między różnymi sklepami, miastami, regionami, czy przy sprowadzonymi do po-

[31] D. Duwendag, K.–H. Ketterer, W. Kosters, R. Pohl. D.B. Simmert, *Teoria pieniądza i polityka pieniężna,* Poltext, Warszawa 1996, s. 40.

[32] R. Milewski. E. Kwiatkowski, *Podstawy ekonomii,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 345–347.

równywalności krajami), jak i czasowym (dziś i przed rokiem). Z kolei pieniądz jako środek płatności umożliwia regulowanie zobowiązań. Pozwala na rozdzielenie transakcji kupna-sprzedaży na dwie części oddzielone w czasie – zawarcie transakcji wraz z przekazaniem towaru (wykonaniem usługi) od dokonania zapłaty za towar (usługę). Funkcja środka płatności pojawia się w każdej sytuacji, w której występuje odroczenie płatności. Nietrudno więc zauważyć, że ma ona aspekt kredytowy. I wreszcie, pieniądz w funkcji tezauryzacji wykazuje zdolność do przechowywania siły nabywczej. Pozwala na odłożenie w czasie konsumpcji. Staje się specyficznym składnikiem majątku (aktywów), który nie przynosi zysku, ale za to jest bardzo płynny. Jego wielkość w strukturze portfela aktywów zależy od preferencji płynności i niepewności związanej z funkcjonowaniem gospodarki.

2.3. Cele Europejskiej Unii Monetarnej

Począwszy od zakończenia II wojny światowej w Europie rozpoczął się proces integracji gospodarczej. Przebiegał on etapami, od sektorowego układu handlowego, przez strefę wolnego handlu, unię celną, wspólny rynek, aż po unię monetarną i gospodarczą (określaną też czasem, jako unia gospodarcza i walutowa, UGW), która jest najbardziej zaawansowaną fazą integracji gospodarczej, stwarzającą warunki dla wzrostu efektywności i szybszego rozwoju gospodarek krajów wchodzących w jej skład[33].

Unia monetarna, jeden z dwóch elementów UGW, polega na wzajemnym zobowiązaniu się państw do utrzymania sztywnych kursów walutowych, wprowadzenia wspólnej waluty i powołania wspólnego banku centralnego na potrzeby prowadzenia jednolitej polityki pieniężnej[34]. Proces tworzenia unii walutowej w Europie przyspieszył po rozpadzie powojennego systemu monetarnego określanego mianem systemu z Bretton Woods[35]. Wówczas gospodarki europejskie zaczęły borykać się z konsekwencjami płynnych kursów walutowych. Pierwsze plany powstania unii monetarnej zawierał opublikowany w 1970 r. Plan Wernera[36]. Kolejnym krokiem było utworzenie w 1979 r. Europejskiego Systemu Walutowego (ESW), w ramach którego funkcjonowała wspólna jednostka walutowa oparta na koszyku walut krajów członkowskich (*European Currency Unit* – ECU) oraz mechanizm kursowy (*Exchange Rate Mechanism* – ERM). W ramach tego mechanizmu wyznaczony został korytarz wahań dla kursów walut w granicach ± 2,25% w stosunku do kursu centralnego wyznacza-

[33] K. Kołodziejczyk, *Geneza wspólnotowej waluty euro,* Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, 2000.

[34] J. Michałek, *Zarys integracji gospodarczej i walutowej w Europie,* [w:] P. Kowalewski, G., Tchorek (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro,* NBP, Warszawa 2010, s. 8–9.

[35] W. Morawski., *Zarys powszechnej historii pieniądza i bankowości,*Wydawnictwo TRIO, Warszawa 2002, s. 173–177.

[36] H. K. Scheiller., *Europejski Bank centralny. Historia, rola i funkcje,* Europejski Bank Centralny, Frankfurt 2006, s. 17–18.

nego przez ECU. ESW zwiększał stopniowo sprawność działania, osiągając najlepsze rezultaty w latach 1988-1992. W 1989 r. został opublikowany i przyjęty do realizacji przez Radę Europejską Plan Delorsa, który zakładał utworzenie unii walutowej, powołanie wspólnego banku centralnego i wprowadzenie wspólnej europejskiej waluty. Cała procedura miała zostać przeprowadzona w trzech etapach:

- zniesienie ograniczeń przepływu kapitału między krajami,
- utworzenie Europejskiego Instytutu Walutowego jako organu przejściowego, przygotowującego powołanie przyszłego wspólnego banku centralnego,
- ustalenie sztywnych, nieodwołalnych kursów walut krajów, które przystąpiły do unii monetarnej i przejęcie odpowiedzialności za politykę pieniężną przez nowo powołany Europejski System Banków Centralnych.

Procedura wprowadzania wspólnej waluty została zakończona 1 stycznia 2002 r., kiedy w obiegu pojawiły się banknoty i monety euro.

2.4. Europejski System Banków Centralnych, Europejski Bank Centralny i Eurosystem

Europejski System Banków Centralnych (ESBC) został powołany 1 czerwca 1998 r. Obejmuje on obok Europejskiego Banku Centralnego narodowe banki centralne krajów członkowskich Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW)[37]. W jego ramach zostały wyodrębnione:

- Eurosystem – obejmujący banki centralne krajów, w których obowiązującą walutą jest euro,
- Europejski Bank Centralny (EBC).

Stworzenie nie pojedynczego banku centralnego dla krajów strefy euro, ale całego centralnego systemu bankowego (czyli ESBC) ma uzasadnienie nie tylko polityczne (skupienie całości działań banku centralnego w jednym miejscu budziłoby wątpliwości), ale też praktyczne. Gwarantuje ono dostęp do wiedzy i doświadczenia krajowych banków centralnych. Pozwala też bankom komercyjnym w sposób łatwiejszy i szybszy przeprowadzać transakcje i rozliczenia z bankiem centralnym. Podmiotem o wyjątkowym statusie wśród instytucji unijnych jest Europejski Bank Centralny. Jest on wyposażony w osobowość prawną, zarówno na gruncie prawa UGW, jak i każdego kraju członkowskiego. Ponadto posiada on organy decyzyjne w stosunku do polityki monetarnej UE. Europejski Bank Centralny rozpoczął działalność w 1999 r. Wypełnia on zadania centralnej instytucji monetarnej dla krajów, w których walutą obowiązującą jest euro, i które są członkami UGW. Europejski Bank Centralny jest instytucją w pełni niezależną, zarówno personalnie, instytu-

[37] R. Kokoszczyński, *Europejski Bank Centralny* [w:] P. Kowalewski, G. Tchorek (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro,* NBP, Warszawa, 2010.

cjonalnie, funkcjonalnie, jak i finansowo[38]. W tabeli 2 zostały zawarte informacje dotyczące krajów, w których funkcjonuje euro oraz tych, które pozostają członkami UGW, ale nie przyjęły wspólnej waluty.

Tabela 2. Zasięg funkcjonowania wspólnej waluty

Kraje strefy euro	
Data przyjęcia euro	**Kraj**
01.01.1999	Hiszpania, Portugalia, Francja (wraz z terytoriami zamorskimi), Irlandia, Belgia, Holandia. Luksemburg, Niemcy, Austria, Włochy, Finlandia
01.01.2001	Grecja
01.01.2007	Słowenia
01.01.2008	Cypr, Malta
01.01.2009	Słowacja
01.01.2011	Estonia
01.01.2014	Łotwa
01.01.2015	Litwa
Kraje UGW poza strefą euro	
Wielka Brytania, Dania, Szwecja, Polska, Czechy, Węgry, Rumunia, Bułgaria, Chorwacja	
Kraje, które zawarły układ monetarny z UGW i obowiązującą walutą jest w nich euro	
Andora, Monako, San Marino, Watykan	
Kraje, które nie zawarły układu monetarnego z UGW, ale obowiązującą walutą jest w nich euro	
Kosowo, Czarnogóra	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html [15.11.2016].

Podstawowym celem Europejskiego Systemu Banków Centralnych jest utrzymanie stabilności cen w krajach strefy euro. W przypadku gdy nie zagraża to celowi podstawowemu, ESBC powinien wspierać ogólne cele polityki gospodarczej Unii, jakimi są popieranie postępu gospodarczego i społecznego, wysokiego poziomu zatrudnienia, trwałego i zrównoważonego rozwoju, umocnienie spójności gospodarczej[39]. Współcześnie podobnie formułowane są cele wielu banków centralnych. Na pierwszy plan wysuwa się stabilizowanie poziomu cen i dbanie o wartość pieniądza. Jednak należy zauważyć, że w ostatnich latach coraz częściej wskazywany jest cel działania banku centralnego w postaci utrzy-

[38] E. Gostomski, *Bankowość międzynarodowa,* Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, 2010, s. 58–59.
[39] R. Kokoszczyński, *Europejski…*, op. cit., s. 58.

mania stabilności finansowej, jako co najmniej równorzędny w stosunku do celu inflacyjnego[40].

Podstawowy cel Narodowego Banku Polskiego zdefiniowany jest analogicznie do celu ESBC. Jest nim utrzymanie stabilnego poziomu cen, przy jednoczesnym wspieraniu polityki gospodarczej Rządu, o ile nie ogranicza to podstawowego celu NBP[41]. Należy jednak zauważyć, że System Rezerwy Federalnej (bank centralny Stanów Zjednoczonych) formułuje swój cel odmiennie, wskazując na dbanie o pełne zatrudnienie i stabilny poziom długoterminowych stóp procentowych[42].

Najważniejszym organem decyzyjnym Europejskiego Banku Centralnego (i tym samym ESBC) jest Rada Prezesów. W wyłącznych kompetencjach Rady pozostają strategiczne decyzje związane przede wszystkim z prowadzeniem polityki pieniężnej. Może ona wyznaczać cele pośrednie polityki monetarnej. Ma też za zadanie ustalenie poziomu podstawowych stóp procentowych i stopy rezerw obowiązkowych. Do kompetencji Rady należy także ustalanie wielkości emisji banknotów euro. Wielkość emisji monet pozostaje w kompetencjach krajowych banków centralnych podlegając tylko zatwierdzeniu przez Radę[43]. Zarząd Europejskiego Banku Centralnego składa się z sześciu członków (w tym Prezesa i Wiceprezesa). Do kompetencji Zarządu należy operacyjne zarządzanie Europejskim Bankiem Centralnym, a przede wszystkim realizowanie wytyczonej przez Radę polityki pieniężnej. Rada Ogólna to kolejny organ EBC. W jej skład wchodzą Prezes i Wiceprezes Zarządu oraz wszyscy prezesi krajowych banków centralnych państw należących do UGW (bez względu na to czy są członkami strefy euro). W założeniu twórców miała ona mieć charakter tymczasowy i istnieć tylko do czasu przystąpienia przez wszystkie kraje do strefy euro. Do kompetencji Rady Ogólnej należy przede wszystkim opiniowanie raportów o konwergencji przedkładanych przez kraje ubiegające się o pełne członkostwo w unii walutowej. Ciało to pełni także funkcje doradcze i konsultacyjne.

---

[40] W. Przybylska-Kapuścińska, *Krytyka celów i instrumentów kreowania polityki pieniężnej współczesnych banków centralnych* [w:] W.L. Jaworski, A Szelągowska (red.) *Współczesna bankowość centralna,* CeDeWu, Warszawa 2012, s. 40–41.

[41] Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim, Dz. U. 1997 nr 140, poz. 938, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19971400938.

[42] W. Kwiatkowski, *System Rezerwy Federalnej,* Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2014, s. 156–158.

[43] E. Gostomski, *Bankowość* …, op. cit., s. 59.

2.5. Instrumenty polityki monetarnej

Strategia polityki pieniężnej realizowana przez Europejski Bank Centralny została opracowana w latach 90. XX wieku. Oparto ją na dwóch filarach[44]:

- ilościowym zdefiniowaniu celu inflacyjnego na poziomie zbliżonym do 2%, ale poniżej tej wielkości w ujęciu średniookresowym,
- określeniu informacji i analiz, jakie Rada Prezesów powinna uwzględniać przy podejmowaniu decyzji dotyczących polityki monetarnej.

Podstawowe instrumenty stosowane przez Europejski Bank Centralny w realizacji polityki pieniężnej mieszczą się w klasycznym zestawie i obejmują obok krótkoterminowych stóp procentowych:

- operacje otwartego rynku,
- operacje depozytowo-kredytowe w oparciu o podstawowe stopy procentowe stosowane w operacjach banku centralnego na koniec dnia,
- rezerwy obowiązkowe.

Podstawowe stopy procentowe Europejskiego Banku Centralnego obejmują:

- stopę oprocentowania podstawowych operacji refinansujących (przeprowadzanych w ramach operacji otwartego rynku) z tygodniowym terminem zapadalności, która określa rentowność instrumentów polityki pieniężnej. Zmiany jej wysokości sygnalizują restrykcyjny (wzrost stopy) lub ekspansywny (spadek stopy) kierunek polityki pieniężnej banku centralnego. Poziom stopy referencyjnej wpływa na kształtowanie się stóp procentowych na pieniężnym rynku międzybankowym (stawka EONIA dla euro, POLONIA na polskim rynku międzybankowym),
- stopę oprocentowania depozytów, jakie banki komercyjne mogą składać na koniec dnia w krajowych bankach centralnych. Stopa depozytowa wyznacza dolny poziom wahań dla rynkowych stóp procentowych. Jest to stopa, po jakiej banki komercyjne lokują nadwyżki wolnych środków w banku centralnym. Stopa ta kształtuje się poniżej wielkości rynkowych, tak aby możliwość dokonania takiej lokaty była traktowana w sposób wyjątkowy. Dla banków komercyjnych jest to najmniej zyskowny sposób lokowania wolnych środków, tym samym stopa depozytowa może być traktowana jako wyznacznik dolnej granicy oprocentowania kredytów na rynku,
- stopę oprocentowania kredytów na koniec dnia, czyli pozyskania przez banki komercyjne w krajowym banku centralnym środków z terminem *overnight* zabezpieczonych na odpowiednich papierach wartościowych. Stopa kredytowa (NBP stosuje nazwę stopa lombardowa) wyznacza górny poziom wahań dla rynkowych stóp procentowych. Jest to stopa oprocentowania kredytu w banku centralnym pozwalającego bankom komercyjnym uzupełnić przejściowe

[44] P. Gierałtowski, *Polityka pieniężna w unii walutowej* [w:] P. Kowalewski, G. Tchorek (red.), *Mechanizmy…*, op. cit., s. 84–85.

problemy z płynnością. Koszt zasilenia w tym wypadku jest wyższy niż koszt podobnej pożyczki na rynku międzybankowym. Dla banków komercyjnych jest to najdroższy sposób pozyskania środków, tym samym stopa kredytowa może być traktowana jako wyznacznik górnej granicy oprocentowania depozytów w bankach.

Podobnym zestawem stóp procentowych posługuje się także Narodowy Bank Polski. Zestawienie ich wysokości określonych przez EBC i NBP zaprezentowane zostało w tabeli 3.

Tabela 3. Podstawowe stopy procentowe EBC i NBP wg stanu na 15.11.2016

Bank centralny	Stopa depozytowa	Stopa refinansowa	Stopa kredytowa
EBC	- 0,40	0,00	0,25
NBP	0,50	1,50	2,50

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.ecb.int/stats/monetary/rates, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy.htm [5.11.2016].

Należy zauważyć, że w ramach niestandardowych działań podejmowanych przez EBC w reakcji na kryzys finansowy stopa depozytowa w czerwcu 2014 r. została obniżona do poziomu ujemnego i od tego czasu stale na nim pozostaje. NBP nie podejmował tak radykalnych decyzji, chociaż także jego podstawowe stopy procentowe pozostają na historycznie najniższych poziomach.

Operacje otwartego rynku przeprowadzane w ramach polityki pieniężnej prowadzonej przez EBC mogą przybierać formę operacji warunkowych (*repo* i *revers repo*) i bezwarunkowych (*outright*). Transakcje zawierane przez EBC obejmują[45]:

- podstawowe operacje refinansujące (*Main Refinancing Operations*) realizowane przez krajowe banki centralne w formie cotygodniowych standardowych przetargów. Mają charakter operacji warunkowych z okresem zapadalności wynoszącym jeden tydzień. Ich celem jest zasilenie rynku w płynność w krótkim okresie,
- dłuższe operacje refinansujące (*Longer–Term Refinancing Operations*) także realizowane przez krajowe banki centralne w formie standardowych przetargów, ale z mniejszą częstotliwością (odbywają się raz w miesiącu), w formie transakcji warunkowych dostarczają płynności w dłuższym okresie (termin zapadalności wynosi standardowo trzy miesiące),
- operacje dostrajające (*Fine–Tuning Operations*) zazwyczaj są realizowane przez krajowe banki centralne, chociaż Rada Prezesów może podjąć decyzje o przeprowadzeniu ich bezpośrednio przez EBC. Przyjmują formę doraźnych, szybkich przetargów lub transakcji zawieranych bilateralnie. Są realizowane w formie warunkowej, bezwarunkowej lub w postaci swapów walutowych.

[45] P. Gierałtowski, *Polityka*…, op. cit., s. 89–90.

Ich zadaniem jest przeciwdziałanie krótkoterminowym wahaniom płynności zwłaszcza w ostatnim dniu utrzymywania rezerw obowiązkowych. Ich głównym celem nie jest dostarczanie płynności, ale wygładzanie wahań stóp procentowych banku centralnego,

- operacje strukturalne (*structural operations*) są prowadzone regularnie lub nieregularnie w celu trwałej zmiany poziomu płynności na rynku.

Tradycyjnie operacje otwartego rynku przeprowadzane przez banki centralne zawierane są na rynku pieniężnym. Jednak w warunkach kryzysu na rynku finansowym EBC (oraz inne banki centralne) zaczęły operować na rynku kapitałowym (instrumentów o dłuższych terminach wykupu) dokonując zakupów długoterminowych papierów wartościowych. Tego typu operacje określane są mianem niekonwencjonalnych instrumentów polityki pieniężnej, luzowaniem ilościowym lub *quantitative easing*.

Rezerwy obowiązkowe są utrzymywane przez instytucje do tego zobowiązane na rachunkach w krajowych bankach centralnych. Podstawę naliczania rezerw stanowią zobowiązania wobec podmiotów niebankowych o okresie zapadalności krótszym niż dwa lata. Wymagane kwoty są naliczane i utrzymywane zgodnie z zasadą uśrednienia i przesunięcia okresów naliczania i utrzymywania.

2.6. Zadania Europejskiego Banku Centralnego

Oprócz realizacji celu głównego, jakim jest dbanie o stabilny poziom cen oraz prowadzenie polityki pieniężnej pozwalającej go osiągnąć, Europejski Bank Centralny realizuje również inne zadania. Należą do nich[46]:

- przeprowadzanie operacji walutowych, w tym interwencji walutowych lub działań podejmowanych w celu realizacji ogólnej polityki kursowej Unii,
- zarządzanie rezerwami walutowymi państw, które przyjęły euro – podstawowym celem posiadania rezerw walutowych jest utrzymanie płynności na potrzeby prowadzenie polityki dewizowej,
- wspieranie należytego funkcjonowania systemów płatniczych – podstawowym systemem płatniczym dla rozliczeń między krajami strefy euro jest TARGET2,
- emisja pieniądza gotówkowego – EBC określa wielkość emisji banknotów i nadzoruje wielkość emisji monet euro. Banknoty euro są jednakowe dla wszystkich krajów i emitowane są w nominałach 5, 10, 20, 50, 100, 200 i 500 euro. Ich projektantem (na podstawie wyników przeprowadzonego konkursu) jest Robert Kalina z Banku Austrii. Od kilku lat EBC prowadzi proces modernizacji banknotów podnosząc jakość stosowanych w nich zabezpieczeń. Monety emitowane są przez krajowe banki centralne. Oprócz strony wspólnej każdy kraj ma prawo do własnego wizerunku tzw. strony narodowej monety. Wszyst-

[46] R. Kokoszczyński, *Europejski*…, op. cit., s. 61–67.

kie monety emitowane w Unii Europejskiej są prawnym środkiem płatniczym w każdym z krajów strefy euro,
- gromadzenie, przetwarzanie i publikowanie danych w zakresie statystyki monetarnej i finansowej,
- działania w zakresie nadzoru makroostrożnościowego nad rynkiem finansowym – nakierowane są one na przeciwdziałanie ryzykom systemowym i mają na celu stabilizowanie sytuacji w systemie finansowym.

Porównując funkcje realizowane przez EBC z zadaniami banków centralnych krajów spoza strefy euro, można wskazać na zadania tradycyjnie realizowane przez banki centralne. Są to:
- emisja pieniądza, który jest prawnym środkiem płatniczym na terenie danego kraju,
- pełnienie funkcji banku banków, w zakresie regulacji systemu bankowego, sprawnego funkcjonowania systemu rozliczeń,
- pełnienie funkcji banku państwa w zakresie obsługi bankowej rachunków jednostek budżetowych.

Narodowy Bank Polski definiuje główne obszary swojego działania (poza polityką pieniężną) jako:
- działania na rzecz stabilności systemu finansowego – stabilność systemu finansowego oznacza, że pełni on wszystkie swoje funkcje; jest ona niezbędna nie tylko dla utrzymania stabilnego poziomu cen, ale i dla wzrostu gospodarczego,
- działalność emisyjną – Narodowy Bank Polski ma wyłączne prawo emitowania zarówno monet i banknotów obiegowych, jak i kolekcjonerskich,
- rozwój systemu płatniczego – ze względu na to, że sprawnie działający system płatniczy jest gwarancją sprawnego przepływu środków finansowych na terenie kraju jest to zadanie niezwykle istotne. W jego ramach NBP organizuje rozliczenia pieniężne zarówno między osobami fizycznymi, jak i między podmiotami gospodarczymi. Ponadto podejmuje działania regulacyjne i nadzorcze nad systemami płatności oraz rozrachunku papierów wartościowych w celu zapewnienia ich sprawnego i bezpiecznego działania. Narodowy Bank Polski prowadzi także system płatności SORBNET2 umożliwiający rozliczanie transakcji zawartych na rynku międzybankowym oraz zleceń płatniczych obsługiwanych przez pośredników rozliczeniowych (np. Krajową Izbę Rozliczeniową),
- zarządzanie rezerwami dewizowymi, mające zapewnić jak najwyższą dochodowość z inwestycji przy zachowaniu maksymalnego poziomu bezpieczeństwa i wysokiej płynności,
- obsługę Skarbu Państwa, polegającą na obsłudze bankowej jednostek budżetowych,
- działalność edukacyjną i informacyjną, mającą na celu wspieranie rozwoju gospodarczego kraju przez podniesienie poziomu wiedzy ekonomicznej w społeczeństwie.

2.7. Warunki przyjęcia wspólnej waluty

1 stycznia 1999 r. wspólną walutę przyjęło 11 krajów (Hiszpania, Portugalia, Francja, Niemcy, Włochy, Belgia, Holandia, Luksemburg, Austria, Finlandia i Irlandia). 1 stycznia 2001 r. dołączyła do tego grona Grecja. W trakcie negocjacji dwa kraje Dania i Wielka Brytania zapewniły sobie szczególny status, określany mianem klauzuli *opt-out*. Oznacza to, że państwa te nie mają obowiązku przyjęcia wspólnej waluty, ale mogą to zrobić we wskazanym przez siebie terminie. Pozostałe kraje przystępując do Unii Europejskiej zobowiązują się do przyjęcia wspólnej waluty. Ponieważ jednak, zgodnie z teorią optymalnych obszarów walutowych wymaga to ujednolicenia gospodarek (pod względem struktury, cykli koniunkturalnych itp.) sformułowane zostały warunki, jakie muszą zostać spełnione, aby kraj mógł przyjąć wspólną walutę[47]. Określone są one mianem kryteriów konwergencji (zob. Tabela 4).

Raporty o konwergencji sporządzane są przez Komisję Europejską i Europejski Bank Centralny nie rzadziej niż raz na dwa lata lub na wniosek państwa członkowskiego. Prezentują one postęp państw przygotowujących się do przyjęcia wspólnej waluty w spełnianiu kryteriów konwergencji.

Tabela 4. Kryteria konwergencji

Rodzaj konwergencji	Kryterium	Opis
Konwergencja prawna	Dostosowanie przepisów prawa do wymogów UE	Zapewnienie niezależności instytucjonalnej, finansowej i personalnej banku centralnego oraz spójności celów banku z celami ESBC.
Konwergencja gospodarcza	Inflacyjne	Średnia stopa inflacji nie może przekraczać o więcej niż 1,5 pkt proc. średnią stóp inflacji z trzech krajów o najbardziej stabilnych cenach.
	Fiskalne	Wielkość deficytu budżetowego nie może być wyższa niż 3% PKB, a dług publiczny nie może przekraczać 60% PKB.
	Stopy procentowej	Średnia długoterminowa stopa procentowa nie może być wyższa niż 2 pkt proc. od średniej długoterminowych stóp procentowych w trzech krajach o najbardziej stabilnych cenach.
	Kursu walutowego	Utrzymywanie przez okres minimum 2 lat kursu waluty krajowej w mechanizmie ERM2, co oznacza, że jej kurs w stosunku do określonego kursu centralnego może wahać się w granicach ± 15%.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie C. Wójcik, *Integracja ze strefą euro. Teoretyczne i praktyczne aspekty konwergencji,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 32–33.

[47] G. Tchorek, *Teoretyczne podstawy integracji walutowej,* [w:] Kowalewski P., Tchorek G. (red.), *Mechanizmy…*, op. cit., s. 31–50.

2.8. Konsekwencje przyjęcia wspólnej waluty

Przyjęcie wspólnej waluty może być analizowane w kontekście kosztów i korzyści lub zagrożeń i szans, jakie stwarza dla gospodarki. Wśród korzyści można wskazać:

- spadek kosztów transakcyjnych wynikający z zaprzestania przeliczania cen i ponoszenia kosztów przewalutowania,
- wzrost przejrzystości cen i możliwość ich porównywania pomiędzy krajami oraz wzrost konkurencji, co jest korzystne dla konsumentów,
- likwidacja wahań kursowych waluty krajowej w stosunku do walut innych krajów Unii, a także eliminacja kosztów zabezpieczania się przed ryzykiem kursowym,
- spadek stóp procentowych do poziomu obowiązującego w strefie euro, co jest wynikiem prowadzenia wspólnej polityki pieniężnej.

Koszty wprowadzenia wspólnej waluty związane są z:

- utratą możliwości prowadzenia samodzielnej polityki pieniężnej, zwłaszcza w sytuacji, gdy gospodarka krajowa inaczej reaguje na szoki, niż gospodarki pozostałych państw strefy euro,
- utratą możliwości prowadzenia polityki kursowej, wobec utraty własnej waluty,
- narażeniem waluty kraju na ataki spekulacyjne w trakcie pobytu w mechanizmie ERM2 (konieczność stabilizowania kursu przez krajowy bank centralny oznacza dodatkowe koszty),
- osłabieniem tempa wzrostu gospodarczego w związku z ewentualną koniecznością prowadzenia bardziej restrykcyjnej polityki fiskalnej na drodze dążenia do spełniania kryteriów konwergencji,
- ewentualnym wzrostem cen po wprowadzeniu wspólnej waluty związanym z tendencją do zaokrąglania i wyrównywania cen (przykład Słowacji wskazuje jednak, że można stworzyć odpowiednie mechanizmy niwelujące takie ryzyko[48]).

Szanse, jakie stwarza przyjęcie wspólnej waluty wiążą się z możliwością przyspieszenia rozwoju gospodarczego[49]. Może się ono dokonać na drodze, między innymi przyspieszenia i wzrostu skali inwestycji bezpośrednich, rozwoju handlu i poprawy salda bilansu płatniczego. Wykorzystanie szans, jakie stwarza wspólna waluta zależy w dużej mierze od wewnętrznych zmian strukturalnych w gospodarce krajowej i dokonania się nie tyle konwergencji formalnej (opisanej przez kryteria), co realnej. Konieczne też jest obecnie przebudowanie samej Unii i jej in-

[48] A. Górska, W. Lip, M. Siemaszko, *Prawne i praktyczne aspekty przygotowań Słowacji do zamiany waluty krajowej na euro,* NBP, Warszawa 2008, s. 44–47.

[49] A. Kosior, M. Rubaszek (red.), *Ekonomiczne wyzwania integracji Polskie ze strefą euro,* NBP, Warszawa 2014, s. 99–105.

stytucji, tak aby zwiększyć efektywność jej funkcjonowania[50]. W niedostosowaniu funkcjonowania instytucji i procedur w obrębie UE do wymogów zmieniającej się gospodarki można upatrywać główne zagrożenie procesu przyjmowania wspólnej waluty.

3. System finansowy w UE i unia bankowa

Aleksandra Jurkowska

3.1. Typy instytucji finansowych działających w UE i w Polsce

System finansowy tworzy podstawy działalności dla wszystkich podmiotów posługujących się pieniądzem i stanowi zespół logicznie ze sobą powiązanych form organizacyjnych, aktów prawnych, instytucji finansowych i innych elementów umożliwiających podmiotom nawiązywanie stosunków finansowych zarówno w sektorze realnym, jak i w sektorze finansowym[51].

W prawodawstwie unijnym pojęcie instytucji finansowej występuje m.in. w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013[52] i dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE (*Capital Requirements Regulation and Directive*; pakiet CRR/CRDIV)[53], w rozporządzeniu Parlamentu

[50] M. A. Cichocki, *Unia w Unii? Strefa euro w przebudowie,* Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2015.

[51] S. Owsiak, *Finanse*, PWE, Warszawa 2015, s. 246–248, K. Jajuga, *Elementy nauki o finansach*, PWE, Warszawa 2007, s. 225–227, Z. Polański, *Wprowadzenie. System finansowy we współczesnej gospodarce rynkowej* [w:] *System finansowy w Polsce*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2016, s. 17–57.

[52] 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. Urz. UE 27.06. 2013, L 176/1-337), art. 4, pkt 26. http://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=CELEX%3A32013R0575.

[53] 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, DzUrz UE L 176/338-436; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=CELEX%3A32013L0036, art. 3, ust. 1, pkt 22. Przepisy dyrektywy zawierają odniesienia do wskazanych przepisów rozporządzenia (UE) nr 575/2013.

Europejskiego i Rady (UE) nr 549/2013[54] oraz w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1092[55]. Definicję instytucji finansowej zawierają również polskie akty wewnętrzne, takie jak ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe[56], z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych[57] oraz z dnia 12 lutego 2009 r. o udzielaniu przez Skarb Państwa wsparcia instytucjom finansowym[58]; ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa[59] posługuje się terminem „instytucja finansowa", ale go nie definiuje. Definicje te nie są do końca spójne, co rodzi liczne problemy interpretacyjne.

Poniżej przedstawiono najbardziej kompleksową definicję normatywną sformułowaną w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 549/2013, wprowadzającą system jednolitych rachunków narodowych ESA2010 stosowanych do celów sprawozdawczych (raportowanie informacji gospodarczych Komisji Europejskiej w ujęciu sektorowym). W rozporządzeniu do sektora instytucji finansowych zaliczono samodzielne jednostki instytucjonalne posiadające osobowość prawną i będące producentami rynkowymi, których podstawową działalnością jest świadczenie usług finansowych. Do jednostek tych zaklasyfikowano wszystkie instytucje i jednostki typu przedsiębiorstwo, które angażują się w:

- pośrednictwo finansowe – działalność, w ramach której jednostka instytucjonalna nabywa aktywa finansowe i zaciąga zobowiązania na własny rachunek i ryzyko poprzez angażowanie się w transakcje finansowe,
- pomocniczą działalność finansową – działalność związaną z pośrednictwem finansowym, ale nieobejmującą samego pośrednictwa. Pomocnicze instytucje finansowe nie narażają się na ryzyko związane z nabywaniem aktywów finansowych czy zaciąganiem zobowiązań, a jedynie ułatwiają pośrednictwo finansowe.

---

[54] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 549/2013, op. cit., http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0549&qid=1484920020842&from=EN, załącznik A, rozdział 2.

[55] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1092/2010 z dnia 24 listopada 2010 r. w sprawie unijnego nadzoru makroostrożnościowego nad systemem finansowym i ustanowienia Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego, DzUrz UE 15.12 2010, L 331/1-11, https://www.esrb.europa.eu/shared/pdf/101216_ESRB_establishment.pl.pdf?b288803f3cc5c02e492652079445a918.

[56] Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, op. cit., art. 4, ust. 1, pkt 7, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150000128, Definicja instytucji finansowej sformułowana w polskim Prawie bankowym jest zbieżna z definicją przyjętą w rozporządzeniu (UE) nr 575/2013 i zawiera odniesienia do tego aktu.

[57] Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, Dz.U. 2000, nr 94, poz. 1037 z późn. zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20000941037, art. 4, §1, pkt 7.

[58] Ustawa z dnia 12 lutego 2009 r. o udzielaniu przez Skarb Państwa wsparcia instytucjom finansowym, Dz.U. 2009, nr 39, poz. 308, z późn. zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20090390308.

[59] Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, Dz.U. 2000, nr 137, poz. 926 z późn.zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19971370926.

Zgodnie z ESA2010 instytucjami finansowymi są również jednostki instytucjonalne świadczące usługi finansowe, w przypadku których większość aktywów lub zobowiązań nie podlega transakcjom na rynkach otwartych. W tabeli 5 przedstawiono szczegółowy podział instytucji finansowych wprowadzony przez rozporządzenie (UE) nr 549/2013.

Tabela 5. Klasyfikacja instytucji finansowych według ESA2010

Monetarne instytucje finansowe	Bank centralny	
	Pozostałe monetarne instytucje finansowe	Instytucje przyjmujące depozyty, z wyjątkiem banku centralnego
		Fundusze rynku pieniężnego
Instytucje finansowe z wyjątkiem monetarnych instytucji finansowych oraz instytucji ubezpieczeniowych i funduszy emerytalno-rentowych	Fundusze inwestycyjne niebędące funduszami rynku pieniężnego	
	Pozostałe instytucje pośrednictwa finansowego, z wyjątkiem instytucji ubezpieczeniowych i funduszy emerytalno-rentowych	
	Pomocnicze instytucje finansowe	
	Instytucje finansowe typy *captive* i udzielające pożyczek	
Instytucje ubezpieczeniowe i fundusze emerytalno-rentowe	Instytucje ubezpieczeniowe	
	Fundusze emerytalno-rentowe	

Źródło: Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 549/2013, op. cit. http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0549&qid=1484920020842&from=EN.

Na mocy przepisów rozporządzenia katalog monetarnych instytucji finansowych (MFI)[60] tworzą[61]:

- banki centralne – kategoria ta obejmuje instytucje pełniące funkcję władzy monetarnej (w tym NBP) oraz Europejski Bank Centralny (EBC);
- pozostałe MFI, w tym:
  - przyjmujące depozyty (instytucje kredytowe[62], pozostałe instytucje przyjmujące depozyty lub bliskie substytuty depozytów od podmiotów insty-

[60] W rozporządzeniu (UE) nr 549/2013 przyjęto definicję MFI zbieżną z definicją sformułowaną w rozporządzeniu Europejskiego Banku Centralnego (UE) nr 1071/2013 z dnia 24 września 2013 r. dotyczącym bilansu sektora monetarnych instytucji finansowych (DzUrz UE 7.11.2013, L 297/1-50), art. 1, lit. a).

[61] Listy krajowych i unijnych MFI, aktualizowane na bieżąco, znajdują się na stronie internetowej NBP: www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/sprawozdawczosc/mif.htm, [25.01.2017] oraz stronie Europejskiego Banku Centralnego: https://www.ecb.europa.eu/stats/money/mfi/general/html/daily_list-MID.en.html [25.01.2017].

[62] Definiowane tak jak w rozporządzeniu (UE) nr 575/2013, art. 4, ust.1, pkt 1, czyli jako przedsiębiorstwo, którego działalność polega na przyjmowaniu depozytów lub innych funduszy podlegających zwrotowi od klientów oraz na udzielaniu kredytów na własny rachunek. Nieco inaczej zdefiniowano instytucję kredytową w polskim Prawie bankowym. Szerzej na temat tych różnic w: F. Grzegorczyk, *Pojęcie instytucji kredytowej w świetle polskiego prawa*, „Zeszyty Naukowe nr 690 Akademii Ekonomicznej w Krakowie". Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2005, s. 83–93.

tucjonalnych i we własnym imieniu udzielające kredytów, pożyczek lub dokonujące inwestycji w papiery wartościowe, a także instytucje pieniądza elektronicznego[63]). W Polsce do tego sektora zalicza się banki oraz spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe (SKOK),

- fundusze rynku pieniężnego – są to jednostki, które zajmują się emisją udziałów lub jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych jako bliskich substytutów depozytów oraz, we własnym imieniu, dokonują inwestycji, przede wszystkim w udziały/jednostki uczestnictwa w funduszach rynku pieniężnego, krótkoterminowe dłużne papiery wartościowe lub depozyty. Począwszy od stycznia 2012 r. lista polskich MFI nie zawiera żadnych funduszy rynku pieniężnego, ponieważ żaden z funduszy nie spełnia kryteriów definicji tego sektora.

Kategoria „instytucje finansowe z wyjątkiem monetarnych instytucji finansowych oraz instytucji ubezpieczeniowych i funduszy emerytalno-rentowych" obejmuje:

- fundusze inwestycyjne niebędące funduszami rynku pieniężnego ani podmiotami sekurytyzacyjnymi[64], które zajmują się emisją udziałów lub jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych niebędących bliskimi substytutami depozytów oraz, we własnym imieniu, dokonują inwestycji przede wszystkim w aktywa finansowe inne niż aktywa finansowe krótkoterminowe oraz w aktywa niefinansowe (przeważnie nieruchomości). W Polsce do sektora tego zaliczane są fundusze inwestycyjne utworzone na podstawie ustawy z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi, z wyłączeniem funduszy rynku pieniężnego. W krajach UE do omawianej kategorii funduszy zaliczane są instytucje znajdujące się na liście publikowanej przez EBC[65],

[63] Zdefiniowane w dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2009/110/WE z dnia 16 września 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje pieniądza elektronicznego oraz nadzoru ostrożnościowego nad ich działalnością, zmieniająca dyrektywy 2005/60/WE i 2006/48/WE oraz uchylająca dyrektywę 2000/46/WE, art. 2, pkt 1, DzUrz UE L 267/7-17; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:32009L0110. W prawie polskim definicję instytucji pieniądza elektronicznego sformułowano w ustawie z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych, art. 3, pkt 10a), 15b) i 31a), Dz.U. 2011, nr 199, poz. 1175 z późn.zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20111991175. Instytucji pieniądza elektronicznego nie należy mylić z emitentem (wydawcą) pieniądza elektronicznego. Ta druga kategoria podmiotów także została zdefiniowana w ww. aktach prawnych, odp. art. 1, ust. 1 oraz art. 4, ust. 2b).

[64] Zgodnie z definicją podmiotów sekurytyzacyjnych sformułowaną w Rozporządzeniu Europejskiego Banku Centralnego (UE) nr 1075/2013 z dnia 18 października 2013 r. w sprawie danych statystycznych w zakresie aktywów i pasywów podmiotów sekurytyzacyjnych (EBC/2013/40), art. 1 pkt 1. DzUrz UE L 297/107-121; https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/pl_02013r1075-20131127-pl.pdf).

[65] www.ecb.europa.eu/stats/money/mfi/html/index.en.html [25.01.2017].

- pozostałe instytucje pośrednictwa finansowego z wyjątkiem instytucji ubezpieczeniowych i funduszy emerytalno-rentowych – do tej kategorii można zaliczyć m.in.: przedsiębiorstwa leasingu finansowego, przedsiębiorstwa faktoringowe, domy maklerskie[66], instytucje zajmujące się sprzedażą ratalną, podmioty sekurytyzacyjne[67] (podmioty utworzone do sekurytyzacji aktywów identyfikowane na podstawie listy publikowanej na stronie EBC[68]), banki w stanie upadłości, likwidacji oraz w organizacji, instytucje typu *private equity/venture capital*, izby rozliczeniowe partnerów centralnych (CCP; w Polsce KDPW_CCP S.A.),
- pomocnicze instytucje finansowe. Są to instytucje, które nie prowadzą pośrednictwa finansowego we własnym imieniu, a jedynie przyczyniają się do tworzenia warunków do tego pośrednictwa. Do sektora tego zaliczane są m.in. takie podmioty, jak: brokerzy, agenci i doradcy ubezpieczeniowi i emerytalni, doradcy inwestycyjni, kantory, giełdy papierów wartościowych, giełdy towarowe, instytucje tworzące infrastrukturę dla funkcjonowania rynków finansowych, np. izby i centra rozliczeniowe (w tym Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A., First Data Polska S.A.), instytucje płatnicze[69], towarzystwa funduszy inwestycyjnych, towarzystwa funduszy emerytalnych, firmy windykacyjne, Związek Banków Polskich, Krajowa SKOK, przedstawicielstwa banków zagranicznych,
- instytucje finansowe typu *captive*[70] i udzielające pożyczek są to wszystkie instytucje finansowe oraz jednostki typu przedsiębiorstwo, których działalność nie polega ani na pośrednictwie finansowym, ani na pomocniczych usługach

---

[66] W Polsce bankowe biura maklerskie (wydzielone organizacyjnie w ramach banku jednostki prowadzące działalność maklerską) zaliczane są do sektora instytucji przyjmujących depozyty (z pominięciem banku centralnego).

[67] Spełniające wymogi definicyjne rozporządzenia (UE) nr 1075/2013, https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/pl_02013r1075-20131127-pl.pdf.

[68] www.ecb.europa.eu/stats/money/mfi/html/index.en.html [25.01.2017]. Na liście nie ma żadnych polskich funduszy sekurytyzacyjnych, ponieważ żaden z nich nie spełnia kryteriów definicji podmiotów sekurytyzacyjnych w rozumieniu rozporządzenia (UE) nr 1075/2013. Wszystkie fundusze sekurytyzacyjne w Polsce zaliczane są do sektora funduszy inwestycyjnych niebędących funduszami rynku pieniężnego.

[69] Zdefiniowane w Dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, zmieniająca dyrektywy 2002/65/WE, 2009/110/WE, 2013/36/UE i rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 oraz uchylająca dyrektywę 2007/64/WE, DzUrz UE z dnia 23 grudnia 2015 r. L 337/35-127, art. 4, pkt 4, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32015L2366. W polskim prawie instytucja płatnicza została zdefiniowana w ustawie z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych, art. 1, ust. 1, pkt 11, 16 i 32, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20111991175.

[70] Których zadaniem jest finansowanie klientów dokonujących zakupu produktów oferowanych przez spółkę-matkę – zob. R. Patterson, *Kompendium terminów z zakresu finansów po polsku i angielsku*, Warszawa 2015, s. 904. Do instytucji typu *captive* w rozumieniu rozporządzenia (UE) nr 549/2013 nie należy zaliczać tzw. „banków samochodowych", które są klasyfikowane jako MFI.

finansowych, a większość ich aktywów i zobowiązań nie jest przedmiotem transakcji na otwartych rynkach. Do sektora tego zaliczono m.in. podmioty zarządzające powierzonym majątkiem, przedsiębiorstwa typu *brass plate*[71], spółki holdingowe posiadające aktywa jednostek zależnych, spółki specjalnego przeznaczenia oraz podmioty świadczące usługi finansowe na rzecz wielu klientów przy wykorzystaniu wyłącznie środków własnych lub pochodzących od sponsora. W Polsce są to np. instytucje pożyczające pieniądze, instytucje udzielające kredytów studenckich bądź pożyczek na import/eksport finansowanych przez jednostki sektora instytucji rządowych i samorządowych bądź instytucje niekomercyjne, a także lombardy, których podstawową działalnością jest pożyczanie pieniędzy, fundusze specjalnego przeznaczenia sektora instytucji rządowych i samorządowych (np. Fundusz Współpracy).

Ostatnią kategorię instytucji wymienionych w rozporządzeniu nr 549/2013 stanowią instytucje ubezpieczeniowe i fundusze emerytalno-rentowe (należące do grupy pośredników finansowych). W Polsce do tego sektora zaliczane są jednostki funkcjonujące w formie spółki akcyjnej lub towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, prowadzące działalność na podstawie ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej oraz ustawę z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych (otwarte i pracownicze fundusze emerytalne). Pojęcie instytucji ubezpieczeniowej nie obejmuje jednostek działających w sferze ubezpieczeń społecznych (Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego, Narodowy Fundusz Zdrowia, Fundusz Pracy).

W literaturze przedmiotu spotykanych jest wiele kryteriów podziałów instytucji finansowych. Poniżej przedstawiono dwa z nich, tj. kryterium biorące pod uwagę znaczenie przeprowadzanych operacji dla systemu finansowego oraz kryterium charakteru oferowanych usług.

W ramach pierwszego z wymienionych kryteriów można wyodrębnić następujące rodzaje instytucji finansowych[72]:

- instytucje zajmujące się pośrednictwem finansowym (np. banki, zakłady ubezpieczeniowe, domy maklerskie, fundusze inwestycyjne i powiernicze, fundusze emerytalne, firmy leasingowe, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe),

[71] Tzw. „firma-szyld" zarządzająca powierzonym majątkiem – zob. R. Patterson, *Kompendium terminów z zakresu finansów po polsku i angielsku*, Warszawa 2015, s. 279.

[72] A. Jakubowska, *Instytucje finansowe podmiotami zasilającymi uczestników rynku w kapitał pieniężny (na wybranych przykładach)*, [w:] D. Kopycińska (red.), *Funkcjonowanie gospodarki polskiej po 20 latach transformacji*, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009, s. 161.

- instytucje wspomagające działalność przedsiębiorstw finansowych i zmniejszające ryzyko finansowe i techniczne operacji (KIR, KDPW, BFG, KUKE, giełdy finansowe, fundacje, instytucje szkoleniowe, zrzeszenia branżowe),
- instytucje nadzorcze i kontrolne (KNF). Współcześnie wyróżnia się dwa zakresy nadzoru nad systemem finansowym: nadzór mikro- i makroostrożnościowy oraz cztery modele nadzoru mikroostrożnościowego: sektorowy (odrębne instytucje nadzorują poszczególne segmenty systemu), zintegrowany (jedna instytucja nadzoruje wszystkie segmenty), *twin peaks* (w systemie funkcjonują dwie instytucje nadzorcze, przy czym jedna jest odpowiedzialna za nadzór ostrożnościowy, a druga za kontrolę prawnych aspektów operacji finansowych), mieszany (podział kompetencji instytucji nadzorczych może być różny w zależności od segmentu systemu)[73]. Zakres kompetencji, cele i zadania instytucji odpowiedzialnych za nadzór mikroostrożnościowy (KNF) i makroostrożnościowy (FSF) wyszczególniono w tabeli 6. Na mocy ustaw szczególnych, w określonym zakresie nadzór specjalistyczny nad instytucjami finansowymi funkcjonującymi w Polsce prowadzą również Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Generalny Inspektor Informacji Finansowej oraz inne podmioty działające w ramach tzw. sieci bezpieczeństwa finansowego (m.in. Minister Finansów, Narodowy Bank Polski, Bankowy Fundusz Gwarancyjny)[74].

W ramach kryterium uwzględniającego charakter usług oferowanych przez instytucje finansowe wyróżniane są[75]:

- instytucje bankowe (pomimo że w regulacjach unijnych funkcjonuje pojęcie instytucji kredytowej, termin „bank" występuje m.in. w rekomendacjach Komitetu Bazylejskiego i w wewnętrznej nomenklaturze prawnej poszczególnych krajów członkowskich) – na mocy przepisów wewnętrznych uprawnione do wykonywania czynności bankowych i uczestniczące w procesie kreacji pieniądza gotówkowego (bank centralny) i bezgotówkowego (bank centralny i banki operacyjne; podstawowe typy banków operacyjnych wyszczególniono w tabeli 7);

[73] W literaturze przedmiotu wyodrębniane są różne kryteria podziału istniejących modeli nadzoru finansowego – zob. np. A. Hrynkiewicz, M. Pawłowska, *Czy nowy nadzór spełni swoje zadanie? Zmiany w nadzorze finansowym w Europie oraz ich konsekwencje dla Polski*, „Materiały i Studia", Zeszyt nr 289, NBP, Warszawa 2013, s. 9–10 oraz *Instytucjonalna organizacja nadzoru finansowego w krajach Unii Europejskiej*, NBP, Departament Systemu Finansowego, Warszawa, 6 listopada 2009 r., s. 3–4. Pełna lista instytucji nadzorujących systemy finansowe krajów UE znajduje się np. na stronie: http://asfromania.ro/international/supraveghere-europeana-2 [09.10.2016].

[74] A. Żywicka, T. Wołowiec, *Nadzór bankowy w dobie integracji nadzoru finansowego w Polsce – rys historyczny*, „Zeszyty Naukowe WSEI seria: Administracja" 4(1/2014), s. 60.

[75] A. Jakubowska, *Instytucje…*, op. cit., s. 161.

Tabela 6. Zakres kompetencji, cele i zadania instytucji nadzorujących polski system finansowy

NADZÓR MIKROOSTROŻNOŚCIOWY – KOMISJA NADZORU FINANSOWEGO (KNF)		
Zakres (segmenty systemu finansowego)	Cele	Zadania
▪ bankowy, ▪ funduszy emerytalnych, ▪ ubezpieczeniowy, ▪ rynku kapitałowego, ▪ instytucji płatniczych, biur usług płatniczych, instytucji pieniądza elektronicznego, oddziałów zagranicznych instytucji pieniądza elektronicznego, ▪ agencji ratingowych, ▪ uzupełniający nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń, zakładami reasekuracji i firmami inwestycyjnymi wchodzącymi w skład konglomeratu finansowego, ▪ SKOK i KSKOK.	Zapewnienie prawidłowego funkcjonowania rynku finansowego, jego stabilności, bezpieczeństwa oraz przejrzystości, zaufania do rynku finansowego, a także zapewnienie ochrony interesów uczestników rynku finansowego również poprzez rzetelną informację i realizację celów określonych w odpowiednich ustawach.	▪ nadzór nad rynkiem finansowym, ▪ podejmowanie działań służących prawidłowemu funkcjonowaniu rynku finansowego, ▪ podejmowanie działań mających na celu rozwój rynku finansowego i jego konkurencyjności, ▪ podejmowanie działań edukacyjnych i informacyjnych w celu ochrony uzasadnionych interesów uczestników rynku finansowego, ▪ udział w przygotowywaniu aktów prawnych w zakresie nadzoru nad rynkiem finansowym, ▪ stwarzanie możliwości polubownego i pojednawczego rozstrzygania sporów między uczestnikami rynku finansowego, ▪ wykonywanie innych zadań określonych ustawami.
NADZÓR MAKROOSTROŻNOŚCIOWY – KOMITET STABILNOŚCI FINANSOWEJ (KSF)		
Zakres (segmenty systemu finansowego)	Cele	Zadania
Cały system finansowy. Szczegółowe kompetencje Komitetu Stabilności Finansowej to identyfikacja, ocena i monitorowanie ryzyka systemowego powstającego w systemie finansowym lub jego otoczeniu oraz działanie na rzecz wyeliminowania lub ograniczenia tego ryzyka z wykorzystaniem instrumentów makroostrożnościowych.	Wzmacnianie odporności systemu finansowego na wypadek materializacji ryzyka systemowego i wspieranie przez to długookresowego, zrównoważonego wzrostu gospodarczego kraju.	▪ stosowanie instrumentów makroostrożnościowych, w tym przedstawianie stanowisk oraz wydawanie rekomendacji, ▪ identyfikowanie instytucji finansowych stwarzających istotne ryzyko dla systemu finansowego, ▪ współpraca z Europejską Radą ds. Ryzyka Systemowego, innymi organami Unii Europejskiej, organami nadzoru makroostrożnościowego z państw członkowskich lub państw trzecich, a także instytucjami międzynarodowymi, ▪ zapewnienie właściwego obiegu informacji pomiędzy członkami Komitetu służących realizacji jego zadań.

Źródło: Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym, Dz.U. 2006, nr 157, poz. 1119 z późn.zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20061571119, art. 1, ust. 2; art. 2, art. 3, ust. 3; art. 4, ust. 1 oraz Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o nadzorze makroostrożnościowym nad systemem finansowym i zarządzaniu kryzysowym w systemie finansowym, Dz.U. 2015, poz. 1513, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150001513, art. 1, art. 5.

Tabela 7. Podstawowe kryteria podziału i rodzaje banków operacyjnych w Europie

Kryterium podziału	Rodzaje banków
Celu działalności	▪ komercyjne (nastawione na osiągnięcie zysku; np. Commerzbank, Bank Pekao, BGK), ▪ realizujące określoną misję społeczną (np. spółdzielcze, komunalne).
Zakresu oferowanych usług bankowych	▪ uniwersalne (świadczące szeroki katalog usług bankowych; do banków uniwersalnych należą też banki samochodowe, które można potraktować jako banki wyspecjalizowane), ▪ specjalistyczne (świadczące wąski katalog usług bankowych, najczęściej na podstawie uprawnienia nadanego odrębnym aktem prawnym; typowym przykładem banków specjalistycznych są banki hipoteczne oraz banki inwestycyjne).
Terytorialnego zasięgu działania	▪ globalne (Banco Santander, HSBC Bank, Deutsche Bank), ▪ lokalne (*Landesbanken*, sieć banków komunalnych w Niemczech).
Formy prawnej	▪ banki prywatne – tworzone jako spółki prawa handlowego, np. akcyjne (Deutsche Bank) lub komandytowe (Berliner Bank, Fürst Fugger Privatbank), ▪ banki spółdzielcze (*Volksbanken*, *Raiffeisenbanken*, banki zrzeszone w Rabobank Nederland, Crédit Agricole lub OP Cooperative), ▪ banki publiczne (banki komunalne, *Landesbanken* w Niemczech, Bank Gospodarstwa Krajowego).
Źródła pochodzenia kapitału	▪ z przewagą kapitału krajowego (BGK, Royal Bank of Scotland, Bank Pocztowy, banki spółdzielcze), ▪ z przewagą kapitału zagranicznego (większość banków prywatnych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, np. mBank, VUB Banka, CSOB).

Źródło: Opracowanie własne.

- instytucje parabankowe – w literaturze przedmiotu nie wypracowano uniwersalnej definicji instytucji parabankowych, jednak mimo różnic definicyjnych można wyodrębnić dwa główne stanowiska w sposobie patrzenia na tego typu podmioty:
  - postrzeganie ich jako podmioty uprawnione do wykonywania usług bankowych *sensu stricto*[76] (a zwłaszcza działalności depozytowej jako działalności podstawowej[77]), natomiast nieposiadające statusu banku w świetle obowiązującego prawa,
  - postrzeganie ich jako instytucje niedziałające w oparciu o reguły Prawa bankowego, oferujące usługi i produkty finansowe podobne do usług

[76] W rozumieniu ustawy Prawo bankowe, op. cit., art. 5, ust. 1. czynności bankowe *sensu stricto* są powszechnie uznawane za zastrzeżone dla banków, jednak zgodnie z przepisami prawa mogą być wykonywane także przez inne podmioty, o ile przepisy odrębnych ustaw je do tego upoważniają (zob. ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, op. cit., art. 5, ust. 5), http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150000128.

[77] Takie ujęcie wymaga szerokiego potraktowania działalności depozytowej jako przyjmowania dowolnych środków od ludności pod warunkiem ich zwrotu – zob. W. Srokosz, *Instytucje parabankowe*

bankowych oraz funkcjonujące w obszarze nieobjętym nadzorem finansowym[78].

W pierwszym ujęciu do instytucji parabankowych należałoby zaliczyć m.in. SKOK i KSKOK, unie kredytowe (Irlandia, Wielka Brytania), kasy budowlane (Niemcy, Austria), instytucje pieniądza elektronicznego, instytucje płatnicze, biura usług płatniczych czy instytucje świadczące usługi żyra pocztowego. W drugim – do kategorii parabanków nie zostałyby zaklasyfikowane żadne z wyżej wymienionych podmiotów, a jedynie te, które świadczą szeroko rozumiane usługi bankowe (*sensu stricto* i *sensu largo*[79]) w granicach prawa (np. firmy leasingowe, faktoringowe, obrotu wierzytelnościami, fundusze poręczeń kredytowych czy wszelkie instytucje pożyczkowe udzielające „chwilówek") lub bezprawnie (wszelkie podmioty trudniące się przyjmowaniem wkładów pieniężnych w celu obciążenia ich ryzykiem bez zezwolenia KNF).

Niektórzy autorzy stosują także podział parabanków na *near-banks* i *non-banks*, czyli odpowiednio podmioty finansowe i niefinansowe świadczące wybrane kategorie usług finansowych (do pierwszej grupy zaliczając np. firmy ubezpieczeniowe, leasingowe i fundusze inwestycyjne, a do drugiej np. koncerny samochodowe, domy wysyłkowe, sieci domów towarowych i operatorów telefonii komórkowej)[80]:

- instytucje niebankowe – wykonujące usługi finansowe niezaliczane do kategorii usług bankowych[81]. Do grupy tych instytucji zalicza się głównie instytucje wspólnego inwestowania (fundusze inwestycyjne otwarte, zamknięte, typu *venture capital* i fundusze emerytalne), towarzystwa funduszy inwestycyjnych, towarzystwa funduszy emerytalnych, zakłady ubezpieczeń, domy i biura maklerskie[82].

---

w Polsce, Wolters Kluwer Sp. z o.o., Warszawa 2011, s. 29–31 i s. 80, A. Klein-Kaska, *Nadzór nad instytucjami parabankowymi w Polsce – tendencje ogólne* [w:] E. Fojcik-Mastalska, E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), *Nadzór nad rynkiem finansowym. Aktualne tendencje i problemy dyskusyjne*, Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, Wrocław 2011, s. 54–55).

[78] *Ustalenia KSF i rekomendowane działania w odniesieniu do instytucji parabankowych*, Komitet Stabilności Finansowej, 16 sierpnia 2012, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/aktualnosci/ wiadomosci_2012/20120816_kom.html [06.10.2016].

[79] W rozumieniu ustawy Prawo bankowe, op. cit., art. 5, ust. 2, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150000128.

[80] T. Nieborak, *Przepisy* ogólne [w:] T. Nieborak, T. Sójka (red.), *Ustawa o nadzorze nad rynkiem kapitałowym. Komentarz*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2011, s. 55.

[81] Katalog takich usług precyzuje m.in. ustawa Prawo bankowe, op. cit., art. 6, ust. 1, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150000128.

[82] A. Jakubowska, *Instytucje…*, op. cit., s. 168.

3.2. Struktura systemu finansowego w UE i w Polsce

3.2.1. Struktura systemu finansowego w UE

W tabelach 8-10 zamieszono podstawowe dane dotyczące sektora finansowego Unii Europejskiej. System ten charakteryzuje duże wewnętrzne zróżnicowanie: wśród krajów UE można wymienić m.in. takie, w których system finansowy wykazuje większe podobieństwa do systemu amerykańskiego (Holandia, Wielka Brytania, Belgia, Francja, Finlandia, Szwecja), jak i takie, w których system finansowy jest wyraźnie bankowo zorientowany (Austria, Dania, Niemcy, Grecja, Włochy, Portugalia, Hiszpania)[83]. W każdym kraju występują też różne typy instytucji finansowych. W ujęciu całościowym najwyższy – w latach 2010-2012 przekraczający 60 proc., w latach 2013-2014 bliski 60 proc. – udział w sektorze finansowym UE należy do monetarnych instytucji finansowych. W latach 2010-2014 ich liczba zmniejszyła się z 9921 do 8362. W tym samym czasie aktywa MFI zmniejszyły się z ok. 44,4 bln EUR do 43,4 bln EUR, co stanowiło odpowiednio ok. 349,6 oraz 310 proc. łącznego PKB krajów UE. Według statystyk publikowanych przez EBC dla krajów strefy euro, pod koniec 2015 r. szczególnie rozbudowane aktywa MFI charakteryzowały Luksemburg, Maltę, Cypr, Irlandię i Francję (w krajach tych relacja aktywów MFI do PKB wynosiła odpowiednio 1940, 540, 500, 410 i 380 proc.), wyraźnie niższe – nowe kraje członkowskie strefy euro (analogiczna relacja kształtowała się na poziomie niższym niż 100 proc. lub nieznacznie go przekraczającym)[84].

Podstawowe ogniwo MFI stanowią banki (według nomenklatury unijnej wchodzące w skład instytucji kredytowych). W krajach UE dominują banki uniwersalne, przy czym biorąc pod uwagę kryterium formy własności można wśród nich wyróżnić banki prywatne (zorganizowane w formie spółek prawa handlowego), publiczne banki oszczędnościowe (ich właścicielami są landy lub instytucje prawa publicznego, a podstawowe obszary działalności to przyjmowanie depozytów i udzielanie kredytów) oraz banki spółdzielcze (ta forma własności jest szczególnie rozpowszechniona w krajach takich jak Niemcy, Austria, Francja, Finlandia, Holandia i Włochy)[85]. Rozmiary MFI w Europie są znaczące zarówno w odniesieniu do rozmiarów sfery realnej, jak i innych sfer pośrednictwa finansowego. W 2014 r. relacja kredytów udzielonych sektorowi prywatnemu do wartości akcji w obrocie wynosiła ok. 2 (w Japonii 1,8 natomiast w USA 0,9)[86]. Kredyty bankowe pozostawały też głównym źródłem finansowania przedsiębiorstw niefinansowych: w 2013 r. ich udział

[83] M.J. Bijlsma, G.T.J. Zwart, *The changing landscape of financial markets in Europe, the United Stares and Japan*, "Breugel Working Paper", 2013/02, March 2013, s. 6.

[84] *Report on financial structures*, European Central Bank. Eurosystem, October 2016, s. 62.

[85] A Dąbkowska, *Struktura i rola systemu bankowego Republiki Federalnej Niemiec w gospodarce*, „Roczniki Ekonomii i Zarządzania", Tom 6(42), nr 2/2014 oraz D. Bülbül, R. H. Schmidt, U. Schüwer, Savings *Banks and Cooperative Banks in Europe*, White Paper Series No. 5, SAFE, August 20, 2013.

[86] Obliczenia własne na podstawie danych Banku Światowego, http://data.worldbank.org/ [06.10.2016].

w strukturze zewnętrznego finansowania przedsiębiorstw wynosił w UE 76,1 proc., natomiast udział instrumentów dłużnych 23,9 proc.[87].

Drugim pod względem wielkości segmentem systemu finansowego UE są fundusze inwestycyjne i przedsiębiorstwa zbiorowego inwestowania. W latach 2010-2014 ich łączne aktywa wzrosły z ok. 13,6 bln EUR do ok. 19 bln EUR, co stanowiło odpowiednio 19,9 i 25,2 proc. całkowitych aktywów systemu finansowego UE w ujęciu instytucjonalnym oraz 107,1 i 135,7 proc. całkowitego PKB krajów UE. Według danych EBC, strukturę aktywów funduszy inwestycyjnych krajów strefy euro tworzyły głównie fundusze obligacyjne, udziałowe i mieszane (statystyki obejmujące lata 2009-I kwartał 2016)[88].

Tabela 8. Charakterystyki systemu finansowego UE w latach 2010-2014[a)]

Charakterystyki/Lata	2010	2011	2012	2013	2014
1.1. Liczba MFI[b)], w tym:	9921	9587	9076	8746	8362
▪ banki centralne	28	28	28	29	29
▪ instytucje kredytowe	8209	8061	7862	7727	7268
▪ fundusze rynku pieniężnego	1628	1429	1109	943	842
▪ pozostałe instytucje	56	69	77	47	223
1.2. Aktywa MFI[c)] (w bln EUR)	44,4	46,4	45,4	42,5	43,4
2. Aktywa funduszy inwestycyjnych i przedsiębiorstw zbiorowego inwestowania[d)] (w bln EUR), w tym:	13,6	13,6	15,1	16,5	19,0[e)]
▪ aktywa funduszy inwestycyjnych (w bln EUR)	8,2	7,9	9,0	9,8	11,3
3. Aktywa firm ubezpieczeniowych[f)] (w bln EUR)	7,4	7,5	8,0	8,4	9,0
4. Aktywa funduszy emerytalnych[f)] (w bln EUR)	2,8	3,2	3,6	3,7	4,1
5. Aktywa sektora finansowego (w bln EUR)	68,2	70,7	72,1	71,1	75,5

[a)] Dane obejmują kraje wchodzące w skład UE na dany moment. Ze względu na brak zagregowanych danych dotyczących 2015 r. w chwili składania podręcznika do druku, analizę zakończono w 2014 r. Po publikacji danych aktualne informacje można znaleźć pod adresami wskazanymi w źródłach do tabel.

[b)] Wraz z EBC i EBI.

[c)] Bez banków centralnych.

[d)] Dane szacunkowe EFAMA.

[e)] Prognoza EFAMA.

[f)] Dane szacunkowe, gdyż w statystykach EBC nie są ujęte wszystkie kraje członkowskie.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EBC https://www.ecb.europa.eu/stats/money/aggregates/bsheets/html/index.en.html [25.01.2017], EBF http://www.ebf-fbe.eu/publications/statistics/ [25.01.2017], EFAMA http://www.efama.org/statistics/SitePages/Asset%20Management%20Report.aspx [25.01.2017] i Eurostat http://ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts/data/database [25.01.2017].

[87] W. Wright, *Driving growth: making the case for bigger and better capital markets in Europe*, "New Financial", October 2014, s. 4, http://newfinancial.eu/driving-growth-case-bigger-better-capital-markets/ [16.10.2014].

[88] *Report on financial structures*, op. cit., s. 56–57 oraz *Report on financial structures*, European Central Bank. Eurosystem, October 2015, s. 50–51.

Trzeci i czwarty pod względem wielkości segment unijnego rynku finansowego stanowią odpowiednio firmy ubezpieczeniowe (z ok. 11 proc. udziałem w łącznych aktywach podmiotów finansowych krajów UE) i fundusze emerytalne (z udziałem ok. 5 proc.). W latach 2010-2014 ich aktywa wzrosły odpowiednio z ok. 7,4 do 9,0 bln EUR oraz z 2,8 do 4,1 bln EUR. Względnie (w odniesieniu do PKB) największy sektor ubezpieczeniowy charakteryzował gospodarki Luksemburga i Irlandii, natomiast sektor funduszy emerytalnych – gospodarkę Holandii[89].

Tabela 9. Struktura aktywów systemu finansowego UE w latach 2010-2014 (w %)[a)]

Charakterystyki/Lata	2010	2011	2012	2013	2014
1. MFI[c)]	65,1	65,6	63,0	59,8	57,5
2. Fundusze inwestycyjne i przedsiębiorstwa zbiorowego inwestowania[d)], w tym:	19,9	19,2	20,9	23,2	25,2[e)]
▪ fundusze inwestycyjne	60,3	58,1	59,6	59,4	59,5
3. Firmy ubezpieczeniowe[f)]	10,9	10,6	11,1	11,8	11,9
4. Fundusze emerytalne[f)]	4,1	4,5	5,0	5,2	5,4
Łącznie	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Uwagi i źródło jak w tabeli 8.

Tabela 10. Aktywa podmiotów finansowych w relacji do PKB w UE w latach 2010-2014 (w %)[a)]

Charakterystyki/Lata	2010	2011	2012	2013	2014
1. MFI[c)]	349,6	354,2	338,8	314,8	310,0
2. Fundusze inwestycyjne i przedsiębiorstwa zbiorowego inwestowania[d)], w tym:	107,1	103,8	112,7	122,2	135,7[e)]
▪ fundusze inwestycyjne	64,6	60,3	67,2	72,6	80,7
3. Firmy ubezpieczeniowe[f)]	58,3	57,3	59,7	62,2	64,3
4. Fundusze emerytalne[f)]	22,0	24,4	26,9	27,4	29,3
Łącznie	537,0	539,7	538,1	526,7	539,3

Uwagi i źródło jak w tabeli 8.

3.2.2. Struktura systemu finansowego w Polsce

Tabele 11-13 zawierają podstawowe dane dotyczące polskiego sektora finansowego. Na podstawie ich analizy można stwierdzić, że system ten – podobnie jak system finansowy UE – jest systemem bankowo zorientowanym: aktywa banków stanowią ponad połowę aktywów sektora finansowego, a ich wartość w 2014 r. przekroczyła 100 proc. PKB. Relacja aktywów bankowych do PKB jest jednak dużo

[89] W przytoczonych statystykach EBC nie były ujmowane aktywa publicznych funduszy emerytalnych, które w wielu krajach strefy euro stanowią znaczną część rynku.

niższa niż w „starych" krajach UE (UE-15) i krajach strefy euro. Według stanu na koniec grudnia 2015 r. rynek usług bankowych w Polsce tworzyło 625 podmiotów, w tym 36 komercyjnych banków krajowych (banki zorganizowane w formie spółek akcyjnych[90] oraz mający formę banku państwowego Bank Gospodarstwa Krajowego[91]), 2 banki zrzeszające (SGB-Bank S.A. i BPS S.A.), 560 banków spółdzielczych[92] oraz 27 oddziałów instytucji kredytowych. Według stanu na koniec grudnia 2016 r. na polskim rynku funkcjonowały także trzy zorganizowane w formie spółek akcyjnych banki hipoteczne (jedyna forma obecnych w Polsce banków specjalistycznych)[93]; były to: PKO Bank Hipoteczny, Pekao Bank Hipoteczny oraz mBank Hipoteczny.

Do 2013 r. włącznie, drugim pod względem wielkości aktywów segmentem polskiego rynku finansowego był rynek Otwartych Funduszy Emerytalnych (w 2014 r. na drugiej pozycji uplasował się rynek funduszy inwestycyjnych). W latach 2010-2015 udział OFE w aktywach sektora finansowego kształtował się na poziomie bliskim średnio 11,0 proc.

W tym samym okresie średni udział aktywów funduszy inwestycyjnych w ogólnej wartości aktywów sektora finansowego wynosił 8,9 proc. Do 2013 r. włącznie, fundusze inwestycyjne na przemian z zakładami ubezpieczeń były trzecim pod względem wielkości aktywów segmentem polskiego sektora finansowego. W latach 2014-2015 pierwsza pozycja należała do banków, a dalej uplasowały się kolejno fundusze inwestycyjne, zakłady ubezpieczeń i OFE. Według stanu na koniec 2015 r. na polskim rynku finansowym funkcjonowało 812 funduszy inwestycyjnych (zgodnie z tendencją charakteryzującą wcześniejsze lata, w przeważającej części były to fundusze zamknięte) i 60 TFI.

Średni udział zakładów ubezpieczeń w aktywach sektora finansowego wynosił 8,3 proc. Według stanu na koniec 2015 r. działalność w Polsce prowadziło 57 krajowych oraz 666 zagranicznych zakładów ubezpieczeń i reasekuracji.

---

[90] Banki zorganizowane w formie spółek akcyjnych w Polsce funkcjonują m.in. w oparciu o ustawę z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150000128 oraz ustawę z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20000941037.

[91] Zasady funkcjonowania Banku Gospodarstwa Krajowego określa ustawa z dnia 14 marca 2003 r. o Banku Gospodarstwa Krajowego Dz.U. 2003, nr 65, poz. 594 z późn.zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20030650594.

[92] Banki spółdzielcze w Polsce podlegają regulacjom ustaw: Prawo bankowe, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150000128, Prawo spółdzielcze, Dz.U. 1982, nr 30, poz. 2010 z późn.zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19820300210 oraz z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających, Dz.U. 2000, nr 119, poz. 1252 z późn.zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20001191252.

[93] Zasady funkcjonowania banków hipotecznych w Polsce określa ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o listach zastawnych i bankach hipotecznych, Dz.U.1997, nr 140, poz. 940 z późn.zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19971400940.

SKOK i domy maklerskie[94] to segmenty, których udział w aktywach sektora finansowego nie przekracza 1 proc. Według stanu na koniec 2015 r. w Polsce funkcjonowało 48 spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, przy czym liczba tych podmiotów w ostatnich latach systematycznie spadała. Pod koniec 2015 r. działalność maklerską na polskim rynku prowadziło 51 krajowych domów maklerskich, 12 banków oraz 1831 podmiotów zagranicznych.

Tabela 11. Podstawowe charakterystyki systemu finansowego w Polsce w latach 2010-2015

Charakterystyki/Lata	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1.1. Liczba podmiotów bankowych ogółem, w tym liczba:	646	642	642	640	631	625
▪ komercyjnych banków krajowych	46	45	43	39	36	36
▪ banków zrzeszających	3	2	2	2	2	2
▪ banków spółdzielczych	576	574	572	571	565	560
▪ banków zagranicznych	0	0	0	0	0	0
▪ oddziałów instytucji kredytowych	21	21	25	28	28	27
1.2. Aktywa sektora bankowego (w mld PLN)	1158,5	1294,0	1349,5	1406,4	1529,3	1595,0
2.1. Liczba SKOK	59	59	55	55	50	48
2.2. Aktywa SKOK (w mld PLN)	14,0	15,6	16,8	18,7	13,7	12,3
3.1. Ogólna liczba funduszy inwestycyjnych	417,0	484	588	639	681	812,0
3.2. Liczba TFI	50	50	54	55	58	60
3.3. Aktywa funduszy inwestycyjnych	121,8	117,8	151,5	195,0	219,6	272,3
4.1. Liczba OFE	14	14	14	13	12	12
4.2. Aktywa OFE (w mld PLN)	221,3	224,7	269,6	299,3	149,1	140,5
5.1. Liczba krajowych zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji	63	61	60	58	57	57
5.2. Liczba zagranicznych zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji, które zgłosiły zamiar prowadzenia działalności	546	597	606	628	638	666
5.3.Aktywa sektora ubezpieczeń (w mld PLN)	145,2	146,1	162,9	167,6	178,5	180,3
6.1. Liczba krajowych podmiotów prowadzących działalność maklerską[a)]	50	51	53	57	54	51
6.2. Liczba zagranicznych podmiotów, które zgłosiły zamiar prowadzenia działalności maklerskiej[b)]	b.d.	1774	1925	1766	1792	1831
6.3. Aktywa domów maklerskich (w mld PLN)	9,2	10,1	9,0	8,6	7,9	7,6

[a)] Dane nie uwzględniają bankowych biur maklerskich, ze względu na zniesienie od 2010 r. obowiązku prowadzenia dla nich odrębnej rachunkowości.

[b)] Jedynie niewielka część tych podmiotów prowadziła na polskim rynku aktywną działalność w zakresie oferowania usług inwestycyjnych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP zamieszczonych w *Rozwój systemu finansowego w Polsce w roku 2010* [2011, 2012, 2013, 2014, 2015, NBP, Warszawa 2011 [2012, 2013, 2014, 2015, 2016], http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemfinansowy/rozwoj.html [25.01.2017].

[94] Zgodnie z nomenklaturą unijną domy maklerskie zaliczane są do OFI (*other financial intermediaries* – pozostałe instytucje pośrednictwa finansowego).

Tabela 12. Struktura aktywów systemu finansowego w Polsce w latach 2010-2015 (w %)

Segmenty sektora/Lata	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Banki	69,4	71,6	68,9	67,1	72,9	72,2
SKOK	0,8	0,9	0,9	0,9	0,7	0,6
OFE	13,3	12,4	13,8	14,3	7,1	6,4
Zakłady ubezpieczeń	8,7	8,1	8,3	8,0	8,5	8,2
Fundusze inwestycyjne	7,3	6,5	7,7	9,3	10,5	12,3
Domy maklerskie	0,6	0,6	0,5	0,4	0,4	0,3
Łącznie	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP zamieszczonych w *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2015 r.*, NBP, Warszawa 2016 r., s. 16.

Tabela 13. Aktywa podmiotów finansowych w relacji do PKB w Polsce w latach 2006-2015 (%)

Segmenty sektora/Lata	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Banki	80,2	89,5	93,4	97,3	105,8	110,4
OFE	15,3	15,5	18,7	20,7	10,3	9,7
Zakłady ubezpieczeń	10,0	10,1	11,3	11,6	12,4	12,5
Fundusze inwestycyjne	8,4	8,2	10,5	13,5	15,2	18,8
Domy maklerskie	0,6	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5
SKOK	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Łącznie	114,6	124,1	134,4	143,7	144,2	151,9

Źródło: jak w tabeli 10 oraz dane GUS, http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rachunki-narodowe/kwartalne-rachunki-narodowe/rachunki-kwartalne-produktu-krajowego-brutto-w-latach-2010-2015,6,10.html (22.01.2017).

W ramach instytucjonalnego podziału sektora finansowego w Polsce można wyodrębnić również podmioty prowadzące działalność leasingową, działalność faktoringową, firmy pożyczkowe i niebankowych pośredników kredytowych oraz fundusze *private equity*[95]. Wielkość każdego z trzech pierwszych typów rynków mierzona odpowiednio: wartością środków pozyskanych przez leasingobiorców, obrotami, wartością udzielonych kredytów i pożyczek przekraczała rozmiary rynków SKOK i podmiotów prowadzących działalność maklerską (określone wartością aktywów) i w ostatnich latach systematycznie wzrastała. Rynek funduszy *private equity* jest zdecydowanie najmniejszym segmentem rynku finansowego w naszym kraju (jeśli do określenia jego rozmiarów wykorzystana zostanie wartość inwestycji funduszy).

[95] Wszystkie zaliczane są do OFI zgodnie z nomenklaturą unijną.

Jak ilustruje tabela 13, rozmiary sektora finansowego (określone wielkością aktywów netto banków, OFE, zakładów ubezpieczeń, funduszy inwestycyjnych, domów maklerskich i SKOK) przekraczają rozmiary sfery realnej (określone wartością rocznego PKB), jednak stosunek wartości aktywów podmiotów finansowych do PKB kształtuje się na poziomie znacznie niższym niż w krajach UE (cecha charakterystyczna dla systemów finansowych krajów Europy Środkowo-Wschodniej[96]).

3.3. Instytucje kredytowe w regulacjach UE

Funkcjonowanie instytucji kredytowych podporządkowane jest licznym wymogom organizacyjnym, ostrożnościowym i nadzorczym. Wynika to głównie ze znaczenia tej grupy podmiotów dla stabilności całego systemu finansowego, angażowania się przez nie w obrót pożyczonym kapitałem oraz wysokich potencjalnych kosztów ich upadłości. Regulacje unijne określające zasady funkcjonowania instytucji kredytowych w Europie można podzielić na cztery kategorie[97]:

- regulacje dotyczące dopuszczania instytucji kredytowych do działalności oraz ich bezpiecznego funkcjonowania,
- regulacje zapewniające odpowiednie standardy świadczonych przez nie usług i właściwy zakres ochrony konsumenta,
- regulacje zapewniające właściwy kształt i zakres nadzoru nad działalnością omawianej grupy instytucji, wskazujące organy odpowiedzialne za przeprowadzanie procesów restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji (*resolution*) i ich kompetencje,
- regulacje określające warunki i zakres pomocy dla podmiotów zagrożonych utratą wypłacalności.

Do pierwszej kategorii należy zaliczyć dyrektywę 2013/36/UE[98] i rozporządzenie (UE) nr 575/2013[99] (pakiet CRDIV/CRR), w których sformułowano definicję instytucji kredytowej, wymogi organizacyjne, kapitałowe i kadrowe niezbędne do

---

[96] *Report on financial structures* (2016), op. cit., s. 7–8 i 62–65.

[97] Szerzej ramy prawne funkcjonowania instytucji kredytowych w UE omówiono w: T. Czerwińska, K. Jajuga (red.), *Ryzyko instytucji finansowych. Współczesne trendy i wyzwania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2016 oraz E. Miklaszewska (red.), *Małe banki i instytucje okołobankowe w świetle pokryzysowych regulacji*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2015.

[98] Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE, op. cit., http://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=CELEX%3A32013L0036).

[99] 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 (Tekst mający znaczenie dla EOG); Dz. Urz. UE L 176/1; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=CELEX%3A32013R0575.

dopuszczenia jej do działalności, a także wymogi ostrożnościowe, które muszą być spełnione w trakcie jej funkcjonowania (m.in. zasady zarządzania ryzykiem, sposób wyznaczenia funduszy regulacyjnych, wartości progowe najważniejszych wskaźników ostrożnościowych, takich jak współczynnik adekwatności kapitałowej, wskaźnik dźwigni czy wskaźniki płynności).

Kategoria druga obejmuje m.in.:

- dyrektywy 2008/48/WE[100] oraz 2011/90/UE[101] – regulujące kwestię udzielania tzw. kredytów transgranicznych oraz harmonizujące przepisy wewnętrzne obowiązujące w krajach członkowskich w zakresie ochrony konsumenta na rynku kredytów konsumenckich,
- dyrektywę 2009/110/WE (EMD2)[102] – sformułowano w niej definicję pieniądza elektronicznego, określono podmioty uprawnione do jego wydawania oraz wytyczono ramy prawne funkcjonowania instytucji pieniądza elektronicznego,
- rozporządzenie (UE) nr 260/2012 (SEPA end-date Regulation)[103] – rozporządzenie ustanawia standardy i wymogi techniczne dla paneuropejskich instrumentów płatniczych,
- dyrektywę 2014/17/UE[104] – jej celem jest harmonizacja unijnych ram prawnych gwarantujących wysoki poziom ochrony konsumentów zaciągających kredyty związane z nieruchomościami mieszkalnymi,
- dyrektywa 2014/49/UE[105] – harmonizująca zasady finansowania i funkcjonowania systemów gwarantowania depozytów w krajach członkowskich,

[100] Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2008/48/WE z dnia 23 kwietnia 2008 r. w sprawie umów o kredyt konsumencki oraz uchylająca dyrektywę Rady 87/102/EWG; DzUrz UE L 133/66; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex:32008L0048.

[101] Dyrektywa Komisji 2011/90/UE z dnia 14 listopada 2011 r. zmieniająca część II załącznika I do dyrektywy 2008/48/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, zawierająca dodatkowe założenia do obliczania rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania, DzUrz UE 15.11. 2011, L 296/35-37; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32011L0090&from=PL.

[102] Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/110/WE, op. cit., http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:32009L0110.

[103] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 260/2012 z dnia 14 marca 2012 r. ustanawiające wymogi techniczne i handlowe w odniesieniu do poleceń przelewu i poleceń zapłaty w euro oraz zmieniające rozporządzenie (WE) nr 942/2009, DzUrz UE 30.03. 2012, L 92/22-37, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32012R0260&from=PL.

[104] Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2014/17/UE z dnia 4 lutego 2014 r. w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi i zmieniająca dyrektywy 2008/48/WE i 2013/36/UE oraz rozporządzenie (UE) nr 1093/2010, DzUrz UE L 60/34-85; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0017&from=PL.

[105] Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2014/49/UE z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie systemu gwarancji depozytów, DzUrz UE L 173/149-178, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0049).

- dyrektywę 2014/92/UE (PAD)[106] – na mocy dyrektywy wszyscy obywatele krajów UE oraz konsumenci legalnie przebywający w Unii uzyskali dostęp do podstawowego rachunku realizującego funkcje płatnicze,
- dyrektywę 2015/2366 (PSD2)[107] – jej celem jest harmonizacja rynku usług płatniczych w UE dzięki ujednoliceniu zasad realizacji transakcji płatniczych w państwach członkowskich Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG),
- rozporządzenie (UE) nr 2015/751[108] – przepisy rozporządzenia określają wysokość opłat *interchange* dotyczących transakcji płatniczych realizowanych na terytorium UE w oparciu o kartę.

W ramach trzeciej grupy należy wymienić rozporządzenia (UE), nr 1092/2010-1095/2010, nr 1024/2013, nr 806/2014 oraz dyrektywę 2014/59/UE, bardziej szczegółowo omówione w punkcie 3.4.

Kategoria czwarta to obecnie traktat o utworzeniu Europejskiego Mechanizmu Stabilności (*European Stability Mechanizm* – ESM)[109], przewidujący stopniową budowę stałego mechanizmu pomocy finansowej dla państw strefy euro, zapewniającego rozwiązania ramowe na wypadek sytuacji kryzysowej. Zasadniczo środki ESM przekazywane są na szczeblu rządowym, jednak – zgodnie z ustaleniami Eurogrupy z czerwca 2013 r. – po spełnieniu określonych warunków możliwe jest również bezpośrednie dokapitalizowanie instytucji finansowej (w tym instytucji kredytowej; instytucja korzystająca ze wsparcia musi być systemowo ważna lub stanowić poważne zagrożenie dla stabilności strefy euro lub danego państwa członkowskiego).

---

[106] Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2014/92/UE z dnia 23 lipca 2014 r. w sprawie porównywalności opłat związanych z rachunkami płatniczymi, przenoszenia rachunku płatniczego oraz dostępu do podstawowego rachunku płatniczego; DzUrz UE L 257/214-246; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0092.

[107] Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366, op. cit., http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32015L2366.

[108] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 2015/751 z dnia 29 kwietnia 2015 r. w sprawie opłat *interchange* w odniesieniu do transakcji płatniczych realizowanych w oparciu o kartę, DzUrz UE L 123/1-15; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32015R0751.

[109] *Treaty establishing the European Stability Mechanism (ESM)*, Brussels, 1st February 2012, http://europa.eu/rapid/press-release_DOC-12-3_en.htm [25.01.2017]. Poprzednikami ESM były dwa tymczasowe mechanizmy stabilizacji: Europejski Mechanizm Stabilności Finansowej (*European Financial Stabilisation Mechanism;* EFSM) oraz Europejski Instrument Stabilności Finansowej (*European Financial Stability Facility*; EFSF), powołane na podstawie odrębnych regulacji. Mechanizmy te wygasły w lipcu 2013 r.

3.4. Cele i elementy Europejskiego Systemu Nadzoru Finansowego oraz unii bankowej

W słowie wstępnym serii rozporządzeń Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1093/2010[110], nr 1094/2010[111] i nr 1095/2010[112] stwierdzono, że aby utrzymać stabilność systemu finansowego, należy na wczesnym etapie określić tendencje, potencjalne zagrożenia i słabości dotyczące poziomu mikroostrożnościowego, transgranicznego i międzysektorowego. Rolę instytucji monitorujących, oceniających i reagujących na takie zmiany powierzono Europejskiemu Urzędowi Nadzoru Bankowego (*European Banking Authority* – EBA), Europejskiemu Urzędowi Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych (*European Insurance and Ocupational Pensions Authority* – EIOPA) oraz Europejskiemu Urzędowi Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (*European Securities and Markets Authority* – ESMA). Europejskie Urzędy Nadzoru (*European Supervisory Authorities* – ESA) zastąpiły funkcjonujące do 2010 r. trzy unijne komitety nadzoru mikroostrożnościowego, tj. Komitet Europejskich Organów Nadzoru Bankowego (*Committee of European Banking Supervisors* – CEBS), Komitet Europejskich Inspektorów ds. Ubezpieczeń i Emerytur Pracowniczych (*Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors* – CEIOPS) oraz Komitet Europejskich Organów Nadzoru nad Rynkiem Kapitałowym (*Committee of European Securities Regulators* – CESR). ESA rozpoczęły funkcjonowanie z dniem 1 stycznia 2011 r. (ich szczegółowe cele i zadania określono każdorazowo w akcie powołującym[113]). Na mocy rozporządzeń nr 1093-1095 ustanowiono także Wspólny Komitet Nadzoru stanowiący forum regularnej i ścisłej współpracy międzysektorowej. W skład Wspólnego Komitetu wchodzą przewodniczący Europejskich Urzędów Nadzoru a także, w stosownych przypadkach, przewodniczący Podkomitetu ds. Konglomeratów Finansowych. W posiedzeniach Wspólnego Komitetu i Podkomitetu ds. Konglomeratów Finansowych w charakterze obserwatorów zapraszani są Dyrektor Wykonawczy, Przedstawiciel Komisji i Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego (ESRB). ESA, krajowe organy nadzoru, ESRB i Wspólny Komitet tworzą Europejski

---

[110] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1092/2010, op. cit., https://www.esrb.europa.eu/shared/pdf/101216_ESRB_establishment.pl.pdf?b288803f3cc5c02e492652079445a918.

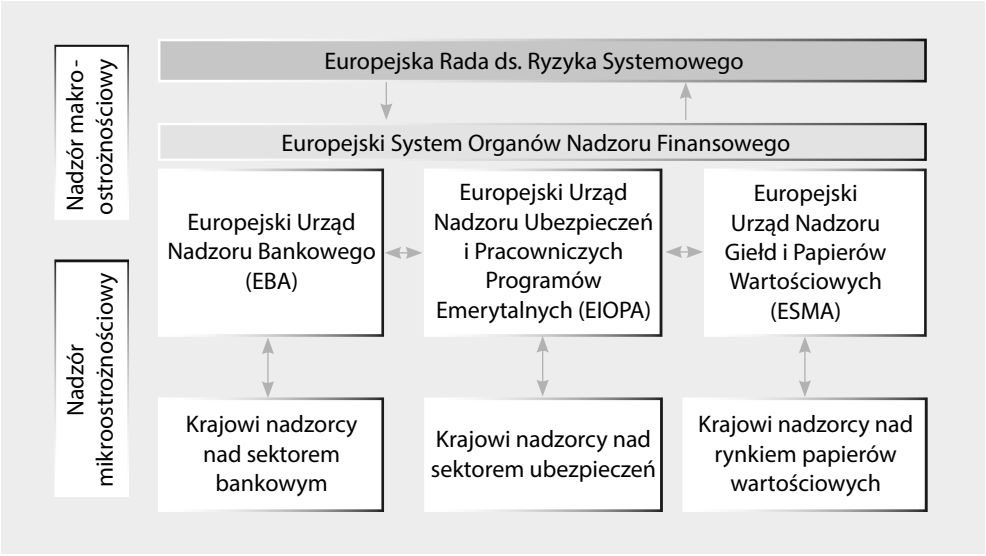
[111] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1094/2010 z dnia 24 listopada 2010 r. w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru (Europejskiego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych), zmiany decyzji nr 716/2009/WE i uchylenia decyzji Komisji 2009/79/WE (Dz.Urz.UE 15.12.2010, L331/48-83), http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:331:0048:0083:PL:PDF.

[112] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1095/2010 z dnia 24 listopada 2010 r. w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru (Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych) (Dz.Urz. UE 15.12.2010, L 331/84-119), http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:331:0084:0119:PL:PDF.

[113] Art. 1 ust. 5 oraz art. 8 ust. 1 rozporządzenia (UE) nr 1093/2010, art. 1 ust. 6 oraz art. 8 ust. 1 rozporządzenia (UE) nr 1094/2010 oraz art. 1 ust. 5 i art. 8 rozporządzenia (UE) nr 1095/2010.

Systemu Nadzoru Finansowego (European System of Financial Supervisors; ESFS). Wzajemne relacje pomiędzy poszczególnymi ogniwami ESFS ilustruje rysunek 4.

Rys. 4. Europejski System Nadzoru Finansowego



Źródło: K. Mitręga-Niestrój, *Siatka bezpieczeństwa finansowego w Eurosystemie – stan obecny i perspektywy* [w:] *Rynki finansowe Unii Europejskiej w strefie euro*, J. Żabińska (red.), CeDeWu, Warszawa 2011, s. 166.

W celu ustanowienia spójnych, wydajnych i skutecznych praktyk nadzorczych w ramach ESFS oraz zapewnienia wspólnego, jednolitego i spójnego stosowania prawa Unii, ESA wydają wytyczne i zalecenia skierowane do właściwych organów krajowych lub instytucji finansowych. Właściwe organy krajowe i instytucje finansowe dokładają wszelkich starań, aby zastosować się do tych wytycznych i zaleceń. W ciągu dwóch miesięcy od wydania wytycznej lub zalecenia każdy właściwy organ potwierdza, czy stosuje się lub czy zamierza zastosować się do danej wytycznej lub danego zalecenia. Jeżeli właściwy organ nie stosuje się do nich ani nie zamierza się do nich zastosować, powiadamia o tym Urząd, podając uzasadnienie. Jeżeli jest to wymagane w wytycznej lub zaleceniu, instytucje finansowe jasno i szczegółowo informują, czy stosują się do tej wytycznej lub zalecenia[114]. ESA przyznano także określone kompetencje dotyczące egzekwowania prawa UE (w tym przestrzegania ostrożnościowych przepisów sektorowych zawartych w dyrektywach i rozporządzeniach oraz regulacyjnych i wykonawczych standardów technicznych) i postępowania w sytuacjach nadzwyczajnych; obejmują one m.in. wydawanie zaleceń skierowanych do organów krajowych oraz indywidualnych decyzji skierowanych

[114] Art. 16 rozporządzeń (UE) nr 1093-1095.

do pojedynczych instytucji finansowych[115]. Wytyczne, zalecenia i decyzje ESA nie mają charakteru prawnie wiążącego (wobec braku stosownych sankcji prawnych, w ramach ESFS przyjęto zasadę *comply or explain* „przestrzegaj lub wyjaśnij").

Na mocy rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1092/2010[116], które weszło w życie 16 grudnia 2010 r., ustanowiono Europejską Radę ds. Ryzyka Systemowego (*European Systemic Risk Board* – ESRB). ESRB to podmiot odpowiedzialny za sprawowanie nadzoru makroostrożnościowego nad systemem finansowym Unii w celu przyczyniania się do przeciwdziałania ryzyku systemowemu. Działalność ESRB ma także przyczyniać się do sprawnego funkcjonowania rynku wewnętrznego i tym samym zapewnić trwały wkład sektora finansowego we wzrost gospodarczy (szczegółowe cele i zadania ESRB określono w akcie powołującym[117]). W przypadku zidentyfikowania ryzyka zagrażającego stabilności systemu finansowego UE, ESRB wydaje ostrzeżenia oraz, w stosownych przypadkach, zalecenia w sprawie działań zaradczych. Ostrzeżenia lub zalecenia mogą mieć charakter ogólny lub szczegółowy i są kierowane w szczególności do całej Unii lub do jednego państwa członkowskiego lub większej ich liczby lub do jednego ESA lub większej ich liczby lub do jednego krajowego organu nadzoru lub większej ich liczby. W przypadku gdy ostrzeżenie lub zalecenie jest kierowane do co najmniej jednego krajowego organu nadzoru, informuje się o tym również zainteresowane państwo członkowskie lub państwa członkowskie. Zalecenia zawierają konkretny termin na podjęcie właściwych działań. Zalecenia mogą być również kierowane do Komisji i dotyczyć stosownych przepisów unijnych. Ostrzeżenia i zalecenia mogą być podawane do wiadomości publicznej. Podobnie jak w przypadku ESA relacje pomiędzy adresatami ostrzeżeń i zaleceń a ESRB podporządkowane są zasadzie „przestrzegaj lub wyjaśnij"[118].

Utworzenie unii bankowej stanowi odpowiedź na postulat Komisji Europejskiej sformułowany w komunikacie z 30 maja 2012 r.[119] Unia bankowa to mechanizm nadzorczy zbudowany w oparciu o obszerny i jednolity zbiór przepisów dotyczących usług finansowych na rynku wewnętrznym; obejmuje trzy filary, tj.:

- jednolity mechanizm nadzorczy (*Single Supervisory Mechanizm*; SSM),
- jednolity mechanizm restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji (*Single Resolution Mechanizm*; SRM),

[115] Art. 17-18 rozporządzeń (UE) nr 1093-1095.

[116] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1092/op. cit., https://www.esrb.europa.eu/shared/pdf/101216_ESRB_establishment.pl.pdf?b288803f3cc5c02e492652079445a918.

[117] Art. 3 ust. 1 i 2 rozporządzenia (UE) nr 1092/2010.

[118] Art. 16-18 rozporządzenia (UE) nr 1092/2010.

[119] Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej, Rady, Europejskiego Banku Centralnego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów oraz Europejskiego Banku Inwestycyjnego. *Działanie na rzecz stabilności, wzrostu gospodarczego i zatrudnienia*, Komisja Europejska, Bruksela, dnia 30.5.2012 r., COM(2012) 299 final.

- powiązane mechanizmy finansowania, w tym jednolity fundusz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji, systemy gwarantowania depozytów i wspólny mechanizm ochronny (linia kredytowa).

Państwa członkowskie należące do strefy euro stały się automatycznie uczestnikami unii bankowej, natomiast pozostałe państwa członkowskie mogą, ale nie muszą do niej przystąpić.

Zasady jednolitego mechanizmu nadzorczego określa rozporządzenie Rady nr 1024/2013[120] powierzające ECB od 4 listopada 2014 r. szczególne zadania w odniesieniu do polityki związanej z nadzorem ostrożnościowym nad instytucjami kredytowymi. Na mocy rozporządzenia ECB przysługują bezpośrednie uprawnienia nadzorcze w odniesieniu do instytucji kredytowych, finansowych spółek holdingowych, finansowych spółek holdingowych o działalności mieszanej[121] mających siedzibę w uczestniczących państwach członkowskich[122], a także oddziałów w uczestniczących państwach członkowskich, ustanowionych przez instytucje kredytowe mające siedzibę w nieuczestniczącym państwie członkowskim, które są istotne (129 podmiotów według stanu na 31 maja 2016 r.)[123] Istotność podmiotów objętych rozporządzeniem określa się, uwzględniając następujące kryteria:

- wielkość (całkowita wartość aktywów przekraczająca 30 mld euro),
- znaczenie dla gospodarki Unii lub dowolnego państwa członkowskiego[124] (stosunek całkowitej wartości aktywów do PKB uczestniczącego państwa członkowskiego siedziby przekraczający 20% PKB, chyba że całkowita wartość aktywów jest niższa niż 5 mld euro),
- istotność działalności transgranicznej.

---

[120] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1024/2013 z dnia 15 października 2013 r. powierzające Europejskiemu Bankowi Centralnemu szczególne zadania w odniesieniu do polityki związanej z nadzorem ostrożnościowym nad instytucjami kredytowymi (Dz.Urz. UE 29.10.2013, L 287/63-89), http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R1024&from=en.

[121] Definicje finansowej spółki holdingowej i spółki holdingowej o działalności mieszanej zgodne odpowiednio z rozporządzeniem nr 575/2013, op. cit., http://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=CELEX%3A32013R0575 i dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2002/87/WE z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie dodatkowego nadzoru nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń oraz przedsiębiorstwami inwestycyjnymi konglomeratu finansowego i zmieniająca dyrektywy Rady 73/239/EWG, 79/267/EWG, 92/49/EWG, 92/96/EWG, 93/6/EWG i 93/22/EWG oraz dyrektywy 98/78/EWG i 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady; DzUrz UE L 35/1-27; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32002L0087&from=PL).

[122] Uczestniczące państwo członkowskie oznacza państwo członkowskie, którego walutą jest euro, lub państwo członkowskie, którego walutą nie jest euro, jeżeli między ECB a właściwym organem krajowym tego państwa członkowskiego została ustanowiona bliska współpraca.

[123] https://www.bankingsupervision.europa.eu/about/ssmexplained/html/ssm.pl.html [25.01.2017].

[124] ECB podejmuje decyzję potwierdzającą istotne znaczenie dla gospodarki krajowej po przeprowadzeniu wszechstronnej oceny, w tym oceny bilansu instytucji kredytowej, w następstwie powiadomienia przez właściwy organ krajowy, czyli organ wyznaczony przez uczestniczące państwo członkowskie zgodnie z rozporządzeniem nr 575/2013 i dyrektywą 2013/36/UE.

Za bezpośredni nadzór nad podmiotami, które są mniej istotne, odpowiedzialne są właściwe organy krajowe, ECB ma jednak prawo do objęcia takich podmiotów swoim bezpośrednim nadzorem w szczególnych przypadkach. Tych spośród wymienionych podmiotów, dla których pomoc publiczna była wnioskowana lub otrzymana bezpośrednio z Europejskiego Instrumentu Stabilności Finansowej lub Europejskiego Mechanizmu Stabilności, nie uznaje się za mniej istotne. Niezależnie od zaliczenia instytucji kredytowych do grupy mniej istotnych, bezpośrednie obowiązki nadzorcze ECB dotyczą trzech najistotniejszych instytucji kredytowych w każdym z uczestniczących państw członkowskich, chyba że szczególne okoliczności uzasadniają odmienne postępowanie.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady nr 806/2014[125] dotyczące SRM zostało wydane w lipcu 2014 r. Większość jego przepisów zaczęła obowiązywać od 1 stycznia 2016 r. (niektóre, zwłaszcza dotyczące wykonywania obowiązków przez Jednolitą Radę, weszły w życie wcześniej). SRM to część rozwiązań unijnych dotyczących restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych oraz tworzonych przez nie holdingów funkcjonujących na terytorium UE i państw trzecich. Pozostałą ich część stanowią przepisy dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/59/UE[126]. Rozporządzenie wprowadziło rozwiązania na szczeblu ponadnarodowym i objęło państwa uczestniczące[127] w unii bankowej, natomiast dyrektywa adresowana jest do właściwych organów krajowych państw UE upoważnionych do stosowania instrumentów restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji oraz wykonywania w tym zakresie stosownych uprawnień.

Na mocy rozporządzenia (UE) nr 806/2014 utworzono jednolity fundusz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji (Single Resolution Fund; SRF). Fundusz ten zasilają środki finansowe przekazywane na szczeblu krajowym zgodnie z postanowieniami umowy międzyrządowej o przekazywaniu i stopniowym uwspól-

[125] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 806/2014 z dnia 15 lipca 2014 r. ustanawiające jednolite zasady i jednolitą procedurę restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji instytucji kredytowych i niektórych firm inwestycyjnych w ramach jednolitego mechanizmu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji oraz jednolitego funduszu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji oraz zmieniające rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 (Dz.Urz. UE 30.07.2014, L 225/1-90), http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R0806&from=EN.

[126] Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 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/UE oraz rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1093/2010 i (UE) nr 648/2012; DzUrz UE L 173/190-348; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex%3A32014L0059.

[127] Definiowane jak w rozporządzeniu (UE) nr 1024/2013.

nianiu składek[128] (rozporządzenie nie reguluje obowiązku przekazywania składek do SRF, ponieważ obowiązek ten nie wynika z prawa unijnego). Przed końcem ośmioletniego okresu przejściowego (licząc od 1 stycznia 2016 r., ewentualnie od odroczonej daty określonej na mocy przepisów rozporządzenia), środki finansowe funduszu muszą osiągnąć 1% kwoty depozytów gwarantowanych wszystkich instytucji kredytowych, które uzyskały zezwolenie na prowadzenie działalności we wszystkich krajach unii bankowej, czyli ok. 55 mln euro. Zasadniczo składki będą pobierane (*ex ante*) od wszystkich wyżej wymienionych instytucji, choć dopuszcza się możliwość pobierania składek nadzwyczajnych (*ex post*). Zgodnie z treścią wspomnianej umowy międzyrządowej, środki finansowe, początkowo gromadzone w kopertach (pulach) narodowych przypisanych do poszczególnych państw, będą mogły być przeznaczone wyłącznie na ratowanie banków mających siedzibę w danym państwie. W ciągu ośmiu lat staną się środkami wspólnymi i wtedy będą mogły być przeznaczone na restrukturyzację dowolnego banku pochodzącego z kraju objętego unią bankową. Koszty restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji mają jednak spoczywać głównie na udziałowcach i wierzycielach, a dopiero w ostatniej kolejności – na jednolitym funduszu. Dzięki przepisom rozporządzenia zezwalającym Jednolitej Radzie na zaciąganie na rzecz funduszu pożyczek w instytucjach finansowych, od stron trzecich lub w mechanizmach finansowania restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji nieuczestniczących państw członkowskich, stworzono szanse na uruchomienie dodatkowych mechanizmów ochronnych w postaci linii kredytowych. Co prawda w rozporządzeniu nie ustanowiono tych mechanizmów, jednak problem został częściowo rozwiązany przez odpowiednie zapisy wspomnianej umowy międzyrządowej, zezwalającej na pożyczanie rezerw znajdujących się w kopertach narodowych oraz wykorzystanie środków Europejskiego Mechanizmu Stabilności (finansowanie pomostowe). Umowa zobowiązała także strony do ustanowienia końca okresu przejściowego wspólnego mechanizmu ochronnego ułatwiającego zaciąganie pożyczek przez SRF (mechanizm ten powinien charakteryzować się średnioterminową neutralnością fiskalną[129]).

Wspólne ramy regulacyjne, umożliwiające efektywne funkcjonowanie unii bankowej (zapewniające porównywalność obciążeń nakładanych na wszystkich jej obecnych i potencjalnych uczestników oraz jednoznaczne kryteria kwalifikacji podmiotów objętych wspólną procedurą restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji), tworzą m.in. adresowane do wszystkich krajów członkowskich UE

[128] *Umowa o przekazywaniu i uwspólnianiu składek na rzecz Jednolitego Funduszu Restrukturyzacji i Uporządkowanej Likwidacji*, Bruksela, 21 maja 2014 r., UE/SRF, http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=PL&f=ST%208457%202014%20INIT [25.01.2017].

[129] Środki powinny być w pełni odzyskiwane poprzez nałożenie składek *ex post* na podmioty z sektora finansowego. Szerzej: J. Węc, *Proces konstytuowania unii bankowej. Geneza, podstawy prawne, cele i zasady działania*, „Rocznik Integracji Europejskiej", nr 8/2014.

dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/59/UE i 2014/49/UE. Zgodnie z dyrektywą 2014/59/UE (*Bank Recovery and Resolution Directive*, BBRD) państwa członkowskie UE ustanawiają co najmniej jeden krajowy mechanizm finansowania, którego zastosowanie powinno być uruchamiane przez organy ds. restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji, przy czym mogą w tym zakresie korzystać z tej samej struktury administracyjnej, jaka służy celom gwarantowania depozytów. Mechanizmy finansowania powinny posiadać uprawnienia do pobierania składek *ex ante* lub *ex post* gromadzonych w ramach funduszu lub obowiązkowych wkładów instytucji, które mają zezwolenie na prowadzenie działalności na terytorium danego państwa. Wkładów na rzecz systemów gwarancji depozytów nie wlicza się do docelowego poziomu ustalonego dla mechanizmów finansowania restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji, który na dzień 31 grudnia 2024 r. powinien w każdym państwie członkowskim wynosić co najmniej 1% kwoty depozytów gwarantowanych (państwa członkowskie mają prawo ustalić poziomy docelowe przekraczające tę kwotę). Dyrektywa weszła w życie 22 czerwca 2014 r. a państwa członkowskie zostały w jej treści zobligowane do wydania odpowiednich przepisów ustawowych, administracyjnych i wykonawczych do dnia 31 grudnia 2014 r., z mocą obowiązującą od dnia 1 stycznia 2015 r. (z pewnymi wyjątkami).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/49/UE[130] dotycząca zasad gwarantowania depozytów (*Deposit Guarantee Schemes*, DGS) została wydana w kwietniu 2014 r. Weszła w życie 2 lipca 2014 r. (część przepisów zaczęła obowiązywać 4 lipca 2015 r.). Państwa członkowskie zostały zobligowane do wprowadzenia w życie przepisów ustawowych, administracyjnych i wykonawczych niezbędnych do jej stosowania do 3 lipca 2015 r. lub do 3 lipca 2016 r. (w zależności od rodzaju przepisów). Dyrektywa zasadniczo zwiększa ochronę oszczędności deponentów, a jej główne postanowienia wyszczególniono w tabeli 14. Przepisy dyrektyw 2014/49/UE i 2014/59/UE zostały wdrożone do polskiego ustawodawstwa na mocy ustawy z dnia 10 czerwca 2016 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji[131].

W ramach zacieśniania unii bankowej 24 listopada 2015 r. Komisja Europejska wystąpiła z projektem utworzenia paneuropejskiego systemu gwarantowania depozytów (zasady partycypacji w systemie mają być podobne jak w przypadku pozostałych mechanizmów unii bankowej). System ten ma spajać systemy krajowe i zapewniać wszystkim deponentom krajów członkowskich jednakowy poziom ochrony (100 tys. EUR). Przewiduje się trzy etapy jego wdrażania (reasekuracja, ko-

[130] Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/49/UE, op. cit., http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0049).

[131] Ustawa z dnia 10 czerwca 2016 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji, Dz.U. z 2016 r. poz. 996, http://dziennikustaw.gov.pl/du/2016/996.

asekuracja, pełne ubezpieczenie) aż do 2024 r., kiedy powinien on osiągnąć pełną sprawność operacyjną[132]. Systemy gwarancyjne są jednak najbardziej niejednorodnym elementem sieci bezpieczeństwa finansowego w UE, stąd harmonizacja zasad na szczeblu paneuropejskim wymaga wcześniejszego wprowadzenia wielu zmian organizacyjnych i legislacyjnych na poziomie krajowym.

Tabela 14. Główne postanowienia dyrektywy 2014/49/UE

- Utrzymanie kwot gwarancyjnych na poziomie 100 000 euro.
- Uproszczenie i harmonizacja, w szczególności ustaleń dotyczących gwarancji i wypłaty.
- Skrócenie terminu wypłaty dla deponentów z obecnych 20 dni roboczych do 7 dni roboczych do 2024 r. (termin ten może być stopniowo skracany w okresie przejściowym do 31 grudnia 2023 r.).
- Zharmonizowanie metod finansowania systemów gwarancji depozytów *ex-ante* m.in. poprzez wprowadzenie minimalnego docelowego poziomu środków finansowych w systemie równego 0,8% ogólnej kwoty gwarantowanych depozytów członków systemu (do dnia 3 lipca 2024 r.).
- Wymóg zapewnienia przez państwa członkowskie przeprowadzania testów warunków skrajnych systemów gwarantowania depozytów oraz bezzwłocznego informowania państw członkowskich w przypadku wykrycia przez właściwe organy problemów w danej instytucji kredytowej, mogących wymagać uruchomienia systemu gwarancji depozytów. Testy warunków skrajnych powinny być przeprowadzane co najmniej raz na trzy lata (pierwszy test – do dnia 3 lipca 2017 r.). Na podstawie wyników testów EBA, zgodnie z rozporządzeniem (UE) nr 1093/2010, co najmniej raz na pięć lat przeprowadza wzajemne oceny, aby zbadać odporność systemów gwarancji depozytów.
- Możliwość wypłat sum gwarantowanych w walucie państwa członkowskiego, które stanowi siedzibę systemu gwarantowania depozytów, rezydenta lub jest miejscem lokalizacji rachunku, w euro lub w walucie, w której prowadzony jest rachunek.
- Zabezpieczenie deponentów oddziałów, które instytucje kredytowe będące członkami systemów gwarancji depozytów utworzyły w innych państwach członkowskich (ewentualnych wypłat dokonuje system państwa przyjmującego, jednak niezbędne środki zapewnia system państwa pochodzenia).
- Konieczność sprawdzenia, czy oddziały instytucji kredytowych mają siedzibę na terytorium państwa członkowskiego, podczas gdy siedziba instytucji kredytowej znajduje się poza Unią, dysponują ochroną równoważną do tej, jaka jest przewidziana w dyrektywie w sprawie DGS. Jeśli ochrona ta nie jest równoważna, państwa członkowskie mogą wymagać, aby takie oddziały przyłączyły się do krajowego systemu gwarancji depozytów.
- Dostęp deponentów do niezbędnych informacji na temat ochrony ich depozytów, a systemów gwarancji depozytów – do informacji na temat ich członków (tzn. banków).
- Możliwość udzielania pożyczek między systemami gwarancji depozytów na zasadzie dobrowolności (łączna kwota pożyczki nie może przekraczać 0,5% gwarantowanych depozytów systemu ją zaciągającego).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tekstu dyrektywy 2014/49/UE.

[132] Szerzej w: http://ec.europa.eu/finance/general-policy/banking-union/european-deposit-insurance-scheme/index_en.htm [25.01.2017].

II. KLIENCI, PRODUKTY I USŁUGI BANKU

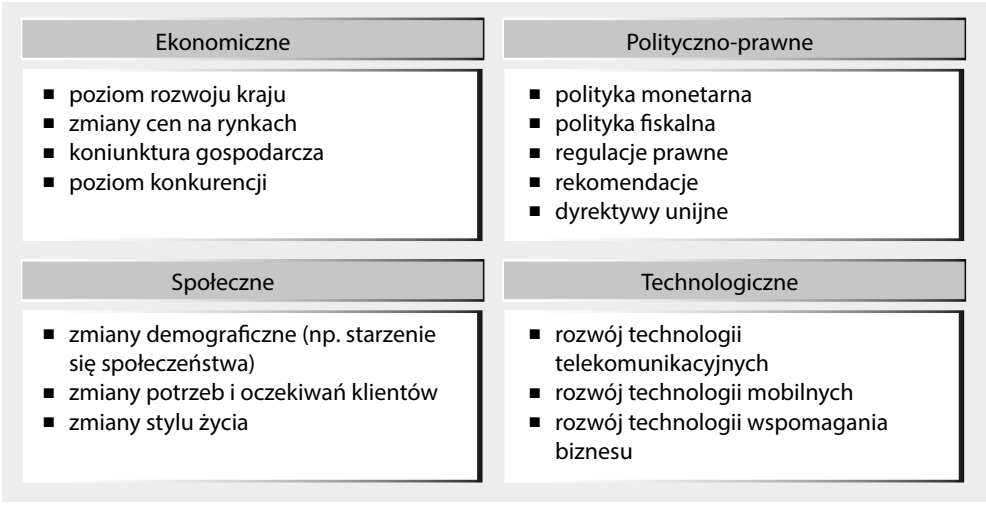
1. Dopasowanie produktów i usług do potrzeb klienta

Monika Klimontowicz

1.1. Trendy w zakresie oferowania produktów i usług bankowych

Warunki rynkowe działania banków kształtują się pod wpływem wielu czynników o charakterze ekonomicznym, polityczno-prawnym, społecznym i technologicznym (zob. rys. 5).

Rys. 5. Wybrane czynniki determinujące warunki rynkowe działania banków



Źródło: Opracowanie własne.

Obecnie, w rezultacie rozwoju nowoczesnych technologii, technik informacyjno-komunikacyjnych, usieciowienia, globalizacji, społecznych innowacji oraz

wzrostu wymagań klientów, podlegają one nieustannym zmianom. Dynamika, częstotliwość, intensywność, szybkość i rosnąca złożoność tych zmian oraz towarzyszący im od kilku lat kryzys gospodarczy tworzą coraz trudniejsze warunki funkcjonowania banków. Wśród czynników, które obecnie najsilniej wpływają na sytuację banków, najczęściej wymienia się sytuację na globalnych rynkach finansowych, wzrost presji regulacyjnej, wzrost konkurencji ze strony instytucji spoza sektora bankowego oraz zmiany w potrzebach i oczekiwaniach klientów.

Pogarszające się warunki działania banków, rosnąca konkurencja będąca rezultatem umożliwienia oferowania wybranych usług bankowych dostawcom spoza sektora bankowego wraz ze zmieniającymi się potrzebami i oczekiwania klientów powodują, że utrzymanie odpowiedniej pozycji rynkowej staje się coraz trudniejsze.

Nowi dostawcy usług bankowych funkcjonujący poza sektorem bankowym, nazywani instytucjami parabankowymi (parabankami)[133] prowadzą działalność podobną do działalności bankowej, ale nie podlegają regulacjom charakterystycznym dla sektora bankowego i nie są objęte państwowym nadzorem[134]. W rezultacie podmioty te nie ponoszą kosztów związanych z wypełnianiem wymogów regulacyjnych i mogą elastyczniej reagować na zmieniające się warunki rynkowe, w tym oczekiwania klientów. W warunkach silnej konkurencji rynkowej umiejętność dopasowania oferty do potrzeb klientów jest podstawowym zasobem przedsiębiorstwa umożliwiającym kreowanie jego wartości. To właśnie klienci generują bowiem wpływy i zapewniają odpowiedni poziom sprzedaży[135]. Zwiększenie lojalności klientów poprzez maksymalizację korzyści płynących ze współpracy z dostawcą usług finansowych wymaga poznania ich potrzeb i wymagań. Specyficzną cechą potrzeb finansowych jest ich ekonomiczny charakter. Każda z nich może być zaspokojona przez różne usługi finansowe, a zarazem dana usługa może zaspokajać wiele różnorodnych potrzeb klienta równocześnie. Potrzeby finansowe tworzą określoną hierarchię (zob. rys. 6).

---

[133] Instytucje te nazywane są również: instytucjami *shadow banking*, instytucjami *non-banking*, instytucjami finansowymi nieregulowanymi, niebankowymi instytucjami finansowymi, alternatywnym systemem bankowym czy równoległym systemem bankowym – M. Farhi, M. A. M. Cintra, *The Financial Crisis and the Global Shadow Banking System*, „Revue de la regulation" no 5, 1Q, http://regulation. revues.org/index7473.html, W. Srokosz, *Instytucje…,* op. cit., Z. Pozsar, T. Adrian, A. Ashcraft, H. Boesky, *Shadow Banking*, Federal Reserve Bank of New York, Staff Report, Working Paper no 458, New York 2010.

[134] Proces celowego przenoszenia działalności finansowej w obszary, w których obowiązują mniejsze regulacje lub ich w ogóle nie ma nazywany jest arbitrażem regulacyjnym – N. Roubini, S. Mihm, *Ekonomia kryzysu*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s. 244. Sposób definiowania i rodzaje instytucji parabankowych zostały omówione szerzej w rozdziale I (punkt 3.1).

[135] Dobiegała-Korona B., *Zarządzanie wartością klienta*, www.zti.com.pl/instytut/pp/referaty/ref19_full.html [09.03.2012].

Koncepcja hierarchii potrzeb finansowych zakłada, że najpierw konsument zaspokaja potrzeby podstawowe, takie jak potrzeba dostępu do środków finansowych, finansowania zakupów, lokowania wolnych środków finansowych i ubezpieczenia się. Dopiero po zaspokojeniu tych potrzeb pojawiają się potrzeby związane z inwestowaniem nadwyżek finansowych w wysoko wyspecjalizowane instrumenty finansowe oraz potrzeba ochrony przed ryzykiem[136]. Potrzeby klientów i oczekiwania wobec banku i jego usług zmieniają się w zależności od fazy życia i statusu rodzinnego czy fazy rozwoju przedsiębiorstwa. Ich rozpoznanie pozwala na ich segmentację, a następnie dopasowanie oferty banku do specyficznych potrzeb poszczególnych segmentów[137].

Rys. 6. Hierarchia potrzeb finansowych

Źródło: Smyczek S., *Modele…*, op. cit, s. 49.

Otwartość rynku, liberalizacja, wzrost przejrzystości oraz technologie internetowe pozwalają konkurować mniejszym instytucjom finansowym z dużymi bankami. Ich przewaga konkurencyjna opiera się na elastyczności i szybkości działania, wąskim profilu i często niszowym charakterze oraz zdolności do oferowania niższych cen. Rozwojowi tego typu instytucji sprzyja szereg czynników. Wśród tych, które w najbliższym czasie będą najsilniej oddziaływały na banki i ich

[136] S. Smyczek, *Modele zachowań konsumentów na rynku usług finansowych*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2007, s. 48–50.

[137] Potrzeby poszczególnych grup klientów, ich segmentacja oraz oferta usług finansowych dedykowana poszczególnym segmentom klientów zostały omówione w dalszej części rozdziału II – zob. punkty 3, 4, 5 i 6.

umiejętność konkurowania z firmami spoza sektora bankowego, najczęściej wymienia się[138]:

- wzrost znaczenia niebankowych podmiotów oferujących i dostarczających usługi bankowe, szczególnie tych zaliczanych do sektora FinTech,
- umiejętność tworzenia i wdrażania innowacji finansowych,
- rozwój usług i różnych obszarów działalności bankowej w chmurze w celu zwiększenia sprawności działania oraz redukcji kosztów,
- wzrost zagrożeń wynikających z rozwoju technologii i, w rezultacie, wzrost nakładów na bankowe systemy bezpieczeństwa i autoryzacji dostępu do usług bankowych,
- umiejętność wykorzystania technologii do wzbogacania doświadczeń klienta w kontakcie z bankiem o każdej porze, w każdym miejscu i na każdym możliwym urządzeniu przenośnym,
- konieczność zmian regulacji wewnątrzbankowych, tak aby umożliwiały wzrost sprawności działania, a w szczególności elastyczne reagowanie na zachodzące w otoczeniu rynkowym zmiany w celu uzyskania przewagi konkurencyjnej,
- umiejętność zintegrowanego zarządzania ryzykiem bankowym,
- umiejętność wykorzystania zaawansowanych technologii w celu analizy zachowań klientów pod kątem wykrywania oraz łagodzenia skutków oszustw i nadużyć,
- podniesienie poziomu wiedzy i świadomości finansowej jako warunku dalszego rozwoju banków.

W najbliższej przyszłości konkurencja podmiotów spoza sektora bankowego, w szczególności podmiotów sektora Fin-Tech, stanowiła będzie dla banków jedno z większych wyzwań. Należy zwrócić jednak uwagę na fakt, że korzystanie z usług tego typu podmiotów może oznaczać dla klientów większe ryzyko. W zależności od przedmiotu i rozmiarów działalności w parabankach pojawiają się bowiem typowe ryzyka, takie jak ryzyko kredytowe, ryzyko rynkowe oraz ryzyko operacyjne (np. defraudacje). Każda z tych instytucji jest narażona na ryzyko bankructwa, przy czym, w przeciwieństwie do banków, zwykle nie jest ono monitorowane. Ich upadłość może być przyczyną bankructw i upadłości konsumenckiej wielu gospodarstw domowych, jeśli zawierzą one wszystkie oszczędności tym instytucjom, a ochrona interesów konsumentów usług finansowych jest niedostateczna. Duża liczba różnego rodzaju instytucji parabankowych, w sytuacji masowych bankructw, może wpłynąć na system bankowy w podobnym stopniu jak upadek instytucji mającej znaczenie systemowe[139]. Wzajemne powiązania tych instytucji oraz ich powiązania z systemem bankowym mogą zatem powodować zagrożenia

[138] Kumar A., Saxena A., Suvarna V. K., Ravat V., *Top 10 Trends in Banking in 2016*, Capgemini, www.capgemini.com/banking [15.08.2016].

[139] NBP, *Raport o stabilności systemu finansowego*, Warszawa 2008, s. 100.

dla stabilności systemu finansowego[140]. Możliwymi kanałami transmisji zaburzeń między tymi podmiotami są m.in.: związki kapitałowe, działalność lokacyjna i inwestycyjna, konkurencja oraz posługiwanie się wspólną marką. Pokusa nadużycia i hazard moralny menedżerów jest w ich przypadku równie silnym zagrożeniem.

Rozwój alternatywnych dostawców usług bankowych oznacza dla banku wzrost presji konkurencyjnej, jeszcze silniejszą konkurencję cenową (obniżanie się marż), ryzyko utraty klientów oraz konieczność realizacji nowych inwestycji umożliwiających dostarczanie wartości klientom i budowanie z nimi długofalowych relacji poprzez rozwój wielokanałowego dostępu do usług bankowych. Wielokanałowość oznacza dostarczanie jednakowych produktów we wszystkich, synchronizowanych dzięki powiązaniu informacyjnym i technicznym, kanałach dystrybucji. Nie jest to zatem jedynie dostęp do usług bankowych za pośrednictwem placówek stacjonarnych i Internetu. Biorąc pod uwagę dynamiczny rozwój mediów społecznościowych, który wpłynął nie tylko na zachowania i oczekiwania klientów, ale i ich zachowania rynkowe[141], należy się spodziewać, że w niedalekiej przyszłości będą one jednym z kanałów oferowania dostępu wielokanałowego. Jak dotąd media społecznościowe są przez banki wykorzystywane głównie w celu komunikacji z klientami[142].

Z kolei spełnienie wymagań regulacyjnych i zagwarantowanie odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa prowadzonej działalności wymagało będzie kompleksowego i zsynchronizowanego zarządzania ryzykiem, które może się pojawić w każdym z tych kanałów dystrybucji.

1.2. Kanały dystrybucji usług bankowych w procesie dostarczania wartości klientom

Oczekiwania klientów dotyczące usług bankowych w coraz większym stopniu dotyczą nie tylko parametrów usługi, ale i sposobów jej świadczenia. Kompleksowe zaspakajanie potrzeb klientów wymaga rozwoju umiejętności tworzenia i dostarczania wartości większej od oferowanej przez konkurentów i jest kluczowym

---

[140] J. E Stiglitz., *Freefall – jazda bez trzymanki*, PTE, Warszawa 2010, s. 197.

[141] A. M. Kaplan, M. Haenlein, *Users of the world, unite! The challenges and opportunities of Social Media*, "*Business horizons",* 2010, 53 (1), 59-68, A. Mayfield, *What is Social Media?*, e-book from iCrossing 2008, T. Ahlqvist, A. Bäck, M. Halonen, S. Heinonen, *Social media road maps exploring the futures triggered by social media.* VTT Tiedotteita -Valtion Teknillinen Tutkimuskeskus, 2454, Weinberg, B.D. 2008, E. Pehlivan, *Social spending: Managing the social media mix*, "Business Horizons", 2011.54, 275-282.

[142] L. Murray, M. Durkin, S. Worthington, V. Clark,. *From discrete to relational tweeting: on the integration of twitter into relationship banking*, "Journal of Financial services Marketing", 2014, Vol. 19 No. 4, p. 277-290, D. Alter, *Facebook is looking to move into mobile payment*, "Money Morning", 2014, http://moneymorning.com/tag/facebook-stock-price-2014/#facebook-inc-nasdaq-fb-is-looking-to-move-into-mobile-payment [15.03.2016].

czynnikiem przewagi konkurencyjnej[143]. Świadczenie usług bankowych w odpowiednim dla danego klienta miejscu i czasie stało się jednym z warunków sukcesu rynkowego banków.

Dystrybucja produktów bankowych stanowi jeden z najważniejszych obszarów decyzyjnych. Jest to proces polegający na dostarczaniu klientom produktów i usług zgodnie z ich potrzebami, preferencjami i oczekiwaniami[144], który obejmuje planowanie, realizację i kontrolę przepływu wartości od dostawców do ostatecznych nabywców. Warunkiem dobrego funkcjonowania systemu dystrybucji jest utrzymanie swoistej równowagi pomiędzy potrzebami klientów i banku (zob. Tabela 15).

Tabela 15. Potrzeby uczestników systemu dystrybucji

Klienci	Banki
■ zadowolenie z usługi wynikające z zaspokojenia potrzeb finansowych ■ zadowolenie z ceny ■ zadowolenie z jakości obsługi ■ bezpieczeństwo	■ zwiększenie sprzedaży ■ zwiększenie udziału w rynku ■ lojalność klientów ■ lojalność pośrednika ■ kontrola nad siecią dystrybucji ■ penetracja wszystkich kanałów dystrybucji

Źródło: Opracowanie własne.

Przy wyborze kanałów dystrybucji bank powinien uwzględnić następujące czynniki:

- potrzeby segmentu klientów, którym oferowane są określone produkty,
- produkt, jego funkcje oraz cenę,
- system dystrybucji firm konkurencyjnych,
- zasoby banku.

Reprezentujący segment klientów indywidualnych i segment przedsiębiorstw, klienci banku charakteryzują się różnym poziomem zamożności, różnymi cechami demograficznymi i behawioralnymi. W rezultacie mają różne potrzeby i preferencje dotyczące miejsca, czasu i sposobu korzystania z usług bankowych. Równocześnie segmenty te charakteryzują się różną dochodowością będącą pochodną ceny produktów, z których korzystają klienci danego segmentu. Charakter produktu, jego funkcje, trwałość i złożoność decydują ponadto o tym, jakie przygotowanie i kwalifikacje powinni mieć pracownicy banku zajmujący się ich oferowaniem. Przyjmuje się, że im złożone są potrzeby klientów i/lub bardziej skomplikowane produkty umożliwiające zaspokojenie tych potrzeb, tym większe znaczenie mają bezpośrednie kanały dystrybucji i profesjonalna obsługa. Skom-

[143] Ph. Kotler, H. Kartajaya, I. Setiawan, *Marketing 3.0*, MT Biznes, Warszawa 2010, s. 18.
[144] M. Kolasa, Marketing bankowy, Wydawnictwo CeDeWu.pl, Warszawa 2011, s. 45.

plikowana struktura produktów bankowych utrudnia korzystanie z pośredników, na przykład w zakresie obsługi rynków finansowych czy rynku nieruchomości. Od szerokości i głębokości asortymentu usług zależy z kolei rodzaj i liczba punktów obsługi, forma kontaktów z klientami oraz czas ich obsługi. Wszystkie te czynniki wpływają na poziom kosztów generowanych przez dany kanał dystrybucji. Kształtowanie polityki dystrybucji wymaga zatem uwzględnienia jej zależności z polityką produktu i cen oraz promocją sprzedaży. Często bowiem to właśnie produkt i jego funkcje mają decydujące znaczenie przy wyborze sposobu dostarczania go klientom banku. Natomiast polityka dystrybucji wpływa na dobór i intensywność zastosowań środków i metod aktywizacji sprzedaży.

Przy wyborze kanałów dystrybucji należy wziąć pod uwagę także systemy dystrybucji przedsiębiorstw konkurencyjnych. Stanowią one punkt odniesienia dla określenia liczby własnych punktów sprzedaży oraz wyboru stopnia intensywności dystrybucji, która może przybierać formę:

- intensywną – dotyczącą całego rynku i maksymalnej liczby punktów sprzedaży,
- selektywną – polegającą na dostarczaniu produktów przez ograniczoną liczbę punktów sprzedaży,
- wyłączną – realizowaną tylko w jednym punkcie sprzedaży na określonym terenie.

Wybór kanałów dystrybucji uzależniony jest także od zasobów materialnych i niematerialnych banku. Potencjał ekonomiczno-finansowy ma istotny wpływ na określenie stopnia intensywności dystrybucji, jej bezpośredniości, korzystania z kanałów pomocniczych itp. Baza techniczna i wykorzystywane przez bank technologie wraz z zasobami ludzkimi i poziomem wykształcenia personelu decydować będą o tym, w jaki sposób produkty bankowe będą oferowane klientom, czy należy korzystać z pośredników w kanale dystrybucji lub rezygnować z oferowania niektórych rodzajów produktów.

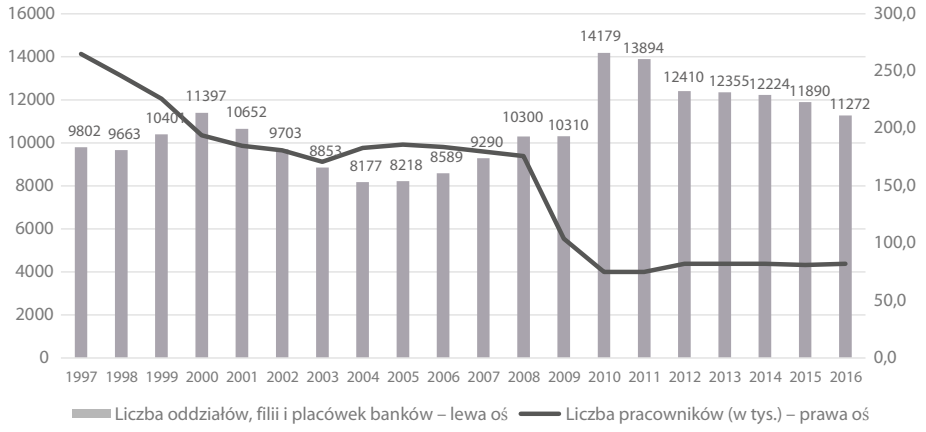
W rezultacie dynamicznego rozwoju technologii zmniejsza się znaczenie tradycyjnych, opierających się na bezpośrednim kontakcie osobistym klienta z pracownikiem banku (*face to face*), kanałów dystrybucji usług bankowych. Na polskim rynku usług bankowych, od 2010 r. ich liczba systematycznie maleje (zob. rys. 7).

Podążanie za oczekiwaniami klientów wymaga od banków ciągłej modyfikacji tradycyjnej sieci placówek. Obecnie są one otwierane w łatwo dostępnych dla klientów miejscach, czyli w pobliżu miejsc pracy czy nauki, w miejscach dokonywania zakupów czy spędzania wolnego czasu (centra handlowe). Zmieniła się również ich wielkość, wygląd i funkcje[145]. Nowo otwierane placówki są na ogół

[145] Harasim J., *Rola franchisingu w systemach dystrybucji detalicznych usług bankowych* [w:] *Bankowość detaliczna – idee, modele, procesy*, red. Gospodarowicz A., Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 54, Wrocław 2009, s. 70–81.

znacznie mniejsze niż tradycyjne oddziały, zatrudniają tylko kilka osób i wyróżniają się charakterystyczną kolorystyką. Ich wnętrze jest często podzielone na strefy o odrębnych funkcjach, w których strefa samoobsługowa zajmuje znaczną powierzchnię. Zazwyczaj tego typu placówki wyposażone są w bankomat, wpłatomat, telefon, terminal internetowy oraz wrzutnię nocną. Coraz częściej placówki oferują jedynie wybrane produkty, bądź są nastawione na obsługę wybranych grup klientów (np. klientów zamożnych, kobiet, dzieci i młodzieży, imigrantów czy małych i średnich przedsiębiorstw). Organizacja nowoczesnych placówek bankowych umożliwiających bezpośredni kontakt z pracownikami banku powinna być podporządkowana tworzeniu i dostarczaniu wartości dla klientów[146]. W najbliższych latach dalsza optymalizacja sieci placówek bankowych będzie wymagała pogodzenia dwóch przeciwstawnych celów – zwiększenia efektywności i obniżenia kosztów ich działania oraz zindywidualizowanego podejścia i coraz wyższej jakości obsługi[147].

Rys. 7. Liczba placówek banków i liczba pracowników przypadających na jedną placówkę banku w latach 1997-2016



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF.

W ostatnich latach zaobserwować można dynamiczny rozwój elektronicznych kanałów dystrybucji. Ich wykorzystanie przynosi korzyści zarówno klientom, jak i bankom (zob. Tabela 16).

[146] Czajka K., *Customer experience kluczem do skutecznej modernizacji placówki*, „Bank i Kredyt" 2016, nr 9 (280), s. 67.

[147] Davis P., *Balancing technology and service is banking's greatest challenge*, „American Banker", Vol. 178 No. 35, 2013, s. 11.

Tabela 16. Korzyści wynikające z wykorzystania elektronicznych kanałów dystrybucji

Korzyści dla klientów	Korzyści dla banków
■ wygoda ■ dostęp do usług bankowych w dowolnym miejscu i czasie ■ możliwość autonomicznego zarządzania rachunkiem bankowym i innymi produktami ■ uproszczone procedury, w tym zmniejszenie liczby dokumentów papierowych ■ szybkość rozliczeń ■ niskie koszty	■ niższe koszty obsługi klientów w porównaniu z tradycyjnymi placówkami bankowymi ■ wzrost wydajności i szybkości przeprowadzanych transakcji ■ możliwość oferowania dodatkowych produktów bankowych ■ angażowanie klientów w programy lojalnościowe ■ możliwość dostarczania spersonalizowanej informacji klientom obecnym oraz potencjalnym ■ możliwość dopasowania oferty banku do potrzeb klienta w oparciu o analizę danych ■ stosunkowo tani sposób poprawy wizerunku i atrakcyjności banku ■ łatwiejsza analiza operacji wykonywanych przez klienta

Źródło: Opracowanie własne.

W zakresie obsługi klienta korzyści te koncentrują się wokół możliwości korzystania z usług bankowych o dowolnej porze i w dowolnym miejscu, często bez konieczności kontaktu z pracownikiem banku oraz na ich potencjale do tworzenia wartości dla klienta[148]. W rezultacie, zarówno wśród klientów indywidulanych, jak i przedsiębiorców, liczba i wartość transakcji dokonywanych z wykorzystaniem bankowości internetowej systematycznie rośnie (zob. Tabela 17).

Pomimo dynamicznego rozwoju bankowości internetowej i mobilnej znaczenie stacjonarnych kanałów dystrybucji w sieci dystrybucji banków nie zmieni się w najbliższych latach. Zmieni się natomiast ich liczba i charakter. W przyszłości jeszcze bardziej niż obecnie placówki bankowe ukierunkowane będą na doradzaniu klientom w sprawach finansowych. Oddziały z silnie rozwiniętą funkcją doradczą będą dominowały wśród wszystkich placówek bankowych[149]. Obsługa klientów obejmowała będzie głównie klientów korzystających z bardziej skomplikowanych produktów bankowych. Natomiast obsługa mniej skomplikowanych, standardowych transakcji odbywała się będzie głównie przez urządzenia samoobsługowe lub za pośrednictwem kanałów zdalnych. W połączeniu z coraz wyższymi oczekiwaniami klientów dotyczącymi jakości i przebiegu procesu obsługi, w tym dopasowania oferty i czasu obsługi do ich potrzeb i oczekiwań, obserwowane trendy spowodują wzrost wymagań stawianych zatrudnionym w placów-

[148] Y. Blount, *Employee management and service provision: a conceptual framework*, "Information Technology and People", Vol. 24 No2, s. 134–157.

[149] E. Gostomski, *Kierunki rozwoju bankowości detalicznej na świecie* [w:] *Współczesna bankowość detaliczna*, Wydawnictwo CeDeWu.pl, Warszawa 2011, s. 24–26.

kach pracownikom, niezależnie od tego czy są to oddziały i placówki banków, czy pracujących dla nich pośredników.

Tabela 17. Liczba klientów korzystających z bankowości internetowej

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Liczba klientów indywidualnych mających podpisaną umowę umożliwiającą korzystanie z bankowości internetowej (w tys.)	16 200,2	17 361,9	20 796,2	21 862,0	25 120,7	30 353,3	31 508, 8
Liczba aktywnych klientów indywidualnych (w tys.)	9 151,0	9 892,2	11 364,3	12 408,7	13 060,5	14 537,8	15 203,3
Średnia liczba przelewów aktywnego klienta indywidualnego na miesiąc (w szt.)	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	4	6	6
Średnia wartość rozliczeń aktywnego klienta indywidualnego na miesiąc (w PLN)	6 200	5 800	6 100	5 756	5 579	6 329	5 872
Liczba klientów MŚP mających podpisaną umowę umożliwiającą korzystanie z bankowości internetowej (w tys.)	1 604,8	1 724,5	1 874,5	1 905,2	2 068,2	2 347,2	2 406,1
Liczba aktywnych klientów MŚP (w tys.)	1 024,0	1 114,2	1 145,6	1 116,6	1 215,9	1 350,3	1 370,7
Średnia liczba przelewów aktywnego klienta MŚP na miesiąc (w szt.)	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	18	20	21
Średnia wartość rozliczeń aktywnego klienta MŚP na miesiąc (w PLN)	66 000	61 000	53 000	71 953	75 748	86 054	79 478

*Dane za II kwartał 2016 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów NetB@nk, https://zbp.pl/raporty/raport-netb-nk [20.02.2017].

Wykorzystanie kanałów dystrybucji do dostarczania wartości dla klientów wymaga wiedzy na temat tego, czego oczekują klienci i co oferuje konkurencja. To właśnie z perspektywy klientów należy ocenić, czy usługi bankowe dostarczane są w odpowiednich miejscach, w odpowiednim czasie i przy odpowiednim poziomie kosztów. Nie ma bowiem takiego sytemu dystrybucji, który potrafiłby jednocześnie maksymalizować poziom usług i minimalizować koszty.

1.3. Marketing bankowy

Marketing bankowy można zdefiniować na wiele sposobów[150]. Niezależnie od przyjętej definicji kluczowe aspekty działalności marketingowej dotyczą umiejętności dostosowywania się do zmieniających się warunków rynkowych oraz aktywnego wywierania wpływu na rynek dla osiągnięcia celów przedsiębiorstwa. W tym kontekście marketing można zdefiniować jako działalność podmiotów gospodarczych mającą na celu poznanie i dostosowanie się do potrzeb rynku oraz oddziaływanie na popyt i podaż, uwzględniające wymagania i preferencje finalnych nabywców. Przyjęcie koncepcji marketingu w działalności banków oznacza, że punktem wyjścia i weryfikatorem ich działalności są potrzeby i wymagania klientów[151]. Działalność marketingowa banków obejmuje zatem poznawanie i dostosowywanie się do ich potrzeb i wymagań oraz oddziaływanie na te potrzeby w zakresie oferowania kredytów, przyjmowania lokat i obsługi finansowej, w tym ułatwiania, usprawniania i przyspieszania przepływów środków pieniężnych.

Specyfika marketingu bankowego wynika ze specyficznych cech usług finansowych, które odróżniają je od produktów materialnych. Usługi te charakteryzują się złożoną strukturą, powstawaniem określonych relacji między bankiem i klientem, z reguły o charakterze pieniężnym, jednolitym standardem przeprowadzania operacji bankowych, stosowaniem kryterium czasu dla wyznaczania ich wartości, a także oddziaływaniem norm prawa bankowego, banku centralnego i nadzoru finansowego na ich formę i zakres[152]. Wynikająca ze specyficznych właściwości produktów specyfika marketingu usług bankowych wyraża się przede wszystkim w[153]:

- znacznie większej roli czynnika ludzkiego – pracowników banku – w działaniach marketingowych,
- specyfice produktu, która powoduje trudności w ocenie jego jakości i cyklu życia,
- konieczności brania pod uwagę regulacji prawnych przy opracowywaniu strategii przez banki,
- znacznie większych możliwościach różnicowania cen,
- udziale klienta w tworzeniu usługi bankowej – sposób zachowania klienta, stopień zaufania do banku oraz poziom wiedzy powinien być brany pod uwagę przy konstruowaniu usługi bankowej i sposobu jej sprzedaży.

---

[150] Przykładowy przegląd definicji marketingu można znaleźć w: M. Kolasa, *Marketing*…, op. cit, s. 9–10, 16–19.

[151] J. Harasim, *Strategie marketingowe w osiąganiu przewagi konkurencyjnej w bankowości detalicznej,* Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego w Katowicach, Katowice 2004, s. 18–20.

[152] J. Świderska, *Czynności bankowe jako element określający istotę działania banku* [w:] J. Świderska, T. Galbarczyk, M. Klimontowicz, K. Marczyńska, *Bank komercyjny w Polsce*, Difin, Warszawa 2016, s. 65.

[153] J. Grzywacz, *Marketing w działalności banku*, Difin, Warszawa 2006, s. 23–26, B. Żurawik, W. Żurawik, *Marketing bankowy*, PWE, Warszawa 1995, s. 28–33, W. Grzegorczyk, *Marketing bankowy*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Łódź 2007, s. 79, M. Kolasa, *Marketing*…, op. cit., s. 11–12, Ph. Kotler, *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner i Ska, Warszawa 1994, s. 428–430.

Strategia marketingowa banku przyjmuje zazwyczaj postać marketingu-mix składającego się z 5P (*product* – produkt, *price* – cena, *place* – dystrybucja, *promotion* – promocja, *people* – pracownicy) i definiowana jest jako zbiór decyzji, sposobów i środków realizacji jego celów marketingowych. Niektórzy autorzy do koncepcji 5P dołączają dwa kolejne czynniki:

- świadectwa materialne świadczenia usługi obejmujące wystrój wnętrz, w których świadczy się usługę, czy materialne dobra wykorzystywane przy jej świadczeniu,
- proces jej świadczenia, który odnosi się do technologii świadczenia usług.

Rozszerzanie koncepcji pięcioelementowego marketingu-mix do siedmiu elementów stanowi jednak dywagacje czysto teoretyczne, bez praktycznego zastosowania. Zarówno bowiem świadectwo materialne świadczenia usługi, jak i sam proces jej świadczenia, można zaliczyć do szeroko pojętej promocji lub do produktu i jego jakości.

1.3.1. Polityka produktu

Polityka produktu obejmuje decyzje dotyczące funkcji poszczególnych produktów bankowych i ich zmiany oraz kształtowanie struktury asortymentowej.

Kształtowanie funkcji produktów bankowych powinno uwzględniać potrzeby klientów związane z samym produktem (funkcje podstawowe), jak i te oczekiwane, które dotyczą sposobu świadczenia usługi bankowej (funkcje dodatkowe)[154]. W odniesieniu do większości produktów bankowych funkcje dodatkowe mają dla klientów większe znaczenie od funkcji podstawowych.

Tabela 18. Funkcje produktów bankowych

Grupa produktów	Funkcje podstawowe	Funkcje dodatkowe
Kredyty	Zaspokajają potrzebę sfinansowania realizacji określonych przedsięwzięć lub konsumpcji.	Odnoszą się do warunków, w których oferowane są produkty banku, stosowanych procedur i jakości obsługi.
Lokaty	Zaspokajają potrzebę oszczędzania, zabezpieczenia przyszłości oraz racjonalnego i efektywnego gospodarowania wolnymi środkami finansowymi.	Obejmują m.in. nieskomplikowany sposób dokonywania wkładów środków, łatwy dostęp do informacji o swoich lokatach, gwarantującą dyskrecję estetykę pomieszczeń bankowych, w których dokonuje się wkładów.
Produkty rozliczeniowe	Zaspokajają potrzebę dokonywania rozliczeń i transferu środków	Dotyczą szybkości, terminowości, rzetelności wykonania dyspozycji płatniczych oraz poziomu obsługi klienta.

Źródło: Opracowanie własne.

[154] Szerzej produkty bankowe scharakteryzowano w punkcie 2 niniejszego rozdziału.

Działania podejmowane w ramach kształtowania funkcji produktów bankowych mogą polegać na[155]:

- utrzymaniu istniejącego produktu bez dokonywania zmian w jego funkcjach, gdy zaspokajane za jego pomocą potrzeby nie ulegają zmianom lub zmieniają się nieznacznie, a na rynku nie ma produktów konkurencyjnych – jeśli warunki te przestają być spełnione, banki podejmują działania zmierzające do usprawnienia i uproszczenia produktu lub podejmują decyzję o jego zaoferowaniu innemu segmentowi klientów,
- usprawnianiu i upraszczaniu produktu, które wynikają z konieczności dostosowywania się do potrzeb klientów oraz pojawiania się produktów konkurencyjnych – tego typu działania polegają na doskonaleniu wszystkich lub wybranych funkcji produktu, minimalizowaniu kosztów ich oferowania, np. poprzez wprowadzenie urządzeń samoobsługowych itp.,
- wycofywaniu produktu ze sprzedaży, co następować powinno po dogłębnej analizie sprzedaży konkretnego produktu, kierunków rozwoju rynku, produktów konkurencyjnych oraz zapotrzebowania na inne produkty banku.

Druga grupa decyzji podejmowanych w ramach polityki produktowej banku obejmuje działania związane z kształtowaniem struktury asortymentowej produktów. Dotyczą one przede wszystkim szerokości i głębokości asortymentu oraz kierunków zmian w tym zakresie. Szeroki asortyment zwiększa zakres wyboru produktów, które zaspokajają współwystępujące potrzeby klientów. Dla banku oznacza to możliwość uzyskiwania większych przychodów ze sprzedaży przy równoczesnej dywersyfikacji ryzyka. Decydując się na szeroki asortyment, banki mają jednak mniejszą możliwość specjalizacji i poprawy jakości. Głębokość asortymentu oznacza liczbę wariantów produktu oferowanych w ramach danej grupy (linii) produktów. O asortymencie głębokim mówimy wtedy, gdy oferowanych jest wiele odmian jednego produktu.

Do współczesnych trendów w zakresie struktury asortymentowej zalicza się pakietyzację produktów, indywidualizację, łączenie produktów bankowych z produktami ubezpieczeniowymi, inwestycyjnymi, a nawet niefinansowymi (np. doładowanie telefonu)[156], sprzedaż łączoną polegającą na oferowaniu klientom kolejnych produktów na podstawie ich poprzednich zakupów[157] (*cross-selling*) oraz oferowanie klientom droższych, bardziej ekskluzywnych wariantów produktów, z których już korzystają (*up-selling*[158]).

---

[155] M. Klimontowicz, *Marketing usług bankowych* [w:] Świderska J., Galbarczyk T., Klimontowicz M., Marczyńska K., *Bank komercyjny w Polsce*, Difin, Warszawa 2016, s. 372.

[156] Szerzej na temat trendów w zakresie kształtowania polityki produktowej banku w: Kolasa M., *Marketing…*, op. cit., s. 33–42.

[157] W przypadku rachunku bankowego banki mogą np. proponować klientom dodatkowe produkty, takie jak kredyt w rachunku, karty kredytowe, dodatkowe ubezpieczenia itp.

[158] Przykładem *up-sellingu* w bankowości jest proponowanie klientowi np. rozbudowanego pakietu assistance lub złotej karty kredytowej, pod warunkiem że zdecyduje się on na konto osobiste, kredyt hipoteczny i ubezpieczenie.

Decyzje dotyczące polityki produktowej banku powinny uwzględniać potrzeby klientów, rentowność poszczególnych produktów bankowych i ich potencjał w zakresie generowania przychodów dla banku, pozycję rynkową banku w odniesieniu do poszczególnych grup asortymentowych banku oraz tendencje rynkowe, w tym politykę produktową konkurencyjnych banków.

1.3.2. Polityka cenowa

Polityka cenowa banku jest nierozerwalnie związana z polityką produktową. Cechą charakterystyczną produktów bankowych jest możliwość różnorodnego kształtowania cen. Cena za ten sam produkt bankowy może być różna dla różnych klientów. W przypadku produktów kredytowych na ostateczną cenę wpływa m.in. okres karencji, wysokość wkładu własnego, terminy spłat odsetek, zabezpieczenie kredytu, branża czy wykonywany zawód, historia współpracy klienta z bankiem i jego wiarygodność. W przypadku produktów depozytowych uzyskiwane przez klientów zyski zależą nie tylko od wysokości oprocentowania, ale i sposobu kapitalizacji odsetek czy czasu zdeponowania środków. Również i w tym przypadku znaczenie może mieć historia współpracy z bankiem oraz łączna wartość aktywów powierzonych bankowi. Z kolei na poziom cen operacji rozliczeniowych wpływ może mieć częstotliwość wykorzystania poszczególnych instrumentów rozliczeniowych.

Elastyczność banku w zakresie kształtowania cen wynika z konstrukcji cen produktów bankowych. Na jej poziom wpływa nie tylko wysokość oprocentowania, ale i inne elementy, takie jak:

- opłaty i prowizje za czynności bankowe i inne usługi,
- terminy spłat rat i odsetek od kredytu,
- rabaty, bonifikaty, w tym obniżenie opłat za czynności bankowe przy korzystaniu z kilku produktów banku,
- bezpłatne (albo częściowo płatne) dodatkowe usługi oferowane wraz z produktem podstawowym.

Cena danego produktu bankowego może uwzględniać wszystkie te elementy lub ich różne kombinacje. Kształtując politykę cenową, banki biorą pod uwagę następujące czynniki[159]: zasoby własne banku (ich strukturę i wzajemne relacje), wielkość lokat klientów (ich strukturę według wielkości i terminów wpłat oraz wzajemne relacje), oprocentowanie kredytu refinansowego udzielanego bankom przez bank centralny, wysokość obowiązkowych rezerw banku, popyt na poszczególne produkty bankowe, koszty ich wytworzenia, zaoferowania (sprzedaży) i obsługi, ryzyko, ceny produktów banków konkurencyjnych. Ustalenie ceny danego produktu bankowego zależy także od rodzaju produktu bankowego oraz segmentu klientów, którym jest on oferowany.

[159] Szerzej w: M. Klimontowicz, *Marketing*…., op. cit., s. 374–376.

1.3.3. Polityka dystrybucji

W ramach polityki dystrybucji banki podejmują decyzje dotyczące wyboru kanałów dystrybucji usług bankowych, czyli sposobu połączeń i ich kolejności pomiędzy uczestnikami danego kanału, warunkujących przepływ produktów bankowych od banku do finalnego odbiorcy. Decyzje te dotyczą stopnia bezpośredniości kanału i jego długość, sposobu kontaktu klienta z bankiem oraz wykorzystanie kanałów pomocniczych.

Z punktu widzenia liczby podmiotów tworzących kanał dystrybucji wyróżnić można kanały bezpośrednie i pośrednie. W kanałach bezpośrednich klienci kontaktują się z bankiem i jego pracownikami. Natomiast w kanałach pośrednich pomiędzy bankiem i ostatecznym nabywcą występują inne podmioty i instytucje (pośrednicy). W obu kanałach dystrybucji kontakt klientów z dostawcom usług bankowych może być kontaktem osobistym (*face to face*) lub zdalnym, wykorzystującym elektroniczny dostęp do usług finansowych (kanały samoobsługowe, np. bankomaty, portale finansowe)[160].

Kanały bezpośrednie, obejmujące placówki bankowe oraz filie i inne placówki obsługi klienta uznaje się obecnie za tradycyjne kanały dystrybucji usług bankowych. Do nowoczesnych kanałów dystrybucji zaliczane są natomiast kanały wykorzystujące nowoczesne technologie.

Poza tym podziałem wyróżnia się jeszcze podział na:

- kanały stacjonarne, do których zalicza się oddziały bankowe i inne placówki obsługi klienta, w tym placówki pocztowe oraz sieć bankomatów,
- kanały mobilne, które obejmują wszystkie kanały zdalnego dostępu do usług bankowych, w tym dostęp za pośrednictwem Internetu, modemu czy telefonu.

Natomiast ze względu na znaczenie kanały dystrybucji dzielone są na kanały podstawowe i kanały pomocnicze.

Wybór kanałów dystrybucji powinien opierać się na analizie szeregu czynników[161] i być skorelowany z celami marketingowymi banku, w tym z działaniami podejmowanymi w ramach polityki produktowej i cenowej.

1.3.4. Polityka promocji

Cele polityki promocji są pochodną celów strategii marketingowej banku. Najczęściej dotyczą one umocnienia na rynku pozycji banku, oferowanych przez niego produktów i aktywizacji ich sprzedaży. Mogą się one odnosić do budowania wizerunku banku lub jego produktów, w tym wprowadzania nowego produktu, zahamowania spadku liczby klientów, wzrostu sprzedaży na nowych rynkach itp.

---

[160] M. Iwanicz-Drozdowska, W. L. Jaworski, Z. Zawadzka, *Bankowość. Zagadnienia podstawowe*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2010, s. 208–209, Kolasa M., *Marketing…*, op. cit. s. 56.

[161] Czynniki wpływające na decyzje dotyczące polityki dystrybucji oraz trendy w tym zakresie zostały opisane szerzej w punkcie 1.2 niniejszego rozdziału.

Działania podejmowane w ramach polityki promocji obejmują zarówno działania bieżące, jak i długookresowe i są uzupełnieniem działań podejmowanych w ramach polityki produktu, polityki cen i polityki dystrybucji. Elementami promocji są: reklama, promocja sprzedaży, public relations, sprzedaż osobista oraz marketing bezpośredni (zob. Tabela 19).

Tabela 19. Elementy polityki promocji

Element polityki promocji	Charakterystyka
Reklama	▪ płatna forma prezentacji i popierania sprzedaży produktów, spełniająca dwie funkcje – informacyjną oraz zachęcającą/nakłaniającą do określonego działania ▪ przekaz reklamowy powinien odzwierciedlać ideę reklamy, być zrozumiały dla wszystkich klientów banku i łatwy do zapamiętania. W przypadku banków jest to zazwyczaj slogan reklamowy i znak graficzny. Wybór odpowiedniego nośnika reklamy polega na znalezieniu najskuteczniejszego sposobu przekazu reklamowego. Istotne znaczenie ma tu segment rynku, do którego skierowana jest reklama
Promocja sprzedaży	▪ obejmuje działania i środki podejmowane w celu zwiększenia atrakcyjności produktu dla klienta, zwiększenia jego zainteresowania oferowanym produktem, wywołania chęci jego posiadania i podjęcia decyzji o zakupie. Działania te przyjmują najczęściej postać materialną i stanowią dla klienta wyraźną korzyść – są to np. ulgi, rabaty, okresowe obniżki cen, premie specjalne, konkursy z nagrodami, prezenty itp. Należy jednak pamiętać, że tego typu działania powinny być stosowane w stosunkowo krótkim czasie i nieregularnie. W przeciwnym razie stracą walor promocji, staną się stałym elementem produktu i przestaną sprzyjać szybkiemu wzrostowi sprzedaży
Public relations	▪ zespół działań mających na celu kształtowanie pozytywnej opinii o banku i przychylnej wobec niego atmosfery oraz budowę zaufania wobec niego. Prezentuje całokształt działalności banku, nie ma więc bezpośredniego wpływu na poprawę wyniku finansowego banku
Sprzedaż osobista	▪ polega na bezpośrednich kontaktach pracownika banku z klientem, podczas których pracownik ma za zadanie przekonać klienta o zaletach i korzyściach wynikających ze skorzystania z danej usługi bankowej oraz stworzyć przychylną atmosferę wokół banku i jego oferty. Sprzedaż osobista odgrywa istotną rolę w polityce promocji, ponieważ często sprzedawca jest w stanie w znacznie większym stopniu zainteresować klienta ofertą bankową niż inne środki promocji
Marketing bezpośredni	▪ polega na kierowaniu komunikatów marketingowych do starannie wybranych klientów, często w indywidualnym kontakcie, w celu uzyskania bezpośredniej, najlepiej natychmiastowej i dającej się zmierzyć, reakcji (odpowiedzi). W tym celu banki wykorzystują głównie telemarketing i marketing internetowy. W miarę upowszechniania się smartfonów wśród narzędzi marketingu bezpośredniego systematycznie rośnie jednak znaczenie i wykorzystanie w działaniach promocyjnych banków dostępnych w tych urządzeniach aplikacji

Źródło: Opracowanie własne.

W ramach każdego z tych elementów banki mają do dyspozycji szereg działań (zob. Tabela 20), których wybór zależy od celu kampanii promocyjnej, grupy docelowej, do której skierowane są działania promocyjne oraz wielkości budżetu, którym dysponuje bank na tego typu działania.

Tabela 20. Wybrane narzędzia polityki promocji

Element polityki promocji	Narzędzia polityki promocji
Reklama	reklama prasowa, reklama radiowa, reklama telewizyjna, reklama internetowa, materiały reklamowe insertowe, filmy reklamowe, broszury i foldery, plakaty i ulotki, informatory, tablice reklamowe, oznakowanie wystawowe, ekspozycja w miejscu sprzedaży, materiały audio i video, symbole i logo, prezentacje
Promocja sprzedaży	konkursy, gry, zakłady, loterie, nagrody i prezenty, próbki, targi i wystawy, pokazy, kupony, rabaty, preferencyjne finansowanie, zamiana starego produktu na nowy, programy lojalnościowe, sprzedaż wiązana
Public relations	pakiety informacyjne dla prasy, przemówienia, seminaria, raporty roczne, finansowe wspieranie działalności dobroczynnej, sponsorowanie, publikacje, komunikacja społeczna, lobbing, identyfikacja wizualna, czasopisma firmowe, obecność w mediach społecznościowych, imprezy
Sprzedaż osobista	prezentacja oferty, spotkanie handlowe, programy motywacyjne, próbki, pokazy handlowe
Marketing bezpośredni	katalogi, reklama bezpośrednia, telemarketing, e-zakupy, zakupy telewizyjne, reklama przesyłana faksem, reklama elektroniczna, e-marketing

Źródło: Opracowanie własne.

Po wyborze elementów i narzędzi promocji oraz ustaleniu jej treści zazwyczaj poddawane są one testom mającym na celu ocenę stopnia ich oddziaływania na klientów segmentu, do którego są one skierowane. Następnie następuje realizacja kampanii promocyjnej. Jej efekty są na bieżąco monitorowane.

1.3.5. Polityka personalna

Zasoby ludzkie uznawane są obecnie za jeden z najważniejszych zasobów strategicznych banku. Wiele badań potwierdza ich znaczenie dla budowy długofalowej przewagi konkurencyjnej i dodatnią korelację pomiędzy poziomem kapitału ludzkiego a wynikami osiąganymi przez przedsiębiorstwa[162]. W rezultacie wielu autorów podkreśla, że obecnie w szybko zmieniającym się, niestabilnym i wysoce konkurencyjnym otoczeniu warunkiem odniesienia sukcesu

[162] Przykładowego przeglądu 23 badań odnoszących się do zarządzania kapitałem ludzkim dokonali J. D. Margolis i J. P. Walsh w: *People and Profits? The search for the Link between a Company's Social and Financial Performance*, Mahwan Erlbaum, New York 2001.

i utrzymania pozycji rynkowej jest umiejętność rozwijania potencjału zasobów ludzkich[163].

Co do tego, że kwalifikacje i doświadczenie personelu oraz jego wiedza o potrzebach klientów, konkurentach i własnej pozycji na rynku, ma zasadnicze znaczenia dla różnych aspektów konkurencyjności, zgadzają się dziś niemal wszyscy[164]. Szczególnie silnie na zdolność banku do budowania potencjału konkurencyjnego, w tym budowania dobrej opinii o banku i zadowolenia klientów, wpływa stopień identyfikacji pracowników z celami banku, ich mentalność, motywacja do pracy i poziom wiedzy.

Podejmowane w ramach polityki personalnej działania obejmują dwa rodzaje działań: działania mające bezpośredni wpływ na postrzeganie banku przez klientów oraz działania mające wpływ na postrzeganie banku przez pracowników.

Podejmowane w ramach pierwszej grupy działania dotyczą czynników, na podstawie których klienci budują opinię o banku. Wśród nich znajdują się m.in. wygląd zewnętrzny, sposób mówienia czy sposób traktowania klienta oraz inne zachowania i postawy mające wpływ na następujące determinanty jakości usług[165]:

- niezawodność,
- szybkość reakcji,
- pewność,
- indywidualizacja obsługi,
- namacalność.

W drugiej grupie znajdują się działania składające się na marketing wewnętrzny banku, dotyczące:

- systemu wewnętrznej komunikacji, który powinien być rozumiany jako zintegrowany proces informowania o misji i strategii firmy; dobrze zaprojektowany system komunikacji wewnętrznej powinien opierać się na jasno stawianych celach i gwarantować zrozumienie roli każdego pracownika w procesie realizacji celów banku,

---

[163] A. Carneiro, *What is required for growth?*, "Business Strategy Series", Vol. 8, No. 1, s. 51–57, M. Luoma, *Investigating the Link Between Strategy and HRD*, "Personnel Review" Vol. 29, No. 6, 2000, p. 769-790, W. R. Souza Freitas, Ch. J. Jabobour, F. C. Santos, *Continuing the Evolution: Towards Sustainable HRM and Sustainable Organizations*, "Business Strategy Series Vol. 12, no. 5, 2011, s. 226–234.

[164] B. Jamka, *Kierowanie karierą pracowników instrumentem stabilizacji kadr* [w:] *Kapitał ludzki a konkurencyjność przedsiębiorstw*, red. M. Rybak, Poltext, Warszawa 2003, s. 87, K. I. Hejduk, *On the Way to the Future: the Knowledge-based Enterprise*, "Human Factors and Ergonomics in Manufacturing" 2005, Vol. 15, s. 5–14 za: M. Klimontowicz, *Aktywa niematerialne jako źródło przewagi konkurencyjnej banku*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2013.

[165] G. Drożdżel, *Pracownik szczególnie motywowany*, „Bank" 2006, nr 12, s. 28–30 oraz J. H. Gray, T. W. Harvey, *Znaczenie jakości w działalności bankowej,* NBP, Warszawa 1996, s. 58–59, K. Walkowiak, *Znaczenie jakości usług bankowych*, „Marketing Serwis" 1997, nr 3, s. 22–24.

- systemu motywacji, który w przejrzysty sposób wyznacza zasady nagradzania pracowników za dobre wyniki, obejmujący zarówno motywatory finansowe (np. premie pieniężne, procentowe prowizje od sprzedaży), jak i motywatory pozafinansowe (np. nagrody w postaci wyjazdów, bony, zniżki, karty sportowe, dodatkowa opieka medyczna) oraz określa zasady awansu i udziału w rozwojowych, niszowych lub prestiżowych projektach,
- systemu szkoleń obejmującego zarówno szkolenia produktowe, jak i te dotyczące komunikacji z klientem, umiejętności przekonania klienta do oferty banku, radzenia sobie z obiekcjami itp.

W rezultacie podejmowanych w ramach polityki personalnej działań budowana jest kultura organizacyjna banku, która wpływa na jego wartość, wspiera realizację strategii, efektywność funkcjonowania, tworzy otwartość na zmiany i wprowadzanie innowacji[166]. Powinna ona zachęcać do działania i zaangażowania pracowników na każdym szczeblu organizacyjnym, wspierać zorientowanie na zadania, samodzielność i swobodę w realizacji zadań, branie odpowiedzialności za osiągane samodzielnie i w danej komórce organizacyjnej rezultaty, co w rezultacie przyczynia się do większej efektywności zarządzania bankiem i lepszych jego wyników. Jest to możliwe jedynie wtedy, gdy spełnione zostały następujące warunki[167]:

- odpowiedni dobór pracowników (kompetencje oraz umiejętności),
- zadbanie o jedność celów pracownika i organizacji,
- zaprojektowanie określonej swobody doboru metod realizacji zadań przydzielonych pracownikom w warunkach ogólnej dyscypliny organizacyjnej i kontroli,
- bezpośredni kontakt kierowników z pracownikami,
- zapewnienie pracownikowi poczucia własnej godności – świadome jej budowanie, a nie obniżanie,
- kształcenie personelu na przyszłe potrzeby organizacji związane z jej rozwojem.

Należy podkreślić, że pracownicy banku będą jego najbardziej wartościowymi zasobami jedynie wówczas, gdy będą mieli motywację do wykorzystania swojego potencjału w interesie banku. Zmotywowani, otwarci na zmiany i kreatywni pracownicy aktywnie przyczyniają się bowiem do podnoszenia wartości pozostałych zasobów, a co za tym idzie całej instytucji.

---

[166] A. Carneiro, *What*…, op. cit., s. 51–57, Sh.-Ch. Kao, Ch. H. Wu, P.-Ch. Su, *Which Model is Better for Knowledge Creation?*, "Management Decisions", Vol. 49, No. 7, s. 1037–1060, S. M. Sanchez-Canizares, A. A. Munoz, T. Lopez-Guzman, *Organizational Culture and Intellectual Capital: a New Model*, "Journal of Intellectual Capital" Vol. 8, No. 3, s. 409–430, J. A. Nazari., I. M. Harremans, R. G. Isaac, T. J. B. Kline, *Organizational Culture, Climate and IC: an Interaction Analysis*, "Journal of Intellectual Capital" 2011, Vol. 12, No. 2, s. 224–248.

[167] R. Śliwiński, *Kluczowe czynniki międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 15–16.

2. Produkty i usługi

Joanna Cichorska

2.1. Koncepcja zarządzania relacjami z klientami (CRM)

Koncepcja zarządzania relacjami z klientami CRM (*Customer Relationship Management*) obejmuje narzędzia i procesy, których celem jest zbudowanie lojalności klientów i ich wartości przez jak najlepsze zaspokojenie indywidualnych potrzeb[168]. Koncentruje się na związanych z obsługą klienta działaniach marketingowych wspomagających efektywność sprzedaży. Tworzenie szczególnej więzi z klientem odbywa się przez zdefiniowanie jego indywidualnej wartości. Strategie oparte na tym paradygmacie wykorzystują nowoczesne technologie informacyjne, planowanie strategiczne, doskonalenie technik organizacji pracy i zarządzania personelem.

CRM wykorzystuje do tego zestaw procedur wspierających poprawę przebiegu cyklu życia konsumentów wsparty obserwacją wzorców zachowań wykształconych kulturowo. Implementuje nowoczesne technologie do doskonalenia metod obsługi klienta. Do kształtowania relacji z klientem bank wykorzystuje bazy danych o klientach obejmujące informacje o ich życiu zawodowym, poziomie zamożności, przepływach finansowych, skłonności do korzystania z usług bankowych itp. Poznanie preferencji klientów jest bowiem podstawą efektywnej współpracy opartej na zaufaniu i satysfakcji z poziomu świadczonych usług. Umożliwia to zmniejszenie różnic pomiędzy dążeniami banku i klientów, co w konsekwencji pozwala na pozyskanie nowych klientów i utrzymanie dotychczasowych.

Nawiązanie przez bank długoterminowej relacji z klientem wymaga zbudowania wzajemnego zaufania opartego na wspólnej historii i perspektywie obopólnych przyszłych korzyści[169]. W przypadku banków satysfakcja klienta nie jest jedynym czynnikiem decydującym o silnym przywiązaniu klienta. Klient oczekuje bowiem zrozumienia nie tylko swoich obecnych, ale i przyszłych potrzeb.

---

[168] A. Stachowicz-Stanusch, *CRM przewodnik dla wdrażających*, Placet, Warszawa 2007, s. 9–13.

[169] G. Kotliński, *Predykcja zmian w relacjach klient-bank* [w:] *Bankowość a kryzys na rynkach finansowych*, red. Janc A., Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010, s. 327–330, Recklies O., *Developing and Maintaining Trust in Retail Banking*, http://www.bankstrategy.eu/international/ downloads/developingandmaintainingtrustinretailbankingfi.pdf [15.05.2012].
Szeroki przegląd badań dotyczących relacji pomiędzy satysfakcją a lojalnością klientów na rynku usług bankowych zaprezentowany został w: P. Stodulny, *Analiza satysfakcji i lojalności klientów bankowych*, CeDeWu, Warszawa 2009, op. cit., s. 29–39.

Relacje z klientem powinny opierać się na informacjach dotyczących nie tylko transakcji pomiędzy bankiem a klientem, ale także cech klienta, jego preferencji, zwyczajów zakupowych itp. oraz wszystkich innych interakcji pomiędzy bankiem a klientem (zapytań, aktywności na forach internetowych, korzystania z promocji i programów lojalnościowych itd.). Są to informacje pozyskiwane głównie podczas procesu świadczenia usług, niedostępne dla innych uczestników rynku. Mają więc strategiczne znaczenie dla budowania przewagi konkurencyjnej. Jednym z istotnych narzędzi wykorzystywanych do budowania i podtrzymywania długotrwałych relacji z klientami są programy lojalnościowe[170].

Podstawowym założeniem CRM jest włączenie w proces sprzedaży świadomie budowanej sieci informacji o kliencie i jego powiązaniach biznesowych, towarzyskich, a nawet rodzinnych. Staje się ona czynnikiem niezbędnym do profilowania klientów, co zwiększa skuteczność tworzenia właściwej oferty odpowiadającej ich wymaganiom. Umożliwia też szybsze dotarcie do klientów. Pozyskanie odpowiednich informacji i ich ochrona przed niepowołanym przejęciem jest więc skutecznym narzędziem retencji klientów, a przez to wzrostu sprzedaży, przychodów i w rezultacie rentowności[171].

Głównym celem wprowadzanych programów lojalnościowych jest utrzymanie perspektywicznych klientów oraz zwiększenie intensywności zakupów poprzez wykorzystanie sprzedaży dodatkowej (*up-selling*) i krzyżowej (*cross-selling*)[172]. CRM wykorzystuje trzy podstawowe warunki mające wpływ na satysfakcję klientów:

- szybkość reakcji na zgłaszane przez klientów zapotrzebowanie,
- automatyzacja prostych czynności,
- personalizacja komunikacji, aby klient miał poczucie wyjątkowości i szczególnej troski o zaspokojenie jego indywidualnych potrzeb.

Szybkość i automatyzację zapewnia bankowi wykorzystanie nowoczesnych kanałów dystrybucji, w tym komunikacji telefonicznej, tekstowej (chat, e-mail), społecznościowej (Facebook, Twitter), alternatywnej (np. komunikacja za pomocą języka migowego). Satysfakcja klienta ze współpracy z bankiem wynika z zadowolenia z każdego kontaktu niezależnie od tego, czy jest on osobisty, czy za pośrednictwem innych kanałów (np. *call center*, strony internetowe, bankomaty itd.). Połączenie wiedzy marketingowej i psychologicznej z nowoczesnymi technikami informatycznymi i statystycznymi, przy wykorzystaniu konsumenckich baz danych, umożliwia nawiązanie z klientem relacji partnerskiej. Rezultatem tego

[170] M. Kisiel, *Punkty już nie wystarczą – dokąd zmierzają bankowe programy lojalnościowe*?, www.bankier.pl/wiadomosc/ Punkty-juz-niewystarcza–dokad-zmierzaja-bankowe-programy-lojalnosciowe-2277863.html [22.01.2017 r.].

[171] B. Domańska-Szaruga (red.), *Budowanie relacji z klientem*, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa 2009 r., s. 143–144.

[172] P. Majewski, *Czas na e-biznes*, Helion, Gliwice 2007 r, s. 46–47.

związku jest wykreowanie po obu stronach wartości, która jest trudna do skopiowania przez konkurentów i stanowi tym samym silny fundament przewagi konkurencyjnej.

2.2. Pojęcie i klasyfikacja produktów bankowych

W terminologii bankowej bardzo często używa się zamiennie pojęć „produkt" i „usługa" do określenia tych samych operacji. Jest to możliwe, jeżeli przyjmie się, że produktem (usługą) jest każde dobro, które:

- zaspokaja konkretne potrzeby,
- podlega wymianie i jest oferowane do sprzedaży,
- ma określoną wartość wynikającą z jego użyteczności[173].

Usługa jako część tej kategorii stanowi produkt niematerialny[174]. W marketingu produkt oznacza wszystko, co ma dla konsumentów wartość użytkową i przynosi im korzyści. Z. Dobosiewicz definiuje produkt bankowy jako jednolity, wyraźnie wyodrębniony pod względem formalnym i cenowym składnik oferty bankowej[175]. Oznacza to, że produktem nie jest kredyt czy depozyt w ogóle, ale konkretny ich rodzaj, dla którego bank ustalił odrębne warunki wykonania (np. Kredyt Własny Kąt, Rachunek Inteligo itp.). Przyjmując tę zasadę, autor dzieli produkty na kilka kategorii:

- produkty kredytowe,
- produkty depozytowe,
- produkty rozliczeniowe,
- produkty parabankowe (np. obrót papierami wartościowymi, usługi doradcze),
- inne usługi bankowe (np. skup i sprzedaż walut, wynajem skrytek sejfowych)[176].

W przypadku operacji bankowych utożsamianie pojęć produkt i usługa wydaje się naturalne ze względu na ich charakter i łączne występowanie świadczeń materialnych (np. odsetki) z klasyczną usługą niematerialną (np. informacja o stanie środków na rachunku). W Prawie bankowym ustawodawca używa z kolei w stosunku do operacji świadczonych na rzecz klientów określenia czynności bankowe, odnosząc się jedynie do podmiotu, który je wykonuje.

Różnorodność oferty produktów bankowych wywołuje potrzebę ich klasyfikacji. W literaturze spotyka się wiele podziałów ze względu na różne kryteria. Z punktu widzenia praktyki bankowej istotne wydaje się rozróżnienie ze względu

---

[173] S. J. Skinner, *Marketing,* Miffin Company, Boston 1990, s. 245.

[174] *Bankowość dla praktyków. Europejski Certyfikat Bankowca EFCB*, cz. II, Praca zbiorowa, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową – Gdańska Akademia Bankowa, Międzynarodowa Szkoła Bankowości i Finansów, Fundacja Warszawski Instytut Bankowości, Gdańsk – Katowice – Warszawa 2005 r., s. 326.

[175] Z. Dobosiewicz, K. Marton-Gadoś, *Podstawy bankowości z zadaniami,* PWN, Warszawa 2008 r., s. 29.

[176] Ibidem., s. 29.

na przeznaczenie, podmiot, charakter i sposób ewidencji, a także stosunek do generowania rentowności (zob. Tabela 21).

Tabela 21. Klasyfikacja produktów bankowych

Kryterium	Grupy produktów (usług)
Obowiązek posiadania licencji	Czynności bankowe *sensu stricto*
	Inne czynności wykonywane przez bank
Przeznaczenie (przedmiot)	Zasilające (finansujące)
	Absorbujące (oszczędnościowe)
	Usługowe (pośredniczące)
Podmiot	Dla budżetu
	Dla sektora finansowego
	Dla sektora niefinansowego, w tym głównie: ■ dla gospodarstw domowych ■ dla przedsiębiorstw
Ewidencja księgowa	Bilansowe
	Pozabilansowe
Wpływ na rentowność	Generujące koszty
	Generujące przychody: ■ odsetkowe ■ pozaodsetkowe
Warunki oferty	Standardowe
	Indywidualnie dopasowywane do klienta
	Alternatywne (nowoczesne)

Źródło: Opracowanie własne.

Prawo bankowe nie dokonuje klasyfikacji produktów bankowych. Wymienia jedynie czynności zastrzeżone dla banków (czynności bankowe *sensu stricto*) oraz pozostałe, które mogą być wykonywane również przez podmioty niebędące bankami (czynności bankowe *sensu largo*). Do pierwszej grupy zalicza się przyjmowanie oszczędności na rachunek klienta, prowadzenie rachunków i wykonywanie rozliczeń, udzielanie kredytów oraz inne czynności, które pośrednio mogą wiązać się z udzielaniem kredytów, np. gwarancje bankowe i akredytywy. Zastrzeżenie dla banków prowadzenia rachunków oszczędnościowych związane jest z koniecznością ochrony indywidualnego klienta i zostało wprowadzone po aferach w związku z pojawieniem się tzw. piramid finansowych. Pozostałe czynności zastrzeżone mają bezpośredni lub pośredni związek z kreacją pieniądza i z tego powodu muszą pozostawać pod kontrolą banku centralnego. Szczegółowy wykaz czynności bankowych z podziałem na *sensu stricto* i *largo* przedstawia tabela 22.

Tabela 22. Czynności bankowe *sensu stricto* i *largo*

Czynności *sensu stricto*	Czynności *sensu largo*
■ przyjmowanie wkładów pieniężnych płatnych na żądanie lub z nadejściem oznaczonego terminu oraz prowadzenie rachunków tych wkładów ■ prowadzenie innych rachunków bankowych ■ udzielanie kredytów ■ udzielanie i potwierdzanie gwarancji bankowych oraz otwieranie i potwierdzanie akredytyw ■ emitowanie bankowych papierów wartościowych ■ przeprowadzanie bankowych rozliczeń pieniężnych ■ wykonywanie innych czynności przewidzianych wyłącznie dla banku w odrębnych ustawach	■ udzielanie pożyczek pieniężnych ■ operacje czekowe i wekslowe oraz operacje, których przedmiotem są warranty ■ świadczenie usług płatniczych oraz wydawanie pieniądza elektronicznego ■ terminowe operacje finansowe ■ nabywanie i zbywanie wierzytelności pieniężnych ■ przechowywanie przedmiotów i papierów wartościowych oraz udostępnianie skrytek sejfowych ■ prowadzenie skupu i sprzedaży wartości dewizowych ■ udzielanie i potwierdzanie poręczeń ■ wykonywanie czynności zleconych związanych z emisją papierów wartościowych ■ pośrednictwo w dokonywaniu przekazów pieniężnych oraz rozliczeń w obrocie dewizowym

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ustawy z dnia 29.08.1997 r. Prawo bankowe art. 5, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150000128.

Usługi zasilające polegają na natychmiastowym lub późniejszym zwiększeniu środków płatniczych klienta wraz z należącymi do nich czynnościami. Należą do nich zarówno instrumenty bilansowe zastrzeżone dla banków (kredyty) i niezastrzeżone (pożyczki, faktoring), jak i operacje pozabilansowe (gwarancje, leasing). Większość z nich zaliczanych jest do czynności aktywnych. Ponieważ klienci zgłaszają różne potrzeby w zakresie finansowania i charakteryzują się różnym poziomem zdolności płatniczej, warunki kredytów i pożyczek są ustalane indywidualnie.

Usługi absorbujące stanowią z kolei bierne operacje bankowe. Należą do nich produkty umożliwiające klientom lokowanie nadwyżek finansowych. W tradycyjnym systemie finansowym opartym na sektorze bankowym, większość stanowią depozyty na rachunkach bankowych, które są zaliczane do produktów bilansowych. Mają najczęściej standardowe parametry, a tylko dla najzamożniejszych klientów są indywidualizowane. Oprócz lokat na rachunkach do grupy produktów absorbujących zalicza się instrumenty dłużne emitowane przez bank i niestandardowe instrumenty rynku finansowego, do których zalicza się produkty strukturyzowane i derywaty należące do produktów pozabilansowych.

Największą i najbardziej różnorodną grupę stanowią produkty związane z czynnościami usługowymi (neutralnymi). Oprócz prowadzenia rachunków i dokonywania rozliczeń zalicza się do nich np. usługi maklerskie, usługi doradztwa inwestycyjnego, *bancassurance*, wynajem skrytek sejfowych itp.

Różnorodność czy też niejednorodność produktów bankowych wynika z tego, że w różnych placówkach mogą one być świadczone w odmienny sposób. Zróżnicowanie produktów finansowych pozwala na tworzenie wielu ich odmian w zależności od potrzeb klienta, etapu rozwoju klienta i rynku, funkcji pełnionych dla klienta, form obsługi itp.[177] Pomijając jakość obsługi, banki mogą na przykład stosować dla poszczególnych klientów różne kanały dystrybucji. Mogą też dla poszczególnych odbiorców ustalić odmienne warunki (odsetki, prowizje, zabezpieczenia, usługi dodatkowe), indywidualizując w ten sposób ofertę zgodnie z potrzebami konkretnych klientów i bankową oceną indywidualnego ryzyka klienta.

Charakterystyki produktu bankowego dokonuje się w trzech obszarach:

- warunków określonych w ofercie,
- korzyści dla banku,
- korzyści dla klienta.

Warunki oferty uzależnione są od strategii (aktualnej polityki produktowej) banku. Ich charakterystyki dokonuje się w regulaminach produktów i wewnętrznych instrukcjach bankowych, a następnie podaje do wiadomości klientów. Zawierają one z reguły cenę produktu (wartość odsetek, prowizje i opłaty), termin ważności, minimalną wartość zaangażowanej kwoty, zabezpieczenia operacji, sposoby dostępu do środków, kanały dystrybucji, sposoby likwidacji i sankcje za niedotrzymanie warunków umowy.

Klient w charakterystyce produktu zwraca szczególną uwagę na względy finansowe (dochodowość operacji pasywnych i niski koszt operacji aktywnych), szybki i łatwy dostęp do usługi, nieskomplikowane procedury, bezpieczeństwo wykonywanych operacji, fachową pomoc pracowników banku (np. udzielanie informacji o warunkach oferty, porady przy wyborze produktu, a w szczególnych przypadkach doradztwo finansowe). Istotna jest dla niego płynność produktów.

Sprzedaż produktów musi generować *korzyści* zarówno dla banku, jak i dla klienta. Mają one podobne podłoże i przyczyny, tj. akceptowaną, satysfakcjonującą obie strony cenę i odpowiednią do niej jakość. Ważną cechą produktu jest też płynność produktu oznaczająca możliwość szybkiej zamiany instrumentu finansowego na gotówkę. Bankowi płynność zapewniają głównie operacje aktywne. Płynne aktywa można w każdej chwili odsprzedać na rynku w celu uzupełnienia niedoborów pieniężnych. Aktywa płynne należy tak dobrać, aby odpowiadały wysokością kwot i walutą mogącym wystąpić wzmożonym wypłatom. Z punktu widzenia banku do płynnych produktów aktywnych zalicza się:

- bony skarbowe i pieniężne,
- komercyjne papiery dłużne,

[177] M. Bruhn, D. Georgi, *Services Marketing,* Prentice Hall, Harlow, London, New York, Boston, San Francisco, Toronto, Sydney, Singapore, Hong Kong, Tokyo, Seoul, Taipei, New Delhi, Cape Town, Madrid, Mexico City, Amsterdam, Munich, Paris, Milan, 2006, s. 152.

- dłużne papiery komunalne,
- bankowe papiery dłużne,
- lokaty w innych bankach,
- skupowane wierzytelności,
- weksle,
- instrumenty powstałe w wyniku sekurytyzacji.

Instrumenty te należą do tzw. aktywów dyskrecjonalnych. Bank może elastycznie kształtować ich udział w portfelu należności i moment upłynnienia. W przeciwieństwie do nich instrumenty niedyskrecjonalne nie nadają się do manipulowania i nie wykazują wysokiej płynności. Takimi instrumentami są np. kredyty i pożyczki. Mogą nimi być też inne aktywa, w tym także dłużne papiery wartościowe, dla których nie organizuje się rynku wtórnego. Takie przypadki należą jednak do rzadkości. Bank nie może przyspieszyć ich spłaty, o ile kredytobiorca wywiązuje się z umowy. Nie jest więc w stanie odzyskać gotówki przed podanym w umowie terminem spłaty, chyba że klient wyrazi na to zgodę. Współcześnie banki starają się usunąć tę przeszkodę przez zastosowanie sekurytyzacji, o ile w umowie kredytowej znajduje się klauzula umożliwiająca odstąpienie kredytu osobom trzecim.

Klient postrzega płynność produktów przez pryzmat produktów depozytowych. Oznacza ona dla niego nieograniczoną dostępność do zgromadzonych w banku środków bez utraty odsetek. Największą płynnością charakteryzują się więc rachunki bieżące (*a vista*) oraz tzw. konta oszczędnościowe. Lokaty terminowe również umożliwiają natychmiastową wypłatę, ale sankcją za wcześniejszą likwidację jest z reguły utrata części lub całości odsetek. Mniej płynne dla klientów są inwestycje w papiery wartościowe, gdyż odzyskanie gotówki wymaga złożenia zlecenia sprzedaży. Dokona się więc tylko pod warunkiem istnienia rynku wtórnego, na którym zostanie złożone zlecenie przeciwne, czyli zlecenie kupna. Najmniej płynnym produktem inwestycyjnym oferowanym przez bank są tzw. polisolokaty ze względu na ustalenie w pierwszych latach ich trwania wysokiej opłaty likwidacyjnej sięgającej aż 90% jej wartości.

Płynne rachunki klientów są niekorzystne dla banku z punktu widzenia stabilności kapitału. Mają charakter niedyskrecjonalny, co oznacza, że ostateczną decyzję dotyczącą wyboru lokaty i momentu jej zakończenia podejmuje klient, a bank nie ma na to żadnego wpływu, nawet jeżeli klient nie dotrzyma terminu umowy i zlikwiduje lokatę przed terminem. Pod względem stabilności dużo lepsze są emitowane przez bank papiery dłużne. Bank od momentu emisji do terminu wykupu zachowuje bowiem źródło finansowania akcji kredytowej. Instrumenty dłużne są jednak w polskim sektorze bankowym wykorzystywane w niewielkim stopniu.

Podstawowym parametrem produktów bankowych, mającym wpływ na korzyści dla banków i klientów jest rodzaj generowanych kosztów lub przychodów. Według tego kryterium dzieli się produkty na odsetkowe i pozaodsetkowe. Przez

produkty odsetkowe należy rozumieć wszelkie instrumenty finansowe, których przychody lub koszty wyliczone są przez zastosowanie stopy procentowej. Dochód odsetkowy banku powstaje jako różnica przychodu i kosztu odsetkowego[178]. Produkty pozaodsetkowe generują natomiast przychody w postaci prowizji i opłat. Mogą mieć charakter produktów bilansowych i pozabilansowych. Klasyfikację wybranych produktów ze względu na to kryterium przedstawia tabela 23.

Tabela 23. Wybrane odsetkowe i pozaodsetkowe produkty bankowe

Produkty	Przychodowe		Kosztowe	
	Odsetkowe	**Pozaodsetkowe**	**Odsetkowe**	**Pozaodsetkowe**
Bilansowe	Kredyty, Pożyczki, Redyskonto weksli	Prowadzenie rachunków, Wykonywanie rozliczeń, Usługi maklerskie	Konta oszczędnościowe, Lokaty terminowe, Inne depozyty na rachunkach, Bankowe papiery wartościowe, Skup weksli	*Bancassurance*, Polisolokaty
Pozabilansowe	Leasing	Faktoring, Gwarancje bankowe, Wynajem skrytek bankowych	–	–

Źródło: Opracowanie własne.

Cechy produktów mogą być rozpatrywane z punktu widzenia technicznego i rynkowego. Aspekt techniczny określa warunki sprzedaży produktu i mechanizm jego funkcjonowania na rynku. Zapisany jest w warunkach umowy i instrukcjach dla tradycyjnych produktów świadczonych za pośrednictwem rachunku bankowego (lokaty, kredyty, rozliczenia) oraz w prospektach lub memorandach emisyjnych dla papierów wartościowych i innych instrumentów rynku finansowego. Techniczne elementy (warunki) oferty bankowej mają szczególne znaczenie dla klientów w momencie dokonywania analizy opłacalności produktów i wyboru ich najwłaściwszej formy[179].

Rynkowy aspekt produktu uwzględnia preferencje klientów i zwraca uwagę na efektywność sprzedaży, a przez to możliwość utrzymania się banku na rynku oraz dalszej ekspansji. Badanie właściwości produktu pod względem przy-

[178] A. Gemzik-Salwach, *Kształtowanie się marż odsetkowych banków*, *e*Finanse, NBP, http://www.e-finanse.com/artykuly/167.pdf [22.07.2016].

[179] M. Capiga, *Determinanty i pomiar efektywności działania banku* [w:] *Konkurencyjność i efektywność działania banku – podejście zasobowe*, red. J. Harasim, Wyd. AE im. K. Adamieckiego, Katowice 2009 r., s. 46.

datności rynkowej umożliwia dostosowanie jego parametrów do potrzeb klientów, a przez lepsze ich zaspokojenie pozwala klientom na osiągnięcie satysfakcji z dokonanych wyborów. Pośrednio wpływa to na wzrost sprzedaży i rentowność banku. Cechy ujawnione są w metryczce, która uwzględnia specyfikę i charakter produktu. Przykład metryczki produktu przedstawia tabela 24.

Odpowiedzią na sytuację na rynku finansowym jest wzbogacenie oferty bankowej o produkty bezpieczne i jednocześnie mające korzystny wpływ na wynik finansowy. Oprócz wyżej wymienionych należą do nich także:

- usługi powiernicze – zarządzanie aktywami finansowymi klientów,
- zarządzanie gotówką – regulowanie płynności klienta przez pozyskiwanie dla klienta krótkich pożyczek lub lokowanie nadwyżek na rynku pieniężnym, przesuwanie środków pomiędzy różnymi funduszami oraz spekulowanie instrumentami rynku pieniężnego i walutowego,
- tworzenie i prowadzenie portfeli inwestycyjnych w ramach funkcjonującego w bankowej grupie kapitałowej biura maklerskiego,
- porady finansowe – związane z wykonywaniem funkcji „opiekuna klienta", szczególnie dla indywidualnych klientów zamożnych oraz klientów korporacyjnych, polegające na pomocy w wyborze odpowiedniego produktu z oferty banku (lokata, kredyt, rozliczenie), w załatwieniu formalności (np. wypełnieniu formularzy), a także doradztwie podatkowym i inwestycyjnym, strategicznym doradztwie marketingowym,
- sprzedaż usług ubezpieczeniowych – sprzedaż ubezpieczeń na życie, ubezpieczanie przedmiotów będących zabezpieczeniem różnych zobowiązań (np. ubezpieczenie nieruchomości będącej przedmiotem hipoteki, ubezpieczenie kredytu itp.),
- sprzedaż funduszy emerytalnych – pośrednictwo w oszczędzaniu długoterminowym na przyszłą emeryturę,
- usługi maklerskie w dziedzinie obrotu papierami wartościowymi – obsługa zleceń giełdowych, działalność na publicznym rynku pozagiełdowym, czynności związane z emisją, sprzedażą i gwarantowaniem emisji papierów wartościowych,
- operacje pozabilansowe na instrumentach pochodnych w celu ograniczenia ryzyka finansowego i spekulacji,
- współfinansowanie w ramach unijnych funduszy celowych – udzielanie kredytów pomostowych, pomoc przy składaniu wniosków o dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej,
- kredytowanie przedsięwzięć wysokiego ryzyka – finansowanie *venture capital*, tworzenie konsorcjów kredytowych,
- usługi bankowości inwestycyjnej – pomoc przy organizowaniu fuzji przedsiębiorstw, sekurytyzacja aktywów, subskrypcja papierów wartościowych, hedging[180].

[180] S. Heffernan, *Nowoczesna bankowość,* PWN, Warszawa 2007 r., s. 53.

Tabela 24. Przykład metryczki wybranych produktów bankowych

Rodzaj produktu		Kredyt	Lokata
I. Dane ogólne	1. Nazwa	PIERWSZE MIESZKANIE	DYNAMICZNA
	2. Numer	DKNB/I	DDKD/V
	3. Typ	7659	6891
	4. Grupa	Rachunki kredytowe	Rachunki oszczędnościowe
	5. Właściciel	Departament Klientów Indywidualnych	
II. Cechy rynkowe	1. Przeznaczenie	Finansowanie potrzeb mieszkaniowych	Oszczędzanie długoterminowe z zachowaniem płynności
	2. Segment docelowy	Gospodarstwa domowe	
	3. Wymagania dodatkowe wobec klienta	1. Posiadanie ROR 2. Zakup pierwszego własnego mieszkania	Brak
	4. Maksymalna kwota	Wysokość kredytu zależna od oceny zdolności kredytowej maksymalnie 1 000 000 zł	Brak
	5. Minimalna kwota	20 000 zł	100 zł
	6. Okres umowy	Maksymalnie 25 lat	Lokata bezterminowa
	7. Formy funkcjonowania	1. Uruchamianie jednorazowo lub w transzach w odrębnym rachunku kredytowym 2. Nieodnawialny 3. Karencja w spłacie rat kapitałowych w przypadku budowy i remontu	1. Wymagalność *a vista* 2. Naliczanie odsetek za każdy pełny miesiąc – kapitalizacja 3. Możliwość dopłat
	8. Waluta	PLN	USD, EUR
	9. Możliwość zmiany warunków	1. Przewalutowanie 2. Wcześniejsza spłata 3. Odroczenie spłaty 4. Podwyższenie kredytu	Brak
	10. Zabezpieczenia	1. Hipoteka 2. Weksel in blanco 3. Ubezpieczenie kredytu 4. Inne	BFG
III. Zakres dostępności	1. Oddział	1. Informacje o produkcie 2. Złożenie wniosku 3. Podpisanie umowy 4. Dyspozycje uruchomienia/zamknięcia 5. Wpłaty, wypłaty	1. Informacje o produkcie 2. Dyspozycje uruchomienia/zamknięcia 3. Wpłaty, wypłaty
	2. Internet	Informacje o produkcie, złożenie wniosku	1.Informacje o produkcie 2. Dyspozycje uruchomienia/zamknięcia
	3. Inne		Informacje o produkcie
IV. Część technologiczna	1. Oprocentowanie – zmienne	Według stawek na rynku WIBOR/LIBOR 1M + marża	Progresywne dla lokaty
	2. Formuła zmiany – częstotliwość weryfikacji	Odsetki od kredytu zapadalne miesięcznie	Kapitalizacja miesięczna

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Wytyczne tworzenia produktu,* Materiały niepublikowane wybranego banku komercyjnego, 2008 r.

2.3. Kredyty i pożyczki

Podstawowymi produktami o charakterze zasilającym są w banku kredyty i pożyczki. Różnorodność oferty banków skłania do przedstawienia ich klasyfikacji (zob. Tabela 25).

Tabela 25. Klasyfikacja kredytów bankowych

Kryterium	Kredyt
Podmiot	Dla budżetu
	Dla sektora finansowego
	Dla sektora niefinansowego, w tym: ■ dla przedsiębiorstw ■ dla gospodarstw domowych
Przedmiot	Dla przedsiębiorstw: ■ inwestycyjne ■ obrotowe
	Dla gospodarstw domowych: ■ konsumenckie ■ na dobra trwałego użytkowania ■ na budownictwo mieszkaniowe
Forma pieniądza	Gotówkowe
	Bezgotówkowe
Waluta	Złotowe
	Walutowe, w tym: ■ wypłacane w walutach obcych ■ denominowane ■ indeksowane do waluty obcej
Okres spłaty	Krótkoterminowe – do 1 roku
	Średnioterminowe – od 1 roku do 3-5 lat
	Powyżej 3-5 lat
Forma spłaty	Spłacane metodą rat malejących
	Spłacane metodą rat równych (annuitetowych)
	Spłacane metodą rat balonowych (z karencją na kapitał)
Forma zabezpieczenia	Lombardowe (zabezpieczone zastawem na ruchomościach, papierach wartościowych itp.)
	Hipoteczne
	Inne

Źródło: Opracowanie własne.

Udzielenie kredytu lub pożyczki wymaga wdrożenia odpowiedniej procedury obejmującej: zapoznanie klienta z ofertą, złożenie wniosku wraz z dokumentami umożliwiającymi ocenę zdolności kredytowej, decyzję o przyznaniu kredytu, podpisanie umowy kredytowej zawierającej szczegółowe warunki jego uruchomienia i spłaty oraz monitoring kredytowy do momentu całkowitego wygaśnięcia

zobowiązania. Wśród warunków kredytowych istotne znaczenie dla klienta mają koszty obsługi zobowiązania. Stanowią je głównie:

- stopa procentowa,
- prowizje i opłaty,
- koszty zabezpieczeń.

Stopę procentową kredytu oblicza się jako sumę stopy bazowej i marży banku. *Stopą bazową* dla kredytów jest stopa na kredyt na rynku międzybankowym, najczęściej na trzy miesiące (3M). W zależności od waluty kredytu stanowi ją zmienna w czasie stopa WIBOR dla kredytów złotowych, EURIBOR dla kredytów w euro i LIBOR dla pozostałych walut. *Marża* z kolei zależy od ryzyka ponoszonego przez bank, głównie od poziomu zdolności kredytowej kredytobiorcy, wielkości kredytu, długości spłaty itp. Obejmuje także koszty, które nie zostały uwzględnione w prowizjach oraz narzut zysku. Maksymalna nominalna stopa procentowa nie może być wyższa niż dwukrotność stopy ustawowej wyliczonej jako suma stopy referencyjnej NBP plus 3,5 p.p.[181] W lipcu 2016 r. maksymalne oprocentowanie kredytów i pożyczek wynosiło 10%, gdyż stopa referencyjna utrzymywała się na poziomie 1,5%[182].

Wyliczenie:
(1,5% + 3,5 p.p.) x 2 = 5% x 2 = 10%

Odsetki obliczane są zawsze od kredytu pozostającego do spłaty, bez względu na metodę spłaty (raty równe lub malejące). Wyliczona w ten sposób realna wartość odsetek jest niższa od wartości nominalnej. Bank rekompensuje sobie utracone korzyści przez ustalanie prowizji i opłat. Nie są one objęte limitem dwukrotności stopy ustawowej. Mają zmienny charakter i są podawane w tabeli opłat i prowizji. Bank nie informuje o ich zmianie, więc na kliencie spoczywa obowiązek kontroli ich wysokości i momentu zmiany. Pobierane są z reguły od całości kredytu na początku umowy. Mogą też dotyczyć: rozpatrzenia wniosku, zmian warunków kredytu itp. Coraz częściej banki wliczają ich wartość do kapitału, co powoduje wzrost kosztów obsługi, ponieważ zwiększa się podstawa oprocentowania.

Niekorzystny wpływ takich praktyk na koszt kredytu dla klienta doprowadził do wydania nowelizacji Ustaw o kredycie konsumenckim i o nadzorze finansowym. Zmiana prawa dotyczy wprowadzenia obowiązku rzetelnego informowania klientów indywidualnych o warunkach kredytów konsumenckich oraz ich łącz-

[181] Art. 359 § 2 Ustawy z dnia 23 kwietnie 1964 r. Kodeks Cywilny, Dz. U. z 2016 r., poz. 380, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19640160093.

[182] Podstawowe stopy procentowe NBP, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy.htm [8.07.2016 r.].

nych kosztów. Kredyt konsumencki został zdefiniowany jako pożyczka i inne zobowiązania udzielane osobom fizycznym. Od 18 grudnia 2011 r. ich maksymalna kwota nie może przekroczyć 255 550 zł lub kwoty w innej walucie w równowartości przywołanej. Ustawa obejmuje pożyczki udzielane nie tylko przez bank, ale przez każdy podmiot osobie zdefiniowanej jako konsument indywidualny. Kredytodawca musi poinformować biorcę o całkowitym koszcie kredytu, całkowitej kwocie kredytu i podać Rzeczywistą Rynkową Stopę Oprocentowania (RRSO)[183].

Zgodnie z wprowadzonymi regulacjami kredytodawca ma obowiązek poinformowania o:

- stopie oprocentowania kredytu oraz warunkach jej zmiany z podaniem indeksu lub stopy referencyjnej, o ile ma zastosowanie do pierwotnej stopy oprocentowania kredytu; jeżeli umowa o kredyt konsumencki przewiduje różne stopy oprocentowania, informacje te podaje się dla wszystkich stosowanych stóp procentowych w danym okresie obowiązywania umowy,
- rzeczywistej rocznej stopie oprocentowania oraz całkowitej kwocie do zapłaty przez konsumenta ustalonej w dniu zawarcia umowy o kredyt konsumencki wraz z podaniem wszystkich założeń przyjętych do jej obliczenia,
- zasadach i terminach spłaty kredytu, w szczególności kolejności zaliczania rat kredytu konsumenckiego na poczet należności kredytodawcy, w tym informacji o prawie do otrzymania bezpłatnego harmonogramu spłat,
- innych kosztach, które konsument zobowiązany jest ponieść w związku z umową o kredyt konsumencki, w szczególności opłatach, prowizjach, marżach oraz kosztach usług dodatkowych, jeżeli są znane kredytodawcy, oraz warunki na jakich koszty te mogą ulec zmianie,
- sposobu zabezpieczenia i ubezpieczenia spłaty kredytu, jeżeli umowa je przewiduje,
- terminach, sposobach i skutkach odstąpienia konsumenta od umowy, obowiązku zwrotu przez konsumenta udostępnionego przez kredytodawcę kredytu, a także kwoty odsetek należnych w stosunku dziennym,
- prawach konsumenta do spłaty kredytu przed terminem,
- możliwości korzystania z pozasądowego rozstrzygania sporów oraz zasadach dostępu do tej procedury, jeżeli takie prawo przysługuje konsumentowi[184].

Ustawa definiuje całkowity koszt kredytu jako wszelkie koszty, które konsument jest zobowiązany ponieść w związku z umową o kredyt. Do kosztów tych należy więc zaliczyć: odsetki, opłaty, prowizje, podatki i marże, koszty, do których poniesienia konsument zobowiązał się na podstawie umowy o kredyt, nie uzależniając tego obo-

[183] Ustawa z 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim, Dz.U. z 2014 r., poz. 1497, brzmienie od 11.04. 2016 r., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20111260715.
[184] Ibidem.

wiązku od powstania jakichkolwiek zdarzeń przyszłych czy warunków, koszty usług dodatkowych, w przypadku gdy ich poniesienie jest niezbędne do uzyskania kredytu.

Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania (RRSO) umożliwia ocenę różnych produktów pożyczkowych i kredytowych. RRSO jest to wyrażony w procentach wskaźnik całkowitego kosztu kredytu uwzględniający odsetki, prowizje i opłaty poza kosztami ubezpieczenia. Uwzględnia także zmianę wartości pieniądza w czasie[185]. Nie jest więc jak się często mylnie przypuszcza prostym ilorazem sumy kosztów kredytowych podzielonych przez wartość kredytu. Należy podkreślić, że RRSO ma jedynie charakter informacyjny i nie wpływa na obsługę zadłużenia, której podstawą jest harmonogram spłaty kredytu ustalony według stopy nominalnej.

RRSO obliczana jest według wzoru:

$$\sum_{K=1}^{K=m} \frac{A_k}{(1+i)^{t_k}} = \sum_{K'=1}^{K'=m'} \frac{A'_{K'}}{(1+i)^{t_{K'}}}$$

Gdzie:

K – numer kolejnej wypłaty raty kredytu,
K' – numer kolejnej spłaty kredytu lub wnoszonych opłat,
A_K – kwota wypłaty raty kredytu K,
$A'_{K'}$ – kwota spłaty kredytu lub kosztów K',
Σ – suma,
m – numer ostatniej wypłaty raty kredytu,
m' – numer ostatniej spłaty kredytu lub wnoszonych opłat,
t_K – okres, wyrażony w latach lub ułamkach lat, między dniem pierwszej wypłaty a dniem każdej kolejnej wypłaty, zatem t1 = 0,
$t_{K'}$ – okres, wyrażony w latach lub ułamkach lat, między dniem pierwszej wypłaty a dniem każdej spłaty lub wniesienia opłat,
i – rzeczywista roczna stopa oprocentowania.

Wprowadzenie do wzoru na RRSO elementu uwzględniającego zmianę wartości pieniądza w czasie może powodować, że kredyt tańszy, ale o większej liczbie rat będzie miał wyższe RRSO niż kredyt tej samej wysokości i o tej samej nominalnej stopie procentowej, lecz o mniejszej częstotliwości spłat lub że RRSO od kredytu niżej oprocentowanego o krótkim terminie spłaty może być wyższe od RRSO od kredytu wyżej oprocentowanego, ale o dłuższym terminie spłaty.

Do obliczania wartości odsetek, rat kredytu, harmonogramu spłat, a także wartości RRSO służą w banku kalkulatory kredytowe. Potencjalni kredytobiorcy mogą korzystać z podobnych narzędzi dostępnych na portalach internetowych[186].

[185] Ibidem.
[186] http://direct.money.pl/kalkulatory/kalkulator-rzeczywistej-stopy-procentowej/ [10.07.2016].

Przykład

Warunki kredytu:	
Kwota kredytu	15 000 zł
Okres kredytowania	60 miesięcy
Oprocentowanie nominalne	**8%**
Opłaty i prowizje	0
Inne koszty	0
Raty równe	
RRSO	**8,30%**

Na warunki kredytów i pożyczek wpływ wywarła także nowelizacja Ustawy o nadzorze finansowym z 11 marca 2016 r. dotycząca m.in. ustalenia jednolitego wzoru obliczania kosztów pozaodsetkowych, ustalanych do tej pory dowolnie. Ustawa określa m.in., że maksymalna wysokość kosztów pozaodsetkowych wynosi 25% kwoty zobowiązania oraz 30% pożyczanej kwoty w skali roku. Limit kosztów pozaodsetkowych liczony jest przez 120 dni od daty otrzymania pierwszej pożyczki. Jeśli w tym czasie klient zwiększy wartość swojego zadłużenia (biorąc kolejną pożyczkę), opłaty dodatkowe nie mogą przekroczyć wartości pierwszego zobowiązania. W przypadku gdy instytucje pożyczkowe nie zmieszczą się w wyznaczonym limicie, klient będzie mógł zwrócić pożyczkę pomniejszoną o koszty pozaodsetkowe, czyli skorzystać z tzw. kredytu darmowego[187].

Nowelizacja wymienionych Ustaw wprowadziła wiele zmian na lepsze. Zwiększyła m.in. poziom bezpieczeństwa przez wyeliminowanie nieuczciwych pożyczek konsumenckich. Przyczyniła się również do obniżenia kosztów szybkich pożyczek udzielanych przez parabanki. Klientom przyniosła natomiast:

- większe bezpieczeństwo,
- niższe koszty szybkich pożyczek,
- ograniczenie tzw. chwilówek,
- wyeliminowanie nieuczciwych praktyk stosowanych przy udzielaniu pożyczek konsumenckich.

Kredyt jest źródłem wysokiego ryzyka w banku, szczególnie w obszarze długoterminowych kredytów o wysokich wartościach. Do takich zalicza się kredyty hipoteczne na budownictwo mieszkaniowe. W wieloletnim okresie spłaty może bowiem dojść do pogorszenia lub całkowitej utraty zdolności kredytowej kredytobiorcy. Ma to wpływ na pogorszenie jakości portfela kredytowego banku i może doprowadzić do poważnych strat w obrębie całego systemu bankowego.

Odpowiedzią na wzrost ryzyka kredytowego stało się zaostrzenie przepisów ostrożnościowych zarówno w wymiarze międzynarodowym, jak i krajo-

[187] Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20061571119.

wym[188]. Nadzór bankowy reprezentowany przez Komitet Bazylejski opracował nowe regulacje w obszarze adekwatności kapitałowej, gdyż dotychczasowe rozwiązania okazały się niewystarczające i w okresie kryzysu nie spełniły stawianych przed nimi oczekiwań[189]. Zalecenia bazylejskie przełożone na język przepisów Unii Europejskiej zaowocowały wydaniem Dyrektywy CRD IV i Rozporządzenia CRR[190]. Z kolei w rozwiązaniach lokalnych w Polsce w zakresie ryzyka kredytowego Komisja Nadzoru Finansowego wydała Rekomendacje: T, S i SII.[191] Szczegółowe zalecenia tych rekomendacji przedstawia tabela 26.

Tabela 26. Rekomendacje polskiego nadzoru bankowego w sprawie warunków udzielania kredytów

Rekomendacja T	Rekomendacja SII
■ Koszt obsługi długu – maksymalnie 50% dochodów netto w przypadku przeciętnych dochodów i 65% dla klientów zamożnych ■ Rzetelna ocena zdolności kredytowej i monitorowanie spłat ■ Rzetelna informacja o produkcie, w tym o skutkach wzrostu stóp procentowych (powyżej 400 pkt baz.) i kursów walut (o więcej niż 20%) ■ Odpowiednie zarządzanie ekspozycjami detalicznymi (oddzielenie pionów sprzedaży od analizy wniosków kredytowych, odpowiednia wycena zabezpieczeń, stress testy)	■ Okres kredytu maksymalnie 25 lat (maksymalnie 30-35 lat w przypadku dodatkowego zabezpieczenia kredytu) ■ LTV – w momencie udzielenia nie większe niż 80% lub 90% w przypadku dodatkowego zabezpieczenia ■ DtI – nie większy niż 40% dla klientów o przeciętnych wynagrodzeniach i 50% dla pozostałych ■ Ustalenie minimalnego wkładu własnego ■ Kredyt w walucie, w jakiej kredytobiorca otrzymuje dochody

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rekomendacji T, S i SII, www.knf.gov.pl.

[188] J. Cichorska, *The mortgage loan market in the face of supervisory regulations Basel III*, w: *Challenges, Research and Perspectives*. Herausforderungen, Forschung Und Perspektiven, red. G. Hofbauer Und Kollegen, European Research and Working Group (Europaische Forschungs- und Arbeitsgruppe, uni-edition GmbH, Berlin 2014, s. 181–195.

[189] Basel III, *A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems, Annex4,* Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements, Basel, 2010.

[190] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013, op. cit., http://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=CELEX%3A32013R0575, Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2013/36/UE, op. cit., http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:176:0338:0436:pl:PDF.

[191] Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi finansującymi nieruchomości oraz zabezpieczonymi hipotecznie (zmieniająca rekomendację z 2010 r.), KNF, Warszawa 2013; https://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_S_18_06_2013._tcm75-34880.pdf, Rekomendacja T dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych, KNF, Warszawa 2013; https://www.knf.gov.pl/Images/RekomendacjaT_tcm75-33586.pdf.

2.4. Depozyty

Pieniężny depozyt bankowy oznacza środki przyjęte przez bank od klienta na rachunek według określonych warunków. W Polsce pojęcie depozytu nie zostało wyraźnie sprecyzowane w przepisach prawa. Zarówno Kodeks cywilny, jak i Prawo bankowe nie definiują samego depozytu, ograniczając się do określenia rachunku bankowego, z którego jednak wynika konstrukcja i charakter depozytu jako formy gromadzenia oszczędności. Przez umowę rachunku bankowego bank zobowiązuje się bowiem względem posiadacza rachunku, na czas oznaczony lub nieoznaczony, do przechowywania jego środków pieniężnych oraz, jeżeli umowa tak stanowi, do przeprowadzenia na jego zlecenie rozliczeń pieniężnych. Bank może obracać czasowo wolnymi środkami pieniężnymi zgromadzonymi na rachunku bankowym z obowiązkiem ich zwrotu w całości lub części na każde żądanie, chyba że umowa uzależnia obowiązek zwrotu od wcześniejszego wypowiedzenia[192].

Pojęciem depozytu bankowego określa się więc kwotę pieniężną powierzoną bankowi przez ich właścicieli na określony czas. Za przekazaną kwotę deponent otrzymuje dowód depozytowy uprawniający do roszczeń majątkowych, a w szczególności do wypłaty części lub całości złożonego kapitału oraz ustalonego wcześniej oprocentowania[193].

Prawo bankowe dopuszcza do używania określenia „oszczędnościowy" wyłącznie w stosunku do środków gromadzonych na rachunkach osób fizycznych, szkolnych kas oszczędnościowych i pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych. Do standardowych usług depozytowych w bankach i kasach oszczędnościowych zalicza się rachunki[194]:

- oszczędnościowe,
- terminowych lokat oszczędnościowych,
- oszczędnościowo-rozliczeniowe,
- powiernicze.

Posiadacz oszczędnościowego rachunku bankowego zwany deponentem może swobodnie dysponować zgromadzonymi środkami pieniężnymi. Bank przyjmujący oszczędności klientów zwany depozytariuszem spełnia wobec klientów powierzających mu wolne środki funkcje:

- zabezpieczenia wartości kapitału wkładowego,
- pomnożenia dochodu,
- gromadzenia środków na większe lub nieprzewidziane wydatki.

---

[192] Ustawa z 23.04.1964 r. Kodeks Cywilny, art. 725 i 726 (Dz. U. nr 16, poz.93 ze zm.), Tekst jednolity z dnia 22.03.2016 r. (Dz.U. z 2016, poz. 380).

[193] Cichorska J., Znaniecka J.: *Działalność depozytowa banków komercyjnych*, WSBiF w Katowicach, Zeszyty Naukowe nr 10, Katowice, 2006 r., s. 48.

[194] Ustawa z dnia 29.08.1997 r. Prawo bankowe, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150000128.

Banki oferują klientom wiele form składania depozytów pieniężnych. Klasyfikacji można dokonać stosując różnorodne kryteria służące ustaleniu szczegółowych warunków otwarcia i prowadzenia depozytu. Klasyfikacja depozytów przedstawiona została w tabeli 27.

Tabela 27. Klasyfikacja depozytów bankowych

KRYTERIUM	DEPOZYT	
	Rodzaj depozytu	**Szczegółowy podział depozytów**
Podmiot	depozyty jednostek finansowych	lokaty innych banków
		lokaty innych podmiotów finansowych
	depozyty jednostek niefinansowych	lokaty ludności
		lokaty przedsiębiorstw
		lokaty innych jednostek
Przedmiot	lokaty bez określenia celu	rachunki bieżące typowe lokaty terminowe
		oszczędności specjalne (książeczki mieszkaniowe, premiowe, systematycznego oszczędzania itp.)
	lokaty celowe	
Czas przechowywania	środki *a vista*	wkłady oszczędnościowe
		rachunki bieżące
	lokaty terminowe	1, 3, 6 miesięczne, 1 roczne itp.
Waluta	wkłady złotowe wkłady dewizowe	
Dokument	rachunki bankowe	książeczki oszczędnościowe
		dowód wpłaty
		bony oszczędnościowe
	bankowe papiery wartościowe	certyfikaty depozytowe
Sposób ustalania stopy procentowej	lokaty ze stałą stopą	zmiana ustalana z góry (lokata progresywna)
	lokaty ze zmienną stopą	
		zmiana zgodna ze zmianą NBP
Kapitalizacja odsetek	po terminie	
	śródterminowa	
Zamknięcie lokaty (lub wypłata środków)	automatyczne w terminie wymagalności	
	za wcześniejszym wypowiedzeniem	
Wartość lokaty	lokaty detaliczne	z określonym minimum wpłaty bez określania wysokości wpłaty
	lokaty hurtowe	
Określenie właściciela	lokaty na okaziciela	obecnie niestosowane
	lokaty imienne	

Źródło: Opracowanie własne.

Banki określając warunki lokat, zwracają głównie uwagę na termin wymagalności i oprocentowanie. Dochodowość lokat bankowych jest wyznaczana przez poziom ich nominalnego oprocentowania oraz czynniki kształtujące realną stopę zwrotu z oszczędności, do których należą: ryczałtowy podatek dochodowy od lokat bankowych[195] i wskaźnik inflacji. Wpływ tych czynników na realną stopę zwrotu z lokat bankowych przedstawia tabela 28.

Tabela 28. Stopa zwrotu z najlepszych polskich lokat bankowych w latach 2006-2015

	Oprocentowanie nominalne*	Oprocentowanie po opodatkowaniu	Wskaźnik inflacji**	Realna stopa zwrotu***
2006	5,00	4,05	1,44	2,61
2007	4,25	3,44	3,88	- 0,44
2008	5,05	4,09	3,16	0,93
2009	7,33	5,94	3,72	2,22
2010	6,60	5,35	3,14	2,21
2011	6,80	5,51	4,60	0,91
2012	7,50	6,08	2,33	3,75
2013	4,75	3,85	0,79	3,06
2014	2,70	2,18	- 0,89	3,07
2015	2,50	2,03	- 0,60	2,63

* Dane bankier.pl

** http://www.inflation.eu/inflation-rates/poland/historic-inflation/cpi-inflation-poland.aspx [2.01.2016]

*** Realną stopę zwrotu obliczono przez odjęcie od oprocentowania nominalnego należnego podatku dochodowego i wskaźnika inflacji.

Źródło: Opracowanie własne. Podejście uproszczone.

Okazuje się, że przy relatywnie wysokim poziomie inflacji, wzrost nominalnego oprocentowania lokaty nie jest w stanie zrekompensować powstałej straty. Im wyższy wskaźnik inflacji, tym większy negatywny efekt finansowy przy danym poziomie oprocentowania.

W lokatach terminowych istnieje związek między wysokością oprocentowania i umownym terminem wymagalności. Im dłuższy termin wymagalności, tym z reguły wyższe nominalne oprocentowanie lokaty. Banki chcą w ten sposób zrekompensować klientowi ryzyko długiego oczekiwania na możliwość wypłaty bez sankcji za zerwanie umowy przed terminem. Względnie wysokie oprocentowanie nominalne ma być zachętą do oszczędzania długoterminowego zapewniającego bankom stabilność wkładów. Motywacją do długoterminowego oszczędzania,

[195] Art. 30a i 30b ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz. U. z 2016 r., poz. 2032 ze zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20160002032.

zapobiegającą jednocześnie wycofywaniu wkładów jest stworzenie niestandardowych produktów depozytowych, takich jak:

- rachunki oszczędnościowe,
- lokaty progresywne,
- lokaty elastyczne,
- produkty strukturyzowane.

Cechą charakterystyczną *rachunku oszczędnościowego* jest najwyższy stopień dostępności (*a vista* – na żądanie) przy relatywnie wysokim dochodzie na poziomie lokat terminowych, możliwość dokonywania wpłat i wypłat w dowolnej wysokości i terminie bez utraty odsetek z zastrzeżeniem, że pierwsza wypłata w miesiącu jest darmowa, a za kolejne pobierana jest opłata. Wypłaty nie powodują utraty odsetek, gdyż bank nalicza odsetki za każdy dzień.

Lokata progresywna polega na wyznaczeniu skali oprocentowania, w której stopa procentowa zwiększa się wraz z wydłużaniem okresu lokaty (najczęściej dla każdego kolejnego miesiąca). Lokaty progresywne dostępne są w złotych i walutach obcych, a odsetki naliczane z reguły co miesiąc i doliczane do salda rachunku. W przypadku wypłaty w środku miesiąca odsetki naliczane są na dzień wypłaty. Banki stosują dwa sposoby naliczania odsetek w lokatach progresywnych. W pierwszym przypadku bank ustala niskie stopy procentowe w pierwszych miesiącach, dopiero w ostatnich 2-3 miesiącach bardzo wysokie. W drugim przypadku bank od początku stosuje relatywnie wysokie oprocentowanie. W ostatnich miesiącach oprocentowanie jest jednak zdecydowanie niższe niż w pierwszym przypadku. Różnica w oprocentowaniu między początkowymi i końcowymi miesiącami jest znacznie mniejsza. Można odnieść wrażenie, że dochód w pierwszym przypadku jest większy, pod warunkiem że klient utrzyma lokatę przez cały rok. Tymczasem oprocentowanie naliczane jest nie za cały okres według stawki za ostatni miesiąc, lecz za każdy miesiąc osobno, a oprocentowanie roczne jest średnią arytmetyczną stawek za każdy miesiąc. W pierwszym przypadku jest więc niższe niż w drugim. Porównanie obu skal oprocentowania lokat progresywnych przedstawia tabela 29.

Tabela 29. Porównanie oprocentowania wybranych lokat progresywnych

Bank	Miesiące												Średnia
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
I	0,6	0,6	1,0	1,25	1,5	1,6	1,75	2,0	2,25	3,5	4,0	6,0	2,17
II	1,2	1,2	1,2	2,5	2,5	2,5	3,25	3,25	3,25	4,0	4,0	4,0	2,73

Źródło: Opracowanie własne na podstawie oferty wybranych banków komercyjnych na 2016 r.

W 2016 r. oprocentowanie najlepszych lokat rocznych wynosiło ok. 2,8%[196]. Wynika z tego, że jest korzystniejsze finansowo od lokaty progresywnej. Jeżeli

[196] Lokata Cloud Idea Bank, https://www.ideabank.pl/klienci-indywidualni-lokata-cloud [10.07.2016 r.].

jednak klient nie dotrzyma terminu lokaty i przedwcześnie ją zlikwiduje, utraci całość odsetek, a w przypadku lokaty progresywnej bank naliczy mu odsetki za okres faktycznego utrzymywania środków w banku. Lokata progresywna pozwala więc na utrzymanie dochodowości przy jednoczesnym zachowaniu płynności.

Lokaty elastyczne mogą w różnych bankach przybierać odmienne formy. Mogą charakteryzować się zmiennym oprocentowaniem zależnym od stawki WIBOR i marży oferowanej przez bank. Mogą też być tak skonstruowane, że w przypadku zerwania umowy przed terminem dają gwarancję wypłaty odsetek o wysokości nieznacznie obniżonej w stosunku do ich wartości pierwotnej (tzw. lokaty bezkarne). W momencie podpisywania umowy o tego typu lokaty deponent nie ma pewności, jaki osiągnie dochód.

Przykład

Klient założył lokatę w banku na 1000 zł z zamiarem utrzymania środków przez rok.
Oprocentowanie lokat:
Tradycyjna lokata roczna **2,8%** w stosunku rocznym
Lokaty progresywne – jak w tabeli 27. Miesięczna kapitalizacja odsetek.

Po czterech miesiącach klient zmuszony jest do likwidacji lokaty.

1. W przypadku tradycyjnej lokat rocznej otrzymuje 1000 zł, czyli tylko wpłacony kapitał.
2. W przypadku pierwszej lokaty progresywnej otrzymuje
   (0,6+0,6+1+1,25)/4 = 0,8625% w stosunku rocznym
   0,8625%/12x4=0,2875%
   1000+1000x0,2875% = 1002,875 zł
3. W przypadku drugiej lokaty progresywnej otrzymuje
   (1,2+1,2+1,2+2,5)/4 = 1,525% w stosunku rocznym
   1,525%/12x4 = 0,508%
   1000+1000x0,508% = **1005,08 zł**

Odpowiedzią na potrzeby klientów w zakresie generowania wysokiego dochodu przy jednoczesnym zachowaniu maksymalnego bezpieczeństwa są produkty strukturyzowane. Początkowo ich konstrukcja oparta była na połączeniu dwóch lub kilku instrumentów, z których jeden (tzw. instrument bazowy) zapewniał zwrot zainwestowanego kapitału w 100%, a drugi i kolejne (tzw. instrumenty wbudowane) miały generować ponadprzeciętne dochody. Instrumentem bazowym była więc najczęściej w banku tradycyjna, długoterminowa lokata na rachunku bankowym (poza bankiem produkt bazowy stanowiły najczęściej inwestycje w obligacje skarbowe), a instrumentem wbudowanym określony fundusz inwestycyjny o strategii dobranej do profilu ryzyka klienta (np. fundusz umiarkowanego wzrostu rynku pieniężnego lub agresywny). Bank dokonywał alokacji kapitału między te instrumenty w proporcjach zapewniających zwrot zainwestowanego kapitału przynajmniej w wysokości wpłaty. Wypłata wartości inwestycji z zyskiem wypracowanym na dany dzień następuje po potrąceniu prowizji. Obniża to w znaczny sposób realny dochód z tych produktów.

Obecnie produkty strukturyzowane są skomplikowanymi inwestycjami w koszyku różnych instrumentów na różnych rynkach (np. giełdowych, walutowych, czy surowcowych). Z reguły konstruuje się dla danego produktu indeks, w którego skład wchodzą wybrane instrumenty. Szczegóły budowy portfela rzadko są podawane do wiadomości publicznej, co zwiększa niepewność klienta. Produkty strukturyzowane skonstruowane według opisanej zasady stwarzają szansę osiągnięcia wysokich dochodów, nie zapewniają już jednak najczęściej 100% ochrony wartości kapitału[197].

2.5. Rachunki i rozliczenia

Jednym z podstawowych produktów pośredniczących są rozliczenia pieniężne. Wykonywane są w formie operacji gotówkowych lub bezgotówkowych. Do rozliczeń gotówkowych zalicza się wpłaty i wypłaty gotówkowe realizowane w złotych (PLN) oraz walutach obcych, najczęściej w: AUD, CAD, CHF, DKK, EUR, GBP, JPY, NOK, SEK, USD. Banki realizują te operacje bezpośrednio w placówkach lub przez sieć bankomatów.

Wpłaty gotówkowe do kasy banku realizowane są na podstawie: złożonego w placówce formularza wpłaty gotówkowej lub dyspozycji ustnej. Wpłacający na formularzu bądź ustnie powinien podać informacje: nazwisko lub nazwę beneficjenta, na rachunek którego ma być dokonana wpłata, numer rachunku beneficjenta (może nim być sam wpłacający), kwotę i walutę, nazwę wpłacającego oraz tytuł wpłaty w przypadku wpłaty na rachunek firmowy.

Zlecenie wpłaty gotówkowej powinno być potwierdzone podpisem wpłacającego, a w przypadku wpłaty na rachunek podmiotu gospodarczego także pieczęcią złożonymi na formularzu lub na potwierdzeniu wpłaty wydanym przez kasjera. Bank może odmówić przyjęcia do realizacji zlecenia wpłaty, w którym nie podano lub błędnie podano którąkolwiek z wymienionych informacji. Wpłata na rachunek dokonana w placówce banku, w walucie tego rachunku, jest z reguły udostępniana na tym rachunku niezwłocznie po otrzymaniu środków pieniężnych, a najpóźniej w następnym dniu roboczym.

Wypłaty gotówkowe realizowane są w bankomatach lub w placówkach banku na podstawie dyspozycji ustnej lub pisemnej ze wskazaniem waluty i kwoty wypłaty, nazwy i numeru rachunku. Kwota wypłaty nie może przekraczać salda na rachunku, chyba że do rachunku przyznany jest limit umożliwiający utworzenie salda debetowego. Dyspozycje wypłaty gotówkowej składane w placówce powinny być potwierdzone poprzez podpis zgodny z kartą wzoru podpisów, a w przypadku podmiotów gospodarczych również odbitkę pieczęci. Na dyspo-

[197] http://www.comperia.pl/lokaty_strukturyzowane [21.07.2016].

zycji wypłaty lub na potwierdzeniu wypłaty powinien znajdować się także podpis kasjera[198].

*Rozliczenia bezgo*tówkowe polegają na wydaniu polecenia obciążenia rachunku dłużnika i uznania rachunku wierzyciela. Ze względu na konieczność spełnienia dodatkowych warunków można je podzielić na bezwarunkowe (polecenie przelewu, polecenie zapłaty, czek, karta płatnicza) i uwarunkowane (inkaso, akredytywa). Ze względu na podmiot wydający dyspozycję rozliczenia wyróżnia się z kolei rozliczenia zainicjowane przez dłużnika (polecenie przelewu, czek, karta płatnicza, akredytywa) oraz rozliczenia zainicjowane przez wierzyciela (polecenie zapłaty, inkaso).

Najprostszą i najbardziej popularną formą rozliczeń bezgotówkowych jest *polecenie przelewu*. Polega ono na wydaniu przez dłużnika (płatnika) swojemu bankowi dyspozycji przekazania określonej kwoty ze swojego rachunku na wskazany rachunek beneficjenta (odbiorcy). Warunkami wykonania operacji jest posiadanie przez obie strony rachunków bankowych oraz posiadanie przez płatnika salda na rachunku w wysokości wystarczającej na pokrycie płatności, chyba że ma on przyznany przez bank limit płatności powyżej tego salda. Płatnik korzysta wtedy z tzw. salda debetowego, czyli zadłuża się w banku na poczet przyszłych wpłat na swój rachunek. Polecenie przelewu wymaga podania następujących informacji:

- nazwa odbiorcy przelewu (osoby fizycznej, osoby prawnej, jednostki organizacyjnej nieposiadającej osobowości prawnej),
- numer rachunku odbiorcy (w Polsce jest to numer 26-cyfrowy),
- kwota przelewu,
- waluta przelewu,
- numer rachunku zlecającego (w Polsce jest to numer 26-cyfrowy),
- nazwa zlecającego przelew (osoby fizycznej, osoby prawnej, jednostki organizacyjnej nieposiadającej osobowości prawnej),
- tytuł zobowiązania (informację, z jakiego powodu przelew jest realizowany, na przykład *zapłata za fakturę numer* ...),
  - data przelewu,
  - podpis i pieczęć (w wersji papierowej).

Dostawca usług płatniczych powinien zaksięgować otrzymane polecenie przelewu najpóźniej w następnym dniu roboczym po jego przyjęciu. Polecenie przelewu może przybrać formę zlecenia stałego, kiedy klient zleca automatyczne wykonywanie przez bank powtarzających się regularnie płatności najczę-

[198] *Regulamin Rozliczeń Pieniężnych dla Klientów Komercyjnych Banku BPH S.A.*, http://www.bph.pl/repo/bph/firmy/Regulamin_Rozlicze__Pieni__nych_dla_Firm_i_Klient_w_Korporacyjnych_PSD.pdf [20.07.2016], *Regulamin Rozliczeń Pieniężnych dla Klientów Indywidualnych Banku BPH S.A.*, http://www.bph.pl/repo/bph/indywidualni/konta/dokumenty/Regulamin_Rozlicze__Pieni__nych_dla_Klientow_Indywidualnych_PSD.pdf [20.07.2016].

ściej o tej samej wartości. W Polsce dostępne są następujące rodzaje polecenia przelewu:

- standardowy przelew bankowy ELIXIR – realizowany w międzybankowym systemie rozliczeń netto w złotych, obsługiwanym przez Krajową Izbę Rozliczeniową SA,
- przelew RTGS SORBNET – realizowany w systemie SORBNET2, służącym do dokonywania wysoko kwotowych rozliczeń w czasie rzeczywistym,
- przelew SWIFT – realizowany w walucie euro lub w innej walucie zagranicznej, w obrocie pomiędzy ponad 200 krajami[199],
- przelew natychmiastowy – realizowany w trybie 7/24. Środki są przekazywane z rachunku płatnika na wskazany rachunek odbiorcy z wyłączeniem międzybankowych sesji rozliczeniowych, w czasie od kilku sekund do kilku minut[200],
- przelew SEPA *Credit Transfer* – realizowany w euro w obrębie krajów UE, Islandii, Norwegii, Liechtensteinu i Szwajcarii[201].

Dyspozycja polecenia przelewu może być złożona w formie wystandaryzowanego dokumentu papierowego, za pomocą systemu bankowości elektronicznej, systemu IVR (telefonicznie) oraz za pomocą aplikacji dostosowanej do urządzeń mobilnych. Zasady autoryzacji zleceń określają właściwe regulaminy banków[202].

Polecenie zapłaty jest formą rozliczenia powstającą z inicjatywy wierzyciela, który zleca bankowi uznanie swojego rachunku i obciążenie rachunku dłużnika. Jego zastosowanie wymaga wcześniejszej zgody dłużnika[203]. Polecenie zapłaty przyspiesza cykl płatności i nadaje się do realizacji powtarzających się zobowiązań, ale różnej wartości, gdyż każdorazowo wierzyciel składa odpowiednią dyspozycję. Pozostałe warunki wykonania polecenia zapłaty są bardzo zbliżone do warunków polecenia przelewu.

---

[199] *SWIFT bez tajemnic. Jak przelać pieniądze za granicę?* http://biznes.pl/magazyny/finanse/swift-bez-tajemnic-jak-przelac-pieniadze-za-granice/jbmrh [20.07.2016]; Discover SWIFT, The Global Provider of secure financial messaging services, https://www.swift.com/about-us/discover-swift?AKredir=true [20.07.2016].

[200] *Przelewy natychmiastowe na świecie – wyjątek nie reguła*, http://www.bankier.pl/wiadomosc/Przelewy-natychmiastowe-na-swiecie-wyjatek-nie-regula-3276120.html [20.07.2016].

[201] *Single Euro Payment Area* (SEPA), "Banking and Finance", European Commission, http://ec.europa.eu/finance/payments/sepa/index_en.htm.

[202] Szczegółowe omówienia usług rozliczeniowych dla głównych segmentów klientów bankowych znajdują się w punktach 3-6 rozdziału II.

[203] Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20111991175; Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2007/64/WE 2007/64/WE z dnia 13 listopada 2007 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego zmieniająca dyrektywy 97/7/WE, 2002/65/WE, 2005/60/WE i 2006/48/WE i uchylająca dyrektywę 97/5/WE; DzUrz UE L 319/1 ze zm.; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=celex%3A32007L0064.

Polecenia przelewu i zapłaty mogą być realizowane pomiędzy dostawcami usług płatniczych w Polsce, a także w relacjach transgranicznych, te ostatnie dzięki istnieniu Jednolitego Obszaru Płatności w euro (SEPA), polegającego na stosowaniu na terenie Unii Europejskiej, Szwajcarii, Islandii, Norwegii i Liechtensteinu standardowych instrumentów płatniczych funkcjonujących w oparciu o te same proste i przejrzyste zasady[204].

Do szczególnych zalet systemu należy zaliczyć:

- dopasowanie produktów płatniczych do potrzeb klienta – w ramach SEPA banki dostarczają uzupełniające usługi związane z płatnościami w euro, odzwierciedlające szczególne wymagania klientów,
- wprowadzenie innowacyjnych elementów upraszczających procesy płatnicze,
- możliwość wykonywania płatności na terenie UE i wymienionych wyżej państw systemu SEPA według tych samych zasad – jedna wystandaryzowana infrastruktura płatnicza,
- redukcję kosztów technologii informacyjnej IT (*information technology*),
- rekoncyliację – racjonalizację łańcucha rozliczeń i operacji z tym związanych (uproszczenie rachunkowości, uzgadnianie rachunków należności i zobowiązań, aktualizowanie rozliczeń zgodnie z harmonogramem),
- usprawnienie zaplecza administracyjnego (*Back Office*) – ujednolicone cykle rozliczeniowe zwiększą pewność prawną i przewidywalność płatności,
- optymalizacja zarządzania przepływami pieniężnymi (*Cash Management*) – centralizacja rachunków w strefie SEPA zwiększa płynność rozliczeń, zanik różnic pomiędzy krajowymi i transgranicznymi płatnościami w euro,
- powstanie zintegrowanego rynku płatności w euro – wzrost tendencji w kierunku outsourcingu płatności generującego efekt skali i płynące z tego korzyści, stworzenie atrakcyjnych ofert dla podmiotów, które korzystają ze scentralizowanych form[205].

2.6. Pranie brudnych pieniędzy

Banki jako instytucje zajmujące się obrotem środkami pieniężnymi w szczególny sposób narażone są na niezgodne z prawem praktyki określane mianem „prania brudnych pieniędzy". Pojęcie to oznacza na ogół wprowadzanie do legalnego obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł. Ustawa o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz fi-

[204] Single Euro Payment Area (SEPA). From Concept to Reality, ECB, Eurosysytem, July 2007.

[205] *Economic Analysis of SEPA. Benefits and opportunities ready to be unlocked by stake*holders, SEPA 2014, www.pwc.com/gx/en/services/audit-assurance/corporate-treasury-solutions/sepa-benefits-and-opportunities-ready-to-be-unlocked-by-stakeholders.html; http://ec.europa.eu/finance/payments/docs/sepa/140116_study_en.pdf [20.07.2016].

nansowaniu terroryzmu definiuje pranie pieniędzy jako zamierzone postępowanie polegające na[206]:

- zamianie lub przekazaniu wartości majątkowych pochodzących z działalności o charakterze przestępczym lub z udziału w takiej działalności, w celu ukrycia lub zatajenia bezprawnego pochodzenia tych wartości majątkowych albo udzieleniu pomocy osobie, która bierze udział w takiej działalności w celu uniknięcia przez nią prawnych konsekwencji tych działań,
- ukryciu lub zatajeniu prawdziwego charakteru wartości majątkowych lub praw związanych z nimi, ich źródła, miejsca przechowywania, rozporządzania, faktu ich przemieszczania, ze świadomością, że wartości te pochodzą z działalności o charakterze przestępczym lub udziału w takiej działalności,
- nabyciu, objęciu w posiadanie albo używaniu wartości majątkowych pochodzących z działalności o charakterze przestępczym lub udziału w takiej działalności,
- współdziałaniu, usiłowaniu popełnienia, pomocnictwie lub podżeganiu w przypadkach zachowań określonych w trzech powyższych punktach, jeżeli działania, w ramach których uzyskano wartości majątkowe, były prowadzone na terytorium innego państwa niż Rzeczpospolita Polska.

Obowiązująca w Polsce ustawa regulująca procedury postępowania w przypadku wykrycia przestępstw o charakterze prania brudnych pieniędzy wynika bezpośrednio z regulacji przyjętych w UE i jest z nimi zgodna[207].

Proceder prania brudnych pieniędzy w praktyce najczęściej odbywa się w trzech etapach:

- wpłata gotówki na rachunek bankowy, z reguły przy wykorzystaniu nocnych trezorów, by uniknąć kontaktu z pracownikiem banku,
- wykonanie wielu przelewów i innych operacji finansowych w celu zatajenia źródła pochodzenia pieniędzy,
- integracja, czyli zalegalizowanie brudnych pieniędzy przez inwestycje w instrumenty rynku kapitałowego, nieruchomości i inwestycje alternatywne, jak np. dzieła sztuki.

Do najbardziej popularnych technik prania brudnych pieniędzy należą:

- mieszanie – łączenie brudnych pieniędzy ze środkami z legalnych źródeł, np. przez dokonywanie wpłat z różnych źródeł na jeden rachunek bankowy,

---

[206] Ustawa z dnia 16 listopada 2000 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu, Dz. U. 2000 nr 116 poz. 1216 ze zm., tekst jednolity: Dz. U. z 2016 r. poz. 299, 615, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20001161216.

[207] Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/849 z dnia 20 maja 2015 r. w sprawie zapobiegania wykorzystywaniu systemu finansowego do prania pieniędzy lub finansowania terroryzmu, zmieniająca rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 648/2012 i uchylająca dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2005/60/WE oraz dyrektywę Komisji 2006/70/WE; DzUrz UE L 141/73; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32015L0849.

- *smurfing* – wykorzystanie dużej liczby pośredników, tzw. *smurfów,* do wykonywania wielu drobnych operacji w różnych placówkach, np. zakupy niewielkiej liczby papierów wartościowych, zamiana banknotów pochodzących z działalności przestępczej na większe nominały lub żetony w kasynach gry,
- kredyt dla ciebie – zaciąganie dwóch kredytów: jednego legalnego w banku, drugiego fikcyjnego od zagranicznej spółki. Legalny kredyt bankowy spłacany jest wraz odsetkami z kredytu fikcyjnego. Fikcyjna spółka finansowana jest wówczas przez legalne środki,
- *transferpricing* – międzynarodowe transakcje handlowe na kontrakty importowe lub eksportowe o znacznie zawyżonej lub zaniżonej cenie, dzięki czemu dokonuje się transferu nielegalnych środków,
- transakcje puste – wystawianie fałszywych faktur na fikcyjne transakcje[208].

Banki i inne instytucje finansowe mają obowiązek informowania o transakcjach mogących mieć związek z przestępstwem prania brudnych pieniędzy. Kodeks Karny i Ustawa o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu zobowiązuje je do wprowadzenia odpowiednich procedur wewnętrznych. Dotyczy to tzw. operacji ponadprogowych i transakcji podejrzanych, czyli transakcje, których równowartość przekracza 15 tys. euro oraz transakcje przeprowadzone za pomocą więcej niż jednej operacji, których okoliczności wskazują, że są one ze sobą powiązane i zostały podzielone na operacje o mniejszej wartości z zamiarem uniknięcia obowiązku rejestracji. Transakcje podejrzane są z kolei definiowane jako operacje, których okoliczności wskazują, że mogą mieć związek z praniem pieniędzy lub finansowaniem terroryzmu[209].

W przypadku takich transakcji banki mają obowiązek dodatkowej kontroli przez drugiego pracownika (tzw. „akceptacji na drugą rękę") oraz identyfikacji klientów i prowadzenia rejestru operacji, co do których powstają wątpliwości. Rejestr powinien zawierać tożsamość i adres osoby, która fizycznie dokonuje transakcji, osoby, w której imieniu transakcja jest dokonywana, beneficjenta, rodzaju transakcji, oznaczenie banków biorących w niej udział, kwotę transakcji oraz dane osoby, która rejestrowała powyższe informacje.

Bank ma obowiązek przechowywania imiennych dowodów księgowych identyfikujących klientów przez 5 lat. W razie uzasadnionych podejrzeń o pranie pieniędzy pracownik banku pod groźbą odpowiedzialności karnej, ma obowiązek powiadomić o tym organy ścigania.

---

[208] T. Kuijlen, G. Migut, *Wykrywanie nadużyć i prania brudnych pieniędzy*, StatSoft Polska, www.statsoft.pl/Portals/0/Downloads/finanse/04fraud.pdf.

[209] Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 września 2001 r. w sprawie określenia wzoru rejestru transakcji, sposobu jego prowadzenia oraz trybu dostarczania danych z rejestru Generalnemu Inspektorowi Informacji Finansowej; DzU nr 113, poz. 1210 ze zm.; http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20011131210.

Instytucjami wspomagającymi banki w walce z procederem prania brudnych pieniędzy są utworzona przez kraje Grupy G7 w 1989 r. międzynarodowa organizacja FATF (*Financial Action Task Force*)[210] oraz powołany w Polsce w ramach Ministerstwa Finansów, Generalny Inspektor Informacji Finansowej[211], do którego zadań należy gromadzenie, przetwarzanie i analizowanie informacji oraz przeciwdziałanie wprowadzaniu do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł.

3. Klienci detaliczni

Beata Świecka, Marta Musiał, Monika Pettersen-Sobczyk

3.1. Pojęcie klienta detalicznego

Termin klient detaliczny nie jest pojęciem jednoznacznym. Z jednej strony to osoba fizyczna nieprowadząca lub prowadząca działalność gospodarczą, na której rzecz bank świadczy usługi. Z drugiej strony (w szerszym ujęciu) pojęcie to obejmuje firmy z sektora mikro i małych przedsiębiorstw. Klienta detalicznego często utożsamia się z pojęciem konsumenta lub nabywcy. Zarówno konsumenci, jak i nabywcy mogą występować indywidualnie (indywidualni konsumenci) lub zespołowo (gospodarstwo domowe, rodzina). Pojęcie klienta detalicznego zostało również zdefiniowane w Dyrektywie MIFID[212], która nakłada na banki obowiązek klasyfikowania klientów i wyróżnia klienta detalicznego, klienta profesjonalnego i uprawnionego kontrahenta. Zgodnie z dyrektywą klient detaliczny to klient korzystający z najwyższego poziomu ochrony przewidzianego Dyrektywą MiFID oraz polskimi przepisami wprowadzającymi MiFID nienależący do kategorii klientów profesjonalnych[213]

[210] http://www.fatf-gafi.org [7.07.2016].

[211] http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/giif/system [7.07.2016].

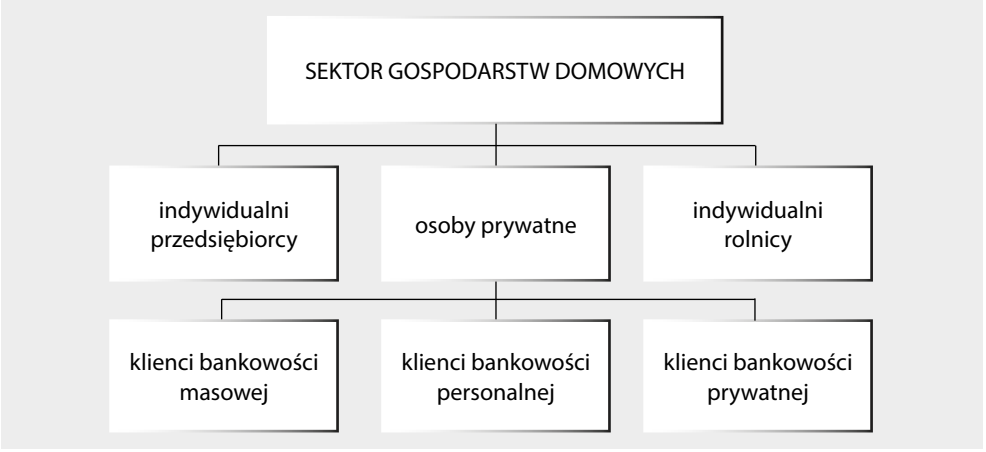
[212] Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2004/39/WE z dnia 21 kwietnia 2004 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych (zmieniająca dyrektywę Rady 85/611/EWG i 93/6/EWG i dyrektywę 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz uchylająca dyrektywę Rady 93/22/EWG) – MiFID; DzUrz UE L 145; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32004L0039.

[213] Za klientów profesjonalnych uznaje się następujące podmioty: 1) podmioty, które są uprawnione lub podlegają przepisom wykonawczym dotyczącym prowadzenia działalności na rynkach finansowych; 2) duże przedsiębiorstwa spełniające dwa z poniższych kryteriów: a) zestawienie bilansowe ogółem: 20 000 000 EUR, b) obrót netto: 40 000 000 EUR; c) fundusze własne: 2 000 000 EUR;

ani uprawnionych kontrahentów[214], w stosunku do którego bank obowiązany jest określić, czy instrument finansowy przez niego wybrany odpowiada jego wiedzy i doświadczeniu oraz celom inwestycyjnym. Grupa ta obejmuje również klientów profesjonalnych albo uprawnionych kontrahentów, którzy na swój wniosek uwzględniony przez bank traktowani są jak klient detaliczny. Klient detaliczny podlega pełnej ochronie, gdyż zakłada się, że nie posiada on wystarczającej wiedzy i doświadczenia w zakresie inwestycji. Klient może złożyć wniosek o przyznanie mu statusu klienta profesjonalnego. U podstaw takiej kategoryzacji klientów leży uznanie, iż różnym typom klientów należy zapewnić inny poziom ochrony oraz przekazać odpowiednie informacje na temat produktów i usług.

Sektor klientów detalicznych w dużej mierze tworzą osoby prywatne, które można podzielić na trzy podstawowe segmenty: klientów bankowości masowej, klientów bankowości personalnej, osobistej (*personal banking*), klientów bankowości prywatnej *(private banking)* – zob. rys. 8.

Rys. 8. Osoby prywatne jako segment bankowości detalicznej



Źródło: Opracowanie własne.

3) krajowe i regionalne władze samorządowe, instytucje publiczne, które zarządzają długiem publicznym, banki centralne, międzynarodowe i pozakrajowe instytucje, takie jak Bank Światowy, MFW, ECB, EIB i inne; 4) inni inwestorzy instytucjonalni, których głównym zakresem działalności jest inwestowanie w instrumenty finansowe, w tym podmioty zajmujące się sekuratyzacją aktywów lub innego rodzaju transakcjami finansowymi.

[214] Do uprawnionych kontrahentów zalicza się podmioty działające w sektorze finansowym, w tym: banki, biura maklerskie, firmy ubezpieczeniowe oraz fundusze inwestycyjne i emerytalne, a także instytucje rządowe i publiczne, banki centralne i instytucje ponadnarodowe. Te podmioty korzystają z najniższego poziomu ochrony gwarantowanej Dyrektywą MiFID, bowiem zakłada się, iż posiadają doświadczenie pozwalające im na podejmowanie decyzji inwestycyjnych w oparciu o ich profil korporacyjny.

Klientów z segmentu bankowości masowej można określić jako klientów mniej wymagających i typowych. Ich obszar zainteresowania ogranicza się do podstawowej oferty produktowej banku, zaspokajającej najważniejsze potrzeby finansowe. Poziom generowanych oszczędności w tym segmencie jest stosunkowo niski, zakres obsługi rozliczeniowo-płatniczej względnie niewielki, a zaciągane kredyty są krótko- lub średnioterminowe i oscylują w relatywnie niskich przedziałach kwotowych. Co za tym idzie, niska rentowność produktów z oferty bankowości masowej skłania banki do standaryzacji tej grupy produktów i usług, automatyzacji procesów oraz przesuwania ich obsługi do kanałów dystrybucji o niższych kosztach, takich jak bankowość internetowa, bankowość telefoniczna lub samoobsługowa. Warto jednak pamiętać, że jest to najliczniejsza grupa klientów banków: w zależności od wielkości banku i jego profilu może ona obejmować do 80% klientów indywidualnych. Zatem niewielkie obroty generowane przez poszczególnych klientów z całą pewnością rekompensowane są efektem korzyści skali[215]. Klienci bankowości personalnej z racji większej wiedzy i świadomości finansowej, a także większej zasobności finansowej mają większe oczekiwania co do obsługi i oferty, która powinna być zindywidualizowana. Najbardziej charakterystyczni są klienci bankowości prywatnej, którzy należą do najzamożniejszej grupy klientów, którzy korzystając z usług bankowych oczekują integracji finansowych produktów i usług doradczych w celu asystowania w procesie akumulacji, ochrony i transferu bogactwa poprzez różne etapy finansowego cyklu ich życia. Poziom zamożności w sektorze bankowości prywatnej jest zróżnicowany, dlatego też dzieli się ich na *high-net-worth individuals* (HNWI) jako najzamożniejszej grupy klientów, *very HNWI* i ultra *HNWI*, o czym jest mowa szerzej w dalszej części opracowania. Jeśli zatem widoczne jest zróżnicowanie w obsłudze klientów detalicznych, to tym bardziej jest ono dostrzegalne w różnicach między klientem detalicznym a korporacyjnym, który tworzą duże przedsiębiorstwa z pokaźną liczbą procedur, wewnętrznych zasad, audytów, uregulowań i pracowników, i którzy z racji wielkości obrotów, dużej liczby operacji bankowych, mogą liczyć na zupełnie inną ofertę niż klient detaliczny. Obsługa firm mikro, małych i średnich jest zbliżona do oferty klienta detalicznego, jednakże w sektorze MŚP, jest również duże zróżnicowanie, o czym jest mowa w dalszej części opracowania[216].

3.2. Pojęcie i klasyfikacja potrzeb

Funkcjonowanie klientów detalicznych związane jest z zaspokojeniem potrzeb. Potrzebę określić można jako stan psychofizyczny człowieka przejawiający się subiektywnym odczuciem braku czegoś i równocześnie odczuciu temu towarzyszy chęć pozyskania tych dóbr lub usług, stworzenia odpowiednich warunków

[215] M. Willmann, *Klient indywidualny i instytucjonalny* [w:] A. Gospodarowicz, A. Nosowski (red.), *Zarządzanie instytucjami kredytowymi,* Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2012, s. 135.
[216] Szerzej klienci sektora MŚP zostali scharakteryzowani w punkcie 5 niniejszego rozdziału.

likwidujących poczucie braku. Jedną z podstawowych cech potrzeb jest ich duże zróżnicowanie i zmienność, gdyż odczucie jest indywidualną i niepowtarzalną strukturą. Potrzeby są odnawialne, zaspokojenie jednej potrzeby powoduje rozwój kolejnej i to na ogół nie jednej, ale wielu, które w stosunku do tej pierwszej mogą mieć charakter komplementarny lub synergiczny. Potrzeby ludzkie mają charakter dynamiczny, ulegają stałym przemianom, zarówno w sferze swej struktury, jak i hierarchii[217].

Mając na względzie potrzeby, nie sposób wspomnieć o podstawowej klasyfikacji A.H. Maslowa, Murphyego, Warrena, Moore'a, Schraba, Oppachera (zob. Tabela 30), jednakże biorąc pod uwagę specyfikę potrzeb finansowych, należy dokonać swoistego, nowego podziału.

Tabela 30. Wybrane klasyfikacje potrzeb

Autor klasyfikacji	Potrzeby
C. Murphy	Biologiczne, czynnościowe, estetyczne, emocjonalne
J. Szczepański	Rzeczywiste (wywołane brakiem czegoś), otoczkowe (psychologiczne, społeczne, gospodarcze i kulturowe), pozorne (niemające składnika rzeczywistego, a których zaspokojenie prowadzi do regresji systemu biopsychicznego lub do rozkładu, lub rozkładu czynników zewnętrznych)
H. Moore	Zdobywania, dorównania innym, ochrony siebie i swoich bliskich
H.C. Warren	Utrzymania życia, reprodukcji gatunku, ochrony, agresji, współżycia społecznego, działania
V. Schrab	Zdobywania pieniędzy i innych dochodów, zabezpieczenie warunków życia na starość, zdobywanie popularności, życzliwości, zdobywanie ogólnego szacunku, urządzenie sobie wygodnych warunków życia, awansu społecznego, poprawienia swego wyglądu zewnętrznego, zdobycia prestiżu osobistego, uzyskania lub zachowania dobrej kondycji fizycznej
F. Oppacher	Fizjologicznego podtrzymania życia (zdrowia), bezpieczeństwa psychicznego (panowania nad własnym losem), bezpieczeństwa fizycznego (istnienia bez fizycznych uszkodzeń ciała), miłości, przynależności, współpracy (miłości wzajemnej rodzicielskiej, podtrzymywania na duchu jako przeciwieństwa alienacji), szacunku do samego siebie (godności osobistej, poczucia wartości własnych celów i pracy, uznania własnej osobowości), samorealizacji, rozwoju (twórczości, poznania, wiedzy), celu i zrozumienia

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: C. Murphy, *Experimental and Personalisty*, Harper and Rother, New York 1937; H.C. Warren, *Human Psychology*, Houghton Mifflin Comp, Boston 1919; H. Moore, *Psychology for Business and Industry*, McGraw-Hill, New York 1949; L. Rudnicki, *Zachowania konsumentów na rynku*, Warszawa 2000; J. Szczepański, *Konsumpcja a rozwój człowieka. Wstęp do antropologicznej teorii konsumpcji*, Warszawa 1991; G. Ancyparowicz, *Bezpieczeństwo socjalne cz. I Gospodarstwo domowe,* Warszawa, WSM SIG, 2004, L. Rudnicki: *Zachowania rynkowe nabywców, Mechanizmy i uwarunkowania,* Kraków 2004.

[217] Cz. Bywalec, L. Rudnicki, *Konsumpcja*, Warszawa, PWE, 2002, s. 21 i dalsze.

T. Harrison przedstawia podział potrzeb skłaniających konsumentów do korzystania z usług finansowych[218]:

- potrzeby związane z dostępnością gotówki – m.in. usługi związane z wykorzystaniem kart płatniczych, bankomatów, bankowości internetowej, telefonicznej, umożliwiających korzystanie ze środków zgromadzonych na koncie,
- potrzeby związane z zabezpieczeniem posiadanego majątku – z jednej strony fizyczne zabezpieczenie środków pieniężnych i rzeczy wartościowych poprzez skrytki sejfowe, z drugiej strony potrzeba wynikająca z pragnienia zarządzania środkami, aktywami, w celu zabezpieczenia przed stratą na wartości,
- potrzeby związane z przesyłaniem pieniędzy – dokonywanie rozliczeń bezgotówkowych, w szczególności poleceń przelewu, poleceń zapłaty,
- potrzeby związane z opóźnieniem zapłaty – korzystanie z kart kredytowych, pożyczek, kredytów w celu późniejszej zapłaty za nabyte dobra i usługi,
- potrzeby związane z doradztwem finansowym – wraz ze wzrostem liczby i złożoności produktów finansowych wzrasta zapotrzebowanie na informację pozwalająca na optymalizowanie decyzji finansowych.

Dla klientów detalicznych kluczowe potrzeby finansowe obejmują oszczędzanie, pożyczanie oraz transmisję pieniądza. Klienci znajdujący się powyżej granicy ubóstwa mają pięć fundamentalnych potrzeb finansowych bez względu na swój wiek, dochody i cechy demograficzne. Te podstawowe potrzeby to: płacić, pożyczać, oszczędzać, inwestować, zabezpieczać lub ubezpieczać. Klienci z zamożniejszych grup wymagają dodatkowo zarządzania napływającymi środkami pieniężnymi i zobowiązaniami podatkowymi. Potrzeby bankowo-finansowe klientów indywidualnych obejmują przede wszystkim[219]:

- bezpieczne przechowywanie gotówki,
- bezpieczne i wygodne wykonywanie płatności,
- osiąganie zysku z racji lokowania gotówki w banku,
- zabezpieczenie życiowe (zabezpieczenie na przyszłość),
- swobodne dysponowanie własnymi pieniędzmi ulokowanymi w banku,
- możliwość szybkiego otrzymania kredytu na wydatki bieżące i okazjonalne,
- możliwość otrzymania kredytu na dobra trwałego użytku oraz na mieszkanie lub dom,
- deponowanie środków dewizowych, swobodne dysponowanie kontem dewizowym,
- bezpieczne wykonywanie płatności podczas pobytu za granicą,
- bezpieczne przechowywanie kosztowności i dokumentów,

[218] T. Harrison, *Financial services marketing*, Pearson Education, London 2000, s. 55–57.

[219] M. Szczepaniec, *Marketing relacyjny jako element strategii banków komercyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, 2004, s. 93.

- doradztwo finansowo-bankowe (doradztwo w lokowaniu środków pieniężnych, doradztwo w ubezpieczeniach),
- możliwość dokonywania operacji bankowych przez telefon lub domowy komputer.

Potrzeby finansowe klientów detalicznych są zróżnicowane, podobnie jak ich charakter, upodobania, oczekiwania i styl ich życia. We współczesnym świecie wzrasta znaczenie indywidualnych wymagań kształtowanych przez pracę zawodową, stan cywilny, rodzinę, wiek, sposób spędzania wolnego czasu, dlatego też istotnym wydaje się dostosowanie oferty do bieżących i przyszłych potrzeb klienta. To potrzeba skłania do korzystania z usług instytucji finansowych.

3.3. Segmentacja klienta detalicznego i jej znaczenie dla wyników finansowych banku uniwersalnego

Klasyfikacji klientów detalicznych można dokonać za pomocą segmentacji rozumianej jako proces podziału rynku na kilka stosunkowo homogenicznych grup. Koncentracja na obsłudze wybranych segmentów ułatwia poznanie cech i zrozumienie zachowań klientów, pozwala określić skalę i profil działalności banku, a także zminimalizować ryzyko gospodarcze. Segmentacja została wprowadzona po raz pierwszy w 1933 r.[220] i wciąż umożliwia dopasowanie właściwej oferty i produktu do właściwego klienta.

Klienci detaliczni są grupą bardzo liczną i wewnętrznie bardzo zróżnicowaną, dlatego koniecznym wydaje się przeprowadzenie ich segmentacji umożliwiającej podjęcie odpowiednich działań w celu wprowadzenia odpowiedniego standardu obsługi i zróżnicowania ofertowego klientów. Współcześnie generowanie zysków nie jest możliwe bez zrozumienia potrzeb klientów. Najlepszym sposobem do realizacji tego zadania jest segmentacja rynku, która polega na podziale rynku według określonego kryterium na mniejsze, bardziej specyficzne rynki cząstkowe (segmenty rynku), które z kolei mogą podlegać dalszej segmentacji. Wyodrębnione segmenty obejmują jednorodne grupy konsumentów, które wyznaczają obszar działania banku i stanowią punkt odniesienia przy formułowaniu programu tego działania. Istotą tego procesu jest podział rynku heterogenicznego na wiele rynków homogenicznych. Punktem wyjścia do przeprowadzonej segmentacji powinno być założenie, że klienci bankowi różnią się pod względem swoich potrzeb i preferencji oraz oczekiwań w odniesieniu do poszczególnych produktów[221]. Za pomocą odpowiednio przeprowadzonej

[220] T. Rizzo, *4 methods of segmentation*, ABA Bank Marketing, American Bankers Association, New Orleans 2016.

[221] Szerzej w: L. Garbarski, I. Rutkowski, W. Wrzosek, *Marketing, punkt zwrotny nowoczesnej firmy,* PWE, Warszawa 2000, s. 170.; R.F. Nicholls, *Promocja i sprzedaż usług bankowych,* OLYMPUS, Warszawa 1997, s. 26.

segmentacji banki dążą do osiągnięcia wielu celów, wśród których na uwagę zasługują[222]:

- zwiększenie i zoptymalizowanie zarówno efektywności, jak i skuteczności marketingu-mix, poprzez wykorzystanie instrumentów marketingowych dopasowanych do grup docelowych klientów (poznanie różnic między klientami detalicznymi, wyciągnięcie odpowiednich wniosków oraz zastosowanie zróżnicowanych działań marketingowych),
- znalezienie nisz rynkowych, na których zostaną przeprowadzone działania marketingowe,
- lepsze zaspokojenie życzeń i potrzeb klientów, a w konsekwencji stworzenie trwałych więzi z klientami,
- określenie i wyodrębnienie zyskownych grup klientów,
- oszacowanie gotowości klientów do zakupu określonych produktów.

Jedną z metod stosowaną w celu segmentacji klientów usług finansowych, bankowych jest system klasyfikacji RFM (*Recency, Frequency and Monetary*), bazujący na informacjach opartych na historii dokonywanych operacji. Ideą modelu RFM jest ocena klienta w świetle trzech parametrów: kiedy ostatnio klient dokonał operacji bankowej, jak często klient realizuje operacje, jaka jest zasobność portfela klienta. W wyniku oceny otrzymuje się grupy klientów według parametrów aktualności zakupowych (R), ich częstotliwości (F) oraz wartości monetarnej (M)[223]. Rozszerzeniem tej metodyki grupowania klientów jest system FRAT. Do powyższych elementów dochodzi informacja o usługach, z których klient korzysta (*Frequency, Recency, Amount of purchase, Type of merchandise purchased*). Przyjmując tego typu klasyfikację, można bardzo przejrzyście określić grupy klientów, którzy w szerszym horyzoncie czasowym mogą przynieść bankowi najwięcej korzyści. Mając takie grupy, można korelować politykę marketingowo-sprzedażową z potencjałem każdego klienta[224].

Jednym ze stosowanych przez banki kryteriów segmentacji jest kryterium demograficzne i społeczno-ekonomiczne. Największą zaletą segmentacji demograficznej jest jej prostota i niski koszt. Grupowanie klientów według wieku (na np. 18-25 lat: osoby młode, samotne lub zakładające rodzinę, uczące się bądź rozpoczynające karierę zawodową), płci, liczby członków rodziny, stanu posiadania jest istotne i znaczące. Wadą tej metody jest założenie, że wszyscy w tej samej grupie wiekowej zachowują się identycznie. Typowe elementy kryterium społeczno-ekonomicznego pozwalające na zakwalifikowanie klienta detalicznego do

[222] U. C. Swoboda, *Bankowość detaliczna. Strategie marketingowe i procesy zarządzania,* CeDeWu, Warszawa, 2000, s. 112.

[223] B. Stone, R. Jacobs, *Successful direct marketing methods*, McGraw Hill Professional, 2008; J.-T. Wei, .S.-Y. Lin, H.-H. Wu, *A review of the application of RFM model*, African Journal of Business Management Vol. 4(19), December Special Review, 2010. pp. 4199-4206.

[224] Szerzej w: M. Jurkowski, *Klasyfikacja klientów*, Intense Group, www.intense.pl [25.09.2016].

określonej grupy, to m.in. dochód, wykształcenie, zawód, tradycje, pochodzenie narodowościowe, religia, rasa, język, sposób życia itp.

Poza kryteriami demograficznymi i społeczno-ekonomicznymi warto uwzględnić kryteria behawioralne mające duże znaczenie w procesie nabywania aktywów finansowych, uwzględniające m.in. postawy wobec pieniędzy, osobowość, przywiązanie do banku, intensywność korzystania z usług bankowych, oczekiwania wobec sposobu świadczenia usług, intensywność korzystania z usług bankowych, postrzegane korzyści, reakcje na środki marketingowe. Mając na uwadze, iż banki działają na dojrzałym rynku wykorzystanie danych behawioralnych jest lepszym narzędziem budowy jego zdolności do zwiększenia sprzedaży. Obecnie nie sposób by instytucja bankowa kierowała wyłącznie czynnikami demograficznymi i społeczno-ekonomicznymi. Koniecznym wydaje się korzystanie z sygnałów behawioralnych w celu rozróżnienia klientów detalicznych, którzy z pozoru sklasyfikowani są w podobnych segmentach. Praktycznie rzecz biorąc, segmentacja behawioralna dla banków koncentruje się na analizie taktycznej danych kredytowych, modeli skłonności, danych zebranych z bankowości online oraz transakcji kartą płatniczą. Pochodząca z tych źródeł wiedza umożliwia instytucji finansowej tworzenie spersonalizowanych komunikatów marketingowych opartych na najnowszych danych transakcyjnych.

Kryteria stosowane w celu sklasyfikowania klientów detalicznych mają bardzo zróżnicowany charakter. Wśród nich często wykorzystywane są kryteria: instytucjonalne, stanu posiadania, wiedzy ekonomicznej, cyklu życia rodziny, zachowań na rynku itp.

Według kryterium instytucjonalnego klientów detalicznych można podzielić na klientów korzystających z instytucji bankowych oraz para i pozabankowych. Coraz więcej firm spoza sektora bankowego świadczy usługi bankowe, udziela kredytów, realizuje przelewy, umożliwia lokowanie pieniędzy itp.

Według kryterium dochodowego klientów detalicznych można podzielić na:[225] klienta masowego – dysponującego stosunkowo niskimi dochodami i korzystającego z tradycyjnych usług bankowych, klienta średniozamożnego – mającego wyższe dochody, zatem obsługa tej grupy jest już dla banków opłacalna, klienta bardzo zamożnego (tzw. VIP) – stanowiącego dla banku najbardziej zyskowną grupę, mającymi odmienne potrzeby w realizacji usług niż klienci z pozostałych sektorów, w których możliwość negocjacji warunków oferty jest zbliżona do bankowości instytucjonalnej. Klienci średniozamożni i małozamożni obsługiwani są zazwyczaj w odmienny sposób niż klienci sektora *private banking*[226]. Naj-

[225] B. Świecka, *Detaliczna bankowość elektroniczna*, CeDeWu, Warszawa 2007, s. 20.

[226] Szerzej na temat bankowości prywatnej w: L. Dziawgo, *Private banking – istotny element współczesnej bankowości*, „Bank i Kredyt" 2003, nr 2., s. 13–20, L. Dziawgo, *Private banking. Istota – Koncepcja-Funkcjonowanie*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2005.

częściej korzystają oni z obsługi w oddziale bankowym, nie mają własnego doradcy, ich możliwości negocjacyjne, a także limity na kartach kredytowych, wysokość kredytu w rachunku osobistym itp. są znacznie mniejsze.

Według kryterium wiedzy ekonomicznej można wyróżnić klientów mniej i bardziej wyedukowanych, o większej i mniejszej wiedzy ekonomicznej. Posiadana wiedza ekonomiczna i finansowa może wpływać na bardziej lub mniej aktywne uczestniczenie w rynku bankowym. Klienci o małej wiedzy ekonomicznej wykorzystują wąski zakres oferty bankowej, najczęściej podstawowe usługi bankowe.

Istotnym podziałem jest również klasyfikacja ze względu na cykl życia rodziny[227]. Osoby starsze lub samotne, tzw. single, mają inne potrzeby niż osoby wychowujące dzieci. Osoby młode, bezdzietne, mając małe obciążenia finansowe, oczekują od banku tanich, wygodnych form obsługi, są podatne na wszelkie nowości na rynku, chętnie wykorzystują nowoczesne kanały dystrybucji usług bankowych. Młode rodziny, związki osób prowadzących wspólne gospodarstwo domowe, bezdzietne małżeństwa zgłaszają zapotrzebowanie na mieszkanie, samochód i inne dobra trwałego użytku, które w pewnej części mogą być sfinansowane z kredytu, korzystają z zabezpieczeń na życie w postaci ubezpieczeń. Wraz z rozwojem rodziny, pojawieniem się potomstwa zwiększa się zapotrzebowanie na kredyty, na szybką i tanią obsługę. Jest to grupa najbardziej zróżnicowana pod względem potrzeb finansowych. Oszczędności pojawiają się najczęściej w znacznie późniejszych fazach, np. w segmencie osób starszych, korzystających w niewielkim zakresie z usług bankowych.

Według kryterium zachowań na rynku usług bankowych[228] klientów można podzielić na rozwojowych (otwartych na innowacje korzystających z różnorodnych usług bankowych), stabilnych (niezainteresowanych nowościami, korzystających z podstawowych usług jednocześnie lojalnych wobec banku, z którego usług korzystają), zdecydowanych, którzy dokładnie wiedzą, czego oczekują od banku, o wysokiej świadomości ekonomicznej. Ostatnią grupę w ww. kryterium stanowią obserwatorzy, będący klientami pasywnymi, korzystającymi najczęściej z usług jednego banku, wykorzystujący oddziały bankowe do realizacji i tak rzadko dokonywanych operacji bankowych.

Kolejny podział klientów detalicznych to kryterium operacyjne dzielące klientów na klientów potencjalnych, aktualnych i utraconych. Klienci potencjalni to tacy, którzy nie skorzystali jeszcze z usług bankowych, ale są obiektem badań, zainteresowań i oddziaływań marketingowych danego banku. Ogólnie klientów potencjalnych można podzielić na: jednostki, które znają swoje potrzeby i wiedzą

[227] Szerzej w: J. Grzywacz, *Marketing…*, op. cit., B. Żurawik, W. Żurawik, *Zarządzanie marketingiem w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 1996, s. 217 i dalsze.

[228] Szerzej w: S. Smyczek, *Zachowania konsumentów na rynku usług bankowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2001.

jak je zaspokoić; jednostki, znające swoje potrzeby, ale niewiedzące jak je zaspokoić, jednostki, które nie są świadome swoich potrzeb. Klienci aktualni to ci, którzy obecnie korzystają z usług bankowych, a utraceni to ci, którzy zrezygnowali z usług banku, co oznacza utracone możliwości dla banków.

3.4. Usługi rozliczeniowe klientów detalicznych

Rozliczenia pieniężne polegają na dokonywaniu zmian w stanie środków pieniężnych na rachunkach bankowych. Odbywają się na zlecenie klienta. Zgodnie z polskim prawem rozliczenia pieniężne mogą być przeprowadzane za pośrednictwem banków, jeżeli przynajmniej jedna ze stron rozliczenia (dłużnik lub wierzyciel) posiada rachunek bankowy. Mogą być przeprowadzane gotówkowo lub bezgotówkowo za pomocą papierowych lub informatycznych nośników danych[229]. Współcześnie banki z uwagi na bezpieczeństwo, obniżkę kosztów oraz sprawniejszą obsługę klienta dążą do maksymalizacji ilości przeprowadzanych operacji bezgotówkowych. Klasyfikację rozliczeń pieniężnych, które mogą być oferowane klientowi detalicznemu przedstawia tabela 31.

Tabela 31. Klasyfikacja rozliczeń pieniężnych

Rozliczenia bezgotówkowe	Rozliczenia gotówkowe
■ polecenie przelewu ■ polecenie zapłaty ■ czek rozrachunkowy ■ karta płatnicza	■ czek gotówkowy ■ wpłata gotówki na rachunek wierzyciela

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Koleśnik, *Rachunki bankowe i rozliczenia pieniężne* [w:] J. Koleśnik (red.), *Bankowość detaliczna,* Difin, Warszawa 2016, s. 56; B. Świecka, *Usługi, operacje i czynności bankowe* [w:] S. Flejterski, B. Świecka (red.), *Elementy finansów i bankowości,* CeDeWu, Warszawa 2006, s. 264.

Obrót bezgotówkowy występuje jedynie wówczas, gdy obie strony płatności posiadają rachunki bankowe i na każdym etapie cyklu rozliczeniowego, zarówno po stronie dłużnika, jak i wierzyciela, transfer środków przybiera formę zapisu na rachunkach bankowych, zatem na żadnym etapie rozliczeń nie pojawia się gotówka[230].

Polecenie przelewu polega na wydaniu bankowi dyspozycji obciążenia rachunku dłużnika określoną kwotą i uznania tą kwotą rachunku wierzyciela. Dokumentem bankowym, który poświadcza dokonanie przelewu jest formularz polecenia przelewu. Bank wykonuje dyspozycję dłużnika w sposób przewidziany

[229] Ustawa z 29 sierpnia 1997 r Prawo bankowe, op. cit., art. 63, ust. 1, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19971400939.

[230] M. Golec, *Usługi bankowe – podstawowe zagadnienia,* Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 2011, s. 64.

w umowie rachunku bankowego. Szczególnym rodzajem polecenia przelewu jest polecenie przelewu SEPA (*Single Euro Payments Area*)[231], które pozwala przesyłać środki pieniężne w walucie euro do banków funkcjonujących na terenie 34 krajów europejskich (Unia Europejska oraz Islandia, Liechtenstein, Monako, Norwegia, San Marino i Szwajcaria), które zawarły porozumienie na realizację płatności w standardzie SEPA. Aby polecenie przelewu mogło być zrealizowane w standardzie SEPA, musi spełniać szereg warunków[232]. W Polsce dotychczas polecenie przelewu SEPA funkcjonowało na zasadzie porozumienia banków, natomiast od 1 listopada 2016 r. na podstawie przepisów rozporządzenia SEPA każdy bank jest zobowiązany do realizowania płatności w walucie euro zgodnie ze standardami SEPA.

Polecenie zapłaty polega na wydaniu przez wierzyciela dyspozycji swojemu bankowi do obciążenia określoną kwotą rachunku bankowego dłużnika i uznania tą kwotą rachunku wierzyciela. Jest to forma rozliczeń bezgotówkowych wygodna dla wierzyciela, ponieważ to wierzyciel jest stroną inicjującą rozliczenie. Dłużnik musi wyrazić zgodę na zastosowanie polecenia zapłaty w rozliczeniu jego wierzytelności. Zgodnie z polskim Prawem bankowym do przeprowadzenia polecenia zapłaty konieczne jest:

- posiadanie przez wierzyciela i dłużnika rachunków w bankach, które zawarły porozumienia w sprawie stosowania polecenia zapłaty,
- udzielenie przez dłużnika wierzycielowi zgody do obciążenia rachunku dłużnika w drodze polecenia zapłaty w umownych terminach zapłaty z tytułu określonych zobowiązań,
- zawarcie pomiędzy wierzycielem a bankiem prowadzącym jego rachunek umowy w sprawie stosowania polecenia zapłaty przez wierzyciela.

Dodatkowym wymogiem jest ograniczenie maksymalnej kwoty pojedynczego polecenia zapłaty, które nie może przekroczyć kwoty 1000 euro, w przypadku gdy dłużnikiem jest osoba fizyczna niewykonująca działalności gospodarczej oraz 50 000 euro w przypadku pozostałych dłużników. Szczególnym rodzajem polecenia zapłaty jest polecenie zapłaty SEPA, które umożliwia rozliczenia pomiędzy krajami obszaru SEPA. Strony transakcji muszą posiadać rachunki bankowe zlokalizowane w obszarze SEPA, a samo rozliczenie odbywa się zawsze w walucie euro.

Czek to pisemne zlecenie bezwzględnego wypłacenia określonej kwoty pieniężnej, wydanym bankowi przez posiadacza rachunku bankowego. Stosuje się go zarówno w obrotach krajowych, jak i zagranicznych. Ze względu na sposób zapłaty wyróżnia się czeki kasowe (zlecające bankowi wypłatę gotówki) oraz czeki rozrachunkowe (służące wyłącznie rozliczeniom bezgotówkowym)[233]. Zgodnie z ustawą Prawo bankowe czek rozrachunkowy stanowi dyspozycję wystawcy cze-

[231] J. Koleśnik, *Rachunki bankowe* …, op. cit., s. 57.
[232] Szerzej: www.sepapolska.pl [07.09.2016].
[233] B. Świecka, *Usługi*…, op. cit., s. 266.

ku udzieloną trasatowi (bankowi) do obciążenia jego rachunku kwotą, na którą czek został wystawiony, oraz uznania tą kwotą rachunku posiadacza czeku. Cechą charakterystyczną czeku rozrachunkowego jest to, iż może być on przedstawiony do rozrachunku ze skutkami zapłaty bezpośrednio u trasata lub w banku, w którym posiadacz czeku ma rachunek.

Karta płatnicza uprawnia do dokonywania bezgotówkowej zapłaty za nabywane towary i usługi w punktach akceptujących, tj. restauracjach, hotelach, stacjach benzynowych, sklepach oraz do transakcji gotówkowych umożliwiających wypłaty gotówki z bankomatu. Identyfikuje wydawcę i upoważnionego posiadacza. Uprawnia do wypłaty gotówki lub dokonania zapłaty, a w przypadku karty wydanej przez bank lub instytucję ustawowo upoważnioną do udzielenia kredytu także do dokonywania wypłaty gotówki lub zapłaty z wykorzystaniem kredytu. Przez umowę o kartę płatniczą wydawca takiej karty zobowiązuje się wobec jej posiadacza do rozliczenia operacji dokonanych przy użyciu karty płatniczej, a posiadacz zobowiązuje się do zapłaty kwot operacji wraz z należnymi wydawcy kwotami opłat i prowizji lub do spłaty swoich zobowiązań na rachunek wskazany przez wydawcę[234].

Rozliczenia gotówkowe występują, gdy[235]:

- dłużnik płaci gotówką wierzycielowi lub przesyła pieniądze za pośrednictwem poczty lub innych wyspecjalizowanych instytucji, np. Western Union,
- wierzyciel posiada rachunek bankowy a dłużnik dokonuje wpłaty na ten rachunek (np. w banku, na poczcie, u wyspecjalizowanych pośredników rozliczeń gotówkowych),
- dłużnik posiada rachunek bankowy, z którego podejmuje środki pieniężne, aby dokonać płatności wierzycielowi (np. wypłata za pomocą karty płatniczej gotówki z bankomatu, wypłata gotówki na podstawie zlecenia w banku, wręczenie czeku).

Czek gotówkowy stanowi dyspozycję wystawcy czeku udzieloną trasatowi (bankowi) obciążenia jego rachunku kwotą, na którą czek został wystawiony, oraz wypłaty tej kwoty okazicielowi czeku lub osobie wskazanej na czeku. Czek gotówkowy może być przedstawiony do zapłaty bezpośrednio u trasata albo w innym banku, przy czym zapłata czeku gotówkowego przedstawionego do zapłaty w innym banku następuje dopiero po uzyskaniu przez ten bank od trasata środków wystarczających do zapłaty czeku. Szczegółowe warunki przedstawienia czeku gotówkowego do zapłaty w innym banku określa umowa między tym bankiem i posiadaczem czeku[236].

---

[234] M. Marcinkowska, *Pojęcie i charakterystyka produktów i usług bankowych* [w:] M. Zaleska (red.), *Bankowość…*, op. cit., s. 84.

[235] M. Golec, *Usługi…*, op. cit., s. 64–65.

[236] J. Koleśnik, *Rachunki…*, op. cit., s. 56–57.

3.5. Procedura „Poznaj swojego klienta" jako element programu przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy w banku

Pranie pieniędzy polega na włączeniu do legalnego obiegu pieniądza krajowego i walut zagranicznych pochodzących z przestępstw. Wpłacenie środków pieniężnych na rachunki bankowe i włączenie ich do obrotu nadaje im pozory legalności[237].

Istotną rolę w przeciwdziałaniu praniu pieniędzy pełnią podmioty rynku bankowego[238]. Jednym z istotnych elementów działalności bankowej jest stosowanie procedury „Poznaj swojego klienta" (ang. *Know Your Customer*)[239]. Jej głównym celem jest wykrycie przestępców wśród nowych klientów banków, dzięki czemu ograniczane jest m.in. pranie brudnych pieniędzy oraz finansowanie terroryzmu. Procedura jest pomocna przy ocenie danego klienta oraz pozwala wygenerować informacje o dokonywanych przez klienta transakcjach. Instytucje finansowe zostały zobowiązane do utworzenia procedur związanych z:

- pozyskiwaniem informacji o kliencie przed założeniem konta,
- identyfikacją tożsamości klienta przed i po założeniu konta,
- tworzeniem i zachowaniem rejestru informacji związanych z weryfikacją tożsamości klienta,
- ustaleniem, czy klient figuruje na wydanej przez ministerstwo skarbu liście znanych lub podejrzanych organizacji terrorystycznych,
- poinformowaniem klienta przed otwarciem konta o wymogu dotyczącym pozyskiwania informacji o jego tożsamości.

Procedura „Poznaj swojego klienta" określana jest jako zbiór danych składający się na aktualny stan wiedzy o kliencie w celu ustalenia jego wiarygodności oraz rodzajów transakcji, których klient będzie dokonywał w przyszłości. Dzięki obserwacji wielkości, częstotliwości oraz kierunków dokonywanych nietypowych transakcji możliwe jest wysuwanie podejrzeń co do nielegalności pochodzenia środków finansowych oraz powiązań klienta ze światem przestępczym.

Procedura „Poznaj swojego klienta" jest jednym z elementów szerszej polityki *Customer Due Diligence*[240] (CDD). Polityka CDD stosowana jest zarówno wobec nowych, jak i obecnych klientów oraz wobec wszystkich partnerów bizne-

---

[237] B. Świecka, *Usługi…*, op. cit., s. 265.

[238] Pojęcie, obowiązujące w zakresie przeciwdziałania temu procederowi, regulacje oraz obowiązki banków wynikające z tych regulacji zostały omówione w punkcie 2.6 rozdziału II.

[239] Szerzej w: *Sound management of risk related to money loundering and financing of terrorism*, BIS, luty 2016, http://www.bis.org/bcbs/publ/d353.pdf.

[240] PriceWaterhouseCoopers *„Know your customer – quick refrence guide"*, styczeń 2016, http://www.pwc.com/gx/en/industries/financial-services/publications/anti-money-laundering-know-your-customer-quick-reference-guide.html [1.09.2016].

sowych danej instytucji obowiązanej (np. banku). Proces CDD można podzielić na 3 powiązane ze sobą etapy:

- wstępną ocenę klienta,
- program „Poznaj swojego klienta",
- stałe monitorowanie klienta oraz prowadzonej przez niego działalności.

Skuteczność walki z praniem brudnych pieniędzy zapewnia sposób organizacji przez Generalnego Inspektora Informacji Finansowej kontroli przestrzegania przepisów przez instytucje obowiązane oraz jednostki współpracujące. Kontrola ta w znacznej mierze opiera się na raportach przekazywanych głównie przez banki.

3.6. Rola kredytów[241] w zaspokajaniu potrzeb klientów detalicznych

Poziom i struktura konsumpcji klientów detalicznych jest efektem finansowania potrzeb bieżących ze źródeł własnych oraz zasilania zewnętrznego. Zależy również od wyborów dokonywanych przez klientów detalicznych, które zależne są od specyfiki podmiotu wyboru, ograniczeń wyboru, upodobań, preferencji oraz funduszy nabywczych. W celu dokonania wyboru dóbr i usług konsumpcyjnych klient musi dysponować określonymi funduszami nabywczymi, które stanowią dla niego określone ograniczenia budżetowe. Ograniczenia budżetowe wyznaczają zestaw kombinacji dóbr konsumpcyjnych, na które stać konsumenta przy danym dochodzie i danych cenach[242].

Ze względu na przeznaczenie kredytów udzielanych ludności wyróżnia się[243]:

- kredyty konsumpcyjne (konsumenckie) przeznaczone na bieżące potrzeby i na wyposażenie gospodarstw domowych,
- kredyty na cele mieszkaniowe.

Kredyty konsumpcyjne są zaciągane przez gospodarstwa domowe m.in. na[244]:

- pokrycie przejściowych trudności finansowych, które pojawiają się przed terminem otrzymywania stałych dochodów,
- sfinansowanie okazjonalnych wydatków,
- nabycie lub wymianę określonych urządzeń i wyposażenia gospodarstwa domowego w artykuły trwałego użytku, np. sprzętu gospodarstwa domowego, mebli.

---

[241] Kredyty i pożyczki zostały omówione w punkcie 2.3 II rozdziału.

[242] B. Świecka, *Elementy…*, op. cit., s. 385.

[243] P. Niczyporuk, A. Talecka, *Bankowość. Podstawowe zagadnienia,* Wydawnictwo Temida 2, Białystok 2011, s. 283.

[244] Ibidem, s. 283.

Dochody klientów detalicznych są w większości wydawane na bieżącą konsumpcję, pewna część dochodów jest oszczędzana w banku (np. w celu dokonania zakupów w przyszłości). Źródła finansowania konsumpcji klientów detalicznych to przede wszystkim redystrybucja uzyskiwanych dochodów, oszczędności (źródło finansowania odroczonej konsumpcji) oraz kredyt konsumpcyjny[245]. Z punktu widzenia rozwoju bankowości detalicznej najważniejszymi rodzajami kredytów udzielanych klientom detalicznym są kredyty konsumpcyjne, do których należą: kredyty w rachunku bieżącym, kredyty związane z funkcjonowaniem kart kredytowych oraz pozostałe kredyty i pożyczki (w tym kredyty ratalne i pożyczki gotówkowe)[246].

Cele konsumpcyjne to cele niezwiązane z działalnością gospodarczą. Wśród takich celów można wyróżnić zakup dóbr trwałego użytku, między innymi zakup samochodu, mebli, sprzętu technicznego. Ponadto wyróżnić można cele okazjonalne: związane z ważnymi wydarzeniami rodzinnymi (np. ślub, komunia, chrzest), studia, wczasy, wycieczki, remont mieszkania itp.

Klienci bankowości detalicznej charakteryzują się wysokim stopniem zróżnicowania zapotrzebowania na produkty bankowe. Ich potrzeby, a zatem również cele konsumpcyjne, zależne są od wielu czynników związanych ze zmianami w cyklu życia rodziny, a zatem ulegają również zmianom w czasie.

3.7. Oszczędności klientów detalicznych

Poprzez oszczędzanie rozumie się powstrzymywanie się człowieka czy gospodarstwa domowego od bieżącej konsumpcji na rzecz jej zwiększenia w przyszłości[247]. Wynikiem procesu oszczędzania są oszczędności, które określa się w ekonomii jako część dochodów niewydaną na konsumpcję[248]. Pojęcie oszczędności jest różnie definiowane w literaturze (zob. Tabela 32), można je rozumieć szeroko jako wszelkie aktywa (finansowe i niefinansowe) niewykorzystywane w celu zaspokojenia bieżących potrzeb lub wąsko jako wyłącznie aktywa finansowe[249].

---

[245] B. Świecka, *Elementy…*, op. cit., s. 386.

[246] J. Harasim, *Bankowość detaliczna w Polsce*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2009, s. 49.

[247] J. Harasim, *Teoretyczne aspekty gromadzenia i inwestowania nadwyżek finansowych przez gospodarstwa domowe* [w:] *Oszczędzanie…*, op. cit., s. 14.

[248] T. Zaleśkiewicz, *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012, s. 227.

[249] J. Harasim, *Oszczędzanie i inwestowanie nadwyżek finansowych przez ludność* [w:] *Oszczędzanie i inwestowanie indywidualne w Polsce*, red. J. Harasim, PTE, Katowice 2007, s. 18.

Tabela 32. Wybrane definicje oszczędności

Autor	Definicja
J. M. Keynes	Różnica między dochodem a wydatkami na konsumpcję
J. Harasim	Wszelkie aktywa (finansowe i niefinansowe) lub wyłącznie finansowe, niewykorzystane w celu zaspokojenia bieżących potrzeb
D. Korenik	Część dochodu nieprzeznaczona do spożycia, przechowywana w gotówce, instrumentach finansowych i zasobach rzeczowych
G. Rytelewska	Gromadzone z osobistych dochodów; jako zasób odgrywające kluczową rolę w funkcjonowaniu gospodarki
B. Świecka	Niewydatkowany na konsumpcję dochód gospodarstwa domowego, przy czym wzrost lub spadek dochodu nie oznacza natychmiastowej zmiany w poziomie oszczędności; inaczej część zarobionej kwoty, która nie została od razu spożytkowana na zakup produktów lub usług

Źródło: J. Harasim, *Oszczędzanie…*, op. cit., s. 18; D. Korenik, *Oszczędzanie indywidualne w Polsce*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 25; G. Rytelewska, *Gospodarstwo domowe* [w:] *System finansowy w Polsce*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 756; J.M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa 1956, s. 124–146; B. Świecka, *Niewypłacalność gospodarstw domowych: przyczyny – skutki – przeciwdziałanie*, Difin, Warszawa 2009, s. 387.

Istnieje cienka granica między oszczędnościami a inwestycjami. W świetle Ustawy z 29 września 1994 r. o rachunkowości[250] (art. 3 ust. 1 pkt 17), inwestycje to aktywa posiadane przez jednostkę w celu osiągnięcia z nich korzyści ekonomicznych, wynikających z:

- przyrostu wartości tych aktywów (np. zakup akcji/nieruchomości w celu sprzedaży ich po wyższej cenie),
- uzyskania przychodów w formie odsetek (np. z konta oszczędnościowego, lokaty),
- uzyskania przychodów w formie dywidend (udziałów w zyskach),
- uzyskania przychodów w formie innych pożytków, w tym również z transakcji handlowej.

Aby rozróżnić pojęcia oszczędności i inwestycji, należy przedstawić różnice, jakie wynikają z definicji tych pojęć w literaturze przedmiotu (zob. Tabela 33):

- celem oszczędzania jest ochrona kapitału przed utratą jego wartości, natomiast celem inwestycji jest pomnażanie kapitału,
- z jednej strony formy oszczędzania są bardziej bezpieczne niż formy inwestycji, tzn. są obarczone niższym ryzykiem, natomiast z drugiej strony stopa zwrotu z oszczędności jest zazwyczaj stosunkowo niska (trochę wyższa od inflacji), podczas gdy stopy zwrotu z inwestycji mogą być znacznie wyższe.

[250] Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, tekst jednolity, Dz.U. z 2015 r., poz. 121, poz. 591, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941210591.

Tabela 33. Różnice pomiędzy oszczędzaniem a inwestowaniem

Kryterium	Oszczędzanie	Inwestowanie
Cel	zachowanie wartości oszczędności	pomnożenie wartości oszczędności
Znajomość stopy zwrotu przed podjęciem decyzji	zwykle znana	zwykle nieznana
Horyzont lokowania oszczędności	najczęściej krótki	często długi (z wyjątkiem inwestycji w związku z motywem spekulacyjnym)
Awersja do ryzyka	wysoka	niska
Postawa	bierna	czynna
Płynność	zwykle duża	często ograniczona
Motyw	transakcyjny/przezornościowy	spekulacyjny/portfelowy

Źródło: E. Wójcik, *Konkurencja na rynku oszczędności w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2014, s. 34.

Podsumowując, należy zwrócić uwagę, że oszczędności są środkiem akumulacji kapitału, który następnie może zostać zainwestowany, aby ten zakumulowany kapitał pomnażać. Z punktu widzenia makroekonomicznego im wyższa skłonność[251] społeczeństwa do oszczędzania, tym prawdopodobnie więcej środków trafi do gospodarki w formie inwestycji.

Ujęcie oszczędności w szerokim i wąskim znaczeniu nie jest jedynym podziałem owego pojęcia. Czesław Bywalec wyróżnia kilka ich rodzajów w zależności od przyjętego kryterium, którym może być dobrowolność gromadzenia oszczędności, ich przeznaczenie, metoda oszczędzania (przechowywania pieniędzy) oraz czas, przez jaki gospodarstwo domowe będzie dane oszczędności przechowywać (zob. Tabela 34).

Gospodarstwa domowe mogą skłaniać się do oszczędzania z powodu różnych motywów[252]. John M. Keynes wyróżnił osiem motywów oszczędzania, do których należą[253]:

- motyw zapobiegliwości (ostrożności) – oszczędności stanowią rezerwę finansową na wypadek nieoczekiwanych wydatków,

[251] Skłonność do oszczędzania jest to kategoria mówiąca o tym, jaką część bieżącego dochodu gospodarstwo domowe pragnie przeznaczyć na powiększenie konsumpcji. Zob. M. Krasucka, M. Maciejasz-Świątkiewicz, J. Pieczarska, R. Poskert, *Produkty i usługi finansowe dla gospodarstw domowych w Polsce*, Uniwersytet Opolski, Opole 2011, s. 91.

[252] S. Flejterski, *Lokowanie nadwyżek finansowych przez gospodarstwa domowe – homo oeconomicus czy „racjonalność selektywna"?* [w:] *Indywidualni inwestorzy na rynku finansowym*, red. D. Dziawgo, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2004, s. 88–90.

[253] P. Webley, E. Nyhus, *Inter-temporal choice and self-control, saving and borrowing* [w:] *The Cambridge handbook of psychology and economic behavior*, red. A. Lewis, Cambridge University Press, Cambridge 2008, s. 105–131.

- motyw przezorności – oszczędności są podstawą oczekiwanej przyszłej relacji między dochodem a potrzebami,
- motyw wykorzystania stopy procentowej – oszczędzanie pieniędzy umożliwia doświadczenie przyjemności z doświadczonych odsetek,
- motyw powiększania dobrobytu – oszczędzanie umożliwia powiększanie swoich zasobów materialnych,
- motyw niezależności – oszczędzanie powoduje gromadzenie kapitału, który daje coraz większą niezależność i poszerza zakres działań, jakie można podejmować,
- motyw przedsiębiorczości – oszczędności umożliwiają zgromadzenie kapitału potrzebnego do stworzenia własnego biznesu lub środków potrzebnych do inwestowania,
- motyw spadku – oszczędności mogą być pozostawione w testamencie przyszłym pokoleniom,
- motyw skąpstwa – oszczędności umożliwiają cieszenie się z posiadania gotówki.

Tabela 34. Typy oszczędności gospodarstw domowych

Kryterium klasyfikacji	Rodzaje oszczędności	Przesłanki i charakterystyczne cechy oszczędności
Dobrowolność gromadzenia	oszczędzanie dobrowolne	Rezultat świadomej, wolnej decyzji gospodarstwa domowego o zamrożeniu części środków finansowych
	oszczędzanie przymusowe	Ma miejsce, gdy rezygnacja z wydatkowania części dochodów na konsumpcję odbywa się pod przymusem prawnym (np. obowiązkowe składki emerytalne) lub przymusem ekonomicznym (np. w warunkach deficytu towarów na rynku)
Przeznaczenie	oszczędności ogólne	Nie są przeznaczone na konkretny cel; wynikają z posiadania nadwyżki finansowej
	oszczędności celowe	Gromadzone są na konkretny cel, np. zakup konkretnych dóbr trwałych lub regulację istniejących zobowiązań
Metoda gromadzenia	oszczędności gotówkowe	Gromadzone poza systemem finansowym
	oszczędności bezgotówkowe	Gromadzone w instytucjach finansowych
	oszczędności niefinansowe	Gromadzenie dóbr materialnych kapitałowych (np. nieruchomości, dzieł sztuki)
Czas przechowywania	oszczędności bieżące	Są to oszczędności krótkoterminowe, mające najczęściej postać gotówki, wkładów *a vista* i innych instrumentów finansowych o terminie zapadalności nieprzekraczającym roku
	oszczędności terminowe	Oszczędności o terminie zapadalności powyżej roku (np. lokaty terminowe, akcje, udziały)

Źródło: Cz. Bywalec, *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 163.

Jedną z podstawowych form oszczędzania są depozyty bankowe. W ujęciu prawnym depozyt pieniężny jest stosunkiem prawnym polegającym na zobowiązaniu się deponenta (klienta) do oddania na przechowanie depozytariuszowi (bankowi) określonej ilości środków pieniężnych, a depozytariusz, który może nimi rozporządzać, zobowiązuje się do ich zwrotu deponentowi lub osobie przez niego wyznaczonej w warunkach przewidzianych w przepisach prawa lub w warunkach kontraktowych[254]. Depozyty bankowe jako produkty nieobarczone ryzykiem mogą stanowić istotny element różnego rodzaju produktów pośrednich między bezpiecznymi formami oszczędzania a inwestycjami na rynku pieniężnym lub kapitałowym. Wśród tzw. produktów hybrydowych można wymienić lokaty z polisą czy lokaty z funduszem[255]. Dodatkowo warto wymienić produkty inwestycyjne, które mogą również służyć do oszczędzania pieniędzy. Do produktów inwestycyjnych należy zaliczyć m.in. akcje, udziały, obligacje, fundusze inwestycyjne, derywaty (future, forward, opcje, swapy)[256], które najczęściej są klasyfikowane jako inwestycje zwykłe obok inwestycji alternatywnych, tj. dzieła sztuki czy alkohole. Innym rodzajem produktów oszczędnościowych są produkty emerytalne, takie jak: pracownicze programy emerytalne (PPE), indywidualne konta emerytalne (IKE) i indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego (IKZE).

3.8. Doradztwo finansowe dla klientów detalicznych w Polsce

Pod pojęciem doradztwa (*consulting*[257]) rozumie się odpłatną działalność gospodarczą polegającą na udzielaniu porad związanych z różnymi aspektami działalności podmiotu doradztwa (klienta doradcy) przez profesjonalistów (doradców będących ekspertami), których celem jest podjęcie optymalnej decyzji lub osiągnięcie zamierzonego rezultatu[258].

Doradztwo finansowe można zdefiniować jako usługę profesjonalną, polegającą na wyborze dla klienta najkorzystniejszego z jego punktu widzenia rozwiązania finansowego z obszaru inwestowania, kredytowania, ubezpieczeń czy zabezpieczenia na starość z ofert dostępnych na rynku. Niezależność należy przy tym traktować jako brak powiązań kapitałowych (posiadanie udziałów lub akcji)

---

254 M. Golec, *Usługi*…, op. cit., s. 35.

255 M. Kisiel, *Oszczędzanie*…, op. cit., s. 138.

256 D. Korenik, *Oszczędzanie*…, op. cit., s. 163–204.

257 W literaturze terminy doradztwa i konsultingu są bliskoznaczne, co nie oznacza, że można je stosować jako synonimy. Konsulting jest pozycją bardziej zaawansowaną niż doradzanie. Doradztwo to zaproponowanie pewnych rozwiązań bez asystowania przy ich wdrażaniu, natomiast konsulting obejmuje zarówno doradztwo, jak i wdrożenie zaproponowanych rozwiązań. L. Dorozik, S. Flejterski, L. Rozenberg, *Usługi konsultingowo-doradzcze* [w:] S. Flejterski, A. Panasiuk, J. Perenc, C. Rosa (red.), *Współczesna ekonomika usług*, PWN, Warszawa 2005, s. 510–511.

258 Więcej na temat pojęć doradztwa i konsultingu można znaleźć w pozycji: K. Waliszewski, *Doradztwo finansowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 99–105.

i kooperacyjnych (umowy o współpracy-pośrednictwo) między spółkami doradztwa finansowego a instytucjami finansowymi, których usługi spółka oferuje[259].

Pojęcia pośrednictwa finansowego oraz doradztwa finansowego są często stosowane zamiennie, co wynika z braku definicji legalnych owych pojęć. W celu sprecyzowania pojęć bliskoznacznych dla doradcy finansowego, takich jak pośrednik kredytowy, broker czy planer przytoczono tabelę 35. Inne rozróżnienie na sprzedawcę produktów finansowych, doradcę bankowego, pośrednika finansowego/brokera, doradcę finansowego i doradcę inwestycyjnego proponuje J. Skorwider[260].

Tabela 35. Rodzaje pośredników finansowych i doradców finansowych

Pojęcie	Definicja
Doradca/broker consumer finance	świadczy podstawowe usługi sprzedaży produktów typowych dla rynku consumer finance, jak kredyty gotówkowe, karty kredytowe, kredyty samochodowe, kredyty ratalne
Pośrednik/broker kredytowy	świadczy usługi pośrednictwa przy zakupie bardziej skomplikowanych produktów kredytowych (głównie chodzi o kredyty hipoteczne czy konsolidacyjne); podmiot ten pośredniczy między bankiem a klientem w określeniu warunków transakcji i zawarciu umowy kredytowej; może współpracować z jednym bankiem jako jego agent wyłączny lub wieloma bankami i wówczas jest brokerem kredytowym
Doradca produktów inwestycyjnych	świadczy usługi pośrednictwa oraz doradztwa przy zakupie produktów lokacyjnych, oszczędnościowych, inwestycyjnych, ubezpieczeniowych i innych, pomagając wybrać jednocześnie strukturę aktywów
Doradca finansowy	świadczy usługi pośrednictwa i doradztwa przy zakupie różnych produktów finansowych (kredyty, inwestycje, lokaty, ubezpieczenia), wykorzystując swoją wiedzę do przedstawienia wielu produktów, najbardziej odpowiednich z punktu widzenia potrzeb klienta oraz aktualnej oferty rynkowej
Planer finansowy	świadczy usługi doradztwa w zakresie planowania finansowego, polegającego na rekomendacji wyboru różnych produktów finansowych w całym cyklu życiowym gospodarstwa domowego, nie ograniczając się do pojedynczej transakcji, lecz opierając się na analizie sytuacji gospodarstwa domowego, stworzenia koncepcji przyszłego najbardziej optymalnego budżetu gospodarstwa domowego, uwzględniając potrzeby i obowiązki w zakresie wydatków, pomagając w jego wdrożeniu i kontroli

Źródło: K. Waliszewski, *Nadzór i licencjonowanie doradców finansowych i pośredników kredytowych a stabilność i bezpieczeństwo polskiego systemu bankowego* [w:] A. Janc (red.), *Stabilizowanie systemu bankowego w czasie kryzysu finansowego,* Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2010, s. 200.

[259] K. Waliszewski, *Europejskie standardy doradztwa finansowego w Polsce* [w:] I. Pyka, J. Cichorska (red.), *Finanse w niestabilnym otoczeniu – dylematy i wyzwania. Bankowość*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2012, s. 480.

[260] J. Skorwider, *Gospodarstwo domowe jako podmiot usług doradztwa finansowego w Polsce*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły bankowej we Wrocławiu nr 25, Wrocław 2011, s. 267.

Doradztwo finansowe w Polsce wywodzi się prawdopodobnie z pośrednictwa kredytowego. Pojawienie się monopośredników zajmujących się sprzedażą kredytów konsumpcyjnych na rzecz konkretnego banku jako tzw. agenci wyłączni można uznać za pierwszy etap rozwoju doradztwa finansowego w Polsce. Kolejnym etapem było powstanie wyspecjalizowanych firm oferujących swoim klientom kredyty i pożyczki wielu banków oraz świadczących usługę wyboru optymalnego rozwiązania dla konkretnego klienta (tzw. brokerów kredytów konsumenckich i hipotecznych). W efekcie wzrostu zapotrzebowania na usługi doradztwa nie tylko w obszarze kredytów i pożyczek, powstało doradztwo finansowe[261].

Według K. Jajugi wzrost znaczenia osobistego planowania finansowego i związanego z nim zawodu doradcy finansowego jest obserwowany w wielu krajach w ostatnich kilkunastu latach. Przyczyny tego są następujące[262]:

- wzrost dobrobytu części społeczeństwa, co oznacza konieczność poszukiwania nowych możliwości inwestycyjnych,
- rosnące zaawansowanie instrumentów finansowych, co oznacza konieczność profesjonalnych ekspertyz na potrzeby indywidualnych inwestorów,
- brak czasu na pogłębioną analizę finansową,
- specjalizacja, wynikająca z różnorodności instrumentów finansowych.

Według F. Zięby i K. Waliszewskiego rynek doradztwa finansowego w Polsce rozumianego jako ochrona majątku konsumentów poprzez długoterminowe planowanie jego finansów, znajduje się w inicjalnej fazie rozwoju. Według nich świadczą o tym następujące fakty: relatywnie niedawne wpisanie zawodu doradcy finansowego na listę zawodów w Polsce (2010 r.), brak bezpośrednich regulacji prawnych odnoszących się do wymagań, standardów obsługi i odpowiedzialności doradców finansowych, brak nadzoru organu państwowego nad tym rynkiem, brak zakazu stosowania określenia doradca finansowy dla osób fizycznych i podmiotów, które nie spełniają standardu zawodowego dla tego zawodu, niedawno opracowanego i przyjętego (2013 r.)[263], a także brak obowiązku stosowania tego standardu dla podmiotów wykonujących czynności doradcze[264].

---

[261] S. Flejterski, T. Bińkowski, *Usługi doradztwa finansowego – stan i perspektywa* [w:] A. Panasiuk, K. Rogoziński (red.), *Usługi w Polsce – nauka, dydaktyka i praktyka wobec wyzwań przyszłości*, Tom II, Zeszyty Naukowe US nr 497, Ekonomiczne Problemy Usług nr 20, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008, s. 270.

[262] K. Jajuga, *Inwestycje w osobistym planowaniu finansowym* [w:] K. Jajuga, T. Jajuga (red.), *Inwestycje*, PWN, Warszawa 2008, s. 390.

[263] Według Krajowego Standardu Kompetencji Zawodowych celem pracy doradcy jest ochrona majątku klienta i realizacja celów zapewniających klientowi bezpieczeństwo finansowe. (Krajowy Standard Kompetencji Zawodowych Doradca finansowy (241202), Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, Warszawa 2013, s. 6: ftp://kwalifikacje.praca.gov.pl/STANDARDY%20KOMPETENCJI%20ZAWODOWYCH/29_241202_doradca_finansowy.pdf [18.01.2017].

[264] F. Zięba, K. Waliszewski, *Polski rynek doradztwa finansowego na tle największych rynków europejskich*, Gazeta Finansowa, 22-28 maja 2015, s. 54–55.

Brak regulacji prawnych w zakresie doradztwa finansowego prowadzi do powstawania inicjatyw samoregulacyjnych rynku, czyli zrzeszania się pośredników i doradców kredytowych w związki pracodawców, tworzenia własnych kodeksów dobrych praktyk i kodeksów etycznych. Jednym z przykładów takiej inicjatywy jest współpraca Związku Firm Doradztwa Finansowego (ZFDF) i Związku Banków Polskich (ZBP) przy tworzeniu rekomendacji dobrych praktyk dla doradców kredytowych w zakresie kredytów hipotecznych[265], która obowiązuje członków ZFDF i ich pracowników od 1 września 2014 r., a podmioty niezrzeszone w związku, które przyjęły stosowanie rekomendacji, będą mogły umieścić stosowną informację na stronie internetowej[266].

Wobec powyższego można wyróżnić dwa kierunki regulacji rynku doradztwa finansowego w Polsce: wprowadzenie licencji i ścisłego nadzoru lub liberalizowanie rynku (pakiet odbiurokratyzowania). W czasach pokryzysowych poszukuje się raczej rozwiązań zgodnych z pierwszym kierunkiem, a więc wzrostem nadzoru nad rynkami finansowymi, w tym rynkiem doradztwa finansowego. Jedna z koncepcji, nad którą pracowała Komisja Nadzoru Finansowego, zakładała licencjonowanie osób, a nie podmiotów. Podmioty (pośrednicy finansowi) są już bowiem pośrednio lub bezpośrednio nadzorowani albo jako dystrybutorzy jednostek funduszy inwestycyjnych, albo jako agenci ubezpieczeniowi, albo jako podmioty podejmujące współpracę z bankami na podstawie umowy agencyjnej. Licencjonowanie osób oznaczałoby, że kandydat na doradcę zdawałby egzamin państwowy. Tytuł doradcy finansowego podlegałby prawnej ochronie i gwarantowałby odpowiednie kwalifikacje, a także nakładał na jego posiadaczy pewne obowiązki (np. zachowanie tajemnicy zawodowej). KNF posiadałaby uprawnienia nadzorcze (np. do przeprowadzania kontroli), a elementem uzupełniającym taki system mógłby być obowiązek systematycznego podnoszenia kwalifikacji doradców finansowych[267]. Inna koncepcja w zakresie regulacji rynku doradztwa finansowego dotyczy pakietu odbiurokratyzowania rynku finansowego[268], który powstał w wyniku współpracy Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego z organizacjami zrzeszającymi podmioty rynku finansowego. Część zaproponowanych w pakiecie działań polegająca na zmianie lub wdrożeniu nowych procedur jest realizowana bezpośrednio przez UKNF, natomiast część dotycząca zmian w przepisach prawa, ze względu

---

[265] ZBP, ZDFD, Rekomendacja dobrych praktyk dla doradców kredytowych w zakresie kredytów hipotecznych, Warszawa 2014: https://zbp.pl/public/repozytorium/wydarzenia/images/sierpien_2014/konf/Rekomendacja_dobrych_praktyk_dla_Doradcow_kredytowych.pdf [18.01.2017].

[266] K. Waliszewski, *Standaryzacja w obszarze pośrednictwa i doradztwa kredytowego w Polsce w kontekście działań Związku Banków Polskich i Związku Firm Doradztwa Finansowego*, Konińskie Studia Społeczno-Ekonomiczne nr 1, Konin 2015, s. 159–183.

[267] A. Barembuch, *Wybrane aspekty organizacji i regulacji rynku doradztwa finansowego w Polsce w 2011 r.*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego nr 2/2, Gdańsk 2011, s. 7.

[268] *Pakiet odbiurokratyzowania rynku finansowego,* Urząd Komisji Nadzoru Finansowego (UKNF), 21 grudnia 2010 r.: https://www.knf.gov.pl/Images/Pakiet_tcm75-24990.pdf [13.09.2016].

na fakt, że UKNF nie dysponuje inicjatywą ustawodawczą, polega na przekazaniu propozycji zmian do Ministerstwa Finansów oraz Ministerstwa Gospodarki[269].

Wśród istotnych regulacji rynku doradztwa finansowego należy wymienić: dyrektywę w sprawie rynków instrumentów finansowych – MIFID, dyrektywę w sprawie umów o kredyt konsumencki oraz dyrektywę w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi[270]. Zgodnie z którymi m.in. pośrednicy i doradcy kredytowi ponoszą współodpowiedzialność za odpowiedzialne zadłużanie się gospodarstw domowych[271].

W ocenie rozwoju rynku doradztwa finansowego w Polsce istotną rolę odgrywają czynniki prawne, aczkolwiek nie należy zapominać o roli czynników społeczno-kulturowych, które również stanowią jedne z podstawowych barier rozwoju tego rynku. Można do nich zaliczyć relatywnie niski odsetek osób oszczędzających (40 proc.) i planujących swoje finanse osobiste, niską świadomość ekonomiczno-finansową społeczeństwa, niskie zaufanie do zawodu doradcy finansowego wynikające z jednej strony z braku ochrony prawnej zawodu, braku jego regulacji i nadzoru ze strony organu państwowego, a z drugiej – z negatywnych doświadczeń osób korzystających z usług pseudodoradców (np.: kredyty walutowe, długoterminowe polisy oszczędnościowo-inwestycyjne, wprowadzanie klienta w błąd, *misselling*). Ponadto za istotną barierę w rozwoju rynku doradztwa finansowego należy uznać również niechęć do płacenia przez klientów za usługi doradcze i oczekiwanie, że będą one dla klienta za darmo, a doradca rozliczy się z instytucją finansową w formie prowizji[272]. W projekcie ustawy o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami[273] znalazł się zapis dotyczący wprowadzenia zakazu wypłacania prowizji pośrednikom przez podmioty udzielające kredytów: „Kredytodawca nie może przekazywać pośrednikowi kredytu hipotecznego lub jego agentowi wynagrodzenia w formie

[269] A. Barembuch, *Wybrane...*, op. cit., s. 8.

[270] Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2006/31/WE z dnia 5 kwietnia 2006 r. zmieniająca dyrektywę 2004/39/WE w sprawie rynków instrumentów finansowych w odniesieniu do niektórych terminów; DzUrz UE L 114/60; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex%3A32006L0031 [18.01.2017], Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/48/WE, op. cit., http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex:32008L0048 oraz uchylająca dyrektywę Rady 87/102/EWG: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=URISERV%3Aco0001 [18.01.2017], Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/17/UE, op. cit., http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0017&from=PL oraz rozporządzenie (UE) nr 1093/2010: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0017 [18.01.2017].

[271] Więcej na temat roli poszczególnych regulacji w działalności doradców finansowych w Polsce w: A. Barembuch, *Wybrane aspekty..*, op. cit., s. 5–20; K. Waliszewski, *Standaryzacja...*, op. cit., s. 159–183.

[272] F. Zięba, K. Waliszewski, *Polski...*, op. cit., s. 54–55.

[273] *Projekt ustawy o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami:* http://orka.sejm.gov.pl/Druki8ka.nsf/Projekty/8-020-455-2017/$file/8-020-455-2017.pdf [18.01.2017].

pieniężnej lub dowolnej innej uzgodnionej formie korzyści finansowej z tytułu wykonywania czynności pośrednictwa kredytu hipotecznego". Zwolennicy zapisu stwierdzają, że taka zmiana sprzyjałaby eliminacji niewłaściwych praktyk dotyczących doboru oferty kredytowej – tj. odejście od modelu, w którym pośrednik kieruje się wysokością swojej prowizji, a nie najlepszym interesem kredytobiorcy. Wprowadzenie owego zakazu mogłoby doprowadzić do większej bezstronności pośrednika kredytowego. Przeciwnicy argumentują natomiast, że wprowadzenie takiej zmiany może doprowadzić do wzrostu cen kredytów hipotecznych i wykluczeniu dostępu do nich dla osób zamieszkujących mniej ubankowione obszary.

3.9. Ochrona konsumenta na rynku bankowym

Za początek idei ochrony konsumenta uważa się umownie przemówienie wygłoszone przez prezydenta USA, J.F. Kennedy'ego z dnia 15 marca 1962 r., w którym idea ta ujęta została jako ochrona interesów pewnej mniejszości, która jako rozproszona i dlatego pozbawiona dostępu do instytucji przedstawicielskich, nie może artykułować swoich interesów dzięki wykorzystaniu istniejących kanałów instytucjonalnych[274].

Z uwagi na fakt, iż ochroną konsumencką interesują się zarówno nauki prawne, jak i ekonomiczne, należy zwrócić uwagę na podobieństwa i różnice w rozumieniu kim jest konsument, który powinien być objęty ochroną. Takie porównanie zostało opracowane przez J. Kufla i H. Mruka[275]. W naukach ekonomicznych konsumenta uważa się za ostatnie ogniwo łańcucha ekonomicznego, zaopatrujące i przerywające krążenie towaru (*homo oeconomicus passivum*)[276]. Interesujące z punktu widzenia ochrony konsumenta jest podejście do ponoszenia ryzyka ekonomicznego związanego z działalnością na rynku. O ile w przypadku obrotu papierami wartościowymi klient występuje bardziej w charakterze inwestora niż konsumenta, w związku z czym nie zasługuje na szczególną ochronę, o tyle sytuacja klienta-konsumenta na rynku usług bankowych i ubezpieczeniowych wymaga bardziej szczegółowego przedstawienia[277]. Natomiast zgodnie z postanowieniami Kodeksu cywilnego za konsumenta uważa się osobę fizyczną dokonującą czynności prawnej niezwiązanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową. Definicja ta jest istotna z punktu widzenia ustawodawstwa w zakresie ochrony konsumenta.

---

[274] E. Łętowska, *Prawo umów konsumenckich*, C.H. Beck, Warszawa 1999, s. 9.

[275] J. Kufel, H. Mruk, *Konsument jako instytucja ekonomiczna i prawna* [w:] J. Kufel (red.), *Ochrona prawna konsumenta w uregulowaniach publicznoprawnych*, Poznań 1998, s. 6.

[276] E. Łętowska, *Prawo...*, op. cit., s. 35.

[277] S. Kaczorowska, A. Kurzyńska-Lipniewicz, *Prawne aspekty ochrony konsumenta w Polsce i w Unii Europejskiej*, Legnica 2009, s. 131 [w:] M. Samson, *Rozwój idei ochrony konsumenta po 1962 r. konsument w ujęciu prawnym i ekonomicznym*, Optimum, Studia Ekonomiczne nr 3 (63) 2013, s. 163–174.

Ochrona konsumenta stanowi jeden z filarów prawa unijnego[278] i jedną z dziedzin, które wchodzą w zakres polityki unijnej[279]. Politykę prokonsumencką rozumie się jako politykę, której kształtowanie zależy od władzy mającej na celu pobudzanie korzystnych dla rynku i konsumentów zjawisk oraz zachowań, a także koordynowanie całości spraw konsumenckich zmierzających do stworzenia warunków umożliwiających jak najpełniejsze zaspokojenie potrzeb i oczekiwań konsumentów, stanowiącą podstawowe narzędzie, jakim dysponuje państwo, aby wzmacniać jego pozycję na rynku[280]. Przez politykę konsumencką[281] rozumie się świadome działania państwa zmierzające do zapewnienia ochrony szeroko pojmowanych interesów konsumenta. Mimo że ochrona konsumenta najczęściej postrzegana jest jako jedna z funkcji rządu, oprócz instytucji państwowych prowadzona jest także przez organizacje społeczne oraz osoby prywatne, a swoim zasięgiem obejmuje przede wszystkim: działalność legislacyjną, ekonomiczną, organizacyjną i edukacyjną. Jako podstawowe formy ochrony interesów konsumenta traktuje się natomiast ustawodawstwo oraz formy instytucjonalne[282].

Ochronie konsumenta usług finansowych sprzyjają unijne programy dotyczące ujednolicenia i zacieśnienia wspólnej polityki ochrony i informowania konsumentów oraz założenia wyrażone w planie działań w zakresie rynków usług finansowych (FSAP) oraz w białej księdze Polityka w dziedzinie usług finansowych na lata 2005-2010, których celem jest wyrównanie dysproporcji między uczestnikami rynku finansowego także przez zapewnienie nieprofesjonalnej stronie umów finansowych rzetelnej i pełnej wiedzy o usługach[283]. W zakresie ochrony konsumentów na rynku finansowym istotne znaczenie mają najnowsze dyrektywy unijne odnoszące się do usług finansowych: dyrektywa o usługach finansowych na odległość (2002/65), dyrektywa o pieniądzu elektronicznym (2009/110), dyrektywa 2004/39 (MiFID I), dyrektywa 2007/64 o usługach płatniczych, dyrektywa 2008/48 o kredycie konsumenckim i rozporządzenie 924/2009[284]. Natomiast

[278] J. Bazylińska, *Ochrona zbiorowych interesów konsumentów w prawie Unii Europejskiej i wybranych porządkach prawnych państw członkowskich*, Toruń 2012, s. 11–12 oraz s. 19 i nast.

[279] Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, *Analiza zmian w prawie polskim w związku z przystąpieniem do Unii Europejskiej – konsekwencje dla konsumentów i przedsiębiorców*, Warszawa 2003, s. 358.

[280] E. Rutkowska-Tomaszewska, *Ochrona prawna klienta na rynku usług bankowych*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2013, s. 68–69.

[281] UOKiK, Polityka konsumencka na lata 2014-2018, Warszawa 2014: http://docplayer.pl/6381096-Polityka-konsumencka-na-lata-2014-2018-warszawa-luty-2014-r.html [15.09.2016].

[282] K. Włodarczyk-Śpiewak, *System ochrony konsumenta w Polsce*, http://www.mikroekonomia.net/system/publication_files/1007/original/12.pdf?1315234924 [18.01.2017].

[283] E. Rutkowska-Tomaszewska, *Ochrona...*, op. cit., s. 74.

[284] Ibidem, s. 76.

do najważniejszych organów instytucjonalnej ochrony konsumenta w Unii Europejskiej można zaliczyć następujące instytucje[285]:

- Komisję Europejską i Sieć Europejskich Centrów Konsumenckich w Europie (ECC-Net),
- Dyrekcję Generalną ds. Zdrowia i Ochrony Konsumentów,
- Europejską Grupę Konsultacyjną ds. Konsumentów (ECCG),
- Europejskie organizacje konsumenckie (m.in. Europejską Organizację Konsumencką, Stowarzyszenie Konsumentów Europejskich, Europejskie Stowarzyszenie na Rzecz Koordynowania Reprezentacji Konsumentów w Normalizacji oraz Europejską Wspólnotę Spółdzielni Spożywców).

Problematyka praw konsumenta regulowana jest w Polsce – w pierwszej kolejności – przepisami konstytucyjnymi, na mocy których władze publiczne chronią konsumentów, użytkowników i najemców przed działaniami zagrażającymi ich zdrowiu, prywatności i bezpieczeństwu oraz przed nieuczciwymi praktykami rynkowymi. Przepisy dotyczące ochrony – słabszej rynkowo – pozycji konsumentów znajdują się w Kodeksie cywilnym, w ustawie z dnia 27 lipca 2002 r. o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej oraz o zmianie Kodeksu cywilnego, w ustawie z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, ustawie z dnia 2 marca 2000 r. o ochronie niektórych praw konsumentów oraz o odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny (w tej ustawie znalazły się m.in. przepisy dotyczące zawierania umów na odległość), problematyka konsumencka regulowana jest również w szeregu innych ustaw szczegółowych, jak np. w ustawie z dnia 20 lipca 2001 r. o kredycie konsumenckim, w ustawie Prawo bankowe, czy ustawie o usługach turystycznych. Przepisy polskich ustaw stanowią implementację odpowiednich regulacji Unii Europejskiej, które poświęcone są ochronie konsumentów[286]. W tym miejscu należy wspomnieć o przedsięwzięciu realizowanym przez Komisję Kodyfikacyjną Prawa Cywilnego, tzw. Zieloną Księgę, która zawiera optymalną wizję kodeksu cywilnego wraz z materiałami uzupełniającymi[287]. Poruszona w niej została kwestia optymalnej regulacji cywilnoprawnych instrumentów ochrony konsumenta.

Ponadto istotnym elementem ochrony konsumenta są kodeksy dobrych praktyk[288]. Na szczególną uwagę w zakresie ochrony konsumenta na rynku ban-

---

[285] Więcej na temat działań i praw poszczególnych instytucji znaleźć można w pozycji: S. Kaczorowska, A. Kurzyńska-Lipniewicz, *Prawne...*, op. cit., s. 14–16.

[286] P. Waglowski, *Ochrona praw konsumenta*, PARP, Warszawa 2009, s. 4.

[287] Z. Radwański (red.), *Zielona Księga, optymalna wizja Kodeksu cywilnego w Rzeczypospolitej Polskiej*, Ministerstwo Sprawiedliwości Komisja Kodyfikacyjna Prawa Cywilnego, Warszawa 2006: http://www.bip.ms.gov.pl/Data/Files/_public/bip/kkpc/zielona_ksiega.pdf [18.01.2017].

[288] Kodeks dobrych praktyk to zbiór zasad postępowania, a w szczególności norm etycznych i zawodowych, przedsiębiorców, którzy zobowiązali się do ich przestrzegania w odniesieniu do jednej lub większej liczby praktyk rynkowych (art. 2 pkt 5 ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziała-

kowym zasługują dwa kodeksy dobrych praktyk: Kodeks Etyki Bankowej (Zasady Dobrej Praktyki Bankowej)[289] i Kanonu Dobrych Praktyk Rynku Finansowego[290] wspólnych dla wszystkich uczestników rynku finansowego oraz regulacji szczegółowych dotyczących pewnych kategorii usług bankowych – przede wszystkim: Rekomendacji dobrych praktyk na polskim rynku *bancassurance* w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi[291] oraz Rekomendacji Związku Banków Polskich dotyczącej dobrych praktyk w zakresie przenoszenia rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych dla klientów indywidualnych na polskim rynku bankowym[292].

Uzupełnieniem dla unijnej instytucjonalnej ochrony konsumenta są krajowe instytucje, których celem jest ochrona konsumentów. Do najważniejszych z nich zalicza się[293]:

- Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK)[294],
- Inspekcję Handlową,
- powiatowych (miejscowych) rzeczników konsumentów,
- organizacje konsumenckie, w tym największą z nich – Federację Konsumentów,
- Rzecznika Finansowego[295] i Arbitra Bankowego[296],

niu nieuczciwym praktykom rynkowym, Dz.U. 2007 nr 171 poz. 1206, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20071711206).

[289] ZBP, *Kodeks Etyki Bankowej*, Warszawa 2013: https://zbp.pl/public/repozytorium/dla_konsumentow/ rekomendacje/KEB_final_WZ.pdf [15.09.2016].

[290] *Kanon Dobrych Praktyk Rynku Finansowego*: https://rf.gov.pl/files/442__203__Kanon_Dobrych_Praktyk_Rynku_Finansowego.pdf [18.01.2017].

[291] PIU, *Rekomendacji dobrych praktyk na polskim rynku bancassurance w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi*: https://www.piu.org.pl/rekomendacje [15.09.2016].

[292] ZBP, *Rekomendacji Związku Banków Polskich dotyczącej dobrych praktyk w zakresie przenoszenia rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych dla klientów indywidualnych na polskim rynku bankowym*: https://zbp.pl/public/repozytorium/dla_bankow/rady_i_komitety/bankowosc_detaliczna/Ocena_wdrozenia_Rekomendacji_ZBP_w_zakresie_przenoszenia_rachunkow_bankowych_03.2011.pdf [15.09.2016].

Poszczególne kodeksy i rekomendacje omówione zostały E. Rutkowska-Tomaszewska, *Zasady…*, op. cit., s. 63–78.

[293] Więcej na temat działań i praw poszczególnych instytucji znaleźć można w pozycji: S. Kaczorowska, A.Kurzyńska-Lipniewicz, *Prawne aspekty...,* op. cit., s. 16–26.

[294] https://www.uokik.gov.pl/ [25.09.2016].

[295] Do 2015 r. istniał urząd Rzecznika Ubezpieczonych, natomiast od 2015 r. powołano w to miejsce Rzecznika Finansowego, którego funkcję na kadencję 2015-2019 pełni Aleksandra Wiktorow. Celem działalności Rzecznika Finansowego jest wspieranie klientów w sporach z podmiotami rynku finansowego. Więcej informacji na: https://rf.gov.pl/ [18.01.2017].

[296] Arbiter Bankowy został powołany w celu rozstrzygania sporów pomiędzy konsumentami-klientami banków a bankami w zakresie roszczeń pieniężnych z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania przez bank czynności bankowych lub innych czynności na rzecz konsumenta: https://zbp.pl/public/repozytorium/dla_konsumentow/arbiter_bankowy/regulamin/Regulamin_BAK.pdf [18.01.2017].

- Urząd Komunikacji Elektronicznej,
- rzeczników praw pacjentów.

Przykładem ochrony konsumenta jest wymieniona już ustawa o kredycie konsumenckim[297], która nadała konsumentowi kilka przywilejów, a bankom obowiązków. Do przywilejów konsumenta należą[298]:

- przywileje informacyjne (m.in. bank ma obowiązek poinformowania klienta o najważniejszych parametrach kredytu już na etapie reklamy),
- możliwość spłaty kredytu w walucie obcej,
- możliwość spłaty kredytu bez odsetek oraz zwrot poniesionych opłat (w przypadku naruszenia przez bank prawa kredytobiorcy w zakresie obowiązkowych elementów umowy),
- możliwość spłaty kredytu przed terminem (z zastrzeżeniem wysokości prowizji za taką możliwość),
- możliwość odstąpienia od umowy przez konsumenta w terminie 14 dni od zawarcia umowy.

W dyskusjach na temat ochrony konsumenta na rynku usług finansowych podkreśla się często znaczenie świadomości finansowej konsumentów i rolę edukacji finansowej w jej zwiększaniu[299]. Należy pamiętać, że wprowadzanie nowych przepisów prawnych i tworzenie nowych organów odpowiedzialnych za ochronę konsumenta bez jednoczesnego podnoszenia świadomości finansowej konsumentów jest nieefektywne. Konsumenci muszą posiadać wiedzę na temat istniejących rozwiązań prawnych w zakresie ich ochrony lub być świadomym kiedy i gdzie się udać po pomoc w tym zakresie.

---

[297] Zgodnie z polskim prawem kredytem konsumenckim jest kredyt w wysokości nie większej niż 255 550 zł albo równowartości tej kwoty w walucie innej niż waluta polska, który kredytodawca w zakresie swojej działalności udziela lub daje przyrzeczenie udzielania konsumentowi (Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20111260715).

[298] J. Koleśnik, *Kredyt...*, op. cit., s. 90–109; Z. Ofiarski, *Ustawa o kredycie konsumenckim. Komentarz*, Wolters Kluwer Business, Warszawa 2014; M. Gryber, D. Sowińska-Kobelak, *Przewodnik po kredycie konsumenckim*, KNF, Warszawa 2014: https://www.knf.gov.pl/Images/Przewodnik%20po%20kred_do_netu_tcm75-39046.pdf [17.09.2016], *Poradnik dla konsumentów – kredyt konsumencki*, UOKIK, Warszawa 2012, file:///C:/Users/User/AppData/Local/Temp/uokik_poradnik_dla_konsumentow_20121206.pdf [17.09.2016].

[299] A. Maik, *Stan świadomości społecznej w zakresie praw konsumenckich* [w:] K. Firleja, D. Żmiji (red.), *Konsument XXI wieku – myślę i kupuję*, Wydawnictwa Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Tarnowie, Tarnów 2015, s. 9–18; I. Kuchciak, *Kreowanie świadomości finansowej wyzwaniem konkurencyjności w niesprzyjającym otoczeniu*, Zarządzanie i Finanse vol. 4, nr 4, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2013, s. 65–82; *Consumer empowerment*, Special Eurobarometr 342, European Commision, Bruxelles April 2011: http://ec.europa.eu/consumers/consumer_empowerment/docs/report_eurobarometer_342_en.pdf [15.09.2016].

3.10. Znaczenie klientów detalicznych dla wyników finansowych banku komercyjnego

Depozyty gospodarstw domowych stanowią istotne źródło kreacji pieniądza przez sektor bankowy, dlatego też obsługa detaliczna osób fizycznych stanowi ważną część działalności bankowej. Obsługa ta jest przy tym dzielona na dwie główne części: klienta zamożnego oraz klienta niezamożnego, określanego również jako masowy. Efektem rozwoju bankowości na przestrzeni lat jest wyodrębnienie bankowości detalicznej, która koncentruje się na obsłudze osób fizycznych, a w miarę wzrostu liczby osób korzystających z oferty bankowej zaczęto wyodrębniać masową bankowość detaliczną[300].

Komisja Nadzoru Finansowego sporządza co kwartał Raport o Sytuacji Banków[301]. Jak wynika z raportu w okresie styczeń-wrzesień 2015 r. można zaobserwować umiarkowany wzrost akcji kredytowej, w szczególności zaobserwowano przyrost kredytów dla gospodarstw domowych, których wartość sumaryczna wynosi 651,7 mld zł. Z raportu wynika również, że w okresie styczeń-wrzesień 2015 r. wzrósł poziom depozytów gospodarstw domowych w bankach, których wartość wynosi 703,6 mld zł.

Strukturę portfela największych banków komercyjnych w Polsce prezentuje tabela 36.

Tabela 36. Struktura portfela kredytowego największych banków (stan na wrzesień 2015 r.)

Nazwa banku	Kredyty i pożyczki razem (tys. zł)	Kredyty i pożyczki – klienci indywidualni (%)	Kredyty i pożyczki – podmioty gospodarcze (%)	Kredyty mieszkaniowe zabezpieczone hipotecznie (tys. zł)	Kredyty konsumpcyjne (tys. zł)
PKO Bank Polski S.A.	193 500	61	39	94 900	23 500
Bank Pekao S.A.	128 614	41	44	39 296	10 840
Bank Zachodni WBK S.A.	97 333	43	52	33 039	17 735
mBank S.A.	82 449	55	42	33 361	5 922
ING Bank Śląski S.A.	63 422	42	58	19 572	5 980
Getin Noble Bank S.A.	52 582	80	20	36 642	4 876
Bank Millennium S.A.	46 191	71	29	27 656	5 120
BGŻ BNP Paribas	52 951	37	63	14 573	4 891
Bank Handlowy w Warszawie S.A.	17 486	35	65	1 287	4 853
Alior Bank S.A.	29 389	57	43	7 162	9 021
Bank BPH S.A.	24 457	82	18	15 414	4 772
BOŚ S.A.	14 063	33	67	3 813	813
Idea Bank S.A.	8 876	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.

Źródło: G. Elaniuk, *Struktura*…, op. cit., s. 38–39.

[300] D. Dziawgo, *Obsługa klienta masowego* [w:] M. Zaleska (red.), *Bankowość*…, op. cit., s. 148.

[301] *Raport o sytuacji banków w okresie I-IX 2015*, Komisja Nadzoru Finansowego, http://www.knf.gov.pl/Images/RAPORT_O_SYTUACJI_BANKOW_III_2016_8122016_tcm75-48812.pdf.

Na podstawie zaprezentowanych w tabeli danych można wyciągnąć następujące wnioski[302]:

- w strukturze portfeli kredytowych banków komercyjnych dominują klienci indywidualni,
- niektóre banki mają ponad siedemdziesięcioprocentowy udział kredytów dla klienta indywidualnego w strukturze portfela kredytowego, więc można zaliczyć je do segmentu wyspecjalizowanego w działalności detalicznej (m.in. Bank BPH, Getin Noble Bank, Bank Millennium),
- w większości banków około 75% portfela detalicznego to kredyty mieszkaniowe i zabezpieczone hipotecznie, a mniej niż 25% ekspozycji w bankowości detalicznej to kredyty bieżące konsumpcyjne.

Jak wynika z powyższych rozważań bankowość detaliczna stanowi istotny element funkcjonowania banków komercyjnych w Polsce. Szeroka gama produktów i usług oferowanych klientom detalicznym sprzyja budowaniu stabilnych więzi z klientami. Natomiast kluczowym czynnikiem osiągnięcia sukcesu w działalności bankowej w dzisiejszych czasach jest zdolność trafnego określania adresatów oferowanych produktów i usług. Umiejętność precyzyjnego docierania do klienta jest dużo lepszym determinantem efektywności biznesu niż adresowanie oferty do przeciętnego, bliżej nieokreślonego klienta. Dlatego też, tak istotną kwestią jest zindywidualizowanie cech określonych produktów, ich zróżnicowanie dla poszczególnych grup klientów, a nawet do poszczególnych klientów indywidualnych. Sam produkt w bankowości detalicznej nie jest czynnikiem decydującym o przewadze konkurencyjnej. Produkty w bankowości nie są chronione patentami. Dzisiejsza innowacja produktowa jutro jest już powszedniością, ponieważ każdy bank stara się mieć w swojej ofercie takie same produkty, jak konkurencja. Natomiast właściwa segmentacja klienta, powiązana z przygotowaniem specjalnych pakietów usług, produktów dla danej grupy klientów, może stanowić przewagę konkurencyjną. Segmentacja musi obejmować całą bazę klientów, prowadzić do utrzymania stałych klientów, zdobywania nowych i zachęcania „średnich klientów" do zwiększania ich udziału w zakupach produktów i usług banku.

[302] G. Elaniuk, *Struktura portfela największych banków,* Miesięcznik Finansowy BANK, numer 2016/01, Warszawa 2016, s. 38–39.

4. Klienci zamożni

Joanna Świderska

4.1. Segmentacja klientów zamożnych jako podstawa kształtowania oferty banku[303]

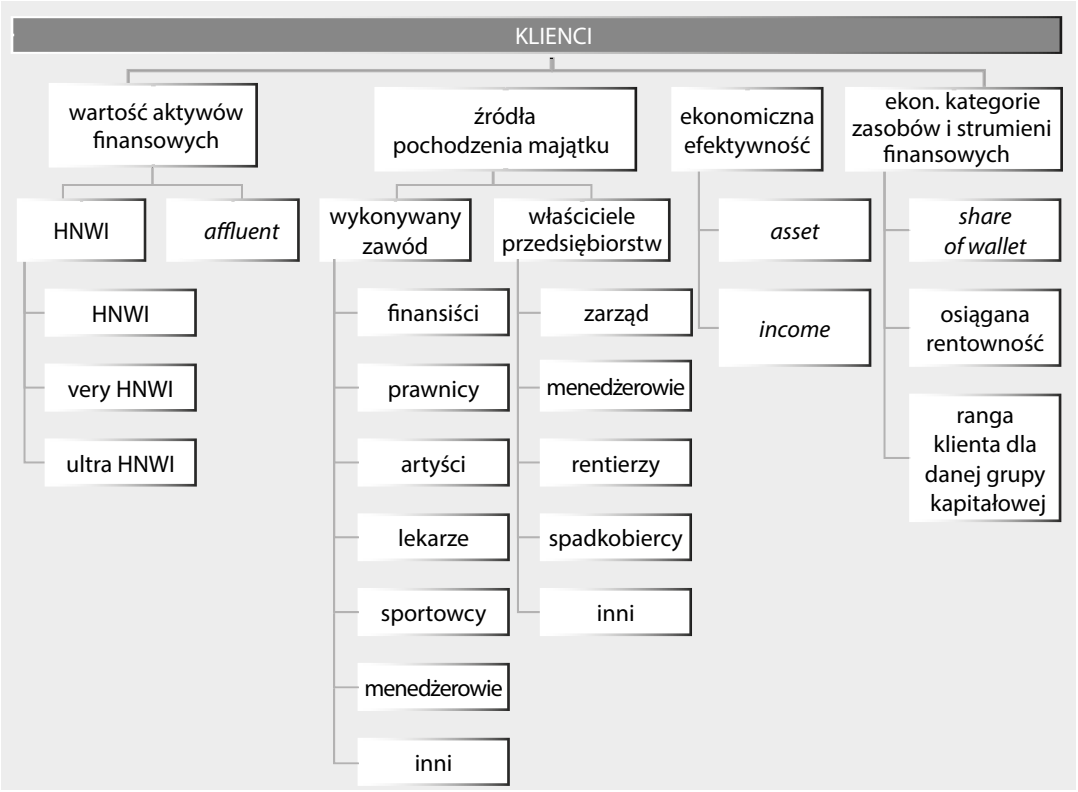
Najliczniejszą grupą klientów indywidualnych są osoby o niskim statusie finansowym, dokonujące relatywnie niedużych operacji finansowych, potrzebujące szybkiej i możliwie niesformalizowanej obsługi. Bankowość, w ramach której świadczy się takie usługi, określana jest mianem bankowości detalicznej (*retail banking*). Klientom, którym te usługi nie wystarczają ze względu na wyższe zasoby finansowe i wiązane z tym oczekiwania, oferowana jest bankowość osobista (*personal banking*). Korzyścią dla klientów mogą być w tym przypadku lepsze parametry oferty (np. niższe oprocentowanie kredytów czy bogatszy wybór ubezpieczeń), czy obsługa w wyznaczonych strefach lub wydzielonych pomieszczeniach, bo dostęp do bardziej złożonych produktów może być ograniczony. Z kolei bankowość prywatna (*private banking*) to zindywidualizowana i kompleksowa finansowa obsługa zamożnych klientów indywidualnych, w ramach której banki mogą oferować produkty i usługi finansowe nie tylko własne, ale także innych instytucji finansowych.

4.1.1. Segmentacja klientów zamożnych

Bankowość dla osób zamożnych wymaga od banków szerokiej wiedzy o klientach, która stanowi podstawę konstruowania odpowiedniej oferty, spełniającej indywidualne, często bardzo zróżnicowane oczekiwania i potrzeby. Dlatego wiele instytucji finansowych stosuje wielopoziomową segmentację opartą o kryterium zamożności (zob. rys. 9).

[303] Problematyka *private banking* w najszerszym stopniu na polskim rynku jest przedmiotem rozważań L. Dziawgo, m.in. w książkach L. Dziawgo: *Private banking. Istota*…, op. cit., *Private banking. Bankowość dla zamożnych klientów*, Wolters Kluwer, Kraków 2006. Jeśli nie wskazano inaczej, informacje w tej części rozdziału pochodzą ze wskazanych pozycji. Opis segmentacji klientów zamożnych można znaleźć również w innych pozycjach książkowych – zob. K. Opolski, Potocki T., Swist T., *Wealth management. Bankowość dla bogatych*, CeDeWu, Warszawa 2013; J. Pietrzak, *Ewolucja usług private banking & wealth management*, Wydawnictwo UG, Gdańsk 2013.

Rys. 9. Segmentacja klientów zamożnych wg kryterium zamożności



Źródło: L. Dziawgo, *Private banking. Bankowość…*, op. cit., s. 58.

Podejmowane działania standaryzujące mają umownemu kryterium zamożności przypisać bezwzględne wartości w skali globalnej dla ułatwienia makroekonomicznej analizy rynku. Jedną z takich prób stanowi kategoria *High-Net-Worth Individuals* (HNWI), która wskazuje minimalne wartości posiadanych aktywów finansowych wymagane dla uzyskania statusu klienta o szczególnym znaczeniu dla banku. Zgodnie z nią do grupy zamożnych klientów należą osoby dysponujące co najmniej 1 mln USD wolnych aktywów finansowych, w tym:

- HNWI (*High-net-worth individuals*) – aktywów w przedziale 1-5 mln USD,
- Very HNWI (*Very high-net-worth individuals*) – aktywów w przedziale 5-50 mln USD,
- U-HNWI (*Ultra high-net-worth individuals*) – aktywów powyżej 50 mln USD.

Najzamożniejsi klienci (ultra HNWI) wymagają dalszej zaawansowanej segmentacji, którą ze względu na konieczność skoncentrowania uwagi na pojedynczym kliencie można określić segmentacją typu *one-to-one* (oznacza traktowanie każdego klienta z osobna, indywidualne dobieranie oferty i dopasowanie obsługi). Drugą kategorię klientów tworzy liczniejszy, mniej zamożny i nie tak dochо-

dowy jak HNWI (przez co nieobjęty segmentacją *one-to-one*) segment *affluent*, w ramach którego wyróżnić można:

- *Wealthy* – klientów z aktywami od 500 tys. USD do 1 mln USD,
- *Affluent* – klientów posiadających aktywa od 100 do 500 tys. USD.

Oznacza to, że w krajach wysoko rozwiniętych można wyróżnić dwa odmiennie traktowane poziomy bankowości prywatnej: klasyczny, dedykowany HNWI, oraz szerszy dla segmentu *affluent*[304]. Jednak prezentowany podział nie w każdym kraju może być zastosowany ze względu na występujące różnice w dochodach i bogactwie. Ponadto relatywnie niski odsetek osób należących do grupy HNWI nie zapewniłby bankom odpowiednich zysków i utrudniał konstruowanie oferty. Dlatego banki na poszczególnych rynkach krajowych korzystają z możliwości obniżenia wymogów dochodowych.

W Polsce wraz z rozwojem gospodarczym oraz zwiększającą się kapitalizacją spółek giełdowych liczba klientów zamożnych systematycznie rośnie. W 2010 r. szacowano, że segment HNWI obejmował około 20 tys. obywateli polskich, a w 2015 r. – już ponad 43 tys. W porównaniu do krajów zachodnioeuropejskich ta liczba ciągle nie jest duża (np. w Wielkiej Brytanii – 2,4 mln osób zaliczanych do HNWI), a w 2015 r. nawet się obniżyła ze względu na osłabienie złotego wobec dolara. Również majątek przeciętnego obywatela Polski jest niższy na tle innych krajów UE – przeciętnie na poziomie 77,7 tys. zł (średnia UE to 531,6 tys. zł). Tendencja jest jednak jednoznaczna. Z uwagi na wskazane odchylenia w warunkach polskich klientów zamożnych najczęściej dzieli się na dwa główne segmenty:

- elitarny – obejmujący osoby posiadające aktywa powyżej 300 tys. euro (osoby zamożne),
- masowy – obejmujący osoby z dochodami miesięcznymi brutto powyżej 7,1 tys. PLN (osoby bogate).

W 2015 r. wskazane kryteria w Polsce spełniało niemal 970 tys. osób[305]. Należy jednak pamiętać, że klientów zamożnych i bogatych można definiować nie tylko według wartości posiadanego przez nich majątku, ale także ze względu na czas i źródło posiadanych aktywów finansowych. Zamożność może być przekazywana od pokoleń (rodziny arystokratyczne) lub osiągnięta na przestrzeni kilku ostatnich miesięcy czy lat (wygrana na loterii, pieniądze zarobione na giełdzie itp.). Często do osób zamożnych zaliczane są znane i sławne osobistości o dużym prestiżu społecznym. W praktyce wiele banków w Polsce definiuje wymogi zamożności wg własnych kryteriów.

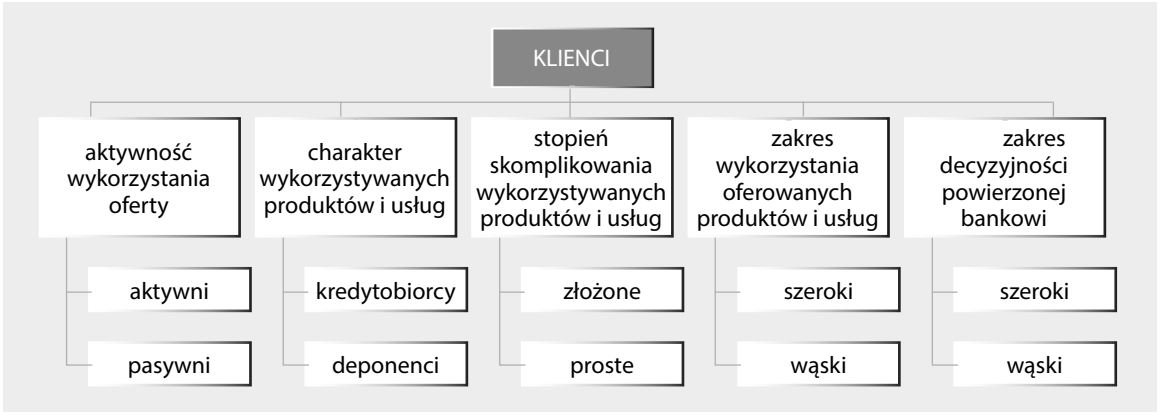
---

[304] Podział ten obrazuje tzw. piramida bogactwa – zob. D. Bednarska-Olejniczak, *Private banking – marketing, jakość, sprzedaż*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 52.

[305] Szerzej w. KPMG, *Rynek dóbr luksusowych w Polsce*, Warszawa 2015, s. 56–60. Zmiany w segmencie osób bogatych i zamożnych można porównywać w kolejnych edycjach raportów; https://home.kpmg.com/pl/pl/home/insights/2016/12/raport-rynek-dobr-luksusowych-w-polsce-edycja-2016.html.

Dla budowy odpowiedniej oferty bankowej ważna jest również klasyfikacja klientów ze względu na ich preferencje, które pozwalają określić profil klienta, czyli zespół opisujących go cech. W procesie ustalania tego profilu stosowane są kombinacje kryteriów demograficznych, psychograficznych czy behawioralnych, których efektem ma być rozpoznanie potrzeb klienta, jego celów, motywów postępowania czy skłonności do ryzyka oraz związanej z tym oczekiwanej stopy rentowności oraz długości trwania współpracy finansowej[306]. W odniesieniu do klientów zamożnych, choć nie tylko, pozwala to na wyróżnienie sposobów korzystania z oferty bankowej (zob. rys. 10). W zależności od potrzeb lub przyjętych strategii klient korzysta z pełnej oferty banku lub wybiera z niej najkorzystniejsze elementy (zjawisko *cherry picking* – wyjadanie wiśni).

Rys. 10. Segmentacja klientów wg kryterium aktywności



Źródło: L. Dziawgo, *Private banking. Bankowość…*, op. cit., s. 58.

Biorąc pod uwagę charakter wykorzystywanych produktów i usług, klientów można podzielić na lokacyjnych i poszukujących finansowania. Klienci lokujący nadwyżki finansowe mogą preferować instrumenty obciążone niewielkim poziomem ryzyka (pasywni) lub poszukiwać bardziej zyskownych form inwestycji obciążonych większym ryzykiem (aktywni). Zależnie od zakresu decyzyjności postawionej przez klienta bankowi może on spełniać różne role określające charakter wzajemnej współpracy: a) bank-decydent – zarządza powierzonymi aktywami finansowymi na podstawie wcześniej ustalonych strategii inwestowania, b) bank-doradca – doradza klientowi, który podejmuje ostateczne decyzje i wydaje polecenia, c) bank-administrator – pełni rolę administratora nad samodzielnymi działaniami klienta.

[306] Ustalenie profilu klienta następuje w toku konkretnej procedury, określanej jako proces identyfikacji klienta. Procedura ta polega na prowadzeniu licznych rozmów z klientem oraz wypełnianiu przez niego stosownych formularzy.

4.1.2. Sposoby konstruowania oferty dla zamożnych klientów

Z roku na rok oferta polskich banków dla klientów zamożnych staje się coraz bogatsza, nie tylko ze względu na liczbę i jakość świadczonych usług, ale również ze względu na sposób ich świadczenia. Oferta *private banking* to wykorzystanie różnych koncepcji doboru oraz łączenia produktów i usług, w zależności od potrzeb i możliwości banku stosowanych oddzielnie lub łącznie.

Podstawowe produkty i usługi oferowane zamożnym klientom mają dla nich najmniejszą wartość, a dla banku korzyści wynikają głównie z efektu korzyści skali (gdy korzysta z nich duża grupa klientów). W wypadku zaawansowanych produktów i usług korzyści wynikające z efektu skali są mniejsze, jednak wartość dodana jest większa, co ma znaczenie dla klienta. Zatem w ofercie dla zamożnych klientów produkty zaawansowane stanowią o jej jakości (koncepcja wartości dodanej – *value added creation*). W innym ujęciu podstawę oferty stanowią produkty i usługi o niskim ryzyku, przynoszące małe, ale za to stałe dochody (np. akcje i udziały w przedsiębiorstwach międzynarodowych), do których dobierane są dodatkowe produkty i usługi o wyższej stopie zwrotu i zwiększonym ryzyku (np. inwestycje w instrumenty pochodne) (koncepcja podstawowej i rozszerzonej struktury alokacji aktywów – *core-satellite asset allocation framework*).

W ramach otwartej platformy produktowej (koncepcja *open-product architecture*) bank oferuje produkty i usługi nie tylko własne, ale także produkty innych podmiotów tej samej grupy kapitałowej bądź produkty podmiotów współpracujących (w ramach aliansów strategicznych), rzadziej natomiast – produkty konkurentów[307]. Dzięki temu może przedstawić klientowi ofertę wyższej jakości i równocześnie skoncentrować posiadane przez siebie zasoby na rozwijaniu własnych najlepszych produktów i usług oraz budowaniu wyjątkowych relacji z klientem[308]. Rozwiązaniem uzupełniającym jest budowanie tzw. centrów kompetencji (koncepcja *competence/knowledge centres*) tworzonych przez mniej lub bardziej formalne zespoły pracowników o unikatowej wiedzy i doświadczeniu, którzy wspomagają działalność pozostałych pracowników. O ile stosowanie otwartej platformy produktowej zapewnia dostęp do szerokiej oferty produktów i usług, o tyle centra kompetencji dają możliwość oferowania produktów bardziej złożonych.

Coraz powszechniejsza jest również koncepcja *family office*, zgodnie z którą bank lub inna instytucja finansowa przejmuje w całości lub częściowo zarządzanie majątkiem zamożnej rodziny (kompleksowa obsługa finansowa i niefinanso-

[307] Bank musi zwracać uwagę na określone proporcje w wykorzystaniu własnych i obcych produktów i usług oraz na odpowiednie zróżnicowanie podmiotów zewnętrznych, których elementy oferty są wykorzystywane.

[308] Rozwinięciem koncepcji *open-product architecture* jest wspólna, zintegrowana, elektroniczna platforma, poprzez którą można oferować wiele produktów i usług, jednocześnie zapewniając klientowi wygodną i sprawną obsługę (koncepcja *one-stop shop*).

wa – sprawy finansowe, podatkowe, edukacyjne, spadkowe itp.). Usprawnia to zarządzanie wspólnym majątkiem zwłaszcza w sytuacji, gdy prawa własności do tych samych składników majątkowych ma wielu członków rodziny.

Najbardziej rozwiniętą formą świadczenia usług osobom zamożnym jest *wealth management*, w Polsce określane jako „zarządzanie bogactwem", dla którego bankowość prywatna jest głównym filarem, ale nie jedynym. Oznacza profesjonalne zarządzanie aktywami klienta, wzbogacone o wiedzę ekspercką nie tylko z zakresu inwestycji kapitałowych oraz dostęp do ekspertyz i analiz. Obejmuje zintegrowane i kompleksowe usługi, w ramach których można wyróżnić:

- bankowość prywatną,
- zarządzanie portfelem instrumentów finansowych (złożonym z papierów wartościowych, tytułów uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, instrumentów pochodnych oraz innych instrumentów dopuszczonych do obrotu na rynku regulowanym) (asset management) oraz doradztwo inwestycyjne,
- inżynierię finansową i planowanie finansowe, zwłaszcza podatkowe, spadkowe i ubezpieczeniowe,
- tworzenie i administrowanie funduszami inwestycyjnymi,
- inwestowanie na rynku niepublicznym poprzez fundusze *private equity*, *venture capital* i tzw. fundusze alternatywne,
- doradztwo niefinansowe z zakresu obrotu nieruchomościami, inwestycji w dzieła sztuki (*art banking* – opracowanie strategii rozwoju i gromadzenia kolekcji dzieł sztuki adekwatnej do indywidualnych preferencji danego klienta) oraz inne tzw. inwestycje emocjonalne (np. stare samochody).

W literaturze wskazuje się, że na zarządzanie bogactwem mogą liczyć osoby posiadające aktywa finansowe w wysokości ok. 1 mln USD, jest to jednak bariera umowna. W praktyce granica, po przekroczeniu której osoba fizyczna może stać się klientem *wealth management*, jest uzależniona od strategii banku i najczęściej wielokrotnie wyższa (np. powyżej 5-10 mln USD)[309].

Pionierem bankowości prywatnej na polskim rynku był Bank Handlowy SA, który rozpoczął obsługę zamożnych klientów w 1993 r. *Private banking* traktowano wtedy jako usługę pomocniczą do bankowości korporacyjnej i obsługi menedżerów handlu zagranicznego. W 1995 r. dołączył BRE Bank SA (obecnie mBank), zaś dwa lata później – Bank Pekao SA. Dopiero pod koniec lat 90. i w następnych latach usługi *private banking* na polskim rynku zaoferowały filie banków zagranicznych (największą aktywność wykazywały Citibank, Millennium, ING, Raiffeisen Bank, Deutsche Bank, Fortis Bank oraz BNP Paribas), a następnie międzynarodowych banków prywatnych (Credit Suisse, UBS czy Dresdner Bank). W 2006 r. powstała pierwsza polska instytucja finansowa specjalizująca się w usługach *private*

[309] R. Płókarz, *Wealth management – standardy zachodnie a pierwsze polskie doświadczenia* [w:] S. Antkiewicz, M. Kalinowski (red.), *Innowacje finansowe*, CeDeWu, Warszawa 2008, s. 127–128.

banking – Noble Bank. Na świecie pierwsze usługi *private banking* świadczone były w Anglii już w 1692 r. przez Londyński Bank Coutts. Za najstarszy bank wyspecjalizowany w bankowości prywatnej uważany jest inny angielski bank Child & Co.

4.2. Planowanie finansowe dla klienta zamożnego

Planowanie finansowe to usługi wsparcia indywidualnych decyzji finansowych dla zamożnych klientów, przy uwzględnieniu osobistych uwarunkowań oraz wszystkich istotnych czynników mających wpływ na ich sytuację finansową. Obejmuje zatem wybór możliwie najlepszych sposobów wykorzystania aktywów finansowych celem zabezpieczenia posiadanego majątku, zwiększenia osobistego bogactwa oraz łatwej realizacji indywidualnych celów życiowych. Usługa planowania finansowego wymaga szerokiego omówienia z doradcą finansowym najistotniejszych płaszczyzn współpracy z bankiem, opartych o priorytetowe potrzeby i cele klienta (projekt finansowy). Kolejnym etapem jest przedstawienie i wdrożenie koncepcji finansowej realizującej w sposób optymalny założenia przyjętego projektu finansowego oraz określenie częstotliwości spotkań i konsultacji z doradcą.

4.2.1. Cele finansowe klienta zamożnego

Klient zamożny w większym stopniu niż tzw. klient masowy wyraża określone oczekiwania wobec banku, nie tylko związane z ofertą bankową, ale również ze sposobem jej udostępniania czy pozycją samego banku na rynku. Najczęściej wskazywane oczekiwania dotyczą takich kwestii, jak zaufanie, dyskrecja, kwalifikacje pracowników, wizerunek banku, zakres oferty produktów i usług, uwzględnianie sugestii klientów, obecność banku na międzynarodowym rynku finansowym (sieć placówek), kraj pochodzenia banku, wysokość cen i prowizji. Spełnienie tych oczekiwań oznacza większe prawdopodobieństwo zrealizowania celów finansowych zgłaszanych przez tę grupę klientów.

Cele finansowe są wypadkową wielu różnych uwarunkowań o charakterze indywidualnym (psychospołecznym, majątkowym, demograficznym, emocjonalnym itp.) oraz o charakterze ogólnogospodarczym. Ich określenie wymaga zatem identyfikacji i kwantyfikacji celów życiowych klienta i przełożenia ich na konkretne decyzje finansowe podejmowane w określonych warunkach gospodarczych.

Wśród celów finansowych klienta zamożnego można wskazać[310]:

- kontrolę przepływów finansowych i ich analizę,
- optymalizację wydatków i zmniejszenie kosztów przy zachowanym standardzie,
- zabezpieczenie posiadanego majątku,
- zabezpieczenie przeciw roszczeniom innych osób,
- ochronę życia, zdrowia i zdolności zarobkowania,

[310] http://planowanie-finansowe.pl/artykuly/wyswietl/14, 20.11.2016.

- strategię oszczędzania, inwestowania i spekulowania na rynku finansowym,
- strategię finansowania nieruchomości,
- planowanie krótko- i długoterminowego finansowania obcego,
- zarządzanie długiem i strategie wyjścia z nadmiernego zadłużenia,
- optymalizowanie zobowiązań podatkowych,
- planowanie przyszłej emerytury,
- planowanie transferu majątku do kolejnych pokoleń (spadkobierców).

Szczególne znaczenie mają cele związane z długoterminowym lokowaniem kapitału. Wybór konkretnej strategii i formy lokowania kapitału zależy od wielu czynników. Wpływają na niego własne preferencje klienta, plany, podejście do ryzyka, wiedza i świadomość ekonomiczna, ale nie bez znaczenia są też takie czynniki, jak wiek czy etap życia, na jakim się znajduje. Istotne są także osobiste przekonania inwestora oraz jego ocena i zapatrywania na określoną formę inwestycji. Podejmując decyzje dotyczące inwestowania, należy wziąć pod uwagę czynniki zagrażające powodzeniu projektu finansowego, i wynikającą stąd gotowość do ewentualnego wycofania się bądź zmiany elementów planu[311].

4.2.2. Znaczenie planowania finansowego i rola doradcy finansowego

Doradca finansowy to specjalistycznie wykształcony profesjonalista, który po wywiadzie z klientem potrafi określić jego potrzeby i sytuację finansową, potrafi sformułować cele finansowe i zaproponować odpowiednie produkty finansowe do ich realizacji. Sporządza wieloletni plan finansowy (5-40 lat), uwzględniając również skutki ewentualnych przypadków losowych, a następnie monitoruje jego realizację poprzez okresowe spotkania z klientem. W ten sposób pomaga klientowi przy realizacji jego celów życiowych oraz ochrania jego aktywa finansowe. Po sporządzeniu planu finansowego oraz określeniu parametrów konkretnych produktów finansowych klient wie, jaki produkt jest mu potrzebny i jakie warunki musi spełniać. Plan finansowy spełnia też funkcję gwarancji bezpieczeństwa finansowego, gdyż istotą planowania finansów osobistych jest zapewnienie płynności finansowej w gospodarstwie domowym[312].

Doradcy finansowi tworzą nową jakość usług finansowych na rynku, powinni bowiem stosować międzynarodowe standardy obsługi klienta, wprowadzone w 2004 r. dyrektywą unijną w sprawie rynków instrumentów finansowych (MIFID). W kwietniu 2014 r. wprowadzone zostały zmiany w regulacjach dotyczących oferowania instrumentów finansowych – tzw. MiFID II (*Markets in Financial Instruments Directive*) oraz Rozporządzenie MiFIR (*Markets in Financial Instruments Regulation*). Zmiany dotyczyły m.in. nowych zasad ochrony inwestorów, struktury rynków (m.in. OTF, SI, MTF, RM), dodatkowych wymogów informacyjnych, nowych

[311] D. Podedworna-Tarnowska, *Dylematy inwestowania*, Poltext, Warszawa 2011, s. 11.
[312] *Rola i zadania Doradcy Finansowego*, „Gazeta Finansowa", 22.01.2010.

zasad dotyczących doradztwa inwestycyjnego, a także wymogów technologicznych (np. związanych z raportowaniem)[313].

4.3. Długoterminowe formy lokowania kapitału

Długoterminowe formy lokowania kapitału obejmują wiele instrumentów finansowych obarczonych mniejszym lub większym poziomem ryzyka, charakteryzujących się różnym stopniem skomplikowania konstrukcji samego instrumentu i sposobu wyliczania stopy zwrotu z inwestycji. Klasyczne instrumenty finansowe obejmują papiery wartościowe, przede wszystkim akcje i obligacje, w mniejszym stopniu bankowe papiery wartościowe, czy papiery komercyjne przedsiębiorstw. Bardziej skomplikowane są formy lokowania oszczędności oparte na koszyku innych instrumentów lub na indeksach giełdowych – instrumenty pochodne, fundusze inwestycyjne czy produkty strukturyzowane.

4.3.1. Charakterystyka inwestycji w klasyczne instrumenty finansowe (akcje i obligacje)

Do podstawowych papierów wartościowych rynku kapitałowego należą akcje i obligacje.

Zgodnie z zapisami ustawy obligacja jest papierem wartościowym emitowanym w serii (prawa majątkowe podzielone na określoną liczbę jednostek), w którym emitent stwierdza, że jest dłużnikiem właściciela obligacji (obligatariusza) i zobowiązuje się wobec niego do spełnienia określonego świadczenia. Rodzaj świadczenia, sposób jego realizacji oraz związane z nim prawa i obowiązki określają warunki emisji, które sporządza się w formie jednolitego dokumentu. Za zobowiązania wynikające z obligacji emitent co do zasady odpowiada całym swoim majątkiem, choć możliwe jest ustanowienie dodatkowego zabezpieczenia w formie hipoteki, zastawu rejestrowego lub innej. Emisja obligacji może nastąpić w trybie oferty publicznej lub tzw. udostępnienia propozycji nabycia[314].

Podczas transakcji zakupu obligacji określona jest jej wartość nominalna oraz termin wykupu. Wartość nominalna może przybierać formę stałą (nie zmienia się w stosunku do ceny ustalonej przy emisji) lub zmienną (np. obligacje zerokupo-

[313] Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę 2011/61/UE; DzUrz UE L 173/349; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0065), Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 600/2014 z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012 (Dz. Urz. L 173/84); http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R0600&qid=1484923651703&from=EN.

[314] Ustawa z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach, Dz.U. z 2015 r. nr 0, poz. 238; http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150000238.

nowe, mające z góry ustalone dyskonto)[315]. Kupując obligacje bezpośrednio od emitenta, czyli na rynku pierwotnym, obowiązuje cena emisyjna, która może, lecz nie musi być równa cenie nominalnej. Po wykupie na rynku pierwotnym część obligacji trafia na rynek regulowany (część jest sprzedawana np. niepublicznie wybranej grupie podmiotów), gdzie ich cena zostaje ustalana przez popyt i podaż – jest to cena rynkowa. Inwestor, kupując obligację, płaci cenę rozliczeniową (rzeczywistą), w której uwzględniane są naliczone odsetki[316].

Ze względu na stopę procentową można wyróżnić obligacje:

- ze zmiennym oprocentowaniem (zasady ustalania dochodów odsetkowych zapisane są w prospekcie emisyjnym),
- ze stałym oprocentowaniem (przynoszą jednakowe dochody z odsetek przez cały okres),
- zerokuponowe (przy zakupie płaci się mniej niż wynosi wartość nominalna obligacji – z góry ustalone dyskonto).

Ze względu na emitenta można wyróżnić obligacje:

- skarbowe, emitowane przez Skarb Państwa w celu sfinansowania celów zamierzonych w budżecie państwa oraz na spłatę zobowiązań,
- instytucji finansowych, takich jak banki, instytucje ubezpieczeniowe, instytucje kredytowe,
- komunalne, emitowane przez jednostki samorządu terytorialnego (gminy, powiaty, województwa) na finansowanie inwestycji lub bieżącego zadłużenia,
- korporacyjne, emitowane przez podmioty gospodarcze posiadające osobowość prawną i upoważnione do emisji obligacji.

Największą grupę obligacji na rynku polskim stanowią obligacje skarbowe, których sprzedaż następuje seriami (wielkość serii, dzień emisji, zasady oprocentowania i termin wykupu określa Minister Finansów). Emisje obligacji korporacyjnych przyjmują głównie formę tzw. prywatnego plasowania (*private placement*), czyli oferty niepublicznej kierowanej i sprzedawanej określonej grupie inwestorów (np. banków, funduszy inwestycyjnych, inwestorów zagranicznych). Odrębnym rodzajem obligacji są emitowane przez przedsiębiorstwa obligacje zamienne, które umożliwiają ich posiadaczowi (obligatariuszowi) zamianę obligacji na akcje emitenta na określonych przez niego zasadach (termin zamiany, liczba akcji za 1 obligację, cena akcji). Kupon takich walorów jest z reguły niższy niż w przypadku pozostałych obligacji (np. skarbowych), co rekompensowane jest wspomnianą możliwością ich zamiany na akcje. Obligacje takie emitowane są głównie przez spółki, także i te notowane na giełdzie, w formie emisji niepublicznej.

Akcja to papier własnościowy, który potwierdza prawa jej posiadacza (akcjonariusza) do udziału w spółce, uprawnia do udziału w zyskach w formie dywidendy oraz

[315] W. Bień, *Rynek papierów wartościowyc*h, Difin, Warszawa 1998, s. 51.
[316] A. Zaremba, *Giełda – podstawy inwestowania*, Helion, Gliwice 2010, s. 68–69.

do części majątku spółki w razie jej likwidacji. Stanowi odpowiednik części kapitału, który jest finansową podstawą działalności spółki i materialnej odpowiedzialności za podejmowane zobowiązania. Dywidenda, czyli część zysku przeznaczonego na wynagrodzenia właścicieli, jest jedną z rekompensat z tytułu inwestowania w akcje. Poza dywidendą akcje dobrze prosperujących firm mogą zapewnić ich posiadaczom korzyści wynikające ze wzrostu ich wartości rynkowej (kursu). Inne prawa majątkowe akcjonariuszy to prawo poboru, czyli pierwszeństwo w możliwości zakupu akcji nowych emisji[317], a także prawo do udziału w kwocie likwidacyjnej. Cechami akcji są także ich niepodzielność (posiadając jednostkę, nie można wymienić jej na mniejszy nominał), brak terminu wykupu i zbywalność, czyli możliwość sprzedaży w każdym momencie[318]. Akcje w Polsce notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie lub na NewConnect, który jest rynkiem dla mniejszych spółek.

Podobnie jak w przypadku obligacji, można wskazać wartość nominalną akcji, która jest zapisana na świadectwie depozytowym i wynika z podziału kapitału akcyjnego na liczbę akcji. Cena emisyjna to cena, którą nabywcy akcji muszą zapłacić bezpośrednio emitentowi (może, ale nie musi pokrywać się z wartością nominalną). Cena rynkowa (bieżąca) to cena, po jakiej w danym momencie można kupić akcje danej spółki np. na rynku wtórnym. Zależy od sytuacji rynkowej i atrakcyjności spółki, które kształtują popyt na jej akcje, determinując tym samym wartość rynkową akcji.

Lokowanie kapitału w papiery wartościowe dla inwestora wiąże się z określonymi konsekwencjami i ograniczeniami. Tabela 37 przedstawia najważniejsze cechy obydwu instrumentów finansowych, które determinują różnice w inwestowaniu kapitału w akcje lub obligacje.

Tabela 37. Najważniejsze cechy akcji i obligacji

Obligacja	Akcja
Papier dłużny (wierzycielski)	Papier własnościowy
■ niepodzielność ■ określony z góry termin wykupu ■ zbywalność	■ niepodzielność ■ brak terminu wykupu ■ zbywalność
Posiadacz obligacji: ■ jest pożyczkodawcą wobec emitenta ■ ma zapewniony dochód w postaci odsetek ■ nie ponosi odpowiedzialności materialnej za straty emitenta	Posiadacz akcji: ■ jest udziałowcem w kapitale spółki ■ może uzyskać dochód w postaci dywidendy lub wzrostu wartości rynkowej akcji (opcjonalnie) ■ ponosi odpowiedzialność materialną za straty spółki do wysokości udziału ■ ma określone prawa właścicielskie (prawo do informacji, głosu na WZA, dywidendy, prawo poboru akcji nowej emisji, prawo do kwoty likwidacyjnej)

Źródło: Opracowanie własne.

[317] Im więcej nowych emisji, tym procentowy udział inwestora w kapitale akcyjnym maleje, co oznacza mniejsze przywileje zarówno do świadczeń pieniężnych w postaci dywidendy (dostaje jej mniej), jak i mniejszy udział w decydowaniu i głosowaniu na WZA. Prawo poboru może tę tendencję zahamować.

[318] W. Bień, *Zarządzanie…*, op. cit., s. 103–106.

4.3.2. Formy lokowania oszczędności oparte na koszyku innych instrumentów

Wśród długoterminowych instrumentów finansowych wskazać można również formy lokowania oszczędności oparte na koszyku innych instrumentów lub indeksach giełdowych[319]. Można tutaj wskazać instrumenty pochodne, fundusze inwestycyjne, czy produkty strukturyzowane. Z punktu widzenia inwestora lokowanie kapitału w instrumenty pochodne, których wartość zależy od wartości tzw. instrumentu bazowego, ma tę przewagę nad instrumentami klasycznymi, że daje możliwość skorzystania z efektu dźwigni finansowej – inwestowanie mniejszego kapitału przekłada się na możliwość mniejszej straty i większej możliwości dywersyfikacji ryzyka[320].

Stałym elementem działalności depozytowej banków staje się oferowanie klientom coraz szerszej gamy produktów lokacyjnych o charakterze międzysektorowym (strukturyzowanych), czyli łączących w sobie wiele różnych instrumentów finansowych, nie zawsze typowych dla tradycyjnej działalności bankowej[321]. Produkt strukturyzowany można zatem traktować jako pakiet instrumentów wolnych od ryzyka (część bezpieczna) oraz instrumentów ryzykownych (część opcyjna). Cena opcji jest uzależniona od wartości określonego wskaźnika rynkowego (tzw. instrumentu bazowego): indeksów giełdowych, kursów akcji, surowców, produktów rolnych, koszyków akcji, surowców lub indeksów giełdowych, kursów walut, stóp procentowych itp. Wszystkie produkty strukturyzowane łączy wbudowany mechanizm całkowitej lub częściowej ochrony powierzonego kapitału[322]:

- rachunek bankowy (lokata strukturyzowana) – całość lub większa część (np. 80-90%) wpłaconych środków jest gwarantowana,
- ubezpieczenie na życie i dożycie (produkt ubezpieczeniowy) – elementem ochronnym jest indywidualne lub grupowe ubezpieczenie na życie,
- obligacja – zapewnia gwarancję kapitału, a kupon odsetkowy uzależniony jest od cen instrumentu bazowego,

---

[319] Ich wartość obliczana jest na podstawie wyceny akcji (w określonym czasie) spółek wchodzących w skład danego indeksu. Reprezentują stan koniunktury giełdowej lub jej sektora, a także są podstawą do wnioskowania i przewidywania kierunku ruchu cen bez dokładnego i szczegółowego analizowania cen akcji poszczególnych spółek.

[320] G. Golawska-Witkowska, A. Rzeczycka, *Inwestycje w instrumenty pochodne na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, Katedra Finansów, WZiEPG, Gdańsk 2009, s. 35–37.

[321] Bank nie musi być „emitentem" konkretnego produktu (stroną umowy tworzącą jej ekonomiczną treść), tylko pośrednikiem lub dystrybutorem produktu wytworzonego przez inny podmiot z rynku finansowego.

[322] M. Mokrogulski, P. Sepielak, *Produkty strukturyzowane w Polsce w latach 2000-2010*, Materiały i opracowania UKNF, Warszawa, grudzień 2010, s. 9–13; https://www.knf.gov.pl/Images/Produkty_Strukturyzowane_2000_2010_tcm75-24095.pdf.

- ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (UFK) – wysokość świadczenia zależy od wyników osiągniętych przez wyodrębniony fundusz kapitałowy,
- produkty strukturyzowane notowane na GPW w Warszawie SA (np. certyfikaty inwestycyjne FIZ, certyfikaty strukturyzowane) – gwarancja kapitału obowiązuje tylko w momencie wykupu przez emitenta.

Wady i zalety lokaty strukturyzowanej przedstawia tabela 38.

Tabela 38. Zalety i wady lokaty strukturyzowanej

Zalety	Wady
■ całkowita lub częściowa (większa część) ochrona powierzonego kapitału (ochrona BFG) ■ możliwość uzyskania dodatkowego nieograniczonego dochodu z części opcyjnej ■ informacje pokazujące symulacje opłacalności inwestycji w różnych wariantach prognozy ■ dokładnie określony czas inwestycji ■ możliwość dywersyfikowania inwestycji w jednym produkcie (gwarancja kapitału + inwestycje alternatywne) ■ możliwość wyboru strategii opcyjnej (w przypadku instrumentu bazowego w postaci funduszy inwestycyjnych)	■ brak ochrony przed inflacją (zwrot tylko powierzonego kapitału w warunkach inflacji oznacza realny spadek jego wartości) ■ brak gwarancji uzyskania dodatkowego dochodu (możliwość straty lub nieuzyskania dochodu z części opcyjnej) ■ informacja o ewentualnych kosztach (opłaty, prowizje, opłaty subskrypcyjne) podana często w sposób mało przejrzysty ■ opłata manipulacyjna za przedterminowe wycofanie środków (opcjonalnie) ■ blokada środków na dłuższy okres (najczęściej kilku lat)

Źródło: J. Świderska, *Pasywne operacje bankowe na rynku pozabankowym* [w:] J. Świderska i in., *Bank komercyjny w Polsce. Podręcznik akademicki* (wyd. II), Difin, Warszawa 2016, s. 111.

Inną możliwość lokowania kapitału oferują fundusze inwestycyjne, które zgromadzone środki finansowe lokują w instrumenty rynku pieniężnego i/lub kapitałowego. Środki pochodzą od członków funduszu, którzy decydując się na taką inwestycję otrzymują jednostki uczestnictwa lub certyfikaty inwestycyjne (papier wartościowy poświadczający inwestycję w fundusz). Może to być propozycja dla osób, które zakładają dłuższy horyzont inwestycyjny i decydują się powierzyć swoje oszczędności specjalistom rynku finansowego. Zróżnicowanie typów funduszy funkcjonujących na rynku, sposobów i wielkości pobieranych prowizji umożliwia jednak inwestycje również w krótszym okresie. Codziennie dokonywana jest wycena jednostek uczestnictwa i aktywów funduszu. Te ostatnie, po skorygowaniu o zobowiązania i rezerwy (wartość netto), przelicza się na jednostkę uczestnictwa bądź certyfikat inwestycyjny[323].

[323] W. Bień, *Zarządzanie*…, op. cit., s. 185–190.

Większość funduszy nie gwarantuje osiągnięcia określonej stopy zwrotu. Inwestor nie ma więc gwarancji odzyskania całości zainwestowanych środków w przypadku niekorzystnego rozwoju sytuacji na rynku (poza funduszami z ochroną kapitału). Z punktu widzenia ekonomicznego (kryterium prowadzonej polityki inwestycyjnej i związanego z tym stopnia ryzyka) wyróżnić można[324]:

- fundusze bezpieczne (fundusze gotówkowe i rynku pieniężnego, fundusz obligacji),
- fundusze mieszane (hybrydowe), do których zalicza się fundusze zrównoważone (potencjalny zysk i ryzyko są tym większe, im większy udział w portfelu mają instrumenty ryzykowne), fundusze stabilnego wzrostu (niższy poziom ryzyka utraty kapitału i niższa stopa zwrotu), fundusze z ochroną kapitału (poziom zabezpieczenia może być stały lub może ulegać zmianom), fundusze aktywnej alokacji (zależne od koniunktury i nastrojów na rynku),
- fundusze agresywne – bardzo ryzykowne, bardziej opłacalne w dłuższym horyzoncie czasowym, inwestują przede wszystkim w akcje oraz inne udziałowe papiery wartościowe.

Dokonując porównania inwestycji w akcje i obligacje oraz lokowania środków w funduszach inwestycyjnych, należy zwrócić uwagę na szanse i zagrożenia wynikające z tych inwestycji. W długim okresie samodzielne dostosowanie portfela do zmieniających się warunków rynkowych nie jest rzeczą łatwą. Płynność akcji z reguły jest zadowalająca, co pozwala na ich zakup bez większego problemu w dowolnym dniu, w którym odbywa się sesja giełdowa[325]. Płynność obligacji jest relatywnie mniejsza, co utrudnia możliwość szybkiego korygowania portfela inwestycyjnego. Bywają dni, a nawet tygodnie, gdy walorami jakiejś serii w ogóle się nie handluje, bo nikt nie składa zleceń pozwalających przeprowadzić transakcje. Ponadto inwestowanie w obligacje, a zwłaszcza w akcje, wymaga dobrej znajomości rynku i czasu, jaki należy poświęcić na uzyskanie informacji niezbędnych do podejmowania decyzji inwestycyjnych. Z tych powodów lepszym rozwiązaniem może okazać się powierzenie środków finansowych funduszom inwestycyjnym. Wprawdzie wiąże się to z wyższą prowizją, ale zamiast mało płynnych walorów inwestor otrzymuje jednostki uczestnictwa (fundusze inwestycyjne otwarte lub specjalistyczne fundusze inwestycyjne otwarte) lub certyfikaty inwestycyjne (fundusze inwestycyjne

[324] B. Jawdosiuk, *ABC inwestowania w fundusze inwestycyjne*, CEDUR, Warszawa 2010, s. 16-17; http://www.izfa.pl/poradnik,25/38,podzial-funduszy-inwestycyjnych.html [20.11.2016]. Więcej nt. funduszy inwestycyjnych: K. Perez, *Fundusze inwestycyjne. Rodzaje, zasady funkcjonowania, efektywność*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012; D. Dawidowicz, *Fundusze inwestycyjne. Rodzaje – metody oceny – analiza* (wyd. II), CeDeWu, Warszawa 2011; G. Borowski, *Rynek funduszy inwestycyjnych w Unii Europejskiej*, CeDeWu, Warszawa 2011.

[325] Należy jednak pamiętać, że sytuacja na rynkach akcji, w tym również na polskim, układa się w pewne cykle. Okresy koniunktury przeplatają się z okresami dekoniunktury. Problem polega na tym, że nikt nie wie, czy hossa skończy się za kilka miesięcy, kilkanaście, a może jeszcze później? Gdy się już skończy, tradycyjnie nastąpi okres spadku indeksów, który z reguły trwa rok lub dwa.

zamknięte), które ze względu na swą płynność mogą być umorzone/sprzedane w dowolnym czasie[326]. Jednostki uczestnictwa, jak i certyfikaty inwestycyjne mogą jednak tracić lub zyskiwać na wartości, w zależności od aktualnej sytuacji rynkowej oraz adekwatnie do wyceny ich wartości. Ryzyka związane z inwestowaniem w fundusze inwestycyjne można podzielić na trzy zasadnicze grupy: ryzyko związane z funduszem, ryzyko związane z prowadzoną przez fundusz polityką inwestycyjną oraz ryzyko związane z długością okresu inwestycji[327].

4.4. Inwestycje na giełdzie papierów wartościowych

Na rynku finansowym, zwłaszcza kapitałowym można wyróżnić dwa segmenty: rynek pierwotny i wtórny. Rynek pierwotny to segment rynku kapitałowego, na którym wyemitowany instrument finansowy jest sprzedawany po raz pierwszy w ofercie publicznej. Na rynku wtórnym dokonuje się obrotu uprzednio wyemitowanym i nabytym przez jakiegoś inwestora instrumentem finansowym. Na rynku papierów wartościowych można ponadto wyróżnić rynek regulowany i nieregulowany. Pierwszy to system obrotu instrumentami finansowymi działający w sposób stały i zorganizowany, w Polsce podlegający nadzorowi KNF, który zapewnia inwestorom równy dostęp do informacji oraz jednakowe warunki nabywania i zbywania instrumentów dopuszczonych do obrotu na tym rynku. W ramach rynku regulowanego wyróżnia się rynek giełdowy (np. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie SA) i pozagiełdowy (OTC – *Over the counter market*, np. BondSpot)[328].

4.4.1. Publiczna emisja papierów wartościowych na GPW w Warszawie SA[329]

Oferta papierów wartościowych może mieć charakter publiczny lub niepubliczny (prywatny, tzw. udostępnienie propozycji nabycia)[330]. Oferta publiczna ma

[326] W pewnych sytuacjach zbywalność jednostek uczestnictwa funduszu może być ograniczona lub całkowicie wyłączona.

[327] Ryzyko związane z polityką inwestycyjną jest najniższe w przypadku funduszy lokujących środki w obligacje lub papiery skarbowe, natomiast znacznie większe ryzyko towarzyszy funduszom inwestującym agresywnie (np. w akcje spółek giełdowych). Ryzyko związane z długością okresu inwestycji maleje wraz z wydłużaniem horyzontu inwestycyjnego – mniejsza jest wrażliwość funduszu na zmiany rynkowe (np. spadki na giełdzie).

[328] K. Jajuga, *Rynek wtórny papierów wartościowych*, KNF, Warszawa 2009, s. 5.

[329] Szerzej nt. publicznej emisji papierów wartościowych zob. Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Dz.U. z 2016 r., nr 0, poz. 1639; http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20160001639, *Szczegółowe zasady obrotu giełdowego w systemie UTP*, przyjęte Uchwałą nr 1038/2012 Zarządu Giełdy z dnia 17.10.2012 r. ze zm.; https://www.gpw.pl/pub/files/PDF/regulacje/SZOG_pl.pdf.

[330] Ofertą prywatną jest proponowanie nabycia papierów wartościowych skierowane do najwyżej 149 imiennie wskazanych inwestorów. Emitent sporządza propozycję nabycia, która obejmuje warunki emisji oraz informacje umożliwiające ocenę jego sytuacji finansowej, oraz udostępnia ją

miejsce wówczas, gdy emitent lub wprowadzający udostępnia informacje o papierach wartościowych i warunkach ich nabycia co najmniej 150 osobom lub nieoznaczonemu adresatowi, w dowolnej formie i w dowolny sposób[331]. Warunkiem koniecznym dla jej przeprowadzenia lub ubiegania się o dopuszczenie papierów wartościowych do obrotu regulowanego jest sporządzenie przez emitenta lub wprowadzającego dokumentu informacyjnego (prospektu emisyjnego lub memorandum informacyjnego lub innego równoważnego), uzyskanie zatwierdzenia go przez Komisję Nadzoru Finansowego oraz udostępnienie do publicznej wiadomości. Oferta publiczna musi być przeprowadzona za pośrednictwem firmy inwestycyjnej (dom maklerski lub bank prowadzący działalność maklerską – biuro maklerskie), która na podstawie zawartej umowy pełni funkcję oferującego.

W procesie publicznej emisji papierów wartościowych można wskazać kilka etapów:

- uchwała WZA o przeprowadzeniu emisji papierów wartościowych,
- wybór firmy inwestycyjnej pełniącej funkcję oferującego i doradców (współpracują z oferującym w zakresie przygotowania oferty oraz opracowania prospektu emisyjnego/memorandum informacyjnego),
- przygotowanie prospektu emisyjnego i uzyskanie jego zatwierdzenia przez KNF,
- rejestracja walorów w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych,
- przeprowadzenie oferty publicznej (subskrypcja, przydział walorów),
- dopuszczenie do obrotu publicznego (giełdowego lub pozagiełdowego),
- pierwsze notowanie nowej emisji papierów wartościowych.

Akcje lub obligacje na rynku pierwotnym można nabyć na kilka sposobów. Jeden z nich umożliwia specjalna sesja giełdowa walorów oferowanych przez emitenta, której największą zaletą jest to, że zwykle już po kilku dniach prawa do akcji danej spółki (bo akcje nie od razu), mogą być notowane na giełdzie. Innym sposobem są tzw. publiczne subskrypcje, które polegają na składaniu przez inwestorów zapisów (zamówień na papiery wartościowe) w biurach maklerskich. Zapisy przekazywane są do emitenta, który na ich podstawie dokonuje określonego przydziału. Inwestor otrzymuje potwierdzenie nabycia akcji (obligacji), które musi zdeponować w biurze maklerskim. Sprzedaż nabytych walorów może nastąpić dopiero po zasileniu nimi rachunku inwestycyjnego, co może potrwać kilka, kilkanaście dni.

---

potencjalnym nabywcom. Przyjęcie oferty następuje, gdy osoba nabywająca obligacje złoży odpowiednie oświadczenie woli oraz dokona wpłaty. Oferta niepubliczna może być prowadzona bez pośrednictwa firmy inwestycyjnej, choć taka współpraca może pomóc przygotować ofertę w sposób profesjonalny oraz skutecznie przeprowadzić sprzedaż.

[331] W przypadku gdy propozycja nabycia ma miejsce pierwszy raz, mówi się o Pierwszej Ofercie Publicznej (ang. *Initial Public Offer*, „IPO").

4.4.2. Inwestycje na rynku giełdowym[332]

Celem giełdy papierów wartościowych jest organizowanie publicznego obrotu instrumentami finansowymi. Zapewnia w jednym miejscu i czasie koncentrację ofert kupujących i sprzedających, umożliwiając wyznaczenie kursu i realizację transakcji papierami wartościowymi (akcje, obligacje, prawa poboru itp.) oraz instrumentami finansowymi niebędącymi papierami wartościowymi (opcje, kontrakty terminowe itp.), dopuszczonymi do obrotu giełdowego. W celu ustalenia ceny instrumentu sporządza się zestawienie zleceń zawierających dyspozycje kupna i sprzedaży, kojarzenia ich według ściśle określonych zasad, a realizacja transakcji odbywa się w trakcie sesji giełdowych.

Obrót na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie SA realizowany jest na rynku głównym (regulowanym), NewConnect (alternatywny system obrotu dla małych spółek) i Catalyst (system obrotu dłużnymi instrumentami finansowymi – obligacje komunalne, korporacyjne, spółdzielcze i skarbowe, listy zastawne). Dla przeprowadzania transakcji stosowany jest nowoczesny system obrotu *Universal Trading Platform* (UTP), który w 2013 r. zastąpił używany wcześniej system WARSET. UTP jest szybszy, bardziej wydajny, gwarantuje większą przepustowość, co umożliwia obsługę większej liczby zleceń. Dzięki temu polski rynek kapitałowy spełnia w tym zakresie światowe standardy, gwarantując organizację obrotu zgodnie z rosnącymi wymaganiami uczestników rynku i światowymi trendami[333].

Zlecenia kupna i sprzedaży składane przez inwestorów decydują o cenie (kursie) papieru wartościowego, która ustalana jest w ramach dwóch różnych systemów. W systemie kursu jednolitego notowania opierają się na procedurze fixingu, tzn. wyznaczania ceny papieru wartościowego na podstawie wcześniej złożonych zleceń. Odbywają się dwukrotnie w ciągu dnia: o godzinie 11.00 i 15.00, i wszystkie transakcje dla danego waloru zawierane są po ustalonym kursie. W systemie notowań ciągłych kurs papieru wartościowego jest zmienny, a transakcje zawierane są na podstawie przyjmowanych na bieżąco zleceń i realizowane po różnych cenach. Każdy papier wartościowy musi być notowany w jednym z wymienionych systemów notowań (zob. Tabela 39).

Poza systemami notowań ciągłych i jednolitych realizowane są transakcje pakietowe, czyli dotyczące znacznego pakietu instrumentów finansowych notowanych na giełdzie (muszą spełniać wymóg minimalnej wartości pakietu oraz ograniczenia maksymalnego odchylenia kursu transakcji). Mogą być zawierane wyłącznie w dniach, w których odbywają się sesje giełdowe (obrót danymi instrumentami nie może być zawieszony), w trakcie trwania sesji giełdowej lub poza sesją (wybrane instrumenty).

---

[332] Szerzej w: GPW, *Szczegółowe zasady…*, op. cit.; https://www.gpw.pl/pub/files/PDF/regulacje/SZOG_pl.pdf.

[333] A. Wrotek, *UTP nowy system transakcyjny na GPW nowe szanse dla wszystkich grup inwestorów*, GPW S.A., Leszno 2013 oraz www.gpw.pl/utp.

Tabela 39. Instrumenty finansowe w dwóch systemach notowań GPW w Warszawie

System notowań ciągłych	System notowań jednolitych z dwukrotnym określaniem kursu
■ akcje o największej płynności (na rynku podstawowym) ■ obligacje ■ instrumenty terminowe ■ certyfikaty inwestycyjne ■ prawa poboru i prawa do nowych akcji (do walorów notowanych w systemie ciągłym)	■ akcje o średniej płynności (na rynku równoległym) ■ akcje o niskiej płynności (na rynku wolnym) ■ prawa poboru i prawa do nowych akcji (do walorów notowanych w systemie jednolitym)

Źródło: Opracowanie własne.

4.5. Zasady opodatkowania instrumentów finansowych

Specyfika, złożoność i różnorodność instrumentów finansowych oferowanych przez instytucje finansowe klientom zamożnym, przy jednoczesnej obszerności i zmienności obowiązujących w Polsce regulacji podatkowych pozwalają na dokonanie jedynie ogólnej charakterystyki zasad ich opodatkowania. Instrumenty te mają z reguły charakter inwestycyjny, co oznacza, że korzystanie z nich niesie dla inwestora (rezydenta) skutki podatkowe wynikające przede wszystkim z ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych[334]. Pozostałe podatki (w tym również podatek od towarów i usług oraz podatek od czynności cywilnoprawnych) nie będą miały istotnego znaczenia.

Przyjmując założenie, że inwestowanie w instrumenty finansowe nie odbywa się w ramach prowadzonej przez osobę fizyczną działalności gospodarczej, dochody uzyskane z takich inwestycji co do zasady traktowane są jako przychody z kapitałów pieniężnych. Dla celów opodatkowania – nie są one sumowane z dochodami z innych źródeł i podlegają opodatkowaniu według skali proporcjonalnej (stawką podatkową 19%)[335]. Za przychody z kapitałów pieniężnych uważa się m.in.[336]:

- odsetki od pożyczek,
- odsetki od wkładów oszczędnościowych i środków na rachunkach bankowych lub w innych formach oszczędzania, przechowywania lub inwestowania,

[334] Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20160002032.

[335] Oznacza to, że przychodów (dochodów) tych nie łączy się z dochodami opodatkowanymi według skali progresywnej (stawkami 18% oraz 32%) oraz z dochodami z pozarolniczej działalności gospodarczej opodatkowanymi podatkiem liniowym (według stawki 19%). W przypadku gdy przychody (dochody) osiągane są przez nierezydentów (osoby fizyczne podlegające w Polsce ograniczonemu obowiązkowi podatkowemu) opodatkowanie następuje z uwzględnieniem umów o unikaniu podwójnego opodatkowania, których stroną jest Rzeczpospolita Polska. Ibidem, art. 30a, art. 30b.

[336] Ibidem, art. 10 pkt 7, art. 17.

- odsetki (dyskonto) od papierów wartościowych,
- dywidendy i inne przychody z tytułu udziału w zyskach osób prawnych faktycznie uzyskane z tego udziału,
- przychody z tytułu udziału w funduszach kapitałowych,
- przychody z odpłatnego zbycia udziałów (akcji) oraz papierów wartościowych oraz realizacji praw wynikających z papierów wartościowych[337],
- przychody z odpłatnego zbycia prawa poboru,
- przychody członków pracowniczych funduszy emerytalnych z tytułu przeniesienia akcji złożonych na rachunkach ilościowych do aktywów tych funduszy,
- nominalną wartość udziałów (akcji) w spółce albo wkładów w spółdzielni, objętych w zamian za wkład niepieniężny, określoną w umowie spółki komandytowo-akcyjnej (będącej podatnikiem podatku dochodowego od osób prawnych) wartość wkładu niepieniężnego wniesionego w postaci rzeczy lub praw, w zamian za który wspólnikowi nie są wydawane udziały (akcje),
- przychody z odpłatnego zbycia pochodnych instrumentów finansowych oraz z realizacji praw z nich wynikających.

Moment powstania przychodu zależy m.in. od rodzaju instrumentu finansowego – może to być np. moment przeniesienia na nabywcę własności udziałów (akcji) oraz papierów wartościowych, moment realizacji praw wynikających z papierów wartościowych oraz pochodnych instrumentów finansowych, czy dzień przeniesienia na spółkę własności przedmiotu wkładu niepieniężnego. Na podkreślenie zasługuje fakt, że organy podatkowe mają prawo do określania wartości przychodu na poziomie wartości rynkowej świadczenia, co ma na celu zapobieganie celowemu zaniżaniu przez podatników podstawy opodatkowania[338]. Z drugiej strony są też przychody zwolnione z opodatkowania[339].

W zależności od szczegółowej kategorii przychodów opodatkowaniu podlega albo dochód, albo osiągnięty przez podatnika przychód (bez pomniejszania o koszty uzyskania przychodów). Regułą jednak jest, że przedmiotem opodatkowania podatkiem dochodowym jest dochód (rozumiany jako nadwyżka przychodów nad kosztami ich uzyskania), dlatego podatnik ma prawo pomniej-

[337] Zgodnie z art. 3 pkt 1) ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, Dz.U. z 2016 r. poz. 1636; http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20160001636 papiery wartościowe to: a) akcje, prawa poboru, prawa do akcji, warranty subskrypcyjne, kwity depozytowe, obligacje, listy zastawne, certyfikaty inwestycyjne i inne zbywalne papiery wartościowe, w tym inkorporujące prawa majątkowe odpowiadające prawom wynikającym z akcji lub z zaciągnięcia długu, wyemitowane na podstawie właściwych przepisów prawa polskiego lub obcego, b) inne zbywalne prawa majątkowe, które powstają w wyniku emisji, inkorporujące uprawnienie do nabycia lub objęcia papierów wymienionych wcześniej papierów wartościowych, lub wykonywane poprzez dokonanie rozliczenia pieniężnego (prawa pochodne).

[338] Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20160002032.

[339] Ibidem, art. 21 ust. 1.

szenia uzyskanego przychodu o poniesione koszty jego uzyskania. W Rozdziale IV ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych uregulowane zostały zasady ich ustalania, w tym również przedstawiona została lista kosztów faktycznie ponoszonych przez inwestora, ale niestanowiących kosztów uzyskania przychodów[340]. Istotne znaczenie ma również Rozdział V ustawy, określający szczególne zasady ustalania dochodu, np. w przypadku odpłatnego zbycia papierów wartościowych nabytych po różnych cenach.

Należy również dodać, że co do zasady w przypadku wystąpienia w roku podatkowym straty inwestor może obniżać dochód uzyskany z tego źródła w najbliższych następujących po sobie pięciu latach podatkowych, z zastrzeżeniem, że wysokość obniżenia w jednym roku nie może przekroczyć 50% straty[341].

4.6. Podstawowe zasady zarządzania portfelem klienta[342]

Każdy bank w działalności prowadzonej na rzecz klientów zobowiązany jest wykonywać powierzone czynności z należytą starannością, w dobrej wierze i w dobrze pojętym interesie klientów, a także w granicach obowiązującego prawa. Zobowiązany jest również do zachowania tajemnicy zawodowej, w tym do utrzymania w tajemnicy wszelkich zleceń, stanów i obrotów na rachunkach klientów, oraz innych danych ich dotyczących[343].

Aby efektywnie i skutecznie zarządzać portfelem zamożnego klienta, bank musi dążyć do jak najlepszego poznania jego potrzeb w celu dopasowania odpowiednich usług do profilu inwestycyjnego klienta (uwzględnia jego potrzeby i oczekiwania), poziomu wiedzy na temat rynku kapitałowego i obowiązujących regulacji, doświadczenia inwestycyjnego oraz akceptowanego poziomu ryzyka inwestycyjnego. Oferując określone instrumenty finansowe, bank musi informo-

[340] Zgodnie z art. 23 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych nie uważa się za koszty uzyskania przychodów m.in.: wydatków na objęcie lub nabycie udziałów albo wkładów w spółdzielni, udziałów/akcji oraz papierów wartościowych, wydatków na nabycie tytułów uczestnictwa w funduszach kapitałowych (wydatki takie są jednak kosztem uzyskania przychodu z odpłatnego zbycia tych udziałów/akcji/papierów wartościowych oraz odpowiednio odkupienia albo umorzenia tytułów uczestnictwa w funduszach kapitałowych); wydatków związanych z nabyciem pochodnych instrumentów finansowych (do czasu realizacji lub rezygnacji z realizacji praw wynikających z tych instrumentów albo ich odpłatnego zbycia), zapłaconych odsetek i prowizji od kredytu, za który nabyto papiery wartościowe, udziały/akcje lub pochodne instrumenty finansowe.

[341] Zasada ta ma zastosowanie m.in. do strat z odpłatnego zbycia udziałów/akcji w spółce, papierów wartościowych, z tytułu objęcia udziałów/akcji w spółce albo wkładów w spółdzielni w zamian za wkład niepieniężny w postaci innej niż przedsiębiorstwo lub jego zorganizowana część. Ibidem, art. 9 ust. 3, 6.

[342] Informacje zawarte w tym punkcie pochodzą z regulaminów świadczenia usług zarządzania portfelem, znajdujących się na stronach internetowych kilku banków, oraz Kodeksu Dobrej Praktyki Domów Maklerskich; https://www.arslege.pl/kodeks-dobrej-praktyki-domow-maklerskich/k433/.

[343] Wyjątki od tej zasady muszą wynikać z przepisów prawa lub jednoznacznych dyspozycji klienta.

wać klienta o istniejących i potencjalnych czynnikach ryzyka wynikających z ich właściwości. W szczególności dotyczy to instrumentów niebędących przedmiotem rynku regulowanego, obarczonych ryzykiem kursowym, czy instrumentów pochodnych. W tym ostatnim przypadku przekazywane klientowi informacje muszą wskazywać, że istnieje ryzyko utraty nie tylko zainwestowanych środków, ale również konieczność poniesienia dodatkowych kosztów – w sytuacji gwałtownego i znacznego spadku kursu tego instrumentu.

Przy zarządzaniu portfelem wymagane jest ponadto stosowanie jasnych i jednoznacznych zasad świadczenia usług zarządzania portfelem klienta, udzielanie na każde żądanie klienta lub jego pełnomocnika w granicach umocowania, informacji dotyczących stanu jego portfela oraz operacji dokonanych w ramach zarządzania, o ile umowa o zarządzanie nie stanowi inaczej. Niedopuszczalne jest natomiast podejmowanie decyzji inwestycyjnych na rachunek klienta na podstawie lub w związku z informacjami dotyczącymi inwestycji realizowanymi przez bank na rachunek własny lub dotyczącymi zleceń innych klientów, czy też informacjami mającymi charakter poufny.

5. Klienci MŚP

Przemysław Pluskota

5.1. Zdefiniowanie klienta MŚP

We współczesnej gospodarce mamy do czynienia z różnymi jednostkami, podmiotami i organizacjami gospodarczymi. Wszystkie one będąc podstawowymi podmiotami gospodarczymi są związane z gospodarką. Pojęcie przedsiębiorstwa w literaturze definiowane i interpretowane jest w różny sposób. Zgodnie z Kodeksem cywilnym przedsiębiorstwo jest zorganizowanym zespołem składników niematerialnych i materialnych przeznaczonym do prowadzenia działalności gospodarczej, obejmującym w szczególności[344]:

- oznaczenie indywidualizujące przedsiębiorstwo lub jego wyodrębnione części (nazwa przedsiębiorstwa),

[344] Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19640160093.

- własność nieruchomości lub ruchomości, w tym urządzeń, materiałów, towarów i wyrobów oraz inne prawa rzeczowe do nieruchomości lub ruchomości,
- prawa wynikające z umów najmu i dzierżawy nieruchomości lub ruchomości oraz prawa do korzystania z nieruchomości lub ruchomości wynikające z innych stosunków prawnych,
- wierzytelności, prawa z papierów wartościowych i środki pieniężne,
- koncesje, licencje i zezwolenia,
- patenty i inne prawa własności przemysłowej,
- majątkowe prawa autorskie i majątkowe prawa pokrewne,
- tajemnice przedsiębiorstwa,
- księgi i dokumenty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Mimo zdefiniowania przedsiębiorstwa w przepisach prawnych, nie ustają próby dokładnego określenia jego istoty. O. Lange definiuje przedsiębiorstwo jako zespół ludzi uprawiających w sposób systematyczny działalność zarobkową[345]. J.M. Bocheński rozpatruje przedsiębiorstwo jako system, twierdząc, że tworzą go określone elementy, które dzieli na wewnętrzne i zewnętrzne[346]. Za trzy główne elementy wewnętrzne uważa: kapitał, siłę roboczą i wynalazczość technologiczną. Każdy element z osobna jest bezproduktywny, właściwym bowiem producentem jest przedsiębiorstwo jako całość. J.M. Bocheński zauważył również, że przedsiębiorstwo jest powiązane z podmiotami znajdującymi się poza systemem i bez nich niekiedy jest niemożliwe jego funkcjonowanie. Są to elementy zewnętrzne przedsiębiorstwa, których może być wiele, lecz najważniejsze z nich to: odbiorcy (dla których wytwarzane są dobra), region (w którym konkretnie działa), państwo (w większym lub mniejszym stopniu zainteresowane każdym przedsiębiorstwem położonym na jego terytorium). Współcześnie uwzględnia się także, oprócz wyżej wymienionych czynników, instytucje ponadnarodowe. Znamienną cechą systemu, poza elementami jego struktury, jest to, że posiada on czynnik syntetyczny, który owe elementy czyni systemem. Tym czynnikiem jest przedsiębiorca. Regulacje Komisji Europejskiej za przedsiębiorstwo uważają podmiot prowadzący działalność gospodarczą bez względu na jego formę prawną. Zalicza się tu w szczególności osoby prowadzące działalność na własny rachunek oraz przedsiębiorstwa rodzinne zajmujące się rzemiosłem lub inną działalnością, a także spółki lub konsorcja prowadzące regularną działalność gospodarczą[347]. Według S. Sudoła przedsiębiorstwo to jednostka (podmiot) prowadzący działalność gospodarczą, dążącą do zaspokojenia potrzeb

---

[345] O. Lange, *Ekonomia polityczna*. T.1. PWN, Warszawa 1959, s. 209.

[346] J. M. Bocheński, *Zur Philosophie der industriellen Unternehmung*. Nakładem Bank Hoffmann AG, Zurych 1985, s. 38.; za St. Marek, *Elementy nauki o przedsiębiorstwie*. SZG S.A. Szczecin 1999, s. 17–19.

[347] Zalecenie Komisji z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw *(notyfikowane jako dokument nr C(2003) 1422),* 2003/361/WE, Załącznik I

innych podmiotów życia społecznego (osób i/lub instytucji) przez wytwarzanie produktów i/lub świadczenie usług, przy czym działalność ta jest motywowana chęcią uzyskania korzyści majątkowych i prowadzona samodzielnie na ryzyko właściciela czy właścicieli[348].

Przedsiębiorczość w zinstytucjonalizowanej formie najczęściej kojarzona jest z małym przedsiębiorstwem, czy całym sektorem mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Jednak nie należy ograniczać zasięgu tego pojęcia, ponieważ przedsiębiorczość to również cecha menedżerów w dużych firmach. Z sektorem MŚP związanych jest wiele pojęć charakteryzujących, klasyfikujących i porządkujących działalność każdego pojedynczego podmiotu, m.in. takich jak: *small business*, kreatywność, inicjatywa, sektor prywatny. Podstawowym i najczęściej stosowanym kryterium podziału przedsiębiorstw są takie miary, jak wielkość zatrudnienia, wartość rocznych obrotów, sumy bilansowej. Podstawą tego podziału jest Zalecenie Komisji Europejskiej nr 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r., które wyszczególnia mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (zob. Tabela 40)[349]. Zgodnie z tym zaleceniem mikroprzedsiębiorstwo zatrudnia poniżej 10 pracowników, jego roczny obrót nie przekracza 2 mln euro lub jego suma bilansowa nie jest większa niż 2 mln euro. Małe przedsiębiorstwo to takie, które zatrudnia maksymalnie 49 pracowników, jego roczny obrót nie przekracza 10 mln euro lub suma bilansowa również jest mniejsza od 10 mln euro. Z kolei średnia firma zgodnie z regulacjami unijnymi zatrudnia mniej niż 250 osób, ma roczny obrót mniejszy niż 50 mln euro lub roczną sumą bilansową nie przekraczającą 43 mln euro[350]. Wszelkie pozostałe prowadzące działalność przedsiębiorstwa przekraczające wymienione progi zaliczane są do grupy dużych[351].

Definicja mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw przyjęta przez Komisję, art. 1.

[348] B. Godziszewski, M. Haffer, M. J. Stankiewicz, S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo. Teoria i praktyka zarządzania*, PWE, Warszawa 2011 r., s. 39.

[349] Szerzej na temat klasyfikacji przedsiębiorstw w: *Poradnik dla użytkowników dotyczący definicji MŚP*, Komisja Europejska, Ref. Ares (2016)956541 [24.02.2016].

[350] *Micro-, small- and medium-sized enterprises: definition and scope*, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV:n26026.

[351] Aby dane przedsiębiorstwo można było uznać za MŚP, obowiązkowe jest spełnienie kryterium pułapu zatrudnienia. Odnośnie dwóch kolejnych, przedsiębiorstwo może wybrać pułap obrotu albo pułap sumy bilansowej, nie musi spełniać obu wymogów równocześnie, jeden z tych pułapów może przekroczyć bez skutków dla swojego statusu MŚP. Definicja daje wybór kryterium klasyfikacji, gdyż np. przedsiębiorstwa działające w sektorach handlu i dystrybucji mają wyższe wskaźniki obrotu niż przedsiębiorstwa produkcyjne. Definicja daje więc możliwość wyboru pomiędzy kryterium obrotu a kryterium sumy bilansowej i zapewnia sprawiedliwe traktowanie MŚP prowadzących różne rodzaje działalności gospodarczej.

Tabela 40. Kryteria klasyfikacji sektora MŚP

Kryterium	Kategoria		
	Mikro	Małe	Średnie
Maksymalna liczba zatrudnionych	9	49	249
Maksymalny obrót (mln EUR)	2	10	49
Maksymalna suma bilansowa (mln EUR)	2	10	43

Źródło: *Zalecenie Komisji z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw,* op. cit., art.2, Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. 2004 nr 173 poz. 1807, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20041731807.

Regulacje unijne regulują także zasady kwalifikowania przedsiębiorstw do poszczególnych grup. Klasyfikując firmy z sektora MŚP, rozróżnia się przedsiębiorstwa niezależne (autonomiczne), partnerskie i powiązane. Kwalifikując przedsiębiorstwo do danej grupy, poza wspomnianymi kategoriami (liczba pracowników, obrót i suma bilansowa), należy również rozważyć zasoby, jakimi dysponuje (własność, partnerstwa, powiązania). Faktycznie przedsiębiorstwo może być bardzo małe pod względem zatrudnienia, przychodów i bilansu, ale może mieć dostęp do dodatkowych zasobów (należy do większego przedsiębiorstwa, jest powiązane z takim przedsiębiorstwem lub jest jego partnerem) i wówczas nie jest zaliczane do grona MŚP. W przypadku przedsiębiorstw o bardziej złożonej strukturze niezbędna jest dogłębna analiza takiego przypadku, w celu zakwalifikowania go do odpowiedniej kategorii. Aby określić, które dane uwzględnić i ocenić w stosunku do pułapów i progów, ocenić należy czy analizowany podmiot jest przedsiębiorstwem samodzielnym, partnerskim lub powiązanym (zob. Tabela 41).

Wielu autorów definiując i klasyfikując MŚP uwzględniają również kryteria jakościowe, w szczególności właściwe tylko mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom. Katalog czynników jakościowych obejmuje m.in. osobę i cechy charakteru przedsiębiorcy, jego powiązania i osobiste kontakty z klientami, zindywidualizowaną obsługę i produkcję, uproszczoną i niesformalizowaną strukturę organizacyjną, szybką reakcję na zmiany rynkowe, mały udział w rynku. Bardzo często katalog obejmuje funkcje, obszary i sposoby działania oraz zachowania, które nie występują w dużych firmach lub realizowane są w zupełnie inny sposób. Zestawienie bardziej istotnych cech mikro, małych i średnich przedsiębiorstw odróżniających je od dużych korporacji przedstawia tabela 42.

Tabela 41. Typologia mikro, małych i średnich przedsiębiorstw

Typ przedsiębiorstwa	Charakterystyka	Traktowanie
Przedsiębiorstwo niezależne[352]	▪ jest całkowicie niezależne, tj. nie ma udziału w innych przedsiębiorstwach i żadne przedsiębiorstwo nie ma w nim udziału ▪ posiada mniej niż 25% kapitału lub praw głosu w innych przedsiębiorstwach ▪ inne przedsiębiorstwo posiada mniej niż 25% kapitału lub praw głosu	Samodzielnie korzysta z rozliczeń i wypełnia sprawozdania
Przedsiębiorstwo partnerskie	▪ posiada co najmniej 25% kapitału lub praw głosu w innych przedsiębiorstwach, ale mniej niż 50% ▪ inne przedsiębiorstwo posiada co najmniej 25% kapitału lub praw głosu, ale mniej niż 50%	Wypełnia sprawozdania jw., ma zagregowane informacje proporcjonalnie do udziału partnera
Przedsiębiorstwo powiązane	▪ ma większość praw głosu w innym przedsiębiorstwie z tytułu bycia udziałowcem lub wspólnikiem ▪ ma prawo wyznaczyć lub odwołać większość członków organu administrującego, zarządzającego lub nadzorczego innego przedsiębiorstwa ▪ ma prawo wywierać dominujący wpływ na inne przedsiębiorstwo na podstawie umowy zawartej z tym przedsiębiorstwem lub postanowień w jego statucie bądź umowie spółki ▪ jest w stanie sprawować wyłączną kontrolę, na mocy umowy, nad większością praw głosów udziałowców lub wspólników w innym przedsiębiorstwie	Wypełnia wszystkie skonsolidowane rozliczenia, ma pełną informację o partnerze

Źródło: Poradnik dla użytkowników dotyczący definicji MŚP, Komisja Europejska, Ref. Ares (2016)956541, 24.02.2016, s. 15–23, K. Safin (red.), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem,* Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012, s. 54–56.

[352] Wyjątkiem jest sytuacja, kiedy jeden z inwestorów posiada w nim 25-50% kapitału lub praw głosu. Do grona tych inwestorów zalicza się publiczne korporacje inwestycyjne, spółki *venture capital* oraz aniołów biznesu, uczelnie lub ośrodki badań naukowych nienastawione na zysk, inwestorów instytucjonalnych, w tym fundusze rozwoju regionalnego, samorządy terytorialne z rocznym budżetem poniżej 10 mln EUR oraz liczbą mieszkańców poniżej 5 000.

Tabela 42. Cechy wyróżniające mikro, małe i średnie oraz duże przedsiębiorstwa

Cechy MŚP	Cechy dużego przedsiębiorstwa
Działanie na podstawie własnej intuicji właściciela lub wynajętego menedżera	Wykorzystanie nowoczesnych metod i technik zarządzania
Relatywnie niski poziom wykształcenia kadry	Wysoki poziom wykształcenia managementu
Przewaga decyzji operacyjnych	Przewaga decyzji strategicznych
Możliwość funkcjonowania bez posiadania osobowości prawnej	Posiadanie osobowości prawnej
Częste łączenie funkcji właściciela i menedżera	Zarządzanie przez wynajętą kadrę menedżerską
Podejmowanie przez właściciela lub właścicieli decyzji ważnych dla firmy	Podejmowanie decyzji na podstawie opinii zespołu doradców
Prowadzenie działalności na małą skalę i w przeważającej części o zasięgu lokalnym	Duży wolumen sprzedaży i zasięg co najmniej ogólnopolski
Niezależność firmy od innych podmiotów	Liczne powiązania organizacyjne i kapitałowe
Brak dostępu do źródeł finansowania charakterystycznych dla rynku kapitałowego	Możliwość wykorzystania różnych instrumentów rynku kapitałowego
Względnie mały udział w rynku	Znaczny udział w rynku
Niskokapitałochłonny rozwój	Inwestycje wysokonakładowe
Mała dbałość i *image* firmy, wynikająca w wielu przypadkach z braku wiedzy z zakresu marketingu	Wykorzystanie nowoczesnych technik tworzenia wizerunku firmy
Funkcjonowanie kierownictwa na zasadzie „straży pożarnej"	Działania firmy oparte na przyjętej strategii rozwoju i strategiach cząstkowych
Śladowy udział eksportu	Rozwinięta działalność eksportowa
Brak tendencji do organizowania się w lokalne grupy obrony swoich interesów	Uczestnictwo w licznych organizacjach gospodarczych i klubach biznesu

Źródło: K. Safin (red.), *Zarządzanie małym i średnim…*, op. cit., s. 61 [w:] J. Krajewski, *Funkcjonowanie MŚP w warunkach gospodarki rynkowej i ich możliwości rozwojowe,* Instytut Przedsiębiorczości i Samorządności, www.ipis.pl.

5.2. Wpływ wielkości przedsiębiorstwa na rodzaj produktów oferowanych przez bank

Zdecydowana większość, jeżeli nie wszystkie przedsiębiorstwa, niezależnie od wielkości, charakteru produkcji korzysta z usług banków. Kontakt z bankiem wynika również z obowiązujących w Polsce przepisów, które nakładają obowiązek posiadania rachunku i przeprowadzania rozliczeń pieniężnych przy jego wykorzystaniu. Jednak zakres i charakter współpracy wynikający m.in. z bieżącej obsługi, możliwości korzystania z różnorodnych form gromadzenia pieniędzy, czy pozyskiwania źródeł finansowania zarówno bieżącej działalności, jak i inwestycyjnej, zależą od potrzeb każdego podmiotu gospodarczego. Rynek bankowy w Polsce jest dość konkurencyjny, co przedsiębiorcom daje możliwość dokonania odpowiedniego wyboru instytucji optymalnej z punktu widzenia wybierającego.

Dokonując wyboru banku, należy kierować się wieloma względami. Oprócz dostępności placówek bankowych, godzin ich otwarcia, które współcześnie tracą na znaczeniu, jakości obsługi, kompetencji pracowników, czy zakresu i atrakcyjności oferty banku, przedsiębiorca powinien kierować się innymi względami. Taki wybór powinien między innymi odzwierciedlać wielkość przedsiębiorstwa i rodzaj prowadzonej działalności, a także uwzględniać potrzebę współpracy przedsiębiorstwa z więcej niż jedną instytucją finansową. W szczególności odnosi się to do dużych firm, które zmuszone są do poszukiwania współpracy z niejednym bankiem, ze względu na ograniczone możliwości udzielania dużych kredytów w ramach obowiązujących limitów koncentracji. Zatem wybór banku determinowany powinien być głównie potrzebami przedsiębiorstwa.

Segment MŚP przez banki w Polsce traktowany jest jako bardzo perspektywiczny ze względu na spory potencjał wzrostu wartości realizowanych operacji. W tym segmencie banki prowadzą bardzo rozbudowaną strategię sprzedaży wiązanej i pogłębionej (*cross- i up-selling*), oferując kompleksową obsługę finansową w formie pakietów produktowych. W procesi obsługi rozwijany jest kontakt z tzw. opiekunami klientów, którzy prowadzą aktywną sprzedaż we współpracy z innymi specjalistami produktowymi. Natomiast w przypadku dużych przedsiębiorstw rynek jest dojrzały, a korporacje traktowane są przez banki jako ważni partnerzy strategiczni i korzystają z bardzo zindywidualizowanego modelu obsługi bankowej. Segment dużych przedsiębiorstw dla banków jest grupą bardzo wymagających klientów o bardzo rozbudowanych potrzebach na skomplikowane i wyrafinowane usługi finansowe (np. finansowanie handlu, zarządzanie płynnością). Z reguły takim wymaganiom sprostać mogą tylko największe instytucje finansowe, często o ponadnarodowych zakresie działania[353].

Prawo bankowe precyzuje, jakie czynności są zastrzeżone dla banków, wyznaczając jednocześnie ramy współpracy banku z przedsiębiorstwami[354]. Poziom i zakres tej współpracy determinowany jest w głównej mierze potrzebami przedsiębiorstw w następujących obszarach:

- przeprowadzanie rozliczeń pieniężnych,
- lokowanie nadwyżek finansowych,
- pozyskiwanie źródeł finansowania działalności,
- zarządzanie ryzykiem finansowym.

Rozliczenia pieniężne obejmują rozliczenia gotówkowe oraz bezgotówkowe. Oprócz realizowania podstawowych płatności obejmują również bardziej skomplikowane produkty, jak np. płatności masowe, *cash pooling*, wraz pakietem kart płatniczych. Zarządzanie nadwyżkami finansowymi obejmuje zazwyczaj szeroki

[353] M. Zaleska (red.), *Współczesna bankowość,* Difin, Warszawa 2008, s. 125.

[354] Szerzej zob.: Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150000128.

wachlarz produktów, od tradycyjnych lokat po skomplikowane produkty ustrukturyzowane. Wśród źródeł finansowania wyróżnić należy usługi mające na celu finansowanie bieżących potrzeb, inwestycji, aktywów (np. leasing, factoring), czy handlu (np. gwarancja, poręczenie, akredytywa). Potrzeby w obszarze zarządzania ryzykiem to te, związane z ryzykiem kursowym, mające na celu zabezpieczenie przedsiębiorstwa przed niekorzystnymi wahaniami kursowymi oraz te związane z zarządzaniem ryzykiem stopy procentowej, mające uchronić przed niekorzystnymi ruchami. Współcześnie wszystkie obszary wsparte są bankowością internetową, dzięki której bank może zaoferować spersonalizowaną ofertę.

Zapotrzebowanie na usługi finansowe, ich zakres i forma w głównej mierze zależą od wielkości i specyfiki przedsiębiorstwa. Potrzeby finansowe skorelowane są zazwyczaj z obrotami i poziomem sprzedaży. Teoretycznie im większe obroty i sprzedaż notuje firma, tym powinno rosnąć jej zapotrzebowanie na produkty finansowe, większy ich zakres i stopień skomplikowania. Czynniki te determinują także potencjał dochodowy takiego klienta dla banku, co przekłada się na sposób obsługi. Podsumowując można stwierdzić, że specyfika działalności przedsiębiorstwa generuje jego potrzeby finansowe i korzyści dla banku, w postaci generowanych przychodów. Dla przykładu jednoosobowe przedsiębiorstwo usługowe, prowadzące działalność na lokalnym rynku będzie charakteryzować się bardzo ograniczonym zapotrzebowaniem na produkty bankowe. Firma taka może potrzebować niewielkiego finansowania bieżącego, aby sfinansować zakup podstawowych materiałów, większe zakupy finansują klienci. Również potrzeby inwestycyjne są bardzo ograniczone. Najczęściej przedsiębiorca potrzebować będzie środków transportu i narzędzi, wielokrotnie skomplikowanych. W związku z tym, że obroty realizuje w PLN, nie ma potrzeb związanych z wymianą walutową i nie potrzebuje produktów zabezpieczających przed zmianami kursów walutowych. Nie dysponując wysokimi nadwyżkami finansowymi przedsiębiorca nie potrzebuje wyrafinowanych produktów depozytowych. Bardzo często tradycyjne lokaty w pełni wystarczą, aby zaspokoić potrzeby w zakresie lokowania nadwyżkami finansowymi. Firma taka nie potrzebuje także wyrafinowanych instrumentów rozliczeniowych, a korzystanie z kart ogranicza się do transakcji płatniczych. Wielokrotnie operacje związane z działalnością gospodarczą przenikają się z tymi realizowanymi jako klient indywidualny. Zatem zakres i forma działalności decydują w tym przypadku o potrzebach finansowych i wyznaczają potencjał dochodowy takiego klienta dla banku.

Inne potrzeby będzie mieć np. hurtownia, posiadająca ugruntowaną pozycję na rynku regionalnym, planująca ekspansję na rynek krajowy, również w zakresie sprzedaży elektronicznej, której obroty z roku na rok wykazują tendencję rosnącą. Oprócz podstawowych produktów rozliczeniowych, w zależności od liczby zatrudnionych pracowników, firma taka zainteresowana może być rachunkiem płacowym. Z uwagi na plany i potrzeby oprócz finansowania bieżącego powinna

interesować się kredytami krótkoterminowymi oraz możliwością sfinansowania inwestycji. Sprzedaż denominowana jest w PLN, natomiast część produktów kupowana jest za granicą. Powoduje to, że pojawiają się potrzeby związane z wymianą walutową, czy zabezpieczaniem przed zmianami kursów walut. Z uwagi na długą współpracę z grupą odbiorców, hurtownia stosuje odroczone terminy płatności, co wymusza korzystanie np. z factoringu. Pojawiające się nadwyżki finansowe lokowane są w standardowe depozyty, jednak rozmiar i plany sugerują zwiększenie zainteresowania po stronie banku w zakresie lokowania nadwyżek finansowych. Potrzeby finansowe opisanej hurtowni są bardziej skomplikowane i wymagają wielokrotnie indywidualnego podejścia. Także dochodowość takiego klienta i zainteresowanie ze strony banków jest znacznie większa. Banki będą podejmować kroki zmierzające do wykorzystania instrumentów sprzedaży wiązanej i pogłębionej.

Inne potrzeby będzie miało z kolei przedsiębiorstwo zajmujące się produkcją innowacyjnych urządzeń telekomunikacyjnych (np. smartfony) i audiowizualnych (np. telewizory). Przedsiębiorstwo to importuje wiele komponentów, co powoduje konieczność korzystania z instrumentów zarządzania ryzykiem. Oprócz podstawowych produktów rozliczeniowych potrzeby są w zakresie rachunków i obsługi walutowej i zabezpieczania importu. Również w zakresie kredytowania potrzeby takiej firmy są większe i bardziej zindywidualizowane. Oprócz bieżącej obsługi i kredytowania w tym zakresie, przedsiębiorstwo chcąc się rozwijać będzie zmuszone inwestować, to wymaga odpowiedniego finansowania, co powiązane z planami stworzenia własnej sieci sprzedaży, zwiększa atrakcyjność również w zakresie bieżącej obsługi. W celu zoptymalizowania obsługi takiego klienta czy jej zindywidualizowania banki dedykują dla takich klientów doradców, których zadaniem jest także zdiagnozowanie potrzeb klienta i zaproponowanie optymalnego rozwiązania.

Opisane trzy przykłady ukazują zależność rozmiarów działalności od atrakcyjności klienta dla banku. Im większe obroty generuje firma, tym stanowi większy potencjał dochodu dla banku. Jednak nie zawsze przekłada się to na rzeczywiste dochody po stronie banku. Generalizując, klienci z większymi przychodami, większą skalą prowadzonej działalności charakteryzują się większym potencjałem współpracy.

5.3. Formy prawne prowadzenia działalności

W każdej gospodarce działalność prowadzi wiele przedsiębiorstw różniących się pod wieloma względami. Typologia przedsiębiorstw ciągle postępuje, uwarunkowana jest wieloma względami i najczęściej oparta o takie kryteria, jak:

- forma własności,
- forma prawna,
- notowania lub nienotowania na giełdzie papierów wartościowych,

- rodzaj i zakres działalności,
- terytorialne rozczłonkowanie,
- zakres internacjonalizacji.

Z punktu widzenia niniejszego opracowania scharakteryzowane zostanie kryterium formy prawnej, ustanawianej w momencie zakładania przedsiębiorstwa. Jednak w trakcie funkcjonowania, w obliczu wystąpienia m.in. takich czynników jak zwiększenie rozmiarów działalności, może nastąpić konieczność zmiany formy prawnej. W przypadku banków, funduszy powierniczych i emerytalnych zakładów ubezpieczeń, giełd papierów wartościowych istnieje konieczność prowadzenia działalności w formie spółki akcyjnej. Wybór lub zmiana formy prawnej przedsiębiorstwa są istotne dla najbardziej zainteresowanych, ponieważ mają wpływają na[355]:

- tryb i warunki założenia przedsiębiorstwa,
- zakres odpowiedzialności właściciela/li za zobowiązania przedsiębiorstwa, a tym samym stopień jego bezpieczeństwa majątkowego,
- zasady podziału wygospodarowanego zysku i pokrywania straty,
- możliwości powiększenia kapitału firmy,
- możliwości uczestniczenia w rynku kapitałowym,
- gwarancję trwałości firmy lub jej brak,
- rodzaj organów zarządzających przedsiębiorstwem,
- możliwości partycypacji pracowników w zarządzaniu,
- dobór osób upoważnionych do reprezentowania przedsiębiorstwa na zewnątrz,
- niektóre zasady opodatkowania,
- stosowaną formę księgowości (pełna rachunkowość, rachunkowość uproszczona),
- obowiązek udzielania informacji bilansowych lub jego brak,
- tryb likwidacji firmy.

Przyjęta przez przedsiębiorstwo forma prawna powinna być dostosowana do jego specyfiki, w tym głównie wielkości, liczby właścicieli czy charakteru działalności i posiadanego kapitału. Najogólniej pod względem formy prawnej przedsiębiorstwa dzielone są na te regulowane przepisami prawa cywilnego i te regulowane przepisami prawa handlowego (zob. rys. 11).

W systemie polskiego prawodawstwa gospodarczego podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej odbywa się w różnych formach. Jedną z nich jest podejmowanie działalności gospodarczej na podstawie wpisu do ewidencji działalności gospodarczej, prowadzonej przez organy administracji samorządowej, właściwe dla siedziby firmy lub miejsca zamieszkania osoby zgłaszającej. Formę tę charakteryzuje prostota w zakresie czynności rejestracyjnych, a także stosunkowo proste wymogi przy prowadzeniu wszelkiej dokumentacji firmy, w tym jej rachunkowości. Przedsiębiorstwo jednoosobowe należące do jednego właściciela, będącego osobą fizyczną, prowadzone i reprezentowane jest przez właści-

[355] B. Godziszewski, M. Haffer, M. J. Stankiewicz, S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo…*, op. cit., s. 56.

ciela – przedsiębiorcę, który za wszelkie zobowiązania swojej firmy odpowiada bez ograniczeń zarówno jej majątkiem, jak i majątkiem osobistym. Jednoosobowe przedsiębiorstwa to przeważnie mikro i małe przedsiębiorstwa.

Rys. 11. Klasyfikacja przedsiębiorstw według kryterium formy prawnej

Źródło: Opracowanie własne.

Na podstawie wpisu do ewidencji działalności gospodarczej działają zarówno przedsiębiorcy indywidualni, jak i wieloosobowe spółki cywilne (s.c.), których istota polega na dążeniu wspólników do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego poprzez wniesienie wkładów majątkowych do spółki, stanowiących własność, inne prawa lub świadczenie usług. Zgodnie z art. 860 Kodeksu Cywilnego (K.C.) przez umowę spółki wspólnicy zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego przez działanie w sposób oznaczony, w szczególności przez wniesienie wkładów[356]. Spółka cywilna powstaje na podstawie umowy wspólników, która nie musi być zawarta w formie aktu notarialnego. Wspólnicy wnoszą do spółki odpowiedni wkład, który może przybrać postać gotówkową lub rzeczową (wniesienie własności lub innych praw albo świadczenie usług – art. 861 § 1 K.C.). Zgodnie z art. 865 § 1 K.C. każdy ze wspólników jest uprawniony, jak i zobowiązany do prowadzenia spraw spółki nieprzekraczających zakresu zwykłych czynności. Wspólnicy uczestniczą w zyskach i stratach w częściach odpowiadających wniesionym wkładom, chyba że postanowią inaczej.

[356] Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19640160093.

Dla większych przedsięwzięć gospodarczych bardziej rozpowszechnioną formą prowadzenia działalności gospodarczej są spółki kapitałowe, których powstanie, działalność, łączenie się, dzielenie oraz likwidację regulują przepisy kodeksu spółek handlowych. Wszystkie spółki handlowe podlegają wpisowi do rejestru przedsiębiorstw w Krajowym Rejestrze Sądowym (KRS), w którym zawarte są podstawowe informacje prawne, o kondycji finansowej przedsiębiorstwa, o ewentualnym procesie upadłościowym. Spółki handlowe dzielą się na osobowe i kapitałowe. Pierwsza grupa charakteryzuje się brakiem osobowości prawnej i osobowym wkładem w spółkę (zob. Tabela 43). Spółki z drugiej grupy posiadając osobowość prawną, charakteryzują się kapitałowym wkładem w działalność spółki. Najbardziej powszechne spółki kapitałowe to spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i spółka akcyjna.

Tabela 43. Charakterystyka handlowych spółek osobowych

Nazwa spółki	Charakterystyka
Spółka jawna (sp.j.)	Za zobowiązania spółki wspólnicy odpowiadają bez ograniczeń, całym swoim majątkiem. Obowiązuje zasada subsydiarności – wierzyciele w pierwszej kolejności egzekwują swoje należności od spółki, a następnie od poszczególnych wspólników. Każdy wspólnik może prowadzić sprawy spółki, o ile nie przekraczają tzw. zwykłych czynności spółki. Każdy ze wspólników może reprezentować spółkę na zewnątrz.
Spółka partnerska (sp.p.)	Spółka osobowa utworzona przez wspólników, określanych partnerami i uprawnionych do wykonywania wolnych zawodów[357]. Odpowiedzialność wspólników za zobowiązania spółki i jej wspólników może być nieograniczona lub ograniczona.
Spółka komandytowa (sp.k.)	Wspólnikami mogą być osoby fizyczne lub prawne. Umowa spółki zawierana w formie aktu notarialnego, podlega wpisowi do rejestru sądowego. Wśród wspólników wyróżnia się komplementariuszy (bez ograniczeń odpowiadają za zobowiązania spółki) i komadytariuszy (odpowiedzialność ograniczona do wysokości określonej w umowie spółki tzw. sumy komandytowej). Na zewnątrz prowadzą i reprezentują spółkę komplementariusze.
Spółka komandytowo-akcyjna (S.K.A.)	Łączy cechy spółki osobowej i spółki akcyjnej. Występują w niej grupy wspólników: komplementariusze (mają uprawnienia do prowadzenia spraw spółki, reprezentowania jej na zewn., odpowiadają za jej zobowiązania całym swoim majątkiem) i akcjonariusze. Właściciele S.K.A. mają prawo uczestniczenia w obrocie publicznym (notowania akcji na giełdzie papierów wartościowych).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: B. Godziszewski, M. Haffer, M. J. Stankiewicz, S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo…*, op. cit., s. 59–60, Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20000941037.

[357] Wolne zawody to: adwokat, aptekarz, architekt, inżynier budownictwa, biegły rewident, broker ubezpieczeniowy, doradca podatkowy, księgowy, lekarz, lekarz stomatolog, lekarz weterynarii, notariusz, pielęgniarka, położna, radca prawny, rzecznik patentowy, rzeczoznawca majątkowy, tłumacz przysięgły.

Drugą grupę stanowią spółki kapitałowe, które scharakteryzować można za pomocą kilku faktów: powstają na podstawie umowy w formie aktu notarialnego, wpisane są do KRS, ich działalność reguluje KSH, posiadają osobowość prawną, zmienny skład wspólników. Ważną finansową cechą tego typu przedsiębiorstw jest odpowiedzialność za zobowiązania spółki całym jej majątkiem (odpowiedzialność wspólników ograniczona jest do wysokości wniesionych wkładów kapitałowych) oraz opodatkowanie dochodów (podatek płaci spółka, jako osoba prawna). Do grupy spółek kapitałowych zalicza się spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (sp. z o.o.) oraz spółki akcyjne (SA).

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jako forma prawna najczęściej stosowana dla średnich przedsięwzięć, w przypadkach gdy występuje ścisły związek osobisty z firmą, podczas gdy spółka akcyjna stosowana jest dla większych firm, gdzie kontakt między spółką a akcjonariuszami ma przede wszystkim charakter kapitałowy. Również późniejsze prowadzenie działalności w formie spółek kapitałowych wymaga spełnienia szeregu wymogów formalnych, m.in. ustanowienia władz spółki, prowadzenia pełnej księgowości oraz przygotowywania określonych przepisami prawnymi sprawozdań finansowych. Powszechność stosowania formy spółek kapitałowych dla średnich i większych przedsięwzięć gospodarczych wynika między innymi z tego, że wspólnicy nie odpowiadają za zobowiązania firm swoim majątkiem osobistym, co nie wyklucza odpowiedzialności materialnej osób zarządzających spółkami w razie narażenia ich na niewypłacalność (Ustawa o Krajowym Rejestrze Sądowym[358]).

Zakładając spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, wspólnicy zobowiązani są wnieść do niej wkłady pieniężne lub niepieniężne (aport rzeczowy), wartości niematerialne i prawne, z których powstaje kapitał zakładowy. Majątek spółki jest oddzielony od osobistego majątku wspólników, którzy za zobowiązania spółki odpowiadają do wysokości posiadanych udziałów. W spółce z o.o. podobnie jak w spółce akcyjnej występuje ustawowy obowiązek powołania organów zarządzania (zgromadzenie wspólników, zarząd, rada nadzorcza). Szczegółowo działalność obu rodzajów spółek regulują przepisy kodeksu spółek handlowych[359].

Przedstawiony powyżej katalog podmiotów nie wyczerpuje wszystkich form prowadzonej działalności gospodarczej w naszym kraju. Niegdyś najliczniejszą grupę stanowiły jednostki gospodarki uspołecznionej, a wśród nich prym wiodły przed-

[358] Krajowy Rejestr Sądowy jest bazą danych składającą się z trzech osobnych rejestrów: 1) rejestru przedsiębiorców, 2) rejestru stowarzyszeń, innych organizacji społecznych i zawodowych, fundacji oraz publicznych zakładów opieki społecznej, 3) rejestru dłużników niewypłacalnych – zob. A. Skowronek – Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2003, s. 44–45, E. Marszałkowska-Krześ, *Ustawa o Krajowym Rejestrze Sądowym. Komentarz*. LIBRATA Sp. z o.o., Warszawa 2001, s. 5–25.

[359] Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20000941037.

siębiorstwa państwowe. Forma ta utraciła znaczenie ze względu na przebiegające procesy prywatyzacyjne w Polsce. Działalność gospodarczą na podstawie odrębnych przepisów prowadzą nadal takie podmioty, jak: spółdzielnie, stowarzyszenia, fundacje i związki zawodowe, aczkolwiek działalność tę wykonują przede wszystkim dla realizacji swoich celów statutowych (w mniejszym stopniu dla celów komercyjnych).

5.4. Forma prawna przedsiębiorstwa a aspekty podatkowe

Podobnie jak działalność gospodarcza może być prowadzona pod różną formą prawną, tak każdy przedsiębiorca może stosować różne formy opodatkowania, uzależnione od formy prawnej prowadzonej działalności. Inaczej będzie się rozliczać z fiskusem osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą, a inaczej spółki kapitałowe czy osobowe. W praktyce istnieją dwie główne grupy form opodatkowania podatkiem dochodowym osiąganych przez przedsiębiorstwo przychodów, zalicza się do nich:

- opodatkowanie ryczałtowe:
  - karta podatkowa,
  - ryczałt od przychodów ewidencjonowanych,
- na zasadach ogólnych:
  - księga przychodów i rozchodów,
  - księgi handlowe.

Wybór formy i sposobu opodatkowania podatkiem dochodowym zależy od formy prawnej przedsiębiorcy. Każdy początkujący przedsiębiorca musi też podjąć decyzję, w jakiej formie chce się rozliczać z podatku. W zależności od tego, czy jest to działalność indywidualna (prowadzona samodzielnie), czy też w spółce (cywilnej, osobowej spółce handlowej lub w spółce kapitałowej) można skorzystać z odpowiednich rozwiązań (zob. Tabela 44).

Karta podatkowa jest najmniej skomplikowaną formą opodatkowania, skorzystać z niej mogą podmioty prowadzące działalność w zakresie[360]:

- usług i wytwórczości (określonych w I części tabeli załącznika do ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym),
- handlu obnośnego i obwoźnego,
- usług transportowych,
- usług rozrywkowych,
- usług gastronomicznych,
- usług opieki domowej,
- usług edukacyjnych,
- usług weterynaryjnych.

[360] Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz. U. z 1998 r. nr 144, poz. 930 z późn.zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19981440930, art. 23–41.

Tabela 44. Formy opodatkowania podatkiem dochodowym

Rodzaj opodatkowania	Charakterystyka
Karta podatkowa	Uproszczona i fakultatywna forma opodatkowania, brak wymogu prowadzenia ewidencji podatkowej. Wybór opodatkowania na podstawie karty podatkowej przysługuje przedsiębiorcom prowadzącym pozarolniczą działalność gospodarczą małych rozmiarów, najczęściej o charakterze usługowym, usługowo-wytwórczym lub handlowym. Także przedsiębiorcy reprezentujący tzw. wolne zawody mogą skorzystać z tej uproszczonej formy opodatkowania. Szczegółowy wykaz rodzajów działalności gospodarczej, w związku z którą można dokonywać rozliczeń podatkowych za pomocą karty, został zamieszczony w Załączniku nr 4 do Ustawy z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne[361].
Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych	Mało skomplikowana i uproszczona forma opodatkowania, często wybierana przez przedsiębiorców. Podstawą opodatkowania jest przychód, jaki przedsiębiorca osiągnął, bez uwzględniania kosztów. Dla celów wyliczenia podatku należy prowadzić ewidencję przychodów, w której ujmuje się każdą sprzedaż związaną z prowadzoną działalnością. Podatnik ma także obowiązek prowadzenia ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, ewidencji sprzedaży bezrachunkowej. Podstawowym warunkiem, który trzeba spełnić żeby korzystać z ryczałtu, jest limit przychodów. W ten sposób nie mogą się bowiem rozliczać ci, którzy w poprzednim roku zarobili więcej niż równowartość 250 tysięcy euro[362].
Zasady ogólne	Podatnicy osiągający dochody z pozarolniczej działalności gospodarczej oraz działów specjalnych produkcji rolnej mogą wybrać jedną z dwóch form opodatkowania: ▪ według stawek 18 proc. i 32 proc. ▪ podatek w stałej wysokości 19 proc. Niezależnie od sposobu płacenia podatku dochodowego osoby fizyczne prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą prowadzą księgę przychodów i rozchodów. W przypadku spółki cywilnej osób fizycznych lub spółki jawnej osób fizycznych księga prowadzona jest dla spółki.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ustawy z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19981440930, Ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. 1991 nr 80 poz. 350 z późn. zm.), http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20160002032.

[361] Ustawa z dnia 20 listopada 1998r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19981440930.

[362] Najważniejsze zmiany w PIT od 1 stycznia 2017 r. (http://www.finanse.mf.gov.pl/pit/wyjasnienia-i-komunikaty/-/asset_publisher/j25S/content/najwazniejsze-zmiany-w-pit-od-1-stycznia-2017-r/pop_up?_101_INSTANCE_j25S_viewMode=print#_Toc471375574).

Wysokość podatku nie zależy od wielkości uzyskanych dochodów z działalności, lecz od rodzaju i miejsca prowadzenia działalności gospodarczej i wielkości przedsiębiorstwa.

Uproszczoną formą rozliczenia z fiskusem jest również ryczałt ewidencjonowany[363]. Podatek ten płaci się od przychodów (wpływów ze sprzedaży towarów i usług), których nie można pomniejszyć o żadne koszty. Ryczałtowiec prowadzi uproszczoną księgowość w postaci ewidencji przychodów i wykazuje wszystkie wpływy (należności) z prowadzonej działalności, nie musi natomiast księgować swoich wydatków. Ryczałt oblicza samodzielnie i wpłaca co miesiąc do urzędu skarbowego. Po zakończeniu roku składa zeznanie o wysokości uzyskanego przychodu i należnego ryczałtu. Chcąc rozliczać się ryczałtem, trzeba przed rozpoczęciem działalności złożyć w urzędzie skarbowym pisemne oświadczenie o wyborze opodatkowania w tej formie. Nie każdy jednak ma do tego prawo. Ryczałtowcami nie mogą zostać m.in. przedsiębiorcy prowadzący apteki, lombardy, kantory, wykonujący niektóre wolne zawody[364].

Opodatkowanie na zasadach ogólnych to podstawowa forma opodatkowania. Podatek płaci się w tym przypadku od faktycznie uzyskanego dochodu (w odróżnieniu od zryczałtowanych form opodatkowania, gdzie nie ustala się dochodu), czyli nadwyżki sumy przychodów z działalności nad kosztami uzyskania przychodów osiągniętych w roku podatkowym. Wszystkie przychody i koszty należy wykazywać w specjalnej ewidencji, zwanej podatkową księgą przychodów i rozchodów[365].

Podsumowując tę część należy stwierdzić, że od wybranej formy prawnej prowadzenia działalności zależy rodzaj opodatkowania i wysokość płaconego przez przedsiębiorcę podatku. Wpływa ona również na formę prowadzonej ewidencji księgowej. Przedsiębiorca samodzielnie prowadzący działalność gospodarczą (jako osoba fizyczna) jest podatnikiem podatku dochodowego od osób fizycznych uzyskującym przychody z pozarolniczej działalności gospodarczej. Sposób ustalania i opodatkowania dochodu zależy również od wielkości przed-

---

[363] Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19981440930 art. 6–22.

[364] Ryczałtu nie może również płacić osoba, która była zatrudniona na umowę o pracę, a chce założyć własną firmę i wykonywać na rzecz byłego pracodawcy takie same czynności, jakie w ostatnim czasie wykonywała pracując u niego.

[365] W 2017 r. osoby fizyczne, spółki cywilne i jawne osób fizycznych oraz spółki partnerskie zobowiązane są prowadzić księgi rachunkowe, jeżeli ich przychody netto ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych za poprzedni rok obrotowy wyniosły co najmniej równowartość w walucie polskiej 2.000.000 euro, czyli 8.595.200 zł (przeliczony według średniego kursu ogłoszonego przez NBP na pierwszy dzień roboczy października 2016 r. – 4,2976 zł); http://www.finanse.mf.gov.pl/pit/wyjasnienia-i-komunikaty/-/asset_publisher/j25S/content/najwazniejsze-zmiany-w-pit-od-1-stycznia-2017-r/pop_up?_101_INSTANCE_j25S_viewMode=print#_Toc471375574.

siębiorcy. Przedsiębiorca indywidualny ma do wyboru zasadniczo trzy formy opodatkowania:

- kartę podatkową,
- ryczałt od przychodów ewidencjonowanych,
- zasady ogólne.

W formie karty podatkowej opodatkowani mogą być tylko drobni przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność handlową, usługową, gastronomiczną, a także w zakresie niektórych wolnych zawodów. Wysokość płaconego podatku nie zależy od wielkości uzyskanych dochodów z działalności, lecz od jej rodzaju, a przedsiębiorca nie musi samodzielnie obliczać podatku. Przeznaczona tylko dla niektórych rodzajów działalności gospodarczej np. usług zegarmistrzowskich, krawieckich, fotograficznych, dla handlu detalicznego czy usług taksówkarskich.

Uproszczoną formę rozliczania się z fiskusem stanowi również ryczałt ewidencjonowany, który płaci się od przychodów (wpływów ze sprzedaży towarów i usług), których nie można pomniejszyć o żadne koszty. Jest to korzystna forma opodatkowania dla osób prowadzących np. salon fryzjerski lub kosmetyczny. Jednak podatku w tej formie nie mogą opłacać m.in. przedsiębiorcy prowadzący apteki, lombardy, kantory, wykonujący niektóre wolne zawody. Przedsiębiorca opodatkowany na zasadach ogólnych płaci podatek od dochodu ustalonego na podstawie prawidłowo prowadzonych ksiąg rachunkowych, w oparciu o przepisy ustawy o rachunkowości. Wybór tej formy opodatkowania jest korzystny, przy założeniu, że nie uda się osiągnąć drugiego progu podatkowego, daje również możliwość skorzystania z ulg lub rozliczenia wspólnie z małżonkiem. Przedsiębiorca spodziewający się wysokich dochodów, skutkujących osiągnięciem drugiego progu podatkowego i niemający możliwości skorzystania ze wspólnego rozliczenia powinien wybrać podatek liniowy. Opodatkowaniu liniowemu podlega również dochód spółki z o.o. Jednak w trakcie wyboru formy prawnej MŚP należy uwzględniać opodatkowanie nie tylko na poziomie spółki, lecz także na poziomie wspólników.

5.5. Podstawowe sprawozdania finansowe przedsiębiorstw i istota analizy finansowej

Zakres sprawozdań finansowych sporządzanych przez przedsiębiorstwa zależy od przepisów, według których są one sporządzane. Zgodnie z zapisami ustawy o rachunkowości w skład takiego dokumentu wchodzą[366]:

- bilans,
- rachunek zysków i strat,

[366] Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941210591.

- informacja dodatkowa, obejmująca wprowadzenie do sprawozdania finansowego oraz dodatkowe informacje i objaśnienia[367].

Bilans jest dokumentem przedstawiającym stan majątku firmy na określony dzień oraz źródła jego finansowania. Bilans jest podstawowym dokumentem ukazującym sytuację ekonomiczno-finansową przedsiębiorstwa w danym momencie, jest więc fotografią przedsiębiorstwa, ukazującą jego statyczny obraz. W dokumencie tym ujęte są aktywa (trwałe i obrotowe – majątek stanowiący własność przedsiębiorstwa), oraz pasywa, czyli źródła finansowania majątku (aktywów). Obie strony bilansu muszą się równoważyć, czyli suma aktywów musi być równa sumie pasywów.

Zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 12 ustawy o rachunkowości aktywa to kontrolowane przez jednostkę zasoby majątkowe o wiarygodnie określonej wartości, powstałe w wyniku przeszłych zdarzeń, które spowodują w przyszłości wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych[368]. Uszeregowane są w bilansie według stopnia ich płynności, czyli łatwości, z jaką mogą zostać zamienione na gotówkę. W pierwszej kolejności ujmowane są składniki majątku trwałego, których cykl obrotowy przekracza jeden rok, następnie ujęte są środki obrotowe, których spieniężenie wymaga mniej czasu niż jeden rok. W ostatniej kolejności zamieszczone są w bilansie składniki najbardziej płynne, które w każdej chwili można zamienić na gotówkę, czyli środki pieniężne.

Aktywa zostały podzielone na dwie podstawowe grupy – aktywa trwałe i obrotowe. Aktywa trwałe, to aktywa jednostki, które nie są zaliczane do aktywów obrotowych, natomiast do aktywów obrotowych zalicza się tę część aktywów jednostki, które w przypadku:

- aktywów rzeczowych – są przeznaczone do zbycia lub zużycia w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego lub w ciągu normalnego cyklu operacyjnego właściwego dla danej działalności, jeżeli trwa on dłużej niż 12 miesięcy,

---

[367] W przypadku przedsiębiorstw, których sprawozdania finansowe podlegają obowiązkowi badania i ogłaszania (art. 64 ust. 1 Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości) sprawozdanie musi obejmować także zestawienie zmian w kapitale własnym i rachunek przepływów pieniężnych. W przypadku spółek kapitałowych, spółek komandytowo-akcyjnych, towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, towarzystw reasekuracji wzajemnej, spółdzielni, przedsiębiorstw państwowych, a także tych spółek jawnych i komandytowych, których wszystkimi wspólnikami ponoszącymi nieograniczoną odpowiedzialność są spółki kapitałowe, spółki komandytowo-akcyjne lub spółki z innych państw o podobnej do tych spółek formie prawnej, oraz w przypadku specjalistycznych funduszy inwestycyjnych otwartych, funduszy inwestycyjnych zamkniętych oraz alternatywnych spółek inwestycyjnych, kierownik jednostki sporządza, wraz z rocznym sprawozdaniem finansowym, sprawozdanie z działalności jednostki (Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941210591). Do rocznego sprawozdania finansowego dołącza się sprawozdanie z działalności jednostki, jeżeli obowiązek jego sporządzania wynika z ustawy lub odrębnych przepisów.

[368] Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, op. cit., art. 3, ust. 1, pkt. 12, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941210591.

- aktywów finansowych – są płatne i wymagalne lub przeznaczone do zbycia w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego lub od daty ich założenia, wystawienia lub nabycia, albo stanowią aktywa pieniężne,
- należności krótkoterminowych – obejmują ogół należności z tytułu dostaw i usług oraz całość lub część należności z innych tytułów niezaliczonych do aktywów finansowych, a które stają się wymagalne w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego,
- rozliczeń międzyokresowych – trwają nie dłużej niż 12 miesięcy od dnia bilansowego[369].

Podział aktywów na trwałe i obrotowe determinowany jest w głównej mierze terminem ich zapadalności, który w przypadku aktywów trwałych wynosi ponad rok, a obrotowych do roku. W analizie bardzo często pojęcie aktywów obrotowych utożsamiane jest aktywami krótkoterminowymi i bieżącymi[370].

Pasywa ukazują źródła finansowania przedsiębiorstwa, jego aktywów, odpowiadając jednocześnie na pytanie: kto, w jakim charakterze i w jakiej wysokości ma prawo do majątku firmy[371]. Ujęte są w bilansie według stopnia zapadalności, czyli pilności ich zwrotu. W pierwszej kolejności w tej pozycji bilansu ujmowane są kapitały własne firmy, czyli środki do trwałej dyspozycji, które mogą pozostać w przedsiębiorstwie. W dalszej kolejności wykazywane są zobowiązania długoterminowe, czyli o okresie spłaty przekraczającym jeden rok. Kapitały własne wraz z zobowiązaniami długoterminowymi określane są mianem kapitałów stałych, które powinny pokryć najbardziej płynne składniki aktywów. W dalszej kolejności ujmowane są zobowiązania krótkoterminowe, o terminie zwrotu poniżej jednego roku. Kapitały własne to środki będące własnością przedsiębiorstwa, równe wkładom wniesionym z chwilą powstania firmy. Do kapitałów własnych zalicza się: kapitał podstawowy, kapitał zapasowy, fundusze rezerwowe, niepodzielony zysk z lat ubiegłych, zysk z roku obrotowego[372]. Kapitały własne w księgach rachunkowych prezentuje się z podziałem na ich rodzaje i według zasad określonych przepisami prawa, postanowieniami statutu lub umowy zawiązującej przedsiębiorstwo. Kapitał obcy z kolei to zobowiązania przedstawiające prawa osób trzecich do majątku firmy, są to wszelkie środki, które przedsiębiorstwo jest zobowiązane zwrócić np.: pożyczki, kredyty, zobowiązania finansowe.

Ustawa o rachunkowości, obligując do sporządzania sprawozdań finansowych, uwzględnia charakter, rozmiar działalności i wielkość przedsiębiorstwa.

---

[369] Ibidem, art. 3, ust. 1, pkt. 18.

[370] M. Zaleska, *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa przez analityka bankowego,* Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2012, s. 25.

[371] E. Jarocka, *Finanse przedsiębiorstw, systemu bankowego, budżetowego, ubezpieczeń,* Difin, Warszawa 2003, s. 65.

[372] Zasadom prezentacji kapitałów własnych został poświęcony art. 36 ustawy o rachunkowości, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941210591.

Inaczej sprawozdania sporządzają banki, zakłady ubezpieczeń społecznych, zakłady reasekuracji, przedsiębiorstwa i jednostki mikro. Wydaje się, że najlepiej istotę sektora MŚP odzwierciedlają jednostki mikro, którymi w rozumieniu ustawy o rachunkowości są spółki handlowe (osobowe, kapitałowe), spółki cywilne, inne osoby prawne, a także oddziały przedsiębiorców zagranicznych, w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej, jeżeli jednostki te w roku obrotowym, za który sporządzają sprawozdanie finansowe, oraz w roku poprzedzającym ten rok obrotowy, a w przypadku jednostek rozpoczynających działalność w roku obrotowym, w którym rozpoczęły działalność, nie przekroczyły co najmniej dwóch z następujących trzech wielkości:

- 1 500 000 zł – w przypadku sumy aktywów bilansu na koniec roku obrotowego,
- 3 000 000 zł – w przypadku przychodów netto ze sprzedaży towarów i produktów za rok obrotowy,
- 10 osób – w przypadku średniorocznego zatrudnienia w przeliczeniu na pełne etaty[373].

Zakres informacji, jakie powinny być wykazane w sprawozdaniu finansowym dla jednostek mikro, prezentuje załącznik nr 4 ustawy o rachunkowości. Zgodnie z tym załącznikiem sprawozdanie powinno obejmować informacje ogólne, bilans oraz rachunek zysków i strat. Informacje ogólne zawierać powinny najważniejsze fakty z „życia" przedsiębiorstwa, m.in. takie jak siedzibę i adres firmy, numer we właściwej ewidencji, czas trwania działalności, okres objęty sprawozdaniem, zastosowane zasady rachunkowości, przyjęte zasady rachunkowości. Bilans (zob. Tabela 45) oraz rachunek zysków i strat (zob. Tabela 46) odpowiadając cechom mikro podmiotów, mają charakter uproszczony, w porównaniu z większymi przedsiębiorstwami.

Tabela 45. Bilans jednostki mikro

AKTYWA		PASYWA	
A	Aktywa trwałe, w tym środki trwałe	A	Kapitał (fundusz) własny, w tym:
B	Aktywa obrotowe, w tym:		Kapitał (fundusz) podstawowy
	Zapasy		Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wartość ujemna)
	Należności krótkoterminowe	B	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania, w tym:
			Rezerwy na zobowiązania
			Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek
	Aktywa razem		**Pasywa razem**

Źródło: Załącznik nr 4 do Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. 1994 nr 121 poz. 591, z późn. zm.

[373] Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, op. cit., art. 3, ust. 1a, pkt. 1, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941210591.

Jednostki mikro zobowiązane są podać również informacje uzupełniające do bilansu, które obejmują wszelkie zobowiązania finansowe z tytułu dłużnych instrumentów finansowych, gwarancji i poręczeń, zaliczek i kredytów udzielonych członkom organów administracyjnych, zarządzających i nadzorujących, wszelkie informacje o udziałach (akcjach) własnych z podaniem ich liczby, kwot.

Tabela 46. Rachunek zysków i strat jednostki mikro

A.	Przychody podstawowej działalności operacyjnej i zrównane z nimi, w tym zmiana stanu produktów (zwiększenie wartość dodatnia, zmniejszenie – wartość ujemna
B.	Koszty podstawowej działalności operacyjnej:
I.	Amortyzacja
II.	Zużycie materiałów i energii
III.	Wynagrodzenia, ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia
IV.	Pozostałe koszty
C.	Pozostałe przychody i zyski, w tym aktualizacja wartości aktywów
D.	Pozostałe koszty i straty, w tym aktualizacja wartości aktywów
E.	Podatek dochodowy
F.	Zysk/strata netto (A–B+C–D–E) (dla jednostek mikro, o których mowa w art. 3 ust. 1a pkt 1, 3 i 4 oraz ust. 1b ustawy o rachunkowości)
G.	Wynik finansowy netto ogółem (A–B+C–D–E), w tym:
I.	Nadwyżka przychodów nad kosztami (wartość dodatnia)
II.	Nadwyżka kosztów nad przychodami (wartość ujemna) (dla jednostek mikro, o których mowa w art. 3 ust. 1a pkt 2 ustawy o rachunkowości)

Źródło: Załącznik nr 4 do Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941210591.

Rachunek zysków i strat to drugi obok bilansu element sprawozdania finansowego jednostek mikro. W odróżnieniu od bilansu jest sprawozdaniem dynamicznym, czyli za dany okres (nie na dany dzień). Głównym jego zadaniem jest rejestrowanie przychodów i kosztów mających wpływ na wielkość wyniku finansowego przedsiębiorstwa, jego zysku bądź straty. Dokument ten może być przedstawiany w dwóch układach, porównawczym lub kalkulacyjnym. Różnica polega na prezentowaniu kosztów operacyjnych. W pierwszym wariancie są one rejestrowane według rodzajów, natomiast w drugim według miejsc powstawania oraz według poszczególnych produktów. Dla celów analizy sytuacji finansowej przedsiębiorstwa przez zewnętrznego analityka korzystniejszy jest wariant porównawczy, wariant kalkulacyjny jest korzystniejszy dla celów zarządczych[374].

Ustawa o rachunkowości definiuje przychody i zyski oraz koszty i straty. Przychody i zyski to uprawdopodobnione powstanie w okresie sprawozdawczym ko-

[374] M. Zaleska, *Ocena*…, op. cit., s. 45.

rzyści ekonomicznych o wiarygodnie określonej wartości, w formie zwiększenia wartości aktywów, albo zmniejszenia wartości zobowiązań, które doprowadzą do wzrostu kapitału własnego lub zmniejszenia jego niedoboru w inny sposób niż wniesienie środków przez udziałowców lub właścicieli[375]. Natomiast koszty i straty to uprawdopodobnione zmniejszenia w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zmniejszenia wartości aktywów, albo zwiększenia wartości zobowiązań i rezerw, które doprowadzą do zmniejszenia kapitału własnego lub zwiększenia jego niedoboru w inny sposób niż wycofanie środków przez udziałowców lub właścicieli[376]. Przepisy prawne regulują również pojęcie pozostałych kosztów i przychodów operacyjnych, definiując je jako koszty i przychody związane pośrednio z działalnością operacyjną jednostki[377].

Elementy sprawozdania finansowego są ze sobą wzajemni powiązane, co zwiększa użyteczność dostarczanych przez nie informacji (zob. rys. 12). Oznacza to, że operacje zachodzące w jednostkach gospodarczych mają wpływ na kilka aspektów działalności ewidencjonowanych w bilansie, rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych.

Przykładem może być sprzedaż za gotówkę towarów o wartości 600 zł. W jej wyniku wartość środków pieniężnych w kasie zwiększa się o 600 zł, ale rosną także przychody ze sprzedaży towarów (o 600 zł), które wpłyną na wzrost zysku o 600 zł. Zysk jest nie tylko elementem rachunku zysków i strat, ale również ujęty jest w pasywach (wzrost o 600 zł). Spowoduje to zwiększenie wartości sumy bilansowej zarówno po stronie aktywów (zwiększenie środków pieniężnych w kasie), jak

---

[375] Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, op. cit., art. 3, ust. 1, pkt 30, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941210591.

[376] Ibidem, art. 3, ust. 1, pkt 31.

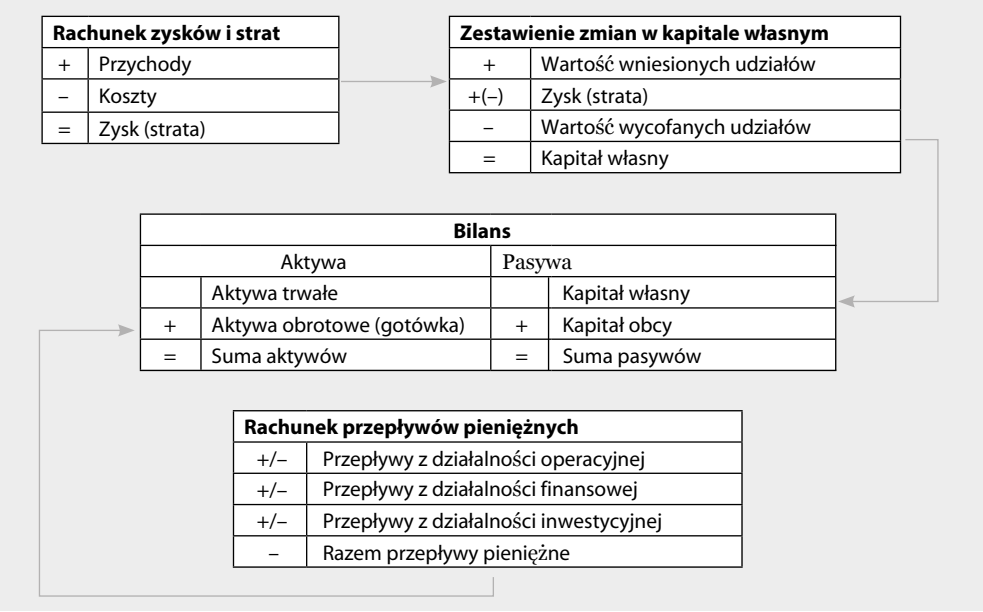
[377] Pozostałe koszty i przychody operacyjne to koszty i przychody związane:

a) z działalnością socjalną,
b) ze zbyciem środków trwałych, środków trwałych w budowie, wartości niematerialnych i prawnych, a także nieruchomości oraz wartości niematerialnych i prawnych zaliczonych do inwestycji,
c) z utrzymywaniem nieruchomości oraz wartości niematerialnych i prawnych zaliczonych do inwestycji, w tym także z aktualizacją wartości tych inwestycji, jak również z ich przekwalifikowaniem odpowiednio do środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, jeżeli do wyceny inwestycji przyjęto cenę rynkową bądź inaczej określoną wartość godziwą,
d) z odpisaniem należności i zobowiązań przedawnionych, umorzonych, nieściągalnych, z wyjątkiem należności i zobowiązań o charakterze publicznoprawnym nieobciążających kosztów,
e) z utworzeniem i rozwiązaniem rezerw, z wyjątkiem rezerw związanych z operacjami finansowymi,
f) z odpisami aktualizującymi wartość aktywów i ich korektami, z wyjątkiem odpisów obciążających koszty finansowe,
g) z odszkodowaniami i karami,

z przekazaniem lub otrzymaniem nieodpłatnie, w tym w drodze darowizny aktywów, w tym także środków pieniężnych na inne cele niż dopłaty do cen sprzedaży, nabycie lub wytworzenie środków trwałych, środków trwałych w budowie albo wartości niematerialnych i prawnych (Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941210591).

i po stronie pasywów (zwiększenie wyniku finansowego o 600 zł)[378]. Więcej na temat wpływu wynikowych operacji gospodarczych na składniki bilansu i rachunku zysków i strat prezentuje tabela 47.

Rys. 12. Powiązania między elementami sprawozdania finansowego



Źródło: A. Baltazar, P. Czarnecki, M. Majnusz, *Potrzeby użytkowników informacji finansowych,* w: *Rachunkowość przedsiębiorstw wobec wyzwań współczesnej gospodarki,* S. Sojak, P. Kozak (red.), Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 2006, s. 3.

Specyfika finansów najmniejszych przedsiębiorstw powoduje trudności zarówno w ocenie, jak i analizie finansowej takich podmiotów. Pomiar dokonań jest jednym z podstawowych warunków racjonalnego działania. Do zarządzania przedsiębiorstwem niezbędne są właściwe informacje, a ich brak lub niska jakość bardzo często są przyczyną podejmowania błędnych i nietrafionych decyzji. Przedsiębiorstwa stosujące uproszczone formy rachunkowości, niemające obowiązku sporządzania sprawozdań finansowych, są obiektem, których analiza i ocena kondycji jest bardzo utrudniona, ale powinna bazować również na miernikach niefinansowych. Problemy w uzyskaniu wiarygodnych informacji finansowych oznaczają, iż analiza takiego podmiotu powinna być przeprowadzona w oparciu o uproszczone formy sprawozdań (bilans, rachunek zysków i strat) lub bazując na deklaracjach podatkowych i oświadczeniach właścicieli. Analiza taka obejmuje badanie struktury i dynamiki bilansu, rachunku zysków i strat.

[378] Szerzej w: P. Szczypa (red.), *Podstawy…*, op. cit., s. 147–150.

Tabela 47. Operacje wynikowe i ich wpływ na składniki bilansu oraz rachunku zysków i strat

Typ operacji wynikowej	Wywołane zmiany	Zmiany bezpośrednio w:		Zmiany pośrednie w:	
		bilansie	rachunku zysków i strat	pasywach bilansu	sumie bilansowej
Operacje zwiększające jeden składnik aktywów i zwiększające przychody o tę samą wartość	A+; PR+	Jeden składnik aktywów zwiększa swoją wartość, przez co zwiększa się suma bilansowa po stronie aktywów	Zwiększa się wartość przychodów, a tym samym zwiększa się wynik finansowy (zwiększenie zysku lub zmniejszenie straty)	Zwiększenie wyniku finansowego następuje także w kapitałach własnych w bilansie, przez co następuje zwiększenie sumy bilansowej także po stronie pasywów	Suma bilansowa w konsekwencji jest większa, a równowaga bilansowa zachowana
Operacje zmniejszające jeden składnik aktywów i zwiększające koszty o tę samą wartość	A-; K+	Jeden składnik aktywów zmniejsza swoją wartość, przez co zmniejsza się suma bilansowa po stronie aktywów	Zwiększa się wartość kosztów, a tym samym zmniejsza się wynik finansowy (zmniejszenie zysku lub zwiększenie straty)	Zmniejszenie wyniku finansowego następuje także w kapitałach własnych w bilansie, przez co następuje zmniejszenie sumy bilansowej także po stronie pasywów	Suma bilansowa w konsekwencji jest mniejsza, a równowaga bilansowa zachowana
Operacje zmniejszające jeden składnik pasywów i zwiększające przychody o tę samą wartość	P-; PR+	Jeden składnik pasywów zmniejsza swoją wartość, przez co zmniejsza się suma bilansowa po stronie pasywów	Zwiększa się wartość przychodów, a tym samym zwiększa się wynik finansowy (zwiększenie zysku lub zmniejszenie straty)	Zwiększenie wyniku finansowego następuje także w kapitałach własnych w bilansie, przez co następuje zwiększenie sumy bilansowej po stronie pasywów i w ten sposób nie jest zachwiana równowaga bilansowa	Suma bilansowa jest taka sama jak przed operacją. Równowaga bilansowa zachowana
Operacje zwiększające jeden składnik pasywów i zwiększające koszty o tę samą wartość	P+; K+	Jeden składnik pasywów zwiększa swoją wartość, przez co zwiększa się suma bilansowa po stronie pasywów	Zwiększa się wartość kosztów, a tym samym zmniejsza się wynik finansowy (zmniejszenie zysku lub zwiększenie straty)	Zmniejszenie wyniku finansowego następuje także w kapitałach własnych w bilansie, przez co następuje zmniejszenie sumy bilansowej po stronie pasywów i w ten sposób nie jest zachwiana równowaga bilansowa	Suma bilansowa jest taka sama jak przed operacją. Równowaga bilansowa zachowana

Gdzie: A – składnik aktywów, P – składnik pasywów, PR – przychody, K – koszty.

Źródło: P. Szczypa (red.), *Podstawy rachunkowości. Od teorii do praktyki*, CeDeWu.pl, Warszawa 2016, s. 148.

W ocenie mikro i małego przedsiębiorstwa przydatna jest także analiza wskaźnikowa przeprowadzona na podstawie głównych wskaźników rentowności (ROS, ROA, ROE), płynności (bieżącej, szybkiej), czy sprawności działania (rotacji zapasów, należności, zobowiązań)[379]. Bardzo często z uwagi na ograniczoność danych, w szczególności finansowych analiza finansowa najmniejszych podmiotów przeprowadzana jest intuicyjnie przy wykorzystaniu prostych metod.

5.6. Sposoby finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstw z sektora MŚP

Gospodarka finansowa, jak również procesy ekonomiczne zachodzące w każdym przedsiębiorstwie, determinowane są posiadanym kapitałem. Poziom osiąganych dochodów, jak również wydatków ponoszonych na ich uzyskanie są odzwierciedleniem jakości zarządzania finansami oraz wszelkich decyzji finansowych przedsiębiorstwa. Stąd tak ważne jest, szczególnie ze względu na specyfikę sektora małych i średnich przedsiębiorstw, odpowiednio proporcjonalne wyposażenie w kapitał. Wymagania w zakresie zasilania kapitałowego charakteryzuje w przypadku małego przedsiębiorstwa pewna odmienność. Można mieć znakomity pomysł na działalność gospodarczą, przemyślaną i opracowaną w najdrobniejszych szczegółach koncepcję funkcjonowania firmy, a przedsiębiorstwo i tak nie będzie mogło wystartować. Powodem jest zwykle brak pieniędzy – najpierw na rozruch, a następnie na sfinansowanie przyjętych zamówień. Każdy, kto chce samodzielnie prowadzić przedsiębiorstwo, musi mieć kapitał. Ta prawda uświadamia, że bez kapitału w działalności gospodarczej obejść się nie można. Wyposażenie w kapitał jest niezbędne nie tylko w jednostkach dużych, które proporcjonalnie do swych rozmiarów muszą mieć go w znacznej ilości. Jest on także nieodzowny w jednostkach małych, choć w odpowiednio mniejszym stopniu. W małej skali uwidaczniają się jego wyraźne cechy szczególne, jak: szybkość obrotu, dostępność, pochodzenie, kanały przepływu, struktura. Małe przedsiębiorstwo jest bardziej podatne na wpływy otoczenia, musi poświęcać więcej uwagi dostosowywaniu się do jego szybkich zmian i nie tracić sił na jego kształtowanie. Ma ograniczony dostęp do źródeł zaopatrzenia w środki produkcji i gotówkę, a także trudniejszą drogę do wykorzystania wyników działalności badawczej, nie wspominając już o znacznie większych kłopotach z zaangażowaniem wykwalifikowanej kadry[380].

Aby ukazać indywidualność mikro, małych i średnich przedsiębiorstw i ich utrudniony dostęp do obcych źródeł finansowania, należałoby wskazać podstawowe czynniki, które określają różnice pomiędzy gospodarką finansową MŚP i dużych przedsiębiorstw. Małe i średnie przedsiębiorstwa w przeciwieństwie do

[379] Szerzej na temat analizy sprawozdań finansowych zob. punkt 6.5.

[380] E. Balcerowicz (red.), *Mikroprzedsiębiorstwa – sytuacja ekonomiczna, finansowanie, właściciele*. CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2002, s. 100–101.

dużych nie korzystają z efektów wielkiej skali produkcji oraz wielkiej skali zbytu. Zdecydowanie krótsze serie produkcyjne, a także mniejsza skala zbytu powodują, że przeciętny koszt jednostkowy jest wysoki. Konsekwencją braku dostępu przedsiębiorstw tej wielkości do efektów skali są ograniczone możliwości pozyskiwania kapitału w porównaniu z przedsiębiorstwami dużymi. Prawidłowością jest, iż kapitał własny stanowi główne źródło finansowania przedsiębiorstwa. Najważniejsze jest optymalne określenie struktury kapitałowej, by przedsiębiorstwo mogło wykazać równowagę finansową i osiągnąć wcześniej zamierzone cele. W małym i średnim przedsiębiorstwie stosowanie dźwigni finansowej napotyka na pewne bariery. Przedsiębiorstwa tej wielkości powinny koordynować stosowanie dźwigni finansowej z przebiegiem cyklu koniunkturalnego. Innym, równie istotnym czynnikiem ograniczającym możliwość stosowania dźwigni finansowej jest trudniejszy, niż w przypadku dużego przedsiębiorstwa, dostęp do rynku kredytu bankowego. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw charakteryzuje się brakiem wymaganych gwarancji spłaty kredytu, stąd tak istotne jest posiadanie wystarczającego poziomu kapitału własnego. Kapitał ten bowiem może stanowić swoisty substytut braku wymaganych przez bank rzeczowych zabezpieczeń kredytu, umożliwiając podmiotowi gospodarczemu korzystanie ze źródeł obcego finansowania.

W celu sprostania konkurencji na rynku bankowym i rosnącej roli sektora MŚP w gospodarce banki dostosowały swoje struktury organizacyjne do kompleksowej obsługi mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, również w zakresie kredytowania ich działalności. Stworzone zostały odrębne procedury i przygotowane specjalne oferty, w formie pakietów usług (np. rachunek bieżący z limitem kredytowym), a w przypadkach niewielkich kwot i stałych klientów stosowane są uproszczone procedury. Produkty, których celem jest finansowanie działalności przedsiębiorstw, zaliczane są do kategorii aktywnych czynności bankowych[381] i zalicza się do nich w głównej mierze produkty kredytowe.

W bieżącej działalności wiele przedsiębiorstw korzysta z finansowego wsparcia ze strony banków. Wsparcie to umożliwia prowadzenie bieżącej działalności i finansowanie związanych z nią potrzeb, przybierając postać kredytów obrotowych. Przedsiębiorstwa zaciągają kredyty zazwyczaj z dwóch powodów, chcą utrzymać płynność finansową lub przeprowadzić inwestycję. Do najbardziej popularnych form finansowania działalności gospodarczej przez banki zalicza się kredyty obrotowe, które mogą przybierać postać[382]:

- kredytu w rachunku bieżącym (*overdraft*),

[381] Więcej na temat klasyfikacji czynności bankowych w: T. Galbarczyk, J. Świderska, *Bank komercyjny w Polsce,* Difin, Warszawa 2011, s. 91–121, M. Iwanicz-Drozdowska, A. L. Jaworski, A. Szelągowska, Z. Zawadzka, *Bankowość. Instytucje, operacje, zarządzanie,* Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2013, s. 119–123.

[382] M. Iwanicz-Drozdowska, A. L. Jaworski, A. Szelągowska, Z. Zawadzka, *Bankowość*…, op. cit., s. 158.

- kredyt w rachunku kredytowym:
  - kredyt płatniczy,
  - kredyt rewolwingowy.

Kredyty obrotowe wykorzystywane są do finansowania środków obrotowych, jako pożyczki pomostowej zapewniającej wpływ gotówki zamrożonej w należnościach przedsiębiorstwa. W kontekście krótkoterminowego zarządzania finansami można powiedzieć, że kredyty obrotowe „naoliwiają" cykl operacyjny lub gotówkowy w przedsiębiorstwie. Spowalniają one obrót całkowitych zobowiązań bieżących, aby zapewnić długotrwałą równowagę względem ilości gotówki generowanej ze środków obrotowych. Mogą być udzielane zarówno w rachunku bieżącym, jak i kredytowym.

Gdy przedsiębiorstwo planuje zwiększyć sprzedaż, bez nowych nakładów inwestycyjnych lub kupić większą partię surowców i materiałów, musi mieć ciągły dostęp do środków pieniężnych, które umożliwią regulowanie płatności bez problemu w ciężar posiadanego w banku rachunku bieżącego. Kredyt w rachunku bieżącym, to elastyczna, prosta w obsłudze i dość łatwa do uzyskania forma finansowania bieżącej działalności gospodarczej. Określany jako limit w rachunku bieżącym (dopuszczalny debet), którego wykorzystanie następuje poprzez przekroczenie salda na rachunku bieżącym kredytobiorcy o kwotę ustaloną w umowie (tzw. *overdraft*)[383]. Świadczy to o tym, że mogą z niego korzystać jedynie klienci posiadający w danym banku rachunek bieżący, służący do przeprowadzania i ewidencji rozliczeń z tytułu prowadzonej działalności. Kredyt ten umożliwia poprawę płynności finansowej i korzystanie w miarę potrzeb, przy chwilowym braku własnych środków. Zadłużenie w postaci salda debetowego rachunku bieżącego powstaje w wyniku realizacji w ciężar kredytu dyspozycji płatniczych, natomiast spłata następuje automatycznie z bieżących wpływów na rachunek[384]. Kwotę kredytu bank ustala na podstawie zdolności kredytowej i sytuacji ekonomiczno-finansowej kredytobiorcy oraz dotychczasowej współpracy z klientem i wysokości obrotów przeprowadzanych przez rachunek bieżący. Maksymalny okres kredytowania wynosi 12 miesięcy, chyba że bank zaliczy przedsiębiorcę do grona wiarygodnych klientów i postawi do jego dyspozycji kredyt w kolejnych latach.

Drugim rodzajem kredytu, którego zadaniem jest finansowanie bieżących potrzeb przedsiębiorstwa, jest kredyt w rachunku kredytowym. Jest on uruchamiany poprzez otwarcie specjalnie wydzielonego dla kredytobiorcy rachunku do ewidencji wykorzystania i spłaty kredytu. W praktyce wykorzystywane są dwie formy kredytu uruchamianego w rachunku kredytowym, mianowicie kredyt płatniczy i kredyt rewolwingowy. Kredyt płatniczy udostępniany jednorazowo lub w tran-

[383] T. Galbarczyk, J. Świderska, *Bank komercyjny* …, op. cit., s. 231.
[384] M. Zaleska (red.), *Współczesna bankowość*…, op. cit., s. 162.

szach, w ustalonych w umowie kredytowej terminach. Celem tego typu kredytu jest sfinansowanie jednorazowej lub doraźnej transakcji (np. sezonowy zakup surowców, materiałów do produkcji). Jego wykorzystanie (w całości lub transzy) następuje poprzez przekazanie na rachunek bieżący lub w formie bezpośredniej realizacji dyspozycji płatniczych kredytobiorcy. Charakterystyczną cechą tego kredytu jest jego nieodnawialność, co oznacza, że spłaconego kredytu lub jego części nie można ponownie wykorzystać. Przy ustalaniu wysokości kredytu bank zazwyczaj uwzględnia wysokość średniomiesięcznych wpływów na rachunek bieżący przedsiębiorstwa w odpowiednim okresie przed jego udzieleniem. Kredyt ten udzielany jest przedsiębiorstwom zgłaszającym jednorazowe zapotrzebowanie na środki pieniężne. Przeznaczony na zrealizowanie płatności lub sfinalizowanie zobowiązań na podstawie dokumentów potwierdzających przyszły wpływ na rachunek. Zrealizowanie płatności powoduje powstanie salda debetowego, które jest automatycznie spłacane z chwilą wpływu środków na rachunek kredytobiorcy. Wysokość tego kredytu określana jest na podstawie potrzeb zgłaszanych przez przedsiębiorstwo, weryfikowanych poprzez analizę jego sytuacji ekonomiczno-finansowej. Podstawowa różnica pomiędzy kredytem obrotowym a kredytem płatniczym, to okres kredytowania. Ten pierwszy pozwala sfinansować cykle produkcyjne, natomiast drugi chwilowe zapotrzebowanie na środki obrotowe[385].

Zadaniem kredytu rewolwingowego jest finansowanie wielokrotnych i powtarzających się transakcji w ramach prowadzonej działalności. Wykorzystanie kredytu następuje na podstawie dyspozycji kredytobiorcy przekazania środków z rachunku kredytu na rachunek wskazany w zleceniu płatniczym. Spłata następuje każdorazowo na podstawie dyspozycji kredytobiorcy przekazania środków z rachunku bieżącego na rachunek kredytu. Jest to rodzaj kredytu odnawialnego, co oznacza, że każda spłata części lub całości wykorzystanego kredytu powoduje podwyższenie wolnego salda kredytu o spłaconą kwotę. Kredytobiorcy daje to możliwość wielokrotnego wykorzystania dostępnych środków, do wysokości salda kredytu.

5.7. Sposoby finansowania inwestycji

Wówczas, gdy przedsiębiorstwo planuje rozwijać swoją działalność, np. zwiększając moce produkcyjne, paletę produktów, kupując nowe maszyny, środki transportu itp., powinno rozważyć przeprowadzenie inwestycji. Poniesienie nakładów inwestycyjnych na rozwój firmy jest możliwe dzięki finansowaniu długoterminowemu, np. w formie kredytu inwestycyjnego. Rozwiązanie to jest także wskazane przy realizacji przedsięwzięć mających na celu modernizację zakładu (w celu poprawy jakości czy ograniczenia kosztów), czy odtworzenie majątku fir-

[385] M. Iwanicz-Drozdowska, A. L .Jaworski, A. Szelągowska, Z. Zawadzka, *Bankowość*…, op. cit., s. 160.

my (np. wymiana starej linii technologicznej)[386]. Służą one finansowaniu nakładów inwestycyjnych mających na celu odtworzenie, modernizację, rozbudowę dotychczasowych mocy produkcyjnych lub też zakup maszyn i urządzeń. Kredytem tym można również sfinansować zakup wartości niematerialnych i prawnych (patenty, wzory, licencje, specjalistyczne oprogramowania) oraz nabyć akcje lub udziały przedsiębiorstw bądź inne długoterminowe papiery wartościowe[387]. Spłata będzie następować stopniowo, z nadwyżki finansowej wygenerowanej przez przedmiotową inwestycję. W tym celu bank szczegółowo bada celowość przedsięwzięcia i szanse jego zrealizowania. Finansowanie inwestycji, której efektem będzie wzrost sprzedaży, powodującej zwiększenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy, może wiązać się z koniecznością uzyskania kredytu obrotowego. Kredyt inwestycyjny charakteryzuje się tym, że bank zawsze wymaga od kredytobiorcy wkładu własnego w finansowaniu danego przedsięwzięcia[388]. Takie działanie banku zmniejsza ryzyko kredytowe kredytodawcy oraz zwiększa odpowiedzialność kredytobiorcy za dług, zwiększając jego zainteresowanie powodzeniem realizacji inwestycji. Kredyty inwestycyjne zaliczane są do długoterminowych i nieodnawialnych form finansowania, ich wykorzystanie zależy od rodzaju kredytu i inwestycji oraz preferencji obu stron umowy. Może być wypłacany jednorazowo lub w transzach, dostosowanych do harmonogramu realizacji inwestycji. Udzielenie kolejnej transzy uwarunkowane jest prawidłowym wykorzystaniem poprzedniej. Spłata kredytów inwestycyjnych może przebiegać na dwa sposoby. Pierwszy to wykorzystanie metody kapitałowej (raty kredytu są malejące), drugi to metoda annuitetowa (równe raty składające się z kapitału i odsetek, których proporcje ulegają zmianie na korzyść kapitału wraz w upływem czasu i spłacalnością kredytu).

Do innych źródeł finansowania działalności gospodarczej poza kredytami zaliczyć można również faktoring, leasing, obligacje przedsiębiorstw. Wobec braku możliwości uzyskania przez firmy kredytu odnawialnego pojawił się w bankach kredyt pod wykup faktur często nazywany faktoringiem, polegający na dyskontowaniu pliku faktur (przeważnie ograniczonej liczby odbiorców, których kondycja jest w przybliżeniu znana bankowi, bądź ryzyko samego kredytobiorcy jest do zaakceptowania przez bank). Faktoring polega na zakupie przez faktora należności, jakie powstały z tytułu dostaw towarów i usług[389]. Sprowadza się więc do odsprzedaży przez przedsiębiorstwo przed terminem płatności przysługujących

[386] H. Chynał, *Kredyty bankowe i inne formy finansowania. Poradnik dla małych i średnich firm,* Difin, Warszawa 2011, s. 92.

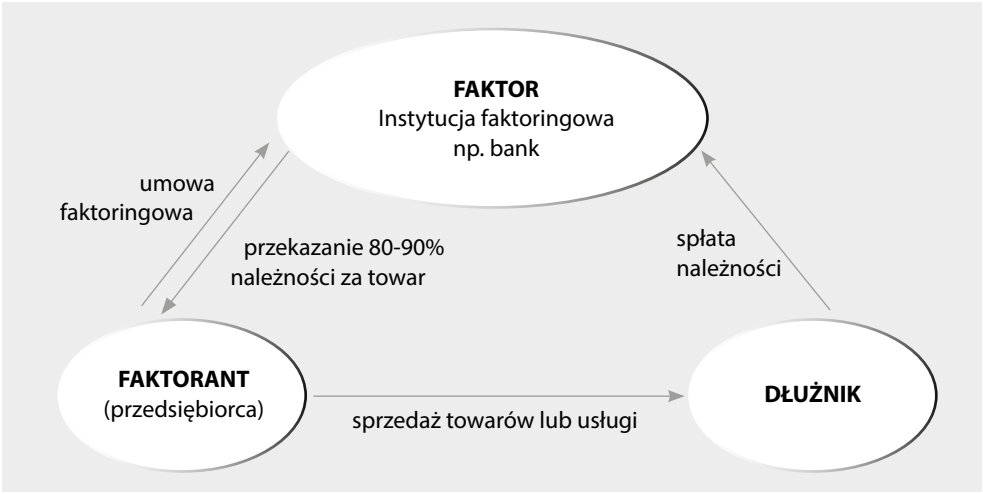
[387] M. Iwanicz-Drozdowska, A. L. Jaworski, A. Szelągowska, Z. Zawadzka, *Bankowość…*, op. cit., s. 162.

[388] Najczęściej bank finansuje ok. 80-90 proc. wartości netto inwestycji. Pozostałą część kredytobiorca musi zapewnić ze środków własnych.

[389] J. Grzywacz, *Factoring*, Difin, Warszawa 2005, s. 28.

mu wierzytelności (z reguły należności krótkoterminowych)[390] faktorowi (wyspecjalizowanej spółce faktoringowej, instytucji bankowej lub osobie fizycznej prowadzącej działalność w tej sferze), który zobowiązuje się (w ramach zawartej umowy) do zarządzania wierzytelnościami, wykonując czynności dodatkowe, np.: inkasowanie należności, kontrolowanie terminowości zapłaty, informowanie o stanie rozliczeń z kontrahentami. Faktoring jest zatem procesem, a nie jednorazowym aktem przekazania należności. W operacji tej występują zawsze trzy strony (rys. 13): przedsiębiorca (korzystający z faktoringu) – tzw. faktorant, faktor oraz dłużnik[391]. Instrument ten jest szczególnie użyteczny w sytuacji, gdy firma ma wielu odbiorców swoich wyrobów lub usług.

Rys. 13. Podmioty biorące udział w operacji faktoringu



Źródło: Opracowanie własne.

W zależności od ryzyka ponoszonego przez strony transakcji wyróżnia się[392]:

- faktoring pełny (właściwy) – faktor przejmuje na siebie ryzyko wypłacalności dłużnika bez możliwości regresu. Nie ma tu podziału ryzyka kredytowego pomiędzy dłużnikiem a faktorantem. Koncentruje się ono wyłącznie na osobie dłużnika. Teoretycznie wraz z przeniesieniem wierzytelności przechodzą wszelkie prawa zbywcy, dotyczące towaru będącego przedmiotem sprzedaży,

[390] E. Głogowski, M. Münch, *Nowe usługi finansowe*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 161–162.

[391] J. Śliwa, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*. Fundacja rozwoju rachunkowości w Polsce, Warszawa 1998, s. 365.

[392] P. Jacobi, A. Dahmen, *Bankowa obsługa przedsiębiorstw*, CeDeWu Sp z o.o., Warszawa 2002, s. 143.

- faktoring niepełny (niewłaściwy) – faktor nabywa wierzytelności od faktoranta z prawem regresu, tzn. że w sytuacji stwierdzonej niewypłacalności dłużnika faktor może żądać kwoty wynikającej z wierzytelności (przedmiotu faktoringu) od faktoranta.

W zależności od sposobu i terminu powiadamiania przedsiębiorstwa (dłużnika) o zaistnieniu faktoringu można wyróżnić[393]:

- faktoring otwarty tzw. „notyfikowany" – o fakcie zawarcia umowy faktoringowej natychmiast powiadamiany jest dłużnik, którego dług odkupił faktor i jest on równocześnie proszony o przelewanie należnych kwot na rachunek faktora,
- faktoring półotwarty – o zawarciu umowy faktoringowej dłużnik, którego dług odkupił faktor, powiadamiany jest na krótko przed terminem płatności faktury (jest równocześnie proszony o przelewanie należności na rachunek faktora),
- faktoring tajny – w przypadku którego w ogóle nie dochodzi do zawiadomienia dłużnika o zawarciu umowy faktoringowej.

Faktoring jest stosunkowo powszechną formą finansowania działalności gospodarczej firmy i z uwagi na zalety znajduje zastosowanie w praktyce.

Leasing jako forma finansowania obcego (określana często jako alternatywa kredytu) wywodzi się ze Stanów Zjednoczonych i polega na obrocie dobrami inwestycyjnymi. Szczególna jego przydatność polega na umożliwieniu dostępu do nowoczesnych maszyn i urządzeń bez potrzeby angażowania środków własnych[394]. Jest on czynnością, polegającą na dostarczeniu przez finansującego (leasingodawcę) korzystającemu (leasingobiorcy) ustalonego w umowie środka trwałego, np. elementu wyposażenia, obejmującego sprzęt informatyczny, maszyny biurowe, maszyny i urządzenia produkcyjne, pojazdy mechaniczne itp[395]. Korzystający zobowiązuje się natomiast do płacenia określonej opłaty leasingowej rozłożonej na raty. Leasing to bardzo popularny sposób finansowania działalności gospodarczej, który jest odmiennie definiowany i traktowany przez przepisy podatkowe i rachunkowe. Przepisy ustawy o rachunkowości leasing definiują w art. 3 ust. 4 Ustawy o rachunkowości, wskazując siedem warunków leasingu finansowego. Spełnienie przynajmniej jednego z nich umożliwia kwalifikowanie umowy leasingu jako leasing finansowy, w pozostałych przypadkach jest to leasing operacyjny.

Dostosowane do uregulowań leasingu w prawie cywilnym są zasady opodatkowania w ustawach o podatku dochodowym. W myśl przepisów podatkowych, poprzez umowę leasingu należy rozumieć umowę nazwaną w kodeksie cywilnym oraz każdą inną umowę, na mocy której jedna ze stron (finansujący) oddaje do odpłatnego używania na warunkach określonych w ustawie, drugiej

---

393 Ibidem, s. 212.

394 A. Magdoń, *Leksykon bankowy*. Edytor, Warszawa 1994, s. 116–117.

395 A. Korczyn, *Leasing na nowych zasadach*, Wydawnictwo Sigma, Skierniewice 2004, s. 23–24.

stronie (korzystający), podlegające amortyzacji środki trwałe, wartości niematerialne i prawne oraz grunty[396].

Do najczęściej spotykanych form tej metody finansowania należy zaliczyć leasing operacyjny i finansowy (zob. Tabela 48).

Najbardziej charakterystyczną cechą **leasingu operacyjnego** jest to, iż obejmuje on przedmioty, które mogą być ponownie, po zakończeniu trwania umowy, oddane w leasing kolejnym użytkownikom. Po okresie umowy następuje powrót przedmiotu leasingu do jego właściciela – finansującego (leasingodawcy)[397]. Pozostałe cechy to:

- zawieranie umów na krótki czas w porównaniu z czasem trwania ekonomicznego zużycia obiektu (finansujący nie może zakładać, że pojedyncza umowa leasingowa pokryje amortyzację przedmiotu tej umowy, tj. pokryje koszty jego nabycia lub wytworzenia, oprocentowania i odpowiednich bieżących kosztów administracyjnych, ponieważ amortyzacja odbywa się w wyniku całego łańcucha kolejnych, następujących po sobie umów leasingowych),
- koszty amortyzacji, remontów obiektu, konserwacji oraz podatków i ubezpieczeń, które towarzyszą eksploatacji obiektu, ponosi z reguły finansujący,
- stroną stale ponoszącą ryzyko jest finansujący (zwłaszcza ryzyko kradzieży, przypadkowego zniszczenia, defektów technicznych),
- wyżej wymienione cechy skłaniają często finansującego do stawiania (przekazując w użytkowanie obiekt) warunku świadczenia również usług w postaci bieżących napraw i konserwacji.

Leasing finansowy cechuje wieloletni okres trwania i jest związany z reguły z całkowitą amortyzacją przedmiotu leasingu. Korzystający (leasingobiorca) przez cały okres trwania umowy ponosi bieżące koszty utrzymania przedmiotu, a po jego zakończeniu prawo własności rzeczy przechodzi na niego z mocy umowy[398]. Leasing finansowy charakteryzuje[399]:

- brak możliwości wypowiedzenia umowy przez każdą ze stron podczas „okresu bazowego", stanowiącego 60–80% czasu zużycia przedmiotu umowy,
- świadczenie przez finansującego dodatkowych usług serwisowych,
- fakt ponoszenia kosztów remontu, konserwacji obiektu itp. przez użytkownika,

---

[396] T. Cicirko, P. Russel, *Prawno-ekonomiczne aspekty leasingu,* Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008 r., s. 51; szerzej na temat umowy leasingu w ujęciu podatkowym i rachunkowym zob.: http://www.leasing.org.pl/o_leasingu/produkt-finansowy, http://www.leasing.org.pl/o_leasingu/leasing-w-polskim-prawie.

[397] M. Gołda, *Leasing*. Difin, Warszawa 2003, s. 29–30.

[398] A. S. Martowski, M. Kośmider (red.), *Przewodnik po leasingu w Polsce*. Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2004, s. 108–109.

[399] A. Janc (red.), *Nowe usługi bankowe na tle wybranych problemów organizacji i zarządzania bankiem uniwersalnym*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001, s. 233–235.

- pełna amortyzacja obiektu na podstawie pojedynczej umowy leasingowej (koszty oprocentowania oraz administracyjne finansującego w pełni pokrywają raty leasingowe oraz jednorazowe wpłaty dokonywane na początku i na końcu okresu leasingu),
- fakt przeniesienia ryzyka związanego z wykorzystywaniem przedmiotu leasingu na korzystającego (także zobowiązanie do pokrywania kosztów rozmaitych ubezpieczeń, usuwania defektów itp.).

Leasing jest korzystną formą finansowania działalności gospodarczej, szczególnie dla nowo powstających firm, niedysponujących kapitałem na zakup nierzadko kosztownych urządzeń i maszyn. Użytkowanie przedmiotu leasingu nie powoduje wzrostu wartości środków trwałych, odpisy amortyzacyjne mogą być dokonywane w ciężar kosztów korzystającego, a raty leasingowe obniżają podstawę opodatkowania (tarcza podatkowa).

Tabela 48. Podstawowe cechy leasingu operacyjnego i finansowego – ujęcie rachunkowe

Podstawowe cechy	Leasing operacyjny	Leasing finansowy
Okres umowny	krótszy od okresu ekonomicznego zużycia obiektu	zbliżony do okresu ekonomicznego zużycia obiektu
Koszty utrzymania i remontów	ponosi finansujący	ponosi korzystający, a jeśli pokrywa finansujący, to za dodatkową opłatą
Opłaty leasingowe	nie pokrywają ceny obiektu	pokrywają pełną amortyzację obiektu
Odstąpienie od umowy	możliwe przed wygaśnięciem umowy	wymaga zapłaty odszkodowania finansującemu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie W. Bień: *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa,* Difin, Warszawa 2005, s. 277.

Sposobem pozyskiwania kapitału na inwestycje i rozwój jest emisja obligacji, które zaliczane są do dłużnych instrumentów finansowych. Ustawa o obligacjach przewiduje możliwość emisji tych instrumentów także przez przedsiębiorstwa posiadające osobowość prawną[400]. Oznacza to zaciągnięcie przez emitenta – przedsiębiorstwo długu u nabywców obligacji, który powinien zostać zwrócony w czasie i na zasadach określonych w warunkach emisji. Oznacza to, że obligacja jest papierem wartościowym, w przeciwieństwie do długu wynikającego z umowy pożyczki oraz jest dokumentem świadczącym o zobowiązaniu emitenta z tytułu zaciągniętego długu[401].

[400] Ustawa z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150000238.

[401] Szerzej na temat obligacji zob. pkt. 6.6.3.

6. Klienci korporacyjni

Maciej Pawłowski, Przemysław Pluskota

6.1. Istota korporacji jako klienta banku

Gospodarka to system naczyń połączonych, w którym funkcjonują podmioty gospodarcze (przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowe, rząd) realizujące między sobą zarówno przepływy o charakterze pieniężnym, jak i towarowym (dóbr i usług)[402]. Dokładna analiza i identyfikacja kondycji gospodarki (mierników makroekonomicznych), a także kondycji jej uczestników oraz prognoz na przyszłość jest integralnym elementem polityki i strategii banku. Od kondycji gospodarki i podmiotów w niej uczestniczących zależą bowiem kondycja banku i perspektywy jego rozwoju.

Identyfikacja i ocena segmentu klienta korporacyjnego to proces skomplikowany i trudny. Do określenia potencjału tego typu klientów, zidentyfikowania korzyści i ryzyk im towarzyszących można wykorzystać prowadzone i publikowane badania, ekspertyzy i raporty. Dostępne na rynku analizy umożliwiają kompleksową ocenę korzyści i kosztów oraz ryzyka obsługi tego segmentu, jego potencjał i możliwości rozwoju[403]. Istotnym aspektem wykorzystania analiz i raportów jest uzyskanie możliwości porównania przedsiębiorstw (*benchmark*) na tle sektora i odniesienie wyników do rezultatów w innych regionach czy krajach o podobnej charakterystyce.

Banki świadczą usługi finansowe różnorodnym grupom nabywców. Każdy klient może oczekiwać odpowiednich, dopasowanych do jego potrzeb usług. Ponadto banki starają się budować trwałe relacje ze swoimi klientami, zwiększając ich satysfakcję z jakości nabywanych usług. Utrzymanie ścisłych relacji z klientami z jednej strony pozwala częściowo ograniczyć koszty promocji, natomiast z drugiej zwiększając ich lojalność, w efekcie ograniczają ryzyko działalności. Współczesne rozwiązania informatyczno-technologiczne umożliwiają dostarczenie klientowi

[402] Szerzej na temat gospodarki, podmiotów gospodarczych i mierników wzrostu gospodarczego w punkcie 1.1. rozdziału I.

[403] Cykliczne badania na temat stanu gospodarki i kondycji przedsiębiorstw prowadzi NBP, publikując ich wyniki w raportach dotyczących sytuacji finansowej przedsiębiorstw (np. Sytuacja finansowa sektora przedsiębiorstw w III kw. 2016 r.; http://www.nbp.pl/publikacje/przedsiebiorstwa/raport_03_2016.pdf), czy ogólnej kondycji przedsiębiorstw (Szybki Monitoring NBP. Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kw. 2016 r. oraz prognoz na I kw. 2017 r.; http://www.nbp.pl/publikacje/koniunktura/raport_1_kw_2017.pdf).

optymalnej dla niego usługi, zwiększając zadowolenie, lojalność, ograniczając koszty wyboru, z drugiej natomiast ograniczają lojalność klientów, którzy mając dostęp do wielu ofert w jednym miejscu, w każdej chwili mogą zmienić bank. Dlatego, aby zwiększyć zadowolenie klientów i sprostać narastającej konkurencji, banki prowadzą odpowiednią politykę rynkową. Określanie jej celów ma kompleksowy charakter i obejmuje kilka zadań, a poszczególne zadania mogą mieć różne znaczenie dla banku. Bardzo często cele mogą być ze sobą sprzeczne, co wymaga osiągnięcia kompromisu między różnymi koncepcjami. Dlatego konieczna jest koncepcja kompleksowa, która byłaby brana pod uwagę przy codziennej pracy banku[404]. Jednak banki nie są całkowicie swobodne w ustalaniu swych celów, gdyż uwzględniać muszą ograniczenia pochodzące z otoczenia (np. regulacje nadzorcze, politykę pieniężną) oraz te wewnętrzne (np. akcjonariusze, rada nadzorcza, pracownicy). Jednym z elementów określających cele polityki rynkowej jest rozwój operacji bankowych. Kierunki działania banków w tym obszarze obejmują specjalizację regionalną, według form czynności czy według rodzaju klientów[405]. Specjalizacja według rodzajów klientów umożliwia osiągnięcie przewagi poprzez większą fachowość obsługi, standaryzację usług, w celu ograniczenia kosztów. Banki specjalizują się w obsłudze poszczególnych grup klientów, dlatego można wyróżnić np. banki detaliczne, które koncentrują się na obsłudze klientów detalicznych, czy banki korporacyjne, ogniskujące swoją działalność na obsłudze przedsiębiorstw.

Korporacja to bardzo duże przedsiębiorstwo, często międzynarodowe, które stać na daleko posuniętą samodzielność, zarówno w zakresie potencjału wytwórczego, jak i finansowego. Korporacja to spółka kapitałowa oparta na kapitale złożonym z udziałów, często działająca w wielu krajach w ramach zintegrowanego systemu powiązań gospodarczych[406]. Z uwagi na potencjał organizacyjny, do tego segmentu klientów banków zalicza się również duże samorządy lokalne[407]. Niekiedy przedsiębiorców objętych zakresem usług bankowości korporacyjnej ogranicza się do średnich i dużych przedsiębiorstw. Jednak w każdym banku problem ten rozstrzygany jest indywidualnie, według realizowanej strategii. Inne różnicowanie klientów, to np. według formy prowadzonej sprawozdawczości finansowej (pełna, uproszczona), co ma związek z zakresem i jakością dostarczanej bankowi informacji. W tym przypadku chodzi o łagodzenie problemu asymetrii informacji pomiędzy bankiem a jego klientem[408].

---

[404] M. Iwanicz-Drozdowska, W. L. Jaworski, A. Szelągowska, Z. Zawadzka, *Bankowość. Instytucje, operacje, zarządzanie,* Poltext, Warszawa 2013, s. 181.

[405] Ibidem, s. 184.

[406] M. Bańka (red.), *Wielki słownik wyrazów obcych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 687.

[407] G. Kotliński, *Marketing usług bankowości korporacyjnej,* w: A. Szelągowska (red.), *Współczesna bankowość korporacyjna*, CeDeWu.pl, Warszawa 2001, s. 19.

[408] M. S. Wiatr, *Bankowość korporacyjna,* Difin, Warszawa 2012, s. 22–23.

Korporacje z bankami łączą wieloletnie, skomplikowane w treści umowy, regulujące zasady współpracy. Z uwagi na fakt, że bardzo często korporacje dysponują porównywalnym z bankami wsparciem prawnym, potencjałem organizacyjnym i finansowym, współpraca odbywa się na zasadzie równości stron. Rynek bankowości korporacyjnej diametralnie różni się od rynku bankowości detalicznej, m.in. z uwagi na[409]:

- ograniczoną liczbę odbiorców i dostawców usług,
- silną konkurencję ze strony banków zagranicznych i instytucji kredytowych,
- wyrównane potencjały operacyjne obu współpracujących stron,
- zindywidualizowane i poufnie ustalane warunki współpracy,
- brak regulacji ograniczających działania banków na tym rynku,
- brak współpracy międzynarodowej w zakresie obsługi korporacji.

W swojej działalności banki dążą również do pozyskania i utrzymania długookresowych relacji z klientami. Realizują to w warunkach narastającej presji konkurencyjnej, nie tylko ze strony innych banków, ale także ze strony instytucji finansowych (funduszy inwestycyjnych, towarzystw ubezpieczeniowych, domów maklerskich, firm leasingowych i faktoringowych) oraz niefinansowych (firmy internetowe, operatorzy telefonii komórkowej, sieci handlowe). Z drugiej strony rynek bankowy dzięki nowoczesnym rozwiązaniom technologicznym staje się coraz bardziej transparentny dla klientów, zwiększając możliwości wyboru i korzystania z usług. Tym samym najbardziej atrakcyjni dla banków klienci, zarówno detaliczni, jak i korporacyjni, w poszukiwaniu optymalnej relacji jakości do ceny wykazują niższą lojalność i rosnące potrzeby w zakresie obsługi[410].

Osiągnięcie trwałej przewagi konkurencyjnej staje się kluczowym elementem procesu zarządzania bankiem, a tworzenie wartości dla klienta jednym z czynników budowania trwałej przewagi konkurencyjnej i wzmocnienia lojalności klientów. Służy temu proces segmentacji klientów[411]. Pogłębiona wiedza o rynku prowadzi do identyfikacji przez bank grup klientów, którzy wyróżniają się najbardziej homogeniczną postawą nabywczą odzwierciedloną w określonym poziomie rentowności relacji z bankiem, czyli tzw. klastrów. Identyfikacja klastrów w wielu przypadkach prowadzi do odkrywania przez bank nisz rynkowych, w których klienci do tej pory nie byli obsługiwani zgodnie z oczekiwaniami lub banki rezygnowały z ich obsługi świadomie z powodu zbyt wysokiego ryzyka[412].

Banki w różny sposób definiują i segmentują klientów korporacyjnych. Najogólniej klasyfikację można przeprowadzić w wąskim i szerokim zakresie. W wąskim

---

[409] G. Kotliński, *Marketing* … op. cit., s. 19.

[410] M. Zaleska (red.), *Współczesna*…, op. cit., s. 103–104.

[411] Szerzej idea procesu segmentacji, sposób jej definiowania i kryteria zostały opisane w punkcie 3.3. rozdziału II.

[412] M. Zaleska (red.), *Współczesna*…, op. cit., s. 110–111.

zakresie do klientów korporacyjnych zalicza się tylko duże podmioty gospodarcze o stosunkowo dużej sumie bilansowej oraz znacznej skali działalności. Natomiast w szerszym ujęciu do tej grupy zalicza się także małe i średnie przedsiębiorstwa (osiągające przychody powiększone o przychody finansowe w wysokości co najmniej 2 mln euro), z kolei mikroprzedsiębiorstwa niespełniające powyższych kryteriów klasyfikowane są przez banki jako klienci z obszaru bankowości detalicznej. Szerokie podejście stosowane jest zarówno na rynku europejskim, jak i polskim[413].

Usługi dla klientów korporacyjnych zaliczane są do bankowości korporacyjnej[414], która rozumiana jest jako świadczenie usług bankowych na rzecz podmiotów zbiorowych, urzędowo zarejestrowanych. Zgodnie z tym rozumowaniem z usług bankowości korporacyjnej korzystają osoby prawne, podmioty gospodarcze niemające osobowości prawnej, lecz posiadające zdolność prawną[415] oraz osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą[416]. Zgodnie z art. 33 Kodeksu cywilnego osobami prawnymi są Skarb Państwa i jednostki organizacyjne, którym przepisy szczególne przyznają osobowość prawną[417]. Zalicza się do nich: przedsiębiorstwa państwowe, spółdzielnie, stowarzyszenia, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjne, fundacje, banki, szkoły wyższe, gminy.

Stawienie czoła konkurencji na rynku *corporate finance* jest uwarunkowane między innymi bardzo dobrą znajomością rynku, na którym działa przedsiębiorstwo. Doradcy klienta, poza wiedzą z zakresu finansowania działalności gospodarczej, handlu, gospodarowania nadwyżkami finansowymi oraz rynku kapitałowego, powinni także dysponować wiedzą z zakresu zarządzania, kształtowania struktury kapitałowej przedsiębiorstwa czy konkurencji na danym rynku. Oferta bankowości korporacyjnej poza tradycyjnymi usługami bankowymi obejmuje bowiem produkty i usługi (finansowe) pomocne w rozwoju i usprawnianiu bieżącej działalności przedsiębiorstw, między innymi usługi z zakresu zarządzania środkami finansowymi, finansowania handlu i obsługi transakcji handlowych.

6.2. Specyfika gospodarki finansowej korporacji

Finanse korporacji, czyli dużych, międzynarodowych przedsiębiorstw, znacznie różnią się od finansów sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Odmienne są również cele ich działalności. MŚP głównie nastawione są na przetrwa-

[413] Ibidem, s. 157–158.

[414] Zamiennie stosowane jest pojęcie bankowość instytucjonalna.

[415] Osobowość prawną uzyskuje się z chwilą wpisania do właściwego rejestru. Daje ona zdolność do czynności prawnych, z pomocą których można nabywać prawa i zaciągać zobowiązania, w tym kredyty bankowe.

[416] E. Bogacka-Kisiel, *Usługi i procedury bankowe,* Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2000, s. 38.

[417] Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19640160093.

nie, natomiast korporacje na maksymalizację zysków, wzrost wartości firmy dla akcjonariuszy, czy wreszcie rosnące wypłaty z tytułu dywidendy. Ekspansja gospodarcza przedsiębiorstwa – pomnażanie kapitałów oraz kontrolowanie coraz większych obszarów rynku – może być osiągnięte drogą wzrostu wewnętrznego, czyli w ramach jednego podmiotu, lub w drodze łączenia się z innymi jednostkami i tworzenia grup kapitałowych.

Duże przedsiębiorstwa, z uwagi na skalę działania, mają zazwyczaj dodatkowe możliwości rozwoju, poprzez większy dostęp do alternatywnych źródeł finansowania działalności. Korporacje mogą finansować przedsięwzięcia inwestycyjne wykorzystując wiele preferencyjnych warunków kredytowania, uzyskując jednocześnie szansę optymalizowania kosztów finansowych. Skala oraz zasięg prowadzonej działalności zwiększa pozycję rynkową takiej firmy, w odróżnieniu od małych i średnich firm, których skala działalności jest niewielka. Zmienia się sposób postrzegania przez kontrahentów, w tym również potencjalnych kredytodawców, dzięki czemu korporacje mogą wynegocjować lepsze warunki obsługi. Wraz z większym kapitałem, zwiększają również potencjał inwestycyjny, przekraczający indywidualne możliwości niewielkich firm. Korporacje dzięki rozmiarom prowadzonej działalności uzyskują efekty skali, obniżają koszty prowadzonej działalności, które powodują maksymalizację zysków przy dużych rozmiarach produkcji. Wzrost efektywności prowadzonej działalności jest również efektem zwielokrotnienia siły zaangażowanych kapitałów i efektowi dźwigni finansowej.

Duże przedsiębiorstwa dzięki odpowiednim zasobom finansowym uzyskują łatwiejszy dostęp do kadry zarządzającej oraz do wykwalifikowanych pracowników niższych szczebli. Z uwagi na swój rosnący potencjał w porównaniu z małymi i średnimi firmami uzyskują większą stabilność, nie tylko finansową, ale również funkcjonalną. Są one w mniejszym stopniu narażone na niestabilność rynku, wahania koniunktury oraz wpływ otoczenia. Przewaga korporacji nad mikro, małymi i średnimi przedsiębiorstwami przejawia się m.in. w większych możliwościach rozwojowych dzięki perspektywom inwestowania zysków, we wchodzeniu na nowe rynki zbytu, rozłożeniu ryzyka prowadzonej działalności, łatwiejszemu przetrwaniu w przypadku ewentualnej dekoniunktury.

6.3. Obsługa klientów korporacyjnych

W bankowości, także korporacyjnej stosowana jest zasada, według której utrata klienta jest droższa, niż pozyskanie nowego. Dlatego klienci korporacyjni są traktowani odmiennie, aniżeli w bankowości detalicznej (hurtowej), nastawionej na obsługę klienta masowego. W tym przypadku ważnym aspektem jest podtrzymywanie dobrych relacji z klientami, w szczególności gdy chodzi o klientów strategicznych dla banku – korporacyjnych. Oferta usług dla dużych przedsiębiorstw jest odmienna od tej świadczonej na rzecz sektora MŚP (w szczególności mikro

i małych przedsiębiorstw) i wynika z różnych warunków operacyjnych obu grup (zob. Tabela 49).

Tabela 49. Porównanie operacyjnych warunków obsługi MŚP i korporacji

Wyszczególnienie	MŚP	Korporacje
Nawiązywanie kontaktu	Z właścicielami, często posiadającymi fragmentaryczną wiedzę o finansach	Z pracownikami odpowiedzialnymi za kontakty z bankami i za finanse
Metody pozyskiwania klientów	Standardowe, z naciskiem na instrumenty, które są najtańsze, np. telemarketing	Długo i precyzyjnie dopracowywane spotkania z decydentami, targi finansowe, osobiste wizyty pracowników
Inicjowanie współpracy	Pasywne, nastawione na kontakt zwrotny ze strony zainteresowanych przedsiębiorców	Aktywne, nastawione na inicjatywy wychodzące od pracowników banku
Negocjowanie warunków współpracy	Ograniczone możliwości z uwagi na standardowe warunki świadczenia usług	Negocjacje mają charakter gruntowny, kompleksowy i indywidualny
Warunki współpracy i ceny usług	Standardowe, niskie, z reguły zniżki w ramach promocji, premie za lojalność	Niestandardowe, wysokie, ustalane globalnie, systematycznie negocjowane
Poziom automatyzacji obsługi w banku w zakresie standardowych usług i produktów finansowych	Standardowy sprowadzający się do automatyzacji po stronie banku, a nie klienta	Indywidualnie negocjowany, możliwie jak najwyższy z uwagi na dużą liczbę operacji, zarówno po stronie banku, jak i klienta
Powiązanie z systemami informatycznymi klientów	Niewielkie	Ścisłe z uwagi na dążenie do automatyzacji obsługi
Kwalifikacje personelu bankowego	Standardowe	Wysokie, specjalistyczne
Wachlarz oferowanych usług	Standardowe, zestawiane w zróżnicowane pakiety	Indywidualizowane, kompleksowo obejmujące potrzeby przedsiębiorstw
Usługi wykraczające poza ofertę banku	Nie są świadczone, nawet pod groźbą odejścia klientów	O ile prognozuje się ich rentowność są podejmowane
Odejście klientów	Analizowane przyczyny decyzji klientów	Sporadyczne, ponieważ klienci korporacyjni to klienci o strategicznym znaczeniu, zawsze analizowane przyczyny

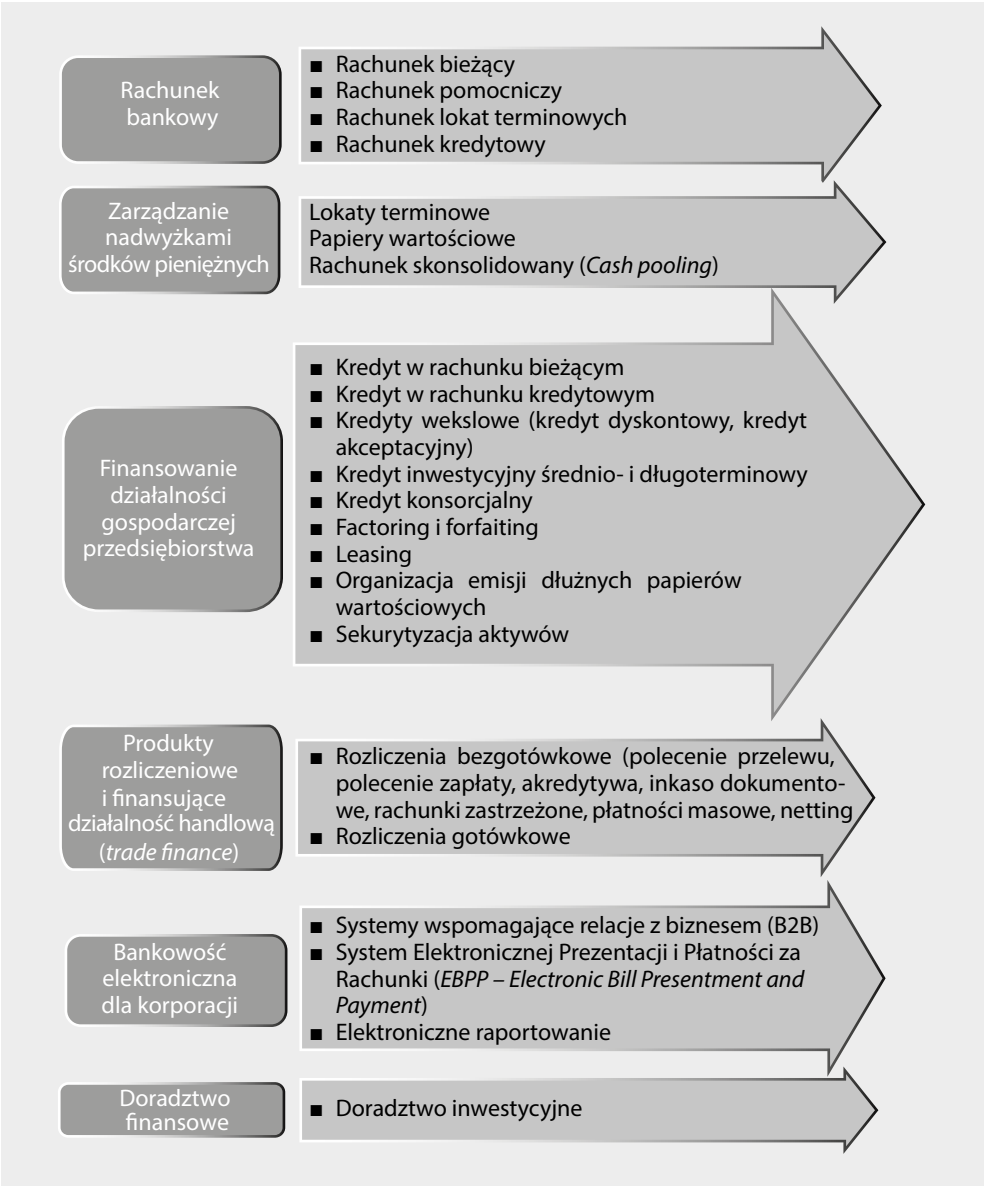
Źródło: G. Kotliński, *Marketing…*, op. cit., s. 29.

Potrzeba współpracy klienta korporacyjnego z bankiem dotyczy podstawowych obszarów w zakresie (zob. rys. 14):

- prowadzenia rachunku bankowego,
- efektywnego zarządzania nadwyżkami środków pieniężnych,
- organizowania finansowania działalności przedsiębiorstwa, zarówno tej bieżącej, jak i inwestycyjnej,

- obsługi w zakresie realizacji rozliczeń pieniężnych,
- doradztwa finansowego.

Rys. 14. Zakres usług finansowych dla klientów korporacyjnych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Zaleska (red.), *Współczesna bankowość*…, op. cit., s. 158–185.

Banki oferują standardowe rozwiązania podlegające elastycznemu dostosowywaniu w zależności od specyficznych potrzeb klientów. Zastosowanie różnych rozwiązań daje możliwość wykorzystania wielu funkcjonalności produktowych,

przy jednoczesnym zapewnieniu obustronnej efektywności obsługi. Możliwość indywidualnego sparametryzowania produktów przy jednoczesnym ograniczeniu formalności związanych z ich obsługą to charakterystyczna cecha usług dla korporacji. Bank nawiązuje długotrwałe, partnerskie relacje z klientami, z zachowaniem odpowiedzialności za decyzje biznesowe, otwartości i przewidywalności obu stron.

Obsługa klientów korporacyjnych opiera się głównie na zbudowanych relacjach pomiędzy bankiem a przedsiębiorstwem (bankowość relacyjna), wielokrotnie tworząc przewagę konkurencyjną. Firma chce pracować z człowiekiem, mieć swojego doradcę, opiekuna, który wspiera jej relacje z bankiem, doskonale zna realia, rynek, konkurencję, otoczenie gospodarcze i biznesowe. Takiego, który zna założenia jej strategii rozwoju (być może uczestniczył przy jej tworzeniu) i potrafi nie tylko podpowiedzieć, podsunąć odpowiednie rozwiązanie produktowe, ale także podpowiadać kierunki, w których firma powinna podążać[418]. Klienci korporacyjni wymagają od banku odpowiedniego, fachowego podejścia, będąc ważnym ogniwem współpracy opartej na ciągłym dialogu, w którym istotną rolę odgrywa czynnik ludzki. O ile klient detaliczny może wystąpić o kredyt za pomocą systemów bankowości internetowej, w przypadku klienta korporacyjnego powszechną praktyką jest omawianie wielu kwestii, także w zakresie finansowania omawiane są twarzą w twarz. W przypadku klienta korporacyjnego doradca wielokrotnie pełni rolę integratora, dostarczając najkorzystniejsze rozwiązanie (np. bankowość korporacyjna zintegrowana z bankowością inwestycyjną). Bank powinien być strategicznym i zaufanym partnerem firmy, dostarczając wielokrotnie inspirujących pomysłów, które będą rozwijały biznes, zwiększając jego stabilność i rentowność. Banki klientom korporacyjnym oferują kompleksową współpracę, która ma zaowocować wartością dodaną z perspektywy klienta, polegającą np. na usprawnieniu rozliczeń, poprawieniu zarządzania należnościami, zabezpieczeniu ryzyka (od kursowego przez rynkowe, kontrahenta, po ryzyko wahań cen surowców czy stopy procentowej). Bankowość korporacyjna to nie tylko usługi w zakresie finansowania, coraz silniejszy jest trend w poszukiwaniu alternatywnych dla kredytu źródeł pozyskiwania finansowania (np. obligacje korporacyjne)[419].

---

[418] Na przykładzie mBanku można stwierdzić, że każdy klient ma swojego opiekuna. Jest to osoba całościowo zarządzająca relacjami z bankiem. Jednak w zależności od specyfiki klienta i jego potrzeb, do relacji dołączają eksperci produktowi. Powstaje swego rodzaju wirtualny zespół do obsługi jednego klienta, którego skład zmienia się w zależności od problemu i potrzeb, którym bank ma sprostać. Jeżeli dla klienta istotne są sprawy zabezpieczania ryzyka kursowego, w zespole jest osoba od finansowania strukturalnego, dealer walutowy, którego zadaniem będzie zabezpieczenie tego ryzyka. Z kolei eksporter będzie miał do dyspozycji wsparcie osób od finansowania handlu, a firma aktywnie korzystająca z leasingu, specjalistę w tej dziedzinie.

[419] P. Zielewski, *Polska bankowość zaczęła się od korporacji,* Forbes, 19 listopada 2015 r.

Klienci korporacyjni, zwłaszcza znane międzynarodowe lub krajowe przedsiębiorstwa, są dla banku atutem, który wykorzystywany jest jako siła przetargowa, zwiększająca pozycję banku na rynku. Ponadto obsługa takiego klienta poprzedzona jest dogłębną analizą nie tylko jego samego, ale przede wszystkim rynku, branży, w której prowadzi działalność. Bardzo często jest to również okazja do złożenia oferty jego kontrahentom, aby osiągnąć efekty synergii i pogłębić dotychczasową współpracę.

6.4. Formy organizacyjno-prawne prowadzenia działalności gospodarczej w sektorze korporacyjnym

Obowiązujące przepisy przewidują możliwość prowadzenia działalności gospodarczej w różnorodnych formach prawnych. Wybór określonej formy dla prowadzonej bądź rozpoczynanej działalności gospodarczej determinuje politykę podatkową przedsiębiorstwa, system ewidencji finansowo-księgowej, warunkuje kwestię struktury własności przedsiębiorstwa oraz w istotny sposób wpływa na możliwości finansowania – zarówno kapitałem własnym, jak i obcym.

W Polsce dopuszcza się prowadzenie działalności gospodarczej w formie przedsiębiorstw, których działalność reguluje prawo cywilne, spółek osobowych oraz spółek kapitałowych[420]. Wybór formy prawnej wpływa na zakres odpowiedzialności przedsiębiorcy za zobowiązania (zob. Tabela 50).

Tabela 50. Zakres odpowiedzialności przedsiębiorcy za zobowiązania

Forma prawna przedsiębiorstwa	Podmiot	Zakres odpowiedzialności za zobowiązania
WŁASNOŚĆ PRYWATNA		
osoba fizyczna	właściciel (przedsiębiorca)	majątek właściciela
SPÓŁKI OSOBOWE		
spółka cywilna	wspólnicy	majtek spółki i majątek osobisty
spółka jawna	udziałowcy	majtek spółki i majątek osobisty
spółka partnerska	udziałowcy	majtek spółki i majątek osobisty
spółka komandytowa	komplementariusze komandytariusze	całym majątkiem do wysokości wniesionego wkładu
spółka komandytowo-akcyjna	komplementariusze akcjonariusz	całym majątkiem do wysokości wniesionego wkładu
SPÓŁKI KAPITAŁOWE		
spółka z o.o.	udziałowcy	majątek spółki
spółka akcyjna	akcjonariusze	majątek spółki

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Bera, *Ochrona ubezpieczeniowa w mikro i małym przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2012.

[420] Klasyfikacja przedsiębiorstw została omówiona w punkcie 5.3 rozdziału II (zob. rys. 11).

Przedsiębiorstwo jednoosobowe jest prowadzone i reprezentowane przez jego właściciela – przedsiębiorcę, odpowiadającego w sposób wyłączny i bez ograniczeń za wszelkie zobowiązania swojej firmy zarówno majątkiem przedsiębiorstwa, jak majątkiem osobistym. Pełnej osobistej odpowiedzialności za działalność przedsiębiorstwa towarzyszy pełna kompetencja decyzyjna przedsiębiorcy. Przedsiębiorstwa jednoosobowe tworzą z reguły najliczniejszą grupę jednostek gospodarczych, częstokroć pierwszą formę działalności gospodarczej, podlegającą w późniejszym okresie przekształceniom.

Spółka cywilna to jedyna spółka, która nie posiada osobowości ani zdolności prawnej i funkcjonuje w oparciu o przepisy zawarte w Kodeksie cywilnym[421]. Spółkę cywilną uznaje się za podmiot charakteryzujący się stosunkowo łatwą procedurą rejestracyjną, która zasadniczo opiera się na umowie zawartej pomiędzy wspólnikami (którzy deklarują dążenie do jednego, określonego celu gospodarczego).

Wszyscy wspólnicy mają równe prawo do podejmowania decyzji i reprezentowania spółki na zewnątrz. W konsekwencji, każdy ze wspólników dysponuje tym samym i równym prawem udziału w wygospodarowanym przez spółkę zysku. W podobny sposób przebiega kwestia odpowiedzialności za zobowiązania spółki, bowiem każdy ze wspólników odpowiada majątkiem osobistym. Co interesujące, spółka cywilna nie jest podmiotem prawa, jednak są nimi poszczególni wspólnicy (każdy z nich ma odrębny wpis do ewidencji działalności gospodarczej).

Spółka jawna jest najprostszą formą działalności wśród spółek handlowych[422]. Wspólnikami spółki jawnej mogą być zarówno osoby fizyczne, jak i osoby prawne – w przepisach nie zastosowano żadnych ograniczeń. W świetle obowiązującego ustawodawstwa, w przypadku spółki jawnej nie ma także obowiązku powoływania w jej strukturach rady nadzorczej oraz zarządu, co w konsekwencji oznacza wspólne decyzje wszystkich wspólników. Wartym odnotowania jest fakt, iż wspólnicy odpowiadają za zobowiązania spółki solidarnie ze sobą oraz ze spółką, przy czym odpowiedzialność wspólników spółki jawnej jest subsydiarna. Analizowana spółka podlega rejestracji w Krajowym Rejestrze Sądowym, podczas gdy w przypadku spółki cywilnej rejestracji w ewidencji działalności gospodarczej podlegają tylko wspólnicy tej spółki.

W spółce partnerskiej partnerami mogą być wyłącznie osoby fizyczne, uprawnione do wykonywania wolnych zawodów, określonych w ustawie – adwokata, aptekarza, architekta, biegłego rewidenta, brokera ubezpieczeniowego czy doradcy podatkowego[423]. Umowa spółki, gdzie określone są warunki funkcjonowa-

[421] Uregulowania odnoszące się do spółki cywilnej ujęte są w art. 860–875 ustawy Kodeks Cywilny, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19640160093.

[422] Uregulowania odnoszące się do spółki jawnej ujęte są w art. 22–85 ustawy z dn. 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20000941037.

[423] Ibidem, art. 86–101.

nia, siedziba spółki, rodzaj prowadzonej działalności, czyli rodzaj wykonywanego wolnego zawodu przez partnerów w ramach spółki, powinna być zawarta w formie aktu notarialnego.

Cechą charakterystyczną spółki komandytowej jest istnienie dwóch kategorii wspólników – komplementariuszy i komandytariuszy[424]. Komplementariusz jest wspólnikiem aktywnym, który co do zasady prowadzi sprawy spółki i reprezentuje ją na zewnątrz. Czynne uczestniczenie w kierowaniu spółką przez tego wspólnika ustawodawca połączył jednak z przypisaniem mu nieograniczonej odpowiedzialności za zobowiązania spółki. Komplementariusz odpowiada bowiem za zobowiązania spółki całym swoim majątkiem. Rolę wspólnika pasywnego pełni natomiast komandytariusz, który odpowiada za zobowiązania tylko do określonej w umowie kwoty tzw. sumy komandytowej. Umowa spółki komandytowej musi być zawarta w formie aktu notarialnego, a sama spółka powstaje z chwilą wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego.

Spółka komandytowo-akcyjna łączy w sobie cechy spółki osobowej oraz spółki kapitałowej[425]. Spółka komandytowo-akcyjna prowadzi przedsiębiorstwo pod własną firmą, w której jeden ze wspólników za zobowiązania spółki odpowiada bez ograniczenia (komplementariusz), zaś drugi (przyjmujący funkcję akcjonariusza) charakteryzuje się odpowiedzialnością ograniczoną do wysokości wniesionego wkładu. Spółka komandytowo-akcyjna posiada statut, który powinien być sporządzony w formie aktu notarialnego i który podpisać powinni wszyscy komplementariusze. Spółka powstaje z chwilą wpisu do KRS i przy założeniu restrykcji prawnych odnoszących się do zgromadzenia minimalnej wartości kapitału zakładowego w kwocie nie mniejszej niż 50.000 zł.

Spółki kapitałowe są pełnoprawnymi osobami prawnymi. Oznacza to, że posiadają własny majątek, zupełnie odrębny od zasobów poszczególnych wspólników. Są samodzielne w kwestii nabywania praw i podejmowania zobowiązań, a także występowania przed sądami i organami administracji. W ramach spółek kapitałowych wyróżnia się spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółkę akcyjną.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (z o.o.) powstaje jako związek osób fizycznych bądź osób prawnych z tym zastrzeżeniem, że udziałowcem analizowanej formy prawnej nie może być inna, jednoosobowa spółka z o.o[426]. Powołanie spółki z o.o. do życia wymaga zawarcia umowy w formie aktu notarialnego oraz rejestracji podmiotu w Krajowym Rejestrze Sądowym (z tą chwilą nabywa osobowość prawną). Analogicznie względem spółki komandytowo-akcyjnej w przypadku tej formy prowadzenia działalności gospodarczej pojawia się prawny imperatyw zgromadzania kapitału zakładowego w odpowiedniej wysokości – na

[424] Ibidem, art. 102–124.
[425] Ibidem, art. 125–151.
[426] Ibidem, art. 151–300.

poziomie nie mniejszym niż 5.000 zł. Co istotne, wkłady na kapitał własny mogą przyjmować formę wkładów pieniężnych, jak również aportów.

W strukturze organizacyjnej spółki z o.o. wyodrębnia się:

- zarząd, który prowadzi sprawy spółki oraz reprezentuje ją na zewnątrz. Każdy z członków zarządu uprawniony jest do samodzielnego prowadzenia spraw spółki z wyłączeniem czynności, które wykraczają poza zwykły zarząd (wówczas wymagana jest uchwała). Regulacje prawne nie określają w ścisły sposób liczebności zarządu, jak również dopuszczają, by funkcję członka zarządu powierzać udziałowcom, jak i osobom z zewnątrz,
- rada nadzorcza, która jest organem sprawującym nadzór nad działalnością jednostki. Wedle obowiązującego prawa skład osobowy rady nadzorczej powinien obejmować co najmniej 3 członków wyłonionych decyzją Walnego Zgromadzenia, a jej kompetencje koncentrują się m.in. na: weryfikacji i ocenie sprawozdań finansowych, ocenie wniosków zarządu spółki w zakresie zagospodarowania zysku netto, sprawozdaniu z działalności spółki oraz jej zarządu,
- walne zgromadzenie udziałowców, uznawane za najwyższy organ spółki, obejmujące wszystkich jej właścicieli (udziałowców). Uprawnienia i obowiązki tego organu to przede wszystkim: rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania zarządu spółki z jej działalności, udzielenie absolutorium członkom organów spółki w zakresie wykonywanych przez nich obowiązków, podjęcie uchwał w zakresie podziału wyników finansowych, decyzje dotyczące zakresu i charakteru dotychczasowej działalności w tym – zbycie lub wydzierżawienie przedsiębiorstwa lub jego części bądź zmiany w substancji majątkowej (nabycie lub sprzedaż określonych pozycji majątku).

Szczególną charakterystyką spółki z o.o. jest problem zaciągania zobowiązań. Okazuje się bowiem, iż zaciąganie zobowiązań przewyższających dwukrotność kapitału zakładowego wymaga zgody wspólników (z zastrzeżeniem, że owa restrykcja prawna może zostać wyłączona na poziomie umowy spółki – zarząd jednostki może zostać wyposażony w uprawnienia do zaciągania wyższej kwoty zobowiązań). Wobec powyższego istotnym aspektem w zakresie finansowania spółki z o.o. jest weryfikacja kompetencji zarządu w zakresie zaciągania zobowiązań.

Spółka akcyjna powoływana jest do życia przez osoby fizyczne i prawne, w tym również w formie jednoosobowej spółki akcyjnej, a warunkiem rozpoczęcia jej działalności jest zawiązanie statutu spółki w formie aktu notarialnego, zgromadzenie minimalnej wartości kapitału zakładowego (na poziomie 100.000 zł) oraz rejestracja podmiotu w Krajowym Rejestrze Sądowym[427]. Struktura organizacyjna spółki uwzględnia trzy kategorie podmiotów:

- zarząd spółki powoływany przez radę nadzorczą bądź walne zgromadzenie akcjonariuszy. Zarząd jest organem kierującym działalnością spółki oraz repre-

[427] Ibidem, art. 301–516.

zentującym jej interesy w relacjach z otoczeniem. Uchwały zarządu podejmowane są bezwzględną większością głosów, a w przypadku czynności przekraczających zwykły zarząd – analogicznie względem spółki z o.o. – wymagana jest uchwała zarządu,

- rada nadzorcza i jej kompetencje w spółce akcyjnej są analogiczne względem kompetencji tego organu w spółce z o.o.,
- walne zgromadzenie akcjonariuszy stanowi najwyższy organ spółki akcyjnej. Jego kompetencje koncentrują się na podejmowaniu uchwał w przedmiocie m.in. rozpatrzenia i zatwierdzenia sprawozdania zarządu spółki z jego działalności oraz sprawozdania finansowego z działalności podmiotu, udzielenia absolutorium członkom organów spółki, podziału wyniku finansowego czy kluczowych decyzji dotyczących kwestii organizacyjnych, majątkowych czy kapitałowych.

Szczególną formę podmiotów gospodarczych stanowią grupy kapitałowe, czyli zespół prawnie samodzielnych jednostek funkcjonujących w formie spółek z o.o. lub spółek akcyjnych, który został powoływany do realizacji wspólnych celów gospodarczych[428]. W strukturze grup kapitałowych wyróżnia się dwie kategorie jednostek – jednostkę dominującą oraz jednostki podporządkowane, a występujący pomiędzy nimi stosunek podporządkowania i dominacji powstaje na podstawie umowy nabycia akcji/udziałów. W roli spółek podrzędnych w stosunku do jednostki dominującej występują spółki zależne i stowarzyszone, a ich nazwa uzależniona jest od wielkości udziału spółki dominującej w kapitale akcyjnym (zakładowym) spółki podporządkowanej (co wiąże się bezpośrednio z liczbą głosów posiadanych przez spółkę dominującą w stosunku do całkowitej liczby głosów w organach spółki podporządkowanej). Posiadanie przez jednostkę dominującą w spółce podporządkowanej pakietu ponad 50% akcji/udziałów, dającego większość całkowitej liczby głosów, stwarza układ dominacji i zależności w stosunkach między tymi jednostkami. Natomiast posiadanie pakietu 20%–50% akcji/udziałów i takiego samego pakietu głosów umożliwia wywieranie przez spółkę dominującą znaczącego wpływu na spółkę stowarzyszoną[429]. W grupach kapitałowych kompetencjami kierowniczymi dysponuje jednostka dominująca, a proces podejmowania decyzji jest właściwy dla jej formy prawnej[430].

Jak podkreślono na wstępie, forma prawna przedsiębiorstwa to nie tylko problem kompetencji i odpowiedzialności za zobowiązania przedsiębiorstwa,

---

[428] H. Sikacz, *Ocena sytuacji finansowej operacyjnych grup kapitałowych*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011, s. 19.

[429] D. Kozłowska-Makós, *Charakterystyka modeli współdziałania podmiotów gospodarczych w ramach złożonych struktur kapitałowych*, Zeszyty Politechniki Śląskiej: Organizacja i Zarządzanie z. 64, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2013, s. 170–171.

[430] Szerzej w: H. Sikacz, *Ocena*…, op. cit, s. 31 i nast.

ale również jedna z determinant dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania, o czym traktuje kolejna część podręcznika.

6.5. Elementy sprawozdania finansowego i analizy finansowej przedsiębiorstwa

Podejmowanie decyzji finansowych wymaga poznania sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Aby poznać ją jak najlepiej, uzyskać wszelkie niezbędne informacje mające znaczenie podczas procesu gospodarowania, ważne jest gromadzenie odpowiednich informacji. Większość z nich zawarta jest w sprawozdaniach finansowych sporządzanych przez przedsiębiorstwo. Na podstawie zawartych w nich danych finansowych przeprowadzana jest analiza finansowa przedsiębiorstwa, która powinna stanowić jedno z podstawowych narzędzi służących optymalizacji zysków. Jest ona instrumentem, którym powinni się posługiwać zarządzający przedsiębiorstwem (np.: rada nadzorcza, zarząd) w celu uzyskania obrazu przedsiębiorstwa będącego punktem wyjścia do podejmowania bieżących i strategicznych decyzji gospodarczych, dotyczących między innymi opłacalności sprzedaży, kształtowania struktury kapitałów czy nakładów inwestycyjnych oraz przeprowadzenia kontroli rzeczywistego przebiegu zdarzeń gospodarczych z przyjętymi założeniami[431].

Analiza kondycji finansowej przedsiębiorstwa stwarza podstawy do dokonywania optymalnych wyborów podczas zarządzania, jest punktem wyjścia do weryfikacji osiągniętych rezultatów, a także do interwencji w sytuacji, kiedy osiągnięte wielkości odbiegają od przyjętych założeń. Ponadto analiza finansowa ma istotne znaczenia dla kierownictwa firmy oraz organów nadzorczych, zwłaszcza w sytuacji oceny osiągniętych rezultatów.

Podstawowym źródłem informacji wykorzystywanych w analizach finansowych są sprawozdania finansowe, prezentujące stan majątku przedsiębiorstwa, źródła jego finansowania, strukturę wyniku finansowego oraz przepływy pieniężne[432]. W skład sprawozdania finansowego wchodzą następujące dokumenty[433]:

- bilans,
- rachunek zysków i strat,
- informacja dodatkowa, obejmująca wprowadzenie do sprawozdania finansowego oraz dodatkowe informacje i objaśnienia.

---

[431] W. Bień, *Zarządzanie…*, op. cit., s. 79.

[432] M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 48.

[433] Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941210591.

Przedsiębiorstwa podlegające obowiązkowi badania sprawozdania finansowego przez biegłego rewidenta zobowiązane są również do sporządzania:

- zestawienia zmian w kapitale (funduszu) własnym,
- rachunku przepływów pieniężnych.

Sprawozdania sporządzane są również zgodnie z przepisami Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej. Od początku 2009 r. na kompletne sprawozdanie finansowe według Międzynarodowego Standardu Rachunkowości MSR 1 składają się[434]:

- sprawozdanie z sytuacji finansowej na koniec okresu,
- sprawozdanie z zysków lub strat i innych całkowitych dochodów za dany okres[435],
- sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym za okres,
- sprawozdanie z przepływów pieniężnych za okres,
- informacje dodatkowe o przyjętych zasadach rachunkowości oraz innych informacjach objaśniających,
- sprawozdania z sytuacji finansowej na początek najwcześniejszego porównawczego okresu.

Oba akty prawne w nieco odmienny sposób definiują i ujmują niektóre kategorie ekonomiczne. Jednostki, które sprawozdania sporządzają według MSSF, stosują układ przypominający wzorcowe sprawozdanie zawarte w załączniku do ustawy o rachunkowości. Pomimo odmienności, większość przedsiębiorstw z sektora MŚP stosuje zapisy ustawy o rachunkowości, dostosowując układ i zawartość sprawozdania finansowego.

Bilans jest dokumentem przedstawiającym stan majątku firmy na określony dzień oraz źródła jego finansowania. Jest podstawowym dokumentem ukazującym sytuację ekonomiczno-finansową przedsiębiorstwa w danym momencie, jest więc fotografią przedsiębiorstwa, ukazującą jego statyczny obraz. Dokument ten jest sporządzany przeważnie w formie dwustronnej tabeli, w której po lewej stronie ujęte są aktywa (majątek stanowiący własność przedsiębiorstwa), a po prawej pasywa, czyli źródła finansowania majątku (zob. Tabela 51). Obie strony bilansu muszą się równoważyć, czyli suma aktywów musi być równa sumie pasywów.

Aktywa są to zasoby majątkowe kontrolowane przez przedsiębiorstwo o wiarygodnie określonej wartości, powstałe w wyniku przeszłych zdarzeń, a które w przyszłości przysporzą firmie korzyści ekonomiczne. Uszeregowane są w bilansie według stopnia ich płynności, czyli łatwości, z jaką mogą zostać zamienione na gotówkę. W pierwszej kolejności ujmowane są składniki majątku trwałego,

---

[434] G. Gołębiowski (red.), A. Grycuk, A. Taczała, P. Wiśniewski, *Analiza finansowa przedsiębiorstwa,* Difin, Warszawa 2014, s. 80.

[435] Od 1 stycznia 2013 r. zmieniła się nazwa tego sprawozdania, wcześniej było to „sprawozdanie z całkowitych dochodów".

których cykl obrotowy przekracza jeden rok, następnie ujęte są środki obrotowe, których spieniężenie wymaga mniej czasu niż jeden rok. W ostatniej kolejności zamieszczone są w bilansie składniki najbardziej płynne, które w każdej chwili można zamienić na gotówkę, czyli środki pieniężne.

Tabela 51. Główne pozycje bilansu dla jednostek innych niż banki, zakłady ubezpieczeń, zakłady reasekuracji

Aktywa		Pasywa	
A.	Aktywa trwałe	A.	Kapitał (fundusz) własny
I.	Wartości niematerialne i prawne	I.	Kapitał (fundusz) podstawowy
II.	Rzeczowe aktywa trwałe	II.	Kapitał (fundusz) zapasowy, w tym: ■ nadwyżka wartości sprzedaży (wartości emisyjnej) nad wartością nominalną udziałów (akcji)
III.	Należności długoterminowe	III.	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny, w tym: ■ z tytułu aktualizacji wartości godziwej
IV.	Inwestycje długoterminowe	IV.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe, w tym: ■ tworzone zgodnie z umową (statutem) spółki ■ na udziały (akcje) własne
V.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	V.	Zysk (strata) z lat ubiegłych
B.	Aktywa obrotowe	VI.	Zysk (strata) netto
I.	Zapasy	VII.	Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)
II.	Należności krótkoterminowe	B.	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania
III.	Inwestycje krótkoterminowe	I.	Rezerwy na zobowiązania
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	II.	Zobowiązania długoterminowe
C	Należne wpłaty na kapitał (fundusz) podstawowy	III.	Zobowiązania krótkoterminowe
D	Udziały (akcje) własne	IV.	Rozliczenia międzyokresowe
Aktywa razem		**Pasywa razem**	

Źródło: Załącznik nr 1 Zakres informacji wykazywanych w sprawozdaniu finansowym, o którym mowa w art. 45 Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, dla jednostek innych niż banki, zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941210591.

Pasywa ukazują źródła finansowania przedsiębiorstwa, odpowiadając jednocześnie na pytanie: kto, w jakim charakterze i w jakiej wysokości ma prawo do majątku firmy[436]. Ujęte są w bilansie według stopnia zapadalności, czyli pilności ich zwrotu. W pierwszej kolejności w tej pozycji bilansu ujmowane są kapitały własne firmy, czyli środki do trwałej dyspozycji, które mogą pozostać w przedsiębiorstwie. W dalszej kolejności wykazywane są zobowiązania długoterminowe, czyli

[436] E. Jarocka, *Finanse…*, op. cit., s. 65.

o okresie spłaty przekraczającym jeden rok. Kapitały własne wraz z zobowiązaniami długoterminowymi określane są mianem kapitałów stałych, które powinny pokryć najbardziej płynne składniki aktywów. W dalszej kolejności ujmowane są zobowiązania krótkoterminowe, o terminie zwrotu poniżej jednego roku. Główne pozycje bilansu prezentuje tabela 51[437]. Kapitały własne to środki będące własnością przedsiębiorstwa, równe wkładom wniesionym z chwilą powstania firmy. Do kapitałów własnych zalicza się: kapitał podstawowy, kapitał zapasowy, fundusze rezerwowe, niepodzielony zysk z lat ubiegłych, zysk z roku obrotowego. Kapitał obcy z kolei to zobowiązania przedstawiające prawa osób trzecich do majątku firmy, są to wszelkie środki, które przedsiębiorstwo jest zobowiązane zwrócić np.: pożyczki, kredyty, zobowiązania finansowe.

W celu oceny przedstawionego w bilansie obrazu przedsiębiorstwa dokonuje się jego analizy, czyli ustalenia relacji pomiędzy poszczególnymi elementami majątku (aktywami) i źródłami jego finansowania (pasywami). Analiza bilansu obejmuje dwa etapy[438]:

- wstępną analizę bilansu,
- analizę wskaźnikową, będącą uzupełnieniem analizy wstępnej.

Uzupełnieniem bilansu w analizie finansowej przedsiębiorstwa jest rachunek zysków i strat, informujący o wyniku finansowym jednostki gospodarczej oraz wynikach cząstkowych z wyodrębnionych obszarów działalności, w którym zestawia się przychody, koszty oraz obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego. Następnie dla każdego wyodrębnionego obszaru działalności należy podać i scharakteryzować elementy wpływające na wynik (zysk lub stratę) tego obszaru działalności[439]. Gdy wynik jest większy od zera, rezultatem jest zysk netto, gdy uzyskany wynik jest ujemny, wówczas jest to strata netto. Rachunek zysków i strat ukazuje finansowe rezultaty działalności przedsiębiorstwa w ciągu danego okresu. W odróżnieniu od bilansu, rachunek zysków i strat jest pewnym rodzajem filmu, który wraz z upływem czasu rejestruje wszelkie zmiany zachodzące w tworzeniu się wyniku finansowego.

Ustawa o rachunkowości dopuszcza sporządzanie rachunku zysków i strat w dwóch wariantach:

- wariant kalkulacyjny,
- wariant porównawczy.

---

[437] Pełny wykaz pozycji bilansu dla jednostek innych niż banki, zakłady ubezpieczeń, zakłady reasekuracji prezentuje Załącznik nr 1 Zakres informacji wykazywanych w sprawozdaniu finansowym, o którym mowa w art. 45 Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, dla jednostek innych niż banki, zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji, Dz.U. 1994, nr 121, poz. 591 lub http://www.druki.gofin.pl/sprawozdania-finansowe-dla-jednostek-innych-niz-banki,wzory,134.html.

[438] M. Sierpińska, T. Jachna*, Ocena*… , op. cit., s. 67.

[439] P. Szczypa (red.), *Podstaw* …, op. cit., s. 91.

Wybór determinowany jest rozwiązaniem przyjętym w zakresie ewidencji kosztów (zob. Tabela 52).

Tabela 52. Warianty rachunku zysków i strat

Kalkulacyjny rachunek zysków i strat	Porównawczy rachunek zysków i strat
Ewidencja kosztów tylko w układzie rodzajowym	Ewidencja kosztów wyłącznie w układzie kalkulacyjnym
Ewidencja kosztów jednocześnie w układzie rodzajowym i kalkulacyjnym	Ewidencja kosztów jednocześnie w układzie rodzajowym i kalkulacyjnym

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: K. Czubakowska (red.), *Rachunkowość przedsiębiorstw,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2014, s. 286.

Wariant porównawczy zalecany jest głównie mniejszym jednostkom produkcyjnym, handlowym i usługowym, w których nie ma potrzeby rozliczania kosztów na poszczególne rodzaje działalności oraz w których koszty nie są związane z funkcjami jednostki. Z kolei wariant kalkulacyjny bardziej właściwy jest dla większych jednostek wytwórczych, w których koszty klasyfikuje się zgodnie z ich funkcją jako koszty wytworzenia produktów, koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu[440].

W ramach układu rachunku zysków i strat zostało wyodrębnionych pięć obszarów działalności jednostek gospodarczych:

- działalność operacyjna zasadnicza,
- działalność operacyjna pozostała,
- działalność finansowa,
- zdarzenia nadzwyczajne,
- całościowe ujęcie wyników,
- poziom wstępnego podziału wyniku finansowego[441].

Działalność operacyjna związana jest z podstawową działalnością przedsiębiorstwa, z tym do czego zostało powołane[442]. Wynik finansowy na tym poziomie wskazuje czy podstawowa produkcja przedsiębiorstwa jest rentowna. Pozostała działalność operacyjna to działalność bezpośrednio powiązana z działalnością zasadniczą, ale ma sporadyczny, często incydentalny charakter, w której ujmowane są np. przychody ze sprzedaży składników majątku trwałego, odpisanie przedawnionych lub umorzonych zobowiązań, wartość rozwiązanych rezerw, otrzymane odszkodowania, darowizny, dotacje, subwencje oraz pozostałe koszty operacyjne

[440] K. Czubakowska (red.), *Rachunkowość…,* op. cit., s. 286.

[441] P. Szczypa (red.), *Podstawy … ,* op. cit., s. 93–94.

[442] Przedsiębiorstwo produkcyjne – produkcja i sprzedaż wyrobów gotowych, przedsiębiorstwo handlowe – zakup i sprzedaż towarów, przedsiębiorstwo usługowe – świadczenie i sprzedaż usług; niezależnie od rodzaju prowadzonej działalności w każdym przedsiębiorstwie może nastąpić sprzedaż zakupionych wcześniej materiałów, które nie są już potrzebne.

w postaci np. odpisanych przedawnionych, umorzonych, nieściągalnych należności, utworzonych rezerw na spodziewane straty, zapłaconych odszkodowań, kar i grzywien, przekazanych darowizn). Kolejny poziom obejmuje wygenerowane przychody i poniesione koszty związane z operacjami finansowymi. Po skorygowaniu wyniku na działalności operacyjnej o przychody finansowe (np. dywidendy z tytułu udziałów, odsetki od udzielonych pożyczek i należności, przychody ze sprzedaży akcji, udziałów i obligacji, dodatnie różnice kursowe) oraz o koszty finansowe (np. odsetki, prowizje od pożyczek i zobowiązań, straty na papierach wartościowych, ujemne różnice kursowe) otrzymujemy wynik z działalności gospodarczej. Poziom nadzwyczajny obejmuje zyski i straty nadzwyczajne ukazujące finansowe skutki zdarzeń losowych, które powstają niepowtarzalnie poza zwykłą działalnością gospodarczą przedsiębiorstwa[443]. Poziom podziału wyniku finansowego prezentuje wstępny podział wyniku finansowego na część, którą należy odprowadzić w postaci podatków oraz na część zatrzymaną w przedsiębiorstwie, przeznaczoną do podziału.

Konstrukcję rachunku zysków i strat przedstawiają tabele 53 i 54.

Wstępna analiza rachunku zysków i strat składa się z[444]:

- ustalenia i oceny zmian w wielkości przychodów, kosztów oraz wyniku finansowego,
- badania struktury przychodów i kosztów,
- badania relacji zachodzących pomiędzy poszczególnymi kategoriami wyniku finansowego.

Zmiany wielkości przychodów, kosztów i zysku (straty) najczęściej wykazywane są w procentach. Dynamika i tempo tych zmian ustalane są przeważnie w okresie kilku lat, przy założeniu stałej bazy porównań, np. w stosunku do pierwszego roku, który podlega analizie. Badanie struktury przychodów i kosztów sprowadza się do ustalenia udziału poszczególnych grup przychodów i kosztów w przychodach i kosztach ogółem. Wyższa dynamika przychodów niż kosztów wskazuje na poprawę rezultatów działalności firmy. Trzecim obszarem analizy rachunku zysków i strat jest badanie relacji zachodzących pomiędzy poszczególnymi kategoriami zysku.

---

[443] Zgodnie z ustawą z dnia 23 lipca 2015 r. o zmianie ustawy o rachunkowości oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2015, poz. 1333) jednostki sporządzając rachunek zysków i strat za rok 2016 nie będą wyodrębniały zdarzeń nadzwyczajnych, ponieważ zakres zysków i strat nadzwyczajnych będzie stanowić element pozostałych przychodów i pozostałych kosztów operacyjnych, czyli zdarzenia nadzwyczajne staną się częścią działalności operacyjnej pozostałej (P. Szczypa (red.), *Podstawy…*, op. cit., s. 94).

[444] Ibidem, s. 101.

Tabela 53. Rachunek zysków i strat – wariant kalkulacyjny

	Rachunek zysków i strat (wariant kalkulacyjny)
A.	Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym: ▪ od jednostek powiązanych
I.	Przychody netto ze sprzedaży produktów
II.	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów
B.	Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym: ▪ jednostkom powiązanym
I.	Koszt wytworzenia sprzedanych produktów
II.	Wartość sprzedanych towarów i materiałów
C.	Zysk (strata) brutto ze sprzedaży (A-B)
D.	Koszty sprzedaży
E.	Koszty ogólnego zarządu
F.	Zysk (strata) ze sprzedaży (C-D-E)
G.	Pozostałe przychody operacyjne
I.	Zysk z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych
II.	Dotacje
III.	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych
IV.	Inne przychody operacyjne
H.	Pozostałe koszty operacyjne
I.	Strata z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych
II.	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych
III.	Inne koszty operacyjne
I.	Zysk (strata) z działalności operacyjnej (F+G-H)
J.	Przychody finansowe
I.	Dywidendy i udziały w zyskach, w tym: a) od jednostek powiązanych, w tym: ▪ w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale b) od jednostek pozostałych, w tym: ▪ w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale
II.	Odsetki, w tym: ▪ od jednostek powiązanych
III.	Zysk z tytułu rozchodu aktywów finansowych, w tym: ▪ w jednostkach powiązanych
IV.	Aktualizacja wartości aktywów finansowych
V.	Inne
K.	Koszty finansowe
I.	Odsetki, w tym: ▪ dla jednostek powiązanych
II.	Strata z tytułu rozchodu aktywów finansowych, w tym: ▪ w jednostkach powiązanych
III.	Aktualizacja wartości aktywów finansowych
IV.	Inne
L.	Zysk (strata) brutto (I+J-K)
M.	Podatek dochodowy
N.	Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)
O.	Zysk (strata) netto (L-M-N)

Źródło: Załącznik nr 1 Zakres informacji wykazywanych w sprawozdaniu finansowym, o którym mowa w art. 45 ustawy dla jednostek innych niż banki, zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941210591.

Tabela 54. Rachunek zysków i strat – wariant porównawczy

	Rachunek zysków i strat (wariant porównawczy)
A.	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym: ▪ od jednostek powiązanych
I.	Przychody netto ze sprzedaży produktów
II.	Zmiana stanu produktów (zwiększenie – wartość dodatnia, zmniejszenie – wartość ujemna)
III.	Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki
IV.	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów
B.	Koszty działalności operacyjnej
I.	Amortyzacja
II.	Zużycie materiałów i energii
III.	Usługi obce
IV.	Podatki i opłaty, w tym: ▪ podatek akcyzowy
V.	Wynagrodzenia
VI.	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia, w tym: ▪ emerytalne
VII.	Pozostałe koszty rodzajowe
VIII.	Wartość sprzedanych towarów i materiałów
C.	Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)
D.	Pozostałe przychody operacyjne
I.	Zysk z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych
II.	Dotacje
III.	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych
IV.	Inne przychody operacyjne
E.	Pozostałe koszty operacyjne
I.	Strata z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych
II.	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych
III.	Inne koszty operacyjne
F.	Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)
G.	Przychody finansowe
I.	Dywidendy i udziały w zyskach, w tym: a) od jednostek powiązanych, w tym: ▪ w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale b) od jednostek pozostałych, w tym: ▪ w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale
II.	Odsetki, w tym: ▪ od jednostek powiązanych
III.	Zysk z tytułu rozchodu aktywów finansowych, w tym: ▪ w jednostkach powiązanych
IV.	Aktualizacja wartości aktywów finansowych
V.	Inne
H.	Koszty finansowe
I.	Odsetki, w tym: ▪ dla jednostek powiązanych
II.	Strata z tytułu rozchodu aktywów finansowych, w tym: ▪ w jednostkach powiązanych
III.	Aktualizacja wartości aktywów finansowych
IV.	Inne
I.	Zysk (strata) brutto (F+G-H)
J.	Podatek dochodowy
K.	Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)
L.	Zysk (strata) netto (I-J-K)

Źródło: Załącznik nr 1 Zakres informacji wykazywanych w sprawozdaniu finansowym, o którym mowa w art. 45 ustawy dla jednostek innych niż banki, zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941210591.

Dokumentem finansowym, ściśle powiązanym z opisanymi już bilansem i rachunkiem zysków i strat, jest rachunek przepływów pieniężnych. Częściowo jest on sporządzany na podstawie danych zawartych w tych dokumentach[445], a częściowo na podstawie dodatkowych informacji uzyskanych z ewidencji księgowej. *Cash flow* jest użyteczny dla przedsiębiorstwa jako element wspierający proces zarządzania, planowania i kontroli. Zewnętrznym odbiorcom tego dokumentu ułatwia ocenę kwot, terminowości oraz niepewności przyszłych wpływów finansowych na pokrycie zobowiązań, na inwestycje, a także na wypłatę dywidendy. Rachunek przepływów pieniężnych może być sporządzany metodą bezpośrednią lub pośrednią. Metoda bezpośrednia strumienie wpływów i wydatków, dotyczących poszczególnych segmentów działalności wykazuje oddzielnie. Natomiast w metodzie pośredniej punktem wyjścia jest wynik finansowy, który następnie zostaje skorygowany o koszty i przychody. Ujęte w dokumencie przepływy są klasyfikowane według następujących rodzajów działalności:

- działalności operacyjnej,
- działalności inwestycyjnej,
- działalności finansowej.

Przepływy z działalności operacyjnej obejmują w szczególności transakcje gotówkowe, uwzględniane przy ustalaniu zysku z podstawowej działalności przedsiębiorstwa. Przepływy z działalności inwestycyjnej ujmują przepływy związane z nabywaniem i zbywaniem składników majątku trwałego i krótkoterminowych aktywów finansowych oraz związanych z nimi korzyści i kosztów. Działalność finansowa polega głównie na zdobyciu źródeł finansowania w postaci emisji akcji, obligacji, leasingu i kredytów oraz ich spłacie i obsłudze. *Cash flow* mierzy rezultaty działalności przedsiębiorstwa w określonym przedziale czasowym w jednostkach pieniężnych. Prezentuje on efekty zarządzania płynnością finansową, czyli wpływami i wydatkami. Konstrukcję rachunku przepływów pieniężnych przedstawia tabela 55[446].

[445] Powiązania pomiędzy tymi dokumentami i wykorzystywanymi informacjami zostały scharakteryzowane w rozdziale 5 (punkt 5.5).

[446] Wzory rachunku przepływów pieniężnych sporządzanych metodą bezpośrednią i pośrednią zostały zamieszczone w Załączniku nr 1 Zakres informacji wykazywanych w sprawozdaniu finansowym, o którym mowa w art. 45 ustawy dla jednostek innych niż banki, zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941210591. lub http://www.druki.gofin.pl/sprawozdania-finansowe-dla-jednostek-innych-niz-banki,wzory,134.html.

Tabela 55. Ogólna konstrukcja rachunku przepływów pieniężnych

A. Działalność operacyjna	
Metoda bezpośrednia	Metoda pośrednia
wpływy … wydatki	wynik finansowy netto korekty
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	
B. Działalność inwestycyjna	
wpływy wydatki	
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	
C. Działalność finansowa	
wpływy wydatki	
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	
Razem przepływy pieniężne netto (A+B+C)	

Źródło: M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena*…, op. cit., s. 110.

Analiza sprawozdań finansowych polega na czytaniu najważniejszych sprawozdań i zwróceniu uwagi na podstawowe elementy oraz ich dynamikę i poziomy w danym okresie. Analizie podlegają podstawowe kategorie bilansu z sumą bilansową na czele, rachunku zysków i strat, umożliwiając zidentyfikowanie pozytywnych lub negatywnych tendencji, zjawisk w działalności przedsiębiorstwa. W celu oceny przedstawionego w bilansie obrazu przedsiębiorstwa dokonuje się jego analizy, czyli ustalenia relacji pomiędzy poszczególnymi elementami majątku (aktywami) i źródłami jego finansowania (pasywami). Analiza bilansu obejmuje dwa etapy[447]:

- wstępną analizę bilansu (analizę pionową i poziomą, określenie źródeł finansowania aktywów przedsiębiorstwa, badanie struktury kapitałowo-majątkowej, wycenę bilansową przedsiębiorstwa),
- analizę wskaźnikową, będącą uzupełnieniem analizy wstępnej.

Analiza pionowa polega na ustalaniu zmian, jakie zachodzą w aktywach i pasywach poprzez analizę ich struktury. Struktura bilansu może dostarczyć wielu cennych informacji na temat sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, informując o sposobie zaangażowania kapitałów, a struktura pasywów o źródłach ich powodzenia. Analiza pionowa (procentowa) polega na ustaleniu procentowego udziału poszczególnych pozycji w wielkości ogółem, w bilansie w odniesieniu do sumy bilansowej, natomiast w rachunku zysków i strat np. w przychodach ze sprzedaży. Dokonując analizy pionowej bada się także strukturę głównych grup aktywów, kapitałów (w przypadku bilansu), czy przychodów i kosztów (w przypadku ra-

[447] M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena*…, op. cit., s. 67.

chunku zysków i strat). Analiza ta pozwala określić podstawowy zakres działalności przedsiębiorstwa, główne źródła jego przychodów, kosztów, niekiedy również specyfikę i charakter prowadzonej działalności. Przedsiębiorstwa produkcyjne mają zazwyczaj duży udział aktywów trwałych w aktywach ogółem. W przypadku firm transportowych ten udział sięga nawet 90 proc. W przedsiębiorstwach handlowych zazwyczaj przeważają aktywa obrotowe, a aktywa trwałe stanowią ok. 30 proc. aktywów. Z kolei w przedsiębiorstwach przetwórczych aktywa trwałe są porównywalne z aktywami obrotowymi[448]. Analiza pionowa jest badaniem wielkości ekonomicznych w danym roku, należy jednak pamiętać o porównywaniu tych wielkości na przestrzeni kilku lat analitycznych, w celu ustalenia pewnych tendencji i zachowań w kolejnych okresach analitycznych.

Analiza pozioma (porównawcza) bilansu to porównanie ważniejszych pozycji pasywów i aktywów oraz badanie dynamiki sumy bilansowej. Polega na ustaleniu skutków zmian (wartościowych i procentowych) poszczególnych elementów sprawozdań finansowych w danym okresie, w odniesieniu do ich stanu w okresie poprzednim (bazowym)[449]. W tej analizie porównuje się co najmniej dwa okresy, jednak właściwym do przeprowadzenia prawidłowej analizy jest porównanie co najmniej trzech okresów, jednak im więcej porównujemy, tym lepiej można określić zachowanie analizowanych wielkości w czasie i wyciągnąć wnioski. Pozwala ona na ustalenie kierunku rozwoju przedsiębiorstwa oraz stopnia wzrostu kapitałów finansujących ten rozwój. Poziomą analizę bilansu przeprowadzić również można w oparciu o takie wskaźniki, jak (zob. Tabela 56):

- wskaźnik struktury kapitału,
- wskaźnik struktury majątku,
- wskaźnik ogólnej sytuacji przedsiębiorstwa.

Kolejnym etapem wstępnej analizy bilansu jest określenie źródeł finansowania aktywów przedsiębiorstwa, czyli wyznaczeniu i zinterpretowaniu m.in. poziomu kapitału własnego (fundusz własnego), kapitału stałego, kapitału obrotowego netto (zob. Tabela 57).

---

[448] M. Zaleska, *Ocena*…, s. 58 [w:] K. Opolski, R. Wierzba (red.), *ABC Bankowości*, Gdańska Akademia Bankowa, Warszawa 1996, s. 185.

[449] W przypadku rachunku zysków i strat okresem bazowym może być analogiczny okres roku poprzedniego, np. porównanie danych za rok 2016 z informacjami za rok 2015 lub trzy kwartały roku 2016 z trzema kwartałami 2015 r.

Tabela 56. Wskaźniki służące przeprowadzeniu analizy poziomej przedsiębiorstwa

Nazwa wskaźnika	Wzór	Interpretacja
Wskaźnik struktury kapitału	środki własne/ /środki obce (zobowiązania)	Określa udział środków własnych w finansowaniu przedsiębiorstwa. Im wyższa wartość wskaźnika, tym mniejsza zależność przedsiębiorstwa od środków obcych, zwiększając bezpieczeństwo finansowe firmy.
Wskaźnik struktury majątku	majątek trwały/ /majątek obrotowy	Obrazuje udział majątku trwałego w aktywach przedsiębiorstwa. Poziom tego wskaźnika zależy od rodzaju prowadzonej działalności. W przedsiębiorstwach produkcyjnych przyjmuje wysokie wartości, z uwagi na fakt dysponowania własnymi budynkami, maszynami. Natomiast w przypadku przedsiębiorstw handlowych przybiera niskie wartości.
Wskaźnik ogólnej sytuacji przedsiębiorstwa	wskaźnik struktury kapitału/ /wskaźnik struktury majątku	Malejąca jego wartość wskazuje na zwiększenie ryzyka finansowanego przedsięwzięcia, ponieważ środki własne w coraz mniejszym stopniu finansują majątek firmy. Oznacza to, że coraz więcej operacji należy finansować ze środków obcych, które trzeba będzie w przyszłości zwrócić.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: P. Pluskota, R. Rumiński, *Elementy finansów przedsiębiorstwa w:* S. Flejterski, B. Świecka (red.), *Elementy finansów i bankowości,* CeDeWu.pl, Warszawa 2006, s. 341–373.

Tabela 57. Określenie źródeł finansowania aktywów

	Pasywa ogółem
-	Zobowiązania ogółem
=	Kapitał/fundusz własny
+	Zobowiązania długoterminowe
=	Kapitał stały
-	Aktywa trwałe
=	Kapitał obrotowy netto

Źródło: M. Zaleska, *Ocena*…, op. cit., s. 60.

Im wyższy jest udział kapitału własnego[450] w źródłach finansowania, tym mniej zadłużone jest dane przedsiębiorstwo. Kapitał stały[451] (długoterminowy – zaangażowany w przedsiębiorstwie dłużej niż jeden rok obrotowy) to jest suma kapitału własnego i zobowiązań długoterminowych. Natomiast kapitał obrotowy netto[452], często określany jest także jako płynna rezerwa, jego poziom świadczy

[450] Kapitał (fundusz) własny różnica między sumą bilansową (pasywa ogółem) a zobowiązaniami ogółem (kapitałem obcym).

[451] Kapitał stały, czyli kapitał długoterminowy (zaangażowany w przedsiębiorstwie dłużej niż rok obrotowy), to suma kapitału własnego i zobowiązań długoterminowych.

[452] Kapitał obrotowy netto (kapitał pracujący), w ujęciu kapitałowym to różnica między kapitałem stałym i aktywami trwałymi, natomiast w ujęciu majątkowym, to różnica między aktywami bieżącymi (obrotowymi) i pasywami (zobowiązaniami) bieżącymi.

m.in. o płynności finansowej przedsiębiorstwa. Jego niski poziom wskazuje na problemy z płynnością, czyli bieżącym regulowaniem swoich zobowiązań. Wartość kapitału obrotowego netto może przyjmować wartości większe, mniejsze lub równe zero (zob. Tabela 58).

Tabela 58. Struktura bilansu przedsiębiorstwa w zależności od wartości kapitału obrotowego

Wartość kapitału obrotowego netto	Charakterystyka
Kapitał obrotowy netto > 0	Aktywa obrotowe > kapitał stały (kapitał własny + zobowiązania długoterminowe)
Kapitał obrotowy netto = 0	Aktywa trwałe = kapitał stały (kapitał własny + zobowiązania długoterminowe)
Kapitał obrotowy netto < 0	Aktywa trwałe = zobowiązaniom bieżącym

Źródło: Opracowanie własne.

Wartości kapitału obrotowego netto (KON) większe od zera świadczą o tym, że kapitał stały jest większy od wartości aktywów trwałych, a aktywa bieżące (obrotowe) są wyższe od zobowiązań bieżących. Oznacza to, że część kapitałów długoterminowych finansuje krótkoterminową część aktywów. KON równy zero występuje wówczas, gdy wartość aktywów obrotowych równa się wartości zobowiązań bieżących, natomiast kapitał stały równy jest aktywom trwałym. Świadczy to o problemach w zakresie płynności, zapalając sygnał ostrzegawczy. Trzecią sytuacją jest ujemna wartość KON, co świadczy o tym, że aktywa trwałe są większe od kapitału stałego, a zobowiązania bieżące przewyższają aktywa obrotowe (bieżące). W takiej sytuacji część aktywów trwałych jest finansowana bieżącymi zobowiązaniami. Wartość KON mniejsza od zera świadczy o występujących w przedsiębiorstwie problemach z płynnością finansową przedsiębiorstwa[453].

Trzecim etapem wstępnej analizy bilansu jest badanie struktury kapitałowo-majątkowej polegające na obliczeniu i zinterpretowaniu pięciu najważniejszych wskaźników (zob. Tabela 59).

Rozwinięciem i uzupełnieniem analizy sprawozdań finansowych jest analiza za pomocą wskaźników, które umożliwiają ocenę sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Najbardziej typowymi i najczęściej stosowanymi w analizie są wskaźniki płynności, sprawności działania i rentowności (zob. Tabela 60). Wymienione grupy wskaźników umożliwiają prawidłową ocenę przedsiębiorstwa, a właścicielom prawidłowe prowadzenie działalności gospodarczej oraz podejmowanie decyzji finansowych, umożliwiających sprawne funkcjonowanie przedsiębiorstwa.

[453] Wyjątkiem mogą być firmy charakteryzujące się szybkim obrotem aktywów obrotowych (głównie zapasów, należności), czyli np. supermarkety.

Tabela 59. Wskaźniki badania struktury kapitałowo-majątkowej przedsiębiorstwa

Nazwa wskaźnika	Wzór	Interpretacja
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem/ /funduszem własnym	Kapitały/fundusze własne / Aktywa trwałe x 100%	Ukazuje, w jakim stopniu kapitały finansują aktywa długoterminowe. Wskaźnik powinien przyjmować wartość co najmniej równą 100%. Wartość poniżej normy świadczy o finansowaniu części majątku przedsiębiorstwa przez kapitały obce.
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem stałym	Kapitał stały / Aktywa trwałe x 100%	Informuje, w jakim stopniu kapitał długoterminowy finansuje aktywa długoterminowe. Informuje także o poziomie kapitału obrotowego netto i pośrednio o płynności finansowej przedsiębiorstwa. Gdy wartość wskaźnika > 100% – kapitał obrotowy netto (KON) >0; wskaźnik = 100%, KON =0; wskaźnik <0, KON<0. Wielkość tego wskaźnika poniżej 100% oznacza, że kapitał stały nie wystarcza do finansowania majątku trwałego przedsiębiorstwa (jest on finansowany również przez kapitały obce krótkoterminowe). Kapitał stały powinien przekraczać wartość majątku trwałego, zapewniając także finansowanie środków obrotowych. W przeciwnym wypadku przedsiębiorstwo może stanąć w obliczu niemożności bieżącego regulowania zobowiązań.
Wskaźnik pokrycia aktywów obrotowych kapitałem krótko-terminowym	Kapitał krótkoterminowy / Aktywa obrotowe x 100%	Obrazuje strukturę bilansu w odniesieniu do pozycji krótkoterminowych. Jeżeli wartość wskaźnika pokrycia aktywów obrotowych kapitałem krótkoterminowym > 100% (KON>0), to wskaźnik pokrycia aktywów obrotowych kapitałem krótkoterminowym <100%. Jeżeli kapitał krótkoterminowy w pełni pokrywa majątek obrotowy, wówczas zachowana jest złota reguła bilansowania w stosunku do obrotowych składników majątku.
Udział kapitału obrotowego netto w finansowaniu aktywów ogółem	Kapitał obrotowy netto / Aktywa ogółem x 100%	Ukazuje, jaką część aktywów ogółem finansuje kapitał obrotowy netto. Im większy jego udział (dodatni), tym w przedsiębiorstwie występuje większe zabezpieczenie płynności.
Udział kapitału obrotowego netto w finansowaniu aktywów obrotowych	Kapitał obrotowy netto / Aktywa obrotowe x 100%	Informuje o pokryciu aktywów obrotowych przez kapitał obrotowy netto. Stanowi uszczegółowienie i jest skorelowany ze wskaźnikiem udziału kapitału obrotowego w finansowaniu aktywów ogółem. Może przyjmować wartość dodatnią lub ujemną.

Źródło: M. Zaleska, *Ocena…*, op. cit., s. 63–64.

Tabela 60. Wybrane wskaźniki oceny działalności przedsiębiorstwa

Nazwa wskaźnika	Wzór	Interpretacja
Wskaźniki płynności		
Wskaźnik bieżącej płynności	Aktywa bieżące/ /Zobowiązania bieżące	Informuje o zdolności przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań krótkoterminowych, w oparciu o aktywa bieżące, czyli w jakim stopniu aktywa bieżące (majątek obrotowy) pokrywają krótkoterminowe zobowiązania. Według standardów przyjmuje się, że wartość wskaźnika powinna oscylować w przedziale 1,5–2. Jednak jego wartość zależy również od specyfiki firmy, rodzaju prowadzonej działalności. Zbyt niska wartość tego wskaźnika powoduje, że przedsiębiorstwo może mieć kłopoty z regulowaniem zobowiązań krótkookresowych. Natomiast wysoka jego wartość oznacza, że firma utrzymuje zbyt dużo środków obrotowych w stosunku do wymagalnych zobowiązań.
Wskaźnik płynności szybkiej	Aktywa bieżące – zapasy/ Zobowiązania bieżące	Wskaźnik płynności szybkiej informuje o możliwości bieżącej spłaty zobowiązań. Według standardów wartość tego wskaźnika powinna być niewiele większa od 1, ponieważ wówczas przedsiębiorstwo może sprostać bieżącym zobowiązaniom, czyli może wywiązywać się ze swoich krótkoterminowych zobowiązań.
Wskaźniki sprawności działania[454]		
Wskaźnik rotacji zapasów	Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów/ Średni stan zapasów	Informuje, na ile dni wystarczą zapasy wyrobów gotowych, czyli ile razy w ciągu badanego okresu nastąpi odnowienie stanu zapasów. Jeżeli zgromadzone zapasy wystarczą na coraz mniejszą liczbę dni, zmniejszają się koszty ich magazynowania, ale jednocześnie rośnie ryzyko, że firma nie będzie w stanie zaspokoić potrzeb swoich odbiorców.
Wskaźnik rotacji należności	Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów/ Średni stan należności	Określa, ile razy w ciągu okresu sprawozdawczego firma odtwarza swoje należności. Wskaźnik ten powinien przyjmować wartości w przedziale 7,0–10,0. Jeżeli wskaźnik jest mniejszy od 7,0, to sytuacja może oznaczać, że środki pieniężne są zbyt długo zamrożone w należnościach.
Wskaźnik rotacji zobowiązań	Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów/ Średni stan zobowiązań	Obrazuje ile razy w ciągu roku firma odnawia swoje zobowiązania oraz jak wywiązuje się ze swoich bieżących zobowiązań.
Wskaźniki rentowności		
Wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS)	Zysk netto/ Sprzedaż netto x 100%	Informuje o udziale zysku netto w wartości zrealizowanej sprzedaży netto. Im większa wartość wskaźnika, tym każda jednostka przynosi większy zysk.

[454] Analiza przeprowadzona za pomocą wskaźników rotacji powinna odpowiedzieć na pytanie, czy ilość aktywów zgromadzonych przez przedsiębiorstwo jest właściwa w stosunku do skali prowadzonej działalności, zob. J. Ostaszewski (red.), *Finanse,* Difin, Warszawa 2003, s. 281.

Nazwa wskaźnika	Wzór	Interpretacja
Wskaźnik rentowności majątku (ROA)	Zysk netto/ Majątek ogółem (aktywa) x 100%	Obrazuje zdolność aktywów firmy do generowania zysku (skuteczność w zarządzaniu aktywami). Nazywany również stopą zwrotu z aktywów, wyznacza ogólną zdolność aktywów przedsiębiorstwa do generowania zysków, czyli pokazuje jak efektywnie firma zarządza swoimi aktywami. Wskaźnik ten informuje o wielkości zysku przypadającego na jednostkę źródeł finansowania w aktywa przedsiębiorstwa. Im wyższa wartość wskaźnika, tym korzystniejsza jest sytuacja finansowa firmy.
Wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE)	Zysk netto/ Kapitał własny x 100%	Pozwala ustalić stopę zysku, jaką przynosi inwestycja w akcje lub udziały przedsiębiorstwa. Wyższe wartości wskaźnika świadczą o rosnącej stopie zwrotu z kapitału i korzystniejszej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Wyższa stopa zwrotu z kapitału własnego umożliwia uzyskanie wyższych dywidend i wyższego przyrostu wartości akcji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: W. Pluta (red.), *Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2004, s. 116–123, A. Sokół, A. O. Surmacz, M. Brojak-Trzaskowska, M .Porada-Rochoń, J. Lubomska-Kalisz, *Analiza sprawozdań finansowych. Wybrane zagadnienia*, CeDeWu.pl, Warszawa 2010, s. 83–110.

6.6. Metody i instrumenty finansowania inwestycji

Do najważniejszych instrumentów finansowania działalności inwestycyjnej w sektorze klientów korporacyjnych należą:

- kredyty bankowe (inwestycyjne)
- emisja akcji
- emisja obligacji
- finansowanie *mezzanine* (finansowanie hybrydowe)
- formuła *project finance*
- finansowanie transakcji M&A (ang. *mergers and acquisitions* – transakcje fuzji i przejęć).

Instrumentem zaspokajającym potrzeby przedsiębiorstwa (korporacji) w zakresie finansowania nakładów inwestycyjnych jest także leasing[455].

6.6.1. Kredyt inwestycyjny

Zgodnie z art. 69.1. ustawy Prawo bankowe pod pojęciem kredytu rozumieć należy umowę, w ramach której bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie określoną kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na określony 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 do zapłaty prowizji od udzielonego kredytu.

[455] Istota tego instrumentu została już scharakteryzowana w punkcie 5.7 rozdziału II.

W praktyce gospodarczej funkcjonuje wiele rozmaitych kryteriów klasyfikacji kredytów bankowych, wspomnieć jednak należy, że stanowią one pochodną potrzeb praktyki gospodarczej i nie mają charakteru prawnego. Najczęściej wyróżnia się podział kredytów ze względu na[456]:

- przedmiot kredytowania
  - kredyty obrotowe, które przeznaczone są na finansowanie bieżących potrzeb kredytobiorcy związanych z prowadzoną przez niego działalnością operacyjną, np. tworzenie zapasów, finansowanie należności, pokrycie kosztów energii czy regulowanie wynagrodzeń. W konsekwencji, kredyty obrotowe uznawane są za instrumenty kształtowania płynności finansowej po stronie kredytobiorcy,
  - kredyty inwestycyjne, które przeznaczone są na finansowanie nakładów ukierunkowanych na stworzenie nowego lub powiększenie już istniejącego majątku trwałego;
- formę kredytu
  - kredyt w rachunku bieżącym, którego wykorzystanie następuje poprzez przekroczenie salda na rachunku bieżącym kredytobiorcy o kwotę ustaloną w umowie,
  - kredyt w rachunku kredytowym, który uruchamiany jest w odrębnym rachunku kredytobiorcy służącym wyłącznie do ewidencji spłat i zadłużenia (rachunek kredytowy nie służy do rozliczeń pieniężnych);
- okres kredytowania
  - kredyty krótkoterminowe – udzielane najczęściej na okres do 1 roku,
  - kredyty średnioterminowe – udzielane najczęściej na okres od 1 roku do 5 lat,
  - kredyty długoterminowe, których termin spłaty przekracza 5 lat;
- na walutę kredytu
  - kredyty złotowe – udzielane i wypłacane w złotych,
  - kredyty dewizowe – udzielane w walutach obcych;
- formę prawnego zabezpieczenia kredytu
  - kredyty zabezpieczone osobiście, w ramach których kredytobiorca odpowiada osobiście (całym swoim majątkiem) za spłatę kredytu. Przykładem zabezpieczeń osobistych może być: weksel własny *in blanco*, poręczenie wekslowe, gwarancja bankowa czy przelew wierzytelności,
  - kredyty zabezpieczone rzeczowo, w przypadku których odpowiedzialność kredytobiorcy ograniczona zostaje do ściśle określonych i ujętych w umowie kredytowej rzeczowych składników jego majątku. Przykład zabezpie-

[456] M. S. Wiatr (red.), *Bankowość…*, op. cit., s. 134–139; M. Kosowska, *Finansowanie przedsiębiorstwa kredytami i pożyczkami* [w:] A. Bielawska (red.), *Nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009.

czenia rzeczowego stanowić może hipoteka, zastaw, kaucja czy blokada środków na rachunku bankowym;

- zasad oprocentowania
  - kredyty o stałym oprocentowaniu, w odniesieniu do których stopa procentowa przez cały okres obowiązywania umowy kredytu bankowego zachowuje swoją wartość (nie ulega zmianie). Oprocentowanie stałe dotyczy najczęściej kredytów krótkoterminowych oraz tych, w których odsetki są naliczane z góry,
  - kredyty o zmiennym oprocentowaniu, w przypadku których stopa procentowa zmienia swoją wartość w zależności od zmian wielkości indeksu odniesienia;
- częstotliwość wykorzystania i spłaty
  - kredyty wykorzystane jednorazowo albo w transzach:
    - kredyty wykorzystane jednorazowo mają miejsce wówczas, gdy cała kwota kredytu wykorzystywana jest w jednym, ustalonym w umowie terminie,
    - wykorzystanie kredytu w transzach występuje w sytuacji, gdy kwota kredytu uruchamiana jest w kolejnych, z góry określonych częściach i terminach,
  - kredyty spłacane jednorazowo albo w ratach:
    - jednorazowa spłata kredytu ma miejsce wówczas, gdy cała kwota kredytu spłacona jest w jednym, z góry ustalonym terminie,
    - kredyt (co do zasady) może być spłacany w ratach, uzależnionych od warunków umowy kredytowej i zadeklarowanego harmonogramu.

Kredyty inwestycyjne mają zazwyczaj charakter kredytów długoterminowych i stanowią uzupełniające względem środków własnych kredytobiorcy źródło pokrywania nakładów inwestycyjnych. Ogólną zasadą przyjętą w sektorze bankowym jest udział kredytu w finansowaniu aktywności inwestycyjnej na poziomie nieprzekraczającym 80% niezbędnych nakładów. Ponadto, charakter działalności inwestycyjnej – niepodzielność czy długi cykl realizacji – oraz wysokie nakłady kapitałowe z nią związane, przesądzają o odroczonym w czasie terminie spłaty zobowiązania kredytowego. W konsekwencji powyższego kredyty inwestycyjne wiążą się z większym poziomem ryzyka, aniżeli kredyty obrotowe i stąd szczególnego znaczenia nabierają zabezpieczenia spłaty kredytu. Mogą one przyjmować formę zabezpieczeń prawnych (rzeczowych lub/i osobistych), jak również odpowiedniego rozłożenia spłaty kapitału, dostosowanej do rzeczywistych terminów generowania nadwyżki finansowej przez finansowane przedsięwzięcie[457].

[457] M. S. Wiat (red.), *Bankowość…*, op. cit., s. 136–137.

6.6.2. Emisja akcji

Akcja jest papierem wartościowym o charakterze udziałowym, który odzwierciedla część kapitału własnego (zakładowego) wniesionego przez ich pierwszego nabywcę, tym samym tytułując go do nieograniczonego w czasie prawa do współwłasności majątku emitenta[458]. Cechą szczególną akcji jest więc trwałe zaangażowanie kapitału inwestora w majątek jednostki przyjmującej udziały. Usytuowanie inwestora w roli współwłaściciela sprawia, że w jego kierunku delegowana jest wiązka uprawnień o charakterze[459]:

- majątkowym, których realizacja wiąże się z przyrostem wartości majątku akcjonariusza. Obejmują one przede wszystkim:
  - prawo do udziału w zyskach spółki (prawo do dywidendy) – obrazowane możliwością uzyskania części zysku wypracowanego przez spółkę w danym okresie sprawozdawczym. Wysokość dywidendy i częstotliwość jej występowania zależą o wielu przesłanek, przy czym do kluczowych należą: (dodatni) poziom wyniku finansowego, decyzja Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy w sprawie struktury podziału wyniku finansowego oraz liczba posiadanych przez danego akcjonariusza udziałów,
  - prawo do udziału w podziale majątku spółki w przypadku jej likwidacji – akcjonariusze jako właściciele przedsiębiorstwa mają prawo uczestniczenia w podziale aktywów netto pozostałych po likwidowanej spółce (aktywa netto to majątek nieobciążony zobowiązaniami, czyli suma aktywów skorygowana o zobowiązania i rezerwy na zobowiązania),
  - prawo poboru – prawo dotychczasowych akcjonariuszy do objęcia akcji nowej emisji w pierwszeństwie przed pozostałymi uczestnikami rynku. Prawo poboru ma na celu ochronę interesu dotychczasowych akcjonariuszy, zapewniając im zachowanie posiadanej struktury udziałów;
- korporacyjnym, które przejawiają się wpływem akcjonariusza na decyzje podejmowane w spółce i obejmują przede wszystkim:
  - prawo do udziału w Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy (WZA), corocznym i obligatoryjnym zebraniu wszystkich akcjonariuszy danej spółki, które zwoływane jest celem prezentacji szeroko pojętej sytuacji przedsiębiorstwa oraz omówieniu i zatwierdzeniu kwestii podziału wyniku finansowego,
  - prawo do głosu, czyli prawo współdecydowania o sprawach poruszanych w trakcie obrad WZA. Jedna akcja zwykła daje jeden głos w trakcie takiego glosowania,

[458] E. Pietrzak, M. Markiewicz (red.), *Finanse, bankowość i rynki finansowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007, s. 21; Z. Fedorowicz, *Rynek pieniądza i rynek kapitału*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 1997, s. 158.

[459] W. Dębski, *Rynek*…, op. cit, s. 201–206.

- prawo do informacji – akcjonariusz ma prawo wglądu w dokumenty finansowe firmy oraz dostępu do innych informacji bezpośrednio powiązanych z przedsiębiorstwem.

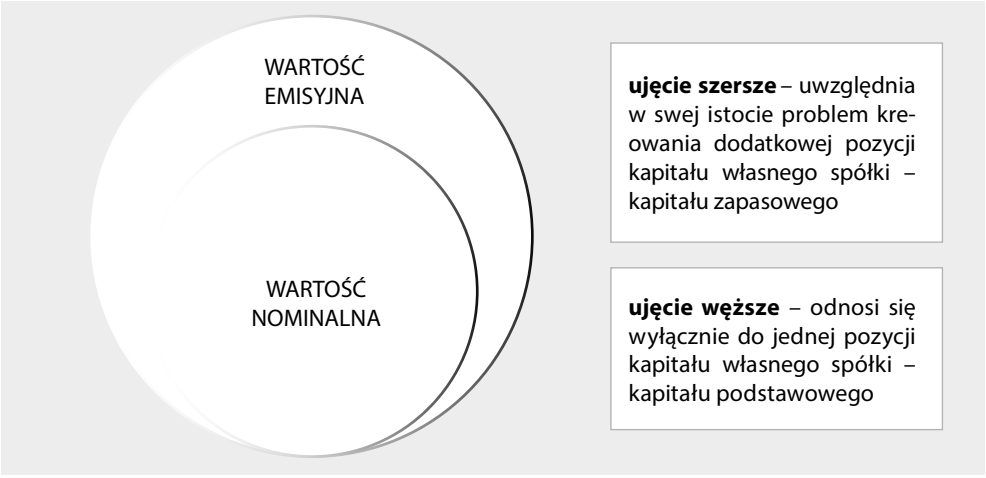
W świetle obowiązujących regulacji prawnych podmiotami uprawnionymi do finansowania (gromadzenia kapitału podstawowego) na rynku akcji są spółki akcyjne i spółki komandytowo-akcyjne. Celem uruchomienia działalności i rejestracji tych spółek w Krajowym Rejestrze Sądowym wartość ich kapitału zakładowego powinna wynosić odpowiednio 100.000 zł i 50.000 zł oraz być podzielona na taką liczbę udziałów, których wartość nominalna nie będzie mniejsza niż 1 grosz.

Warto w tym miejscu podkreślić, że z pojęciem akcji wiąże się co najmniej kilka ujęć wartości tych instrumentów:

- wartość nominalna akcji – wartość (jednostka) kapitału zakładowego przypadającego na 1 akcję. Informuje ona o wielkości wkładu wniesionego na kapitał zakładowy w drodze zakupu jednego instrumentu,
- wartość emisyjna – cena sprzedaży akcji na rynku pierwotnym (w transakcjach zawieranych pomiędzy emitentem a pierwszym inwestorem). Zgodnie z literą prawa akcje nie mogą być obejmowane poniżej ich wartości nominalnej, wobec czego minimalna cena emisyjna wyznaczona jest przez wartość nominalną akcji. Co istotne, nadwyżka ceny emisyjnej nad nominalną zasila kapitał zapasowy – tę pozycję kapitałów (funduszy) własnych przedsiębiorstwa, która tworzona jest celem finansowania potencjalnie występujących w przyszłości strat bilansowych,
- wartość (cena) rynkowa – cena akcji na rynku, kształtowana przez mechanizm rynkowy.

Relacje zachodzące pomiędzy wyróżnionymi powyżej ujęciami wartości akcji prezentuje rys. 15.

Rys. 15. Relacje występujące pomiędzy wybranymi ujęciami wartości akcji



Źródło: Opracowanie własne.

Wybrane kryteria klasyfikacji akcji:

- z punktu widzenia formy występowania w obrocie:
  - akcje zmaterializowane, czyli występujące w postaci fizycznie istniejącego dokumentu. Dokument takiej akcji powinien być sporządzony na piśmie i zawierać informacje określone kodeksem spółek handlowych – m.in. pełną nazwę emitenta, wartość nominalną akcji, serię i numer, siedzibę spółki, podpisy przedstawicieli zarządu, datę emisji, uprawnienia szczególne z akcji,
  - akcje zdematerializowane przyjmujące formę zapisu elektronicznego na odpowiednim rachunku prowadzonym przez firmę inwestycyjną. Akcjonariuszowi akcji zdematerializowanej przysługuje prawo do otrzymania imiennego świadectwa depozytowego wystawianego przez podmiot prowadzący jego rachunek papierów wartościowych;
- z punktu widzenia przenoszenia praw własności:
  - akcje imienne, które w swej treści zawierają imię i nazwisko właściciela akcji, wpisywane do księgi akcyjnej prowadzonej przez zarząd spółki. Posiadanie akcji imiennych wiąże się z możliwością ograniczenia ich zbycia, bowiem w określonych przypadkach dokonanie obrotu akcją imienną wymagać może zgłoszenia planowanej transakcji do zarządu i otrzymania zgody organów spółki na jej realizację. Z drugiej strony, akcje imienne mogą być opłacane w części (minimum 25%) przed ich objęciem, zaś kolejne wpłaty odbywają się zgodnie z określonym terminarzem. Co istotne, przed wprowadzeniem akcji imiennych na parkiet giełdowy muszą one zostać przekształcone w akcje na okaziciela,
  - akcje na okaziciela – w treści znajduje się zapis „na okaziciela". Nie ma ograniczeń odnośnie ich zbywalności, a ich objęcie wymaga wniesienia pełnego wkładu na kapitał podstawowy;
- z punktu widzenia uprawnień ich właścicieli:
  - akcje zwykłe, które są podstawą obrotu giełdowego i z ich posiadaniem wiąże się wiązka uprzednio charakteryzowanych uprawnień o charakterze majątkowym i korporacyjnym,
  - akcje uprzywilejowane, które od akcji zwykłych różnią się tym, że z ich posiadaniem związane są dodatkowe uprawnienia. Rodzaje i sposób uprzywilejowania określa dokładnie statut spółki, natomiast możliwy do zastosowania zakres uprzywilejowania definiuje ustawodawstwo – Kodeks spółek handlowych. W oparciu o cytowany akt prawny wyróżnia się następujące rodzaje uprzywilejowań funkcjonujących w polskim systemie prawnym[460]:
    - wysokości dywidendy wypłacanej na jedną akcję – uprzywilejowanie co do dywidendy nadaje prawo właścicielowi takiej akcji do otrzymania

[460] Art. 351-353 ustawy z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20000941037.

dywidendy o maksymalnie 50% wyższej od jej podstawowej wartości (150% dywidendy przypadającej na akcję zwykłą),
- liczby głosów przypadających na jedną akcję – nie więcej niż dwa głosy na jedną akcję,
- prawa akcjonariusza do zwiększonej wartości majątku likwidowanej spółki przypadającej na jedną akcję.

W podsumowaniu stwierdzić należy, że akcje uprzywilejowane każdorazowo są akcjami imiennymi. W przypadku sprzedaży akcji uprzywilejowanych dochodzi do przekształcenia akcji imiennej w akcję na okaziciela, co z kolei sprawia, że wszelkie uprzywilejowania związane z danym instrumentem wygasają. Ponadto, przedmiotem obrotu giełdowego są akcje spełniające jednocześnie trzy kryteria – są instrumentami: zdematerializowanymi, na okaziciela i zwykłymi.

6.6.3. Emisja obligacji[461]

Ustawowa[462] definicja obligacji stanowi, że obligacja jest emitowanym w serii papierem wartościowym, w którym emitent stwierdza, że jest dłużnikiem właściciela tego instrumentu (obligatariusza) i zobowiązuje się wobec niego do spełnienia określonego świadczenia. Może mieć charakter świadczenia:
- pieniężnego, wówczas emitent zobowiązuje się do wypłaty określonego poziomu dochodu w postaci oprocentowania (bądź dyskonta) oraz wykupu obligacji w terminie jej zapadalności;
- niepieniężnego, w przypadku którego katalog potencjalnych świadczeń emitenta na rzecz obligatariuszy w obecnym stanie prawnym jest otwarty i właściwie każde zobowiązanie prawnie dopuszczalne może być zaciągnięte w drodze emisji obligacji[463]. Zwykle w tej kategorii wyróżnia się:
  - obligacje z prawem do udziału w zysku emitenta (obligacje partycypacyjne), których istota opiera się na powiązaniu korzyści osiąganych przez inwestorów z efektami ekonomicznymi przedsiębiorstwa emitującego obligacje. W przypadku emisji tych instrumentów emitent zastępuje prawo obligatariusza do otrzymania odsetek prawem do udziału w zysku,
  - obligacje zamienne, w ramach których emitent podejmuje zobowiązanie realizacji na rzecz obligatariusza jednego z dwóch alternatywnych rozwiązań – zaspokojenia istniejącej wierzytelności poprzez wypłatę nominału

[461] Szerokich rozważań nt. wykorzystania obligacji w finansowaniu działalności przedsiębiorstw dostarcza: M. Pawłowski, *Rynek obligacji korporacyjnych w Polsce. Uwarunkowania i perspektywy rozwoju*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2015.

[462] Ustawa z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150000238.

[463] J. Kropiwnicki, *Ustawa o obligacjach. Komentarz*, LexisNexis sp. z o.o., Warszawa 2010, s. 18, Analiza obligacji powiązanych ze świadczeniem o charakterze niepieniężnym zostanie przedstawiona w punkcie 1.2.2.

obligacji oraz należnych odsetek albo umorzenia istniejącego stosunku dłużnego w drodze wydania akcji w liczbie określonej współczynnikiem zamiany (konwersji) obligacji[464]. Konstrukcja prawna obligacji zamiennej uprawnia więc obligatariusza do przekształcenia wierzytelności łączącej jego osobę z emitentem, na stosunek udziałowy z pełnymi tego skutkami prawnymi,

- obligacje z prawem pierwszeństwa, które wyposażają obligatariuszy w prawo nabycia akcji nowej emisji (emitenta obligacji) w pierwszeństwie przed pozostałymi uczestnikami rynku, w tym również dotychczasowymi akcjonariuszami tej spółki[465]. Emisja obligacji tego rodzaju nie zwalnia jednak emitenta obligacji z obowiązku wywiązania się ze świadczenia o charakterze pieniężnym. Wykonanie prawa przysługującego obligatariuszowi obligacji z prawem pierwszeństwa wiąże się zatem z koniecznością wniesienia wkładu na objęcie akcji. W istotny sposób rozgranicza to omawianą grupę instrumentów od obligacji zamiennych, gdzie objęcie określonej liczby akcji jest jednoznaczne z umorzeniem zobowiązania obligacyjnego.

Świadczenia wynikające z obligacji, sposób ich realizacji oraz związane z nimi prawa i obowiązki emitenta i obligatariuszy w szczegółowy sposób określają warunki emisji. Dokument ten w swej treści ujmuje szeroki zakres zagadnień powiązanych z emisją długu i jego emitentem, a w szczególności określa takie parametry, jak:

- wartość nominalną obligacji – przypisana każdemu pojedynczemu instrumentowi jednakowa kwota pieniężna, oznaczająca wielkość udzielonej emitentowi pożyczki z tytułu nabycia obligacji (kwota, którą emitent jest zobowiązany zwrócić obligatariuszowi w terminie zapadalności/wykupu instrumentu),
- termin wykupu (termin zapadalności) obligacji – jest to okres od daty jej emisji do momentu, w którym powinien nastąpić wykup jej wartości nominalnej (czyli zwrot zaciągniętej przez emitenta pożyczki),
- sposób ustalenia dochodu – odsetki lub dyskonto (szerzej: klasyfikacja obligacji).

Charakteryzując obligacje, warto uwypuklić ustawowe stwierdzenie *emitowany w serii*, poprzez które ustawodawca nadaje obligacji charakteru papieru wartościowego emitowanego w większej liczbie jednostek niż jedna. Cecha ta bezwzględnie wyodrębnia obligację spośród innych dłużnych papierów wartościowych – czeków, weksli czy certyfikatów depozytowych. Omawiany aspekt emisji obligacji przejawia się również w tym, że każdy jeden instrument danej serii

[464] M. Grasela, *Obligacje zamienne na akcje*, Dom Wydawniczy Ostoja, Kraków 1999, s. 18.

[465] Jeżeli dotychczasowym akcjonariuszom emitenta służy prawo poboru, emisja obligacji z prawem pierwszeństwa wyłącza to prawo. W konsekwencji w pierwszej kolejności uprawnionymi do nabycia akcji nowej emisji spółki sytuuje się obligatariuszy.

ucieleśnia ten sam zakres praw i obowiązków przenoszonych treścią instrumentu, co znajduje wyraz w:

- jednakowym charakterze i zakresie świadczeń przysługujących obligatariuszom,
- tej samej wysokości i sposobie ustalania dochodu (oprocentowania),
- jednakowym terminie emisji i wykupu obligacji.

Zróżnicowanie powyższych parametrów możliwe jest jedynie w przypadku emisji różnych serii obligacji[466].

Zdolność emisyjną w zakresie kreowania obligacji posiada zamknięty krąg podmiotów. W pierwszej kolejności, ustawa przyznaje status emitenta podmiotom, które legitymują się zespołem obligatoryjnych cech przejawiających się w: posiadaniu osobowości prawnej (spółki akcyjne i spółki z o.o.) oraz w prowadzeniu działalności gospodarczej lub powołaniu danego podmiotu do istnienia celem przeprowadzenia emisji długu. Następnie, enumeratywnie wymienia grupę uprawnionych do emisji obligacji, uznając za emitenta: spółki komandyto-akcyjne; spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe; Krajową Kasę Oszczędnościowo-Kredytową; jednostki samorządu terytorialnego; związki komunalne; miasto stołeczne Warszawa; podmioty posiadające osobowość prawną, upoważnione do emisji obligacji na podstawie innych ustaw; instytucje finansowe o cechach określonych treścią ustawy[467].

Wybrane kryteria podziału obligacji:

- w zależności od sposobu ustalenia dochodu:
  - obligacje dyskontowe – okresowe płatności odsetkowe od nominału obligacji nie występują, a zysk inwestora kształtowany jest pod wpływem różnicy pomiędzy ceną nabycia obligacji (ceną emisyjną) i wartością, po jakiej podlega ona wykupowi (wartość nominalna),
  - obligacje kuponowe – płatności odsetkowe występujące z określoną częstotliwością i ustalone są w oparciu o wartość nominalną obligacji oraz deklarowane przez emitenta oprocentowanie. Obligacje kuponowe mogą występować z oprocentowaniem:
    - stałym – odsetki naliczane według równej stopy oprocentowania, obowiązującej od momentu emisji obligacji do czasu ich wykupu,
    - zmiennym – wysokość odsetek kształtowana jest pod wpływem zmienności indeksu rynkowego, na którym bazuje oprocentowanie,

---

[466] M. Romanowski, *Papiery wartościowe emitowane w serii a pojęcie oferty publicznej*, „Przegląd Prawa Handlowego" nr 3, 2007, s. 7–10.

[467] Emitentem obligacji w tej kategorii są instytucje finansowe, których członkiem jest Rzeczpospolita Polska lub Narodowy Bank Polski, lub przynajmniej jedno z państw należących do Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), bank centralny takiego państwa lub instytucje, z którymi Rzeczpospolita Polska zawarła umowy regulujące działalność takich instytucji na terenie Rzeczypospolitej Polskiej i zawierające stosowne postanowienia dotyczące emisji obligacji; ustawa z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach, op. cit. http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150000238.

- w zależności od terminu wykupu:
  - obligacje wieczyste (perpetualne), które cechuje brak zdefiniowanego terminu zwrotu nominału, a mechanizm ich funkcjonowania przybiera formę renty wieczystej – nieograniczonego w czasie prawa obligatariusza do otrzymywania płatności odsetkowych,
  - obligacje o określonym terminie wykupu, które obejmują:
    - obligacje krótkoterminowe, emitowane na okres od 1 roku do 5 lat,
    - obligacje średnioterminowe, w których termin wykupu następuje nie wcześniej niż w ciągu 5 lat od momentu emisji, jednak w terminie nieprzekraczającym 12 lat,
    - obligacje długoterminowe, z terminem realizacji uprawnień przekraczającym 12 lat od momentu emisji;
- w zależności od zasięgu emisji:
  - obligacje krajowe, które są denominowane w walucie krajowej oraz plasowane na krajowym rynku kapitałowym,
  - obligacje międzynarodowe, kierowane na rynki zewnętrzne względem kraju emitenta obligacji oraz wyrażone w obcej walucie. Obligacje międzynarodowe obejmują swym zakresem trzy kategorie instrumentów[468]:
    - obligacje zagraniczne emitowane przez zagranicznych pożyczkobiorców na rynkach kapitałowych krajów, w których walucie denominowana jest emisja obligacji,
    - euroobligacje odnoszące się do dłużnych papierów wartościowych denominowanych w walucie innej niż waluta kraju, w którym obligacje zostały wyemitowane; co do zasady euroobligacje są emitowane jednocześnie w więcej niż jednym kraju i plasowane przez międzynarodowe syndykaty banków,
    - obligacje globalne stanowiące instrumenty emitowane równocześnie jako euroobligacje oraz obligacje zagraniczne.

6.6.4. Finansowanie mezzanine

Finansowanie mezzanine, określane także finansowaniem hybrydowym, odnosi się do wykorzystania instrumentów finansowych łączących cechy kapitału własnego i kapitału obcego. Najpowszechniej występującym instrumentem tej klasy jest scharakteryzowana uprzednio obligacja zamienna, która uprawnia obligatariusza do zmiany pozycji z wierzyciela na akcjonariusza spółki. Jako przyczynę wykorzystania emisji obligacji zamiennych w finansowaniu przedsiębiorstw wymienia się głównie niższy koszt kapitału obcego. Bowiem prawo zamiany obligacji

[468] G. Kozuń-Cieślak, *Liberalizacja rynków finansowych oraz rozwój światowego rynku kapitałowego – doświadczenia i prognozy* [w:] *Światowy rynek kapitału. Wybrane zagadnienia. Uwarunkowania, doświadczenia, perspektywy*, (red.) G. Kozuń-Cieślak, Difin, Warszawa 2012, s. 52.

na akcję emitenta umożliwia obniżenie poziomu oprocentowania tych walorów względem obligacji klasycznych[469]. Rezygnacja obligatariusza z przysługującego mu świadczenia pieniężnego zwalnia jednocześnie emitenta z obowiązku zwrotu nominalnej wartości obligacji oraz wywołuje skutek w postaci podwyższenia kapitału zakładowego.

W praktyce gospodarczej wykształcił się również rodzaj obligacji zamiennych określany *obligacją odwrotnie zamienną*, gdzie prawo wyboru realizacji świadczenia przypisywane jest emitentowi instrumentu. Zasadniczą cechą charakterystyczną tej obligacji jest wyższy kupon odsetkowy względem rynkowych stóp procentowych, rekompensujący ryzyko inwestora ponoszone w związku z możliwością utraty dochodów kapitałowych wynikających ze wzrostu cen akcji powiązanych z obligacją[470].

6.6.5. Formuła *project finance*

Formuła *project finance* dedykowana jest finansowaniu dużych i kapitałochłonnych przedsięwzięć inwestycyjnych. Specyfika tej metody polega na powołaniu specjalnej spółki celowej (określanej *project company* lub *vehicle company*), której założycielami i posiadaczami udziałów są podmioty biorące czynny udział w realizacji projektu (spółka ta jest podmiotem praw i obowiązków).

Finansowanie projektu realizowanego w formule *project finance* znacząco odbiega od tradycyjnego finansowania. Różnica przejawia się w tym, iż udostępnienie kapitału poparte jest oceną rentowności podejmowanego przedsięwzięcia a nie oceną zdolności kredytowej kredytobiorcy, jak to ma miejsce w przypadku standardowej procedury. W konsekwencji powyżej wyróżnionych cech analizowanej formuły, źródłem spłaty zobowiązania kredytowego są osiągane przez przedsięwzięcie przepływy pieniężne, a podstawowym (zasadniczo jedynym lub głównym) zabezpieczeniem długu jest majątek powstający w trakcie realizacji przedsięwzięcia[471]. Niewielkie wyposażenie kapitałowo-majątkowe przedsięwzięcia znajduje swe konsekwencje w wysokim poziomie dźwigni finansowej po stronie spółki celowej i jednocześnie – ograniczonych możliwościach roszczeń (regresu) wierzycieli w stosunku do tego podmiotu.

---

[469] A. Duliniec, *Obligacje zamienne – hybrydowy instrument finansowania*, „Rynek terminowy" nr 22 (4/03), 2003, s. 7.

[470] G. Łukasik, *Strategie finansowania rozwoju współczesnych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2010, s. 175.

[471] T. Jewartowski, *Projekt finance jako metoda finansowania inwestycji infrastrukturalnych*, Ruch pracowniczy, ekonomiczny i socjologiczny, 1/2002, s. 187–188.

6.6.6. Finansowanie transakcji M&A[472]

Transakcje M&A stanowią jedną z form rozwoju zewnętrznego przedsiębiorstwa, opierającą się na jednym z dwóch alternatywnych rozwiązań[473]:

- połączeniu dwóch (lub więcej) dotychczas niezależnych względem siebie jednostek gospodarczych, które z chwilą przeprowadzenia transakcji tracą swoją odrębność i autonomiczność – tworzą jeden podmiot gospodarczy (fuzja),
  lub
- przejęciu prawa kontroli nad działalnością jednej jednostki gospodarczej przez drugą (przejęcie).

Z powyższego wynika, iż strategie rozwoju podmiotów gospodarczych – realizowane za pośrednictwem transakcji M&A – są nierozwieralnie związane ze zmianą struktury i wielkości kapitału własnego jednostek łączących się bądź przejmowanych[474]. Wynika to bowiem z tego, iż operacje fuzji i przejęć następują w drodze:

- wymiany akcji (bądź udziałów) pomiędzy dwoma łączącymi się jednostkami lub zakupu akcji (bądź udziałów) od dotychczasowych ich właścicieli przez podmiot przejmujący,
- udziału w podnoszeniu kapitału własnego przez jednostki zmierzające do połączenia się lub przez podmiot przejmujący,
- realizacji praw wynikających z wyemitowanych obligacji zamiennych.

Procesy M&A zachodzą zatem na rynku kapitału własnego (przy wykorzystaniu emisji akcji) bądź na rynku instrumentów hybrydowych (za pośrednictwem emisji obligacji zamiennych). Jednak niezależnie od rodzaju instrumentu służącego realizacji transakcji M&A źródłem finansowania tych operacji są kapitały pochodzące:

- ze źródeł wewnętrznych przedsiębiorstwa (zyski zatrzymane),
- z sektora bankowego (kredyty bankowe służące zaangażowaniu kapitałowemu w jednostkach łączących się bądź w podmiocie przejmowanym),
- z rynku kapitałowego (emisja obligacji bądź nowych akcji połączona z ich odsprzedażą).

---

[472] Szerzej na temat finansowania transakcji fuzji i przejęć w: J. Piszewski, *Finansowanie fuzji i przejęć*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, Zeszyt Naukowy nr 82, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2007, s. 138–150.

[473] W. Frąckowiak (red.), *Fuzje*…, op. cit., s. 24.

[474] W przypadku fuzji dotychczasowi akcjonariusze (udziałowcy) łączących się podmiotów gospodarczych w zamian za posiadane instrumenty udziałowe otrzymują akcje (udziały) nowo powstałego przedsiębiorstwa. Z kolei w ramach przejęcia dochodzi do sytuacji, w której podmiot przejmujący nabywa akcje (udziały) podmiotu przejmowanego w liczbie wystarczającej dla sprawowania kontroli i zarządzania. W. Frąckowiak (red.), *Fuzje*…, op. cit., s. 24.

6.7. Finansowanie krótkoterminowe

Finansowanie krótkoterminowe odnosi się do problemu wspierania płynności finansowej przedsiębiorstwa, a więc zabezpieczenia potrzeb jednostki w zakresie regulowania bieżących zobowiązań w terminach i kwotach, w jakich one występują. Dobór właściwego instrumentu zależny jest od rozmaitych kryteriów i preferencji przedsiębiorstwa, jednak z punktu widzenia praktyki bankowej warto zaakcentować dwie potencjalne możliwości.

Pierwszym rozwiązaniem jest kredyt w rachunku bieżącym, który należy do najbardziej rozpowszechnionych form krótkoterminowego finansowania bankowego. Zadłużenie występuje w postaci salda debetowego w rachunku bieżącym kredytobiorcy. Powstaje ono w wyniku dyspozycji płatniczych, które przekraczają wartość środków dostępnych na tym rachunku.

Kredyt ten występować może w dwóch podstawowych wariantach – kredytu otwartego oraz kredytu kasowego. Udzielenie kredytu otwartego umożliwia przedsiębiorstwu spowodowanie salda debetowego na jego rachunku bankowym, a więc firma upoważniona jest do wydawania zleceń płatniczych, które bank zobowiązuje się wykonywać do wysokości przyznanego kredytu. W analizowanym wariancie kwota kredytu pozostaje do stałej dyspozycji kredytobiorcy, który zachowuje swobodę w kształtowaniu wielkości zadłużenia.

Podobny charakter ma kredyt kasowy (płatniczy, przejściowy), który umożliwia przedsiębiorstwu pobieranie z rachunku bieżącego kwoty przekraczającej dostępne zasoby. Odmiennie od poprzedniego wariantu, kredyt kasowy wymaga zgody banku na realizację dyspozycji płatniczej i udostępnienia środków finansowych. W zależności od polityki instytucji finansowej, analizowana forma finansowania obwarowana może być dodatkowymi restrykcjami w zakresie minimalnej wartości środków postawionych do dyspozycji klienta, jak również sposobu i terminu spłaty oraz wielkości oprocentowania.

Drugim instrumentem krótkoterminowego wspierania działalności operacyjnej przedsiębiorstwa jest faktoring[475]. Jest to instrument dedykowany podmiotom wykazującym zdolność do generowania należności. Istota faktoringu opiera się na przejmowaniu przez bank bieżących i nieprzeterminowanych wierzytelności wynikających z obrotu gospodarczego. Zatem w odróżnieniu od kredytu w rachunku bieżącym, proces wspierania płynności finansowej przebiega w oparciu o aktywa przedsiębiorstwa, jakimi są należności.

Usługa faktoringu ulega rozmaitym podziałom, z czego kluczowe jest wyodrębnienie faktoringu z punktu widzenia przyjmowanej przez bank (faktora) funkcji gwarancyjnej. W praktyce gospodarczej wykształcił się faktoring pełny (właściwy bądź bez regresu), w ramach którego skup wierzytelności ma nieodwołalny charakter. Wraz z nabyciem wierzytelności bank (faktor) nabywa wszelkie rodzaje ryzyka

[475] Szczegółowo faktoring został scharakteryzowany w rozdziale 5 (punkt 5.7).

związanego z przejmowaną wierzytelnością, w tym – ryzyko kredytowe kontrahenta. Opozycyjny charakter wykazuje faktoring zawierający klauzulę regresu, która przejawia się w przypadku zwłoki kontrahenta w rozliczeniu transakcji. W obliczu braku wpływu gotówkowego w terminie zapadalności należności bank zachowuje prawo roszczenia zwrotnego – regresu względem podmiotu, od którego nabył wierzytelność (faktoranta).

7. Etyka

Róża Milic-Czerniak

Etyka w działalności bankowej postrzegana jest od kilku stuleci jako coś nieodzownego, początkowo w sposób naturalny wbudowanego w relacje pomiędzy bankami a ich klientami. Etyczny wymiar relacji gwarantowała wspólnota ich interesów. Zagęszczające się sytuacje rozbieżności tych interesów stwarzają konieczność prawidłowego usytuowania etyki w relacjach banków z interesariuszami. Etyki w bankach nie można pozostawić subiektywnemu uznaniu pracowników, biorąc pod uwagę coraz częstsze pojawianie się afer o zasięgu międzynarodowym, u podłoża których leży naruszanie podstawowych zasad etyki. Etyka powinna znaleźć odzwierciedlenie w kulturze banku i to na każdym poziomie jej tworzenia i egzekwowania.

7.1. Kultura organizacji a etyka

P. Sztompka definiuje kulturę jako wzory: działania, myślenia i posiadania, dodając jednocześnie, iż jest ona zawsze zrelatywizowana do jakiejś społeczności (np. społeczeństwa, miasta, organizacji), która ją wytwarza i egzekwuje[476]. Zawężając zatem definicję kultury do organizacji, można powiedzieć, iż kultura organizacji to jej wzory działania, myślenia i wyposażenia materialnego. Sformułowanie to wskazuje wyraźnie na trójpodział w obrębie kultury. W literaturze z zakresu kultury organizacji jest on sprowadzany do trzech warstw[477], a mianowicie warstwy:

- zewnętrznej, którą tworzą elementy tzw. kultury materialnej (artefakty), składające się na obraz firmy, takie jak: produkty, usługi, architektura, wyposażenie

[476] P. Sztompka, *Socjologia zmian społecznych*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2005.
[477] F. Trompenaars, Ch. Hampden-Turner, *Siedem wymiarów kultury*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002, s. 37.

i wystrój centrali i oddziałów banku, sposób ubierania się pracowników (*dress code*, np. meloniki), sposób komunikowania się banku z otoczeniem (reklamy, ulotki, regulaminy itd.),

- środkowej (związanej z działaniem): sposoby odczuwania i reagowania, zwyczaje, postawy, a także wspólny system norm i wartości pracowników przejawiający się w zachowaniach (w tym etycznych), działaniach i stabilizujący kulturę przedsiębiorstwa,
- wewnętrznej (myślenia, rdzeń kultury): przyjęte zasady etyczne, podstawowe przekonania, założenia dotyczące stosunku do czasu, przestrzeni, środowiska, ryzyka, relacji z interesariuszami itp., stosunek do prawa i zobowiązań międzyludzkich; decyduje o sposobie radzenia sobie z problemami, zmianami, nowymi zjawiskami. Jest to najbardziej zakorzeniona i najtrwalsza warstwa kultury danej organizacji, system intuicyjnie akceptowanych przekonań.

Istotna jest spójność wszystkich trzech warstw kultury organizacji. Relatywnie łatwo „zestroić" warstwę zewnętrzną z pozostałymi. Najwięcej trudności przysparza jednolitość rdzenia kultury przedsiębiorstwa, a głównie przyjętych zasad etyki z normami moralnymi, a więc normami postępowania pracowników wynikającymi z moralności (opierają się na rozróżnieniu tego, co dobre od tego co złe w danej społeczności). Normy moralne nie są bowiem jednolite na całym świecie, gdyż poszczególne społeczeństwa, regiony itd. mogą różnić się znacząco pod tym względem. Pokazały to wyniki badań kulturowych uwarunkowań tworzenia bogactwa w siedmiu krajach. Respondenci z siedmiu wysoko rozwiniętych krajów różnili się zasadniczo co do takich kwestii, jak np. przekazanie przyjacielowi poufnej informacji rynkowej, która może go uchronić przed bankructwem (co jest wręcz przestępstwem), czy też uwzględnianie w wynagrodzeniu pracownika wyłącznie pracy, którą wykonuje, bez brania pod uwagę także wielkości jego rodziny[478]. Normy moralne w przedsiębiorstwie mogą się zatem różnić od norm przyjętych w danym społeczeństwie. Tym bardziej wzrastają w tej sytuacji wymagania co do pełnego wykorzystania normatywnego charakteru przyjętych zasad etyki (zalecających co się powinno robić, a czego należy unikać[479]) w rdzeniu kultury organizacji oraz zagwarantowania ich respektowania w codziennej praktyce zawodowej poprzez odpowiednią komunikację wewnątrz organizacji.

Wyrazem kultury organizacji może być tożsamość jej marki ze skrytalizowaną misją, wizją i strategią. Są to elementy, które dopełniają znaczenie kultury organizacji, a jednocześnie pozwalają na jej komunikację z otoczeniem w uproszczony i przejrzysty sposób. U jej podstaw leży pełne zrozumienie przez pracowników ro-

---

[478] Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur kapitalizmu*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.

[479] M. Ossowska, *Normy moralne. Próba systematyzacji,* PWN, Warszawa 1970, s. 161.

dzaju relacji, jakie muszą utrzymywać ze sobą nawzajem, z klientami oraz innymi interesariuszami, by realizować wartości marki[480].

Jednolita i jednoznaczna kultura organizacyjna powinna stanowić podstawowy, niekwestionowany na żadnym poziomie decyzyjnym standard zachowań, pomagający pracownikom w podejmowaniu prawidłowych decyzji bez odwoływania się do regulacji oraz sformalizowanych mechanizmów kontrolnych. W tym tylko znaczeniu kultura organizacji jest jak klej, który spaja strategię z codziennymi zachowaniami pracowników[481]. Daje im bowiem poczucie wspólnej misji i jest gwarantem respektowania zasad, które obowiązują w przedsiębiorstwie. Kultura korporacyjna powinna obowiązywać wszystkich pracowników bez względu na pozycję zajmowaną w jej hierarchii. W sektorze finansowym wielu krajów, instytucje nadzorcze skupiają się coraz bardziej na kulturze organizacji i etycznych zachowaniach pracowników, które w sposób bezpośredni przekładają się na doświadczenia klientów i okazywane zaufanie publiczne.

Nie sposób nie wspomnieć w tym miejscu o **kulturze ryzyka** – koncepcji coraz popularniejszej, szczególnie w instytucjach sektora finansowego, obejmującej wartości, przekonania, wiedzę i podejście do kwestii ryzyka, dzielone przez grupę ludzi świadomych wspólnego celu – czyli generalnie pracowników danej organizacji.

Znaczenie kultury ryzyka wzrasta wraz ze wzrostem liczby identyfikowanych rodzajów ryzyka – wymienia się 50, 100, a można nawet znaleźć przykłady rejestrów, liczących setki i tysiące rodzajów ryzyka. W bankach najwięcej uwagi poświęca się tym rodzajom ryzyka, które związane są z obliczaniem wymogów kapitałowych (kredytowe, operacyjne, rynkowe), a także ryzyku płynności, nadmiernej dźwigni, biznesowemu, braku zgodności, utraty reputacji itd. Ponadto wskazuje się na wiele sytuacji prowadzących do naruszeń etycznych, jak wadliwe systemy motywacji pracowników, nieodpowiednie przywództwo zarządu w zakresie kształtowania i wdrażania etyki oraz kultury, wadliwa komunikacja, nadmierna złożoność organizacji oraz zachodzące w niej zmiany, ryzyko „szklanych sufitów" (wynikające z braku możliwości raportowania i omawiania ryzyka z zarządem przez pracowników ds. zarządzania ryzykiem i audytu wewnętrznego). Z tych pobudek powstał projekt Rekomendacji Z KNF, w którym silnie eksponowane jest zagadnienie kultury ryzyka, a rekomendacja 28 zaleca wręcz opracowanie i wprowadzenie w życie „zasad kultury ryzyka, obejmujących cały bank, opartych

[480] L. de Chernatony, *Marka. Wizja i tworzenie marki*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003, s. 49 i dalsze.

[481] A. K. Koźmiński, *Zarządzanie w warunkach niepewności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 55.

na pełnym zrozumieniu ryzyka, na jakie bank jest narażony i sposobu zarządzania tym ryzykiem, uwzględniając przyjęty apetyt na ryzyko"[482].

Szczególne znaczenie w kulturze banku ma wypracowanie określonych regulacji prawa miękkiego, których wyrazem jest dbałość o relacje banku z interesariuszami, a szczególnie pracowników banku z klientami banku, a następnie dbanie o zgodne z nimi zachowania pracowników, a więc o kształtowanie proklientowskiego „habitus" (półautomatyczny i nie do końca uświadomiony styl działania)[483].

Pozytywnymi cechami silnej kultury korporacji jest wspólny cel, wartości, etyka, a także stopień, w jakim interesy, wartości i etyka poszczególnych pracowników są zgodne ze strategią ryzyka, apetytu na ryzyko, tolerancją i podejściem przedsiębiorstwa do ryzyka. Etyka jest zatem ściśle związana z kulturą korporacji (w tym kulturą ryzyka), gdyż z jednej strony stanowi jej integralny element (podkreślony w każdej warstwie kultury organizacji), a z drugiej strony kultura powinna wspierać zachowania etyczne.

7.2. Etyka przedsiębiorstwa bankowego

Dla pełniejszego zrozumienia etyki w biznesie, a szczególnie wyboru podstawowych jej zasad, warto przytoczyć koncepcję przedsiębiorstwa i jego celów J. M. Bocheńskiego. Przedsiębiorstwo jest dla niego mianowicie systemem, składającym się z co najmniej sześciu elementów (podsystemów): trzech wewnętrznych (kapitał, siła robocza i wynalazczość) oraz trzech elementów zewnętrznych (odbiorcy, region i państwo), które to można sprowadzić do różnych grup interesariuszy (poza wynalazczością). Wśród celów przedsiębiorstwa wyodrębnia on przede wszystkim cele immanentne (*finis operis* – główny i poboczne) i transcendentne (*finis operantis*). Immanentnym celem głównym jest w każdym przedsiębiorstwie produkcja dóbr i świadczenie usług, a celami pobocznymi: przetrwanie, wzrost i rentowność. Te ostatnie powinny być podporządkowane celowi głównemu jako jego warunki konieczne. Wypracowanie zysku nie jest celem tylko właściciela, lecz jest celem samego przedsiębiorstwa, gdyż gwarantuje jego przetrwanie, a także i wzrost. Bocheński podkreśla jednak występowanie przeciwieństw koniecznych (konfliktu interesów) pomiędzy celami każdego z podsystemów (pracownicy chcą możliwie wysokich płac, akcjonariusze wysokiej dywidendy itd.) z jednej strony, a z drugiej strony pomiędzy celami podsystemów a przedsiębiorstwa jako całości. Osiąganie zbyt wysokich korzyści przez jeden podsystem osłabiając przedsiębiorstwo, szkodzi jego interesom. Jednocześnie jednak autor podkreśla, iż cele pod-

---

[482] Projekt Rekomendacji Z, dotyczącej zasad ładu wewnętrznego w bankach, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, grudzień 2015. https://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_ Z_do_konsultacji_tcm75-43751.pdf *[1.11.2016]*.

[483] A. Kłoskowska, *„Bourdieu"*, w: *Encyklopedia Socjologii*, 1.1, Warszawa 1998, Oficyna Naukowa, s. 70.

systemów mogą być osiągnięte tylko wtedy, gdy zostanie osiągnięty cel główny przedsiębiorstwa[484]. Bocheński wyprowadza zatem etykę biznesu z tak pojmowanej istoty bytu przedsiębiorstwa oraz z jego celów immanentnych. Ich realizacja wymaga dbałości o decyzje etyczne, a przede wszystkim przestrzegania zasady solidarności celów.

Decyzje etyczne instytucji zatem to najogólniej decyzje podejmowane z uwzględnieniem nie tylko własnych potrzeb i dążeń, lecz także potrzeb i dążeń innych podsystemów (używając języka Bocheńskiego), określanych mianem interesariuszy, a także środowiska naturalnego. Wychodzenie poza ramy własnych korzyści określa się czasami jako uwzględnianie „interesu własnego rozumianego całościowo", a więc także interesu przedsiębiorstwa (Reid)[485].

Sprawiedliwość jest uważana, począwszy od Sokratesa, Platona i Arystotelesa za normę moralną i wartość najistotniejszą w etyce. Wartość ta w każdym ze swych przejawów ma sprzyjać zmniejszeniu dysproporcji, konfliktu między jedną a drugą stroną. Na szczególną uwagę zasługuje przy tym tzw. sprawiedliwość **rozdzielcza** (dystrybutywna), w której wychodzi się z założenia, że każdy, kto uczestniczył w produkcji danego towaru, powinien otrzymać jakąś część wypracowanych dochodów, w miarę proporcjonalną do jego wkładu pracy. Odnosi się zatem do sfery rozdziału dóbr lub świadczeń w zależności od oceny znaczenia, niezbędności i wkładu pracy grup oraz jednostek według zasady zróżnicowania. Stanowi ona przeniesienie etycznej zasady sprawiedliwości w sferę stosunków społeczno-gospodarczych, stąd jej znaczenie w etyce biznesu. Stosowanie tej zasady w przedsiębiorstwie bankowym powinno wpływać na niwelowanie przeciwieństw koniecznych (konfliktu interesów), a tym samym na niedopuszczanie do zbyt wysokich nierówności (np. przy ustalaniu cen produktów bankowych, wynagrodzeń różnych grup pracowników, sprzedaży klientom produktów rentownych dla banku).

Szerzej zasadę sprawiedliwości rozumie M. Ossowska, przyjmując iż sprawiedliwy jest taki czyn, który wyświadcza komuś to, co mu się należy, a niesprawiedliwy jest czyn, który narusza czyjeś uznane w danej grupie uprawnienia. Oczekiwanie wzajemności prowadzące do roszczeń oparte jest tutaj na zasadzie nakazującej odpłacać dobrem za doznane dobro, a przynajmniej nie odpłacać za nie złem[486]. Zasady tej nie można stosować w oderwaniu od całego kontekstu i sprowadzać do relacji: czyniący dobro – odpłacający dobrem (lub co najmniej nie odpłacający złem), a więc do relacji wzajemności w każdej sytuacji. Jeżeli bowiem pracodawca wynagradza pracowników za *misselling*, to pracownik sprzedając bezużyteczne produkty klientowi, powinien odwzajemniać się wdzięcznością wobec pracodaw-

---

484 J.M. Bocheński, *Sens życia i inne eseje,* PHILED, Kraków 1993, s. 72–92.

485 S. Young, *Etyczny kapitalizm*, METAmorfoza, Wrocław 2005, s. 6.

486 M. Ossowska, *Normy…*, op. cit.

cy. Zasada ta narusza jednak interes klienta. Prowadzi także niejednokrotnie do zmowy milczenia wobec nieetycznych zachowań w banku (Przykład 1). Zdecydowana większość zachowań nieetycznych w bankach wynika z niewłaściwego stosowania zasady sprawiedliwości dystrybutywnej. Zachowania takie ułatwia m.in. sprzedaż skomplikowanych produktów finansowych (quasi innowacyjnych, jak niektóre instrumenty pochodne czy produkty *bancassurance* itd.), dostęp do informacji poufnej, czy też podejmowanie decyzji w warunkach niedostatecznej kontroli. Przejawia się to w postaci nadużyć rynkowych, a więc zachowań takich jak manipulacje, *insider trading*, jak również przewagi pracowników banku w konflikcie interesów.

Szczególne znaczenie etyki w działalności bankowej wynika zarówno z faktu, iż jest to działalność niezmiernie trudna jako przedmiot legislacji (obejmuje coraz bardziej skomplikowane produkty, często się zmieniające, które jednocześnie są drogie i szybko dystrybuowane) i obejmuje wielu pracowników, których zachowania nie zawsze można kontrolować bezpośrednio, jak też z faktu, iż zachowania nieetyczne są niejednokrotnie wręcz niemożliwe do udowodnienia.

Zachowania etyczne także i w przedsiębiorstwie bankowym nie są czymś oczywistym, współwystępującym z każdym działaniem pracownika, lecz wręcz przeciwnie – wymagają dodatkowego wysiłku, siły woli, refleksji, zrozumienia zasad moralnych. Nie są one do tego „dane" raz na zawsze, zmieniają się, stąd wymagają odpowiedniego kształcenia oraz nieustannego pogłębiania świadomości moralnej w ramach kultury korporacji. Rdzeń etyki banku (jako element jej rdzenia kultury) powinny stanowić uznawane i przyjęte zasady etyki (dobre praktyki bankowe) spisane w kodeksie etyki bankowej.

7.3. Kodeksy etyki bankowej

Kodeksy etyki profesjonalnej bankierów były bardzo dobrze znane już kilka wieków temu. Dla przykładu, „zasada poufności", tajemnicy bankowej stanowiła kanon pracy bankierów szwajcarskich długo przed pierwszymi regulacjami prawa powszechnego. Podobny charakter miały zasady „dżentelmeńskiego kodeksu etycznego", będącego porozumieniem banków z Wall Street, do którego doprowadził J.P. Morgan. Ujęto w nim m.in. zasadę, iż reklamowanie jest działalnością niegodną profesji bankiera, gdyż to nie bankierzy powinni poszukiwać klientów, tylko klienci powinni być zaszczyceni reprezentowaniem ich przez najbardziej renomowane i prestiżowe banki[487]. Można więc pokusić się o stwierdzenie, iż regulacje prawne dają się efektywnie zastąpić przez zasady etyki, jeżeli jest ona wyrazem interesów danej grupy zawodowej, korporacji itd. Odwrotna sytuacja jest właściwie niemożliwa – regulacje prawne mogą jedynie wspierać

[487] J. Pietrzak, *Ewolucja*…, op. cit., s. 39–52.

realizację zasad etyki, a zbyt szczegółowe stanowią wręcz pożywkę dla naruszeń zasad etyki.

W prawie wszystkich krajach unijnych związki banków opracowały kodeksy etyki (określane też jako zasady (kanony) dobrych praktyk bankowych), czasami nie ograniczając się do jednego (np. w Holandii). Charakteryzuje je różny zakres oraz stopień szczegółowości. Prawie w każdym kraju zasady te dotyczą: przestrzegania poufności danych osobowych, budowania przekazów reklamowych, postępowania pracowników banku, rozpatrywania skarg i reklamacji, relacji banku z klientami oraz wzajemnych stosunków między bankami[488].

W Polsce banki są zobligowane do przestrzegania kilku kanonów zasad wzmacniających zaufanie klientów i inwestorów, a są nimi opracowane przez Komisję Nadzoru Finansowego „Zasady Ładu Korporacyjnego dla Instytucji Finansowych"[489] i „Kanon Dobrych Praktyk Rynku Finansowego"[490]; „Dobre praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016" wydane przez Giełdę Papierów Wartościowych (regulacjom tym podlegają emitenci akcji dopuszczonych do obrotu na rynku regulowanym GPW)[491] oraz Kodeks Etyki Bankowej (Zasady Dobrej Praktyki Bankowej) wydany przez Związek Banków Polskich[492]. Ponadto w wielu bankach opracowuje się własny kodeks etyki czy też przyjmuje kodeks lub kartę wartości spółki-matki.

„Zasady Ładu Korporacyjnego dla instytucji nadzorowanych" są zbiorem kanonów określających relacje wewnętrzne i zewnętrzne instytucji nadzorowanych (m.in. ich organizacja i struktura organizacyjna, relacje z udziałowcami, organy nadzorujące, polityka informacyjna, zarządzanie ryzykiem), a jeżeli chodzi o klientów to kanony dotyczą głównie działalności promocyjnej i relacji z klientami[493]. „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW" obejmują sześć zasad podstawowych, rozbudowanych w rekomendacjach i zasadach szczegółowych. Zasady podstawowe dotyczą najważniejszych problemów spółki giełdowej, a mianowicie: jej polityki informacyjnej i komunikacji z inwestorami; zarządu i rady nadzorczej; systemów i funkcji wewnętrznych, walnego zgromadzenia i relacji z akcjonariuszami; konfliktu interesów i transakcji z podmiotami powiązanymi oraz wynagrodzeń. „Dobre praktyki.." są szczegółowo omawiane w podręczniku autorstwa A.S. Nartowskiego[494].

---

[488] R. Milic-Czerniak, *Business Ethics Education in Banks – Levels and Methods of Education*, "Management and Business Administration. Central Europe" 3 (116) maj-czerwiec 2012, s. 75–76.

[489] http://www.knf.gov.pl/regulacje/praktyka/Zasady_ladu_korporacyjnego.html.

[490] https://www.knf.gov.pl/dla_rynku/kanon_praktyk/index.html.

[491] https://www.gpw.pl/dobre_praktyki_spolek_regulacje.

[492] https://zbp.pl/dla-bankow/zespoly-rady-i-komitety/dzialania-w-obszarze-legislacyjno-prawnym/komisja-etyki-bankowej.

[493] Szerzej w: M. Marcinkowska, *Corporate Governance w bankach. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014, s. 77 i dalsze.

[494] A. S. Nartowski, Dobre praktyki spółek notowanych na GPW 2016. Podręcznik, GPW, Warszawa 2016, www.gpw.pl.

„Kanon Dobrych Praktyk Rynku Finansowego" artykułuje podstawowe wartości (uczciwość, staranność i kompetencje, godność i zaufanie) oraz zasady etyczne. W zakresie relacji z klientami ujęte zostały następujące zasady: zasada rzetelnego informowania klienta o usługach, w tym o ryzyku związanym z konkretnym produktem; zasada gromadzenia informacji od klientów w celu poznania ich potrzeb, by lepiej dostosować do nich ofertę produktową oraz profilować usługi; zasada reklamy rzetelnej, niewprowadzającej w błąd; zasada starannego, rzetelnego i terminowego rozpatrywania reklamacji klientów, a także zasada zapobiegania konfliktom interesów, jak również zasada wykorzystywania informacji o klientach zgodnie z prawem.

„Kodeks Etyki Bankowej" (KEB) opracowany w ramach prac Komisji Etyki Bankowej działającej przy Związku Banków Polskich, składa się z dwóch części: Kodeksu Dobrych Praktyk Bankowych (część A) oraz Kodeksu Etyki Pracownika Banku (część B). Część A obejmuje zasady postępowania w relacjach z klientami oraz z takimi grupami interesariuszy, jak: pracownicy, partnerzy biznesowi, konkurenci oraz środowisko lokalne.

W rozdziale dotyczącym relacji z klientami KEB uwzględnia dziesięć zasad etycznej obsługi, a wśród nich zasadę:

- traktowania wszystkich klientów z należytą starannością, rzetelnie, solidnie i wiarygodnie oraz z należytym szacunkiem bez jakiejkolwiek dyskryminacji,
- kierowania się uczciwością, odpowiedzialnością, profesjonalizmem oraz innowacyjnością,
- działania zgodnego z zawartymi umowami, z uwzględnieniem interesów klienta i nie wykorzystywania własnego profesjonalizmu w sposób naruszający interesy klientów,
- dostarczania pełnej i rzetelnej informacji także przy oferowaniu klientom produktów innych instytucji finansowych, a głównie bancassurance oraz jednostek funduszy inwestycyjnych oraz wspierania ich w sytuacji zgłaszania reklamacji,
- dostarczania klientom wszystkich informacji w sposób precyzyjny, zrozumiały i przejrzysty,
- informowania o produktach ze wskazaniem zarówno korzyści, jak i ryzyka, umożliwiając klientowi dokonanie świadomego wyboru,
- prowadzenia akcji promocyjnych (a więc nie tylko reklamowania) w sposób jednoznaczny, bez wprowadzania klienta w błąd,
- zróżnicowania oferty produktowej i dostosowania jej do różnych grup klientów,
- poszanowania godności ludzkiej, szczególnie przy działaniach marketingowych oraz windykacji należności.

W „Kodeksie pracownika banku" (część B) wyodrębniono: I. Podstawowe zasady postępowania pracownika (Przestrzeganie tajemnicy; Uczciwość, wysoka jakość pracy i sumienność; Kompetencje zawodowe i Odpowiedzialność oraz staranność); II. Relacje wewnętrzne (Zakaz stosowania nacisku i gróźb; Motywacja;

Unikanie powiązań personalnych; Przyjmowanie korzyści w banku) oraz III. Relacje zewnętrzne (z Klientami oraz partnerami biznesowymi).

Nadanie rangi kodeksu etyki zasadom związanym z działalnością pracownika bankowego wynika przede wszystkim z faktu, iż wykonują oni zawód szczególnego zaufania społecznego, związanego z operacjami na poruczonej własności, wymagający sporych kompetencji oraz związany z wysokim ryzykiem dla klientów. Kodeks powinien wesprzeć zaufanie w dobrą wolę pracownika banku oraz w to, iż zastosuje on wszelkie procedury wspierające dobro klienta, a ograniczające zależność jego gorliwości w podejmowaniu wysiłku od spodziewanej gratyfikacji pieniężnej czy też realizacji planu sprzedaży. Ponadto zawód, oparty na własnym kodeksie etycznym pozwala na szybsze podejmowanie samodzielnych decyzji (odrzucanie tego, co nietyczne) oraz daje poczucie misji społecznej, a także powinien sprzyjać kształtowaniu się trwałego etosu profesji pracownika banku i pielęgnować umacnianie się tradycji środowiska, szczególnie w sytuacji, gdy jest ono coraz bardziej rozproszone nie tylko przestrzennie, ale również co do przynależności instytucjonalnej.

Ujmowane w Kodeksie Etyki Bankowej zasady powinny nie tylko uwzględniać konieczność rygorystycznego przestrzegania regulacji prawnych w każdym obszarze funkcjonowania banku (a więc także w zakresie przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy), takich jak opracowywanie reklam, prowadzenie walki konkurencyjnej, dobór dostawców, obsługa klientów, zarządzanie pracownikami. Przestrzeganie prawa powinno stanowić etyczny fundament każdego banku. W wielu sytuacjach jest to jednakże za mało. Zasady zachowań etycznych powinny także wyprzedzać trendy w ustawodawstwie i polityce nadzoru bankowego. Zachowania biznesowe powinny wyjść poza literę prawa ku duchowi zaufania.

Poszczególne banki deklarują zachowania zgodne z Kodeksem Etyki Bankowej. Przyjętą praktyką jest również informowanie pracowników o obowiązku przestrzegania zasad KEB, a nierzadko także przyjmowanie od pracowników oświadczeń, iż zapoznali się z KEB oraz zobowiązują się do jego przestrzegania. Brak jednak banków, w których przestrzeganie zawartych w kodeksach zasad byłoby równie konsekwentnie egzekwowane, jak rozliczanie z efektywnej pracy, co więcej, brak często reakcji na manipulowanie przez pracowników danymi w monitoringu sprzedaży produktów, spotkań z klientami itd. w celu wykazania się oczekiwanymi przez przełożonych osiągnięciami. Niekontrolowana presja na wyniki przyzwala poniekąd na różne drogi „na skróty", gdy jednocześnie nie współwystępuje z egzekwowaniem etycznych zachowań. Wynika to często z nieświadomego popełniania błędów polegających na np. przecenianiu pozytywnych rezultatów nieetycznych decyzji oraz ślepoty poznawczej, polegającej na przymykaniu oka na nieetyczne zachowania, gdy leży to w „naszym interesie"[495]. Sytuowanie zasad

[495] M. H. Bazerman, A. E. Tenbrunsel, *Etyczne potknięcia w biznesie*, „Harvard Business Review. Polska", wrzesień 2011.

etyki jedynie w rdzeniu kultury banku, bez ich wpajania w codzienne zachowania pracowników (warstwa wewnętrzna), a więc bez ich powiązania z innymi obszarami zarządzania, pozostawia je na poziomie deklaracji.

Wartości, którymi bank kieruje się w swojej działalności, stanowią istotny element skutecznego ładu wewnętrznego w banku. Wartości te oraz opracowany na ich podstawie kodeks etyki zawierający wysokie standardy etyczne i zawodowe, powinny kształtować wśród pracowników banku odpowiedzialne i etyczne postawy. Zadanie to jest szczególnie istotne w kontekście konieczności pogłębiania wśród pracowników banku świadomości znaczenia ryzyka w działalności tej instytucji, zasad jego podejmowania i zarządzania nim (kultury ryzyka). Wysokie standardy etyczne i zawodowe powinny wyraźnie określać, które działania czy standardy postępowania są pożądane, a które nieakceptowane.

7.4. Naruszenia zasad etyki w bankach

Zachowania nieetyczne związane są najczęściej z decyzjami podejmowanymi dla doraźnych, partykularnych korzyści firmy, które przynoszą w dłuższym okresie negatywne konsekwencje. W ostatnich latach mnożą się przykłady banków uwikłanych w różne afery, płacących ogromne kary, czy wręcz bankrutujących, w których podejmowano decyzje zorientowane na eksponowanie wyższych bieżących zysków banku, pracowników, akcjonariuszy. Podłożem zachowań nieetycznych są najczęściej „konflikty interesów" (przeciwieństwa konieczne Bocheńskiego), wykorzystywanie poufnych informacji oraz manipulacje.

Odchodzenie od archetypu bankowości – *private banking* (gdzie właściciel był jednocześnie menedżerem i pracownikiem skoncentrowanym na jak najlepszej obsłudze nielicznych klientów) oraz dominacja bankowych spółek akcyjnych, konglomeratów finansowych, skutkuje zagoszczeniem na stałe w bankowości terminu konflikt interesów. **Konflikt interesów** obejmuje każdą sytuację, w której interes (finansowy, ekonomiczny lub inny), banku lub jego pracowników jest sprzeczny z korzyściami klienta lub grupy klientów, a więc sytuację zagrażającą bezpośrednio lub pośrednio świadczeniu usługi bankowej klientom w sposób rzetelny, z uwzględnieniem ich najlepiej pojętego interesu. Konflikt interesów identyfikowany jest najczęściej z sytuacją, gdy bank lub pracownik może uzyskać korzyści lub uniknąć straty ze szkodą dla co najmniej jednego klienta banku; posiada powód natury finansowej lub innej, aby preferować wybranego klienta/ów banku; a także gdy preferuje interes własny lub osoby trzeciej w stosunku do interesów klienta banku.

W bankach obowiązuje najczęściej zasada, iż w przypadku powstania lub możliwości powstania konfliktu interesów, interesy klientów mają pierwszeństwo przed interesami pracownika oraz przed interesami banku. Konflikt interesów może wystąpić w trzech postaciach: rzeczywistej, potencjalnej lub postrzeganej.

Jeżeli obsługa danej transakcji lub klienta powodowałaby konflikt interesów, to aby uniknąć **rzeczywistego** konfliktu interesów pracownik powinien zostać z niej wyłączony. Najbardziej oczywiste są sytuacje konfliktu interesów, do których dochodzi za pośrednictwem przekupstwa. Pracownik udzielając kredytu kredytobiorcy, który nie wykazuje się odpowiednią zdolnością kredytową, ale poparł swój wniosek kredytowy odpowiednim prezentem działa na niekorzyść swojego banku. Chociaż korupcja jest poważnym źródłem konfliktów interesów, nie jest jedyną okolicznością, w jakiej mogą one powstawać. Korupcja przyczynia się do powstawania rzeczywistych konfliktów interesów, czyli sytuacji, w których interes banku został naruszony w sposób ewidentny.

Potencjalny konflikt interesów dotyczy natomiast sytuacji, w których aktywność dzisiejsza pracownika lub banku może wpłynąć negatywnie na bezstronność lub bezinteresowność w przyszłości, np. uczestniczenie w sponsorowanym lunchu, gdyż praktycznie we wszystkich kulturach występuje zasada wzajemności oraz poczucie wdzięczności. Mówi się wręcz o długu wdzięczności, który osoba obdarowana (niekoniecznie materialnie, ale także jakąś uprzejmością) czuje się – świadomie lub podświadomie – w obowiązku odwzajemnić. Na tej psychologicznej zasadzie opiera się promocja (np. promocja sprzedaży), która ma na celu związać konsumenta z daną marką czy skłonić do zakupu danego towaru. Zasada ta została także wykorzystana w międzynarodowej aferze przy ustalaniu stawek LIBOR (Przykład 5)[496].

Przyjęcie korzyści w postaci fundowanego lunchu zazwyczaj nie jest przestępstwem łapownictwa. Jednak lunch taki może wpłynąć na relacje pracownika z podmiotem, który go zorganizował, gdyż rodzi się, nie zawsze uświadomione, poczucie wdzięczności. Na fundatora patrzy się mimo woli z większą życzliwością. Jeżeli w przyszłości złoży ofertę lub wniosek, a może będzie prosić jedynie o drobną przysługę, zapewne potraktujemy ją – nawet nieświadomie – łaskawiej niż propozycje innych klientów. Aby uniknąć potencjalnego konfliktu interesów, nie należy wchodzić w relacje wdzięczności z osobami i podmiotami, których sprawy możemy w przyszłości załatwiać. Jest to niezwykle skomplikowane w sytuacji, gdy bank w modelu biznesowym preferuje marketing relacyjny.

Konflikt interesów **postrzegany** stanowi najbardziej skomplikowaną odmianę konfliktu interesów. Dotyczy sytuacji, w których ze względu na obiektywne okoliczności pracownik może być postrzegany jako osoba kierująca się prywatą, nawet jeżeli subiektywnie kierował się wyłącznie dobrem klienta. Sytuacje postrzeganego konfliktu interesów są nie mniej groźne niż konfliktu realnego lub potencjalnego. Mogą one zniszczyć reputację i wizerunek pracownika oraz banku, gdyż

[496] J. Prabhay, *Lessons from LIBOR: moving beyond compliance to explore the dynamics of ethics in banks*, "Finance& common good/ bien commun" nr 40&41 (Nominated essays the Robin Cosgrove Prize 2012/2013).

podważają zaufanie klientów co do stosowania obiektywnych reguł gry. Oprócz sprzyjania sytuacjom, które mogą być postrzegane jako czysta prywata, nepotyzm czy kumoterstwo (naruszających zasadę bezinteresowności i bezstronności), mają one także negatywny wpływ na przestrzeganie zasady równej i uczciwej konkurencji. Unikanie postrzeganego konfliktu interesów wymaga zachowywania równego, profesjonalnego dystansu do interesariuszy, wystrzegania się decyzji mających znamiona nepotyzmu, a nawet samoograniczania w korzystaniu z należnych przywilejów.

Relatywnie często konflikt interesów w bankach przejawia się w tzw. *missellingu*, a więc sprzedaży produktów, których klient nie potrzebuje, a są one dla banku i pracownika wysoce rentowne. Ważnym źródłem informacji o praktykach *missellingu* są reklamacje klientów. I tak dla przykładu, liczba reklamacji do Rzecznika Usług Finansowych (*Financial Ombudsman Service* – FOS) w Wielkiej Brytanii na misselling produktów (*Payment Protection Insurance* PPI), wzrosła prawie 40-krotnie w ciągu sześciu lat (z 10,7 tys. w 2008 r. do 400 tys. w 2014 r., kiedy to stanowiły one aż 78% wszystkich skarg). *Misseling* polegał na sprzedaży ubezpieczeń dołączanych do takich produktów bankowych, jak: rachunki osobiste, kredyty konsumpcyjne i hipoteczne, karty kredytowe itd.), o których klienci często nie wiedzieli lub też z których nie mogli wręcz korzystać (np. ze względu na podeszły wiek)[497].

Praktyki *misselingu* można zaobserwować także na polskim rynku finansowym, chociaż nie na taką skalę jak w Wielkiej Brytanii. Dotyczyły one również *bancassurence*, a przede wszystkim wprowadzającej często w błąd sprzedaży UFK (Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego), gdyż klienci sądzili, iż założyli lokatę bankową, a więc nie byli świadomi m.in. tego, iż wcześniejsze jej zlikwidowanie wiąże się ze znaczną utratą kapitału (nawet do 90%). Wprowadzone regulacje prawne ograniczyły ich sprzedaż.

Niemniej częstym przejawem nieetycznych zachowań wynikających z przeciwieństw charakterystycznych dla banków są **nadużycia na rynku** (*market abuse*). Zachowania te polegają na: bezprawnym ujawnianiu lub wykorzystywaniu informacji poufnych; rekomendowaniu innej osobie lub nakłanianiu jej do wykorzystywania informacji poufnych oraz na manipulacjach na rynku. Inaczej mówiąc, są to zachowania, które zakłócają pełną i właściwą przejrzystość na zintegrowanych rynkach finansowych, stanowiącą warunek konieczny dokonywania obrotów, wszystkim podmiotom[498]. Ich celem jest każdorazowo oszukańcze przechwycenie dochodów nienależnych przy przestrzeganiu zasady solidarności dystrybutywnej.

---

[497] Szerzej w: R. Milic-Czerniak, *Składanie reklamacji i skarg przez konsumentów usług finansowych* [w:] R. Milic-Czerniak (red.), *Finanse osobiste*, Difin, Warszawa 2016, s. 310 i dalsze.

[498] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r., w sprawie nadużyć na rynku, DzU UE L.2014.173.1., http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32014R0596.

Przykład 1: Konflikt interesów – fikcyjny *cross-selling*

Pracownicy największego amerykańskiego banku hipotecznego Wells Fargo **zakładali** przez wiele lat **klientom bez ich wiedzy i zgody rachunki osobiste i karty kredytowe (łącznie sfingowano ok. 2 mln umów)**. Dla niektórych klientów założono nawet 5 nieautoryzowanych umów. Pracownicy dopuszczali się takich praktyk z powodu zbyt wyśrubowanych planów sprzedażowych, jakie na nich nakładano. Senatorowie nazwali tę taktykę „szybkowarem". Polega ona na zmuszaniu pracowników do realizacji wygórowanych celów sprzedaży pod groźbą wyciągnięcia konsekwencji. Wells Fargo postrzegany był jako bank najaktywniejszy w *cross-sellingu*, co wpływało pozytywnie na ceny jego akcji.

Po wybuchu afery **bank zwolnił 5300 pracowników niższego szczebla** – złożyli oni pozew zbiorowy, w którym domagają się 2,6 mld $ zadośćuczynienia.

Consumer Financial Protection Bureau nałożyło na bank 185 mln $ kary. Ponadto Goldman Sachs oszacował, iż koszty sporów sądowych mogą sięgnąć 2 mld $. Bank zmienił swój model biznesowy, rezygnując z aktywnych planów sprzedażowych na rzecz poprawy obsługi konsumentów.

Źródło: http://www.bankier.pl/wiadomosc/Afera-kont-widm-pracownicy-Wells-Fargo-zwolnieni-menedzer-z-olbrzymia-odprawa-7477227.html oraz http://www.nytimes.com/2016/10/15/business/dealbook/wells-fargo-says-customers-shied-away-after-scandal.html?rref=collection%2Ftimest [10.11.2016].

Ujawnianie oraz wykorzystywanie **informacji poufnych** jest jednym z najbardziej rozpowszechnionych, a jednocześnie trudnych do wykrycia przestępstw obserwowanych na rynku finansowym. Dla określenia tego typu zachowań używa się terminu *insider trading* (*insider dealing* lub też *insiders*), który oznacza obrót instrumentami finansowymi (kupno, sprzedaż) z wykorzystaniem informacji poufnych, a więc takich, które nie zostały podane do wiadomości publicznej. Upublicznienie wiadomości miałoby prawdopodobnie znaczący wpływ na ceny tych instrumentów finansowych. Można wyodrębnić dwa rodzaje informacji poufnych, a mianowicie informacje negatywne (zachęcające do sprzedaży posiadanych papierów wartościowych) oraz informacje pozytywne (zachęcające do kupna nowych papierów wartościowych).

Czasami jednak zjawisko *insider trading* jest postrzegane jedynie jako nieuczciwe lub nieetyczne. Niektóre badania wskazują wręcz, iż większość respondentów nie dostrzega szkodliwości wykorzystywania informacji poufnych, a niektórzy respondenci nie ukrywają, iż sami chętnie skorzystaliby z dostępu do nich[499]. Postawy takie mają niewątpliwie wpływ na fakt, iż *insider trading* jest jednym z najczęściej popełnianych oszustw na giełdzie. Te z pozoru nieszkodliwe transakcje, pozwalają zwiększyć własne dochody lub obniżyć straty kosztem pozostałych uczestników rynku.

[499] J.W. Wójcik, *Oszustwa finansowe. Zagadnienia kryminologiczne i kryminalistyczne*, Wydawnictwo JWW, Warszawa 2008.

W transakcjach *insider trading* mogą być wykorzystywane informacje poufne przez pracownika/ów danej instytucji (firmy, giełdy, audytora zewnętrznego) czy też pochodzące od informatora/ów (np. doradcy). Cennymi informacjami poufnymi są przy tym informacje rynkowe, np. o dużych zleceniach kupna i sprzedaży akcji (*market colour*), fuzji lub przejęciu, a także informacje dotyczące przewidywanej sytuacji finansowej, jak poziomu przychodów firm, dane o popycie i podaży usług i produktów.

W przykładach (2-4) *insider trading*, uwzględniono transakcje dokonywane przez pracownika giełdy, właściciela firmy, inwestora korzystającego z informacji poufnej od doradcy, jak również przykład szerokiego wykorzystywania informacji poufnych od sieci informatorów przy transakcjach zawieranych w funduszu *hedgingowym* na rzecz firmy, a więc zarówno właściciela, jak i klientów jego firmy. Przykłady te ujmują również kary, jakie zostały nałożone na inwestorów oraz informatorów za popełnione przestępstwa. Oszustwo *insider trading* jest tym trudniejsze do wykrycia, im relacja inwestora i informatora jest trwalsza. Osoby te łączy bowiem nie tylko silne pragnienie wysokich korzyści finansowych, ale także świadomość odpowiedzialności karnej jaka im grozi.

KNF analizuje miesięcznie setki transakcji giełdowych pod kątem wykorzystywania informacji poufnych. Rocznie zawiadamia prokuraturę o kilkudziesięciu przypadkach podejrzenia popełnienia przestępstwa na rynku kapitałowym. Udaje się jednak wykryć nie więcej niż kilkanaście naruszeń typu *insider trading* rocznie. Wykrycie, a następnie udowodnienie wykorzystania informacji poufnej jest bardzo trudne. Niemniej każdy inwestor dysponujący informacją poufną powinien mieć świadomość, że jej wykorzystanie może oznaczać wielomilionowe sankcje lub nawet wyrok utraty wolności, nie mówiąc o utracie reputacji.

Przykład 2: *Insider trading* 1

Donald Johnson, zatrudniony na stanowisku dyrektora w *Nasdaq Stock Market*, mając dostęp do informacji poufnych wielu spółek, wykorzystywał je w wielu transakcjach na rynku akcji, korzystając z rachunku maklerskiego swojej żony. Po wykryciu tej dodatkowej działalności przyznał się do wszystkiego i wyraził skruchę. Został skazany na trzy i pół roku więzienia.

Samuel Waksal, szef biotechnologicznej spółki ImClone produkującej lek przeciwko rakowi Erbitux, sprzedał swoje akcje tuż przed ogłoszeniem przez amerykańską komisję ds. leków i żywności, że nie dopuszcza do użytku leku, w którego stworzenie ImClone zainwestowało miliony dolarów. Szef ImClonu za *insider trading* został skazany na siedem lat więzienia.

Źródło: http://www.pb.pl/3014891,96234,5-najglosniejszych-przypadkow-insider-tradingu?utm_source=copy Paste&utm_ medium=referral&utm_campaign=Firefox [25.10.2016].

Przykład 3: *Insider trading* 2

Martha Stewart, jedna z najbogatszych i najbardziej wpływowych kobiet Ameryki, w grudniu 2001 r. sprzedała swoje akcje firmy farmaceutycznej ImClone na dzień przed ich gwałtownym spadkiem (-16%), przez co stała się podejrzana o transakcję papierami wartościowymi z wykorzystaniem informacji poufnych (otrzymanych od swojego maklera), niedostępnych zwykłym inwestorom. Oszczędziła na tym niespełna 50 tys. USD. Nie udowodniono jej jednak wykorzystania informacji poufnej. Została skazana na pięć miesięcy więzienia tylko za składanie fałszywych zeznań i utrudnianie śledztwa. Największą karą był jej nadszarpnięty wizerunek.

Źródło: http://www.pb.pl/1420396,94248,usa-martha-stewart-wyszla-z-wiezienia [30.10.2016].

Przykład 4: *Insider trading* 3

Raj Rajaratnam to miliarder i założyciel jednego z największych funduszy hedgingowych na świecie – Galleon Group, który stworzył siatkę informatorów, od analityków po prezesów, którzy w latach 2006-2009 wyciągali dla niego poufne informacje ze spółek, zanim te dotarły do publicznej wiadomości. Fundusz, którym zarządzał Rajaratnam, wyróżniał się na tle konkurencji imponującymi wynikami. Kupował on informacje i bezprawnie je wykorzystywał, zawierając transakcje na akcjach spółek, które miały niebawem ogłosić ważny komunikat mający wpływ na cenę akcji. Płacił rocznie 151 mln funtów szterlingów pracownikom banków z Wall Street za informacje *market colour*. Pracowników, którzy nie potrafili zdobywać informacji poufnych – zwalniał. Zarzuty sformułowane pod jego adresem pozwalały go skazać na 200 lat więzienia, a jego pracowników na karę długoletniego więzienia. Zarzuty o wykorzystywanie poufnych danych postawiono w 2009 r. 15 osobom, a 5 dalszych osób podejrzanych po przyznaniu się do winy zgodziło się na współpracę z organami prowadzącymi dochodzenie. Ostatecznie miliarder za handel poufnymi informacjami i ich wykorzystywanie został skazany na 11 lat więzienia i 10 mln dol. grzywny. Danielle Chesi (była miss nastolatek) była, jak wykazał podsłuch FBI, jednym z informatorów Rajaratnama. Jej zadanie polegało na wyciąganiu od kluczowych pracowników spółek technologicznych poufnych informacji, które można było wykorzystać do zawierania transakcji na giełdzie. Za udział w handlu informacjami poufnymi otrzymała wyrok dwa i pół roku więzienia.

Źródło: http://wyborcza.biz/Gieldy/56,114507,10512546,raj-rajaratnam,1.html. http://www.thisismoney.co.uk/ money/news/article-1682292/Market-colour.html, Szerzej na ten temat zob. również: P. Dec, *Galleon – koniec wielkiego handlu informacjami,* [w:] P. Masiukiewicz, *Międzynarodowe bankructwa i afery bankowe,* Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010 oraz http://wyborcza.biz/Gieldy/56,114507,10512546,-danielle-chiesi,,2.html [30.10.2016].

Nieetyczne korzyści finansowe można osiągać także poprzez dokonywanie **manipulacji** na rynku, które obejmują następujące działania:

- zawieranie transakcji, które wprowadzają lub mogą wprowadzać w błąd innych inwestorów; przykładami takich manipulacji może być tzw.:
  - prana sprzedaż – gdy osoba lub grupa inwestorów naprzemiennie sprzedaje i kupuje akcje po coraz wyższych cenach, co powoduje wzrost ich kursu, lub też

  - spółdzielnia (*pool*) – porozumienie zawarte przez grupę osób w celu podwyższenia kursu akcji; członkowie spółdzielni sprzedają sobie nawzajem pakiet akcji (najczęściej o niskiej płynności) po coraz wyższych cenach, aby sprzedać nieświadomym inwestorom akcje po zawyżonej cenie;
- rozpowszechnianie za pośrednictwem (np. mediów, plotki itd.) informacji, które mogą wprowadzać w błąd inwestorów;
- dostarczanie fałszywych lub wprowadzających w błąd danych dotyczących wskaźnika referencyjnego.

Przykładem nadużycia rynkowego o zasięgu międzynarodowym są wieloletnie manipulacje wskaźnikami referencyjnymi, a głównie Liborem oraz Euriborem (Przykład 5).

Przykład 5: Manipulacje stawkami LIBOR

Manipulacje stawkami LIBOR (*London Interbank Offered Rate*), a więc międzybankowymi stopami procentowymi ustalanymi na rynku w Londynie, po których banki pożyczają sobie pieniądze, trwały kilka lat (co najmniej w latach 2006–2013). Skalę manipulacji wskaźnikami referencyjnymi pokazuje wartość transakcji obejmujących zarówno kredyty konsumpcyjne, jak i instrumenty pochodne, dla których stopy te stanowią punkt odniesienia (ok. 450 bln USD), a także transakcji w obrocie walutami (dzienny obrót nimi szacuje się na 5,3 bln USD). W ustalaniu oszukańczych stawek referencyjnych współpracowali ściśle dilerzy banków, brokerzy, pracownicy, którzy przekazywali informacje o stawkach do wiadomości publicznej, używając specjalnego elektronicznego chatroomu i zaszyfrowanego języka. Celem tych manipulacji było osiągnięcie dodatkowych dochodów dla banku, a także powiązanych z nimi wynagrodzeń i premii pracowników, biorących udział w procederze. Zawiodła w tym przypadku metodyka ustalania stawek referencyjnych, a także zabrakło rynkowego mechanizmu kontroli, nie mówiąc o zasadach etyki, a przede wszystkim o „niewidzialnej ręce rynku", która zanikła wobec silnie respektowanej w tym środowisku międzynarodowym zasady wzajemności oraz zmowy milczenia.
Morgan Stanley szacuje, że afera związana z manipulacją przez banki stawką LIBOR może kosztować 12 globalnych banków nawet 22 mld USD w formie kar nałożonych przez nadzór finansowy i rekompensat wypłaconych pokrzywdzonym inwestorom. W manipulacjach brali udział pracownicy takich banków m.in., jak: **HSBC, RBS, Barclays, UBS, Citibank, JP Morgan Chase,** Deutsche Bank **oraz** Societe Generale, którzy **dopuszczając się różnych nieprawidłowości w handlu walutami zawiedli zaufanie publiczne do banków.** Śledztwo prowadzą liczne instytucje, w tym także Komisja Europejska, która może nałożyć karę w wysokości 10% rocznych przychodów banku. W aferze LIBOR oskarżono już również 21 osób. **Sąd w Londynie skazał maklera Toma Hayesa na 14 lat więzienia za manipulowanie stopą LIBOR** wraz z kolegami z innych banków w latach 2006–2010 (gdy pracował dla tokijskich oddziałów UBS i Citigroup). W 2013 r., gdy został oskarżony, poszedł na współpracę z organami ścigania i wydał swoich kolegów, których procesy się toczą.

Źródło: http://www.pb.pl/3932596,38316,piec-kolejnych-bankow-ukaranych-za-afere-libor, oraz http://forsal.pl/ artykuly/763382,komisja-europejska-nalozy-rekordowa-kare-na-banki.html, oraz http://www.biztok.pl/ gospodarka/afera-z-liborem-moze-kosztowac-banki-az-22-mld-dolarow_a4834 [10.10.2016].

LIBOR to jedna z dwóch najważniejszych stóp procentowych całego świata finansów. LIBOR jest dzienną stopą oprocentowania kredytu międzybankowego ustalaną przez korporację Thomson Reuters na podstawie danych dostarczanych przez banki zrzeszone w Brytyjskim Stowarzyszeniu Bankowości (BBA).

W Polsce wyliczaniem stawek WIBOR zajmuje się od 25 lat Stowarzyszenie Rynków Finansowych ACI Polska. Codziennie o godz. 11 każdy z 11 banków uczestniczących w fixingu podaje oprocentowanie, jakie jest gotów zapłacić za przyjęcie depozytu lub udzielenie pożyczki pozostałym 10 bankom. Uśrednione kwotowania (stawki WIBID i WIBOR) obliczane są przez agenta kalkulacyjnego (Reuters). Przez kwadrans od fixingu WIBOR banki są zobowiązane zawierać transakcje po stawkach, jakie zadeklarowały, a nie po stawkach teoretycznych, jak w przypadku ustalania stawek LIBOR i EURIBOR. Zgodnie z rozporządzeniem unijnym organizatorem fixingów od 2018 r. może być wyłącznie podmiot licencjonowany przez nadzór finansowy, stąd do końca 2017 r. organizację kwotowania stawek przejmie Giełda Papierów Wartościowych, co dodatkowo powinno uchronić kwotowania tych stawek od manipulacji, a więc zachowań nieetycznych.

7.5. Przeciwdziałanie naruszeniom etyki w bankach

Pojawianie się wciąż nowych obszarów nadużyć oraz konfliktów interesów na szeroką skalę w przedsiębiorstwach bankowych skutkuje wprowadzaniem nowych regulacji prawa powszechnego z coraz ostrzejszymi sankcjami, a także współregulacji i samoregulacji. Istotne znaczenie ma, dla przykładu, rozporządzenie ustanawiające bardziej jednolitą interpretację unijnych ram dotyczących nadużyć na rynku (*Market Abuse Regulation*) oraz dyrektywa (*Market Abuse Directive*) odnośnie sankcji karnych za nadużycia na rynku finansowym. Regulacje te, łącznie z rozporządzeniami i dyrektywami wykonawczymi, weszły w życie w połowie 2016 r., a głównym ich zadaniem jest pomoc w zapobieganiu i wykrywaniu nadużyć rynkowych (manipulacji oraz wykorzystywaniu informacji poufnych).

Biorąc pod uwagę trudności w wykrywalności nadużyć rynkowych, Komisja UE wydała dyrektywę wykonawczą, w której obliguje państwa członkowskie do ochrony osób zgłaszających przypadki tych nadużyć (*whistle-blowers,* sygnalistów) przed odwetem, dyskryminacją lub innymi rodzajami niesprawiedliwego traktowania w sposób bezpośredni lub pośredni. Właściwe organy powinny zezwolić na anonimowe zgłaszanie nadużyć, a także dokonywanie zgłoszeń w drodze wewnętrznych procedur lub bezpośrednio właściwemu organowi. Właściwe organy powinny podać do wiadomości publicznej informacje o dostępnych kanałach komunikacji, stosowanych procedurach i wyznaczonych pracownikach, którzy zajmują się zgłoszeniami naruszeń. Wszystkie informacje na temat zgłoszeń naruszeń powinny być przejrzyste, łatwo zrozumiałe i wiarygodne[500].

[500] Dyrektywa Wykonawcza Komisji (UE) 2015/2392 z dnia 17 grudnia 2015 r. w sprawie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 w odniesieniu do zgłaszania właściwym

W celu ograniczenia nadużyć związanych z wykorzystywaniem informacji poufnych UE wydała również rozporządzenie wykonawcze obligujące wszystkich uczestników rynku instrumentów finansowych (także instytucji współpracujących z nimi) do sporządzania list osób mających dostęp do informacji poufnych (*insiders*) i ich aktualizacji zgodnie z określonym formatem, który powinien gwarantować otrzymywanie przez właściwe organy informacji niezbędnych do natychmiastowego rozpoczęcia badania możliwych nadużyć na rynku[501].

Instytucje finansowe, chcąc ograniczać nadużycia rynkowe oraz negatywne konsekwencje konfliktów interesu opracowują wewnętrzne regulacje, jak m.in. regulamin: przyjmowania i przekazywania zachęt, upominków; zarządzania konfliktem interesów; kontroli przepływu i uniemożliwienia wykorzystywania informacji poufnych i przestrzegania tajemnicy zawodowej oraz regulamin inwestowania w instrumenty finansowe przez osoby powiązane z daną instytucją.

W zarządzanie konfliktami interesów banki wprowadzają dodatkowo, jako działania prewencyjne, następujące środki:

- niezależność wynagrodzeń, mająca eliminować bezpośrednie związki pomiędzy wynagrodzeniami pracowników będących w potencjalnym konflikcie interesów,
- dbanie o stosowanie norm etycznych przez pracowników, podnoszenie ich świadomości etycznej poprzez organizowanie szkoleń z zakresu zarządzania konfliktem interesów,
- dbanie o zatrudnianie pracowników o kwalifikacjach adekwatnych do pełnionych obowiązków służbowych,
- zapewnianie właściwego nadzoru nad działaniami pracowników,
- ujawnianie potencjalnego konfliktu interesów – w przypadku gdy nie istnieją skuteczne środki zapobiegające jego wystąpieniu, należy poinformować klienta o takiej sytuacji, a nawet odmówić świadczenia usługi.

Jednym ze sposobów ograniczania przepływu informacji poufnych są również tzw. **chińskie mury.** Polegają one na wprowadzaniu fizycznych i organizacyjnych barier wewnątrz banku (łącznie z odrębnym nadzorem i kontrolą), uniemożliwiające współpracę pomiędzy jednostkami organizacyjnymi o sprzecznych interesach, a tym samym ograniczające swobodny przepływ informacji poufnych pomiędzy nimi. Wyniki badań przeprowadzanych na Uniwersytecie Michigan, polegających na porównywaniu w ciągu kilku dekad zwrotów z portfeli tzw. insiderów (osób oraz instytucji posiadających dostęp do informacji poufnych) ze

organom rzeczywistych lub potencjalnych naruszeń tego rozporządzenia, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015L2392&from=PL.

[501] Rozporządzenie Wykonawcze Komisji (UE) 2016/347 z dnia 10 marca 2016 r. ustanawiające wykonawcze standardy techniczne w odniesieniu do określonego formatu list osób mających dostęp do informacji poufnych i ich aktualizacji zgodnie z rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX%3A32016R0347.

zwrotami osiąganymi przez inwestorów „niewtajemniczonych" wykazały istotny wpływ na niepotencjalnych „dziur" w chińskich murach. Oznacza to ich małą skuteczność[502].

Pojawianie się coraz zasobniejszych regulacji prawnych nie oznacza jednak zmniejszania roli etyki w przedsiębiorstwach bankowych – wręcz przeciwnie, powinny one wspierać znaczenie zasad etyki, czy wręcz je egzekwować. Jest to zgodne z konstatacją P. H. Dembinski'ego, iż „Prawdziwym wyzwaniem przyszłości jest więc odbudowa sił kapitalizmu od zewnątrz (poprzez regulacje) i od środka (poprzez cnotliwe zachowania)"[503].

Podejściu takiemu sprzyja także projekt **Rekomendacji Z** KNF, zgodnie z którym w banku powinien nie tylko obowiązywać, „…sporządzony w formie pisemnej … kodeks etyki określający normy i standardy etyczne postępowania członków organów i pracowników banku, jak również innych osób, za pośrednictwem których bank prowadzi swoją działalność", ale także zarząd banku będzie zobligowany do promowania swoimi działaniami i postępowaniem przyjętych wysokich standardów etycznych i zawodowych, a przede wszystkim świadomości znaczenia ryzyka w działalności prowadzonej przez bank oraz kultury ryzyka. I co stanowi kompletne novum – zarząd banku będzie zobligowany do dokonywania okresowej oceny i weryfikacji przestrzegania kodeksu etyki, w celu jego dostosowania do zmieniającej się sytuacji wewnętrznej w banku i otoczenia banku[504]. Podejście to, w coraz większym stopniu zbliża się do całościowego traktowania etyki w przedsiębiorstwach bankowych, które W. Gasparski określa mianem programu etycznego, który powinien uczynić z etyki biznesu „najwyższy standard firmy o randze strategicznej"[505].

Rynek usług bankowych od zarania jego istnienia był regulowany zasadami etyki, przyjmowanymi i respektowanymi w silnej kulturze społeczeństw. Brak zachowań etycznych w bankach, nierespektowanie prawa, skutkuje kolejnymi, coraz bardziej rozszerzającymi się aferami, skandalami, wysokimi karami pieniężnymi dla banków oraz penalizacji dla ich pracowników, a nawet nierzadko bankructwami, upadłościami i znikaniem z rynku niektórych, funkcjonujących przez setki lat banków. Wspólnym mianownikiem omówionych z konieczności skrótowo naruszeń etyki, takich jak manipulowanie stawkami LIBOR, wykorzystywanie poufnych informacji w obrocie akcjami, a nawet fikcyjna sprzedaż produktów bankowych jest przede wszystkim zanik norm etycznych wśród pracowników. Niemały wpływ na rozprzestrzenianie się zachowań nieetycznych ma niewątpli-

[502] Ch. Hollander, S. Salzedo, *Conflicts of interest & Chinese Walls*, http://www.ur.umich.edu/0203/Feb17_03/07.shtml [3.10.2016].

[503] P.H., Dembinski S. Beretta, *Kryzys ekonomiczny i kryzys wartości,* Wydawnictwo M, Kraków 2014.

[504] Rekomendacja 12 z Projektu Rekomendacji Z.

[505] W. Gasparski, *Kodeksy i programy etyczne* [w:] W. Gasparski (red.), *Biznes, etyka, odpowiedzialność,* Wydawnictwo Profesjonalne PWN, Warszawa 2012, s. 233 i dalsze.

wie także wirtualność kontaktów pracowników – gdy nie trzeba patrzeć w oczy interlokutorowi, tylko na wzrastające kwoty na rachunku, znacznie łatwiej ściśle współpracować latami przy realizacji działań o charakterze przestępczym, prosić o wzajemność przysług itd.

Budowanie kultury banku przenikniętej zasadami etyki, znajdującej odzwierciedlenie w zachowaniu każdego pracownika jawi się jako najlepsze antidotum na lawinę afer w przedsiębiorstwach bankowych. Powinna to być kultura zorientowana na realizację celu immanentnego przedsiębiorstwa, w której przeciwieństwa konieczne interesariuszy rozwikływane są w oparciu o ich zachowania etyczne, a głównie zasadę sprawiedliwości i solidarności. Jednym z największych błędów współczesnych ekonomistów jest rozpatrywanie funkcjonowania przedsiębiorstwa bankowego jedynie w kategoriach ewentualnych korzyści i zysków, efektywności, bez uwzględniania etycznych i aksjologicznych uwarunkowań decyzji ekonomicznych, a także bez przestrzegania zasad sprawiedliwości dystrybutywnej.

W Wielkiej Brytanii, gdzie kultura korporacyjna została zidentyfikowana jako podstawowe źródło skandali i spadku zaufania publicznego do banków, stowarzyszenie audytorów wewnętrznych wypracowało wspólnie z nadzorcą kodeks praktyk dla audytorów wewnętrznych sektora finansowego, w którym rozszerzono zakres audytu wewnętrznego o usługi obejmujące audyt kultury organizacji (w tym etyki i kultury ryzyka).

III. RYZYKO I COMPLIANCE

1. Sprawozdanie finansowe jako źródło informacji o sytuacji finansowej banku

Krzysztof Kil

1.1. Bilans i rachunek zysków i strat jako elementy sprawozdania finansowego banku

Zgodnie z art. 2 ust. 1 pkt. 3 Ustawy o rachunkowości[506] (UoR) jednostki organizacyjne działające na podstawie Prawa bankowego mające siedzibę lub miejsce sprawowania zarządu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej stosują do sporządzania sprawozdań finansowych przepisy Ustawy o rachunkowości bez względu na wielkość osiąganych przychodów. Jednostkowe sprawozdania finansowe niektórych banków mogą być sporządzane zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej oraz związanymi z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej (dalej „MSR"). Dotyczy to w szczególności emitentów papierów wartościowych dopuszczonych, zamierzających ubiegać się lub ubiegających się o dopuszczenie do obrotu na jednym z rynków regulowanych krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego oraz jednostek wchodzących w skład grupy kapitałowej, w której jednostka dominująca sporządza skonsolidowane sprawozdanie finansowe zgodnie z MSR (art. 45 ust. 1 UoR). Obowiązkowe jest natomiast stosowanie MSR przy sporządzaniu przez banki skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Banki sporządzające sprawozdania finansowe zgodnie z MSR stosują przepisy Ustawy o rachunkowości oraz przepisy wykonawcze wydane na jej podstawie, w zakresie nieuregulowanym przez MSR (art. 2 ust. 3 UoR).

[506] Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941210591.

W myśl MSR 1 sprawozdanie finansowe banku składa się z[507]:

- sprawozdania z sytuacji finansowej na koniec okresu,
- sprawozdania z zysków lub strat i innych całkowitych dochodów za dany okres,
- sprawozdania ze zmian w kapitale własnym za dany okres,
- sprawozdania z przepływów pieniężnych za dany okres,
- informacji dodatkowej zawierającej istotne zasady (politykę) rachunkowości oraz inne informacje objaśniające,
- informacji porównawczych w odniesieniu do poprzedniego okresu,
- sprawozdania z sytuacji finansowej na początek poprzedniego okresu, jeżeli jednostka zastosowała zasady (politykę) rachunkowości retrospektywnie lub dokonała retrospektywnego przekształcenia pozycji w sprawozdaniach finansowych lub przeklasyfikowała pozycje w sprawozdaniach finansowych.

Zgodnie z krajowymi regulacjami UoR sprawozdanie finansowe banku składa się z (art. 45 ust. 1 UoR) bilansu, rachunku zysków i strat, rachunku przepływów pieniężnych, zestawienia zmian w kapitale (funduszu) własnym, przygotowywanych zgodnie z wzorem załącznika 2 UoR, oraz informacji dodatkowej, obejmującej wprowadzenie do sprawozdania finansowego oraz dodatkowe informacje i objaśnienia sporządzane w zakresie określonym w Rozporządzeniu Ministra Finansów w sprawie szczególnych zasad rachunkowości dla banków[508]. Sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie z działalności jednostki sporządza się w języku polskim i w walucie polskiej. Dane liczbowe można wykazywać w zaokrągleniu do tysięcy złotych, jeżeli nie zniekształca to obrazu jednostki zawartego w sprawozdaniu finansowym oraz w sprawozdaniu z działalności (art. 45 ust. 4-5 UoR).

W bilansie ukazane są składniki majątku (aktywa) oraz źródeł finansowania (pasywa), posiadane przez bank na określony dzień (dzień bilansowy). Bilans banku prezentowany według wzoru wynikającego z Ustawy o rachunkowości jest bardziej rozbudowany niż bilans prezentowany według MSR. Bank przygotowujący sprawozdanie finansowe zgodnie z MSR musi samodzielnie wypracować jego model, ponieważ standardy takiego szablonu nie proponują – byłoby to bowiem sprzeczne z zasadą uniwersalności standardów. Przed nowelizacją międzynarodowych standardów banki mogły korzystać z zapisów MSR nr 30 „Ujawnianie informacji w sprawozdaniu finansowym banków i podobnych instytucji finansowych", przy czym ten standard już nie obowiązuje. W obu przypadkach aktywa i pasywa są przedstawiane według kryterium malejącej płynności aktywów i malejącej wy-

[507] Tekst MSR 1 po uwzględnieniu zmian zawartych w Rozporządzeniu Komisji (UE) 2015/2406 z dnia 18 grudnia 2015 r. zmieniającym rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Standardu Rachunkowości 1.

[508] Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 1 października 2010 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości banków, t.j., DzU 2013, poz. 329 ze zm.; file:///C:/Users/User/Downloads/D20130329%20(1).pdf).

magalności pasywów. Największe różnice dotyczą szczegółowej prezentacji poszczególnych pozycji bilansowych. Występują odmienne nazwy i treść pozycji, np. w zakresie instrumentów finansowych[509]. Struktura bilansu według UoR została przedstawiona w tabeli 61, natomiast struktura bilansu oparta na MSR, zgodna ze sprawozdawczością FINREP[510], uwzględniająca m.in. podział portfelowy aktywów i zobowiązań finansowych określony w § 9 MSR 39 w tabeli 62.

Pozycja *kasa i operacje z Bankiem Centralnym* obejmuje między innymi wartość polskich i zagranicznych środków pieniężnych w formie znaków pieniężnych, czeków i weksli płatnych do trzech miesięcy od daty wystawienia, złoto niemonetarne, środki na rachunku w NBP[511] (wartość rezerwy obowiązkowej oraz nadobowiązkowej banków), lokaty na koniec dnia i inne operacje z bankiem centralnym. Na koniec 2016 r. udział tej pozycji w strukturze aktywów polskiego sektora bankowego był relatywnie niski i wynosił 3,4%, na co składała się przede wszystkim wymagana przepisami prawa rezerwa obowiązkowa[512].

Należności od sektora finansowego obejmują przede wszystkim rachunki bieżące oraz lokaty terminowe i inne należności od podmiotów sektora finansowego, przede wszystkim innych banków. Udział tej pozycji w aktywach sektora bankowego w Polsce stanowi blisko 7,8%, z czego ponad 56% stanowią należności od pozostałych monetarnych instytucji finansowych (banki krajowe, oddziały instytucji kredytowych, oddziały banków zagranicznych, SKOK-i), a blisko 44% od niemonetarnych instytucji finansowych (np. od zakładów ubezpieczeń, funduszy emerytalnych, funduszy inwestycyjnych itp.)[513]. W 2016 r. większość należności w tej grupie dotyczyło instytucji finansowych będących rezydentami (75,2%).

Wśród *należności od sektora niefinansowego* wyróżnić należy przede wszystkim należności z tytułu kredytów, pożyczek, skupionych wierzytelności czy zreali-

[509] A. Wszelaki, *Różnice w sporządzaniu sprawozdania finansowego banku według Ustawy o rachunkowości i Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 832 Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia" nr 71/2014, s. 159–172.

[510] Sprawozdawczość FINREP przekazywana przez banki i oddziały instytucji kredytowych zgodnie z uchwałą Zarządu Narodowego Banku Polskiego nr 53/2011 z dnia 22 września 2011 r. w sprawie trybu i szczegółowych zasad przekazywania przez banki do Narodowego Banku Polskiego danych niezbędnych do ustalania polityki pieniężnej i okresowych ocen sytuacji pieniężnej państwa oraz oceny sytuacji finansowej banków i ryzyka sektora bankowego (Dz. Urz. NBP nr 14, poz. 15, z późn. zm), https://www.nbp.pl/statystyka/sprawozdawczosc/form/uchwala_53_2011.pdf.

[511] Aktualny poziom środków na rachunkach bieżących banków komercyjnych można sprawdzić na stronie NBP: http://www.nbp.pl/home.aspx?c=/ascx/sytuacja_plynnosciowa.ascx.

[512] Aktualne dane dotyczące struktury aktywów i pasywów sektora bankowego w Polsce, także w podziale na banki komercyjne, spółdzielcze oraz oddziały instytucji kredytowych można znaleźć na stronach internetowych KNF, http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html.

[513] Aktualne dane dotyczące struktury należności oraz zobowiązań sektora bankowego w Polsce dostępne na stronach internetowych NBP: http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/naleznosci.html.

zowanych gwarancji gospodarstw domowych i przedsiębiorstw niefinansowych. Jest to pozycja aktywów o najwyższej wartości w sektorze bankowym w Polsce. *Należności od sektora niefinansowego* stanowią blisko 59% wszystkich aktywów, a dominującym ich składnikiem są należności od gospodarstw domowych (64,7%), zwłaszcza kredyty mieszkaniowe. Wśród kredytów dla przedsiębiorstw dominują kredyty dla MŚP, zarówno w złotych, jak i w walutach obcych.

Tabela 61. Uproszczona struktura bilansu banku według UoR

AKTYWA		**PASYWA**	
I	Kasa, operacje z Bankiem Centralnym	I	Zobowiązania wobec Banku Centralnego
II	Dłużne papiery wartościowe uprawnione do redyskontowania w Banku Centralnym	II	Zobowiązania wobec sektora finansowego
III	Należności od sektora finansowego	III	Zobowiązania wobec sektora niefinansowego
IV	Należności od sektora niefinansowego	IV	Zobowiązania wobec sektora budżetowego
V	Należności od sektora budżetowego	V	Zobowiązania z tytułu sprzedanych papierów wartościowych z udzielonym przyrzeczeniem odkupu
VI	Należności z tytułu zakupionych papierów wartościowych z otrzymanym przyrzeczeniem odkupu	VI	Zobowiązania z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych
VII	Dłużne papiery wartościowe	VII	Inne zobowiązania z tytułu instrumentów finansowych
VIII	Udziały lub akcje w jednostkach zależnych	VIII	Fundusze specjalne i inne zobowiązania
IX	Udziały lub akcje w jednostkach współzależnych	IX	Koszty i przychody rozliczane w czasie oraz zastrzeżone
X	Udziały lub akcje w jednostkach stowarzyszonych	X	Rezerwy
XI	Udziały lub akcje w innych jednostkach	XI	Zobowiązania podporządkowane
XII	Pozostałe papiery wartościowe i inne aktywa finansowe	XII	Kapitał (fundusz) podstawowy
XIII	Wartości niematerialne i prawne, w tym:	XIII	Kapitał (fundusz) zapasowy
XIV	Rzeczowe aktywa trwałe	XIV	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny
XV	Inne aktywa	XV	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe
XVI	Rozliczenia międzyokresowe	XVI	Zysk (strata) z lat ubiegłych
XVII	Należne wpłaty na kapitał (fundusz) podstawowy	XVII	Zysk (strata) netto
XVIII	Akcje własne	XVIII	Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)
AKTYWA RAZEM		PASYWA RAZEM	
WSPÓŁCZYNNIK WYPŁACALNOŚCI			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Załącznika 2 UoR.

Tabela 62. Uproszczona struktura bilansu banków według sprawozdawczości FINREP

1. Kasa i operacje z bankami centralnymi	1. Zobowiązania wobec banków centralnych
2. Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	2. Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu
3. Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej (ze skutkiem wyceny odnoszonym do rachunku zysków i strat)	3. Zobowiązania finansowe wyceniane według wartości godziwej (ze skutkiem wyceny odnoszonym do rachunku zysków i strat)
4. Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	4. Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu
5. Kredyty i inne należności (włączając leasing finansowy)	5. Zobowiązania finansowe z tytułu przeniesienia aktywów finansowych
6. Inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności	6. Zobowiązania finansowe zabezpieczające
7. Instrumenty pochodne zabezpieczające	7. Różnice z zabezpieczenia wartości godziwej przed ryzykiem stopy procentowej przypadające na pozycje zabezpieczane
8. Różnice z zabezpieczenia wartości godziwej przed ryzykiem stopy procentowej przypadające na pozycje zabezpieczane	8. Rezerwy
9. Rzeczowe aktywa trwałe	9. Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego
10. Wartości niematerialne i prawne	10. Inne zobowiązania
11. Inwestycje w jednostkach zależnych, stowarzyszonych i współkontrolowanych	11. Rezerwa na ryzyko ogólne/ poniesione, ale niewykazywane straty (IBNR)
12. Aktywa z tytułu podatku dochodowego	12. Przychody zastrzeżone
13. Pozostałe aktywa	13. Zobowiązania z tytułu instrumentów kapitałowych płatnych na żądanie
14. Aktywa trwałe (lub grupy aktywów) zaklasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży	14. Zobowiązania związane z grupą aktywów zaklasyfikowanych jako przeznaczone do sprzedaży
	15. Kapitały

Źródło: Opracowanie własne na podstawie metodyki NBP, dostępnej: http://www.nbp.pl/statystyka/pieniezna_i_bankowa/dwn/naleznosci_metodyka.pdf [25.01.2017].

Wśród *należności od sektora budżetowego* wyróżnić należy przede wszystkim należności z tytułu kredytów, pożyczek, skupionych wierzytelności czy zrealizowanych gwarancji instytucji rządowych szczebla centralnego, instytucji samorządowych oraz funduszy ubezpieczeń społecznych. Na koniec 2016 r. stanowiły one 5,6% aktywów banków działających w Polsce.

Dłużne papiery wartościowe obejmują m.in. emitowane przez bank centralny bony pieniężne, obligacje banku centralnego, obligacje i bony skarbowe, dłużne papiery wartościowe jednostek samorządu terytorialnego oraz przedsiębiorstw. Dominującym składnikiem tej grupy aktywów są obligacje skarbowe, stanowiące

na koniec 2016 r. 73,5% portfela *dłużnych papierów wartościowych*[514]. Na znaczący wzrost wartości zakupów tych instrumentów finansowych przez banki wpłynął kształt ustawy wprowadzającej w styczniu 2016 r. podatek od niektórych instytucji finansowych, na mocy której z podstawy opodatkowania wyłączono m.in. skarbowe papiery wartościowe nabyte przez banki[515]. Jednocześnie zmniejszyła się w ostatnim okresie skala absorbcji nadpłynności prowadzona przez NBP z wykorzystaniem bonów pieniężnych NBP, do średniego poziomu 59,04 mld zł (w ramach operacji podstawowych) w 2016 r.[516].

Udziały lub akcje prezentowane są w bilansie w podziale na jednostki zależne, współzależne, stowarzyszone i inne podmioty. Udziałowe instrumenty finansowe miały marginalne znaczenie w strukturze aktywów banków w Polsce w 2016 r.

Rzeczowe aktywa trwałe, podobnie jak w przypadku innych podmiotów gospodarczych, obejmują przede wszystkim środki trwałe (o przewidywanym czasie ekonomicznej użyteczności powyżej 1 roku), środki trwałe w budowie, rozpoczęte inwestycje. Łączna wartość *rzeczowych aktywów trwałych* w 2016 r. stanowiła nieco ponad 0,6% wartości aktywów sektora bankowego. Stanowią one, podobnie jak np. środki w kasie, kategorię aktywów nieprzychodowych.

W pozycji *wartości niematerialne i prawne* uwzględnia się między innymi autorskie prawa majątkowe, licencje, koncesje, nabytą wartość firmy i koszty niezakończonych prac rozwojowych, prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów zdobniczych, domen internetowych itp. W 2016 r. pozycja ta stanowiła 0,6% wszystkich aktywów sektora bankowego w Polsce.

Inne aktywa obejmują przede wszystkim aktywa przeznaczone do zbycia, między innymi aktywa przejęte od dłużników w procesie windykacji należności). Przeciętna wartość tej pozycji pozostaje relatywnie mała, zbliżona do poziomu *wartości niematerialnych i prawnych*.

Do *rozliczeń międzyokresowych* zalicza się m.in. aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego oraz koszty rozliczane w czasie, do których zalicza się koszty opłacone z góry oraz przychody do otrzymania (co stanowi realizację zasady współmierności kosztów i przychodów). W relacji do sumy bilansowej wartość tej pozycji w polskim sektorze bankowym jest zbliżona do 0,4%.

W pasywach banków, zgodnie z kryterium wymagalności, w pierwszej kolejności prezentowane są dane dotyczące *zobowiązań wobec Banku Centralnego*. Obejmują one m.in. zaciągnięty w banku centralnym kredyt lombardowy, refinansowy czy redyskonto weksli, zobowiązania z tytułu sprzedaży aukcyjnej papierów

---

[514] KNF, *Raport o sytuacji banków w okresie I-IX 2016 r.* Warszawa 2016, s. 22.

[515] Ustawa z dnia 15 stycznia 2016 r. o podatku od niektórych instytucji finansowych, Dz.U. 2016 poz. 68, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20160000068.

[516] Poziom emisji bonów pieniężnych NBP jest na bieżąco publikowany na stronach NBP: http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/przetargi_na_bony.html.

wartościowych. Z uwagi na utrzymującą się strukturalną nadpłynność w sektorze bankowym wartość tych operacji nie przekraczała w 2015 r. poziomu 0,001% wszystkich pasywów sektora bankowego w Polsce[517].

Zobowiązania wobec sektora finansowego obejmują przede wszystkim środki pozyskane od pozostałych monetarnych i niemonetarnych instytucji finansowych w formie przyjętych depozytów lub zaciągniętych pożyczek. Pozycja ta stanowiła 14,8% pasywów ogółem banków w Polsce w 2016 r. Ponad 64% zobowiązań z tej grupy podjętych jest względem nierezydentów.

Zobowiązania wobec sektora niefinansowego stanowią najważniejsze i relatywnie tanie źródło finansowania działalności bankowej w Polsce. Obejmują one przede wszystkim depozyty bieżące i terminowe gospodarstw domowych, przedsiębiorstw niefinansowych i organizacji NGOs. Udział tej pozycji w pasywach sektora wyniósł w 2016 r. 58,3%, na co w większości złożyły się lokaty złożone przez gospodarstwa domowe (71,7%).

Zobowiązania wobec sektora budżetowego stanowią ok. 5,8% pasywów sektora bankowego w Polsce i obejmują m.in. zobowiązania wobec jednostek sektora finansów publicznych (budżet państwa, jednostki samorządu terytorialnego) w związku z prowadzonymi przez banki rachunkami bieżącymi, depozytami terminowymi, rachunkami środków funduszy celowych.

W skład *zobowiązań z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych* zalicza się wyemitowane przez banki dłużne papiery wartościowe, przede wszystkim obligacje i certyfikaty depozytowe. W bankach działających w Polsce finansowanie z wykorzystaniem emisji dłużnych papierów wartościowych nie jest popularne, udział tej pozycji w pasywach wynosi poniżej 4%.

Fundusze specjalne i inne zobowiązania obejmują m.in. fundusz świadczeń socjalnych, fundusz gromadzący środki na inwestycje rzeczowe), których przeznaczenie wynika z przepisów wewnętrznych i statutów banku. Mają marginalne znaczenie w zakresie pasywów banków w Polsce.

Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów (np. rezerwy na świadczenia wobec pracowników, rozliczenie instrumentów finansowych), ujemna wartość firmy, międzyokresowe rozliczenie przychodów (np. dochody pobierane z góry, niezrealizowane różnice kursowe) to przykładowe składowe pozycji *koszty i przychody rozliczane w czasie oraz zastrzeżone*.

Pozycja *Rezerwy* obejmuje m.in. rezerwy na restrukturyzację, na sprawy sporne (w tym podatkowe), na emerytury i inne świadczenia pracownicze (również dla byłych pracowników), na zobowiązania pozabilansowe (finansowe i gwarancyjne).

[517] Bieżące wykorzystanie kredytu lombardowego przez banki można sprawdzić na stronie NBP: http://www.nbp.pl/home.aspx?c=/ascx/sytuacja_plynnosciowa.ascx.

Do *zobowiązań podporządkowanych* zalicza się zobowiązania o okresie wymagalności co najmniej równym 5 lat, zwracane w ostatniej kolejności zobowiązań w przypadku upadłości banku. Stanowią poniżej 0,6% pasywów w bankach w Polsce.

Kapitały własne stanowiły średnio jedynie 10,4% pasywów banków działających w Polsce w 2016 r. Pełnią one w bankach szereg funkcji, w tym w szczególności:

- funkcja założycielska – istnieją bowiem minima kapitałowe niezbędne do prowadzenia działalności bankowej (w Polsce 5 mln euro dla banków w formie spółki akcyjnej i 1 mln euro dla banków spółdzielczych),
- funkcja hamulca – z uwagi na istnienie reguł koncentracji kapitały własne są punktem odniesienia dla maksymalnego zaangażowania kredytowego,
- funkcja finansowa – kapitały własne powinny być źródłem finansowania majątku trwałego i długookresowych inwestycji,
- funkcja bufora – fundusze własne pozwalają na czasową absorpcję strat,
- funkcja tworzenia zaufania do banku – wielkość i jakość kapitałów własnych w sposób pośredni decyduje o stopniu solidności banku,
- funkcja bazy dla podziału zysku – proporcjonalny podział zysku w stosunku do wniesionych do podmiotu wkładów.

W skład kapitałów własnych zalicza się *kapitał (fundusz) podstawowy* – kapitał akcyjny (w bankach w formie spółki akcyjnej), udziałowy (dla banków spółdzielczych) lub statutowy (dla banku państwowego), *kapitał zapasowy*, *kapitał z aktualizacji wyceny, pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe, zysk (stratę) z lat ubiegłych, zysk (stratę) netto* oraz *odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego*.

Najistotniejsze różnice w kształcie sprawozdań finansowych w ujęciu MSR i UoR wynikają z konieczności klasyfikacji zobowiązań i aktywów finansowych banku zgodnie z MSR 39 i sposobu ich wyceny – zamortyzowanego kosztu, wartości godziwej lub kosztu historycznego. W myśl obowiązujących przepisów aktywa finansowe klasyfikuje się do następujących portfeli:

- aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy (w tym przeznaczone do obrotu),
- aktywa finansowe dostępne do sprzedaży,
- pożyczki i należności,
- inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności.

Zobowiązania finansowe natomiast mogą być klasyfikowane jako:

- zobowiązania finansowe wyceniane wg zamortyzowanego kosztu,
- zobowiązania finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat (w tym przeznaczone do obrotu).

Szczegółowa charakterystyka pozycji w ramach sprawozdawczości FINREP dostępna jest w opisie metodyki na stronie NBP[518].

W rachunku zysków i strat bank prezentuje przychody i zyski oraz poniesione koszty i straty dotyczące okresu sprawozdawczego, bez względu na fakt występowania rzeczywistych przepływów pieniężnych. Sporządzając rachunek zysków i strat, stosuje się zatem zasadę memoriałową. Ustawa o rachunkowości narzuca bankom wzór rachunku zysków i strat o strukturze segmentowej. Pierwszą kategorią wyniku prezentowaną w rachunku zysków i strat banku jest wynik z tytułu odsetek (III), który jest kształtowany przez przychody (I) oraz koszty z tytułu odsetek (II) (agregowane według sektorów: finansowego, niefinansowego oraz budżetowego). Drugą istotną kategorią wynikową prezentowaną w rachunku zysków i strat jest wynik z tytułu prowizji (VI), na który składają się przychody (IV) oraz koszty prowizji (V). Wyniki z tytułu odsetek i prowizji stanowią w polskim sektorze bankowym najważniejsze składowe wyniku z działalności bankowej (X), który prezentuje zdolność do generowania zysku przez działalność podstawową banku. Korektę wyniku działalności bankowej do wyniku netto stanowią pozostałe przychody i koszty operacyjne (XI i XII), koszty działania banku (XII) amortyzacja środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych (XIV), różnica wartości rezerw i aktualizacji (XVII), skutki zdarzeń nadzwyczajnych (XIX) oraz obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego (XXI i XXII). Szczegółowa struktura rachunku zysków i strat banku została przedstawiona w tabeli 63.

W polskim sektorze bankowym podstawowe źródło generowania *wyniku działalności bankowej* stanowią odsetki i prowizje. *Wynik z tytułu odsetek* stanowi 64% *wyniku działalności bankowej*. Wśród *przychodów odsetkowych* dominujące znaczenie mają przychody odsetkowe z tytułu kredytów i innych należności (82,9%). *Wynik z tytułu prowizji* generuje 21,1% *wyniku działalności bankowej*. *Koszty działania banku* pochłaniają blisko 53,3% *wyniku działalności bankowej* (niemal w równej wartości koszty pracownicze i koszty ogólnego zarządu). Istotną pozycją korygującą *wynik działalności bankowej* jest także *różnica wartości rezerw i aktualizacji*. *Zysk netto* sektora bankowego w listopadzie 2016 r. wyniósł ponad 13 mld. złotych, co stanowi 75,6% *wyniku brutto*.

Banki stosujące MSR zobowiązane są do prezentacji sprawozdania z zysków lub strat i innych całkowitych dochodów za dany okres. Bank może przedstawiać jedno sprawozdanie z zysków lub strat i innych całkowitych dochodów, prezentując zyski lub straty i inne całkowite dochody w dwóch odrębnych sekcjach. Sekcje te przedstawiane są razem, przy czym sekcja dotycząca zysków lub strat przedstawiana jest jako pierwsza, a bezpośrednio po niej przedstawiana jest sekcja dotycząca innych całkowitych dochodów.

[518] http://www.nbp.pl/statystyka/pieniezna_i_bankowa/dwn/naleznosci_metodyka.pdf

Tabela 63. Struktura rachunku zysków i strat banku wg UoR

I	**Przychody z tytułu odsetek**
	1. Od sektora finansowego
	2. Od sektora niefinansowego
	3. Od sektora budżetowego
	4. Z papierów wartościowych o stałej kwocie dochodu
II	**Koszty odsetek**
	1. Od sektora finansowego
	2. Od sektora niefinansowego
	3. Od sektora budżetowego
III	**Wynik z tytułu odsetek (I–II)**
IV	**Przychody z tytułu prowizji**
V	**Koszty prowizji**
VI	**Wynik z tytułu prowizji (IV–V)**
VII	**Przychody z udziałów lub akcji, pozostałych papierów wartościowych i innych instrumentów finansowych, o zmiennej kwocie dochodu**
	1. Od jednostek zależnych
	2. Od jednostek współzależnych
	3. Od jednostek stowarzyszonych
	4. Od pozostałych jednostek
VIII	**Wynik operacji finansowych**
	1. Papierami wartościowymi i innymi instrumentami finansowymi
	2. Pozostałych
IX	**Wynik z pozycji wymiany**
X	**Wynik działalności bankowej**
XI	**Pozostałe przychody operacyjne**
XII	**Pozostałe koszty operacyjne**
XIII	**Koszty działania banku**
	1. Wynagrodzenia
	2. Ubezpieczenia i inne świadczenia
	3. Inne
XIV	**Amortyzacja środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych**
XV	**Odpisy na rezerwy i aktualizacja wartości**
	1. Odpisy na rezerwy celowe i na ogólne ryzyko bankowe
	2. Aktualizacja wartości aktywów finansowych
XVI	**Rozwiązanie rezerw i aktualizacja wartości**
	1. Rozwiązanie rezerw celowych i rezerw na ogólne ryzyko bankowe
	2. Aktualizacja wartości aktywów finansowych
XVII	**Różnica wartości rezerw i aktualizacji (XV–XVI)**
XVIII	**Wynik działalności operacyjnej**
XIX	**Wynik operacji nadzwyczajnych**
	1. Zyski nadzwyczajne
	2. Straty nadzwyczajne
XX	**Zysk (strata) brutto**
XXI	**Podatek dochodowy**
XXII	**Pozostałe obowiązkowe zmniejszenie zysku (zwiększenie straty)**
XXIII	**Zysk (strata) netto**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Załącznika 2 UoR.

Całkowite dochody ogółem to zmiana w kapitale własnym, która nastąpiła w ciągu okresu na skutek transakcji oraz innych zdarzeń, inna niż zmiany wynikające z transakcji dokonywanych z właścicielami występującymi w charakterze udziałowców. Obejmują wszystkie składniki „zysków i strat" oraz „innych całkowitych dochodów".

Składniki innych całkowitych dochodów obejmują:

- zmiany w nadwyżce z przeszacowania (MSR 16 oraz MSR 38),
- ponowne wyceny programów określonych świadczeń (MSR 19),
- zyski i straty wynikające z przeliczenia pozycji sprawozdania finansowego jednostki działającej za granicą (MSR 21),
- zyski i straty z tytułu przeszacowania składników aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży (MSR 39),
- efektywną część zysków i strat związanych z instrumentem zabezpieczającym w ramach zabezpieczania przepływów pieniężnych (MSR 39).

Zgodnie z Załącznikiem do Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 1 października 2010 r.[519] (pkt II nr 46) bank w informacji dodatkowej sprawozdania finansowego zobowiązany jest do przedstawienia komunikatu o celach i zasadach zarządzania ryzykiem[520].

1.2. Ocena kondycji finansowej banku na podstawie analizy sprawozdań finansowych

Analiza informacji zawartych w sprawozdaniach finansowych stanowi istotne narzędzie badania kondycji finansowej banków. Realizowana jest ona poprzez analizę wstępną i analizę pogłębioną, najczęściej wskaźnikową.

W literaturze wskazuje się na podział analizy wstępnej na analizę pionową (statyczną) i poziomą (dynamiczną). Analiza pionowa dotyczy jednego okresu sprawozdawczego i obejmuje ocenę relacji poszczególnych elementów sprawozdania finansowego, m.in. struktury aktywów i pasywów oraz udziału poszczególnych źródeł przychodów i kosztów w wyniku finansowym. Wyniki analizy prezentowane są w ujęciu procentowym. Przykładem analizy pionowej jest przeprowadzona w pierwszej części niniejszego rozdziału analiza aktualnej struktury aktywów (struktury majątkowej) i pasywów (struktury kapitałowej) polskiego sektora bankowego. Analiza pozioma obejmuje przede wszystkim ocenę zmian w czasie tych samych elementów sprawozdania czasowego (np. w ujęciu rocznym, kwartalnym, miesięcznym). Wyniki analizy prezentowane są w ujęciu

[519] Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 1 października 2010 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości banków (Dz.U 2013, poz. 329 z późn. zm). http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20101911279.

[520] Poszczególne kategorie ryzyka zostały omówione punktach 2-6 rozdziału III.

wartościowym (bezwzględnym) lub procentowym (względnym)[521]. Przystępując do analizy poziomej, należy określić bazę odniesienia, tzn. okres, do którego będziemy porównywać sytuację z okresu badanego. Baza odniesienia może mieć charakter stały (wartości z różnych okresów porównujemy z jednym wybranym okresem) lub ruchomy (wartości porównujemy z wartościami z okresu poprzedniego). Powiązanie wyników analizy pionowej i poziomej pozwala na identyfikację przyczyn i konsekwencji zmian, jakie miały miejsce w analizowanym przedziale czasowym.

Najczęściej nie przeprowadza się wstępnej analizy przepływów pieniężnych oraz zestawienia zmian w kapitałach (funduszach) własnych, gdyż mają one charakter objaśniający w zakresie przyczyn zmian poszczególnych pozycji[522].

Do przeprowadzania pogłębionej analizy sprawozdań finansowych banków najczęściej wykorzystywana jest analiza wskaźnikowa. Popularność wykorzystania tej metody wynika z wielu zalet wskaźników, m.in. ich standaryzacji, porównywalności, łatwości obliczeń oraz możliwości uzyskania wartości przeciętnych (sektorowych). Wskaźniki, które zostały obliczone na podstawie dostępnych danych retrospektywnych, mogą być podstawą do weryfikacji decyzji podjętych w spółce w przeszłości. Mogą też być punktem wyjścia do ustalenia planów, celów i innych działań przyszłościowych. Ponadto są one środkiem kontroli[523]. W literaturze brak jest jednoznacznego podejścia do klasyfikacji wskaźników. Najczęściej wyodrębnia się 5-6 grup wskaźników, w tym wskaźniki efektywności (wąsko rentowności), adekwatności kapitałowej (lub wypłacalności), jakości aktywów (w niektórych podejściach także pasywów i zobowiązań pozabilansowych), płynności, struktury finansowania oraz rynku kapitałowego.

Przykładem wykorzystania wskaźników jest analiza efektywności działania banku umożliwiająca ocenę ogólnej sytuacji banku i jego kondycji finansowej. Efektywne działanie banku umożliwia realizację założonych celów i zapewnia uzyskanie wymiernych korzyści ekonomicznych większych od poniesionych na-

---

[521] Szerzej na temat analizy sprawozdań finansowych m.in., [w:] R. Kałużny, *Ocena i analiza sytuacji majątkowo-finansowej* oraz E. Kulińska-Sadłocha, *Zarządzanie aktywami i pasywami* [w:] A. Gospodarowicz, A. Nosowski (red.), *Zarządzanie instytucjami kredytowymi*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2012; M. Kędzior, J. Krasodomska, *Analiza finansowa jako narzędzie oceny działalności banku,* „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie", nr 785/2008, W. Grabczan, *Rachunkowość menadżerska w zarządzaniu bankiem,* Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1996., E. Kulińska-Sadłocha, *Zarządzanie*…, op. cit., s. 262 oraz raportach rocznych banków giełdowych za 2015 rok.

[522] L. Gąsiorkiewicz, *Analiza finansowa banków i zakładów ubezpieczeń*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2016, s. 27.

[523] W. Dobrowolski, Z. Krokosz-Krynke, J. Mercik, *Wskaźniki analizy finansowej firmy*, Politechnika Wrocławska, Wrocław 1995.

kładów[524]. W ocenie efektywności działania banku wykorzystywane są najczęściej cztery grupy wskaźników z tego obszaru[525]:

- klasyczne wskaźniki rentowności,
- wskaźniki obciążenia wyniku finansowego,
- wskaźniki marży,
- wskaźniki efektywności zatrudnienia.

Wskaźniki rentowności należą do najczęściej stosowanych mierników oceny efektywności i obejmują tak rozpowszechnione wskaźniki, jak:

- stopa zwrotu z aktywów (ROA),
- stopa zwrotu z kapitału (ROE),
- wskaźnik rentowności inwestycji (ROI),
- wskaźnik poziomu kosztów (CIR),
- skorygowany ryzykiem wskaźnik zwrotu z kapitału (RAROC).

Wskaźnik ROA (*return on assets*) informuje, jaka jest przeciętna rentowność wszystkich aktywów banku i wyraża się relacją wyniku finansowego netto i przeciętnego poziomu aktywów banku w ciągu roku. Najczęściej wartość wskaźnika wyraża się w procentach.

$$ROA = \frac{\textit{wynik finansowy netto}}{\textit{średni stan aktywów}} \; x\; 100$$

Wskaźnik ten wykorzystywany jest jako miara skuteczności gospodarowania majątkiem (zasobami) banku i jego zdolności do generowania zysku. W tym przypadku nie ma znaczenia, jakie jest źródło pochodzenia kapitału finansującego działalność banku. Wyższe wartości wskaźnika oznaczają lepszą rentowność banku.

Poziom wskaźnika ROE (*return on equity*) określa efektywność zarządzania kapitałem własnym.

$$ROE = \frac{\textit{wynik finansowy netto}}{\textit{średni stan kapitałów własnych}} \; x\; 100$$

Wskaźnik ten informuje, jaki wynik finansowy udało się wypracować bankowi (najczęściej w ciągu roku) z jednostki wniesionego kapitału własnego. W przypadku Polski oznacza on ile groszy zysku udało się osiągnąć z jednego złotego zainwestowanego kapitału. Podobnie jak w przypadku ROA, także w przypadku ROE

[524] W.L Jaworski, Z. Zawadzka, *Bankowość,* op. cit., s. 604–611.

[525] Capiga M., *Determinanty…*, op. cit., s. 58–63, Iwanicz-Drozdowska M., *Zarządzanie finansowe bankiem*, PWE, Warszawa 2012, s. 72, Harasim J, *Bankowoś…*, op. cit., s. 84–94.

wyższa wartość wskaźnika oznacza lepszą ocenę rentowności banku. Na poziom ROE mają wpływ[526]:

- zwrot na aktywach (ROA), będący miarą ogólnej efektywności operacyjnej,
- mnożnik dźwigni finansowej (lub tzw. mnożnik kapitałowy EM = aktywa ogółem/kapitał własny), który określa zdolność banku do pozyskiwania funduszy obcych w celu powiększenia skali działania i zwiększenia zysku (stanowi miarę efektywności zarządzania funduszami).

Współzależność pomiędzy tymi wskaźnikami to punkt wyjścia analizy Du Ponta opartej na ich dekompozycji, w której zwrot na kapitale i ryzyko traktowane są jako czynniki kształtujące wyniki działalności banku. Szczegółowych informacji dostarczają kolejne etapy dekompozycji. W drugim etapie wskaźnik ROA zostaje przedstawiony jako iloczyn wykorzystania aktywów oraz marży zysku. W trzecim etapie następuje dekompozycji obu tych składowych. Każda dekompozycja ROE przedstawia czynniki kształtujące jego poziom i pozwalające określić przyczyny zmian jego wartości, a więc pokazuje zależności między kapitałem własnym a zyskiem netto poprzez analizę struktury tych wielkości[527].

Oba wskaźniki są wskaźnikami porównawczymi i ocenę ich poziomu należy odnieść do średniej w sektorze bankowym oraz wyników osiąganych w tym zakresie przez głównych konkurentów danego banku. Średni poziom ROA dla sektora bankowego w 2015 r. wynosił 0,7%, natomiast ROE 6,8%[528].

Kolejnym wskaźnikiem jest wskaźnik rentowności inwestycji. ROI (*return on investment*) służy do oceny stopy zwrotu z nakładów inwestycyjnych.

$$ROI = \frac{zysk\ netto}{całkowite\ nakłady\ inwestycyjne} \ x\ 100$$

Jako wartość graniczną wskaźnika ROI można przyjąć poziom zwrotu z nakładów inwestycyjnych w sektorze bankowym (ROI*b*), wówczas kryterium decyzyjne można sformułować następująco:

- ROI ≥ ROI*b* – inwestycja jest opłacalna (akceptowalna),
- ROI < ROI*b* – inwestycja jest nieopłacalna (nieakceptowalna).

Operacyjna sprawność działania banku mierzona jest wskaźnikiem poziomu kosztów – CIR (*cost income ratio*). Może on być, podobnie jak omówione wcześniej

[526] M. Capiga, *Finanse banków*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 274.

[527] Szerzej [w:] M. Capiga, *Finanse*…, op. cit, s. 274–276, M. Iwanicz-Drozdowska, *Zarządzanie*…, op. cit., s. 78–83.

[528] KNF, *Raport o sytuacji banków w 2015 r.*, s. 6, https://www.knf.gov.pl/Images/RAPORT_O_SYTUACJI_BANKOW_2015_tcm75-47215.pdf, [30.01.2017].

wskaźniki, przedstawiany w formie ułamka dziesiętnego lub w postaci procentowej. W praktyce częściej jednak stosuje się oznaczenie procentowe.

$$CIR = \frac{\textit{koszty działania banku}}{\textit{wynik działalności bankowej}} \; x\,100$$

Analiza wskaźnika w czasie umożliwia odpowiedź na pytanie, jak efektywnie działa firma na rzecz obniżenia kosztów. Również w tym przypadku ważne są porównania wskaźnika ze wskaźnikami wyznaczonymi dla innych banków. W polskim sektorze bankowym widoczna jest znacząca dysproporcja w zakresie średniej wartości wskaźnika CIR dla banków komercyjnych (ok. 50%) i spółdzielczych (ponad 70%).

Specyfika działalności banku i wynikających z niej ryzyk wymusza ich uwzględnienie w ocenie efektywności działania banku. W tym celu wykorzystywane są często miary efektywności skorygowanej o ryzyko. Przykładem w tej grupie mierników jest skorygowana o ryzyko rentowność kapitału – wskaźnik RAROC (*risk adjusted return on capital*)[529]. Wyliczenie RAROC wymaga skorygowania zysku o oczekiwaną wielkość strat.

$$RAROC = \frac{\textit{wynik finansowy – oczekiwana wielkość strat}}{\textit{kapitał ekonomiczny}^{531}} \; x\,100$$

Rentowność działania banku określają ponadto wskaźniki marży[531]. Obejmują wskaźnik marży odsetkowej i wskaźnik rozpiętości odsetkowej, które odzwierciedlają nadwyżkę oprocentowania aktywów nad oprocentowaniem pasywów.

Każdy z wymienionych wskaźników obrazuje tylko pewien aspekt sytuacji finansowej banku, dlatego należy stosować je łącznie, aby się uzupełniały.

[529] W literaturze prezentowane są także inne wskaźniki i indeksy łączące miary efektywności i ryzyka w działalności bankowej, np. MLP Score – zob. E. Miklaszewska, K. Kil, *The Impact of the 2008 Crisis on the Banking Sectors of the CEE-11 Countries: Multi Level Performance (MLP) Score as a Synthetic Measure of Bank Risk Adjusted Performance*, Econometrics nr 4 (50), 2015.

[530] Kapitał ekonomiczny jest określany jako wielkość kapitału, która zabezpiecza (pokrywa) wszystkie rodzaje ryzyka, zidentyfikowane w działalności banku. Powinien odzwierciedlać realne ryzyko ekonomiczne danego banku. Jego wartość powinna pokrywać założony przez bank poziom nieoczekiwanych strat (ang. *unexpected losses*) w określonym horyzoncie czasowym.

[531] Wskaźniki marży omówione są m.in. [w:] M. Capiga, *Finanse*…, op. cit., s. 117–121, M. Iwanicz-Drozdowska, *Zarządzanie*…, op. cit., s. 96–110.

1.3. Proces zarządzania aktywami i pasywami w bankach – wybrane zagadnienia

Ze strukturą bilansu istotnie związany jest także proces zarządzania aktywami i pasywami obejmujący planowanie, wdrażanie i kontrolowanie działań kształtujących wolumen, strukturę oraz jakość aktywów i pasywów banku, a także ich terminy płatności oraz stopień ich wrażliwości na zmiany stóp procentowych czy kursów walutowych[532]. W ramach tego procesu kształtowaniu podlega zarówno struktura ilościowa, jak i jakościowa aktywów i pasywów. Proces ten obejmuje[533]:

- ciągłą kontrolę zmiany wysokości dochodów odsetkowych w wyniku zmiany rynkowych stóp procentowych, kursu walutowego oraz cen papierów wartościowych, metali szlachetnych, surowców,
- identyfikację źródeł ryzyka struktury aktywów i pasywów, ocenę jego rozmiarów i możliwości zabezpieczenia oraz działania w tym zakresie (m.in. hedging),
- ustalanie i monitorowanie dopuszczalnego poziom ryzyka (limity) związanego ze stopą procentową, terminami zapadalności aktywów i wymagalności pasywów, zmianami kursów walutowych oraz cen papierów wartościowych (metali szlachetnych, surowców).

Do najważniejszych jednostek organizacyjnych banku odpowiedzialnych za proces zarządzania aktywami i pasywami banku zalicza się zarząd banku (odpowiedzialność przede wszystkim na poziomie strategicznym), Komitet Zarządzania Aktywami i Pasywami (*Assets and Liabilities Committee – ALCO*), Departament Zarządzania Aktywami i Pasywami. Podstawowym zadaniem ALCO jest zarządzanie aktywami i pasywami, poprzez wpływanie na kształtowanie struktury bilansu i pozycji pozabilansowych banku w sposób sprzyjający osiąganiu optymalnego wyniku finansowego. Komitet wspiera zarząd w procesie zarządzania aktywami i pasywami banku. W skład ALCO wchodzi najczęściej prezes (jako przewodniczący komitetu), członkowie zarządu banku oraz przedstawiciele departamentów finansowych.

Wśród zadań Komitetu Zarządzania Aktywami i Pasywami (*Assets and Liabilities Committee – ALCO*) wyróżnia się najczęściej[534]:

- określanie zasad kupna i sprzedaży instrumentów dłużnych i aktywów kapitałowych do portfela lokacyjnego banku,
- ustalanie limitów w zakresie nieuregulowanym wewnętrznymi aktami normatywnymi banku dla transakcji związanych z pozyskiwaniem środków na działalność banku realizowanych przez departament skarbu,

---

[532] W. Grabczan, *Rachunkowość menadżerska w zarządzaniu bankiem*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1996, s. 22.

[533] E. Kulińska-Sadłocha, *Zarządzanie aktywami i pasywami* [w:] *Zarządzanie instytucjami kredytowymi* A. Gospodarowicz, A. Nosowski (red.) Wydawnictwo C.H. Beck, Wydanie 2, Warszawa 2016, s. 276.

[534] E. Kulińska-Sadłocha, *Zarządzanie*…, op. cit., s. 265 oraz raporty roczne banków giełdowych za 2015 rok.

- akceptacja i rekomendacja planu finansowego banku,
- ocena kształtowania się struktury aktywów i pasywów pod względem różnego rodzaju ryzyka: płynności, stopy procentowej, walutowego, kredytowego,
- określenie systemów i standardów analizy ryzyka,
- analiza nowych produktów lub modyfikacja istniejących produktów pod kątem zarządzania ryzykiem stopy procentowej, walutowym i ryzykiem płynności,
- określanie limitów wraz z odchyleniami dla poszczególnych rodzajów ryzyka,
- analiza kształtowania się współczynnika wypłacalności i proponowanie działań zmierzających do utrzymania go na optymalnym poziomie,
- decydowanie o zasadach ustalania tabeli kursów walutowych,
- analizowanie możliwości pozyskania dodatkowych środków pieniężnych potrzebnych do finansowania działalności banku oraz kierunków inwestowania nadwyżek środków (optymalnego zarządzania wolnymi środkami banku w celu jak najbardziej rentownego ich zagospodarowania oraz wywiązywania się banku z zawartych umów, tj. zabezpieczenie środków na akcję kredytową i na wypłaty depozytów),
- ocena perspektywicznych zagrożeń dla banku z tytułu ponoszonego ryzyka oraz wskazywanie kierunków zabezpieczenia się przed ich skutkami,
- regulowanie zasad w zakresie stosowania wewnętrznych stawek transferowych,
- przeprowadzanie regularnego przeglądu pozycji płynnościowej oraz struktury finansowania banku,
- przygotowywanie modeli i parametrów portfelowych wykorzystywanych do ustalania odpisów i rezerw z tytułu utraty wartości ekspozycji kredytowych,
- wydawanie rekomendacji dla zarządu w zakresie podejmowania ewentualnych działań naprawczych po przeprowadzonych kompleksowych testach warunków skrajnych.

2. Ryzyko kredytowe

Grzegorz Kotliński

2.1. Istota i znaczenie kredytu w działalności bankowej

Kredyt to jedna z podstawowych i szeroko znanych kategorii ekonomicznych. To nazwa instrumentu finansowego, który odgrywa kluczową rolę w funkcjono-

waniu współczesnej gospodarki rynkowej. Ujmując jego istotę w największym, możliwym skrócie, kredyt to pożyczka (pieniężna) udzielona przez bank[535]. To skrótowe określenie, choć może budzić wątpliwości, trafnie oddaje istotę relacji, jakie tworzą się pomiędzy kredytodawcą i kredytobiorcą. Z ich bardzo odmiennych punktów widzenia kredyt ma wiele ważnych cech. Warto zwrócić uwagę na te cechy kredytu i jego funkcje, które są najistotniejsze dla klientów (którzy z niego korzystają) i pracowników banków (którzy go udzielają).

Najważniejszą funkcją kredytu bankowego, z gospodarczego punktu widzenia, jest zasilanie finansowe klientów środkami, których źródłem są udzielane kredyty. Procedury kredytowe mogą być przez pracowników banków realizowane w taki sposób, że równolegle są realizowane w praktyce także i inne funkcje, takie jak: alokacyjna, bodźcowa (stymulacyjna) oraz przejściowego kreowania przychodów. Odpowiednio skonstruowane procedury rozpatrywania wniosków kredytowych, oceny zdolności kredytowej i zasady zarządzania ryzykiem kredytowym przyczyniają się do kierowania strumieni zasilania finansowego do określonych branż i podmiotów gospodarczych. Pozyskany kredyt trzeba spłacić, co oznacza konieczność, że kredytobiorca musi tak planować swoją działalność, aby stać go było na spłatę wykorzystanego kredytu. Jest to swoisty bodziec, dodatkowo wspierany procedurami dyscyplinującymi klientów do terminowego wywiązania się z zobowiązań.

Kredyt oznacza zasilenie finansowe, czyli przekazanie wyznaczonym osobom (klientom banku) określonej kwoty środków pieniężnych (udostępnianych przez pracowników z zasobów banku), pod ściśle ustalonymi, a wynikającymi z przepisów prawa (właściwych dla miejsca zawierania umowy) warunkami (najważniejszym warunkiem jest zobowiązanie klienta do zwrotu udostępnionej mu kwoty środków pieniężnych wraz z odsetkami i prowizjami). Pisząc wprost – pracownicy banków udzielając kredytu zwiększają siłę nabywczą klienta[536]. Pozyskane z kredytu pieniądze klient powinien wykorzystać do ściśle określonych działań, których cel został uzgodniony z pracownikami banku.

Kredyty, choć ich istota jest niezmienna, traktowane jako konkretne produkty bankowe podlegają dynamicznym przemianom. Pracownicy banków dostosowują ich kształt do zmieniających się preferencji kredytobiorców oraz wymagań wynikających z przepisów prawnych tworzonych przez organa unijne, ustawodawcę, organa nadzoru finansowego oraz wewnętrzne procedury obowiązujące w poszczególnych bankach. Celem wielu z nich jest ograniczanie ryzyka, jakie z tytułu udzielania kredytów obarcza banki, oraz przestrzeganie praw kredytobiorców – klientów banków.

---

[535] Z. Dobosiewicz, *Podstawy bankowości*, Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa 1997 r., s. 101.

[536] M. S. Wiatr, *Zarządzanie indywidualnym ryzykiem kredytowym. Elementy systemu*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2011, s. 16.

Podstawą działalności kredytowej banków, jako podmiotów zajmujących się profesjonalnie kształtowaniem i obsługą obrotu pieniężnego, są jednoznacznie określone przepisy prawne, wyznaczające prawa i obowiązki zainteresowanych kredytem stron. Podstawowym i najważniejszym przepisem dotyczącym działalności kredytowej jest zapis traktujący o umowie kredytowej umieszczony w Ustawie Prawo bankowe w artykule 69, par. 1. Konieczne jest przytoczenie jego treści: …*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*[537]. Następne paragrafy i artykuły precyzują kolejne, według ustawodawcy najważniejsze cechy i zadania działalności kredytowej banków.

Z przytoczonej definicji umowy kredytowej wynikają charakterystyczne cechy kredytu, traktowanego jako instrument finansowy. Jest on relacją: umowną, obustronnie zobowiązującą, zwrotną i odpłatną. Umowa kredytu, pod rygorem nieważności, musi być sporządzona na piśmie, zawiera zobowiązania dla obu stron, a ich wypełnienie wiąże się z koniecznością spłaty kredytu oraz zapłaty należnych odsetek i prowizji.

Działalność kredytowa oznacza dla banków wykonywanie czynności, które są uzupełnieniem działalności depozytowej. Przynosi bankom przychody odsetkowe oraz przychody w formie opłat i prowizji (bezodsetkowe). Są one podstawą osiągania zysków. Zapewniona bankom przez prawo obowiązujące w naszym kraju uprzywilejowana pozycja względem innych instytucji pożyczkowych sprawia, że jest ona najważniejszym filarem ich potencjału finansowego.

2.2. Wymogi regulacyjne w zakresie działalności kredytowej oraz podstawowe wymagania banków wobec klientów przy udzielaniu kredytów

Działalność kredytowa banków objęta jest, z uwagi na jej poważne konsekwencje, wzmożonym nadzorem i kontrolą. Banki zmuszone są dostosowywać wewnętrzne zasady udzielania kredytów do wymogów formułowanych przez:

- przepisy prawne rangi ogólnoeuropejskiej – Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rozporządzenia Komisji Europejskiej (tzw. *pakiet CRD IV / CRR*[538], czy

[537] Ustawa Prawo bankowe, op. cit., art. 69, par. 1, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150000128.

[538] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013, op. cit., http://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=CELEX%3A32013R0575 oraz Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE, op. cit., http://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=CELEX%3A32013L0036).

Dyrektywa *w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi*[539]),

- przepisy wynikające z Ustawy prawo bankowe i innych ustaw bezpośrednio lub pośrednio dotyczących działalności kredytowej banków (m.in.: Ustawy *o kredycie konsumenckim*[540], czy Ustawy *o odwróconym kredycie hipotecznym*[541]),
- wymogów formułowanych w postaci rekomendacji publikowanych przez nadzór finansowy (w Polsce – rekomendacje KNF, zob. Tabela 64),
- rozwiązań usprawniających pracę banków a oferowanych przez instytucje tworzące infrastrukturę informacyjną polskiego systemu bankowego (BIK SA, system AMRON, Rejestr dokumentów zastrzeżonych etc.),
- wewnętrzne uregulowania zrzeszeń banków i samych banków, formułowane, zgodnie ze statutami, w wewnętrznych regulaminach i instrukcjach udzielania kredytów.

Nagromadzenie przepisów tak różnej rangi sprawia, że wymagania stawiane pracownikom banków zaangażowanym w udzielanie kredytów są w praktyce bardzo szczegółowe i uzależnione od rodzajów podpisywanych umów kredytowych. Obowiązuje jednak zestaw reguł stosowanych powszechnie.

Pracownicy banków bez względu na rodzaj i cechy konkretnej umowy kredytowej zawsze są zobowiązani do:

- sprawdzania tożsamości klienta ubiegającego się o kredyt (poprzez analizę formalną i merytoryczną dokumentów przedstawianych przez klienta lub jego pełnomocników),
- zbadania wiarygodności kredytowej klienta i oceny jego zdolności kredytowej z uwzględnieniem uzgodnionych warunków przyznania udzielanego kredytu,
- kontrolowania zmian w sytuacji finansowej kredytobiorcy szczególnie, jeżeli pojawiają się opóźnienia w obsłudze spłaty rat kapitałowych lub odsetkowych w umownych terminach,
- żądania przedkładania dodatkowych dokumentów w razie zajścia poważnych zmian w sytuacji finansowej, prawnej i gospodarczej klienta lub jego przedsięwzięć,
- prowadzenia dokumentacji kredytowej zgodnej z wymogami nadzoru finansowego i procedur wewnętrznych banku.

---

[539] Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/17/UE, op. cit., http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0017&from=PL oraz rozporządzenie (UE) nr 1093/2010, DzU UE, op. cit. http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010R1093&from=PL, Rząd na jej podstawie przygotował projekt ustawy *o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami*; http://orka.sejm.gov.pl/Druki8ka.nsf/Projekty/8-020-455-2017/$file/8-020-455-2017.pdf.

[540] Ustawa z 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20111260715.

[541] Ustawa z dnia 23 października 2014 r. o odwróconym kredycie hipotecznym, Dz. U. z 2014 r. poz. 1585, z 2015 r. poz. 1844 (z późn. zmianami), http://dziennikustaw.gov.pl/DU/2014/1585.

Tabela 64. Rola organów banku w zarządzaniu ryzykiem kredytowym w świetle wybranych rekomendacji KNF

Rekomendacja	Rola zarządu wykonawcza	Rola rady nadzorczej – kontrolna
H – dotycząca kontroli wewnętrznej w banku – uchwała 383/2008 KNF określa nowe zadania w zakresie kontroli wewnętrznej	Zarząd: ■ opracowuje i wdraża system kontroli wewnętrznej, w ramach którego następuje badanie zgodności z przepisami prawa i regulacjami wewnętrznymi, ■ odpowiada za wprowadzenie ustaleń rady nadzorczej dotyczących systemu funkcjonowania kontroli wewnętrznej oraz ich przestrzeganie	Rada nadzorcza: ■ odpowiedzialna jest za zapewnienie skutecznego nadzoru nad funkcjonowaniem systemu kontroli wewnętrznej
S – dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi finansującymi nieruchomości oraz zabezpieczonymi hipotecznie	Zarząd: ■ odpowiada za przyjęcie polityki zarządzania ryzykiem ekspozycji kredytowych finansujących nieruchomości, ■ wyznacza osoby odpowiedzialne za wprowadzenie polityki, ■ dokonuje okresowych ocen przyjętej polityki, ■ informuje radę nadzorczą o wynikach dokonanej oceny	Rada nadzorcza: ■ nadzoruje realizację opracowanej i zatwierdzonej przez zarząd banku polityki zarządzania ryzykiem ekspozycji kredytowych finansujących nieruchomości, ■ analizuje i ocenia informacje przekazane przez zarząd oraz komórkę kontroli wewnętrznej
T – dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych	Zarząd: ■ odpowiada za przyjęcie polityki zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych, ■ wyznacza osoby odpowiedzialne za wprowadzenie polityki zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych, ■ dokonuje oceny przyjętej polityki, ■ informuje radę nadzorczą o poziomie ryzyka, wykorzystaniu limitów	Rada nadzorcza: ■ nadzoruje realizację opracowanej i zatwierdzonej przez zarząd banku polityki, ■ analizuje i ocenia informacje przekazane przez zarząd oraz komórkę kontroli wewnętrznej

Źródło: Opracowano na podstawie rekomendacji Rekomendacja H *dotycząca systemu kontroli wewnętrznej w bankach*, UKNF, Warszawa, 2011; http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_H_2011_tcm75-26995.pdf; Rekomendacja S, op. cit., http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_S_18_06_2013._tcm75-34880.pdf, Rekomendacja T, op. cit., http://www.knf.gov.pl/Images/RekomendacjaT_tcm75-33586.pdf.

Klienci zgłaszający się do banku z zamiarem zaciągnięcia kredytu muszą być gotowi:

- do przedstawienia dokumentów uwiarygadniających ich tożsamość (dowód osobisty, paszport, odpis skrócony aktu małżeństwa etc.),
- do dostarczenia dokumentów pozwalających określić ich sytuację finansową (zaświadczenia o wysokości dochodów, zaświadczeń o niezaleganiu z podatkami, składkami ZUS etc.),
- do współdziałania z pracownikami banku w takich kwestiach, jak:
  - udostępnianie informacji, których żądają pracownicy banku i niezwłocznego uaktualniania informacji dotyczących zmian ich sytuacji finansowej,
  - zabezpieczenie spłaty kredytu (poprzez zastosowanie odpowiednich prawnych form zabezpieczenia spłaty kredytu),
  - uiszczania opłat za dodatkowe czynności zlecane i wymagane przez procedury udzielania kredytów stosowane przez bank.

Spełniając wskazane warunki, klienci mają też jednak i prawa, takie jak: zapoznanie z informacjami o podejmowanym ryzyku i ewentualnych jego następstwach, przedkładanie przygotowywanych przez pracowników banku dokumentów określających warunki obsługi kredytu (np.: tzw. harmonogramy spłat rat i odsetek)[542], zachowania poufności w obsłudze z zachowaniem zasad tajemnicy bankowej, przedstawienia pełnej dokumentacji kredytu po zakończeniu jego spłaty (tzw. rozliczenia kredytu).

Z uwagi na różnorodność usług i form umów kredytowych, stosowane w konkretnych przypadkach rozwiązania mogą przybierać dalece zindywidualizowaną postać. Dlatego bardzo istotne jest, aby klienci zaciągający kredyty w bankach na każdym etapie procedury kredytowej byli informowani i zdawali sobie sprawę z możliwości i zagrożeń, jakie wiążą się z procedurami, w wypełnianiu których uczestniczą.

2.3. Źródła ryzyka kredytowego w portfelu kredytowym banku

Ryzyko kredytowe rozumiane jest jednoznacznie jako zagrożenie nieosiągnięcia przez bank efektów[543], które zamierzano osiągnąć w momencie udzielania, zarówno pojedynczego kredytu, jak i wszystkich kredytów, jakie tworzą portfel

[542] Przykładem informacji, jakie powinni kredytodawcy przekazywać kredytobiorcom może być Formularz informacyjny dotyczący kredytu konsumenckiego, por.: Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 23 sierpnia 2016 r. *w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o kredycie konsumenckim*, Dz.U. 2011 nr 126 poz. 715 t.j., Dz.U. 2016 poz. 1528, załącznik 1 – Formularz informacyjny dotyczący kredytu konsumenckiego.

[543] B. Kosiński, A.Z. Nowak, R. Karkowska, T. Winkler–Drews, *Podstawy współczesnej bankowości*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2017, s. 107.

kredytowy całego banku. W przypadku pojedynczego kredytu ryzyko utożsamia się powszechnie z niewypłacalnością kredytobiorcy, nie bierze się przy tym pod uwagę, czy powody wystąpienia takiej sytuacji są zawinione przez kredytobiorcę, czy wynikają z uwarunkowań zewnętrznych. Rozpatrując ryzyko kredytowe całego portfela kredytów udzielonych przez bank, brane są pod uwagę zupełnie inne czynniki, takie jak[544]:

- dywersyfikacja rodzajów udzielanych kredytów,
- dywersyfikacja kredytów wg cech kredytobiorców w podziale na branże, na regiony,
- rodzaje i wysokość otrzymanych zabezpieczeń,
- stosowane procedury kredytowe.

Źródła ryzyka kredytowego banku mają charakter zarówno *egzo-* jak i *endogeniczny*. Składają się na nie czynniki, które związane są z charakterem działalności kredytobiorcy (odmienne w przypadku wniosków składanych przez osoby fizyczne, inne w przypadku wniosków składanych przez podmioty gospodarcze). Innego rodzaju czynniki mają źródło w decyzjach i działaniach banku lub jego pracowników.

W literaturze pisze się o ryzyku kredytowym aktywnym i pasywnym[545]. Co więcej, inne są źródła ryzyka kredytowego w przypadku pojedynczego kredytu, a inne w odniesieniu do całego portfela kredytów udzielonych przez bank – gdzie pojawia się ryzyko łącznego zaangażowania. Konsekwencją tak złożonych źródeł ryzyka kredytowego jest stosowanie także zróżnicowanych metod sterowania nim (zob. Tabela 65).

Warto zauważyć, że ryzyko kredytowe powstaje także w wyniku przeprowadzania innych operacji bankowych, a nie tylko w wyniku udzielania kredytów klientom. Są to m.in. operacje takie jak[546]:

- udzielanie gwarancji i akceptów bankowych,
- otwieranie i potwierdzanie akredytyw,
- lokowanie środków pieniężnych w innych bankach,
- kupno instrumentów rynku kapitałowego.

Bank realizując operacje wskazanego powyżej rodzaju godzi się ponosić takie same konsekwencje finansowe, jak w przypadku udzielania kredytów. Może odnieść straty wynikające z pogorszenia sytuacji finansowej kontrahenta, nie otrzymać w terminie spłaty wydatkowanych kwot czy odsetek od zadłużenia.

---

[544] R. Kałużny, *Pomiar ryzyka kredytowego banku*. *Aspekty finansowe i rachunkowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009 r., s. 30,

[545] J. Gwizdała, *Ryzyko kredytowe w działalności banku komercyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011, s. 66–72.

[546] A. Krysiak, A. Staniszewska, M. S. Wiatr, *Zarządzanie portfelem kredytowym banku*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2012, s. 14.

Tabela 65. Zestawienie wybranych metod ograniczania ryzyka kredytowego

Rodzaje ekspozycji	Metody ograniczania ryzyka kredytowego	Opis istoty metody
Pojedyncza ekspozycja kredytowa	Procedury kredytowe	przedstawiają szczegółowy opis prac na każdym etapie udzielania kredytu
	Badanie zdolności i wiarygodności wnioskodawcy	mają one szczególne znaczenie dla banku, ponieważ decydują o powodzeniu danej transakcji kredytowej. Forma oraz zakres analiz powinny być uzależnione od wielu czynników, np. wielkości kredytowanego podmiotu, rodzaju prowadzonej działalności, wysokości kredytu itp.
	Zabezpieczenie kredytu	zabezpieczenia przyjmowane są w celu zminimalizowania straty w przypadku wystąpienia w przyszłości zagrożeń utrudniających lub nawet uniemożliwiających wywiązanie się kredytobiorcy z umowy
	Zapisy umowy kredytowej	skuteczność odzyskania kredytu zależy od warunków zawartych w umowie oraz poprawności jej sporządzenia
	Transfer ryzyka	dzielenie ryzyka kredytowego poprzez rozłożenie go na wszystkich uczestników, np.: konsorcjum, instytucji ubezpieczeniowych
	Monitoring ekspozycji kredytowej	bieżąca obserwacja kredytu i kredytobiorcy, inspektor kredytowy jest dostarczycielem aktualnych i rzetelnych danych do bazy informacji o kliencie
	Ograniczenie wysokości kredytu poprzez stosowanie jednostkowych limitów	powodują dywersyfikację kredytów
	Działania organizacyjno-kadrowe polegające na odpowiednim doborze kadr	doświadczony personel potrafi właściwie ocenić ryzyko wynikające z danej transakcji kredytowej.
	Wykorzystanie systemów informatycznych	zastosowanie systemów informatycznych ma na celu usprawnienie oceny ryzyka transakcji

Rodzaje ekspozycji	Metody ograniczania ryzyka kredytowego	Opis istoty metody
Łączne zaangażowanie kredytowe (portfel kredytów)	Procedury kredytowe	przedstawiają szczegółowy opis prac na etapie analizy ryzyka związanego z łącznym zaangażowaniem kredytowym
	Transfer ryzyka banku	rozkład ryzyka na inne instytucje, np. ubezpieczeniowe; ubezpieczenie kredytów spełnia funkcje: ■ prewencyjną – umożliwia selekcję kredytobiorców, tzn. zmniejsza ryzyko udzielenia kredytu klientom, u których mogą wystąpić trudności ze spłatą, ■ kompensacyjną – dotyczy pokrycia strat banku w związku z niewypłacalnością kredytobiorcy, ■ stymulacyjną – zmniejsza ryzyko prowadzenia działalności, ■ usługową – firmy ubezpieczeniowe udostępniają informacje o współpracy klientów z innymi kontrahentami
	Monitoring kredytowy portfela w różnych przekrojach (przegląd należności, rezerwy celowe)	uruchomienie tego systemu wypływa z zapisu ustawowego związanego z kształtowaniem się na poziomie banku współczynnika wypłacalności, poziomu rezerw celowych, koncentracji zaangażowania kredytowego czy wysokości zadłużenia większych kredytobiorców
	Dywersyfikacja kredytów	rozproszenie ryzyka zapobiega okolicznościom, w których zbyt duża liczba dłużników będzie miała trudności w dotrzymaniu terminów spłaty poszczególnych rat
	System informacji o kredytach	parametry charakteryzujące ten system będą się kształtować w zależności od skali, wielkości oraz struktury portfela kredytowego
	Wymogi kapitałowe	uzależniają rozmiary akcji kredytowej od funduszy własnych banku
	Kontrola wewnętrzna	identyfikuje obszary zagrożeń i monitoruje ryzyko kredytowe
	Dział. organizacyjno-kadrowe polegające na odp. doborze kadr	właściwy dobór pracowników powoduje właściwe zarządzanie ryzykiem kredytowym
	Wykorzystanie systemów informatycznych	zastosowanie systemów informatycznych ma na celu usprawnienie zarządzania ryzykiem kredytowym.

Źródło: Opracowanie na podstawie, Dybowska W., *Zarządzanie ryzykiem kredytowym w bankach spółdzielczych w Polsce*, Akademia Finansów i Biznesu Vistula – Warszawa, KNUV 2014; nr 2(40) s. 78–99, za: *Jakość aktywów. Portfel kredytowy, ryzyko i zarządzanie,* GINB, NBP, Warszawa 2007; M. S. Wiatr *Indywidualne ryzyko kredytowe. Elementy systemu*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, 2011; Zawadzka Z., *Zarządzanie ryzykiem w banku komercyjnym*, Poltext, Warszawa 1996; Iwanicz-Drozdowska M. *Zarządzanie ryzykiem bankowym*, Poltext, Warszawa, 2012.

2.4. Koncentracja kredytów

Kredyty udzielane są przez bank poszczególnym, składającym wnioski, klientom. W codzienności życia gospodarczego przedsiębiorstwa prowadzone przez klientów łączy nierzadko znacznie więcej niż tylko bank, z którego usług korzystają. Kredyty udzielone grupie klientów, powiązanej dodatkowymi więzami, obejmują powiększone ryzyko, ponieważ w portfelu kredytowym banku ważny jest nie tylko udział kredytu udzielonego pojedynczemu klientowi, ale także łączny udział kredytów udzielonych grupie. Koncentracja kredytów zwana w prawodawstwie unijnym *koncentracją ekspozycji* (w polskich przepisach pisze się o *koncentracji zaangażowań*) oznacza pojawienie się w portfelu kredytowym takich grup kredytów, które łączą podobne cechy. Najczęściej są to powiązania własnościowe, ale w konkretnym banku mogą być stosowane dowolne, inne kryteria opisu zjawiska koncentracji. Zaliczyć do nich możemy: podobny okres kredytowania, branżę, łączącą kredytowanych przedsiębiorców, podobne prawne formy zabezpieczenia spłaty kredytów etc. Powodem wyodrębniania zjawiska koncentracji w portfelu kredytowym, może być więc każdy czynnik, sprawiający, że odrębne z pozoru kredyty obejmuje podobny rodzaj ryzyka. Im większy jest łączny udział tak wyodrębnionych zaangażowań kredytowych w portfelu, tym większe ryzyko zagraża całemu bankowi. Podstawową metodą ograniczania ryzyka, stosowaną w finansach, jest jego dywersyfikacja. Wszelkie przejawy jego koncentracji powinny przez bank być postrzegane jako zagrożenie. Należy postawić pytanie, od jakiego momentu można uznawać koncentrację zaangażowań kredytowych za zbyt ryzykowną? Jest to kwestia indywidualna, którą w każdym banku należy rozwiązywać zależnie od jego wielkości i charakteru prowadzonej działalności. Żeby jednak zarządzającym bankami nie pozostawiać zbyt dużej swobody, unijny ustawodawca ustalił ograniczenia poziomu koncentracji ekspozycji powiązanych. Jak większość tzw. *limitów ostrożnościowych* jest on uzależniony od wartości kapitałów własnych zgromadzonych przez bank. Parlament unijny narzuca ów limit w dwóch wariantach. Pierwszy dotyczy wartości kredytu udzielonego pojedynczemu klientowi lub grupie klientów powiązanych. Łączna wartość takiego zaangażowania nie może przekraczać 25% *uznanego kapitału* (czyli sumy tzw. Tier I i Tier II) lub kwoty *150 mln euro*, w zależności od tego, która ze wskazanych kwot jest wyższa[547].

W praktyce pracownicy banków muszą zwracać uwagę na wartość udzielanych kredytów zarówno pojedynczemu klientowi, jak i osobom, które łączą *bliskie powiązania* lub *powiązania organizacyjne i kapitałowe*. *Bliskie powiązania* ozna-

[547] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013, op. cit., http://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=CELEX%3A32013R0575.

czają sytuację, w której co najmniej dwie osoby fizyczne lub prawne są ze sobą związane w dowolny poniższy sposób[548]:

- udział kapitałowy w formie posiadania, bezpośrednio lub poprzez stosunek kontroli, co najmniej 20% praw głosu lub kapitału przedsiębiorstwa,
- stosunek kontroli,
- obie lub wszystkie osoby są trwale związane z jedną i tą samą osobą trzecią przez stosunek kontroli.

Grupa powiązanych klientów oznacza dowolne z poniższych[549]:

- co najmniej dwie osoby fizyczne lub prawne, które – jeżeli nie wykazano inaczej – stanowią jedno ryzyko, ponieważ jedna z nich sprawuje bezpośrednio lub pośrednio kontrolę nad tą drugą osobą lub nad pozostałymi osobami,
- co najmniej dwie osoby fizyczne lub prawne, między którymi nie zachodzi stosunek kontroli opisany w pierwszym myślniku, lecz które należy uznać za stanowiące jedno ryzyko, gdyż są one na tyle wzajemnie ze sobą powiązane, iż powstanie problemów finansowych u jednej z nich, w szczególności trudności z finansowaniem lub spłatą zobowiązań, prawdopodobnie oznaczałoby, że druga osoba lub wszystkie pozostałe osoby również napotkałyby trudności z finansowaniem lub ze spłatą.

Udzielanie kredytów osobom, które łączą bliskie powiązania, jak i powiązanych kapitałowo lub organizacyjnie jest zagrożeniem dla banku i musi być traktowane jako zwiększenie ryzyka utraty płynności. Podejmowanie decyzji obarczonych tak poważnymi konsekwencjami wykracza poza uprawnienia pracowników komórek kredytowych i jest przekazywane na szczebel komitetu kredytowego podejmującego kluczowe dla banku decyzje.

Przeciwdziałanie nadmiernej koncentracji zmusza osoby kształtujące portfele kredytowe banków do podejmowania znacznych wysiłków, dzięki którym możliwe jest obniżenie tego zagrożenia. Czyni się tak głównie poprzez tworzenie wewnętrznych (wprowadzanych wewnętrznymi przepisami banków) limitów. Dotyczyć one mogą kredytów udzielanych przedsiębiorcom reprezentującym pojedynczą branżę, przedstawiającym podobne prawne formy zabezpieczenia spłaty zaciąganych kredytów etc. Zapobieganie nadmiernej koncentracji jest w bankach kojarzone z zarządzaniem tzw. łącznym ryzykiem portfela kredytów (zob. Tabela 56, metody stosowane w obrębie łącznego zaangażowania kredytowego).

2.5. Przesłanki i cele stosowania konsorcjów bankowych w kredytowaniu

W celu uniknięcia nadmiernego zaangażowania się w pojedynczą ekspozycję kredytową tworzone są przez pracowników banków **konsorcja kredytowe**.

[548] Ibidem, art. 4, ust.1, pkt 38.
[549] Ibidem, art. 4 ust. 1 pkt 39.

Kredyt, którego udzielenie wiązałoby się z przekroczeniem limitu koncentracji, udzielany przez konsorcjum powoduje proporcjonalne, do liczby banków biorących w nim udział, obniżenie ryzyka koncentracji zaangażowań. Konsorcjum kredytowe można stworzyć względnie sprawnie, ponieważ zarządzający ryzykiem często stosują ten sposób radzenia sobie ze wskazanym problemem.

Przedsięwzięciem dedykowanym działaniom o znacznie dłuższej perspektywie czasowej jest podnoszenie wartości kapitałów własnych. Niestety realizacja takiej możliwości wymaga znacznej determinacji zarządzających oraz równie dużego przekonania właścicieli akcji o słuszności podjętej decyzji. W perspektywie długookresowej należy jednak preferować właśnie ten sposób rozwiązywania problemu, jaki stanowią dla banku duże zaangażowania.

Konsorcja kredytowe mają dwie podstawowe zalety: pozwalają wszystkim jego uczestnikom podzielić się kwotą udzielanego kredytu oraz poziomem ponoszonego ryzyka. Niestety wiążą się z nimi i wady. Ważną cechą, szczególnie dla klientów jest fakt, że dla klienta nie jest istotne jak wiele banków bierze w nich udział, ponieważ kontaktuje się z nim tylko jeden bank – tzw. aranżujący[550] konsorcjum. Nie bez znaczenia jest i to, że organizacja konsorcjum nie trwa zbyt długo, w bankach istnieją komórki wyspecjalizowane w tego rodzaju działalności, ponieważ konsorcja nie są tworzone sporadycznie. Dla banków jest to praktyka popularna i atrakcyjna.

2.6. Zdolność kredytowa i metody jej badania

Zdolność kredytowa została zdefiniowana w ustawie Prawo bankowe. W myśl przepisu rozumiana jest jako: „zdolność do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w terminach określonych w umowie"[551].

O ile jej definicja nie budzi kontrowersji, o tyle jej stosowanie w praktyce jest przyczyną występowania nieporozumień pomiędzy klientami i pracownikami banków. Należy pamiętać, że: po pierwsze, zdolność kredytową wyznacza się, po raz pierwszy, przed udzieleniem kredytu, a obciążenia z niej wynikające, nalicza się później, a po drugie, jakkolwiek by nie patrzeć na działania prowadzące do jej ustalenia, to jej wydźwięk jest odmienny dla obu zainteresowanych stron. Dla klienta zdolność kredytowa może jawić się jako procedura, której celem jest ograniczenie kwoty zaciąganego przez niego kredytu. Dla pracowników banków natomiast jest to ważny wskaźnik pokazujący, jaką jeszcze kwotą spłaty kredytu można obciążyć klienta, tak aby było możliwe systematyczne, okresowe pozyski-

[550] A. Rymka (red.), *Kredyty. Poradnik dla praktyków*,Twigger Biblioteka Bankowca, tom 1, Warszawa 1993, s. 139.

[551] Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 7 listopada 2016 r., *w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy* – Prawo bankowe, Dz.U. 1997 nr 140 poz. 939, t.j. Dz.U. 2016 poz. 1988, art. 70. ust. 1.

wanie od niego rat kredytowych. Tak odmienna interpretacja rodzi po obu stronach skłonności do podejmowania działań prowadzących do manipulacji. Aby zapobiec tego rodzaju praktykom, przynajmniej w odniesieniu do klientów indywidualnych, nadzór finansowy przygotował, Rekomendację T[552]. Zawiera ona procedury obliczeń zdolności kredytowej, uwzględniające konieczność pozostawiania klientom i ich gospodarstwom domowym przynajmniej minimalnych kwot przeznaczanych na utrzymanie. Tylko pod tym warunkiem obliczenia zdolności kredytowej stają się prawdopodobne. Co również bardzo istotne, nadzorcy położyli nacisk na monitorowanie spłat kredytu, po to, aby w razie wychwytywania nieprawidłowości na nowo obliczać zdolność kredytową. Czyni się tak dlatego, że nie jest to kategoria stała, lecz dynamiczna, zmienna w czasie. Każda zmiana w dochodach i wydatkach oraz w posiadanym majątku wpływa na zmiany zdolności kredytowej. Jej obliczanie i obserwacja powinny zatem być stałym, lub przynajmniej okresowo korygowanym, składnikiem procedur monitorowania spłaty kredytu.

2.7. Etapy procesu kredytowego oraz monitoring kredytów

Dla funkcjonowania każdego banku procesy udzielania kredytów mają znaczenie kluczowe, stąd starannie się je konstruuje i organizuje. Można je dzielić na wiele etapów (zob. rys. 16)[553].

Etapem, od którego cały proces się rozpoczyna są kontakty z klientami (rozmowy z klientami), obecnie coraz częściej przebiegające w Internecie lub za pośrednictwem telefonu. Ich celem jest zachęcenie klientów – czy pisząc wprost – skłonienie ich do podjęcia decyzji o rozpoczęciu procedury udzielenia kredytu akurat w konkretnym, wybranym przez nich banku. Etap ten ma charakter wstępny. W jego trakcie obie strony poznając się wzajemnie, konkretyzują oczekiwania prowadzące do sformułowania wniosku kredytowego.

Wniosek kredytowy to dokument wymieniany w regulaminach banków, jako dokument inicjujący podjęcie decyzji kredytowej. Od jego złożenia w banku rozpoczyna się formalnie przebieg procesu. W przeszłości odgrywał on bardzo istotną rolę, ponieważ zawiera ofertę – propozycję warunków, na jakich kredyt chciałby zaciągnąć klient, i był przygotowywany indywidualnie (wg przygotowywanych w banku wzorów). Obecnie jego rola uległa uproszczeniu i standaryzacji. Nadal jest to oferta kierowana przez klienta do banku, ale jego forma jest wystandaryzowana i z góry przygotowana przez pracowników (stosowane są także aplikacje, które umożliwiają automatyzację całego procesu spisywania i przedkładania wniosku do banku). Złożenie wniosku rozpoczyna pracę komórek kre-

[552] Rekomendacja T, op. cit.,, http://www.knf.gov.pl/Images/RekomendacjaT_tcm75-33586.pdf.
[553] J. Gwizdała, *Ryzyko*…, op. cit., s. 121–123.

dytowych banku, ponieważ muszą one wszcząć odpowiednie procedury. Jeżeli warunki podane przez klienta nie spełniają minimalnych wymogów określonych w instrukcjach banku, formułowana jest negatywna decyzja kredytowa i wniosek jest odrzucany. Jeżeli warunki są spełnione, wówczas wszczynana jest procedura oceny wniosku kredytowego, prowadząca do sformułowania propozycji tekstu umowy kredytowej. W ten sposób rozpoczyna się proces negocjowania poszczególnych warunków umowy kredytowej. W przypadku kredytów udzielanych podmiotom gospodarczym może to być proces długotrwały (czas na odpowiedź banku regulują regulaminy wewnętrzne), w którego przebieg strony często angażują wyspecjalizowane kancelarie adwokackie, radców prawnych czy firmy zajmujące się konsultingiem gospodarczym. W przypadku osób fizycznych proces ten przebiega z reguły o wiele szybciej (choć i tu są wyjątki). Banki często reklamują swoją gotowość do udzielenia kredytów podając w minutach czas od złożenia wniosku kredytowego do podjęcia decyzji kredytowej.

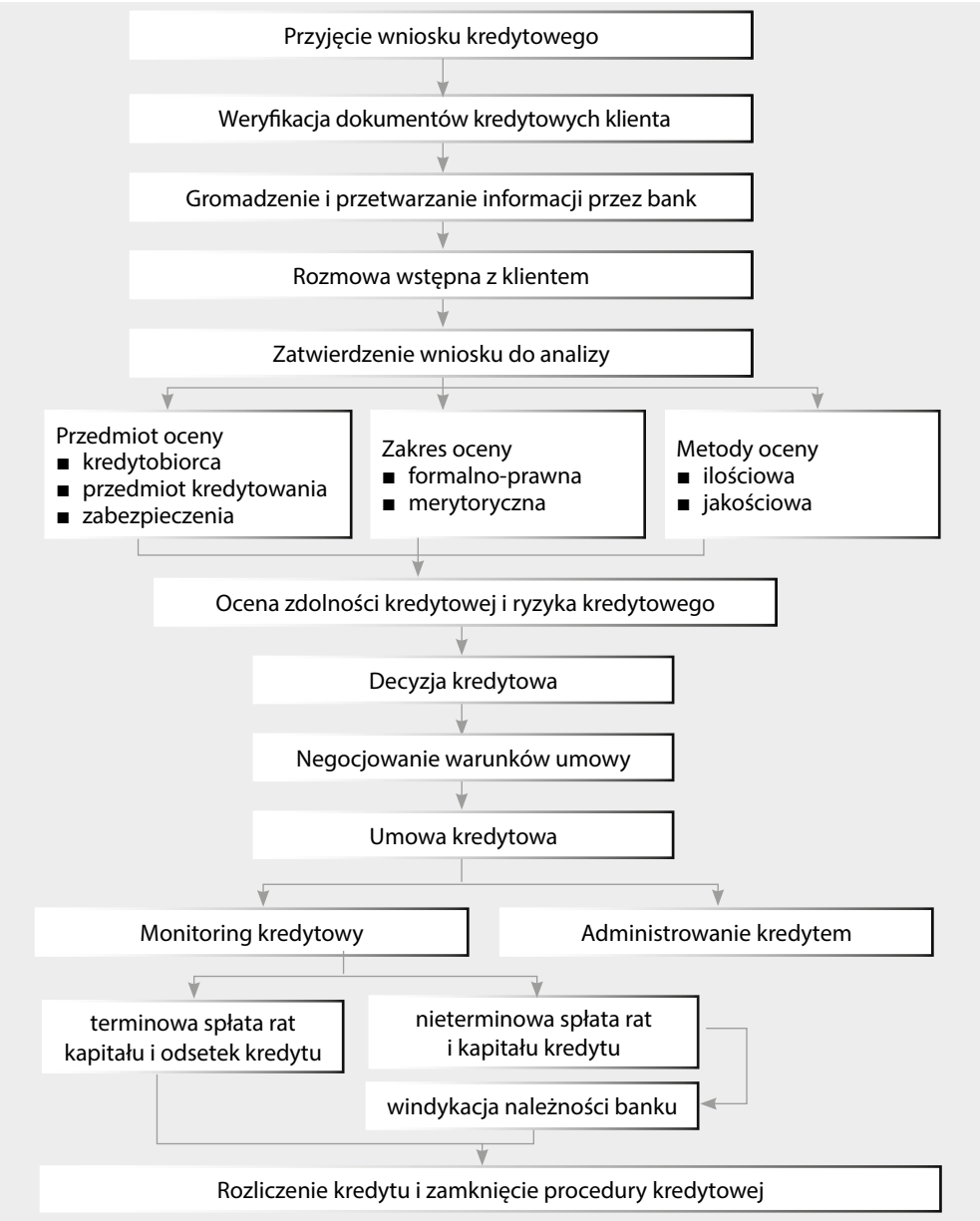
Dążenie do maksymalnego skrócenia czasu poświęcanego przez banki na udzielanie kredytów budzi wątpliwości. Wywoływana, przez wskazane dążenie, atmosfera pośpiechu, prowadzi w przypadku osób fizycznych do podejmowania decyzji pochopnie, bez koniecznej, pogłębionej refleksji. Często bez zapoznania się z treścią podpisywanej z bankiem umowy. Warto zaznaczyć, że konsument ma prawo, bez podania przyczyny, do odstąpienia od umowy o kredyt konsumencki w terminie 14 dni od dnia zawarcia umowy[554].

Pracownicy kredytowi są uprawnieni do dokonywania analizy kondycji majątkowo-finansowej klientów, która jest częścią procedury oceny zdolności kredytowej, do której zobowiązany jest bank. Podejmowane są coraz śmielsze próby automatyzowania przebiegu tych procedur. Zarządzający bankami odmiennie traktują pod tym względem osoby fizyczne i podmioty gospodarcze. Pomocne w tym zakresie są procedury *scoringowe* i *ratingowe*. Te ostatnie często opierane są li tylko na raportach sprzedawanych przez BIK SA. Wykorzystywanie informacji gromadzonych o zaszłościach i realiach kredytowych klientów – czyli w skrócie – informacji o ich wiarygodności kredytowej, nie daje pewności co do przewidywania zachowań klientów w przyszłości. Nie powinny one być jedynym kryterium podejmowania decyzji, ponieważ nie oddają w całości sytuacji majątkowej i dochodowej klientów.

---

[554] Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 23 sierpnia 2016 r. *w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o kredycie konsumenckim*, Dz.U. 2011 nr 126 poz. 715, t.j. Dz.U. 2016 poz. 1528, art. 53, ust. 1.

Rys. 16. Etapy procedury kredytowej w banku



Źródło: Opracowanie na podstawie J. Gwizdała, *Ryzyko…*, op. cit, s. 122 [w:] M. Capiga, *Działalność kredytowa monetarnych instytucji finansowych*, Difin, Warszawa 2006, s. 50.

Treść umowy kredytowej musi spełniać minimalne wymagania zawarte w Ustawie Prawo bankowe[555]. Należy pamiętać, że jest to dokument kluczowy dla

[555] Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 7 listopada 2016 r. *w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy – Prawo bankowe*, Dz.U. 1997 nr 140 poz. 939, t.j. Dz.U. 2016 poz. 1988, art. 69, ust. 2, p. 1-10.

przebiegu całego procesu udzielania, spłaty i rozliczenia kredytu. Umowa może zawierać tylko klauzule uzgodnione przez obie strony[556]. Jest to argument jednoznacznie przemawiający za koniecznością każdorazowego dokładnego przeanalizowania jej treści. Z chwilą jej podpisania, wynikające z niej postanowienia stają się obowiązujące, chyba że zawierają tzw. klauzule abuzywne[557].

Treść podpisywanych umów podlega nadzorowi ze strony pracowników banku zajmujących się kontrolą wewnętrzną. Uprawnienia nadzorcze posiadają urzędnicy UKNF, co oznacza, że posiadają oni uprawnienia do zapoznawania się z zawieranymi umowami. Treść umów jest także przedmiotem kontroli przeprowadzanych, na mocy przyznanych im uprawnień, przez pracowników UOKiK[558].

Po podpisaniu umowy kredytowej ma miejsce, na zasadach uzgodnionych pomiędzy stronami, uruchomienie kredytu. Oznacza to dla kredytobiorcy możliwość wykorzystania środków stawianych mu do dyspozycji przez bank. Kredyt może być uruchamiany w transzach (częściach) lub w całości (jednorazowo).

Kolejnym etapem procesu kredytowego jest spłata kredytu. Kredyt z reguły jest spłacany w ratach, choć może także zostać spłacony jednorazowo. Zawieszenie spłaty rat kapitałowych kredytu, nazywane jest karencją w spłacie kredytu. Wymaga uzgodnienia przez obie strony i podpisania odpowiedniego aneksu do umowy kredytowej.

Po spłacie kredytu następuje jego rozliczenie, które polega na przedstawieniu kredytobiorcy całościowych danych o wykorzystanym i spłaconym kredycie. Rozliczenie kończy proces kredytowy.

Z punktu widzenia banku etapem odpowiadającym spłacie kredytu jest jego monitorowanie. Często mówi się także o monitoringu. To dwie nazwy tego samego zestawu czynności podejmowanych przez bank i jego pracowników.

Monitoring kredytowy polega obserwacji zmian sytuacji finansowej kredytobiorców w trakcie trwania umowy kredytowej (w praktyce w trakcie spłaty kredytu). Proces ten ma wpływ na[559]:

- poziom znajomości kredytobiorców,
- prawidłowe (w odpowiednim momencie) tworzenie rezerw celowych na należności w sytuacji nieregularnej (np.: wątpliwe),

---

[556] K. Jajuga (red.), *Zarządzanie ryzykiem*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 207.

[557] Klauzule abuzywne, to inaczej klauzule niedozwolone, są zakazane przepisami prawa obowiązującego w Polsce (Ustawa Kodeks cywilny, op. cit. http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19640160093.). Rejestr klauzul niedozwolonych a stosowanych przez banki publikuje na stronach internetowych UOKiK (*Klauzule niedozwolone dotyczące działalności banków. Wyciąg z rejestru*, UOKiK, Warszawa, luty 2008), a pracownicy tego urzędu posiadają odpowiednie uprawnienia kontrolne. Por.: Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów*, Dz.U. 2007 nr 50 poz. 331, art. 23 a.

[558] Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów*, Dz.U. 2007 nr 50 poz. 331, art. 105, par. 1.

[559] A. Krysiak, A. Staniszewska, M. S. Wiatr, *Zarządzanie*…, op. cit. s. 299–302.

- wysokość ewentualnych strat banku w przypadku ostatecznego zaprzestania spłaty rat kredytów,
- ułatwienie w podejmowaniu decyzji dotyczących wyboru kolejnych kroków, jakie mogą i powinny przedsiębrać banki, wtedy gdy sytuacja finansowa kredytobiorców się pogarsza lub poprawia.

Monitoring kredytowy sprowadza się do podejmowania dwóch kroków, po pierwsze, do śledzenia zmian w kształtowaniu się wybranych wskaźników ekonomiczno-finansowych oraz, po drugie, do zbierania informacji o charakterze jakościowym o, lub u kredytobiorcy (w jego siedzibie lub siedzibach).

Pierwszy krok polega na, po pierwsze, wytypowaniu przez pracowników banków wskaźników, które są odpowiednio wrażliwe na najmniejsze nawet zmiany sytuacji majątkowo-finansowej kredytobiorców, a po drugie, uważnej obserwacji ich kształtowania się, ponieważ ich zmiany są traktowane jak „sygnały wczesnego ostrzegania" informujące jednoznacznie o korzystnych bądź niekorzystnych zdarzeniach mających miejsce u kredytobiorcy[560]. Przekroczenie wartości wskaźników traktowanych jako wartości graniczne powoduje automatyczne (dokonywane przez określone algorytmy pracujące w systemie informatycznym banku) przesuwanie kredytów do kolejnych kategorii ryzyka wiążącego się z zagrożeniem niespłacenia udzielonych kredytów. W zależności od przyznanej kategorii pracownicy muszą tworzyć lub rozwiązywać rezerwy celowe na należności.

Drugim krokiem jest zbieranie informacji jakościowych o kredytobiorcy, koniecznie połączone z nawiązywaniem bezpośrednich kontaktów. Często działania te przybierają postać wizyt pracowników banków u kredytobiorców – tzw. wizytacji.

Wizytacja to szczególna forma nadzoru i kontroli poczynań kredytobiorców. Polegają one na odwiedzaniu miejsc, w których kredytobiorcy prowadzą działalność gospodarczą lub po prostu przebywają. Zamysł przyświecający przełożonym wysyłających pracowników banków na wizytacje jest taki, aby na miejscu poznali oni warunki pracy lub warunki życiowe konkretnych kredytobiorców. Te z pozoru błahe przesłanki w rzeczywistości okazują się często nadzwyczaj skuteczne i przynoszą bardzo dobre rezultaty. Wizyta pracowników banku nie przez każdego kredytobiorcę jest jednak mile widziana. Najlepiej byłoby, gdyby mogła ona dochodzić do skutku w sposób niezapowiedziany. Jednak nawet jeżeli do wizytacji dochodzi po uprzednim uzgodnieniu terminów, często dają one pozytywne efekty. Po pierwsze, pracownicy banków poznają charakter działalności gospodarczej wykonywanej przez klientów banku. Po drugie, mogą na miejscu przekonać się jak w rzeczywistości prowadzona jest, z reguły bardzo poprawnie opisywana we wniosku kredytowym, działalność gospodarcza kredytobiorców. Po trzecie, dopiero obserwacja rzeczywistości nasuwa pracownikom banków konkretne wskazówki, co do rozmaitych rodzajów ryzyka, jakie zagrażają konkretnym przedsięwzięciom kredytowanym przez bank.

[560] Ibidem, s. 303–304.

Na pozór przedstawione rozważania bardziej pasują do monitorowania sytuacji przedsiębiorców, jednak w rzeczywistości dotyczy to także klientów indywidualnych. Dopiero kontrola stanu faktycznego, w siedzibie kredytobiorcy, pozwala właściwie – obiektywnie ocenić jego sytuację majątkową i finansową. Nie bez znaczenia jest też i fakt ukrywania przez wielu kredytobiorców przed bankiem szczegółów dotyczących ich sytuacji życiowej lub nagłych jej zmian. Efektem takiego przebiegu zdarzeń jest niejednokrotnie dysponowanie przez bank nieaktualnymi informacjami na temat sytuacji majątkowo-finansowej kredytobiorców, które na dodatek nie zostałyby ujawnione, gdyby nie fizyczna wizyta pracowników banku u kredytobiorcy. Biorąc wskazane zjawiska pod uwagę, jasne staje się, że wizytacja to nieodłączna część oceny jakościowej kredytobiorcy. Tylko „doświadczając" rzeczywistości, można stwierdzić, czy sprawy mają się tak, jak deklarowali to klienci we wniosku kredytowym. Codzienność podsuwa wiele intrygujących przykładów potwierdzających powyższe stwierdzenia. Im bardziej doświadczony pracownik komórki kredytowej, tym więcej tego rodzaju przykładów mógłby podać.

Warto podkreślić, że wizytacje u kredytobiorcy mają przynajmniej dwa, odmienne aspekty – prawny i marketingowy. Aspekt prawny przejawia się w możliwości stwierdzenia na miejscu stanu faktycznego. Pracownicy komórek kredytowych przeglądając oryginały dokumentów, mogą poznać wszelkie ewentualne zagrożenia wywołane różnicami pomiędzy deklaracjami składanymi przez kredytobiorców a stanem faktycznym, możliwym do stwierdzenia w trakcie kontaktu *face to face*. Co więcej, mogą także porównać treść oryginalnych dokumentów ze stanem zastanym na miejscu.

Aspekt marketingowy przejawia się w możliwości wykorzystania zdobytych informacji do poprawy warunków świadczenia usług, czy wręcz zaproponowania nowych rozwiązań, o których nierzadko kredytobiorca nie miał najmniejszego pojęcia. Z uwagi na trudną materię, z jaką spotykają się pracownicy kredytowi banków w trakcie wizyt u kredytobiorców, konieczne jest oddelegowywanie do ich przeprowadzania osób odpowiednio doświadczonych i posiadających umiejętności nawiązywania i podtrzymywania kontaktów. Wskazane jest także, żeby wizytacje odbywały się kolegialnie, w zespołach złożonych przynajmniej z dwóch czy trzech pracowników banku. Większa liczba pracowników pozwala wychwycić więcej spostrzeżeń, a ich zgodna współpraca ochrania przed próbami wywierania przez kredytobiorców wpływu na ich decyzje (czy to po dobroci, czy w drodze nakłaniania poprzez np. przekupstwo). Można, i często tak się dzieje w praktyce, wizytację u kredytobiorcy połączyć z akcjami, czy kampaniami marketingowymi. Łatwiej wtedy sprzedać promowane produkty czy usługi. Takie sytuacje stają się często początkiem tzw. sprzedaży wiązanej, kiedy pracownicy banku mogą podsuwać klientom pakiety innych usług niż kredytowe, ponieważ świadczone w pakiecie przynoszą klientom odczuwalne korzyści finansowe.

2.8. Zabezpieczenia spłaty kredytu i klauzule zabezpieczające (kowenanty) interesy banku

Ważnym czynnikiem uwzględnianym przy podejmowaniu decyzji o udzieleniu kredytu są przedstawiane bankowi przez klienta zabezpieczenia spłaty zobowiązań. Znane są ich rozmaite formy prawne. Dzieli się je na zabezpieczenia osobiste i rzeczowe[561]. Te pierwsze dotyczą całego osobistego majątku kredytobiorcy, te drugie, ograniczone są do określonych, wyraźnie wyodrębnionych składników rzeczowych (najczęściej składników majątku kredytobiorcy lub osób wraz z nim zabezpieczających spłatę kredytu)[562].

Teoria i praktyka bankowości dopracowała się jasnych i przejrzystych reguł stosowania zabezpieczeń. Zabezpieczenie pełni dla banku ważne funkcje. Pozwala na ograniczanie ryzyka spłaty kredytu w przyszłości, ponieważ nawet w razie bankructwa kredytobiorcy bank może odzyskać (z zabezpieczenia) wydatkowane na kredyt kwoty. Dyscyplinuje także klientów, aby spłacać kredyt prawidłowo i nie tracić dodatkowych pieniędzy z tytułu utraty zabezpieczenia[563].

W interesie zarówno klientów, jak i banku jest zamieszczanie w treści podpisywanych umów klauzul, takich jak: kowenanty (*covenants*), które zobowiązują kredytobiorcę do spełnienia pewnych warunków, ich niespełnienie wymusza konieczność renegocjowania treści umowy.

Klauzule abuzywne to klauzule niedozwolone. Wykrycie ich stosowania kończy się wszczęciem odpowiedniego postępowania przez UOKiK, co może skutkować dla banku karami finansowymi. Mimo zakazów, fakt stosowania takich klauzul ciągle bywa zgłaszany do UOKiK.

Do klauzul zabezpieczających interesy banku należą dla przykładu takie klauzule, jak[564]:

- klauzula pari passu – sprowadzająca się do zakazu udzielania zabezpieczeń innym podmiotom, bez zgody banku,
- klauzula nakazująca utrzymanie określonych wartości wybranych wskaźników finansowych,
- klauzula utrzymania określonej wartości firmy mierzonej wartością aktywów netto,
- klauzula dbałości o określone, posiadane przez kredytobiorcę składniki aktywów.

---

[561] Z. Dobosiewicz, *Podstawy…*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997 op. cit., s. 128–131.

[562] B. Kosiński, A. Z. Nowak, R. Karkowska, T. Winkler – Drews, *Podstawy…*, op. cit., s. 111–114.

[563] A. Krysiak, A. Staniszewska, M. S. Wiatr, *Zarządzanie…*, op. cit., s. 116.

[564] E. Gostomski, *Covenants jako instrumenty ograniczania ryzyka kredytowego*, Miesięcznik Bank, 2002, nr 9, s. 60–61.

2.9. *Scoring* i *rating* kredytowy. Różnice i zastosowanie

Ocena zdolności kredytowej jest procesem trudnym i pracochłonnym. Pracownicy banków poszukiwali metod, które pozwoliłyby im na usprawnienie tego procesu poprzez oparcie go na przesłankach zobiektywizowanych. W odniesieniu do kredytów zaciąganych przez osoby fizyczne wypracowano zespół metod określonych wspólnie mianem *scoringu* kredytowego. W przypadku kredytów zaciąganych przez przedsiębiorstwa i różne kategorie instytucji stworzono metodologię tworzenia i wykorzystywania *ratingów* kredytowych. Zestawienie różnic pomiędzy *scoringiem* a *ratingiem* kredytowym zawiera tabela 66.

Tabela 66. Różnice między *scoringiem* kredytowym a *ratingiem* kredytowym

***Scoring* kredytowy**	***Rating* kredytowy**
dotyczy oceny zdolności kredytowej osób fizycznych	dotyczy oceny zdolności kredytowej podmiotów gospodarczych
ocenie poddaje się wybrane cechy opisujące kredytobiorcę i składany przez niego wniosek kredytowy (głównie cechy jakościowe)	ocena dotyczy cech ilościowych i jakościowych opisujących działalność prowadzoną przez przedsiębiorcę (kredytobiorcę)
scoring jest przeprowadzany metodami statystycznymi, które bazują na informacjach o już udzielonych i spłaconych kredytach	*rating* przyznaje się na podstawie wiedzy eksperckiej, bazującej na analizie sytuacji w gospodarce, branży czy znajomości podobnych podmiotów
ocena punktowa wniosku kredytowego, im kredyt otrzymuje więcej punktów tym jest lepiej oceniany	przypisanie podmiotom, zaliczonym do poszczególnych kategorii określonej oceny – *ratingu*, poszczególnym przedziałom ocen przydzielone są odpowiednie klasy ryzyka
podobni kredytobiorcy, co do zasady otrzymują podobne oceny punktowe	podobne podmioty gospodarcze (ze wzgl. na wybrane kryterium) mogą otrzymać drastycznie różniące się *ratingi*
przyspiesza i upraszcza przeprowadzanie procedury oceny wniosku kredytowego, poprzez jej standaryzację i sprowadzenie wyniku do jednolitego wskaźnika punktowego	usprawnia dobór odpowiednich procedur postępowania zmierzających do ograniczania ryzyka kredytowego wobec kredytobiorców posiadających określony *rating*

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie J. Gwizdała, *Ryzyko*…, op. cit., s. 213.

Pracownicy kredytowi zajmujący się udzielaniem kredytów dla osób fizycznych zauważyli, że klienci reprezentując zróżnicowane cechy, w podobny sposób spłacają kredyty. Opracowano procedury doboru cech charakterystycznych, które warunkują i wiążą się z określonymi skłonnościami do niespłacania bądź spłacania zaciąganych kredytów. Powstały w ten sposób wewnętrzne systemy *scoringowe*, przez które obecnie należy rozumieć aplikacje komputerowe, które wykorzystując informacje o kredytobiorcy, a także informacje czerpane z bazy danych o dotychczas udzielonych kredytach, umożliwiają przypisanie konkretnym wnioskom kredytowym określonej liczby punktów. Systemy te są oparte o analizę statystyczną gromadzonych w banku informacji o kredytobiorcach,

a ich działanie sprowadza się do przypisywania poszczególnym cechom wniosku kredytowego oraz konkretnemu kredytobiorcy, standaryzowanej liczby punktów. Z reguły im więcej punktów „zdobywa" analizowany wniosek tym lepiej[565]. Systemy *scoringowe* mają niestety oprócz zalet, także i pewne wady ich zestawienie zawiera tabela 67.

Tabela 67. Zalety i wady stosowania systemów *scoringowych* w działalności banku

***Scoring* kredytowy pozwala (zalety):**	***Scoring* kredytowy nie potrafi (wady):**
prognozować prawdopodobieństwo wystąpienia kredytów ocenianych wg standardów banku, jako „złe"	przewidzieć wartości (rozmiary) straty, którą bank może ponieść na skutek niespłacania konkretnego pojedynczego kredytu
skupiać uwagę analityków kredytowych na ekstremalnie dobrych i złych kredytach oraz automatycznie odrzucać wnioski kredytowe identyfikowane, jako potencjalnie „złe"	jednoznacznie zatwierdzić lub odrzucić konkretny wniosek kredytowy – zawsze niezbędna jest decyzja komitetu kredytowego, a wnioski ze *scoringu* traktowane są jako konieczna do uwzględnienia, ale niedecydująca przesłanka podjęcia decyzji kredytowej
podwyższać rentowność działalności kredytowej banku poprzez ograniczanie czasu przeznaczanego na weryfikację pojedynczego wniosku	skutecznie zwiększyć odsetek dobrych kredytów w portfelu kredytowym banku – poprzez eliminację „złych" wniosków kredytowych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Krysiak, A. Staniszewska, M. S. Wiatr, *Zarządzanie*…, op. cit. s. 161.

W Polsce raport *scoringowy*, czyli kompletną ocenę punktową, sporządzoną na podstawie historii kredytowej konkretnego kredytobiorcy, pracownicy banków mogą zakupić w Biurze Informacji Kredytowych SA w Warszawie (BIK SA). Jest to jedna z usług oferowanych bankom przez tę instytucję[566]. W wielu bankach tak pozyskany *scoring* jest podstawą wydawania decyzji o przyznaniu bądź nie udzieleniu kredytów.

Rating kredytowy to metoda odmienna, choć także oparta jest na wykorzystaniu statystycznych metod przetwarzania informacji, służących do kategoryzacji obserwowanej populacji podmiotów, według szczegółowo wybranych kryteriów, na przykład rozmiarów szacowanej zdolności kredytowej. *Rating* przyznaje się poszczególnym podmiotom bądź poszczególnym instrumentom dłużnym (a nie wnioskom kredytowym). *Rating* to ocena, na podstawie której konkretny kredytobiorca zaliczany jest do określonych kategorii, np. ryzyka kredytowego. Dla poszczególnych kategorii *ratingowych* opracowywane są standardowe instrukcje postępowania, których wypełnieniem zajmują się pracownicy komórek orga-

[565] A. Janc, M. Kraska, *Credit-scoring – nowoczesna metoda oceny zdolności kredytowej*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2001, s. 13–15.

[566] Standardowo BIK SA oferuje bankom raporty informacyjne zawierające historię kredytową konkretnego kredytobiorcy.

nizacyjnych udzielających kredytów. Dzięki stosowaniu *ratingów* kredytowych wnioski kredytowe są rozpatrywane obiektywnie i standardowo. Banki chronią się w ten sposób przed uznaniowością przy podejmowaniu decyzji kredytowych.

Rating kredytowy powinien umożliwiać spełnianie następujących funkcji[567]:

- miary ryzyka (czyli służyć do określenia poziomu zdolności kredytowej konkretnych klientów banku),
- cenotwórczą (kategoryzacji polityki cenowej wobec konkretnych dłużników i rodzajów transakcji kredytowych),
- limitowania ryzyka (określania tolerancji na ryzyko albo inaczej wytyczania zakresu ryzyka akceptowalnego), w tym ustalania limitów indywidualnych i portfelowych,
- finansowania ryzyka (tworzenia rezerw na utratę wartości z tytułu ryzyka kredytowego oraz alokacji kapitału ekonomicznego[568]),
- alokacji kompetencji decyzyjnych (dywersyfikacji uprawnień decyzyjnych w zakresie wielkości podejmowanego ryzyka),
- oceny efektywności (ustalania miar zyskowności, wyników oraz motywacji),
- informacyjną (służącą tworzeniu i przetwarzaniu informacji przekazywanych do systemu informacji zarządczej).

Wskazane jest, żeby ocena *ratingowa* była jak najbardziej obiektywna i wystawiana przez cieszącą się powszechnym uznaniem, zewnętrzną agencję *ratingową*. Tego rodzaju usługi nie są jednak tanie, dlatego niektóre większe banki budują wewnętrzne systemy ratingowe, które podobnie jak systemy *scoringowe* wykorzystują zasoby informacyjne bankowych systemów informatycznych.

2.10. Ocena jakościowa a ocena ilościowa klienta

Ocena zdolności kredytowej przed podjęciem decyzji o udzieleniu klientowi kredytu to obowiązek banku. Może on posługiwać się w celu jej sporządzenia metodami ilościowymi oraz jakościowymi. Metody ilościowe polegają na analizie rozmaitych danych charakteryzujących sytuację majątkową i finansową klientów. Dysponując liczbami, które jako parametry charakteryzują sytuację określonych osób, możliwe jest wyznaczenie wskaźników ekonomiczno-finansowych, które jednoznacznie i obiektywnie pozwalają ocenić pracownikom banku poziom zdolności kredytowej. Przykładami takich wskaźników są chociażby wskaźnik poziomu obsługi długów dochodami własnymi, czy wskaźnik dźwigni finansowej

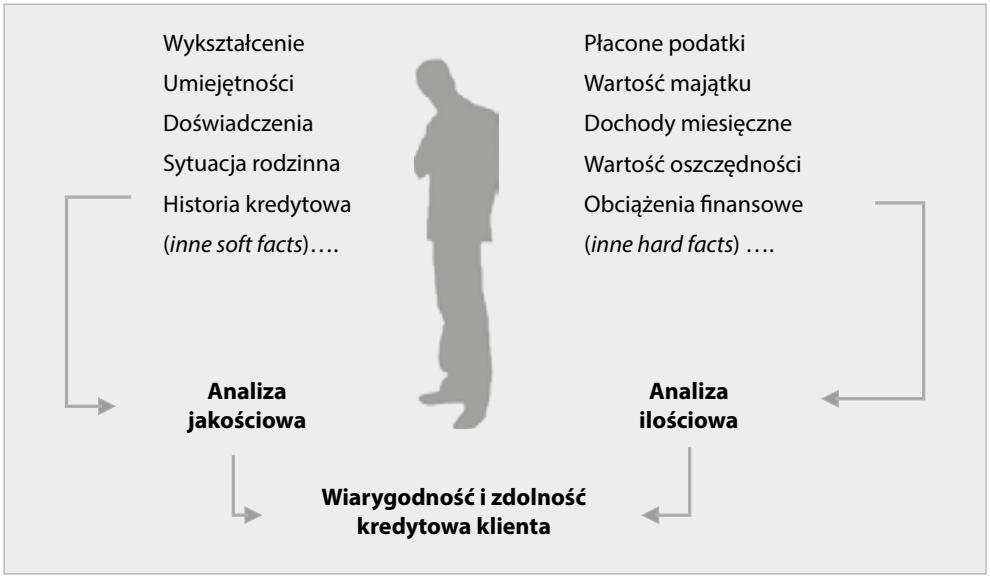
[567] A. Krysiak, A. Staniszewska, M. S. Wiatr, *Zarządzanie* …, op. cit., s. 178.

[568] Kapitał ekonomiczny to kapitał, który zabezpiecza (pokrywa) zidentyfikowane w działalności banku; rodzaje ryzyka, powinien odzwierciedlać realne ryzyko ekonomiczne danego banku. Jego wartość powinna odpowiadać założonemu przez bank poziomowi nieoczekiwanych strat (ang. *unexpected lossess*) w określonym horyzoncie czasu, por.: *Drugi filar Nowej Umowy Kapitałowej*, GINB, Warszawa 2005, s. 4.

– relacja kapitałów obcych do własnych. Wnioski wynikające z analizy ilościowej mają kluczowe znaczenie dla badania prawidłowości przeprowadzenia procedur analizy zdolności kredytowej. Znaczenie kluczowe nie oznacza jednak, że analiza zdolności kredytowej musi być na tym zakończona. Wręcz przeciwnie. Elementem uzupełniającym jest analiza jakościowa.

Życie każdego człowieka można oceniać z różnych punktów widzenia. Pracownicy banków, co naturalne, skupiają swoją uwagę, w pierwszej kolejności, na aspektach ilościowych (*hard facts*)[569]. Posługują się przy tym powszechnym przeświadczeniem, że liczby najlepiej charakteryzują majątek, jaki gromadzą klienci oraz ich bieżącą i przyszłą sytuację finansową – determinowaną osiąganymi przychodami oraz ponoszonymi wydatkami. Jest to punkt widzenia charakterystyczny dla ekonomistów. Przedstawiciele innych nauk społecznych, takich jak socjologia czy psychologia dobitnie wskazują jednak, że istotne z punktu widzenia oceny zdolności do spłaty kredytów są także aspekty jakościowe (*soft facts*). Ich wpływ jest pośredni, ale i one mają znaczenie, i powinny być brane pod uwagę. Na podstawie analiz statystycznych wyciągane są choćby proste zależności: czy ich występowanie podnosi, czy obniża zdolność kredytową konkretnych kredytobiorców. Poglądowe zestawienie aspektów ilościowych i jakościowych w odniesieniu do zdolności kredytowej osoby fizycznej zawiera rysunek 17.

Rys. 17. Analiza jakościowa i ilościowa w badaniu wiarygodności i zdolności kredytowej



Źródło: Opracowanie własne.

[569] A. Krysiak, A. Staniszewska, M. S. Wiatr, *Zarządzanie*…, op. cit., s. 207.

Ocena jakościowa sprowadza się do analizy rozmaitych czynników niemierzalnych, charakteryzujących wybrane obszary funkcjonowania kredytobiorców (zarówno osób fizycznych, jak i przedsiębiorców[570]) istotne przy merytorycznej analizie złożonych wniosków kredytowych. Cechą charakterystyczną metod jakościowych jest bogactwo aspektów, które mogą stanowić przedmiot analiz i porównań[571]. Poziom wiarygodności uzyskanych wyników zależy od właściwego ich wyboru. Analizując działalność występującej o kredyt przychodni lekarskiej pracownicy banku powinni przede wszystkim analizować poziom jakości świadczonych usług, poziom nowoczesności urządzeń, jakimi dysponuje przychodnia, opiniami pacjentów, a nie dla przykładu wartością aktualną służbowych samochodów lekarzy.

Wybór odpowiednich wskaźników ilościowych i jakościowych musi przebiegać indywidualnie, z uwzględnieniem cech charakterystycznych dla każdego konkretnego kredytobiorcy. W bankach istnieją wypracowane i sprawdzone (na podstawie analizy obsłużonych wniosków kredytowych i spłaconych kredytów), odpowiednie procedury doboru odpowiednich narzędzi analizy ilościowej i jakościowej. Warto także zaznaczyć, że słuszność tej pierwszej grupy analiz znajduje swoje potwierdzenie w wynikach finansowych kredytobiorców, a tej drugiej, realizuje się w warstwie wiarygodności (nie tylko finansowej) osób fizycznych i przedsiębiorstw.

2.11. Podstawowe czynniki podwyższające ryzyko kredytowe oraz sposoby ochrony przed nimi

Ryzyko kredytowe związane jest z następującymi elementami składającymi się na procedury udzielania kredytów:

- rodzaj kredytu, a ściśle rzecz ujmując, rodzaj i charakter konkretnej umowy kredytowej podpisanej z klientem,
- osoba kredytobiorcy (lub podmiot występujący w tej roli) jako kontrahent banku,
- czynniki mające wpływ na sytuację finansową kredytobiorcy,
- zmiany w strukturze portfela kredytów udzielanych przez bank,
- zagrożenie utratą płynności przez bank.

Wymienione czynniki mogą, każdy z osobna oraz wspólnie, podwyższać ryzyko kredytowe ponoszone przez bank. Zadaniem pracowników banków jest monitorowanie (obserwacja) ich zmian w trakcie obowiązywania umowy kredytowej, po to, aby odpowiednio wcześnie podejmować decyzje zmniejszające ekspozycję banku na ryzyko.

---

[570] R. Patterson, *Poradnik*…, op. cit., s. 130–133.

[571] Ibidem, s. 211.

Ryzyko związane z konkretną umową podpisaną z klientem sprowadza się do tego, że wybór rodzaju i formy kredytu jest zazwyczaj ustalany w toku negocjacji z klientem. Każdy rodzaj kredytu niesie ze sobą inne zagrożenia dla udzielającego go banku. W związku, z tym istotne jest określenie, jakie będą w konkretnym przypadku stosowane prawne formy zabezpieczenia spłaty kredytu. Błędne ustalenie formy zabezpieczenia może skutkować niebezpiecznym wzrostem ryzyka kredytowego. Dlatego ważne jest, aby pracownicy banku monitorowali rodzaj zabezpieczenia spłaty i ewentualne zmiany jego wartości możliwej do uzyskania przy odsprzedaży.

Ryzyko związane z kredytobiorcą – **ryzyko kontrahenta** – sprowadza się do konieczności rozpoznania takich cech kredytobiorcy, które można powiązać z prawdopodobieństwem odzyskania lub nie udzielonego mu kredytu. Pracownicy banku muszą zatem wiedzieć jakie cechy sprawdzać i w jaki sposób zbierać o nich informacje. Ryzyko to może także sprowadzać się do sytuacji błędnego poinformowania pracowników o sytuacji kredytobiorcy. Pisząc wprost, w przeszłości dla przykładu zdarzało się, że kredytobiorca lub powiązane z nim podmioty korzystały z wielu kredytów w innych bankach, ale nie informowały o tym, bądź zatajały taką informację. Aby bronić się przed taką ewentualnością, pracownicy banku powinni drobiazgowo sprawdzać, jeszcze przed udzieleniem kredytu wiarygodność finansową przyszłego kredytobiorcy. Wielką pomocą służą im w tym zakresie zasoby informacji gromadzonych przede wszystkim przez BIK SA oraz przez działające w naszym kraju biura informacji gospodarczych (BIG, np.: BIG InfoMonitor, Krajowy Rejestr Długów, ERIF Biuro Informacji Gospodarczej itp.).

Naturalne jest, że inaczej przedstawia się zagadnienie ryzyka kontrahenta w przypadku osób fizycznych, a inaczej w przypadku podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. W każdym z tych przypadków można i należy formułować czynniki, których wystąpienie może wpłynąć na podwyższenie ryzyka kredytowania konkretnych kredytobiorców. Nie da się zidentyfikować wszystkich zagrożeń, ani dokładnie przewidzieć ich przebiegu, ale monitorowanie zmian wiarygodności kredytobiorcy może odpowiednio wcześnie zmusić pracowników banków do podjęcia odpowiednich działań zmierzających do ograniczenia ryzyka kredytowego. Często taką rolę spełniają dodatkowe ubezpieczenia lub kolejne, prawne formy zabezpieczeń spłaty kredytu, których żądają banki w trakcie trwania umów kredytowych w wyniku pogorszenia się wiarygodności kredytobiorcy[572].

[572] Z taką sytuacją mieli do czynienia pracownicy banków po kryzysie zaufania do banków w roku 2008 i w latach późniejszych, kiedy nagle okazało się, że wartość kredytów udzielonych na zakup mieszkań czy domów, na skutek spadku cen na rynku nieruchomości, stała się większa niż wartość przedmiotów zabezpieczenia. Banki zażądały ustanowienia dodatkowych,

W odniesieniu do podmiotów gospodarczych ryzyko kontrahenta jest kategorią znacznie bardziej złożoną. Aby właściwie je poznać (ryzyko kontrahenta), należy na bieżąco obserwować i analizować zdarzenia gospodarcze, które dotyczą konkretnego przedsiębiorcy. Należy przede wszystkim skupiać uwagę na jego planach i zamierzeniach oraz na przekładaniu się tych planów na konkretne zamówienia na wytwarzane produkty czy sprzedawane towary. Należy także, co jest wyjątkowo trudne, obserwować prognozy dotyczące rozwoju branż, w których działają przedsiębiorcy. Wszystko po to, aby odpowiednio wcześnie wychwytywać sygnały o nadchodzących załamaniach koniunktury czy kryzysach zagrażających całym branżom. Nierzadko przyczyną powstania ryzyka kontrahenta są zmiany w prawie podatkowym, które nieprzewidziane odpowiednio wcześniej, mogą w znaczący sposób zachwiać wiarygodnością finansową przedsiębiorcy. Konieczne jest zatem śledzenie przez pracowników komórek kredytowych wszelkich prognoz dotyczących rozwoju poszczególnych branż i gałęzi gospodarki.

Wśród klientów kredytowych banków pojawiają się jednak i takie podmioty jak partie polityczne. W przypadku tej kategorii klientów banków ryzyko kontrahenta jest najważniejszym czynnikiem podwyższającym ryzyko kredytowe i trudno jest wskazać, jakie działania powinni podejmować pracownicy banku w celu pomniejszenia jego rozmiarów. Z całą pewnością podstawowe znaczenie ma wartość zabezpieczeń, jakie są w stanie przedstawić wnioskujący o kredyt. O ile nie przekracza on ich wartości, o tyle trudno mówić o ryzyku kredytowym. Problem zaczyna się w momencie, kiedy jako zabezpieczenie spłaty kredytów, deklarowane są spodziewane, przyszłe wpływy z dotacji budżetowych do działalności partii politycznych. Pracownicy banków kierując się ostrożnością i awersją do ryzyka nie powinni brać pod uwagę tych niepewnych do uzyskania kwot.

Kolejną, najgroźniejszą grupą czynników wpływających na podwyższenie ryzyka kredytowego są te z nich, które mają wpływ na pogorszenie sytuacji finansowej kredytobiorcy. Ponownie inna jest skala ich oddziaływania w przypadku osób fizycznych, inna w przypadku przedsiębiorców, czy wreszcie jednostek sektora finansów publicznych posiadających osobowość prawną. Przykładowe sygnały ostrzegawcze prezentuje tabela 68.

---

prawnych form zabezpieczeń spłaty kredytu. Takie działania nie są jednak obojętne dla kredytobiorców. Wielu z nich, tzw. frankowiczów, jawnie się takim praktykom przeciwstawia, lobbując za zobowiązaniem banków do poniesienia przynajmniej części negatywnych skutków ponoszonego przez nich ryzyka.

Tabela 68. Wybrane sygnały ostrzegawcze, które powinny być traktowane jako symptomy świadczące o pogorszeniu się sytuacji finansowej kredytobiorcy w trakcie trwania umowy kredytowej

Osoby fizyczne (gospodarstwa domowe)	Przedsiębiorcy	Jednostki samorządu terytorialnego
utrata pracy przez którąkolwiek z dorosłych osób tworzących gospodarstwo domowe	zaległości w opłacaniu składek ZUS lub powstawanie zaległości podatkowych	utrata praw do dotacji i subwencji z budżetu państwa lub samorządów wyższych stopni
zwiększenie obciążeń finansowych na skutek zajścia nieprzewidzianych zdarzeń np. losowych (np. likwidacja skutków powodzi etc.)	wycofywanie zamówień na produkty lub towary dostarczane przez przedsiębiorcę – kredytobiorcę	radykalne zmniejszenie wpływów z tytułu udziału w podatkach centralnych i kwot pozyskiwanych z tytułu poboru podatków lokalnych
wzrost liczby osób w gospodarstwie domowym*)	zaległości w wypłacie pensji zatrudnionym pracownikom	zaległości w wypłacie pensji zatrudnionym pracownikom lub w przekazywaniu środków jednostkom i zakładom budżetowym
utrata prawa do wypłaty odszkodowań z tytułu zawartych umów ubezpieczeń	zasądzenie obowiązku wypłaty odszkodowań z tytułu zawartych, a niezrealizowanych umów	zasądzenie obowiązku wypłaty odszkodowań z tytułu zawartych, a niezrealizowanych z winy jednostki umów
nieumiarkowane zwiększanie obciążeń finansowych – np. poprzez zaciąganie kolejnych kredytów czy pożyczek	informacje o zaciąganiu dodatkowych długów, szczególnie jeżeli są to informacje zatajane przed pracownikami banku	nieumiarkowane zwiększanie obciążeń finansowych – np. poprzez zaciąganie kolejnych kredytów czy pożyczek, szczególnie w parabankach
konieczność opłacania znacznych kwot wynikających np. z zasądzonych alimentów czy wzrostu czynszu etc.	nagłe pogorszenie koniunktury w branży lub całej gospodarce	nagłe pogorszenie koniunktury gospodarczej w danym regionie lub występowanie klęsk żywiołowych

* siła oddziaływania tego czynnika znacznie osłabła na skutek wdrożenia rządowego programu Rodzina 500 plus, ale przyjście na świat dzieci czy ich adopcja, dając prawa do otrzymywania wyższych kwot z programu, nie oznacza zmniejszenia obciążeń finansowych, miesięczne koszty utrzymania są przecież wyższe i wynosiły w 2016 roku przeciętnie 749 zł (wg danych z raportu: *Koszty wychowania dzieci w Polsce w 2016. Praca to bezpieczna rodzina*, Raport Centrum im. Adama Smitha, pod kierunkiem prof. dr. hab. A. Surdeja, Gdańsk 2016, s. 9), tak więc zwiększenie liczby osób w rodzinie pogarsza jej sytuację finansową.

Źródło: Opracowanie własne oraz na podstawie M. Wiśniewski, *Ocena zdolności kredytowej gminy*, Difin, Warszawa 2011, s. 25.

2.12. *Bancassurance* w mitygacji ryzyka kredytowego

Termin mitygacja ryzyka kredytowego oznacza jego ograniczanie. *Bancassurance* polega natomiast na łączeniu usług bankowych z ubezpieczeniowymi. Cechą powstałych w takiej symbiozie produktów jest reprezentowanie przez nie wartości, którą można w odpowiednim momencie wycenić i wykorzystać, na przykład jako dodatkowej formy zabezpieczenia spłaty kredytu.

Świadcząc usługi w ramach *bancassurance* bank występuje w roli ubezpieczającego grupowo swoich klientów. Konsekwencją finansową takich działań jest fakt, że oprócz wartości produktu bankowego pojawia się jeszcze dodatkowy jego element w postaci sumy ubezpieczenia, która może zostać wypłacona w przypadku zrealizowania się ryzyka objętego polisą ubezpieczeniową.

Przykładem usługi *bancassurance* jest ubezpieczenie kredytu, czyli usługa, w której bank jako ubezpieczający płaci za klientów, którym udziela kredytów, grupową składkę ubezpieczeniową. W zamian za to bank pełniąc też rolę ubezpieczonego, objęty jest ochroną ubezpieczeniową. Bank w naturalny sposób ogranicza więc swoje ryzyko kredytowe[573].

Dysponowanie takimi instrumentami finansowymi stwarza okazję wykorzystania ich jako formy zabezpieczeń przy udzielaniu kredytów. Osiągany w ten sposób jest jeszcze jeden, dodatkowy efekt sprzedaży wiązanej, tym bardziej cenny, że tą drogą wiąże się ściślej klienta z bankiem. Należy jednak zauważyć, że tego rodzaju marketingowo wspierana sprzedaż produktów banku nie zawsze jest przez klientów dobrze postrzegana. Taka sytuacja oznacza dla nich konieczność ponoszenia dodatkowych obciążeń finansowych, w tym przypadku polegających na konieczności opłaty składek ubezpieczeniowych lub odpowiednio skonstruowanych prowizji czy opłat za usługi bankowe (w wysokość, których wkalkulowana jest składka). Jak przy każdej transakcji finansowej konieczne jest zachowanie racjonalnego umiaru w oferowaniu, często wcale nieoczekiwanych przez klientów korzyści związanych z kompleksową obsługą finansową w wybranym banku. Produkty *bancassurance* mogą znacząco ograniczać ryzyko banku udzielającego kredyt, ponieważ skutki finansowe, jakie przynoszą mogą być traktowane jako substytut wkładu własnego.

2.13. Podstawowe rodzaje zabezpieczeń kredytu i główne kryteria wyboru zabezpieczenia przez bank

W przypadku każdego kredytu udzielanego przez bank, podstawowym źródłem spłaty kredytu powinny być przepływy finansowe uwzględnione w analizie zdolności kredytowej. Prawne formy zabezpieczenia spłaty mają znaczenie uzupełniające, ale mogą istotnie ograniczyć ryzyko kredytowe podejmowane przez bank. Funkcje spełniane przez opisywane zabezpieczenia sprowadzają się zatem, do[574]:

- ograniczania ryzyka kredytowego (zwiększania bezpieczeństwa banku),

[573] Krytycy takiego powiązania podnoszą jednak, wątpliwe etycznie, przerzucanie kosztów składki na kredytobiorców. Klienci kredytowi z reguły także są niechętni tego rodzaju praktykom, ponieważ czują się manipulowani. Tym bardziej że banki z reguły podsuwają polisy konkretnych ubezpieczycieli (a nie wszystkich do wyboru), zob. M. Skory, *Bancassurance jako forma kooperacji gospodarczej*, [w:] *Aktualne zagadnienia prawa prywatnego*, pod red. E. Marszałkowskiej – Krześ, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 2012, s. 133–153.

[574] Por.: A. Krysiak, A. Staniszewska, M. S. Wiatr, *Zarządzanie portfelem* …, op. cit. s. 116.

- ewentualnego uzupełniania braku lub korekty poziomu zdolności kredytowej,
- motywowania kredytobiorców do dbania o prawidłową spłatę zaciągniętego kredytu.

Prawne formy zabezpieczenia spłaty kredytu dzielą się na osobiste i rzeczowe. Obie te grupy różnią się wieloma cechami. Zestaw możliwych do stosowania prawnych form zabezpieczeń spłaty kredytu zawiera tabela 69.

Tabela 69. Klasyfikacja prawnych form osobistych i rzeczowych zabezpieczeń spłaty kredytu

Zabezpieczenia osobiste	Zabezpieczenia rzeczowe (majątkowe)
Gwarancja bankowa	Hipoteka
Poręczenie cywilne	Zastaw rejestrowy
Przystąpienie do długu	Zastaw ogólny
Przelew wierzytelności	Zastaw na prawach
Weksel własny *in blanco*	Kaucja
Poręczenie wekslowe	Przewłaszczenie na zabezpieczenie
Czek zupełny lub *in blanco*	Blokada środków na rachunku bankowym
Ubezpieczenie wierzytelności	Przelew środków na rachunek banku
Pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem	Przewłaszczenie nieruchomości
Oświadczenie patronackie (gwarancja korporacyjna)	Przyrzeczenie przeniesienia nieruchomości
Akredytywa zabezpieczająca	
Notarialne poddanie się egzekucji	

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie A. Dobosiewicz, *Podstawy…*, op. cit., s. 128–131 oraz S. Wiatr, *Zarządzanie…*, op. cit., s. 247–262.

Należy zaznaczyć, że wymienione rodzaje prawnych form zabezpieczeń spłaty kredytu to tylko surowe warianty. W praktyce dobór rodzaju stosowanego zabezpieczenia jest przedmiotem negocjacji pomiędzy pracownikami banku a kredytobiorcą. Zdarza się, że banki korygują wartość zabezpieczenia (zob. Tabela 70 i Tabela 71). Możliwe jest też ich kompilowanie. Ważne, aby odbywało się to w sposób uzgodniony z kredytobiorcą.

Kryterium wyboru każdorazowo musi uwzględniać konkretne warunki umowy kredytowej. Do najważniejszych z nich należą:

- rozmiary podejmowanego przez bank ryzyka kredytowego, uzależnione przede wszystkim od ryzyka związanego z konkretną umową, ryzyka kontrahenta, wartości udzielanego kredytu, długości okresu kredytowania, dynamiki zmian w sytuacji finansowej kredytobiorcy w trakcie trwania umowy kredytowej,
- przywileje, jakie kredytodawcy (bankowi) przynoszą konkretne rozwiązania poszczególnych rodzajów prawnych zabezpieczeń spłaty kredytu (należy tu wskazać różnice pomiędzy zabezpieczeniami osobistymi i rzeczowymi),
- koszty ustanawiania każdego z nich i ich uwarunkowania formalne, i to zarówno dla kredytobiorcy, jak i dla banku,

- konsekwencje marketingowe żądań ustanawiania dodatkowych, wysuwanych przez pracowników banku rodzajów zabezpieczeń.

Tabela 70. Zestawienie współczynników pokrycia kwoty długu wartością zabezpieczenia

Rodzaj i przedmiot zabezpieczenia	Stopień pokrycia (w %)	Cechy zabezpieczenia
Blokada środków na rachunku bankowym	100–110	stabilna wartość, pełna kontrola banku
Gwarancja bankowa	110–125	stabilna wartość, mała czasochłonność upłynnienia
Instrumenty finansowe rynku pieniężnego	110–125	umiarkowana fluktuacja wartości, bezproblemowe upłynnienie
Zastaw na papierach wartościowych o wysokim standardzie	133–150	niewielka fluktuacja wartości, bezproblemowe upłynnienie
Hipoteka na budynkach mieszkalnych	133–150	niewielka fluktuacja wartości, trwałe, trudno zbywalne
Zastaw na samochodach	133–150	ryzyko deprecjacji, mobilne, relatywnie łatwe do zbycia
Hipoteka na nieruchomości gospodarczej	150–175	niemobilne, wartość zdeterminowana rodzajem wykonywanej działalności gospodarczej, trudno zbywalne
Zastaw na papierach wartościowych w obrocie	150–200	zmienna wartość, płynne, łatwe do kontroli
Cesja należności bieżących	150–200	stabilna wartość, płynne, ryzyko egzekucji
Zastaw na maszynach, urządzeniach produkcyjnych	150–250	stałe; koszty upłynnienia; brak kontroli ze strony banku
Zastaw na zapasach	200–250	niepewna wartość; duże koszty upłynnienia; brak możliwości kontroli ze strony banku
Zastaw na akcjach poza obrotem publicznym	200–400	niepewna wartość, trudne do upłynnienia, możliwe zachowanie kontroli ze strony banku

Źródło: Opracowano na podstawie M.S. Wiatr, *Zarządzanie…*, op. cit., s. 266, za: R. Patterson, *Kompendium…*, op. cit., s. 496–497.

Tabela 71. Realne (oparte na przykładowym banku) parametry redukcji wartości zabezpieczeń prawnych (na skutek bankowej korekty ich wyceny)

Rodzaj prawnej formy zabezpieczenia spłaty kredytu	Wskaźnik korekty (w %)
Depozyt bankowy (blokada środków na rachunku bankowym), weksel handlowy, akredytywa dokumentowa, polisa ubezpieczeniowa	100
Weksle i obligacje skarbowe (państwowe)	90
Obligacje komunalne	85
Obligacje przedsiębiorstw	80
Jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, nieruchomości	70
Akcje przedsiębiorstw (notowane na giełdach)	60

Źródło: Opracowano na podstawie M.S. Wiatr, *Zarządzanie…*, op. cit., s. 265.

W praktyce pracownicy banku umiejętnie zestawiają różne formy prawnych from zabezpieczeń spłaty kredytu po to, aby optymalnie zabezpieczyć bank przed wystąpieniem nieprzewidzianych zdarzeń w trakcie trwania umowy kredytowej. Często zestawia się dla przykładu zabezpieczenia rzeczowe (z reguły uważane za pewne, bo ograniczone do konkretnej wartości) oraz zabezpieczenia osobiste, ponieważ ich stosowanie zabezpiecza bank w przypadku utraty wartości przez przedmiot zabezpieczenia rzeczowego oraz powoduje rozciągnięcie odpowiedzialności zabezpieczającego na cały jego majątek.

2.14. Zasady oceny działalności kredytowej banku

Działalność kredytowa jest powszechnie uważana za najbardziej dochodową spośród różnych rodzajów działalności wykonywanych przez banki. Podobnie jak inne, działalność ta powinna podlegać cyklicznym, okresowym ocenom.

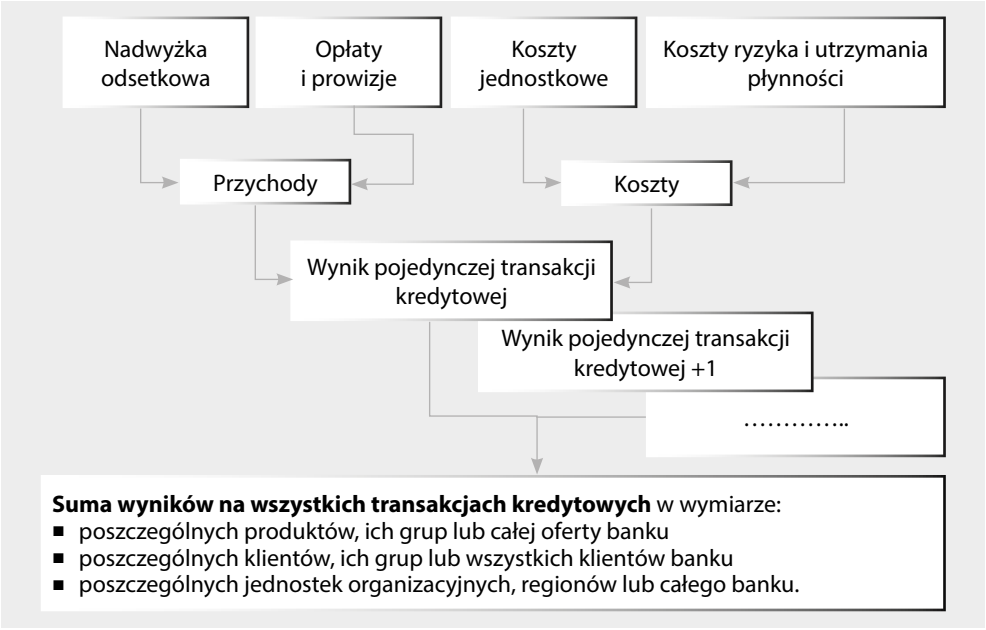
Ocena działalności kredytowej banku musi skupiać się na ocenie następujących obszarów[575]:

- zmiany wartości i struktury portfela kredytowego banku, ze szczególnym uwzględnieniem zapobiegania nadmiernej koncentracji wierzytelności w odniesieniu do poszczególnych podmiotów (w tym podmiotów powiązanych organizacyjnie i kapitałowo), w odniesieniu do konkretnych grup ryzyka i pojedynczych umów kredytowych (ocena zmian w poziomie dywersyfikacji portfela kredytowego),
- strukturze jakościowej portfela kredytów – poprzez ocenę poziomu prawidłowości spłacanych kredytów wraz z oceną wartości tworzonych i rozwiązywanych rezerw celowych na spłatę należności,
- ekspozycji banku na ryzyko generowane przez cały posiadany portfel kredytowy oraz ocenie poziomu ryzyka tworzonego przez relacje zachodzące pomiędzy poszczególnymi kredytami składającymi się na portfel kredytowy banku (ocena zmian w poziomie dywersyfikacji ryzyka kredytowego banku),
- opłacalności działalności kredytowej, ze szczególnym uwzględnieniem przychodów uzyskiwanych z tytułu pobieranych prowizji oraz uzyskiwanej efektywnej stopy procentowej obliczanej dla całego portfela kredytowego i poszczególnych kategorii udzielanych kredytów (przede wszystkim poprzez obserwowanie podziału uwzględniającego kredytowane branże czy regiony geograficzne),
- ocena zmian w pokryciu wartości udzielonych kredytów wartością stosowanych prawnych form zabezpieczenia spłaty kredytów czyli szacowanie wartości wskaźnika LTV (*loan to value*) dla całego portfela kredytowego,
- wpływ łącznego ryzyka kredytowego na zmiany wartości współczynnika wypłacalności.

[575] A. Krysiak, A. Staniszewska, M. S. Wiatr, *Zarządzanie*…, op. cit., s. 53.

Ocena działalności kredytowej może być skoncentrowana na ocenie globalnej w odniesieniu do parametrów ilościowych i jakościowych opisujących łącznie całą działalności kredytową banku, jak i na szczegółowej ocenie jakościowo – ilościowej portfela kredytowego. Tą pierwszą, należy traktować jako ocenę wstępną, mającą za zadanie uchwycić całościowo korzyści finansowe, jakie otrzymuje bank z prowadzonej działalności kredytowej. Tego rodzaju ocena powinna być przeprowadzana na bieżąco i systematycznie (zob. rys. 18).

Rys. 18. Ocena efektywności transakcji i działalności kredytowej banku



Źródło: Opracowano na podstawie: M. Iwanicz-Drozdowska, *Zarządzanie finansowe bankiem*, PWE, Warszawa 2005, s. 95.

Ocena szczegółowa, druga ze wskazanych, dokonywana jest rzadziej a jej celem jest zebranie informacji do przeprowadzenia analizy prowadzonej polityki kredytowej i wprowadzania do niej ewentualnych korekt pozwalających aktywnie kształtować rozmiary i strukturę portfela kredytowego, tak aby optymalnie odpowiadał on skali działalności usługowej konkretnego banku. Warto podkreślić dodatkowo konieczność przeprowadzania zarówno oceny wartościowej, jak i ilościowej portfela kredytów. Pracownicy banków z reguły skupiają uwagę na parametrach wartościowych, pomijając analizę liczby udzielanych kredytów. Jest to jednak istotny parametr, który odzwierciedla efekty podejmowanych przez pracowników banku działań marketingowych i służy przede wszystkim do analizy pozycji rynkowej banku.

Do oceny działalności kredytowej banku służy także wiele wskaźników mniej lub bardziej adekwatnie pozwalających ocenić prowadzoną działalność kredytową. Do najważniejszych z nich należą:

- wskaźniki dynamiki wzrostu wartości portfela w relacji do przeciętnego poziomu inflacji w danym okresie oraz w relacji do dynamiki wzrostu sumy bilansowej banku oraz wartości gromadzonych przez bank wkładów pieniężnych (aby można było mówić o rozwoju działalność kredytowej banku konieczne jest stwierdzenie, że jego dynamika wzrostu jego wartości jest wyższa w relacji do dynamiki wzrostu poziomu inflacji i dynamiki zmian wartości sumy bilansowej banku),
- wskaźnik zmian efektywnej stopy procentowej dla całego portfela kredytowego (wskaźnik powinien wzrastać),
- zmiany w wartości współczynnika wypłacalności, mimo że w obecnej formule jego obliczania dotyczy on wszystkich rodzajów ryzyka ponoszonych przez bank (dla banków działających w naszym kraju najważniejszym i największym źródłem ryzyka jest nadal ryzyko kredytowe, jego wpływ na zmiany wartości wskaźnika wypłacalności jest zatem największy),
- wskaźnik relacji wartości posiadanych zabezpieczeń spłaty kredytu do zadłużenia (im większa wartość zabezpieczeń tym lepiej).

Wartości wymienionych wskaźników powinny być ustalane w sposób ciągły a informacja o ich niepokojących zmianach powinna być natychmiast przekazywana na odpowiednie szczeble zarządzania bankiem (po to aby trafiała do odpowiednich decydentów).

2.15. Klasyfikowanie kredytów, w tym transakcji z utratą wartości

Bank musi dbać o rzetelne i wiarygodne ujęcie w księgach rachunkowych należności kredytowych, z uwzględnieniem wymagań sprawozdawczych, potrzeb informacyjnych banku oraz poziomu ponoszonego ryzyka. Dlatego konieczne jest przeprowadzanie analizy sytuacji ekonomiczno-finansowej kredytobiorcy, terminowości spłaty kapitału i odsetek oraz oceny posiadanego zabezpieczenia. Należności kredytowe banki mogą klasyfikować według polskiego prawa bilansowego lub przepisów Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR) czy Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF)[576].

Przy stosowaniu przepisów polskiego prawa bilansowego pracownicy kredytowi obserwują zmiany portfela kredytów i tworzą oraz rozwiązują rezerwy celowe na należności. Saldo dodatnie, czyli nadwyżka rezerw utworzonych nad rozwiązanymi jest zaliczana do kosztów uzyskania przychodu. Ten prosty mechanizm zachę-

[576] Szerzej w: I. Emerling, *Działalność kredytowa banku komercyjnego*, Wydawnictwo MARINA, Wrocław 2008, s. 175.

ca banki do tworzenia rezerw celowych na należności, ponieważ jeżeli w danym okresie obrachunkowym wartość rezerw tworzonych przewyższa wartość rezerw rozwiązanych (saldo dodatnie), to nadwyżka ta jest w całości zaliczana do kosztów uzyskania przychodu. Bank dzięki temu płaci niższy podatek CIT. Saldo ujemne (rezerwy rozwiązywane przewyższają wartość rezerw tworzonych) zwiększa przychody banku, podwyższając podstawę opodatkowania. Metoda ich tworzenia sprowadza się w koniecznym skrócie do realizacji reguł zaprezentowanych w tabeli 72[577].

Oprócz rezerw na należności pracownicy banków zobowiązani są do obserwacji zmian wartości poszczególnych kredytów (są one przecież składnikami majątku banku). Obserwowane są następujące kategorie ekspozycji:

- ekspozycje, co do których wystąpiły przesłanki utraty wartości, rozpoznano utratę wartości i zaksięgowano odpis aktualizujący;
- ekspozycje, co do których wystąpiły przesłanki utraty wartości, ale samej utraty wartości nie stwierdzono i nie ma konieczności księgowania odpisu aktualizującego, w tym z wyszczególnieniem:
  a) ekspozycji, w przypadku których w zdyskontowanych przepływach uwzględniono wartość zabezpieczeń (rodzaj zabezpieczeń),
  b) ekspozycji opóźnionych w spłacie kapitału lub odsetek;
- ekspozycje niezagrożone utratą wartości, o ile nie wystąpiły przesłanki utraty wartości lub zdarzenia powodujące stratę.

Obserwacja wartości ekspozycji kredytowych zagrożonych utratą wartości jest całościowym odpowiednikiem monitoringu zmian ryzyka w przypadku pojedynczych kredytów. Celem nadrzędnym banku powinno być, w długim terminie, obniżanie liczby i wartości kredytów zagrożonych utratą wartości.

Obiektywne dowody (przesłanki) utraty wartości bilansowej ekspozycji kredytowej (grup bilansowych ekspozycji kredytowych), to między innymi[578]:

- znaczące trudności finansowe kontrahenta (na podstawie negatywnej oceny sytuacji finansowej kontrahenta),
- niedotrzymanie warunków umowy, np. brak spłat albo opóźnienia w spłacie rat kapitałowych i odsetkowych,
- przyznanie kontrahentowi przez bank, ze względów ekonomicznych lub prawnych wynikających z trudności finansowych kontrahenta, udogodnienia, którego w innym wypadku bank by nie udzielił,
- wysokie prawdopodobieństwo upadłości lub innej reorganizacji finansowej kontrahenta,

---

[577] Ibidem, s. 175–187.

[578] MSR 39 § 59 i Rekomendacja R *dotycząca zasad identyfikacji bilansowych ekspozycji kredytowych, które utraciły wartość, wyznaczania odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości bilansowych ekspozycji kredytowych oraz rezerw na pozabilansowe ekspozycje kredytowe,* UKNF, Załącznik do uchwały nr 151/2011 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 7 czerwca 2011 r., http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_R 07062011_tcm75-26628.pdf, s. 14.

- zanik aktywnego rynku na daną bilansową ekspozycję kredytową ze względu na trudności finansowe,
- obserwowane dane wskazujące na możliwy do zmierzenia spadek oszacowanych przyszłych przychodów.

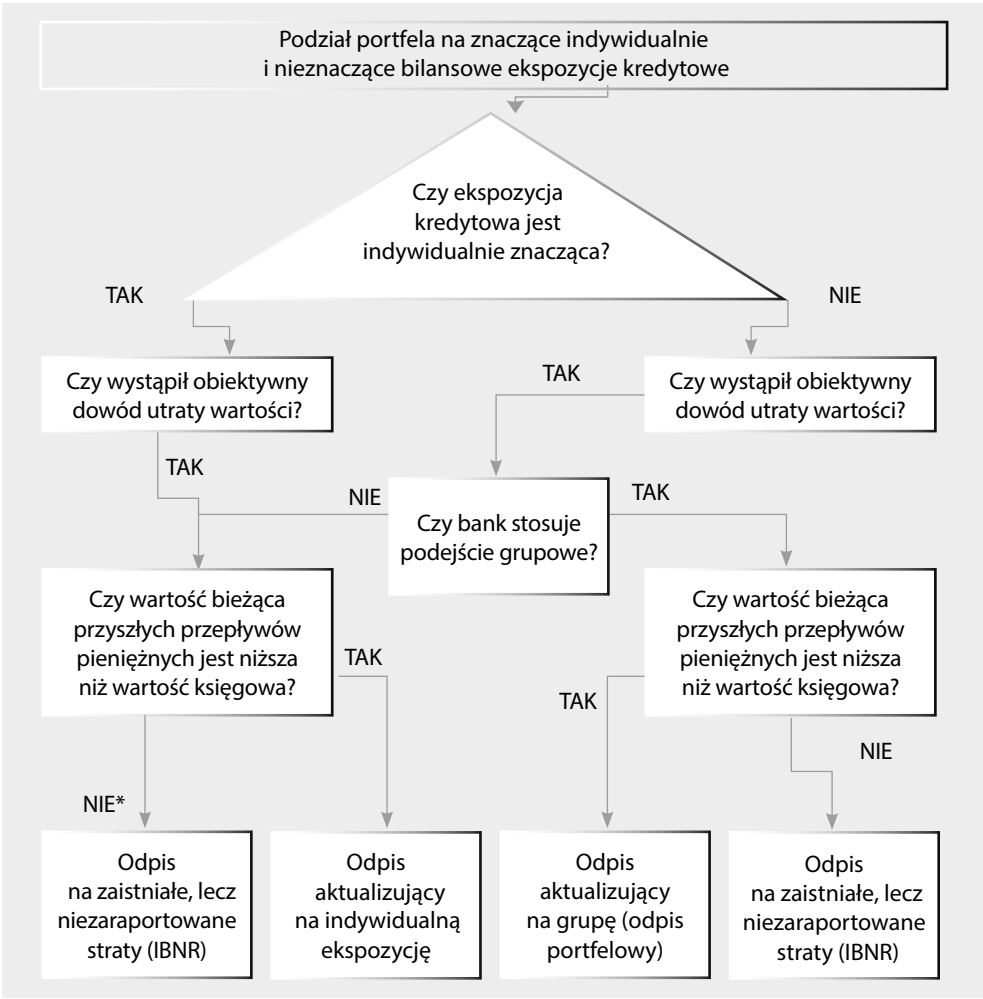
Tabela 72. Klasyfikacja ekspozycji kredytowych ze względu na terminowość spłaty rat kapitału lub odsetek oraz sytuację ekonomiczno-finansową dłużnika

Rodzaj ekspozycji	Terminowość spłat kapitału lub odsetek	Sytuacja ekonomiczno-finansowa dłużnika	Tworzenie rezerw celowych
Normalne	spłaty kapitału i odsetek nastąpiły do 1 miesiąca po terminie umownym	nie budzi obaw	0% podstawy z wyjątkiem pożyczek i kredytów detalicznych, na które tworzy się rezerwy w wysokości 1,5% podstawy
Pod obserwacją	opóźnienie w spłacie powyżej 1 miesiąca, nie dłużej jednak niż 3 miesiące po terminie umownym	nie budzi obaw, jednak według kryteriów banków wymaga szczególnej uwagi np. ze względu na ryzyko regionu, kraju, branży, grupy klientów, grupy produktów	co najmniej 1,5% podstawy
Poniżej standardu	opóźnienie w spłacie powyżej 3 miesięcy i nie dłużej niż 6 miesięcy po terminie umownym	może stanowić zagrożenie terminowej spłaty należności	co najmniej 20% podstawy
Wątpliwe	opóźnienie w spłacie powyżej 6 miesięcy i nie dłużej niż 12 miesięcy po terminie umownym	ulega znacznemu pogorszeniu lub ponoszone straty naruszają w sposób istotny kapitały dłużnika (aktywa netto)	co najmniej 50% podstawy
Stracone	opóźnienie w spłacie wynosi więcej niż 12 miesięcy po terminie umownym	pojawienie się jednej lub kilku poniższych sytuacji ■ nieodwracalne pogorszenie sytuacji ekonomiczno-finansowej uniemożliwiające spłacenie długu, ■ ogłoszono upadłość lub nastąpiło otwarcie likwidacji (z wyjątkiem gdy następuje ona na podstawie przepisów o prywatyzacji i komercjalizacji), ■ bank złożył wniosek o wszczęcie postępowania egzekucyjnego, ■ dłużnik kwestionuje należności banku na drodze postępowania sądowego – nieznane miejsce pobytu dłużnika	co najmniej 100% podstawy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Załącznika nr 1 do Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r., Dz.U. 2008, nr 235, poz. 1589.

Przytaczane przepisy MSR 39 oraz zalecenia Rekomendacji R KNF uprawniają pracowników banków do podziału portfela na znaczące i nieznaczące bilansowe ekspozycji kredytowe, według algorytmu zaprezentowanego na rysunku 19.

Rys. 19. Algorytm podziału portfela na znaczące indywidualne i nieznaczące bilansowe ekspozycje kredytowe wg Rekomendacji R



* Jeżeli bank nie posiada aktywów o podobnej charakterystyce ryzyka, dokonuje oceny bilansowych ekspozycji kredytowych jedynie w ujęciu indywidualnym (w kontekście zał. A. pkt 87 MSR 39).

Źródło: Rekomendacja R, op. cit., http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_R_07_06_2011_tcm75-26628.pdf.

Zgodnie z rozwiązaniami MSR 39 na dzień bilansowy bank powinien ocenić, czy istnieją dowody na utratę wartości posiadanych przez niego aktywów finansowych. W przypadku pozytywnego wyniku takiej oceny (czyli stwierdzenia, że wy-

stępują dowody wskazujące na utratę wartości), należy określić kwotę odpisu aktualizującego. Ocena, czy doszło do utraty wartości, powinna być przeprowadzana dla wszystkich kategorii aktywów finansowych z wyjątkiem aktywów finansowych wyznaczonych jako wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy.

Takie podejście do wyceny aktywów zagrożonych utratą wartości nazywane jest modelem strat poniesionych. Nowy standard ujęty w MSSF 9 nazywany jest modelem strat oczekiwanych. Wejdzie on w życie od początku 2018 r. Oznacza on w praktyce możliwość uzwględniania oczekiwań banku w odniesieniu do możliwości wystąpienia utraty wartości aktywów finansowych. Spowoduje to ujęcie w wyniku finansowym nie strat rzeczywiście poniesionych, ale ryzyka strat oczekiwanych[579].

Zgodnie z MSSF 9 na każdy dzień sprawozdawczy bank powinien oszacować kwotę odpisu w wysokości równej oczekiwanym stratom kredytowym:

- do końca oczekiwanego okresu wymagalności (tzw. okresu życia) danego składnika aktywów finansowych, jeżeli ryzyko kredytowe związane z danym instrumentem znacząco wzrosło od momentu początkowego ujęcia tego instrumentu lub
- w okresie najbliższych 12 miesięcy, jeżeli ryzyko kredytowe związane z danym instrumentem nie wzrosło znacząco od momentu początkowego ujęcia danego instrumentu.

MSSF 9 wskazuje możliwość przyjęcia założenia, że znaczący wzrost ryzyka kredytowego występuje w sytuacji, gdy płatności wynikające z umów są opóźnione (przeterminowane) o więcej niż 30 dni. Założenie to może być jednak odrzucone, jeśli opóźnienie w spłacie powyżej 30 dni nie wynika z problemów finansowych drugiej strony umowy, bądź bank dysponuje wiarygodnymi informacjami, że opóźnienie powyżej 30 dni nie oznacza niewypłacalności drugiej strony. Bank może również dysponować informacjami wskazującymi, że o znaczącym wzroście ryzyka kredytowego świadczy dopiero przeterminowanie przekraczające 60 lub 90 dni.

Podobnie można przyjąć założenie, że doszło do znaczącego wzrostu ryzyka kredytowego, o ile inne okoliczności na to wskazują, nawet wtedy, gdy określony składnik aktywów finansowych nie jest przeterminowany lub opóźnienie w spłacie nie przekracza 30 dni.

Wysokość odpisu z tytułu utraty wartości szacowanego według zasad MSSF 9 powinna być ustalana jako różnica (zdyskontowana pierwotną efektywną stopą procentową) między:

- wartością bilansową brutto (stanowiącą zamortyzowany koszt danego składnika aktywów finansowych przed uwzględnieniem odpisów z tytułu utraty wartości) oraz
- wartością bieżącą oczekiwanych przyszłych przepływów pieniężnych.

---

[579] P. Czajor, *Nowy model utraty wartości aktywów finansowych według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 855, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 74, t. 2 (2015), s. 64.

Nowe zasady szacowania utraty wartości aktywów finansowych (możliwe dzięki MSSF 9) doprowadzą w bankach do tworzenia wyższych niż dotychczas odpisów, a tym samym do obniżenia wyniku finansowego.

Jak wskazują powyższe rozważania, kontynuowane są rozmaite działania, których celem jest dokładniejsze ujęcie konsekwencji występowania ryzyka kredytowego, przede wszystkim w ich wymiarze finansowym. Powinno to skłonić banki, a szczególnie ich pracowników do skuteczniejszego zarządzania ryzykiem kredytowym w celu jego ograniczania. W ten sposób możliwe będzie uzyskiwanie rosnących wyników finansowych.

3. Ryzyko płynności i wypłacalność banku

Krzysztof Kil

3.1. Ryzyko płynności w regulacjach międzynarodowych i krajowych

Ze strukturą bilansu instytucji kredytowej związane jest istotnie ryzyko płynności. W obszarze aktywów wiąże się z potencjalną trudnością konwersji składników majątku na środki pieniężne; w obszarze pasywów natomiast wynika z ograniczenia możliwości rolowania depozytów na skutek niskiego poziomu wiarygodności[580].

Płynność, rozumiana jako zdolność do terminowego realizowania zobowiązań finansowych oraz ryzyko płynności[581] stały się w następstwie globalnego kryzysu finansowego przedmiotem regulacji działalności bankowej. Wiele banków, pomimo zadowalającej pozycji kapitałowej, zarówno na świecie, jak i w Polsce na-

[580] K. Borowski, *Miary ryzyka na rynku akcji I obligacji*, Difin, Warszawa 2014, s. 17.

[581] KNF w dokumencie *BION w bankach – mapa klas ryzyka i ich definicje* wyróżnia 4 kategorie ryzyka płynności: ryzyko niedopasowania aktywów i pasywów – ryzyko nie wywiązania się z bieżących zobowiązań wynikające z rozbieżności w wysokości i czasie przepływów finansowych wynikających z zapadalności aktywów i wymagalności zobowiązań; ryzyko rozliczenia – ryzyko nie wywiązania się z bieżących zobowiązań ze względu na ograniczenia w transferze środków finansowych; ryzyko koncentracji – ryzyko nie wywiązania się z bieżących zobowiązań ze względu na uzależnienie się (brak dywersyfikacji) lub nadmierną ekspozycję wobec jednego podmiotu lub podmiotów powiązanych, ryzyko opcji – ryzyko nie wywiązania się z bieżących zobowiązań ze względu na prawo kontrahenta do zmiany wysokości i terminów przepływów pieniężnych.

potkało trudności w obszarze pomiaru i zarządzania ryzykiem płynności, co wraz z towarzyszącymi rodzajami ryzyka – rynkowym i finansowania, przyczyniło się do powstania zjawisk o charakterze systemowym. W następstwie eskalacji kryzysu doszło do gwałtownego wzrostu stawek na rynku międzybankowym, skrócenia horyzontu zawieranych transakcji oraz zmniejszenia limitów na ekspozycje względem poszczególnych podmiotów, co doprowadziło do wzrostu kosztów finansowania oraz utrudnień w zarządzaniu bieżącą płynnością i zabezpieczaniu ryzyka.

W ocenie ryzyka płynności banki stosują najczęściej wskaźniki przypisane do następujących grup[582]:

- mierniki niedopasowania wpływów i wydatków w danym okresie,
- mierniki odporności struktury bilansu banku na napięcia płynnościowe,
- mierniki opisujące płynność aktywów,
- mierniki ryzyka związanego ze strukturą źródeł finansowania banku,
- mierniki wrażliwości opisujące ryzyko płynności,
- mierniki wiążące ryzyko płynności z innymi kategoriami ryzyka.

Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego wprowadził w ramach I filaru ilościowe standardy w zakresie płynności krótko i długoterminowej banków – *Liquidity Coverage Requirement* (LCR) i *Net Stable Funding Requirement* (NSFR).

LCR jest wskaźnikiem informującym o tym, czy posiadany przez bank zapas aktywów o wysokiej płynności pozwala na pokrycie przewidywanego odpływu środków w sytuacji kryzysowej w ciągu 30 dni. Formuła obliczania wskaźnika płynności krótkookresowej jest następująca:

$$LCR = \frac{A_{HQL}}{\Delta L_{30}}$$

gdzie:

A_{HQL} – aktywa płynne wysokiej jakości (High Quality Liquid Assets),

ΔL_{30} – całkowity wypływ środków w ciągu 30 dni przy założeniu wystąpienia sytuacji kryzysowej (Net Cash Outflows).

Aktywa płynne wysokiej jakości (A_{HQL}) zostały w myśl ustaleń Komitetu Bazylejskiego sklasyfikowane do trzech grup. W skład pierwszej wchodzą środki pieniężne, należności od banków centralnych oraz papiery wartościowe emitowane przez rządy państw lub banki centralne. Drugą grupę stanowią dłużne papiery wartościowe emitowane przez jednostki samorządu terytorialnego i przedsiębiorstwa o wysokim ratingu oraz listy zastawne. Trzecią grupę stano-

[582] P. Niedziółka, *Skorygowany o ryzyko kredytowe pomiar płynności banku jako narzędzie wsparcia procesu zarządzania stabilnością finansową*, „Problemy Zarządzania", vol. 12, nr 4 (48), t. 1/2014, s. 134.

wią obligacje korporacyjne o niższym ratingu, obligacje RMBS, nieobciążone akcje – wszystkie z właściwą wagą od 25% do 50%. Udział grupy trzeciej nie może być wyższy niż 15% A_{HQL}, natomiast łącznie grupa druga i trzecia nie mogą przekroczyć 40% A_{HQL}[583].

Od 1 października 2015 r. banki zobligowane zostały do utrzymywania minimalnej wartości wskaźnika LCR na poziomie 60%. W 2016 r. minimalny poziom LCR wzrósł do poziomu 70% i zgodnie z regulacjami CRR będzie następował jego dalszy wzrost – w 2017 r. o kolejne 10 p.p., aż do osiągnięcia docelowego poziomu 100% od 1 stycznia 2018 r.[584]

NSFR jest wskaźnikiem określającym płynność strukturalną banku, niosącym informację o zdolności absorpcji szoku przez źródła stabilne w ciągu 1 roku. Wyznacza się go jako iloraz stabilnych funduszy własnych i obcych (F_{AS} – *Available Amount of Stable Funding*) oraz aktywów niepłynnych i o ograniczonej płynności (F_{RS} – *Required Amount of Stable Funding)*:

$$NSFR = \frac{F_{AS}}{F_{RS}}$$

Zgodnie z zapisami Bazylei III wdrażanie standardu NSFR powinno zakończyć się do 1 stycznia 2018 r. Samo rozporządzenie CRR dotychczas nie określało jednak minimalnych poziomów tego wskaźnika ani dat wdrożenia, a art. 427-428 CRR zawierały jedynie wymogi sprawozdawcze w tym obszarze[585].

Jednocześnie obok ilościowych norm płynnościowych Bazylejski Komitet ds. Nadzoru Bankowego w 2008 r. opracował zasady zarządzania płynnością w banku oraz kontroli tego procesu, w których duży nacisk kładziony jest na konieczność opracowania przez banki indywidualnego, dostosowanego do ich specyfiki, systemu zarządzania płynnością, który obejmować ma zestaw wskaźników, w tym mierników wczesnego ostrzegania oraz narzędzi identyfikacji słabych punktów w systemie zarządzania ryzykiem płynności[586].

---

583 BIS, *Basel III: the Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools*, 2013.

584 Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) 2015/61 z dnia 10 października 2014 r. uzupełniające Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 w odniesieniu do wymogu pokrycia wypływów netto dla instytucji kredytowych.

585 Zgodnie z projektem nowelizacji pakietu CRDIV/CRR z 23.11.2016 r. norma NSRO będzie obowiązywać instytucje kredytowe po okresie dwóch lat od daty wejścia w życie proponowanych rozwiązań. W międzyczasie EBA opracuje projekty standardów wykonawczych w celu zharmonizowania wymogów sprawozdawczości w zakresie NSRO. Docelowy minimalny poziom NSRO w myśl projektu ma wynosić 100%. Projekt zmian dostępny na stronach Komisji Europejskiej: http://ec.europa.eu/finance/bank/docs/regcapital/crr-crd-review/161123-proposal-amending-regulation_en.pdf.

586 Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision, September 2008, www.bis.org/publ/bcbs144.htm [10.10.2016].

W Polsce jedną z pierwszych regulacji w obszarze ryzyka płynności było wprowadzenie przez KNF wiążących banki norm płynności[587]. Uchwała wprowadziła podział poszczególnych kategorii aktywów i pasywów banków[588] według ich płynności lub stabilności. W ramach aktywów, wyróżniono cztery podstawowe kategorie:

- podstawowa rezerwa płynności (prp) – w przybliżeniu kasa oraz należności i inne aktywa w kwocie możliwej do uzyskania w ciągu 7 dni,
- uzupełniająca rezerwa płynności (urp) – w przybliżeniu należności i inne aktywa w kwocie możliwej do uzyskania w okresie od 7 do 30 dni,
- aktywa o ograniczonej płynności (aop) – w przybliżeniu aktywa wynikające z czynności bankowych poza hurtowym rynkiem finansowym,
- aktywa niepłynne (an)– w przybliżeniu aktywa niewynikające z czynności bankowych.

Wśród pasywów banków zdefiniowano natomiast:

- fundusze własne (fw) – pomniejszone o sumę wartości wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka rynkowego i wymogu z tytułu ryzyka rozliczenia dostawy oraz ryzyka kontrahenta,
- środki obce stabilne (śos)– w przybliżeniu środki, które bank zalicza do stabilnych źródeł finansowania, w szczególności stabilna część bazy depozytowej, własnych papierów wartościowych niezaliczanych do funduszy własnych, innych zobowiązań z pierwotnym terminem zapadalności powyżej 1 roku, które bank zamierza utrzymywać oraz inne zobowiązania wynikające z czynności bankowych, których plan pozyskania i utrzymania jest zatwierdzony przez radę nadzorczą,
- środki obce niestabilne (śon).

Na bazie wymienionych kategorii zbudowano nadzorcze normy płynności krótko- i długookresowej, przedstawione w tabeli 73.

Tabela 73. Krajowe nadzorcze normy płynności dla banków

Typ płynności	Wartość aktywów do 200 mln zł	Wartość aktywów powyżej 200 mln zł
krótkoterminowa	(prp+urp)/aktywa≥0,2	(prp+urp)-śon≥0 (prp+urp)/śon≥1
długoterminowa	fw/anp≥1	fw/anp≥1 (fw+śos)/(an+aop)≥1

Nota: (prp+urp)-śon – luka płynności krótkoterminowej (M1), (prp+urp)/śon – współczynnik płynności krótkoterminowej (M2); fw/anp – Współczynnik pokrycia aktywów niepłynnych funduszami własnymi (M3); (fw+śos)/(an+aop) – współczynnik pokrycia aktywów niepłynnych i aktywów o ograniczonej płynności funduszami własnymi i środkami obcymi stabilnymi (M4).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Uchwały nr 386/2008 KNF oraz NBP, Raport o stabilności systemu finansowego. Grudzień 2009 r., Warszawa 2009, s. 53–54.

[587] Uchwała Komisji Nadzoru Finansowego nr 386/2008 z dnia 17 grudnia 2008 r. w sprawie ustalenia wiążących banki norm płynności (zastępująca uchwałę nr 9/2007 KNB), https://www.knf.gov.pl/Images/Uchwala%20nr%20386_tcm75-9583.pdf.

[588] Do października 2015 r. część norm uchwały KNF nr 386/2008 miała także zastosowanie do oddziałów instytucji kredytowych.

Zgodnie z art. 94 ust. 2 ustawy o nadzorze makroostrożnościowym nad systemem finansowym i zarządzaniu kryzysowym w systemie finansowym do czasu wprowadzenia docelowego poziomu normy LCR na poziomie 100%, banki obowiązane są również do przestrzegania dotychczasowych krajowych norm płynności krótkoterminowej, natomiast krajowe normy płynności długookresowej zachowują moc do dnia, w którym znajdą zastosowanie przepisy dotyczące NSFR wydane na podstawie wniosku ustawodawczego, o którym mowa w art. 510 ust. 3 CRR.

W swojej istocie polskie normy nadzorcze są podobne do wskaźników proponowanych w Bazylei III i pakiecie regulacyjnym CRDIV/CRR. Różnią się jednak w szczegółach. Różnice między wskaźnikiem LCR a polską normą płynności krótkookresowej można sprowadzić do mniejszej pojemności LCR, jeśli chodzi o papiery wartościowe, nieuwzględniania w LCR otrzymanych linii kredytowych oraz bardziej pojemnej w przypadku wskaźnika LCR kategorii wpływów „hurtowych". Wskaźnik płynności długookresowej zaproponowany w Bazylei III w relacji do obecnie obowiązującego wskaźnika długookresowego w Polsce jest bardziej restrykcyjny, zwłaszcza w zakresie definiowania środków stabilnych[589].

Wśród istotnych podstawowych narzędzi pomiaru ryzyka płynności wskazuje się kontraktową i urealnioną lukę płynności. W myśl Rekomendacji P (omówionej szerzej w dalszej części rozdziału) kontraktowa luka płynności jest zestawieniem niedopasowania terminów zapadalności aktywów i wymagalności pasywów w danym przedziale czasowym sporządzane na podstawie szacunków przepływów pieniężnych w celu ustalenia przyszłego poziomu płynności. Jest to tym samym istotne narzędzie prognozowania płynności. Szacowanie przepływów pieniężnych polega na ustaleniu okresów pozostałych do zapadalności aktywów i wymagalności pasywów oraz pozycji pozabilansowych poprzez zestawienie tych aktywów, pasywów i pozycji pozabilansowych w narastających przedziałach czasowych, licząc od daty sporządzenia zestawienia. Występowanie dodatniej/ujemnej różnicy pomiędzy sumą aktywów zapadających a sumą pasywów wymagalnych i pozycji pozabilansowych w danym przedziale czasowym wskazuje na utrzymywanie luki dodatniej/ujemnej. Urealniona luka płynności została zdefiniowana w Rekomendacji jako zestawienie niedopasowania terminów zapadalności aktywów i wymagalności pasywów w danym przedziale czasowym uwzględniające założenia co do możliwych zachowań pozycji aktywów, pasywów i pozycji pozabilansowych w celu realnego ustalenia przyszłego poziomu płynności. Szacowanie urealnionych przepływów pieniężnych wymaga wypracowania przez własnej, ostrożnościowej techniki ich oceny uwzględniającej założenia dotyczące m.in. wcześniejszych wypłat depozytów, późniejszych spłat kredytów, stabilności źródeł finansowania, zasad wpływu

[589] B. Lepczyński, *Konsekwencje wprowadzenia bazylejskich standardów w zakresie płynności dla polskich banków*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia", nr 59/ 2013.

na pozycję płynności zobowiązań i należności warunkowych oraz innych transakcji pozabilansowych, kosztów wymuszonej sprzedaży aktywów czy zmian sytuacji gospodarczej i upodobań klientów.

Wśród innych narzędzi prognozowania płynności można wskazać m.in. zestawienie przepływów pieniężnych, polegające na przyporządkowaniu do określonych przedziałów czasowych wpływów z aktywów i otrzymanych odsetek oraz wypływów z pasywów i płaconych odsetek. Podobnie jak w przypadku luki płynności problemem pozostają pozycje bez umownego terminu płatności oraz niezgodność terminów kontraktowych z rzeczywistymi[590].

Wśród metod pomiaru ryzyka płynności i prognozowania płynności wskazać należy ponadto pomiar stabilności i koncentracji bazy depozytowej (z uwzględnieniem analizy wrażliwości i analizy scenariuszowej). Analizy te powinny być prowadzone zarówno w kontekście pojedynczych deponentów, jak i ich grup, zakładów pracy, branży, obszaru geograficznego. Za istotne uznać należy także analizy wycofywania i odnawiania depozytów, pozwalające budować prognozy kształtowania się bazy depozytowej[591].

Kwestie zarządzania ryzykiem płynności banków w Polsce zostały szczegółowo uregulowane nową Rekomendacją P wydaną w 2015 r. przez Komisję Nadzoru Finansowego, a obowiązującą banki od 2016 r. Potrzeba wydania nowej Rekomendacji P przede wszystkim związana była z koniecznością aktualizacji dotyczącej tego obszaru wynikającą z doświadczeń międzynarodowego kryzysu finansowego rozpoczętego w 2007 r. W Rekomendacji P ryzyko płynności zdefiniowano jako zagrożenie utraty zdolności do finansowania aktywów i terminowego wykonania zobowiązań w toku normalnej działalności banku lub w innych warunkach, które można przewidzieć, powodujące konieczność poniesienia nieakceptowalnych strat. Ryzykiem płynności rynku (produktu) określono zagrożenie utraty możliwości zamiany na gotówkę w wymaganym czasie określonych produktów na rynku, powodujące konieczność poniesienia strat finansowych na tych produktach. Wyróżniono cztery kategorie płynności, z uwzględnieniem kryterium czasowego: płynność śródzienną, będącą zdolnością wykonania wszystkich zobowiązań pieniężnych w bieżącym dniu, płynność krótkoterminową, średnioterminową i długoterminową (zdolnością wykonania wszystkich zobowiązań pieniężnych odpowiednio w okresie 30 dni, 1-12 miesięcy, powyżej 12 miesięcy).

Znowelizowana Rekomendacja P uwzględnia wskazania zawarte w międzynarodowych wytycznych i obejmuje przede wszystkim wprowadzenie zaleceń dotyczących:

- określenia tolerancji na ryzyko płynności banku,

---

[590] M. Iwanicz-Drozdowska, W. Jaworski, Z. Zawadzka, op. cit., s. 241.

[591] E. Kania, P. Rosiński, *Ryzyko w działalności bankowej* [w:] *Zarządzanie ryzykiem*, K. Jajuga (red.), PWN, Warszawa 2007, s. 186–200.

- ujmowania pełnego zakresu rodzajów ryzyka płynności, włączając ryzyko nieoczekiwanego zapotrzebowania na płynność,
- utrzymywania stałej obecności na wybranych, istotnych rynkach finansowania,
- dywersyfikacji aktywów płynnych,
- przeprowadzania testów warunków skrajnych i funkcjonalnego powiązania ich z planem awaryjnym płynności,
- zarządzania zabezpieczeniami,
- utrzymywania bufora wolnych od obciążeń, wysokiej jakości aktywów płynnych,
- stosowania mechanizmu alokacji kosztów, przychodów i ryzyka płynności w systemie wewnętrznych cen transferowych,
- zarządzania płynnością śródzienną,
- ujawniania informacji dotyczących płynności banku.

Rekomendacja P wskazuje na pożądany kierunek działań podejmowanych przez zarząd i radę nadzorczą banku w ramach procesu zarządzania ryzykiem płynności. Zarząd i rada nadzorcza, w zakresie swych kompetencji, ponoszą odpowiedzialność za poziom ryzyka płynności oraz za metody zarządzania tym ryzykiem i określenie tolerancji ryzyka płynności oraz apetytu na ryzyko dla banku. Zarząd w szczególności odpowiedzialny jest za opracowanie polityki zarządzania ryzykiem płynności oraz wynikających z niej procedur zarządzania tą kategorią ryzyka oraz wyznaczenie osób odpowiedzialnych za realizację polityki. Rada nadzorcza powinna nadzorować realizację polityki zarządzania ryzykiem płynności. W banku wymagane jest na wszystkich szczeblach struktury organizacyjnej rozdzielenie funkcji jednostek przeprowadzających transakcje mające wpływ na ryzyko płynności oraz odpowiedzialnych za monitorowanie i kontrolowanie ryzyka płynności (Rekomendacje 1-5).

W Rekomendacji P wskazano także bezpośrednio na niektóre kompetencje Komitetu Aktywów i Pasywów (*Assets and Liabilities Committee – ALCO*) w zakresie ryzyka płynności. Do komitetu mogą być oddelegowane przez zarząd banku kompetencje w zakresie operacyjnego zarządzania płynnością (Rekomendacja 3) oraz zatwierdzania mechanizmu alokacji kosztów, korzyści i rodzajów ryzyka płynności łącznie z regulującymi go metodologią i zasadami (Rekomendacja 14).

Bank powinien regularnie dokonywać publicznych ujawnień umożliwiających uczestnikom rynku rzetelną ocenę systemu zarządzania ryzykiem płynności banku oraz jego pozycji płynności (Rekomendacja 18). Informacje ilościowe powinny obejmować co najmniej:

- rozmiar i skład bufora płynności banku,
- wymogi dotyczące dodatkowego zabezpieczenia na wypadek obniżenia oceny,
- kredytowej banku,
- normy płynności oraz inne regulacyjne normy dopuszczalnego ryzyka w działalności banków obowiązujące w danej jurysdykcji,

- wartości wewnętrznych współczynników oraz innych kluczowych wskaźników, limity tych wskaźników,
- lukę płynności zawierającą kilka najbliższych przedziałów dla pozycji bilansowych i pozabilansowych oraz otrzymane na tej podstawie skumulowane luki płynności,
- w przypadku zrzeszonych banków spółdzielczych oraz banku zrzeszającego, dodatkowe zabezpieczenie płynności w ramach zrzeszenia.

Wśród instrumentów przeciwdziałania i ograniczania ryzyka płynności wskazano posiadanie zatwierdzonych przez zarząd wewnętrznych limitów, regularne przeprowadzanie testów warunków skrajnych, posiadanie planu awaryjnego płynności testowanego co najmniej raz w roku, aktywne zarządzanie zabezpieczeniami, utrzymywanie bufora nieobciążonych, wysokiej jakości aktywów płynnych (bufora płynności), uwzględnianie kosztów, korzyści i rodzajów ryzyka płynności w systemie wewnętrznych cen transferowych, w pomiarze rentowności i w procesie zatwierdzania nowych produktów we wszystkich znaczących obszarach działalności biznesowej (Rekomendacje 9-14).

Zgodnie z art. 138 ust. 1a ustawy Prawo bankowe, KNF posiada uprawnienia do nałożenia na bank dodatkowego wymogu w zakresie płynności, w związku z: niedotrzymaniem nadzorczych norm płynności lub możliwością ich niedotrzymania wskutek pogarszającej się sytuacji płynnościowej banku, nieadekwatnym poziomem lub nieprawidłową strukturą nadwyżki płynności utrzymywanej przez bank na wypadek zaistnienia warunków skrajnych nieadekwatną strukturą i stabilnością finansowania w dłuższej perspektywie czasowej (>1 roku), które stwarzają wysoki poziom ryzyka płynności w świetle prowadzonej przez bank działalności i modelu biznesowego banku, utrudnieniami lub zablokowaniem przepływu płynności pomiędzy podmiotami w grupie, istotnymi brakami/nieprawidłowościami w planie awaryjnym płynności.

Według stanu na 30 września 2016 r. dobrą sytuację krajowych banków pod względem płynności potwierdzają poziomy nadzorczych wskaźników płynności. Rezerwy płynności przewyższały poziom środków obcych niestabilnych we wszystkich bankach komercyjnych (wskaźnik płynności M2 był wyższy od regulacyjnego minimum 1,00). Dla wszystkich banków komercyjnych środki obce stabilne i fundusze własne były również większe od aktywów niepłynnych i tych o ograniczonej płynności (wskaźnik płynności M4 był wyższy od regulacyjnego minimum 1,00). Pozytywnie należy ocenić także wypełnianie normy Liquidity Coverage Requirment (LCR) przez banki działające w Polsce. Wszystkie banki komercyjne spełniały obowiązującą normę LCR na poziomie 70%, a w przypadku banków spółdzielczych tylko 7 jej nie spełniało, przy czym 6 z nich było członkami IPS i miało zgodę KNF na stosowanie grupowej normy LCR, która była spełniona[592]. Średnia wartość wskaź-

[592] Banki spółdzielcze będące uczestnikami Systemu Ochrony Instytucjonalnej są zwolnione z obowiązku spełniania normy LCR na zasadzie indywidualnej za zgodą KNF.

nika LCR dla banków komercyjnych wyniosła blisko 150%[593]. Skutkiem wprowadzenia wymogów w zakresie LCR było też utworzenie w Polsce dwóch systemów ochrony instytucjonalnej IPS – SGB (198 banków, w tym bank zrzeszający) oraz IPS – BPS (274 podmioty wraz z bankiem zrzeszającym). Działanie to wynikało z jednej strony z braku możliwości zaliczenia do aktywów płynnych banków spółdzielczych lokat składanych przez nie w bankach zrzeszających, z drugiej strony, z braku możliwości uznania tych środków przez banki zrzeszające za stabilne źródło finansowania ich aktywów. W dłuższym okresie wpływ na strukturę finansowania banków będzie miało wprowadzanie nowych regulacji, w szczególności NSFR. Perspektywa konieczności spełniania powyższych wymogów, w szczególności zwiększenia udziału długoterminowych instrumentów dłużnych spełniających wymogi „instrumentów kwalifikowanych" w rozumieniu wymogów MREL[594], może być wyzwaniem dla niektórych banków[595]. Stale zalecane są także działania zmierzające do wzrostu stabilności źródeł finansowania oraz realizacje strategii, które będą dobrze wkomponowane w uwarunkowania zewnętrzne. Duże dysproporcje występujące w strukturze terminów zapadalności aktywów (22,9% z terminem zapadalności do roku[596]) i wymagalności pasywów (72,8% z terminem zapadalności do roku) wskazują na oparcie długoterminowej akcji kredytowej na krótkoterminowych depozytach, co powoduje wzrost ryzyka płynności. Dlatego konieczne jest, aby banki kontynuowały działania zmierzające do pozyskania długoterminowych, stabilnych źródeł finansowania i ich dywersyfikacja.

3.2. Płynność a wypłacalność banków

W warunkach ostatniego globalnego kryzysu finansowego wielokrotnie wykazywano, że przy określonych warunkach progowych płynność okazuje się ważniejsza niż rentowność i wypłacalność[597]. Kosztem utrzymania płynności

---

[593] KNF, *Raport o sytuacji banków w okresie I-IX 2016 r.* Warszawa 2016, s. 27.

[594] MREL (*minimum requirement for own funds and eligible liabilities*) – minimalny poziom funduszy własnych i zobowiązań podlegających umorzeniu lub konwersji. Zgodnie z dyrektywą BRR banki będą musiały utrzymywać określoną wartość funduszy własnych oraz zobowiązań kwalifikowanych w celu zapewnienia możliwości realizacji działań restrukturyzacyjnych i uporządkowanej likwidacji. W dniu 9 października 2016 r. weszła w życie nowa ustawa o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, która wprowadza do polskiego porządku prawnego przepisy dyrektywy BRR. BFG powinien w krótkim czasie określić strategie przymusowej restrukturyzacji (resolution) dla poszczególnych grup banków, co może skutkować koniecznością zmiany struktury pasywów niektórych z nich; więcej informacji dotyczących procesu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków dostępne na stronie BFG: https://www.bfg.pl/wp-content/uploads/2016/10/zmiany_w_zasadach_gwarantowania_depozytow_i_przymusowa_restrukturyzacja.pdf.

[595] NBP, *Raport o stabilności..*, op. cit., s. 53.

[596] KNF, *Raport o sytuacji banków w okresie I-IX 2016 r., op. cit.*, s. 27.

[597] K. Kaliski, J. Antczak, *Wpływ Bazylei III na stabilność sektora bankowego* [w:] A. Alińska (red.) *Eseje o stabilności finansowej*, CeDeWu, Warszawa 2012.

(i *de facto* kontynuacji działalności banku) jest często czasowa deficytowość, skutkująca dekapitalizacją. W czasie ostatniego kryzysu widoczne to było zwłaszcza w zjawisku tzw. wojen depozytowych, gdy oprocentowanie depozytów znacząco przekraczało dochód z działalności kredytowej (zwłaszcza w zakresie kredytów mieszkaniowych)[598]. W literaturze podkreśla się także negatywny wpływ na rentowność[599] zmian w zakresie pokryzysowych regulacji płynnościowych. Z jednej strony wynika to z konieczności zapewnienia odpowiednio dużej wartości aktywów A_{HQL} (które charakteryzują się relatywnie niższą dochodowością w stosunku do kredytów), z drugiej wyższego kosztu finansowania działalności z wykorzystaniem depozytów o długim terminie wymagalności i emisji papierów dłużnych. Jednocześnie banki chcące zachować dotychczasowy poziom rentowności będą musiały dążyć do poprawy stopy zwrotu na pozostałych składnikach aktywów. To z kolei prowadzi nieuchronnie do zwiększenia ryzyka (zwłaszcza w obszarze portfela kredytowego), a w konsekwencji wymogów kapitałowych. W rezultacie zauważalne może być pogorszenie wypłacalności banku[600].

Pojęcie wypłacalności banku związane jest z utrzymaniem nadwyżki aktywów nad zobowiązaniami i tym samym odpowiedniej wysokości kapitału własnego. KNF definiuje ryzyko niewypłacalności jako ryzyko wynikające z niezapewnienia kapitału, jak i braku możliwości osiągnięcia poziomu kapitału adekwatnego do ponoszonego przez bank ryzyka prowadzonej działalności, niezbędnego do pokrycia nieoczekiwanych strat oraz spełniającego wymogi nadzorcze umożliwiające dalsze samodzielne funkcjonowanie banku[601].

Równolegle do wdrożenia regulacji w zakresie płynności Komitet Bazylejski ds. Nadzoru Bankowego dokonał rewizji dotychczasowych ustaleń w zakresie adekwatności kapitałowej banków, które przeniesione zostały także do pakietu CRR/CRD[602]. Rozporządzenie i dyrektywa mają charakter harmonizacji maksymalnej, co pozwala na uniknięcie niepewności prawnej związanej z krajowymi opcjami regulacyjnymi, uniemożliwiając instytucjom finansowym wykorzystywania luk

---

[598] P. Niedziółka, *Analiza*…, op. cit.

[599] Szczegółowe informacje w zakresie analizy rentowności banku zostały przedstawione w dalszej części podręcznika.

[600] M. Marcinkowska, P. Wdowiński, S. Flejterski, S. Bukowski, M. Zygierewicz, *Wpływ regulacji sektora bankowego na wzrost gospodarczy – wnioski dla Polski*, „Materiały i Studia", nr 305/2014.

[601] UKNF, *Metodyka badania i oceny nadzorczej banków komercyjnych, zrzeszających i spółdzielczych (Metodyka BION)*, Warszawa, kwiecień 2016, http://www.knf.gov.pl/Images/Metodyka_BION_Bankow_ 22_04_2016_tcm75-46830.pdf, s. 53 [10.10.2016].

[602] Zakres proponowanych rozwiązań i harmonogram wdrażania został zamieszczony na stronach Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego, http://www.bis.org/publ/bcbs179.pdf, s. 16 [10.10.2016]. Zapisy pakietu CRD IV/CRR rozszerzają zakres regulacji Bazylei III między innymi o kwestie wynagrodzeń pracowników, których działalność zawodowa ma istotny wpływ na profil ryzyka w bankach. Wzmocnione zostały także wymogi w odniesieniu do ustaleń dotyczących ładu korporacyjnego, wprowadzono parytet płci w zarządach banków oraz większą transparentność informacyjną.

prawnych. Od 1 stycznia 2014 r. pakiet CRR/CRD IV zastąpił dotychczas obowiązujące przepisy (rozporządzenie działa w sposób bezpośredni, zapisy dyrektywy powinny zostać implementowane do krajowych systemów prawnych). Jednolity zbiór przepisów ma zapewnić większą przejrzystość, odporność i efektywność całego europejskiego systemu bankowego.

Standardy bazylejskie służące do zapewnienia adekwatności kapitałowej banków, wprowadzone w UE pakietem regulacji CRDIV/CRR, oparte są na trzech uzupełniających się filarach, które są dodatkowo wspierane przez bufory kapitałowe. Wśród filarów adekwatności kapitałowej wyróżnia się[603]:

- filar I – minimalne wymogi w zakresie norm kapitałowych (norma kapitału podstawowego Tier I, norma kapitału Tier I i norma łącznego współczynnika kapitałowego) określone w art. 92 CRR (omówione szerzej poniżej),
- filar II – składający się z procesu szacowania i utrzymywania przez bank kapitału wewnętrznego na potrzeby wszystkich zidentyfikowanych istotnych rodzajów ryzyka występujących w działalności banku i zmiany otoczenia gospodarczego (ICAAP) oraz procesu analizy i oceny nadzorczej adekwatności kapitału wewnętrznego (SREP[604]), w toku której może zostać wydana decyzja administracyjna nakładająca domiary kapitałowe (art. 133a i art. 138 ustawy Prawo bankowe), zwiększające minimalne poziomy współczynników kapitałowych, jakie banki muszą przestrzegać,
- filar III – wymogi ujawniania informacji o adekwatności kapitałowej, profilu ryzyka, zarządzaniu ryzykiem, buforach kapitałowych, stosowaniu przepisów dotyczących polityki zmiennych składników wynagrodzeń.

Jedną z istotnych zmian wprowadzonych pakietem CRD IV jest nowa definicja kapitałów – kapitału podstawowego Tier I (CET1), dodatkowego kapitału Tier I, kapitału Tier II. Na kapitał Tier I instytucji składa się suma kapitału podstawowego Tier I i kapitału dodatkowego Tier I instytucji[605]. Pozycje kapitału podstawowego Tier I instytucji składają się z instrumentów kapitałowych, o ile spełnione zostało 14 szczegółowych warunków określonych w art. 28 CRR, lub w stosownych przypadkach, w art. 29 CRR; oraz *agio* emisyjne związane z tymi instrumentami; zysków zatrzymanych (w tym w szczególnych warunkach zysk roku bieżącego w trakcie zatwierdzenia); skumulowanych innych całkowitych dochodów; kapitału rezerwowego; funduszy ogólnego ryzyka bankowego. Mogą one zostać zakwalifikowane do CET1 wyłącznie wtedy, gdy dana instytucja ma możliwość nieograniczonego i niezwłocznego wykorzystania ich do pokrycia ryzyk lub strat,

---

603 NBP, *Raport o stabilności systemu finansowego*. Grudzień 2016, Warszawa, s. 63.

604 W ramach procesu SREP badana jest jakość procesów zarządzania ryzykiem, a w przypadku gdy jest ona niedostateczna bank musi odłożyć dodatkowy kapitał w szczególności w przypadku istotnych ryzyk, które nie są uwzględnione w filarze I (np. ryzyko modeli).

605 Art. 25 CRR.

gdy tylko one wystąpią (art. 26 CRR). Jednocześnie w rozporządzeniu CRR przewidziany został bardzo szeroki katalog korekt, odliczeń i wyłączeń pozycji z kapitału CET1[606]. Kapitał dodatkowy Tier I to kapitał obejmujący instrumenty kapitałowe, które spełniają warunki określone w art. 52 ust.1 rozporządzenia CRR (przy czym warunki te są zdecydowanie mniej restrykcyjne niż dla CET1) oraz *agio* emisyjne związane z tymi instrumentami (art. 51 CRR). Wartość kapitału dodatkowego Tier I pomniejsza się według zapisu art. 56 CRR.

Kapitał Tier II obejmuje instrumenty kapitałowe i pożyczki podporządkowane, spełniające warunki określone w art. 63 rozporządzenia oraz *agio* emisyjne związane z tymi instrumentami, a także – dla wybranych instytucji – korekty w związku ze skutkami podatkowymi m.in. z tytułu ogólnego ryzyka kredytowego, w wysokości do maksymalnie 1,25% kwot ekspozycji ważonych ryzykiem (art. 62 CRR).

Podstawowe wymogi w zakresie funduszy własnych banków zostały sformułowane w sposób następujący (art. 92 CRR):

- współczynnik kapitału podstawowego Tier I na poziomie 4,5%,
- współczynnik kapitału Tier I na poziomie 6%,
- łączny współczynnik kapitałowy na poziomie 8%.

Przy czym współczynniki te definiowane są jako iloraz odpowiednio kapitału podstawowego Tier I, kapitału Tier I, funduszy własnych regulacyjnych i łącznej kwoty ekspozycji na ryzyko. Wśród kategorii ryzyka obciążającego ekspozycje wymienione zostały ryzyko kredytowe i rozmycia, ryzyko pozycji i nadmiernych zaangażowań (dla portfela handlowego), ryzyko walutowe, ryzyko rozliczenia, ryzyko cen towarów, ryzyko operacyjne, ryzyko kontrahenta, ryzyko korekty wyceny kredytowej instrumentów pochodnych będących przedmiotem obrotu poza rynkiem regulowanym innych niż kredytowe instrumenty pochodne, które uznaje się za zmniejszające kwoty ekspozycji ważonych ryzykiem w odniesieniu do ryzyka kredytowego (art. 92 CRR).

W rozporządzeniu szczegółowo przedstawiono metody szacowania poszczególnych kategorii ryzyka. Co najmniej raz na pół roku banki przedstawiają właściwym organom sprawozdanie dotyczące osiąganych wartości współczynników kapitałowych (art. 99 CRR).

Struktura wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych kategorii ryzyka (I filar) w polskim sektorze bankowym (stan na czerwiec 2016 r.) została przedstawiona w tabeli 74.

Jednocześnie obok podstawowych wymogów kapitałowych Dyrektywą CRD IV wprowadzone zostały dodatkowe bufory kapitałowe, wpływające znacząco na faktyczny wzrost relacji kapitałów do ekspozycji narażonej na ryzyko. Zakres buforów jest mocno zróżnicowany (zob. Tabela 75).

[606] Art. 32–36, 48, 49, 79 CRR.

Tabela 74. Wartość wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych kategorii ryzyka (I filar) w polskim sektorze bankowym według stanu na czerwiec 2016 r. (mld zł)

Kategoria ryzyka	Wartość wymogu kapitałowego
ryzyko kredytowe (bez ryzyka kontrahenta)	67,69
ryzyko kredytowe kontrahenta	0,86
ryzyko operacyjne	6,17
ryzyko rynkowe	1,58
inne rodzaje ryzyka	0,01
ekwiwalent wymogu kapitałowego z filara II*	10,00

*Ekwiwalent wymogu kapitałowego z filara II odpowiada obowiązkowi utrzymywania podwyższonych współczynników kapitałowych, jaki wynika z decyzji nadzorczych z 2015 r. dotyczących banków istotnie zaangażowanych w niezabezpieczone kredyty w walutach obcych dla gospodarstw domowych. Ekwiwalent ten nie wchodzi do mianownika współczynników kapitałowych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP, dostępnych: http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemfinansowy/stabilnosc.html.

Prawo wyznaczania wyższych wymogów dotyczących buforów kapitałowych, zwłaszcza bufora antycyklicznego, a także bufora na ryzyko systemowe i makrostrożnościowe obok nadzorców krajowych, zostało przyznane także Europejskiemu Bankowi Centralnemu. Uprawnienie to dotyczy banków prowadzących działalność podlegającą nadzorowi ostrożnościowemu EBC (art. 5 ust. 2 SSM) i obowiązuje od listopada 2014 r. Łączny wymóg kapitałowy z uwzględnieniem buforów, w przypadku banków istotnych systemowo oraz generujących ryzyko systemowe, w warunkach szybkiego przyrostu akcji kredytowej może przekraczać nawet 20,5%, przy czym aż 17% powinien stanowić kapitał CET1.

W Polsce zgodnie z Ustawą o nadzorze makroostrożnościowym kompetencje w zakresie wyznaczania buforu antycyklicznego zostały przekazane Komitetowi Stabilności Finansowej[607]. W 2016 r. wartość bufora w Polsce wyniosła 0%[608].

Ponadto Komisja Nadzoru Finansowego dokonując oceny znaczenia systemowego[609], uwzględniając wytyczne Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego[610] posiada uprawnienia do nakładania na banki bufora innych instytucji o znaczeniu systemowym. W dniu 10 sierpnia 2016 r. na wniosek Komisji Nadzoru Finansowe-

[607] Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o nadzorze makroostrożnościowym nad systemem finansowym i zarządzaniu kryzysowym w systemie finansowym, op. cit., Art. 5, art. 23 i art. 25 ust. 1 oraz art. 24 ust. 4 pkt 1 http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150001513.

[608] Uchwała nr 11/2016 Komitetu Stabilności Finansowej z dnia 10 sierpnia 2016 r. w sprawie wysokości wskaźnika bufora antycyklicznego.

[609] Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o nadzorze makroostrożnościowym nad systemem finansowym i zarządzaniu kryzysowym w systemie finansowym, op. cit., art. 39, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150001513.

[610] Wytyczne EBA z 16 grudnia 2014 r. w sprawie kryteriów określania warunków stosowania art. 131 ust. 3 dyrektywy 2013/36/UE1 w odniesieniu do oceny innych instytucji o znaczeniu systemowym (EBA/GL/2014/10).

go KSF wydał opinie w zakresie identyfikacji innych instytucji o znaczeniu systemowym oraz nałożeniu na nie bufora innej instytucji o znaczeniu systemowym[611], natomiast w październiku 2016 r. banki w raportach bieżących poinformowały o nałożeniu bufora innej instytucji o znaczeniu systemowym w wysokości od 0,25% do 0,75%[612].

Tabela 75. Bufory kapitałowe wg CRD IV/CRR

Bufor kapitałowy dla banków istotnych systemowo	Bufor dla ryzyka systemowego	Bufor antycykliczny	Stały bufor zabezpieczający
CRD IV art. 131	CRD IV art. 133, 134	CRD IV art. 130, 135-140, CRR 440	CRD IV art. 129
▪ Obowiązkowy bufor od 2016 r. dla podmiotów globalnych, wskazanych przez EBA. Na poziomie 1- 3,5% całkowitej ekspozycji banku zgodnie z klasyfikacją EBA ▪ Dodatkowy od 2016 r. dla innych banków istotnych systemowo. Maksymalna wartość 2% całkowitej ekspozycji banku	Dodatkowy bufor kapitału CET 1 stosowany przez władze krajowe dla wszystkich lub części banków w celu zapobiegania i ograniczania długoterminowych niecyklicznych ryzyk systemowych lub makroostrożnościowych nieobjętych rozporządzeniem ▪ od 2014 r. na poziomie 0–3%, wymaga zgłoszenia do Komisji Europejskiej, EBA i ESRB ▪ od 2015 r. na poziomie 3–5%, wymaga zaopiniowania Komisji ▪ powyżej 5% wymaga zatwierdzenia Komisji i wydania właściwego aktu wykonawczego z uwzględnieniem opinii przewidzianych przez ESRB i EBA	Bufor makroostrożnościowy, szacowany na podstawie relacji kredytów do PKB. Maksymalnie 2,5% aktywów ważonych ryzykiem. W warunkach spowolnienia gospodarczego środki zostają uwolnione, celem ożywiania akcji kredytowej. Wyznaczany przez właściwy organ krajowy. W przypadku gdy instytucja nie spełnia w pełni wymogu bufora zabezpieczającego podlega ograniczeniom w zakresie wypłat zysków	Obowiązkowy bufor kapitałowy równy 2,5% całkowitej ekspozycji banku, mający pokrycie wyłącznie w CET1 (stopniowe dochodzenie do poziomu 2,5%). W przypadku gdy instytucja nie spełnia w pełni wymogu bufora zabezpieczającego podlega ograniczeniom w zakresie wypłat zysków

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Rozporządzenia 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. Urz. UE L 176/1) oraz Dyrektywy 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 176/338).

[611] http://www.nbp.pl/nadzormakroostroznosciowy/komunikaty/2016-08-10.aspx [10.10.2016].

[612] Aktualne wartości buforów dostępne na stronie NBP: http://www.nbp.pl/nadzormakroostroznosciowy/insrtumenty.aspx.

Tabela 76. Normy kapitałowe po filarze II z buforami kapitałowymi oraz zalecane przez KNF poziomy współczynników kapitałowych wg stanu na grudzień 2016 r.

	Normy kapitałowe po filarze II			**Zalecane przez KNF poziomy współczynników**		
	Współczynnik kapitału podstawowego Tier I	**Współczynnik kapitału Tier I**	**Łączny współczynnik kapitałowy**	**Współczynnik kapitału podstawowego Tier I**	**Współczynnik kapitału Tier I**	**Łączny współczynnik kapitałowy**
Bufor OSII*	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%
Bufor zabezpieczający	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%
Domiar z filara II** w kwocie funduszy własnych			3,81%			3,81%
Domiar z filara II** w kwocie kapitału Tier I		2,86%			2,86%	
Domiar z filara II** w kwocie kapitału podstawowego Tier I	2,13%			2,13%		
Fundusze własne			8,00%			12,00%
Kapitał Tier I		6,00%			9,00%	
Kapitał podstawowy Tier I	4,50%			4,50%		

*W maksymalnej wysokości zastosowanej wobec wybranych banków w 2016 r.;

**Zgodnie z wcześniejszymi informacjami domiar ustalany indywidualnie, związany z bankami istotnie zaangażowanymi w kredyty hipoteczne w walutach obcych dla gospodarstw domowych, nakładany od 2016 r. w formie decyzji administracyjnej – wskazano maksymalne wartości zastosowanego domiaru.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: NBP, Raport o stabilności systemu finansowego. Grudzień 2016, Warszawa, s. 63–64.

W Bazylei III oraz w pakiecie CRD IV/CRR wprowadzono także dźwignię finansową (iloraz kapitału Tier I i miary ekspozycji, która uwzględnia zarówno ekspozycje bilansowe, jak i pozabilansowe) jako dodatkowy wskaźnik oceny stabilności i wypłacalności banków[613]. Od 2015 r. wprowadzony został obowiązek ujawnień wartości wskaźnika dźwigni. Komitet Bazylejski proponuje utrzymanie wskaźnika na minimalnym poziomie 3%[614]. Podobnie EBA, w raporcie przedstawiającym wyniki analiz scenariuszowych, zarekomendowała wprowadzenie minimalnej

[613] Art. 4, ust. 1, pkt 93 CRR.

[614] *Revision to the Basel III leverage ratio framework*, Komitet Bazylejski, kwiecień 2016 r, dostępny: http://www.bis.org/bcbs/publ/d365.pdf.

wartości wskaźnika dźwigni finansowej na poziomie 3%. W ocenie EBA będzie to poziom wystarczający dla zapewnienia poprawy stabilności banków[615].

Komisja Europejska, popierając rekomendacje EBA i Komitetu Bazylejskiego, przedstawiła w projekcie zmian do pakietu CRD IV/CRR założenie dotyczące wprowadzenia obowiązku utrzymywania wartości wskaźnika dźwigni przez banki w UE na poziomie nie niższym niż 3% dla wszystkich banków[616].

Średnia wartość wskaźnika dźwigni według stanu na czerwiec 2016 r. w Polsce wyniosła odpowiednio – 8,9% w bankach komercyjnych i 8,7% w bankach spółdzielczych. Jeden bank nie spełniałby minimalnego wymogu na poziomie 3%[617].

4. Ryzyko rynkowe

Aleksandra Jurkowska, Krzysztof Kil

4.1. Definicja, typy i źródła ryzyka rynkowego

Ryzyko rynkowe to ryzyko wystąpienia straty na pozycjach bilansowych lub pozabilansowych, wynikające ze zmian szeroko rozumianych cen rynkowych. Podstawowe komponenty ryzyka rynkowego to:

- **ryzyko cen papierów wartościowych** – czyli ryzyko wystąpienia strat na skutek zmiany wyceny instrumentów dłużnych, kapitałowych lub od nich pochodnych,
- **ryzyko cen towarów** – ryzyko poniesienia strat na skutek utrzymywania otwartych pozycji w materialnych przedmiotach handlu. W przypadku instytucji kredytowych ryzyko cen towarów nie dotyczy złota, środków trwałych oraz przedmiotów stanowiących prawne zabezpieczenie danej ekspozycji i związane jest głównie z utrzymywaniem w portfelu towarowych instrumentów pochodnych,
- **ryzyko walutowe** – ryzyko poniesienia straty z tytułu utrzymywania otwartej, niezabezpieczonej pozycji walutowej, na skutek niekorzystnych (w górę lub w dół, w zależności od utrzymywanej pozycji) zmian kursu walutowego,

[615] http://www.eba.europa.eu/documents/10180/1360107/EBA-Op-2016-13+%28Leverage+ratio+report%29.pdf.
[616] http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-16-3840_en.htm.
[617] NBP, *Raport o stabilności systemu*…, op. cit., s. 66.

- **ryzyko stopy procentowej** – ryzyko spadku dochodów odsetkowych na skutek braku synchronizacji terminów przeszacowania pozycji generujących przepływy odsetkowe[618],
- **ryzyko zmiany wyceny rynkowej całej instytucji** na skutek niekorzystnej zmiany wyceny aktywów, zobowiązań lub pozycji pozabilansowych oraz spadku dochodów odsetkowych.

Biorąc pod uwagę scharakteryzowane powyżej rodzaje ryzyka rynkowego, można wyodrębnić jego następujące źródła:

- zmiany rynkowych stóp procentowych oddziałujące negatywnie na wycenę instrumentów dłużnych i kapitałowych lub na wartość dochodów odsetkowych,
- zmiany kursu walutowego i cen towarów,
- zmiany kondycji finansowej emitentów instrumentów dłużnych lub kapitałowych oraz czynników mających wpływ na ciągłość ich funkcjonowania,
- zmiany spreadu kredytowego[619] wpływające na zmianę wyceny rynkowej instrumentów (głównie instrumentów pochodnych oraz instrumentów dłużnych),
- ruchy na szerokim rynku akcji niezwiązane z żadnymi konkretnymi atrybutami poszczególnych papierów wartościowych.

4.2. Ocena ryzyka rynkowego

Na etapie oceny ryzyka rynkowego dokonywany jest jego pomiar oraz ustalany jest system limitów wewnętrznych, który powinien być zgodny z obowiązującymi rekomendacjami nadzorczymi. W związku z podziałem zastosowanym w punkcie 1.1., metody wykorzystywane do oceny ryzyka rynkowego[620] można podzielić na cztery kategorie[621]:

- **metody oparte o miary wrażliwości** (czyli miary odzwierciedlające siłę wpływu wahań pewnych zmiennych zwanych czynnikami ryzyka na ceny lub stopy zwrotu):
  - analiza wpływu zmian stóp procentowych na ceny instrumentów finansowych i portfeli przy wykorzystaniu średniego czasu trwania (*duration*) i wy-

[618] Rekomendacje bazylejskie (Bazylea III) i wydane na ich podstawie regulacje unijne (CRDIV/CRR) nie zaliczają tak rozumianego ryzyka stopy procentowej do ryzyka rynkowego. Zaliczenia tego dokonano kierując się metodyką BION stosowaną przez KNF (zob. *Metodyka badania i oceny nadzorczej banków komercyjnych, zrzeszających i spółdzielczych (Metodyka BION)*, Warszawa, kwiecień 2016, http://www.knf.gov.pl/Images/Metodyka_BION_Bankow_22_04_2016_tcm75-46830.pdf, s. 38–41).

[619] Spread kredytowy to różnica pomiędzy dochodowością danej klasy aktywów ryzykownych a stopą wolną od ryzyka.

[620] Szerzej na temat prezentowanych metod i sposobów ograniczania ryzyka w. M. Iwanicz-Drozdowska, *Zarządzanie…*, op. cit., K. Jajuga, *Zarządzanie ryzykiem…*, op. cit., A. Jurkowska, *Zarządzanie ryzykiem bankowym w świetle Nowej Umowy Kapitałowej*, [w] E. Miklaszewska (red.), *Bank na rynku finansowym. Problemy skali, efektywności i nadzoru*, Wolters Kluwer Sp. z o.o., Warszawa 2010, s. 118–133.

[621] Por. K. Jajuga, *Miary ryzyka rynkowego – część pierwsza*, „Rynek Terminowy" nr 4/1999, s. 67.

pukłości (*convexity*). Cena instrumentu finansowego jest wypukłą funkcją stopy rentowności. Zmianę ceny można wyznaczyć wykorzystując *duration*, czyli średni czas trwania instrumentu finansowego o stałym dochodzie oraz *convexity* (wypukłość), czyli wyraz drugiego rzędu rozwinięcia funkcji ceny obligacji w szereg Taylora odpowiadający za stopień krzywizny relacji stopa procentowa – cena. Miarami ryzyka są w tej metodzie *duration* i *convexity*,

- BPV (*Basis Point Value*; cenowy punkt bazowy). BPV to zmiana wartości instrumentu (pozycji) odpowiadająca przesunięciu równoległemu krzywej dochodowości w danym jej punkcie o 1 punkt bazowy (*basis point*; bp). Wartości BPV mierzone są w każdym punkcie krzywej oraz w odniesieniu do każdej waluty. W tym podejściu miarą ryzyka jest BPV,
- modele jedno- lub wieloczynnikowe szacowania stóp zwrotu z aktywów kapitałowych (np. model Sharpe'a, model APT i model CAPM). Modele jednoczynnikowe opierają się na założeniu, że kształtowanie stóp zwrotu z aktywów kapitałowych jest zdeterminowane jednym czynnikiem, który odzwierciedla zmiany na rynku kapitałowym. W modelach wieloczynnikowych zmiennymi objaśniającymi poza wskaźnikiem rynku mogą być również pewne czynniki makroekonomiczne (stopa inflacji, stopa bezrobocia, poziom PKB itp.). Miarą ryzyka w jednoczynnikowym modelu Sharpe'a jest współczynnik β. W modelach wieloczynnikowych – kolejne współczynniki wrażliwości stopy zwrotu z aktywów na zmiany i-tego czynnika,
- model wyceny opcji Blacka-Scholesa. Model ten pozwala dokonać wyceny opcji europejskich (i amerykańskich opcji kupna), przy uwzględnieniu takich zmiennych objaśniających jak aktualna cena instrumentu bazowego, cena wykonania, termin do zapadalności, stopa procentowa wolna od ryzyka dla terminu wygaśnięcia opcji i zmienność cen opcji. Podstawowymi miarami ryzyka w tym modelu są współczynniki greckie *delta*, *gamma*, *theta*, *rho* i *vega* określające wrażliwość ceny opcji na zmiany kolejnych czynników determinujących jej wartość;

- **metody oparte o miary zmienności** (odzwierciedlające stopień rozproszenia cen, stóp zwrotu lub kursów walutowych wokół wartości oczekiwanej lub średniej):
  - proste (odchylenie standardowe, odchylenie przeciętne, współczynnik zmienności),
  - złożone (ARCH, GARCH)[622]. W modelach ARCH (*Auto-Regressive Conditional Heteroskedasticity model*, model autoregresji z heteroskedastycznością) i GARCH (*Generalized Auto-Regressive Conditional Heteroskedasticity model*, uogólniony ARCH) zakłada się, że dzienne stopy zwrotu z instrumen-

[622] Szerzej [w:] P. Fiszeder, *Modele klasy GARCH w empirycznych badaniach finansowych*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. M. Kopernika, Toruń 2009.

tów finansowych charakteryzują się heteroskedastycznością warunkową, czyli skupianiem się zmienności w poszczególnych okresach. Modele te uwzględniają zatem fakt, że miary zmienności (np. wariancja), są zmienne w czasie i zależne od zmienności zaobserwowanej w poprzednich okresach. W modelach klasy ARCH miarami ryzyka są warunkowe miary zmienności (np. warunkowa wariancja lub warunkowe odchylenie standardowe);

- **metody oparte o miary zagrożenia**:
  - wartość narażona na ryzyko (*Value at Risk*; VaR). VaR to taka wartość straty rynkowej (z tytułu utrzymywania instrumentu, portfela lub strata wartości rynkowej całej instytucji), która może wystąpić w normalnych warunkach rynkowych, że prawdopodobieństwo jej osiągnięcia lub przekroczenia w zadanym przedziale czasowym jest równe zadanemu poziomowi tolerancji (metodę VaR można zastosować także do analizy stóp zwrotu lub do wyceny pozycji z tytułu zmian kursów walutowych). Na VaR istotny wpływ mają dwa odgórnie ustalane parametry, tj. horyzont czasowy (np. banki stosują jeden dzień lub 10 dni, fundusze inwestycyjne i niektóre przedsiębiorstwa 1 miesiąc) oraz poziom tolerancji (np. JP Morgan stosuje 0,05, Komitet Bazylejski zaleca 0,01). Nie istnieje jeden optymalny model szacowania VaR. Najczęściej wykorzystywane są: podejście historyczne, metoda wariancji-kowarancji, symulacja Monte Carlo[623],
  - wartość zagrożona w warunkach skrajnych (*stressed* VaR). *Stressed* VaR to taki poziom VaR szacowany dla wartości instrumentu, portfela lub całego podmiotu, który może wystąpić w przypadku realizacji najgorszego z możliwych scenariuszy. Współczesne normy bazylejskie zwracają szczególną uwagę na konieczność zwiększenia zakresu wykorzystania testów warunków skrajnych[624] w zarządzaniu ryzykiem;
- **metody oceny wpływu zmian stóp procentowych na wynik odsetkowy**:
  - metodę luki, luki standaryzowanej i pozycji skumulowanych. Luka jest to różnica pomiędzy aktywami i pasywami wrażliwymi na zmiany stóp procentowych w danym przedziale czasowym. Luka standaryzowania uwzględnia różną elastyczność dopasowywania się poszczególnych stóp procentowych pozycji ujętych w zestawieniu do zmiany stopy rynkowej (w tym przypadku dla każdej pozycji istnieje konieczność wyznaczenia względnych wskaźników zmian stóp procentowych). Luka skumulowana stanowi sumę luk wyznaczonych dla poszczególnych pasm czasowych, przy czym kumulowanie

[623] K. Kuziak, *Koncepcja wartości zagrożonej VaR (Value at Risk)*, StatSoft Polska 2003, www.statsoft.pl [21.10.2016] oraz D. Letkowski, *Modele zmienności w kalkulacjach Value at Risk – ocena i dobór modelu*, „Zarządzanie i Finanse", 2013/R.11, nr 1, cz. 3, s. 245–260.

[624] Szerzej na temat testowania warunków skrajnych w: J. Sokół, *Skuteczność stress-testów jako narzędzia pomiaru ryzyka*, [w:] *Wyzwania gospodarki globalnej*, „Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego", 2012/31, s. 432–442.

może przebiegać rozpoczynając od przedziału najmniej lub najbardziej wysuniętego w czasie,
- metodę granicznych stóp procentowych (kosztów zamknięcia otwartej pozycji odsetkowej). Graniczne stopy procentowe to minimalne i maksymalne wartości stóp procentowych, przy których bank może domknąć otwarte pozycje odsetkowe, aby nie ponieść z tego tytułu straty,
- EaR. Wywodzi się z koncepcji VaR i w przypadku dochodu odsetkowego oznacza takie jego negatywne odchylenie od dochodu planowanego, że prawdopodobieństwo osiągnięcia lub przekroczenia tej różnicy w zadanym przedziale czasowym jest równe zadanemu poziomowi tolerancji.
- analizy scenariuszowe (w tym testowanie warunków skrajnych).

4.3. Sterowanie ryzykiem rynkowym

Na etapie sterowania dokonywany jest wybór strategii zarządzania ryzykiem, decydującej o ostatecznej skali ekspozycji na ryzyko. Do strategii tych można zaliczyć unikanie, ograniczanie (poprzez limity, dywersyfikację, transfer[625] lub ubezpieczanie) i przejmowanie (absorbowanie) ryzyka. Wśród najczęściej stosowanych metod ograniczania ryzyka rynkowego można wymienić:
- wewnętrzne limity pozycji otwartych zgodne z rekomendacjami nadzorczymi[626],
- rzeczywiste i nierzeczywiste kontrakty pochodne zawierane na rynku finansowym (kontrakty forward, futures, swapy i opcje wystawiane na stopy procentowe, waluty, kursy walutowe, ceny papierów wartościowych i indeksy giełdowe; zob. Tabela 77 i 78) i towarowym (surowców, produktów rolniczych i metali szlachetnych),
- dywersyfikację portfela,
- aktywne, pasywne i mieszane strategie zarządzania portfelem (m.in. strategia dopasowywania przepływów pieniężnych, immunizacji, replikacji indeksu),
- kalkulację i utrzymywanie rezerw kapitałowych na poszczególne składowe ryzyka rynkowego zgodnie z wymogami regulacyjnymi[627].

[625] Przez transfer należy rozumieć zawieranie takich transakcji, w wyniku których jedna lub obie strony przekazują ryzyko drugiej stronie kontraktu. Do transferu ryzyka wykorzystuje się głównie instrumenty pochodne.

[626] W Polsce rekomendacjami tymi są m.in.: Rekomendacja A, G, I; zob. teksty odpowiednich rekomendacji: http://www.knf.gov.pl/regulacje/praktyka/rekomendacje_banki/rekomendacje.html [23.10.2016].

[627] Zasady kalkulacji wymogów kapitałowych przez instytucje kredytowe funkcjonujące na terytorium UE określa rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013, do którego odniesienia znajdują się również w polskim Prawie bankowym.

Tabela 77. Podstawowe rodzaje i charakterystyka instrumentów pochodnych

Rodzaje instrumentów	Charakterystyka
Forward	Kontrakt występujący poza giełdą, polegający na zakupie/sprzedaży określonego instrumentu finansowego w ustalonym terminie w przyszłości, za cenę określoną w momencie zawierania kontraktu. Typowe przykłady: *Fx forward* (walutowy kontrakt *forward*), FRA (kontrakt *forward* na stopę procentową).
Futures	Standaryzowany kontrakt giełdowy, dotyczący kupna/sprzedaży określonego instrumentu finansowego w ustalonym terminie w przyszłości, za cenę określoną w momencie zawierania kontraktu. Standaryzacja dotyczy takich warunków kontraktu, jak ilość instrumentu bazowego i termin realizacji (wygaśnięcia). Stronami kontraktu są inwestor i izba rozliczeniowa giełdy, gwarantująca wykonanie kontraktu. W momencie zawarcia kontraktu inwestor wnosi depozyt zabezpieczający, z którego pokrywane są jego straty i do którego dopisywane są jego zyski (operacja *marking-to-market*). Typowe przykłady: *IRF* (kontrakt *futures* na stopę procentową), *currency futures* (walutowy kontrakt *futures*), kotrakty *futures* na indeksy giełdowe.
Swapy	Kontrakt, w którym dwie strony zobowiązują się do dokonywania wzajemnych płatności (np. odsetek nominowanych w jednej bądź w różnych walutach) w ustalonych momentach w przyszłości. Typowe przykłady: *IRS* (swap odsetkowy), *CIRS* (swap walutowo-odsetkowy), *OIS* (jednodniowy swap odsetkowy).
Opcje	Instrument o ryzyku niesymetrycznym, dający nabywcy prawo (ale nie obowiązek) do zakupu lub sprzedaży instrumentu bazowego po określonej cenie, w określonym momencie w przyszłości. Sprzedający ma obowiązek wywiązania się ze swojego zobowiązania, jeśli kupujący zdecyduje się to prawo wykorzystać. Na rynkach finansowych występują opcje kupna (*call*), dające prawo do zakupu instrumentu finansowego i opcje sprzedaży (*put*), dające prawo do jego sprzedaży. Typowe przykłady: *IRO* (opcje wystawiane na stopy procentowe), *currency options* (opcje walutowe), opcje na indeksy giełdowe.

Źródło: Opracowanie własne. Szerzej na temat typów instrumentów pochodnych: np. K. Jajuga, *Instrumenty pochodne. Anatomia sukcesu. Instytucje i zasady funkcjonowania rynku kapitałowego*, KNF, Warszawa 2009; J. Zając, *Instrumenty pochodne stóp procentowych i kursu walutowego w praktyce*, K.E. Liber, Warszawa 2003.

4.4. Organizacja procesu zarządzania ryzykiem rynkowym

W procesie zarządzania ryzykiem rynkowym zaangażowane są takie organy i jednostki organizacyjne, jak m.in. rada nadzorcza, zarząd, komitety wspierające zarząd banku w procesie efektywnego zarządzania ryzykiem (np. Assets/Liability Committee; ALCO), komórki odpowiedzialne za operacyjne zarządzanie ryzykiem rynkowym, komórka organizacyjnie odpowiedzialna za ocenę i monitorowanie ryzyka rynkowego (departament ryzyka rynkowego/finansowego) oraz jednostka audytu wewnętrznego.

Tabela 78. Przykłady wykorzystania instrumentów pochodnych do ograniczania ryzyka rynkowego

Rodzaj ryzyka	Rodzaje instrumentów
Ryzyko cen akcji	Bank X posiada portfel instrumentów udziałowych, przede wszystkim akcji, o składzie zbliżonym do indeksu WIG20. W związku z dużą zmiennością cen na rynkach, postanawia zabezpieczyć swój portfel o wartości 100 mln zł. Wybrane metody ograniczenia ryzyka z wykorzystaniem instrumentów pochodnych: ■ zakup opcji *put* na indeks giełdowy (lub pojedyncze akcje, o ile taka opcja występuje), ■ sprzedaż (krótka pozycja) kontraktu *futures* na indeks giełdowy (lub pojedyncze akcje, o ile kontrakt taki występuje), ■ zawarcie akcyjnego kontraktu *swap* (*equity swap*). Przykładowe rozwiązanie: Bank X zawiera z Bankiem Y swap akcyjny z płatnościami raz w roku. Bank Y zobowiązuje się do płatności w wysokości 8% od kwoty 100 mln zł, w zamian uzyskując od Banku X płatności stanowiące iloczyn stopy zwrotu z WIG20 oraz 100 mln zł. Rozliczenie polega na wypłacie różnicy pomiędzy stopami procentowymi. Jeśli stopa zwrotu z WIG20 wynosi np. 15%, Bank X płaci Bankowi Y 7% od kwoty 100 mln zł.
Ryzyko stopy procentowej	Bank X zakupił trzyletnie obligacje o wartości 100 mln zł, od których otrzymuje odsetki naliczane co pół roku według stopy WIBOR 6M. Obawiając się obniżki stóp procentowych, Bank X chce zabezpieczyć swoje przepływy pieniężne. Wybrane metody ograniczenia ryzyka z wykorzystaniem instrumentów pochodnych: ■ zakup opcji *put* na stopę procentową, ■ sprzedaż kontraktu terminowego *futures* na stopę procentową, ■ sprzedaż kontraktu terminowego *forward* na stopę procentową (FRA), ■ swap na stopę procentową (IRS), ■ kontrakt *floor*. Przykładowe rozwiązanie: Bank X nabywa *floor* (opcję wielookresową). Wartość nominalna kontraktu wynosi 100 mln zł, stopa referencyjna to WIBOR 6M. Stopa kontraktu *floor* została ustalona na poziomie 1,5%, termin wygaśnięcia kontraktu to 3 lata, płatności dokonywane są co pół roku. Występuje tu sześć floorletów. Poprzez zawarcie kontraktu Bank X uzyskuje efektywne oprocentowanie od depozytu równe 1,5% w skali roku. W okresach, gdy stopa WIBOR 6M jest wyższa od 1,5% opcja wygasa, w pozostałych okresach Bank X otrzymuje płatność z tytułu kontraktu *floor*.
Ryzyko walutowe	Bank X ma zobowiązanie wobec inwestora strategicznego w postaci pożyczki w kwocie 100 mln euro na 9 miesięcy, spłacanej jednorazowo wraz z należnymi odsetkami w kwocie 2 mln euro. Przy krótkiej pozycji bank jest narażony na ryzyko aprecjacji euro. Wybrane metody ograniczenia ryzyka z wykorzystaniem instrumentów pochodnych: ■ zakup opcji walutowej *call*, ■ zakup walutowego kontraktu terminowego *forward*, ■ zakup walutowego kontraktu *futures*, ■ zawarcie jedookresowego kontraktu swap (płatność w walucie obcej). Przykładowe rozwiązanie: Bank X zajmuje długą pozycję w kontrakcie *futures* na euro (kupuje kontrakt od Banku Y). Wartość jednego kontraktu to 10 tys. euro, zatem bank musi nabyć 10 200 kontraktów. Termin wygaśnięcia kontraktów przypada za 10 miesięcy, co oznacza że istnieje konieczność zamknięcia pozycji przed wygaśnięciem kontraktu *futures*. Jeśli po 9 miesiącach kurs euro jest niższy od ceny *futures* na euro, Bank X ponosi stratę wynikającą z ryzyka bazy. Pojawia się wówczas konieczność oszacowania współczynnika zabezpieczenia, co utrudnia uzyskanie pełnej ochrony.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie K. Jajuga, *Zarządzanie ryzykiem* …, op. cit., s. 99–137. Szerzej na temat przykładów wykorzystania instrumentów pochodnych: K. Jajuga, *Instrumenty pochodne*..., op.cit; J. Zając, *Instrumenty pochodne stóp procentowych*..., op.cit.

Rada nadzorcza sprawuje nadzór nad zgodnością polityki banku w zakresie podejmowania ryzyka ze strategią i planem finansowym banku – zatwierdza m.in. strategię i generalne zasady dotyczące wielkości akceptowalnego poziomu ryzyka rynkowego. Dopuszczalny poziom ryzyka wyrażony może być za pomocą wskaźników, takich jak np. wartość zagrożona dla portfela handlowego, dopuszczalna wielkość luki przeszacowania czy wynik finansowy narażony na ryzyko (portfel bankowy). Wskazane jest, aby rada nadzorcza otrzymywała od zarządu banku, z właściwą dla charakteru i wielkości banku częstotliwością, syntetyczne raporty na temat globalnego narażenia banku na ryzyko rynkowe (w tym ryzyko stopy procentowej, kursowe, cen towarów), a także dane wskazujące na wielkość prawdopodobnej straty, którą bank może ponieść w warunkach skrajnych.

Zarząd banku jest odpowiedzialny za dostosowanie ryzyka rynkowego do poziomu akceptowalnego przez radę nadzorczą. W ramach pełnionych funkcji zarząd organizuje skuteczny proces zarządzania ryzykiem rynkowym (m.in. opracowuje strategię, kompleksowe zasady polityki i procedury zarządzania ryzykiem, w tym limity ryzyka, sposób wyceny pozycji, miary ryzyka, zasady przeprowadzania testów warunków skrajnych itp.) i sprawuje nadzór nad jego efektywnością wprowadzając, w razie potrzeby, niezbędne korekty i udoskonalenia.

ALCO[628] to ciało kolegialne (skupiające szefów departamentów pionu finansowego), opiniodawczo-doradcze, odpowiedzialne m.in. za wypracowanie metodyki pomiaru i kontroli ryzyka rynkowego oraz monitorowanie procesu zarządzania ryzykiem poprzez alokację limitów w ramach zatwierdzonego przez radę nadzorczą „apetytu" na ryzyko, rekomendowanie działań w zakresie zarządzania ryzykiem oraz opiniowanie metodyki jego pomiaru.

Operacyjne zarządzanie ryzykiem rynkowym (przeprowadzanie transakcji arbitrażowych, spekulacyjnych lub hedgingowych) może być delegowane do odpowiednich komórek banku. Często jednostką odpowiedzialną za przeprowadzanie transakcji zabezpieczających jest departament skarbu (*treasury*). Odpowiedzialność za takie rozdzielenie kluczowych zadań, aby uniknąć potencjalnych konfliktów interesów, spoczywa na zarządzie.

Identyfikacja i pomiar ryzyka, rozwój właściwych metod pomiaru oraz monitorowanie przyjętych limitów przeprowadzane są w departamencie ryzyka rynkowego/finansowego (brzmienie nazwy tej komórki może być różne). Podział funkcji w zakresie zarządzania ryzykiem rynkowym powinien przewidywać przede wszystkim rozdzielenie funkcji podejmowania ryzyka (operacyjna działalność rynkowa, której skutkiem jest zajęcie konkretnej pozycji) od funkcji niezależnej oceny i kontroli ryzyka (piony/departamenty ryzyka rynkowego/finansowego). Podział ten nie oznacza jednoczesnego zdjęcia odpowiedzialności z jednostek pionów biznesowych za podejmowane ryzyko.

---

[628] Szerzej zadania ALCO zostały omówione w punkcie 1.3 rozdziału III.

Jednostki audytu wewnętrznego dokonują oceny procesu zarządzania ryzykiem rynkowym na potrzeby rady nadzorczej i zarządu. Do kompetencji tych jednostek należy ocena prawidłowości całego procesu, w tym limitów wewnętrznych, stosowanych miar ryzyka, stosowanych sposobów wyceny instrumentów, adekwatności działań podejmowanych w celu ochrony przed ryzykiem, ocena relacji z klientem (głównie dotyczących zakresu i sposobu przekazywania mu informacji dotyczących instrumentów finansowych) oraz ocena zgodności (*compliance*) podejmowanych działań z regulacjami wewnętrznymi i zewnętrznymi (jeśli w banku nie funkcjonuje odrębna komórka ds. zgodności).

5. Ryzyko operacyjne

Anna Iwańczuk-Kaliska, Dariusz Garczyński

Ryzyko operacyjne jest nieodłącznym elementem funkcjonowania każdego podmiotu, w tym także banku. Dotyczy ono wszystkich komórek organizacyjnych i wszystkich obszarów działalności instytucji. Ryzyko operacyjne ma charakter niefinansowy, ale jego realizacja polega na wystąpieniu zdarzeń, których efektem w większości przypadków jest strata. Zdarzenia z zakresu operacyjnego mogą mieć również pośredni negatywny wpływ na stabilność i wyniki finansowe banku.

Wzrost ekspozycji banków na ryzyko operacyjne wynika ze zjawisk występujących w otoczeniu banków, takich jak globalizacja i rosnąca konkurencja na rynku, jak i dostosowywanie się banków do współczesnych warunków funkcjonowania gospodarki. Warunki te wpływają na informatyzację działalności bankowej, wzrost stopnia skomplikowania produktów bankowych i instrumentów finansowych, wykorzystanie skomplikowanych technik redukcji ryzyka kredytowego i rynkowego, presję na wielkość sprzedaży i wyniki finansowe, wzrost wykorzystania outsourcingu, fuzje i przejęcia. Wyżej wymienione tendencje w działalności banków mają odzwierciedlenie w skali i profilu ponoszonego ryzyka operacyjnego.

Wyróżnia się cztery zasadnicze źródła zagrożeń, które mogą prowadzić do strat z tytułu ryzyka operacyjnego[629]:

- procesy – straty powstałe w wyniku błędów w przyjętych procedurach bądź braku wymaganych procedur,

[629] K. Urbankowska-Bąk, *Identyfikacja ryzyka i czynniki ryzyka. Klasyfikacja zdarzeń ryzyka operacyjnego,* [w:] M. Iwanicz-Drozdowska (red.), *Zarządzanie ryzykiem bankowym*, Poltext, Warszawa 2012, s. 288.

- ludzie – straty spowodowane przez obecnych lub byłych pracowników,
- systemy – straty spowodowane przez awarie systemów informatycznych lub wady wykorzystanej technologii,
- zdarzenia zewnętrzne – straty spowodowane działaniem sił natury lub będące rezultatem działania strony trzeciej.

Ryzyka operacyjnego nie można całkowicie wyeliminować, ale można i należy nim zarządzać. Do najważniejszych regulacji związanych z zarządzaniem ryzykiem operacyjnym należy tzw. Nowa Umowa Kapitałowa[630] (potocznie zwana Bazyleą II), opracowana przez Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego. Została ona opublikowana w czerwcu 2004 r. pod nazwą *Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*[631]. Dokumenty publikowane przez Komitet Bazylejski nie mają mocy prawnej, tak więc do polskiego porządku prawnego zostały wprowadzone poprzez uchwały i rekomendacje Komisji Nadzoru Finansowego oraz 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.

Funkcjonowanie systemu zarządzania ryzykiem operacyjnym w banku stanowi przedmiot dwóch dokumentów nadzorczych: Rekomendacji M dotyczącej zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach (styczeń 2013 r.) oraz Rekomendacji D dotyczącej zarządzania obszarami technologii informacyjnej i bezpieczeństwa środowiska teleinformatycznego w bankach (styczeń 2013 r.)[632].

Zgodnie z rekomendacją M przez ryzyko operacyjne należy rozumieć ryzyko poniesienia straty wynikające z niedostosowania lub zawodności procesów wewnętrznych, ludzi i systemów lub ze zdarzeń zewnętrznych. Obejmuje ono również ryzyko prawne. Powyższa definicja nie obejmuje ryzyka reputacji i ryzyka strategicznego, które związane jest z ryzykiem biznesowym. Definicja ta określa tylko minimalny zakres ryzyka, natomiast bank w celach zarządzania ryzykiem operacyjnym może używać własnej, szerszej definicji, jednakże spójnej z powyższą.

Rekomendacje Komitetu Bazylejskiego zawarte w Bazylei II oraz Rekomendacja M Komisji Nadzoru Finansowego określają oraz systematyzują zdarzenia operacyjne (które mogą skutkować powstaniem strat finansowych) na trzech poziomach szczegółowości: poziom 1 – podział zdarzeń operacyjnych na 7 głównych kategorii, poziom 2 – rodzaje zdarzeń w ramach kategorii, poziom 3 – przykłady zdarzeń operacyjnych. W tabeli 79 przedstawiono kategorie, rodzaje oraz wybrane przykłady zdarzeń operacyjnych wskazane w Rekomendacji M.

---

630 *Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework*, http://www.bis.org/publ/bcbs107.pdf [20.10.2016].

631 *Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework*, http://www.bis.org/publ/bcbs107.pdf [20.10.2016].

632 http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_M_8_01_2013_uchwala_8_tcm75-33017.pdf; http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_D_8_01_13_uchwala_7_tcm75-33016.pdf.

Tabela 79. Kategorie, rodzaje oraz przykłady zdarzeń operacyjnych

Kategorie zdarzeń	Rodzaje zdarzeń w ramach kategorii	Przykłady zdarzeń operacyjnych
Oszustwa wewnętrzne	Działania nieuprawnione	▪ działania nierejestrowane (zamierzone) ▪ nieautoryzowane transakcje (poniesiona strata) ▪ błędna wycena transakcji (zamierzona)
	Kradzież i oszustwo	▪ oszustwo, oszustwo kredytowe ▪ kradzież, wymuszenie, defraudacja, rabunek ▪ zamierzone zniszczenie aktywów ▪ fałszerstwo ▪ oszustwo czekowe ▪ przekupstwo, łapówkarstwo
Oszustwa zewnętrzne	Kradzież i oszustwo	▪ kradzież, rabunek ▪ fałszerstwo ▪ oszustwo czekowe
	Bezpieczeństwo systemów	▪ uszkodzenia na skutek działań hakerskich ▪ kradzież informacji (poniesiona strata)
Praktyka kadrowa i bezpieczeństwo pracy	Stosunki pracownicze	▪ zdarzenia związane z wypłatą odszkodowań z tytułu wypłat wynagrodzeń, rozwiązywania umów o pracę ▪ zorganizowane działania związków zawodowych
	Bezpieczeństwo środowiska pracy	▪ wypadki na terenie administrowanym przez bank ▪ wypadki przy pracy z powodu nieprzestrzegania przez bank przepisów BHP i ppoż.
	Podziały i dyskryminacja	▪ wszelkie typy dyskryminacji pracowników (ze względu na wiek, płeć, przekonania, przynależność do partii politycznych, organizacji i związków zawodowych itp.)
Klienci, produkty i praktyki operacyjne	Obsługa klientów, ujawnianie informacji o klientach, zobowiązania względem klientów	▪ naruszenie zaufania, naruszenie wytycznych w zakresie obsługi klientów ▪ naruszenie prywatności ▪ agresywna sprzedaż ▪ nieuprawnione użycie informacji poufnej
	Niewłaściwe praktyki biznesowe lub rynkowe	▪ próby monopolizacji rynku ▪ manipulacje rynkiem finansowym ▪ działanie poza zezwoleniem ▪ pranie pieniędzy

Kategorie zdarzeń	Rodzaje zdarzeń w ramach kategorii	Przykłady zdarzeń operacyjnych
Klienci, produkty i praktyki operacyjne	Wady produktów	▪ wadliwie skonstruowane produkty bankowe (w tym błędy wzorów umów, regulaminów i innych tego typu dokumentów, brak autoryzacji) ▪ błędy modeli (np. wycen instrumentów pochodnych)
	Klasyfikacja klienta i ekspozycje	▪ dokonywanie oceny profilu klienta niezgodnie z wytycznymi ▪ przekraczanie limitów zaangażowania względem klienta
	Usługi doradcze	▪ spory o jakość działalności doradczej banku
Uszkodzenia aktywów	Klęski żywiołowe i inne zdarzenia	▪ straty powstałe w wyniku klęsk żywiołowych ▪ straty wynikające z działalności terrorystycznej, wandalizmu
Zakłócenia działalności i błędy systemów	Systemy	▪ nieprawidłowe działanie sprzętu ▪ błędy oprogramowania ▪ nieprawidłowe działanie sieci telekomunikacyjnych ▪ przerwy w dopływie energii elektrycznej
Wykonanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami	Wprowadzanie do systemu, wykonywanie, rozliczanie i obsługa transakcji	▪ błędy w czasie komunikacji ▪ błędy wprowadzania, utrzymania i ładowania danych ▪ błędne działanie modelu lub systemu ▪ błędy księgowe, błędy atrybutów rejestracji ▪ niewykonanie dostawy ▪ błędy w procesie zarządzania zabezpieczeniami
	Monitorowanie i sprawozdawczość	▪ niewykonanie obowiązku sprawozdawczego ▪ sporządzenie niedokładnego sprawozdania zewnętrznego (poniesiona strata)
	Dokumentacja dotycząca klienta	▪ zagubienie dokumentacji dotyczącej udzielenia, odwołania pełnomocnictwa ▪ błędy w informacji na etapie pozyskania klienta
	Zarządzanie rachunkami klientów	▪ udzielenie dostępu do rachunku osobom nieuprawnionym ▪ wyrządzenie szkody lub straty w aktywach klienta wskutek zaniedbania
	Kontrahenci niebędący klientami banku (np. izby rozliczeniowe)	▪ błąd kontrahenta ▪ spory z kontrahentami
	Sprzedawcy i dostawcy	▪ wadliwie sporządzone umowy o wykonywanie przez podmioty zewnętrzne czynności należących do zakresu działania banku ▪ spory ze sprzedawcami i dostawcami

Źródło: Rekomendacja M KNF dotycząca zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach, Warszawa 2013.

Zdarzenia związane z ryzykiem operacyjnym są przypisywane do następujących kategorii:

- oszustwo wewnętrzne,
- oszustwo zewnętrzne,
- zasady dotyczące zatrudnienia oraz bezpieczeństwo w miejscu pracy,
- klienci, produkty i praktyki operacyjne,
- szkody związane z aktywami rzeczowymi,
- zakłócenia działalności banku i awarie systemów,
- wykonywanie transakcji, dostawa i zarządzanie procesami operacyjnymi.

W kategorii „oszustwo wewnętrzne" uwzględnia się straty spowodowane celowym działaniem polegającym na defraudacji, sprzeniewierzeniu majątku, obejściach regulacji, przepisów prawa lub przepisów wewnętrznych, wyłączając straty wynikające z różnicowania/dyskryminacji pracowników. Przykładem tej kategorii jest zamierzone nieautoryzowanie transakcji przez pracownika banku, fałszerstwo dokumentów oraz wykorzystanie poufnych informacji związanych z transakcją w celu osiągnięcia indywidualnych korzyści.

W kategorii „oszustwo zewnętrzne" ujmowane są straty spowodowane celowym działaniem polegającym na defraudacji, sprzeniewierzeniu majątku lub obejściu regulacji prawnych przez stronę trzecią. W tej kategorii występują na przykład zdarzenia związane z kradzieżą środków pieniężnych, jak i informacji, której efektem jest poniesiona przez bank strata.

W ramach „zasad dotyczących zatrudnienia oraz bezpieczeństwa w miejscu pracy" występują straty powstałe na skutek działań niezgodnych z przepisami lub porozumieniami dotyczącymi zatrudnienia, bezpieczeństwa i higieny pracy, wypłaty odszkodowań z tytułu uszkodzenia ciała lub straty wynikające z nierównego traktowania i dyskryminacji pracowników.

Kategoria „klienci, produkty i praktyki operacyjne" obejmuje straty wynikające z niewywiązania się z obowiązków zawodowych względem określonych klientów, będące skutkiem działań nieumyślnych lub zaniedbania lub też związane z charakterem bądź konstrukcją produktu. W ich ramach mieszczą się zagadnienia dotyczące należytej staranności w zakresie oceny klienta i dopasowania oferowanych mu produktów, ujawnianie informacji dotyczących klientów indywidualnych, nieprzestrzeganie przepisów przeciwdziałających praniu pieniędzy, błędy we wzorach umów i regulaminach oraz przekraczanie limitów ekspozycji względem klienta.

W ramach kategorii „szkody związane z aktywami rzeczowymi" uwzględnia się straty lub szkody w aktywach rzeczowych powstałe w wyniku klęski żywiołowej lub innych wydarzeń. Przykładami tych wydarzeń są: pożar, powódź, działalność terrorystyczna, akty wandalizmu.

Kategoria „zakłócenia działalności banku i awarie systemów" obejmuje straty powstałe na skutek zakłóceń działalności banku lub awarii systemów. Zakłóce-

nia te mogą być związane z nieprawidłowym działaniem sprzętu, oprogramowania, sieci telekomunikacyjnych i komputerowych, a także przerwami w dopływie energii elektrycznej.

W ostatniej kategorii „wykonywanie transakcji, dostawa i zarządzanie procesami operacyjnymi" ujmuje się straty powstałe na skutek nieprawidłowego rozliczenia transakcji lub wadliwego zarządzania procesami operacyjnymi oraz wynikłe ze stosunków z kontrahentami i sprzedawcami. Przykładami tego typu zdarzeń są: błędne wprowadzenie danych do systemu, błędy księgowe, niewykonanie obowiązku sprawozdawczego, niekompletność dokumentacji prawnej, wady umów dotyczących powierzania wykonywania czynności bankowych podmiotom zewnętrznym (outsourcing).

W innym ujęciu wyróżnia się następujące rodzaje ryzyka operacyjnego:

- ryzyko technologiczne i techniczne – niebezpieczeństwo awarii oraz zakłóceń w pracy systemów teleinformatycznych i informacyjnych,
- ryzyko kadrowe – ryzyko braku odpowiednich kwalifikacji pracowników, niezamierzonych działań na szkodę banku, błędów w polityce kadrowej i organizacji pracy,
- ryzyko outsourcingu – ryzyko negatywnego wpływu podmiotu zewnętrznego na ciągłość, integralność lub jakość funkcjonowania banku, jego majątku lub pracowników,
- ryzyko nadużyć/defraudacji – ryzyko związane ze świadomym działaniem pracowników lub osób trzecich na szkodę banku lub jego klientów,
- ryzyko prania pieniędzy – niebezpieczeństwo włączenia banku w proceder prania pieniędzy ze strony klientów, pośredników lub pracowników,
- ryzyko bezpieczeństwa – ryzyko utraty lub przejęcia przez nieuprawnione podmioty zasobów i informacji,
- ryzyko zdarzeń zewnętrznych (ciągłości działania) – niebezpieczeństwo zajścia zdarzeń nadzwyczajnych (np. trzęsienia ziemi, pożary, powodzie, akty terroru, brak dostępu do mediów), które uniemożliwiają kontynuowanie działalności przez bank,
- ryzyko prawne – ryzyko błędnego lub zbyt późnego uchwalenia regulacji, ich niestabilności, zmian w orzecznictwie, niewłaściwego ukształtowania stosunków prawnych, złej jakości dokumentacji formalno-prawnej czy niekorzystnych rozstrzygnięć sądów w sprawach spornych z innymi podmiotami,
- ryzyko podatkowe i rachunkowe – ryzyko nieprawidłowej ewidencji rachunkowej, sprawozdawczości, błędnego wyliczenia zobowiązań podatkowych i ich nieterminowej zapłaty,
- ryzyko produktu – ryzyko niespełnienia przez świadczone usługi wymagań i potrzeb klientów, ich niezgodność z prawem i regulacjami.

Rodzaj ryzyka operacyjnego wpływa zarówno na jego konsekwencje dla funkcjonowania banku, jak i sposoby kontrolowania i zapobiegania negatywnym

zdarzeniom. Konsekwencją zdarzeń z zakresu ryzyka operacyjnego są najczęściej straty, które mają postać:[633]

- odszkodowań zasądzonych przez sąd lub wypłaconych na podstawie zawartej ugody,
- kar nałożonych przez organy nadzoru,
- zmniejszenia wartości uszkodzonych aktywów,
- utraty aktywów rzeczowych i finansowych,
- kosztów zastąpienia utraconych zasobów,
- odpisów w ciężar kosztów.

Istotą ryzyka operacyjnego jest jego złożony charakter. Obejmuje ono zarówno niebezpieczeństwo popełnienia błędu przez pracownika, jak i zagrożenie pożarem placówki bankowej. Jego źródłem jest otoczenie oraz zdarzenia zewnętrzne, a także organizacja bankowa sama w sobie. Powoduje to trudności w jego identyfikacji, pomiarze oraz doborze sposobów ograniczania.

Ryzyko operacyjne jest drugim (po ryzyku kredytowym) najistotniejszym rodzajem ryzyka w bankach. Analizy spektakularnych strat w systemie finansowym na świecie wskazują, iż – mimo że ujawniły się one w obszarze ryzyka kredytowego lub rynkowego – ich faktycznym źródłem było ryzyko operacyjne.

Kontrola ryzyka operacyjnego opiera się na wielu instrumentach. Jednym z nich jest prowadzenie bazy danych o ponoszonych przez instytucję stratach wywołanych czynnikami ryzyka operacyjnego, a także o zdarzeniach, które dzięki działaniom prewencyjnym nie wywołały straty księgowej, albo zostały zaksięgowane na kontach przejściowych i do wyjaśnienia. Związany jest z tym obowiązek raportowania przez wszystkich pracowników banku zdarzeń z zakresu ryzyka operacyjnego. Baza danych jest na bieżąco analizowana i stanowi podstawę oceny skali ponoszonego ryzyka operacyjnego. Szczególną analizą obejmowane są zdarzenia operacyjne, które spowodowały straty w różnych okresach oraz mające wpływ na wiele obszarów działalności instytucji lub wiele jednostek organizacyjnych.

Kontrola ryzyka operacyjnego opiera się również na monitorowaniu tzw. kluczowych wskaźników ryzyka (*Key Risk Indicators*)[634]. Stanowią je dostępne miary ilościowe, których wysokość zgodnie z założeniem pośrednio odzwierciedla poziom ryzyka ponoszonego przez bank. KRI informują o problemach w ujęciu ogólnym, bez wskazywania konkretnych źródeł problemu. Przykładem wskaźników są: liczba awarii sprzętu komputerowego w określonym czasie, rotacja kadr w instytucji, liczba skarg klientów.

---

[633] M. Marcinkowska, *Standardy kapitałowe banków. Bazylejska Nowa Umowa Kapitałowa w polskich regulacjach nadzorczych*, Regan Press, Gdańsk 2009, s. 256.

[634] D. Garczyński, *Dobór kluczowych wskaźników ryzyka na potrzeby zarządzania ryzykiem operacyjnym w banku*, „Zarządzanie i Finanse", 1/2/2013, s. 136–146.

W celu uzupełnienia danych ilościowych o stratach występujących rzadko, o dużej wartości oraz danych jakościowych w zakresie ponoszonego ryzyka wykorzystywane są analizy scenariuszy opracowywane przez ekspertów. Ważnym instrumentem kontroli ryzyka operacyjnego jest również samoocena ryzyka, czyli ocena przez pracowników ekspozycji na ryzyko (pierwotne i rezydualne) w obszarach, za które odpowiadają. Odbywa się ona w trakcie spotkań, warsztatów bądź z zastosowaniem arkuszy samooceny.

Narzędziem służącym do identyfikacji, jak i oceny ryzyka operacyjnego ponoszonego przez bank jest tzw. mapa ryzyka. Ilustruje ona stopień ekspozycji banku na ryzyko operacyjne w różnych przekrojach (produkt, proces, linia biznesowa, jednostka organizacyjna). Mapa (inaczej macierz) ryzyka operacyjnego może odwzorowywać powiązania czynników ryzyka operacyjnego z poszczególnymi liniami biznesowymi, pionami operacyjnymi, funkcjami organizacyjnymi i procesami.

Istotnym źródłem informacji o ponoszonym ryzyku operacyjnym są wyniki kontroli wewnętrznej funkcjonalnej oraz audytu wewnętrznego. Raporty pokontrolne mogą wskazywać źródła incydentów zaliczanych do ryzyka operacyjnego, na przykład:

- niewłaściwy system motywacyjny uwzględniający głównie wyniki sprzedaży i realizację planów sprzedaży, marginalizujący znaczenie właściwej realizacji zadań i obowiązków,
- niewłaściwy sposób identyfikacji i oceny ryzyka nowych produktów i obszarów działalności,
- brak aktualizacji analizy ryzyka w warunkach znaczących zmian w otoczeniu banku,
- brak znajomości przez pracowników aktualnych regulacji wewnętrznych i zewnętrznych z obszaru wykonywanych czynności,
- brak odpowiedniego wsparcia procedur zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej ze strony systemu informatycznego.

W ramach kontroli ryzyka operacyjnego zazwyczaj przyjmuje się 3-stopniową skalę:

- ryzyko na poziomie akceptowalnym (w ramach określonego apetytu na ryzyko) – nie wymaga dodatkowych środków ochrony ani dodatkowych działań monitorujących,
- ryzyko o podwyższonym poziomie – konieczne jest zastosowanie dodatkowych środków ochrony bądź działań monitorujących,
- ryzyko na wysokim (krytycznym) poziomie – wymóg niezwłocznego zastosowania dodatkowych środków ochrony, skutecznie obniżających poziom ryzyka lub konieczność rezygnacji z procesu bądź zasobu, z którym związane jest ryzyko.

Wspomniane wcześniej zalecenia Komitetu Bazylejskiego, przedstawione w Nowej Umowie Kapitałowej (Bazylei II), w zakresie zarządzania ryzykiem ope-

racyjnym, dotyczą również jego pomiaru. Jako miernik wielkości ryzyka operacyjnego wskazano wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka operacyjnego, czyli wielkość kapitału własnego, który bank musi posiadać, aby pokryć straty związane z określonym poziomem ryzyka operacyjnego.

Wymóg ten banki mogą wyznaczyć stosując jedną z trzech, wskazanych w Nowej Umowie Kapitałowej, a zaimplementowanych do polskiego systemu prawnego przez rozporządzenie CRR[635], metod: metodę podstawowego wskaźnika, metodę standardową, metodę zaawansowanego pomiaru.

Metody podstawowego wskaźnika i standardowa różnią się od metody zaawansowanego pomiaru przede wszystkim stopniem złożoności, dokładnością oceny oraz ilością danych potrzebnych do dokonania obliczeń. Z doświadczeń sektora bankowego wynika, że wymóg kapitałowy wyznaczony za pomocą tych pierwszych jest zazwyczaj wyższy aniżeli przy zastosowaniu metod zaawansowanych, na stosowanie których zgodę musi wyrazić nadzór bankowy[636].

Metoda podstawowego wskaźnika (*Basic Indicator Approach*) pozwala na oszacowanie wymogu kapitałowego w sposób bardzo uproszczony, za pomocą wzoru:

$$K = \frac{\sum_{i=0}^{2} \max(w_i; 0)}{n} * \alpha$$

gdzie:

K – wymóg kapitałowy,
w_i – roczny wynik netto banku w i-tym roku,
α – współczynnik ustalony przez nadzór bankowy na poziomie 15%,
n – liczba lat, w których $w_i > 0$.

Wymóg kapitałowy oblicza się jako iloraz sumy dodatnich wartości wyników oraz liczby lat, w których wynik miał wartość dodatnią, pomnożony przez współczynnik ustalony na drodze empirycznej przez nadzór bankowy na poziomie 15%. Wynik netto obliczany jest na koniec roku obrotowego jako wartość średnia, na podstawie wyników z ostatnich trzech dwunastomiesięcznych okresów; jeśli wynik za którykolwiek z trzech lat obrotowych jest ujemny lub równy zero, nie jest uwzględniany w obliczeniach średniej. Bank zamierzający stosować metodę podstawowego wskaźnika nie musi spełniać dodatkowych wstępnych kryteriów poza podstawowymi standardami zarządzania ryzykiem operacyjnym.

[635] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013, op. cit., artykuły od 312 do 324, https://www.knf.gov.pl/crd/pakiet_crd4_tekst.html [19.12.2016].
[636] A. Gospodarowicz, *Ryzyko operacyjne w banku*, w: K. Jajuga, (red.), *Zarządzanie*…, op. cit., s. 282.

Metoda standardowa (*The Standardised Approach*) wymaga podziału całej działalności banku na osiem linii biznesowych[637]:

- bankowość inwestycyjna (gwarantowanie emisji instrumentów finansowych lub subemisja instrumentów finansowych z gwarancją przejęcia emisji, usługi związane z gwarantowaniem emisji, doradztwo inwestycyjne, doradztwo dla podmiotów gospodarczych w zakresie struktury kapitałowej, strategii branżowej i zagadnień pokrewnych oraz doradztwo i usługi w zakresie przejęć i fuzji podmiotów gospodarczych, badania inwestycyjne i analizy finansowe oraz inne formy ogólnych zaleceń w sprawie transakcji związanych z instrumentami finansowymi),
- działalność dealerska (zawieranie transakcji na własny rachunek, usługi brokerskie na rynku pieniężnym, przyjmowanie oraz przekazywanie zleceń związanych z instrumentami finansowymi, wykonywanie zleceń w imieniu klienta, subemisja instrumentów finansowych bez gwarancji poręczenia emisji, operacje w alternatywnym systemie obrotu),
- detaliczna działalność brokerska (przyjmowanie oraz przekazywanie zleceń związanych z instrumentami finansowymi, wykonywanie zleceń w imieniu klienta, subemisja instrumentów finansowych z gwarancją poręczenia emisji),
- bankowość korporacyjna (przyjmowanie depozytów i innych wkładów płatnych na żądanie, udzielanie kredytów i pożyczek gotówkowych, leasing finansowy, gwarancje i inne zobowiązania pozabilansowe),
- bankowość detaliczna (przyjmowanie depozytów i innych wkładów płatnych na żądanie, udzielanie kredytów i pożyczek gotówkowych, leasing finansowy, gwarancje i inne zobowiązania pozabilansowe),
- płatności i rozliczenia (usługi związane z transferem środków pieniężnych, emitowanie instrumentów płatniczych i administrowanie nimi),
- usługi pośrednictwa (przechowywanie instrumentów finansowych i administrowanie nimi na rachunkach klientów, w tym usługi powiernicze i podobne, takie jak zarządzanie gotówką lub zabezpieczeniami),
- zarządzanie aktywami (zarządzanie portfelem, zarządzanie instytucjami zbiorowego inwestowania, inne formy zarządzania aktywami).

Łączny wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka operacyjnego wyznaczony metodą standardową stanowi sumę wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka operacyjnego wszystkich linii biznesowych w banku i obliczany jest zgodnie z następującym wzorem:

[637] M. Marcinkowska, *Standardy…*, op. cit., s. 267.

$$K = \frac{\sum_{i=0}^{2} \max(\sum_{j=0}^{8} w_{ij} * \beta_j; 0)}{3}$$

gdzie:

K – wymóg kapitałowy,

w_{ij} – roczny wynik netto banku w i-tym roku i j-tej linii biznesowej,

β_j – współczynnik przeliczeniowy określony dla j-tej linii biznesowej.

Współczynniki przeliczeniowe dla poszczególnych linii biznesowych określone zostały przez KNF i wynoszą:

- bankowość inwestycyjna - 18%,
- działalność dealerska - 18%,
- detaliczna działalność brokerska - 12%,
- bankowość komercyjna - 15%,
- bankowość detaliczna - 12%,
- płatności i rozliczenia - 18%,
- usługi pośrednictwa (agencyjne) - 15%,
- zarządzanie aktywami - 12%.

Bank może obliczać wymóg kapitałowy dla linii biznesowych bankowość detaliczna oraz bankowość komercyjna przy wykorzystaniu alternatywnego wskaźnika (za zgodą KNF). Alternatywny wskaźnik dla tych linii oblicza się jako średnią dla ostatnich trzech dwunastomiesięcznych okresów z wartości kredytów i pożyczek w każdym roku, pomnożoną przez współczynnik 0,035.

Ostatnia z metod wyznaczania wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka operacyjnego proponowana przez Komitet Bazylejski to metoda zaawansowanego pomiaru (*Advanced Measurement Approach*). Aby bank mógł stosować takie podejście, musi spełnić szereg wymogów ilościowych i jakościowych (tzw. kryteria kwalifikujące) określonych przez KNF.

Do norm jakościowych należą:

- wewnętrzny system pomiaru ryzyka operacyjnego banku stanowi integralną część jego codziennych procedur zarządzania,
- zadania w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym są realizowane przez wyznaczone osoby lub niezależną komórkę organizacyjną,
- w banku są regularnie sporządzane sprawozdania na temat ekspozycji na ryzyko operacyjne oraz poniesionych strat; bank ma procedury właściwych działań naprawczych,
- system zarządzania ryzykiem operacyjnym banku jest dobrze udokumentowany; bank powinien mieć sprawdzone sposoby zapewnienia zgodności funkcjonowania tego systemu z dokumentacją oraz zasady postępowania w razie braku zgodności,

- procesy zarządzania ryzykiem operacyjnym oraz systemy pomiaru tego ryzyka są poddawane regularnym przeglądom przeprowadzanym przez audytorów wewnętrznych lub zewnętrznych,
- wydając zgodę, KNF dokonuje analizy systemu pomiaru ryzyka operacyjnego.

Do norm ilościowych należą:

- normy dotyczące procesu (m.in. miara ryzyka operacyjnego musi obejmować potencjalnie dotkliwe wypadki skrajne, osiągając normę pewności porównywalną z przedziałem ufności na poziomie 99,9% przez okres jednego roku),
- normy dotyczące wewnętrznych danych (wewnętrzne miary ryzyka operacyjnego są obliczone na podstawie obserwacji historycznej obejmującej okres co najmniej pięciu poprzedzających lat),
- normy dotyczące zewnętrznych danych,
- normy dotyczące analizy scenariuszy,
- normy dotyczące czynników otoczenia gospodarczego oraz kontroli wewnętrznej.

W praktyce bankowej są stosowane następujące podejścia zaawansowanego pomiaru ryzyka operacyjnego[638]:

- metoda pomiaru wewnętrznego (Internal Measurement Approach, IMA),
- metoda rozkładu strat (Loss Distribution Approach, LDA),
- metoda scenariuszowa (scenario-based AMA, sbAMA),
- metoda czynników ryzyka i kontroli (risk drivers and controls approach, RDCA), zwana też podejściem na bazie karty wyników (scorecard approach).

W marcu 2016 r. Komitet Bazylejski opublikował dokument konsultacyjny[639], w którym zaproponował nową metodę wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka operacyjnego, mającą w przyszłości zastąpić metody zaawansowanego pomiaru. Metoda o nazwie *Standardised Measurement Approach* (SMA) wyeliminować ma wady metod zaawansowanego pomiaru związanych z ich wewnętrzną złożonością oraz wielorakością podejścia, co skutkuje brakiem porównywalności wyznaczonych wymogów kapitałowych pomiędzy różnymi instytucjami bankowymi.

Odpowiedzialność za odpowiednie funkcjonowanie systemu zarządzania ryzykiem operacyjnym ponoszą zarząd i rada nadzorcza banku oraz wyznaczone komórki organizacyjne (komórka ds. ryzyka operacyjnego, komitet ds. ryzyka operacyjnego). Zarząd banku odpowiada za opracowanie i wdrożenie strategii zarządzania ryzykiem, w tym za zorganizowanie i funkcjonowanie procesu zarządzania ryzykiem operacyjnym oraz wprowadzanie niezbędnych korekt w celu usprawnienia tego procesu. Procedury i zasady zarządzania ryzykiem operacyjnym powinny obejmować pełen zakres działalności banku. Wszyscy pracownicy

---

[638] M. Marcinkowska, *Standardy…*, op. cit., s. 274.

[639] *Standardised Measurement Approach for operational risk*, http://www.bis.org/bcbs/publ/d355.htm [20.01.2017].

banku są zobowiązani do wykonywania zadań w zakresie identyfikacji, oceny, monitorowania i ograniczania ryzyka operacyjnego, a w szczególności:

- rejestrują incydenty,
- uczestniczą w wyjaśnianiu przyczyn ich powstawania i proponują rozwiązania zabezpieczające,
- sporządzają okresowe raporty dotyczące incydentów, które za pośrednictwem swoich przełożonych przekazują do komórki zarządzania ryzykiem,
- wdrażają na polecenie bezpośrednich przełożonych wskazane środki ochrony zasobów,
- wykonują czynności kontroli wskazane w zakresie zadań i obowiązków.

6. Inne ryzyka

Dariusz Garczyński

W poprzednich rozdziałach scharakteryzowano podstawowe rodzaje ryzyka bankowego. Działalność bankowa jest jednak obecnie tak różnorodna i skomplikowana, że wyróżnić można wiele innych rodzajów ryzyka, które w większości mają charakter niefinansowy. Klasyfikacja rodzajów ryzyka bankowego[640] sporządzona przez KNF na potrzeby BION, uwzględnia (oprócz wymienionych wcześniej) następujące ryzyka:

- **ryzyko modeli** – ryzyko wdrożenia nieprawidłowo zbudowanych (zdefiniowanych) modeli, taryf lub parametrów oraz niewłaściwego ich zastosowania lub braku niezbędnej ich aktualizacji oraz związane z nim:
  - **ryzyko danych** – ryzyko wynikające z wykorzystania do budowy modeli nieprawidłowych, niewiarygodnych lub niekompletnych danych,
  - **ryzyko założeń** – ryzyko wynikające z założeń lub uproszczeń przyjętych przy budowaniu modeli lub ustalaniu parametrów (taryf),
  - **ryzyko metodologiczne** – ryzyko wynikające z wykorzystania do budowy modeli, taryfikacji lub ustalania parametrów niewłaściwych narzędzi, technik lub metod (w tym statystycznych),
  - **ryzyko administrowania** – ryzyko niewłaściwego zastosowania lub działania modeli z powodu ich nieadekwatnego monitorowania, walidacji i aktualizacji;

[640] Dokument *BION w bankach – mapa klas ryzyka i ich definicje*, https://www.knf.gov.pl/Images/banki_mapa_ryzyk_tcm75-25314.pdf [20.10.2016].

- **ryzyko biznesowe** – ryzyko nie osiągnięcia założonych i koniecznych celów ekonomicznych z powodu niepowodzenia w rywalizacji rynkowej, z którym związane są:
  - **ryzyko strategiczne** – ryzyko związane z podejmowaniem niekorzystnych lub błędnych decyzji strategicznych, brakiem lub wadliwą realizacją przyjętej strategii oraz ze zmianami w otoczeniu zewnętrznym i niewłaściwą reakcją na te zmiany,
  - **ryzyko wyniku finansowego** – ryzyko realizacji wyniku finansowego poniżej wymagań wynikających z potrzeby prowadzenia bieżącej działalności i rozwoju,
  - **ryzyko otoczenia ekonomicznego** – ryzyko zmiany warunków ekonomiczno-społecznych mających niekorzystny wpływ na podmiot,
  - **ryzyko regulacyjne** – ryzyko zmiany prawnych warunków prowadzenia działalności,
  - **ryzyko konkurencji** – ryzyko zmian rynkowych (warunków konkurowania) mających niekorzystny wpływ na podmiot;
- **ryzyko prawne** – ryzyko związane ze zmianami w prawie i regulacjach, zgodnością z nimi oraz wykonalnością umów i związaną z nimi odpowiedzialnością;
- **ryzyko utraty reputacji** – ryzyko związane z negatywnym odbiorem wizerunku podmiotu przez klientów, kontrahentów, inwestorów, akcjonariuszy, nadzorców, regulatorów oraz opinię publiczną;
- **ryzyko podatkowe i rachunkowe** – ryzyko negatywnych skutków ekonomicznych dla podmiotu z powodu niewłaściwej (nieprawidłowej) ewidencji rachunkowej, sprawozdawczości, błędnego wyznaczenia zobowiązań podatkowych podmiotu lub ich nieterminowej zapłaty;
- **ryzyko produktu (skarg klientów)** – ryzyko związane ze sprzedażą przez podmiot produktu (usług), który nie spełnia wymagań i potrzeb klientów, nie jest zgodny z prawem i regulacjami, generuje dodatkowe ryzyka (dla podmiotu i jego klientów), nie ma dostatecznego wsparcia w procesach zachodzących w podmiocie czy też w pracownikach;
- **ryzyko kapitałowe** – ryzyko wynikające z nie zapewnienia kapitału wystarczającego do absorpcji strat nieoczekiwanych i związane z nim:
  - **ryzyko zarządzania kapitałem** – brak kapitału adekwatnego do ryzyka prowadzonej działalności, a także strategii w zakresie planowania, struktury i źródeł pozyskiwania kapitału oraz ryzyko niewłaściwej jej realizacji (w tym nie uzyskiwania odpowiedniego wyniku finansowego),
  - **ryzyko niewypłacalności** – ryzyko obniżenia kapitału poniżej poziomu niezbędnego do pokrycia strat;
- **ryzyko zarządzania** – ryzyko związane z niewłaściwym zarządzaniem, złą identyfikacją i ograniczaniem ryzyka prowadzonej działalności, brakiem lub niewystarczającym działaniem kontroli wewnętrznej, nieodpowiednim stosowaniem procedur wewnętrznych lub ich nieprzestrzeganiem oraz związane z nim:

- **ryzyko ciągłości procesów** – ryzyko zakłóceń w funkcjonowaniu podmiotu lub nieefektywnego jego działania w wyniku niewłaściwej lub niewystarczającej organizacji procesów, ich nieciągłości, niewłaściwego podziału zadań i kompetencji lub nie zapewnienia odpowiednich zasobów do realizacji zdefiniowanych i/lub koniecznych procesów,
- **ryzyko zasobów ludzkich** – ryzyko zakłóceń działalności podmiotu wskutek niemożności pozyskania i utrzymania pracowników i menedżerów o odpowiednich kwalifikacjach,
- **ryzyko raportowania** – ryzyko wynikające z braku, zakresu, niskiej wiarygodności i aktualności informacji zarządczej oraz niewłaściwie zorganizowanych procesów raportowania (w tym definicji źródeł, wykonawców i odbiorców informacji),
- **ryzyko ładu korporacyjnego** – ryzyko wynikające z nieadekwatnej struktury organizacyjnej i kompetencyjnej,
- **ryzyko zgodności (compliance)** – ryzyko wynikające z działania podmiotu niezgodne z szeroko rozumianymi normami (nie tylko prawnymi) lub konfliktu interesów,
- **ryzyko kontroli wewnętrznej** – ryzyko wynikające z nieadekwatnych mechanizmów kontrolnych podmiotu,
- **ryzyko zarządzania podmiotami powiązanymi** – ryzyko wynikające z niewłaściwego lub niedostatecznego nadzoru właścicielskiego.

Jednym z podstawowych sposobów ochrony przed skutkami wystąpienia ryzyka bankowego, którego rodzaje scharakteryzowane zostały w poprzednich rozdziałach, jest posiadanie kapitału własnego o odpowiedniej wielkości i jakości. Minimalny poziom kapitału niezbędnego do pokrycia wszystkich strat, jakie mogą wystąpić w związku z zaistnieniem zidentyfikowanych istotnych kategorii ryzyka w działalności banku nazywany jest kapitałem wewnętrznym[641]. Pojęciem zbliżonym do tego pojęcia jest pojęcie kapitału ekonomicznego, które definiowane jest jako kwota zasobów niezbędnych do zaabsorbowania nieoczekiwanych strat przy uwzględnieniu założonego poziomu tolerancji na ryzyko w określonym horyzoncie czasowym[642]. Straty te spowodowane być mogą między innymi przez:

- skrajne zmiany cen rynkowych,
- niewypłacalność banków – korespondentów lub instytucji powiązanych kapitałowo,
- poważną stratę wynikającą z niewypłacalności jednego lub większej liczby kredytobiorców,
- błędy i oszustwa pracowników lub kontrahentów,

[641] E. Kulińska – Sadłocha, *Finanse i ryzyko w instytucjach kredytowych* [w:] A. Gospodarowicz, A. Nosowski, (red.), *Zarządzanie instytucjami kredytowymi*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2012, s. 277.
[642] M. Marcinkowska*, Standardy…*, op. cit., s. 431.

- niewypłacalność państw,
- utratę reputacji prowadzącą do utraty klientów, a także mogącą spowodować nałożenie sankcji przez instytucje nadzorcze.

Proces zarządzania kapitałem własnym banku może być zdefiniowany jako proces systematycznego dostosowywania wielkości i struktury kapitału własnego do wielkości i ryzyka prowadzonej działalności oraz na nieustannym monitorowaniu wielkości kapitału w stosunku do regulacji zewnętrznych i zmian w działalności banku[643]. Prowadzona przez bank polityka zarządzania kapitałem powinna zawierać rozwiązania dotyczące:

- ustalania i realizacji długoterminowych celów kapitałowych,
- preferowanej struktury kapitału,
- zasad alokacji kapitału na poszczególne obszary biznesowe,
- zasad oceny rentowności poszczególnych obszarów biznesowych,
- kapitałowych planów awaryjnych,
- określenia kompetencji i zakresu odpowiedzialności jednostek zaangażowanych w proces zarządzania kapitałem.

Wspomniana polityka zarządzania kapitałem powinna określić pożądany jego poziom, ustalony przy uwzględnieniu czynników zewnętrznych i wewnętrznych[644].

Do czynników zewnętrznych zalicza się:

- sytuację gospodarczą,
- kierunki i tempo rozwoju różnych segmentów instrumentów finansowych (w szczególności papierów wartościowych, instrumentów pochodnych),
- model krajowego systemu finansowego i stopień rozwoju krajowego rynku finansowego oraz otwartość gospodarki na międzynarodowe rynki finansowe,
- poziom rozwoju społecznego, strukturę społeczeństwa i jego świadomość ekonomiczną.

Do czynników wewnętrznych zalicza się:

- sposób wdrożenia regulacji ostrożnościowych,
- rodzaj i skalę prowadzonych operacji, poziom ponoszonego ryzyka,
- apetyt na ryzyko,
- plany dotyczące zapotrzebowania na kapitał w przyszłości, tempo rozwoju,
- stosowane metodologie pomiaru ryzyka i skuteczność systemu zarządzania ryzykiem,
- etap cyklu życia banku,
- politykę kierownictwa (konserwatywną lub agresywną) dotyczącą struktury finansowania (relacji między kapitałem własnym i obcym),
- politykę kształtowania wizerunku banku.

---

643 E. Kulińska – Sadłocha, *Finanse*…, op. cit., s. 278.

644 M. Marcinkowska*, Standardy*…, op. cit., s. 437–438.

7. Audyt wewnętrzny, compliance i system kontroli

Anna Iwańczuk-Kaliska, Ewa Łosiewicz-Dniestrzańska

7.1. System kontroli wewnętrznej

System kontroli wewnętrznej w banku funkcjonuje w ramach systemu zarządzania bankiem, którego drugim ważnym elementem jest system zarządzania ryzykiem. Z ustawy Prawo bankowe wynika obowiązek zorganizowania efektywnego systemu kontroli wewnętrznej w banku. Celem tego systemu jest zapewnienie:

- skuteczności i efektywności działania banku,
- wiarygodności sprawozdawczości finansowej,
- przestrzegania zasad zarządzania ryzykiem w banku,
- zgodności działania banku z przepisami prawa, regulacjami wewnętrznymi i standardami rynkowymi.

Zgodnie z prawem bankowym w ramach systemu kontroli wewnętrznej w banku wyodrębnia się trzy elementy. Są to:

- funkcja kontroli – zapewnia przestrzeganie mechanizmów kontrolnych dotyczących w szczególności zarządzania ryzykiem w banku; obejmuje stanowiska, grupy ludzi lub jednostki organizacyjne odpowiedzialne za realizację zadań przypisanych tej funkcji,
- komórka do spraw zgodności (compliance) – ma za zadanie identyfikację, ocenę, kontrolę i monitorowanie ryzyka braku zgodności działalności banku z przepisami prawa, regulacjami wewnętrznymi i standardami rynkowymi oraz przedstawianie raportów w tym zakresie,
- niezależna komórka audytu wewnętrznego – ma za zadanie badanie i ocenę, w sposób niezależny i obiektywny, adekwatności i skuteczności systemu zarządzania ryzykiem i systemu kontroli wewnętrznej.

Pierwszy z wymienionych elementów odpowiada tzw. kontroli funkcjonalnej. Kontrola funkcjonalna jest sprawowana przez każdego pracownika w zakresie jakości i poprawności wykonywanych przez niego czynności oraz dodatkowo – przez jego bezpośredniego zwierzchnika lub osoby upoważnione. Celem tej kontroli jest zapewnienie zgodności wykonywanych czynności z procedurami, limitami i przepisami, sprawdzanie fizycznych zabezpieczeń dostępu i autoryzacji. Ponadto kontrola funkcjonalna ma na celu bieżące oddziaływanie i reagowanie na niedomagania i uchybienia, a także monitorowanie efektywności wdrożonych mechanizmów kontrolnych.

Wśród form kontroli funkcjonalnej można wyróżnić[645]:

- samokontrolę (kontrolę wstępną) – jest sprawowana przez każdego pracownika w zakresie jakości i poprawności wykonywanych przez niego czynności; wynika bezpośrednio z zakresu czynności (karty zadań) pracownika,
- kontrolę bieżącą – wykonują ją pracownicy wszystkich wewnętrznych komórek organizacyjnych na podstawie obowiązujących przepisów wewnętrznych na tzw. „drugą rękę" oraz dyrektorzy i kierownicy poszczególnych komórek organizacyjnych lub upoważnione przez nie osoby w trybie bezpośredniego nadzoru przełożonych w stosunku do podległych im pracowników,
- kontrolę okresową (następną) – jest dokonywana przez kierownika komórki organizacyjnej, bądź na jego polecenie przez imiennie wyznaczonego pracownika, w trybie określonym w przepisach wewnętrznych; obejmuje czynności kontrolne podjęte po zrealizowanych operacjach.

Podstawową formą udokumentowania czynności wykonywanych w ramach kontroli bieżącej jest złożenie podpisu umożliwiającego identyfikację kontrolującego na sprawdzonym dokumencie i opatrzenie go datą, odbicie stempla, potwierdzenie czynności w systemie informatycznym lub sporządzenie notatki potwierdzającej wykonanie czynności kontrolnych. Jest to równoznaczne z przyjęciem odpowiedzialności za poprawność wykonania kontrolowanej czynności. Kontrola bieżąca pełni więc bardzo ważną rolę prewencyjną.

Funkcjonalna kontrola okresowa ma charakter planowy i wykonywana jest na podstawie miesięcznych, kwartalnych, półrocznych lub rocznych planów okresowej kontroli funkcjonalnej zatwierdzanych przez zarząd banku. Przeprowadzenie kontroli jest dokumentowane raportem.

Kontrola instytucjonalna jest wykonywana przez wydzieloną organizacyjnie jednostkę kontroli wewnętrznej. Najczęściej jest nią departament audytu wewnętrznego. Cele i zadania audytu wewnętrznego opisano w dalszej części rozdziału. Kontrola instytucjonalna może mieć charakter planowy (wynika z planu zatwierdzanego przez władze banku) lub doraźny (jest przeprowadzana w przypadku podejrzenia lub stwierdzenia nieprawidłowości w funkcjonowaniu banku).

W tabeli 80 przedstawiono podstawowe różnice między kontrolą funkcjonalną i instytucjonalną. Należy zaznaczyć, że obie kontrole są niezbędnym elementem systemu kontroli wewnętrznej w banku.

Funkcjonowanie systemu kontroli wewnętrznej w banku stanowi przedmiot rekomendacji H wydanej przez Komisję Nadzoru Finansowego[646]. Według

---

[645] M. Niewiadoma, *Wielopoziomowy system kontroli banków*, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2008, s. 225–226.

[646] Informacje zawarte w niniejszym rozdziale zostały oparte na Rekomendacji H wydanej w 2011 r. (http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_H_2011_tcm75-26995.pdf).

rekomendacji w banku funkcjonuje efektywny system kontroli wewnętrznej, dostosowany do charakteru oraz profilu ryzyka i skali działalności banku, w sposób trwały i spójny wkomponowany w system zarządzania banku jako całości. Kontrolowanie działalności bankowej są to czynności ciągłe (samokontrola), a także niezależna i obiektywna działalność wykonywana przez wyspecjalizowane komórki, polegające na dokładnym badaniu i ocenie wszystkich wewnętrznych procesów banku, obserwowaniu i wprowadzaniu korekt do bieżących działań.

Tabela 80. Kontrola funkcjonalna i instytucjonalna

	Kontrola funkcjonalna	**Kontrola instytucjonalna (audyt wewnętrzny)**
Istota	zespół mechanizmów kontrolnych realizowanych na wszystkich szczeblach organizacyjnych banku, czynności kontrolne wbudowane w strukturę organizacyjną	czynności kontrolne realizowane przez wydzieloną komórkę organizacyjną, profesjonalnie zajmującą się audytem
Wykonujący	wszyscy pracownicy oraz przełożeni w stosunku do podwładnych	wewnętrzni audytorzy zatrudnieni w wyodrębnionej komórce organizacyjnej banku
Charakter	prewencyjny i regularny	planowy lub interwencyjny
Rola	■ porównanie stanu faktycznego z dokumentacją ■ ustalenie zgodności bądź odchyleń od norm ■ badanie konkretnych czynności i procesów ■ zabezpieczenie banku przed poniesieniem strat	■ określanie ryzyka ■ analiza danych i informacji ■ wspieranie władz banku ■ usprawnianie funkcjonowania banku
Potwierdzenie	podpis, protokół pokontrolny (raport)	protokół pokontrolny (raport), sprawozdanie
Konsekwencje	■ autoryzacja bądź brak autoryzacji transakcji ■ korekta zapisów w systemie finansowo-księgowym ■ ocena pracownika ■ wykrycie nieprawidłowości	■ ocena poszczególnych obszarów działalności banku ■ wykrycie nieprawidłowości ■ wykrycie źródeł nieprawidłowości ■ wnioski i rekomendacje dla władz banku
Formy	■ analiza dokumentacji ■ weryfikacja czynności	■ analiza dokumentacji ■ analiza procesów i procedur ■ rozmowy z pracownikami ■ wizytacja, rewizja, inspekcja
Podstawy	regulamin organizacyjny, karta zadań pracownika	statut, regulamin organizacyjny, regulamin kontroli

Źródło: Opracowanie własne.

W projekcie nowej Rekomendacji H ogłoszonym przez KNF i przedstawionym do konsultacji w październiku 2016 r. system kontroli wewnętrznej został ujęty w ramach tzw. modelu trzech linii (poziomów) obrony:

- pierwsza linia obrony – operacyjne zarządzanie ryzykiem w banku,
- druga linia obrony – co najmniej niezależne zarządzanie ryzykiem oraz komórka do spraw zgodności,
- trzecia linia obrony – komórka audytu wewnętrznego.

Treść nowej rekomendacji bazuje na założeniu, że w ramach systemu kontroli wewnętrznej występuje przypisanie odpowiednich mechanizmów kontrolnych i niezależnego monitorowania przestrzegania tych mechanizmów do wszystkich tych linii obrony.

Funkcjonowanie systemu kontroli wewnętrznej w banku od 2017 r. będzie również regulowane Rozporządzeniem Ministra Rozwoju i Finansów w sprawie systemu zarządzania ryzykiem i systemu kontroli wewnętrznej, polityki wynagrodzeń oraz szczegółowego sposobu szacowania kapitału wewnętrznego[647]. Według projektowanego rozporządzenia do obowiązków zarządu banku należy opracowanie, wdrożenie oraz zapewnianie we wszystkich jednostkach organizacyjnych, komórkach organizacyjnych, stanowiskach organizacyjnych banku oraz podmiotach zależnych, funkcjonowania adekwatnego i skutecznego systemu kontroli wewnętrznej, który obejmuje funkcję kontroli, komórkę do spraw zgodności i komórkę audytu wewnętrznego. Zarząd banku podejmuje działania mające na celu zapewnienie ciągłości działania systemu kontroli wewnętrznej, w tym właściwej współpracy wszystkich pracowników banku z komórką do spraw zgodności, komórką audytu wewnętrznego oraz dostępu pracownikom tych komórek do niezbędnych dokumentów źródłowych, w tym zawierających informacje poufne w związku z wykonywaniem przez nich obowiązków służbowych.

Na zbiór mechanizmów kontrolnych dostosowanych do specyfiki banku składają się co najmniej:

- procedury,
- podział obowiązków,
- autoryzacja, w tym zwłaszcza autoryzacja operacji finansowych i gospodarczych,
- kontrola dostępu,
- kontrola fizyczna,
- dokumentowanie systemów: księgowego, sprawozdawczego i operacyjnego oraz operacji finansowych i gospodarczych,
- weryfikacja stanu faktycznego, w tym inwentaryzacja,
- nadzór przełożonego,

[647] Przewiduje się, iż rozporządzenie wejdzie w życie na początku 2017 r. Zawarte w projekcie rozporządzenia przepisy doprecyzowują przepisy wprowadzone nowelizacją ustawy – Prawo bankowe.

- rejestr odstępstw,
- wskaźniki wydajności,
- szkolenia.

7.2. Audyt wewnętrzny

Audyt wewnętrzny stanowi wyodrębnioną w ramach systemu kontroli wewnętrznej banku, niezależną i obiektywną działalność, której celem jest przysporzenie wartości i usprawnienie działalności operacyjnej organizacji. Audyt wewnętrzny polega na systematycznej i dokonywanej w uporządkowany sposób ocenie procesów: zarządzania ryzykiem, kontroli i ładu organizacyjnego i przyczynia się do poprawy ich działania[648].

Ustawa Prawo bankowe definiuje zadania komórki audytu wewnętrznego jako badanie i ocenę, w sposób niezależny i obiektywny, adekwatności i skuteczności systemu kontroli wewnętrznej oraz opiniowanie systemu zarządzania bankiem, w tym skuteczności zarządzania ryzykiem związanym z działalnością banku. W wyniku prowadzonych czynności obejmujących całokształt funkcjonowania banku, komórka audytu wewnętrznego powinna przedstawić ocenę, czy w banku funkcjonują adekwatne systemy, metody, procedury i czynności kontrolne, które mają na celu niedopuszczenie do naruszenia przepisów prawa i regulacji wewnętrznych lub przekroczenia ustalonych limitów wewnętrznych. Działalność audytu wewnętrznego powinna także stanowić wsparcie dla kadry zarządzającej banku w osiągnięciu założonych celów strategicznych, w tym poprzez rozwój audytu dostosowany do zmian w organizacji banku i jego otoczeniu oraz proponowanie rozwiązań mogących wpłynąć na dostarczenie bankowi wartości dodanej.

Usytuowanie, uprawnienia, zakres badań i odpowiedzialności komórki audytu wewnętrznego muszą być sformalizowane, zgodne z wewnętrznymi przepisami, statutem i schematem organizacyjnym banku oraz odpowiednio udokumentowane w regulaminie kontroli, zatwierdzonym przez radę nadzorczą. Komórka audytu wewnętrznego powinna posiadać opracowane procedury badania obszarów działalności banku i operacji wykonywanych przez pracowników banku, pod kątem skuteczności, adekwatności oraz efektywności i poprawności tych działań.

Do obowiązków komórki audytu wewnętrznego należy w szczególności[649]:

- opracowanie regulaminu funkcjonowania komórki audytu wewnętrznego określającego cel, zakres i szczegółowe zasady działania oraz strukturę organizacyjną,

---

[648] A. Janc, R. Kałużny, *Audyt wewnętrzny i zewnętrzny w banku*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008, s. 40–41.

[649] Na podstawie projektu Rozporządzenia Ministra Rozwoju i Finansów w sprawie systemu zarządzania ryzykiem i systemu kontroli wewnętrznej, polityki wynagrodzeń oraz szczegółowego sposobu szacowania kapitału wewnętrznego.

- przeprowadzanie badań audytowych na podstawie regulaminu oraz procedur i metodyk badania,
- przeprowadzanie badań audytowych obejmujących całą działalność banku, a w szczególności badanie adekwatności i skuteczności systemu zarządzania ryzykiem i systemu kontroli wewnętrznej, w tym mechanizmów kontroli ryzyka oraz mechanizmów kontrolnych,
- przeprowadzanie badań audytowych zgodnie z zakresem i częstotliwością, określonymi w planach audytu i dostosowanymi do zidentyfikowanych obszarów ryzyka i poziomu jego istotności,
- odpowiednie dokumentowanie badania audytowego,
- sprawdzanie efektywności realizacji zaleceń poaudytowych,
- okresowe i jednoczesne raportowanie do zarządu i rady nadzorczej, w szczególności w zakresie realizacji planów audytu, wyników przeprowadzonych badań audytowych oraz statusu realizacji zaleceń poaudytowych.

W kwestii organizacji audytu wewnętrznego w banku najważniejsze znaczenie ma umiejscowienie komórki audytu wewnętrznego. Powinna ona być usytuowana w strukturze organizacyjnej banku, w sposób gwarantujący jej wykonywanie zadań w sposób sprawny oraz w pełni niezależny i obiektywny. Powinna posiadać odpowiednio wysoką rangę, ale jednocześnie nie być wyizolowana w strukturze organizacyjnej. Kierujący komórką audytu wewnętrznego powinien bezpośrednio podlegać prezesowi zarządu banku. Szczególna uwaga powinna być zwrócona na prawidłowe relacje i współpracę komórki audytu wewnętrznego z radą nadzorczą, zarządem i jednostkami organizacyjnymi banku. W banku nie powinny występować powiązania personalne osób wykonujących audyt wewnętrzny, osób pracujących na kontrolowanych stanowiskach i osób wchodzących w skład zarządu, rady nadzorczej, kierownictwa jednostek organizacyjnych banku, gdyż mają one negatywny wpływ na przebieg i ustalenia kontroli[650].

Czynności kontrolne są realizowane przez audytorów wewnętrznych. Są to pracownicy komórki audytu wewnętrznego, którzy posiadają kwalifikacje, doświadczenie i umiejętności w zakresie badania ryzyka występującego w działalności banku oraz postępują zgodnie z przyjętymi w banku standardami praktyki zawodowej oraz zasadami etyki audytora wewnętrznego. Jednym z najważniejszych kryteriów oceny jakości pracy audytora wewnętrznego jest jego obiektywizm, czyli niezależność osądu od czynników pozamerytorycznych. Audytorzy wewnętrzni powinni przeprowadzać kontrole w taki sposób, aby zachować bezstronność oraz poufność wyników kontroli. Wyniki kontroli powinny być przedstawiane bez względu na konsekwencje, jakie mogą wywołać oraz powiązania (formalne i nieformalne), które mogą naruszać. Audytorzy wewnętrzni powinni

[650] Rekomendacja H KNF dotycząca systemu kontroli wewnętrznej w bankach, Warszawa 2011, s. 19, https://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_H_2011_tcm75-26995.pdf1.

mieć zapewniony dostęp do wszystkich informacji i sprawozdań, niezbędnych do wykonania czynności kontrolnych, prawo do żądania ustnych i pisemnych wyjaśnień, dostęp do systemu informatycznego, sprawdzania i kopiowania dokumentów źródłowych oraz sporządzania dokumentacji roboczej[651].

Obok komórki audytu wewnętrznego w strukturze organizacyjnej banku występuje komitet audytu[652]. Jego funkcjonowanie stanowi przedmiot dwóch dokumentów nadzorczych:

- „Rekomendacje dotyczące funkcjonowania Komitetu Audytu" Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego z listopada 2010 r.,
- Rekomendacja H Komisja Nadzoru Finansowego dotycząca systemu kontroli wewnętrznej w bankach.

Do zadań komitetu audytu należy w szczególności[653]:

- monitorowanie procesu sprawozdawczości finansowej,
- monitorowanie skuteczności systemów kontroli wewnętrznej, audytu wewnętrznego oraz zarządzania ryzykiem,
- monitorowanie wykonywania czynności rewizji finansowej,
- monitorowanie niezależności biegłego rewidenta i podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych.

W ramach zadań dotyczących monitorowania skuteczności audytu wewnętrznego komitet audytu powinien zapewnić niezależność audytu wewnętrznego, w tym właściwe jego umiejscowienie w strukturze organizacyjnej oraz zapewnić działanie komórki audytu wewnętrznego w oparciu o powszechnie przyjęte i obowiązujące standardy. Ponadto do jego zadań powinno należeć zatwierdzanie planów audytów oraz ocena postępów w realizacji planu audytu wewnętrznego. Komitet audytu powinien również dokonywać weryfikacji adekwatności i skuteczności systemu kontroli wewnętrznej, proponować ulepszenie procedur kontrolnych lub wskazywać obszary, które wymagają bardziej szczegółowej kontroli.

Komitet audytu działa w ramach rady nadzorczej i dostarcza wsparcia pozostałym członkom rady nadzorczej w zakresie sprawozdawczości finansowej, kontroli wewnętrznej oraz zarządzania ryzykiem, jednakże nie zwalnia rady nadzorczej *in gremio* z nadzoru nad procesem sprawozdawczości finansowej jednostki[654].

---

[651] Ibidem, s. 21.

[652] Wymóg powołania Komitetu audytu w banku wynika z zapisów ustawy z dnia 7 maja 2009 r. o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym, Dz.U. 2009 nr 77 poz. 649, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20090770649.

[653] Ibidem, art. 86.

[654] „Rekomendacje dotyczące funkcjonowania Komitetu Audytu" Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego z listopada 2010 r. (https://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacje-komitet_audytu_tcm75-48691.pdf).

W skład komitetu audytu wchodzi co najmniej 3 członków, w tym przynajmniej jeden członek powinien spełniać warunki niezależności i posiadać kwalifikacje w dziedzinie rachunkowości lub rewizji finansowej[655].

7.3. *Compliance* w banku

7.3.1. Definicja roli *Compliance Officera*

Compliance (zgodność z regulacjami) w obszarze bankowości w Polsce nabrało znaczenia po kryzysie finansowym z lat 2007-08. *Compliance* można zdefiniować jako stan, w którym instytucja dokłada wszelkich starań, aby przestrzegać przepisów prawa, regulacji wewnętrznych oraz przyjętych przez siebie standardów działania postępowania i być z nimi zgodnym. W odniesieniu do funkcjonowania banku, zgodność w sposób kompleksowy odnosi się do takiego jego zorganizowania, które zapewnia odpowiednie struktury i stosowanie środków redukujące do minimum ryzyko wystąpienia w nim wszelkich nieprawidłowości mogących powstać z winy jego personelu (lub partnerów handlowych), a polegających na złamaniu obowiązujących regulacji prawnych, regulacji dobrowolnie przyjętych przez bank lub na działaniu niezgodnym z ogólnie przyjętymi standardami etyczno-moralnymi danego środowiska[656].

Do realizacji wymienionych zadań prowadzących do celu w postaci stanu zgodności z regulacjami są zobowiązane w banku określone jednostki organizacyjne, powołane do tego w polityce zgodności[657]. Koncepcje powierzania tych zadań określonym jednostkom są w bankach różne, jedna z nich, zalecana przez Komitet Bazyleyjski, traktuje funkcję zgodności jako element zarządzania ryzykiem[658]. Rozumiana jest ona jako proces zarządzania ryzykiem braku zgodności, składający się z kilku etapów, takich jak: identyfikacja, pomiar, ocena, monitorowanie, testowanie i sprawozdawczość[659]. W tradycyjnym podejściu do funkcji zgodności, zapisanym w Prawie bankowym, nawiązano do zaleceń Komitetu Bazylejskiego i zadania te powierzone zostały systemowej kontroli wewnętrznej, w ramach której bank wyodrębnia komórkę do spraw

---

[655] Ustawa z dnia 7 maja 2009 r. o biegłych rewidentach…, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20090770649, art. 86.

[656] Definicja na podstawie: B. Makowicz, *Compliance w przedsiębiorstwie*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011, s. 16–17.

[657] Polityka zgodności to dokument zawierający podstawowe zasady działania w zakresie spełniania funkcji zgodności, opracowywany dla kierownictwa i pracowników banku. Szerzej to zagadnienie jest opisane [w:] A. Gospodarowicz, A. Nosowski (red.), *Zarządzanie*…, op. cit., s. 472–481.

[658] *Zgodność i funkcja zapewnienia zgodności w bankach,* Komitet Bazylejski ds. Nadzoru Bankowego, Bank Rozrachunków Międzynarodowych, Kwiecień 2005, s. 5.

[659] E. Łosiewicz-Dniestrzańska, *Zarządzanie zgodnością z regulacjami w banku* [w:] A. Nosowski, D. Wawrzyniak, G. Woźniewska (red.), *Oblicza bankowości*, PWE Warszawa 2016, s. 83–100.

zgodności mającą za zadanie identyfikację, ocenę, kontrolę i monitorowanie ryzyka braku zgodności działalności banku z przepisami prawa, regulacjami wewnętrznymi i standardami rynkowymi oraz przedstawianie raportów w tym zakresie[660].

Umiejscowienie i kształt komórki ds. zapewnienia zgodności zależały do niedawna od wewnętrznych rozwiązań organizacyjnych banków[661]. W projekcie nowej Rekomendacji H ogłoszonym przez Komisję Nadzoru Finansowego i przedstawionym do konsultacji w październiku 2016, założono ujednolicenie rozwiązań organizacyjnych w tym zakresie zalecając *umieszczenie komórki do spraw zgodności w systemie kontroli wewnętrznej oraz traktowanie jej jako kluczowego (obok funkcji kontroli) elementu zapewniania zgodności w banku (tj.* ***zapewniania przestrzegania przez banki przepisów, regulacji wewnętrznych i standardów rynkowych****), a tym samym wzmocnienie pozycji komórki do spraw zgodności, wychodząc naprzeciw potrzebom ograniczania rosnącego ryzyka braku zgodności z uwzględnieniem najlepszych praktyk w tym zakresie*[662].

Odpowiedzialność za kierowanie jednostką spoczywa na osobie Compliance Officera (zwanego też: inspektorem nadzoru, Compliance oficerem, *CCO – Chief Compliance Officer*[663]), którego zasadnicza rola polega na pełnieniu funkcji odpowiedzialnych za wdrożenie i przestrzeganie systemów Compliance.

W porównaniu do Rekomendacji H z 2011 r., obszar Compliance został wyraźnie wzmocniony w systemie kontroli wewnętrznej. Komórka do spraw zgodności ma być traktowana jako kluczowy (obok funkcji kontroli) element zapewniania zgodności w banku (tj. zapewniania przestrzegania przez banki przepisów, regulacji wewnętrznych i standardów rynkowych)[664]. Nawiązując do projektu nowelizacji Rekomendacji H, Compliance Officer powinien pełnić funkcje w zakresie zapewniania przestrzegania przez banki przepisów, regulacji wewnętrznych i standardów rynkowych.

---

[660] Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo Bankowe, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150000128, Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 13 stycznia 2015 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy – Prawo bankowe, art. 9c; Rekomendacja H dotycząca systemu kontroli wewnętrznej w bankach – projekt, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2016, s. 6; Ł. Cichy, *Funkcja compliance w bankach*, KNF, CEDUR 2015, s. 8.

[661] Więcej na ten temat w: E. Łosiewicz-Dniestrzańska, *Ryzyko braku zgodności w banku*, w: Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H Oeconomia, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, vol. 48, nr 4, 2014, s. 107–116.

[662] Rekomendacja H – Projekt, KNF, Warszawa 2016, https://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_H_tcm75-48371.pdf, s. 3.

[663] P. Sobków, *Ochronić reputację firmy! Compliance w firmie inwestycyjnej*. Magazyn Compliance i zarządzanie – jesień 2016 s. 40; B. Makowicz, *Compliance* …, s. 46–49.

[664] Rekomendacja H – projekt…, op. cit., s. 3, 10–11.

W szczególności rola Compliance Officera polega m.in. na[665]:

- koordynowaniu współpracy z regulatorami, np. w zakresie:
  - wizyt kontrolnych,
  - rejestrowania i koordynowania odpowiedzi na zapytania,
- koordynowaniu współpracy z innymi instytucjami zewnętrznymi, np. w zakresie:
  - kontroli terminowości odpowiedzi,
  - koordynowania kontroli na miejscu (UOKIK, KNF, GIODO, PIP),
  - monitoringu działań pokontrolnych i wyciągania wniosków;
- śledzeniu i sygnalizowaniu nowych wytycznych;
- opracowaniu procedury postępowania w sytuacji kontroli;
- opracowaniu polityk i podręczników compliance;
- doradztwie w zakresie skutków prawnych i regulacyjnych strategii biznesowych;
- rozwoju kultury zgodności w organizacji oraz doradztwo i szkolenia dla pracowników z zakresu zgodności;
- monitoringu i rozwoju systemów kontroli wewnętrznej;
- identyfikacji, badaniu i usuwaniu skutków działalności niezgodnej (tzw. naruszeń compliance);
- informowaniu regulatora o zidentyfikowanych naruszeniach;
- opracowaniu zasad raportowania odnośnie realizacji zadań przez komórkę ds. zgodności, do zarządu banku i rady nadzorczej;
- sporządzaniu raportów compliance.

Osoba Compliance Oficera pełni kluczową rolę w funkcjonowaniu całego systemu Compliance Wprowadzone zmiany w projekcie nowelizacji rekomendacji H z pewnością wzmocnią pozycję jednostki ds. zgodności w banku, a przez to wzrośnie status Compliance Officera.

7.3.2. Obszary bankowe szczególnie narażone na ryzyko *compliance*

Ryzyko braku zgodności (*compliance, non-compliance*) w banku jest różnie definiowane, w zależności od źródła pochodzenia definicji. Regulatorzy krajowi i zagraniczni zgodnie potwierdzają potrzebę zarządzania ryzykiem braku zgodności. Zgodność z regulacjami to obowiązek wszystkich instytucji rynku kapitałowego takich jak banki inwestycyjne lub banki uniwersalne.

Najbardziej ogólną definicję zawiera ustawa Prawo bankowe (Art. 9c), według której bank jest zobowiązany, w ramach systemu kontroli wewnętrznej, badać zgodność działania banku z przepisami prawa i regulacjami wewnętrznymi. Regulator zwraca w niej tylko uwagę na obowiązek badania zgodności działal-

[665] *Certyfikowany Compliance Officer w instytucji finansowej*, Materiały szkoleniowe Certified Global Education, Warszawa 2015, s. 143 i 178, opracowane na podstawie: Financial Services Skills Council**:** standards for compliance and anti money laundering**,** [10.10.2016 r.] http://uk.practicallaw.com/5-205-8143?q.

ności bankowej w ramach systemu kontroli wewnętrznej. W 258 Uchwale KNF (22 pkt.)[666] zdefiniowano pojęcie ryzyka braku zgodności jako skutki nieprzestrzegania przepisów prawa, regulacji wewnętrznych oraz przyjętych przez bank standardów postępowania. Trzecie podstawowe źródło definicji – Regulacja Komitetu Bazylejskiego ds. Nadzoru Bankowego[667] – określa ryzyko braku zgodności jako ryzyko sankcji prawnych bądź regulaminowych, materialnych strat finansowych lub utraty dobrej reputacji, na jakie narażony jest bank w wyniku nie zastosowania.

Bank w swojej działalności jest zobowiązany do przestrzegania wszystkich przepisów, regulacji wewnętrznych i przyjętych standardów postępowania dotyczących prowadzonej działalności. Do głównych obszarów narażonych na ryzyko compliance zalicza się[668]:

- etykę i zasady ładu korporacyjnego (dla spółek notowanych),
- polityki compliance (zgodności, transakcji własnych, konfliktu interesów),
- przestrzeganie właściwych standardów zachowań rynkowych,
- zarządzanie konfliktami interesów,
- sprawiedliwe traktowanie klientów i zapewnienie właściwego doradztwa dla klientów,
- ochronę konsumenta i przeciwdziałanie nieuczciwej konkurencji, analizę wzorców umów, w szczególności pod kątem niedozwolonych klauzul umownych (tzw. klauzul abuzywnych),
- przestrzeganie standardów uczciwości i etycznego postępowania pracowników,
- postępowania wyjaśniające nieprawidłowości,
- wypracowanie standardów chroniących pracowników zgłaszających nieprawidłowości (w tym *whistleblowing*),
- dla banków podlegających dyrektywie MiFID: klasyfikację klientów, testy odpowiedniości i adekwatności, obowiązki informacyjne, świadczenie usług doradztwa inwestycyjnego, zarządzanie konfliktami interesów,
- współudział w rozwijaniu nowych modeli biznesowych lub tworzeniu nowych produktów,
- zagadnienia dotyczące konfliktów interesów, darowizn i podarunków,

---

[666] Uchwała Komisji Nadzoru Bankowego nr 258/2011 z dnia 4 października 2011 r. w sprawie szczegółowych zasad funkcjonowania systemu zarządzania ryzykiem i systemu kontroli wewnętrznej oraz szczegółowych warunków szacowania przez banki kapitału wewnętrznego i dokonywania przeglądów procesu szacowania i utrzymywania kapitału wewnętrznego oraz zasad ustalania polityki zmiennych składników wynagrodzeń osób zajmujących stanowiska kierownicze w banku, Dz. Urz. KNF nr 11, poz. 42, https://www.knf.gov.pl/Images/uchwala_258_tcm75-27888.pdf.

[667] *Zgodność i funkcja zapewnienia zgodności w bankach,* Komitet Bazylejski ds. Nadzoru Bankowego, Bank Rozrachunków Międzynarodowych, Kwiecień 2005.

[668] Ł. Cichy, *Funkcja*…, op. cit., s. 19–20.

- transakcje własne,
- nadużycia na rynku,
- konsultacje w przygotowywaniu reklamy produktów i usług bankowych,
- procedurę Know Your Customer,
- outsourcing,
- ochronę danych osobowych,
- prawo pracy, w tym zwłaszcza mobbing i molestowanie w pracy,
- przeciwdziałanie praniu pieniędzy,
- przeciwdziałanie korupcji,
- przeciwdziałanie finansowaniu terroryzmu,
- przeciwdziałanie nadużyciom finansowym.

Wiele z tych obszarów jest uwzględnionych w dokumencie opracowanym przez Komisję Nadzoru Finansowego pt.: „Zasady Ładu Korporacyjnego dla instytucji nadzorowanych", obowiązującym również banki. Znalazły się w nim zapisy dotyczące relacji wewnętrznych i zewnętrznych instytucji nadzorowanych, w tym relacji z udziałowcami i klientami, ich organizacji, funkcjonowania nadzoru wewnętrznego oraz kluczowych systemów i funkcji wewnętrznych[669].

Polityka zgodności zawiera podstawowe zasady działania pracowników banku i wyjaśnia główne procesy identyfikujące ryzyko braku zgodności i umożliwiające zarządzanie ryzykiem braku zgodności na wszystkich szczeblach organizacji banku[670].

Obszary takie jak: przeciwdziałanie praniu pieniędzy[671], przeciwdziałanie korupcji, przeciwdziałanie finansowaniu terroryzmu, przeciwdziałanie nadużyciom finansowym mogą być włączane do zakresu odpowiedzialności komórki compliance lub mogą funkcjonować jako odrębne jednostki współpracujące z komórką compliance.

Whistleblowing w obszarze zgodności z regulacjami (compliance) w banku oznacza zgłaszanie nieprawidłowości, kojarzone często z „donoszeniem na innych w dobrej wierze"[672]. Dotyczy ujawniania informacji dotyczących niezgodnych z procedurami, nielegalnych, nieetycznych lub patologicznych praktyk, jakie mają miejsce w organizacji, dokonane przez pracownika (obecnego lub byłego, zwanego sygnalistą)[673].

---

669 KNF, *Zasady ładu korporacyjnego dla instytucji nadzorowanych*, Dokument przyjęty uchwałą KNF z dnia 22 lipca 2014 r. Przyjęte zasady obowiązują od dnia 1 stycznia 2015 r.

670 Uchwała KNF 258/2011, op. cit., par. 24. pkt. 2, https://www.knf.gov.pl/Images/uchwala_258_tcm75-27888.pdf.

671 Pojęcie, obowiązujące w zakresie przeciwdziałania temu procederowi, regulacje oraz obowiązki banków wynikające z tych regulacji zostały omówione w punkcie 2.6 rozdziału II, natomiast procedura *Know your customer* w punkcie 3.6 rozdziału II.

672 B. Sroka, *Whistleblowing, czyli zapobieganie zagrożeniom*, Harvard Business Review (Dodatek 4) 2013-09-01, [10.09.2016 r.], http://taxand.pl/attachments/Expert/WHISTLEBLOWING__CZYLI_ZAPOBIEGANIE _ZAGROZENIOM_5232d4c04bba11.60996522.pdf.

673 *„Compliance oficer…*, EY – materiały szkoleniowe, op. cit.

7.3.3. Źródła ryzyka compliance

Banki opracowują własne, autorskie rozwiązania w zakresie zarządzania ryzykiem braku zgodności, które są dopasowane do potrzeb i specyfiki banku i mają charakter procesowy. Sam proces zarządzania ryzykiem braku zgodności w podstawowej wersji składa się zwykle z następujących etapów[674]:

- identyfikacja ryzyka,
- pomiar ryzyka,
- monitorowanie ryzyka,
- kontrola i ograniczanie ryzyka.

Pierwszym etapem zarządzania ryzykiem compliane (braku zgodności) jest identyfikacja ryzyka, która pozwala na wstępne zlokalizowanie obszarów ryzyka, a te następnie zostają poddane analizie, ocenie i szacowaniu.

Identyfikacja ryzyka dotyczy określenia istotnych obowiązków prawnych poprzez ustanowienie istotnych ram prawnych, a następnie oceny jego ważności dla działalności banku. Jest to etap o dużym znaczeniu dla skuteczności dalszych etapów procesu zarządzania ryzykiem, ponieważ określenie jak największej liczby zagrożeń z obszaru niezgodności z regulacjami determinuje możliwość wykrycia faktycznych błędów w przyszłości. Na tym etapie powinny być zbadane następujące czynniki[675]:

- charakter ryzyka – jakie zdarzenie, kiedy i gdzie wystąpiło,
- źródło ryzyka – jakie rodzaje osób lub firm są zaangażowane,
- przyczyna ryzyka – dlaczego ryzyko (bezpośrednie i bazowe) pojawiło się,
- skutek ryzyka – jaki ma wpływ na regulacje, na co będzie ono niekorzystnie działać.

Identyfikacja ryzyka pozwala na wstępne zlokalizowanie obszarów ryzyka, które następnie zostaną poddane analizie. Kluczowy dla identyfikacji ryzyka jest sformalizowany dostęp do istotnych źródeł informacji, w tym przede wszystkim takich, jak:

- raporty, rejestry, ewidencje innych departamentów/stanowisk w banku, w tym w szczególności rejestr ryzyka operacyjnego, skargi klientów, zalecenia pokontrolne nadzorcy,
- anonimowe źródło powiadamiania o nadużyciach/niezgodności (tzw. whistleblowing), w przypadku gdy takie źródło informacji zostało przewidziane w banku.

---

[674] *Operational Risk Management Policy*, Black Sea Trade &Development Bank, 2015, [1.10.2016 r.], http://www.bstdb.org/about-us/key-documents/Operational_Risk_Management_policy.pdf; Risk Management & Compliance Framework [10.2016] http://www.canterbury.ac.nz/ucpolicy/GetPolicy.aspx?file=Risk-Management-And-Compliance-Framework.pdf Risk–based compliance, 2008, www.betterregulation.nsw.gov.au, O'Neill A., *An action framework for compliance and governance*, Clinical Governance: An International Journal, Vol. 19 No. 4, 2014, s. 342–359.

[675] *Risk –based compliance*, 2008, s. 5. [30.10.2016], www.betterregulation.nsw.gov.au.

Jako źródła identyfikacji ryzyka w obszarze zgodności w bankach wykorzystuje się wszelkiego rodzaju dane historyczne na temat naruszeń i kar nałożonych na banki, dane z raportów ryzyka operacyjnego i z raportów audytu wewnętrznego, wyroki w sprawach konsumenckich, zgłaszanie nieprawidłowości przez pracowników (*whisteblowing*), informacje z mediów, skargi i roszczenia klientów, konsultacje i projekty regulatorów krajowych i zagranicznych.

Od pracowników banku (dotyczy to wszystkich pracowników, nie tylko zatrudnionych w komórce compliance, ale również w jednostkach biznesowych i operacyjnych), oczekuje się, aby działali zgodnie z przepisami prawa i regulacjami wewnętrznymi oraz częściowo uczestniczyli w procesie compliance poprzez np. identyfikację lub ocenę tego ryzyka. Natomiast pracownicy komórki compliance są odpowiedzialni za całościowe (systemowe) zapewnianie zgodności i przede wszystkim całościowy proces zarządzania ryzykiem braku zgodności (m.in. monitorując jednostki biznesowe w zakresie działań zgodnych z przepisami), w tym zwłaszcza za koordynację i raportowanie do rady nadzorczej i zarządu, dostosowanie procedur wewnętrznych do polskich przepisów prawnych, monitoring testowy efektywności mechanizmów kontrolnych zgodności w zakresie koordynacji przygotowywania planów monitoringu, monitoringu działań naprawczych będących wynikiem przeprowadzanych monitoringów testowych, monitoring ilościowy ryzyka braku zgodności, we współpracy z jednostką ryzyka, który dotyczy m.in. identyfikacji naruszeń zapewnienia zgodności, koordynacji działań naprawczych, rozwoju wskaźników ryzyka prawnego i regulacyjnego, monitoringu wskaźników[676].

7.4. Nieuczciwe, wprowadzające w błąd i agresywne praktyki rynkowe

W nawiązaniu do celów nadzoru[677], w funkcji compliance zwraca się uwagę na zapewnienie bezpieczeństwa funkcjonowania rynku finansowego poprzez:

- prawidłowe funkcjonowanie rynku finansowego,
- stabilność, bezpieczeństwo oraz przejrzystość rynku finansowego,
- zaufanie do rynku finansowego,
- ochronę uczestników rynku finansowego,
- bezpieczeństwo obrotu i przestrzeganie reguł uczciwego obrotu,
- bezpieczeństwo środków pieniężnych klientów.

---

[676] Ł. Cichy, *Funkcja*…, op. cit., s. 10; E. Łosiewicz-Dniestrzańska: *Rola jednostki zapewnienia zgodności z regulacjami w procesie wprowadzania nowego produktu bankowego na rynek*, Studia Ekonomiczne. Współczesne Finanse 5, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach nr 275 2016, s. 110–111.

[677] KNF, *Zasady ładu korporacyjnego*…, op. cit., s. 2.

Największe zagrożenia związane z ryzykiem utraty bezpieczeństwa rynku finansowego zostały zidentyfikowane przez nadzór i przedstawione w Ustawie o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym[678]. Poniżej są przedstawione podstawowe definicje określające znaczenie tych zagrożeń.

Praktyki rynkowe jest to działanie lub zaniechanie przedsiębiorcy, sposób postępowania, oświadczenie lub informacja handlowa, w szczególności reklama i marketing, bezpośrednio związane z promocją lub nabyciem produktu przez konsumenta.

Praktyka rynkowa stosowana przez przedsiębiorców wobec konsumentów jest nieuczciwa, jeżeli jest sprzeczna z dobrymi obyczajami i w istotny sposób zniekształca lub może zniekształcić zachowanie rynkowe przeciętnego konsumenta przed zawarciem umowy dotyczącej produktu, w trakcie jej zawierania lub po jej zawarciu. Za nieuczciwą praktykę rynkową uznaje się w szczególności praktykę rynkową wprowadzającą w błąd oraz agresywną praktykę rynkową, a także stosowanie sprzecznego z prawem kodeksu dobrych praktyk.

Za nieuczciwą praktykę rynkową uznaje się prowadzenie działalności w formie systemu konsorcyjnego lub organizowanie grupy z udziałem konsumentów w celu finansowania zakupu w systemie konsorcyjnym. Ustawa zakazuje stosowania nieuczciwych praktyk rynkowych.

Praktykę rynkową uznaje się za działanie wprowadzające w błąd, jeżeli działanie to w jakikolwiek sposób powoduje lub może powodować podjęcie przez przeciętnego konsumenta decyzji dotyczącej umowy, której inaczej by nie podjął.

Wprowadzającym w błąd działaniem może być w szczególności:

- rozpowszechnianie nieprawdziwych informacji,
- rozpowszechnianie prawdziwych informacji w sposób mogący wprowadzać w błąd,
- działanie związane z wprowadzeniem produktu na rynek, które może wprowadzać w błąd w zakresie produktów lub ich opakowań, znaków towarowych, nazw handlowych lub innych oznaczeń indywidualizujących przedsiębiorcę lub jego produkty, w szczególności reklama porównawcza[679],
- nieprzestrzeganie kodeksu dobrych praktyk, do którego przedsiębiorca dobrowolnie przystąpił, jeżeli przedsiębiorca ten informuje w ramach praktyki rynkowej, że jest związany kodeksem dobrych praktyk.

Przy ocenie, czy praktyka rynkowa wprowadza w błąd przez działanie, należy uwzględnić wszystkie jej elementy oraz okoliczności wprowadzenia produktu na rynek, w tym sposób jego prezentacji.

---

[678] Przedstawione definicje pochodzą z Ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym, op. cit., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20071711206.

[679] W rozumieniu art. 16 ust. 3 Ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Dz. U. z 2003 r. nr 153, poz. 1503, z późn. zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19930470211.

Praktykę rynkową uznaje się za agresywną, jeżeli przez niedopuszczalny nacisk w znaczny sposób ogranicza lub może ograniczyć swobodę wyboru przeciętnego konsumenta lub jego zachowanie względem produktu, i tym samym powoduje lub może powodować podjęcie przez niego decyzji dotyczącej umowy, której inaczej by nie podjął.

Za niedopuszczalny nacisk uważa się każdy rodzaj wykorzystania przewagi wobec konsumenta, w szczególności użycie lub groźbę użycia przymusu fizycznego lub psychicznego, w sposób znacznie ograniczający zdolność przeciętnego konsumenta do podjęcia świadomej decyzji dotyczącej umowy. Przy ocenie, czy praktyka rynkowa jest agresywna, należy uwzględnić wszystkie jej cechy i okoliczności wprowadzenia produktu na rynek.

Banki jako podmioty nadzorowane przez Komisję Nadzoru Finansowego i instytucje zaufania publicznego powinny prowadzić działalność z zachowaniem najwyższej staranności, przykładania szczególnej wagi do profesjonalizmu i etyki pracowników.

Dbałość o klienta powinna być jednym z nadrzędnych celów banku. W ostatnich latach nadzór finansowy w Polsce i na świecie opracował wiele regulacji mających na celu egzekwowanie rzetelnego informowania klientów o oferowanej usłudze w sposób zrozumiały dla przeciętnego odbiorcy, który nie musi mieć profesjonalnej wiedzy na temat oferty banków. Rolą compliance, audytu i kontroli wewnętrznej jest zapewnienie zgodności z obowiązującymi przepisami i egzekwowanie jej od odpowiedzialnych jednostek.

SPIS TABEL

Tabela 1. Kierunek zmian zmiennych makroekonomicznych w cyklu koniunkturalnym ... 10
Tabela 2. Zasięg funkcjonowania wspólnej waluty ... 24
Tabela 3. Podstawowe stopy procentowe EBC i NBP wg stanu na 15.11.2016 ... 27
Tabela 4. Kryteria konwergencji ... 30
Tabela 5. Klasyfikacja instytucji finansowych według ESA2010 ... 34
Tabela 6. Zakres kompetencji, cele i zadania instytucji nadzorujących polski system finansowy ... 39
Tabela 7. Podstawowe kryteria podziału i rodzaje banków operacyjnych w Europie ... 40
Tabela 8. Charakterystyki systemu finansowego UE w latach 2010-2014[a)] ... 43
Tabela 9. Struktura aktywów systemu finansowego UE w latach 2010-2014 (w %)[a)] ... 44
Tabela 10. Aktywa podmiotów finansowych w relacji do PKB w UE w latach 2010-2014 (w %)[a)] ... 44
Tabela 11. Podstawowe charakterystyki systemu finansowego w Polsce w latach 2010-2015 ... 46
Tabela 12. Struktura aktywów systemu finansowego w Polsce w latach 2010-2015 (w %) ... 47
Tabela 13. Aktywa podmiotów finansowych w relacji do PKB w Polsce w latach 2006-2015 (%) ... 47
Tabela 14. Główne postanowienia dyrektywy 2014/49/UE ... 58
Tabela 15. Potrzeby uczestników systemu dystrybucji ... 64
Tabela 16. Korzyści wynikające z wykorzystania elektronicznych kanałów dystrybucji ... 67
Tabela 17. Liczba klientów korzystających z bankowości internetowej ... 68
Tabela 18. Funkcje produktów bankowych ... 70
Tabela 19. Elementy polityki promocji ... 74
Tabela 20. Wybrane narzędzia polityki promocji ... 75
Tabela 21. Klasyfikacja produktów bankowych ... 81
Tabela 22. Czynności bankowe *sensu stricto* i *largo* ... 82
Tabela 23. Wybrane odsetkowe i pozaodsetkowe produkty bankowe ... 85
Tabela 24. Przykład metryczki wybranych produktów bankowych ... 87
Tabela 25. Klasyfikacja kredytów bankowych ... 88
Tabela 26. Rekomendacje polskiego nadzoru bankowego w sprawie warunków udzielania kredytów ... 93
Tabela 27. Klasyfikacja depozytów bankowych ... 95
Tabela 28. Stopa zwrotu z najlepszych polskich lokat bankowych w latach 2006-2015 ... 96
Tabela 29. Porównanie oprocentowania wybranych lokat progresywnych ... 97
Tabela 30. Wybrane klasyfikacje potrzeb ... 108
Tabela 31. Klasyfikacja rozliczeń pieniężnych ... 114

Tabela 32. Wybrane definicje oszczędności ... 120
Tabela 33. Różnice pomiędzy oszczędzaniem a inwestowaniem ... 121
Tabela 34. Typy oszczędności gospodarstw domowych ... 122
Tabela 35. Rodzaje pośredników finansowych i doradców finansowych ... 124
Tabela 36. Struktura portfela kredytowego największych banków (stan na wrzesień 2015 r.) ... 133
Tabela 37. Najważniejsze cechy akcji i obligacji ... 145
Tabela 38. Zalety i wady lokaty strukturyzowanej ... 147
Tabela 39. Instrumenty finansowe w dwóch systemach notowań GPW w Warszawie ... 152
Tabela 40. Kryteria klasyfikacji sektora MŚP ... 158
Tabela 41. Typologia mikro, małych i średnich przedsiębiorstw ... 159
Tabela 42. Cechy wyróżniające mikro, małe i średnie oraz duże przedsiębiorstwa ... 160
Tabela 43. Charakterystyka handlowych spółek osobowych ... 166
Tabela 44. Formy opodatkowania podatkiem dochodowym ... 169
Tabela 45. Bilans jednostki mikro ... 174
Tabela 46. Rachunek zysków i strat jednostki mikro ... 175
Tabela 47. Operacje wynikowe i ich wpływ na składniki bilansu oraz rachunku zysków i strat ... 178
Tabela 48. Podstawowe cechy leasingu operacyjnego i finansowego – ujęcie rachunkowe ... 187
Tabela 49. Porównanie operacyjnych warunków obsługi MŚP i korporacji ... 193
Tabela 50. Zakres odpowiedzialności przedsiębiorcy za zobowiązania ... 196
Tabela 51. Główne pozycje bilansu dla jednostek innych niż banki, zakłady ubezpieczeń, zakłady reasekuracji ... 203
Tabela 52. Warianty rachunku zysków i strat ... 205
Tabela 53. Rachunek zysków i strat – wariant kalkulacyjny ... 207
Tabela 54. Rachunek zysków i strat – wariant porównawczy ... 208
Tabela 55. Ogólna konstrukcja rachunku przepływów pieniężnych ... 210
Tabela 56. Wskaźniki służące przeprowadzeniu analizy poziomej przedsiębiorstwa ... 212
Tabela 57. Określenie źródeł finansowania aktywów ... 212
Tabela 58. Struktura bilansu przedsiębiorstwa w zależności od wartości kapitału obrotowego ... 213
Tabela 59. Wskaźniki badania struktury kapitałowo-majątkowej przedsiębiorstwa ... 214
Tabela 60. Wybrane wskaźniki oceny działalności przedsiębiorstwa ... 215
Tabela 61. Uproszczona struktura bilansu banku według UoR ... 252
Tabela 62. Uproszczona struktura bilansu banków według sprawozdawczości FINREP ... 253
Tabela 63. Struktura rachunku zysków i strat banku wg UoR ... 258
Tabela 64. Rola organów banku w zarządzaniu ryzykiem kredytowym w świetle wybranych rekomendacji KNF ... 269
Tabela 65. Zestawienie wybranych metod ograniczania ryzyka kredytowego ... 272
Tabela 66. Różnice pomiędzy *scoringiem* kredytowym a *ratingiem* kredytowym ... 284

Tabela 67. Zalety i wady stosowania systemów *scoringowych* w działalności banku ... 285
Tabela 68. Wybrane sygnały ostrzegawcze, które powinny być traktowane, jako symptomy świadczące o pogorszeniu się sytuacji finansowej kredytobiorcy w trakcie trwania umowy kredytowej ... 291
Tabela 69. Klasyfikacja prawnych form osobistych i rzeczowych zabezpieczeń spłaty kredytu ... 293
Tabela 70. Zestawienie współczynników pokrycia kwoty długu wartością zabezpieczenia ... 294
Tabela 71. Realne (oparte na przykładowym banku) parametry redukcji wartości zabezpieczeń prawnych (na skutek bankowej korekty ich wyceny) ... 294
Tabela 72. Klasyfikacja ekspozycji kredytowych ze względu na terminowość spłaty rat kapitału lub odsetek oraz sytuację ekonomiczno-finansową dłużnika ... 299
Tabela 73. Krajowe nadzorcze normy płynności dla banków ... 305
Tabela 74. Wartość wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych kategorii ryzyka (I filar) w polskim sektorze bankowym według stanu na czerwiec 2016 r. (mld zł) ... 314
Tabela 75. Bufory kapitałowe wg CRD IV/CRR ... 315
Tabela 76. Normy kapitałowe po filarze II z buforami kapitałowymi oraz zalecane przez KNF poziomy współczynników kapitałowych wg stanu na grudzień 2016 r. ... 316
Tabela 77. Podstawowe rodzaje i charakterystyka instrumentów pochodnych ... 322
Tabela 78. Przykłady wykorzystania instrumentów pochodnych do ograniczania ryzyka rynkowego ... 323
Tabela 79. Kategorie, rodzaje oraz przykłady zdarzeń operacyjnych ... 327
Tabela 80. Kontrola funkcjonalna i instytucjonalna ... 343

SPIS RYSUNKÓW

Rys. 1. Obieg ekonomiczny w gospodarce 6
Rys. 2. Dwanaście filarów konkurencyjności 9
Rys. 3. Tempo zmian depozytów bankowych sektora przedsiębiorstw i gospodarstw domowych w Polsce 12
Rys. 4. Europejski System Nadzoru Finansowego 52
Rys. 5. Wybrane czynniki determinujące warunki rynkowe działania banków 59
Rys. 6. Hierarchia potrzeb finansowych 61
Rys. 7. Liczba placówek banków i liczba pracowników przypadających na jedną placówkę banku w latach 1997-2016 66
Rys. 8. Osoby prywatne jako segment bankowości detalicznej 106
Rys. 9. Segmentacja klientów zamożnych wg kryterium zamożności 136
Rys. 10. Segmentacja klientów wg kryterium aktywności 138
Rys. 11. Klasyfikacja przedsiębiorstw według kryterium formy prawnej 165
Rys. 12. Powiązania między elementami sprawozdania finansowego 177
Rys. 13. Podmioty biorące udział w operacji faktoringu 184
Rys. 14. Zakres usług finansowych dla klientów korporacyjnych 194
Rys. 15. Relacje występujące pomiędzy wybranymi ujęciami wartości akcji 220
Rys. 16. Etapy procedury kredytowej w banku 279
Rys. 17. Analiza jakościowa i ilościowa w badaniu wiarygodności i zdolności kredytowej 287
Rys. 18. Ocena efektywności transakcji i działalności kredytowej banku 296
Rys. 19. Algorytm podziału portfela na znaczące indywidualne i nieznaczące bilansowe ekspozycje kredytowe wg Rekomendacji R 300

BIBLIOGRAFIA

1. *Action Plan on Building a Capital Markets Union*. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions., EC, Brussels, 2015.
2. Ahlqvist T., Bäck A., Halonen M., Heinonen S., *Social media road maps exploring the futures triggered by social media.* VTT Tiedotteita -Valtion Teknillinen Tutkimuskeskus, 2454, Weinberg B.D., 2008.
3. Alter D. *Facebook is looking to move into mobile payment*, "Money Morning", 2014, http://moneymorning.com/tag/facebook-stock-price-2014/#facebook-inc-nasdaq-fb-is-looking-to--move-into-mobile-payment [15.03.2016].
4. Ancyparowicz G., *Bezpieczeństwo socjalne cz. I Gospodarstwo domowe,* Warszawa, WSM SIG, 2004.
5. Balcerowicz E. (red.), *Mikroprzedsiębiorstwa – sytuacja ekonomiczna, finansowanie, właściciele*. CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2002.
6. Baltazar A., Czarnecki P., Majnusz M., *Potrzeby użytkowników informacji finansowych,* [w:] *Rachunkowość przedsiębiorstw wobec wyzwań współczesnej gospodarki,* S. Sojak, P. Kozak (red.), Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 2006.
7. Bańka M. (red.), *Wielki słownik wyrazów obcych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
8. *Bankowość dla praktyków. Europejski Certyfikat Bankowca EFCB*, cz. II, praca zbiorowa, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową – Gdańska Akademia Bankowa, Międzynarodowa Szkoła Bankowości i Finansów, Fundacja Warszawski Instytut Bankowości, Gdańsk – Katowice – Warszawa 2005.
9. Barembuch A., *Wybrane aspekty organizacji i regulacji rynku doradztwa finansowego w Polsce w 2011r.*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego nr 2/2, Gdańsk 2011.
10. *Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework*, http://www.bis.org/publ/bcbs107.pdf.
11. Basel III: *A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems, Annex4,* Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements, Basel, 2010.
12. Bazerman M. H., Tenbrunsel A. E., *Etyczne potknięcia w biznesie,* „Harvard Business Review. Polska", wrzesień 2011.
13. Bazylińska J., *Ochrona zbiorowych interesów konsumentów w prawie Unii Europejskiej i wybranych porządkach prawnych państw członkowskich*, Toruń 2012.
14. Bednarska-Olejniczak D., *Private banking – marketing, jakość, sprzedaż*, CeDeWu, Warszawa 2010.
15. Bera A., *Ochrona ubezpieczeniowa w mikro i małym przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2012.
16. Bielawska A. (red.), *Nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009.
17. Bień W., *Rynek papierów wartościowy*ch, Difin, Warszawa 1998.
18. Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa,* Difin, Warszawa 2005.
19. Bijlsma M.J., Zwart G.T.J.*, The changing landscape of financial markets in Europe, the United Stares and Japan*, "Breugel Working Paper", 2013/02, March 2013.
20. BIS, *Basel III: the Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools*, 2013.
21. BIS, *Sound management of risk related to money loundering and financing of terrorism*, luty 2016, http://www.bis.org/bcbs/publ/d353.pdf.
22. Bloemer J., Odekerken-Schröder G., *The Psychological Antecedents of Enduring Customer Relationships: An Empirical Study in Bank Setting*, "Journal of Relationship Marketing" 2007, Vol. 6, No. 1, s. 21-43.
23. Blount Y., *Employee management and service provision: a conceptual framework*, "Information Technology and People", Vol. 24 No2, s. 134–157.

24. Bocheński J. M., *Sens życia i inne eseje,* PHILED, Kraków 1993.
25. Bocheński J. M., *Zur Philosophie der industriellen Unternehmung*. Nakładem Bank Hoffmann AG, Zurych 1985.
26. Bogacka-Kisiel E., *Usługi i procedury bankowe,* Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2000.
27. Borowski G., *Rynek funduszy inwestycyjnych w Unii Europejskiej*, CeDeWu, Warszawa 2011.
28. Borowski K., *Miary ryzyka na rynku akcji i obligacji*, Difin, Warszawa 2014.
29. Bruhn M., Georgi D., *Services Marketing,* Prentice Hall, Harlow, London, New York, Boston, San Francisco, Toronto, Sydney, Singapore, Hong Kong, Tokyo, Seoul, Taipei, New Delhi, Cape Town, Madrid, Mexico City, Amsterdam, Munich, Paris, Milan, 2006.
30. Bülbül D., Schmidt R.H., Schüwer U., *Savings Banks and Cooperative Banks in Europe*, White Paper Series No. 5, SAFE, August 20, 2013.
31. Bywalec Cz., *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
32. Bywalec Cz., Rudnicki L., *Konsumpcja*, Warszawa, PWE, 2002.
33. Capiga M., *Determinanty i pomiar efektywności działania banku* [w:] *Konkurencyjność i efektywność działania banku – podejście zasobowe*, red. Harasim J., Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2009.
34. Capiga M., *Działalność kredytowa monetarnych instytucji finansowych*, Difin, Warszawa 2006.
35. Capiga M., *Finanse banków*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
36. Carneiro A., *What is required for growth?*, "Business Strategy Series", Vol. 8, No. 1.
37. *Certyfikowany Compliance Officer w instytucji finansowej*, Materiały szkoleniowe Certified Global Education, Warszawa 2015.
38. Chynał H., *Kredyty bankowe i inne formy finansowania. Poradnik dla małych i średnich firm,* Difin, Warszawa 2011.
39. Cichocki M. A., *Unia w Unii? Strefa euro w przebudowie,* Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2015.
40. Cichorska J., *The mortgage loan market in the face of supervisory regulations Basel III*, w: *Challenges, Research and Perspectives*. Herausforderungen, Forschung Und Perspektiven, red. G. Hofbauer Und Kollegen, European Research and Working Group (Europaische Forschungs- und Arbeitsgruppe, uni-edition GmbH, Berlin 2014.
41. Cichorska J., Znaniecka J., *Działalność depozytowa banków komercyjnych,* WSBiF w Katowicach, Zeszyty Naukowe nr 10, Katowice, 2006.
42. Cichy Ł., *Funkcja compliance w bankach*, Komisja Nadzoru Bankowego, CEDUR 2015.
43. Cicirko T., Russel P., *Prawno-ekonomiczne aspekty leasingu,* Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008 r.
44. *Consumer empowerment*, European Commision, Bruxelles April 2011: http://ec.europa.eu/consumers/consumer_empowerment/docs/report_eurobarometer_342_en.pdf [15.09.2016].
45. Czajka K., *Customer experience kluczem do skutecznej modernizacji placówki*, „Bank i Kredyt" 2016, nr 9 (280).
46. Czajor P., *Nowy model utraty wartości aktywów finansowych według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 855, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 74, t. 2 (2015), ss. 61–72.
47. Czerwińska T., Jajuga K. (red.), *Ryzyko instytucji finansowych. Współczesne trendy i wyzwania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2016.
48. Czubakowska K. (red.), *Rachunkowość przedsiębiorstw,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2014.
49. Dąbkowska A., *Struktura i rola systemu bankowego Republiki Federalnej Niemiec w gospodarce*, „Roczniki Ekonomii i Zarządzania", Tom 6(42), nr 2/2014.
50. Davis P., *Balancing technology and service is banking's greatest challenge*, "American Banker", Vol. 178 No. 35, 2013.

51. Dawidowicz D., *Fundusze inwestycyjne. Rodzaje – metody oceny – analiza* (wyd. II), CeDeWu, Warszawa 2011.
52. de Chernatony, *Marka. Wizja i tworzenie marki*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003.
53. Dębski W., *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2014.
54. Dec P., *Galleon – koniec wielkiego handlu informacjami* [w:] Masiukiewicz P., *Międzynarodowe bankructwa i afery bankowe,* Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
55. Dembinski P.H., Beretta S., *Kryzys ekonomiczny i kryzys wartości,* Wydawnictwo M, Kraków 2014.
56. *Discover SWIFT, The Global Provider of secure financial messaging services*, https://www.swift.com/about-us/discover-swift?AKredir=true.
57. Dobiegała-Korona B., *Zarządzanie wartością klienta*, www.zti.com.pl/instytut/pp/referaty/ref19_full.html.
58. Dobosiewicz Z., Marton – Gadoś K., *Podstawy bankowości z zadaniami,* PWN, Warszawa 2008.
59. Dobosiewicz Z., *Podstawy bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997 r.
60. Dobrowolski W., Krokosz-Krynke Z., Mercik J., *Wskaźniki analizy finansowej firmy*, Politechnika Wrocławska, Wrocław 1995.
61. Dobrowolski W., Krokosz-Krynke Z., Mercik J., *Wskaźniki analizy finansowej firmy*, Politechnika Wrocławska, Wrocław 1995.
62. Domańska-Szaruga M. (red.), *Budowanie relacji z klientem*, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa 2009.
63. Dorozik L., Flejterski S., Rozenberg L., *Usługi konsultingowo-doradcze* [w:] S. Flejterski, A. Panasiuk, J. Perenc, C. Rosa (red.), *Współczesna ekonomika usług*, PWN, Warszawa 2005.
64. Drożdżel G., *Pracownik szczególnie motywowany*, „Bank" 2006, nr 12.
65. *Drugi filar Nowej Umowy Kapitałowej*, GINB, Warszawa 2005.
66. Duliniec A., *Obligacje zamienne – hybrydowy instrument finansowania*, „Rynek terminowy" nr 22 (4/03), 2003.
67. Duwendag D., Ketterer K. – H., Kosters W., Pohl R., Simmert D.B., *Teoria pieniądza i polityka pieniężna,* Poltext, Warszawa 1996.
68. Dybowska W., *Zarządzanie ryzykiem kredytowym w bankach spółdzielczych w Polsce*, Akademia Finansów i Biznesu Vistula – Warszawa, KNUV 2014; nr 2(40) str. 78–99.
69. Dziawgo D., *Obsługa klienta masowego* [w:] M. Zaleska (red.), *Bankowość,* Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013.
70. Dziawgo L., *Private banking – istotny element współczesnej bankowości,* „Bank i Kredyt" 2003, nr 2.
71. Dziawgo L., *Private banking. Bankowość dla zamożnych klientów*, Wolters Kluwer, Kraków 2006.
72. Dziawgo L., *Private banking. Istota-Koncepcja-Funkcjonowanie*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2005.
73. *Economic Analysis of SEPA. Benefits and opportunities ready to be unlocked by stakeholders*, SEPA 16.01.2014, http://ec.europa.eu/finance/payments/docs/sepa/140116_study_en.pdfLokata Cloud Idea Bank, https://www.ideabank.pl/klienci-indywidualni-lokata-cloud.
74. Elaniuk G., *Struktura portfela największych banków,* Miesięcznik Finansowy BANK, numer 2016/01, Warszawa 2016.
75. Emerling I., *Działalność kredytowa banku komercyjnego*, Wydawnictwo MARINA, Wrocław 2008.
76. Farhi M., Cintra M.A.M., *The Financial Crisis and the Global Shadow Banking System*, Revue de la regulation no 5, 1Q, http://regulation. revues.org/index7473.html
77. Fedorowicz Z., *Rynek pieniądza i rynek kapitału*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 1997.
78. *Financial Services Skills Council: standards for compliance and anti money laundering*, http://uk.practicallaw.com/5-205-8143?q=.
79. Fiszeder P., *Modele klasy GARCH w empirycznych badaniach finansowych*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. M. Kopernika, Toruń 2009.

80. Flejterski S., Bińkowski T., *Usługi doradztwa finansowego – stan i perspektywa* [w:] A. Panasiuk, K. Rogoziński (red.), *Usługi w Polsce – nauka, dydaktyka i praktyka wobec wyzwań przyszłości*, Tom II, Zeszyty Naukowe US nr 497, Ekonomiczne Problemy Usług nr 20, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008.
81. Flejterski S., *Lokowanie nadwyżek finansowych przez gospodarstwa domowe – homo oeconomicus czy „racjonalność selektywna"?* [w:] *Indywidualni inwestorzy na rynku finansowym*, red. D. Dziawgo, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2004.
82. Flejterski S., Świecka B. (red.), *Elementy finansów i bankowości,* Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2006.
83. Frąckowiak W. (red.), *Fuzje i przejęcia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.
84. Galbarczyk T., Świderska J., *Bank komercyjny w Polsce,* Difin, Warszawa 2011.
85. Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W., *Marketing*, *punkt zwrotny nowoczesnej firmy,* PWE, Warszawa 2000.
86. Garczyński D., *Dobór kluczowych wskaźników ryzyka na potrzeby zarządzania ryzykiem operacyjnym w banku*, „Zarządzanie i Finanse", 1/2/2013.Ÿn.
87. Gąsiorkiewicz L., *Analiza finansowa banków i zakładów ubezpieczeń*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2016.
88. Gasparski W., *Kodeksy i programy etyczne* [w:] Gasparski W. /red. nauk./, *Biznes, etyka, odpowiedzialność*, Wydawnictwo Profesjonalne PWN, Warszawa 2012.
89. Gemzik-Salwach A., *Kształtowanie się marż odsetkowych banków*, eFinanse, NBP, http://www.e-finanse.com/artykuly/167.pdf.
90. Gierałtowski P., *Polityka pieniężna w unii walutowej* [w:] Kowalewski P., Tchorek G. (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro,* Narodowy Bank Polski, Warszawa, 2010.
91. Głogowski E., Münch M., *Nowe usługi finansowe*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
92. Godziszewski B., Haffer M., Stankiewicz M.J., Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Teoria i praktyka zarządzania,* PWE, Warszawa 2011 r.
93. Golawska-Witkowska G., Rzeczycka A., *Inwestycje w instrumenty pochodne na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, Katedra Finansów, WZiEPG, Gdańsk 2009.
94. Gołda M., *Leasing*. Difin, Warszawa 2003.
95. Gołębiowski G. (red.), Grycuk A., Taczała A., Wiśniewski P., *Analiza finansowa przedsiębiorstwa,* Difin, Warszawa 2014.
96. Golec M.M., *Usługi bankowe – podstawowe zagadnienia,* Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 2011.
97. Górska A., Lip W., Siemaszko M., *Prawne i praktyczne aspekty przygotowań Słowacji do zamiany waluty krajowej na euro*, NBP, Warszawa 2008.
98. Gospodarowicz A., Nosowski A. (red.), *Zarządzanie instytucjami kredytowymi,* Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2012.
99. Gospodarowicz A., *Ryzyko operacyjne w banku*, [w:] K. Jajuga (red.), *Zarządzanie ryzykiem*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
100. Gostomski E., *Bankowość międzynarodowa,* Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdański, 2010.
101. Gostomski E., *Covenants jako instrumenty ograniczania ryzyka kredytowego*, Miesięcznik Bank, 2002, nr 9, ss. 60–61.
102. Gostomski E., *Kierunki rozwoju bankowości detalicznej na świecie* [w:] *Współczesna bankowość detaliczna*, Wydawnictwo CeDeWu.pl, Warszawa 2011.
103. GPW, *Szczegółowe zasady obrotu giełdowego w systemie UTP*, przyjęte Uchwałą nr 1038/2012 Zarządu Giełdy z dnia 17.10.2012 r. ze zm.; https://www.gpw.pl/pub/files/PDF/regulacje/SZOG_pl.pdf.
104. Grabczan W., *Rachunkowość menadżerska w zarządzaniu bankiem,* Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1996.
105. Grasela M., *Obligacje zamienne na akcje*, Dom Wydawniczy Ostoja, Kraków 1999.

106. Gray J. H., Harvey T. W., *Znaczenie jakości w działalności bankowej,* NBP, Warszawa 1996.
107. Gryber M., Sowińska-Kobelak D., *Przewodnik po kredycie konsumenckim*, KNF, Warszawa 2014: https://www.knf.gov.pl/Images/Przewodnik%20po%20kred_do_netu_tcm75-39046.pdf.
108. Grzegorczyk F., *Pojęcie instytucji kredytowej w świetle polskiego prawa*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie", nr 690, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2005.
109. Grzegorczyk W., *Marketing bankowy*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Łódź 2007.
110. Grzywacz J. (red.), *Bezpieczeństwo systemów informatycznych w bankach w Polsce*, SGH, Warszawa, 2003.
111. Grzywacz J., *Factoring*, Difin, Warszawa 2005.
112. Grzywacz J., *Marketing w działalności banku*, Difin, Warszawa 2006.
113. Gwizdała J., *Ryzyko kredytowe w działalności banku komercyjnego*, Wydawnictwo UG, Gdańsk 2011.
114. Hampden-Turner Ch., Trompenaars A., *Siedem kultur kapitalizmu*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.
115. Harasim J., *Bankowość detaliczna w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2009.
116. Harasim J., *Oszczędzanie i inwestowanie nadwyżek finansowych przez ludność* [w:] *Oszczędzanie i inwestowanie indywidualne w Polsce*, red. J. Harasim, PTE, Katowice 2007.
117. Harasim J., *Rola franchisingu w systemach dystrybucji detalicznych usług bankowych*, [w:] *Bankowość detaliczna – idee, modele, procesy*, red. Gospodarowicz A., Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 54, Wrocław 2009.
118. Harasim J., *Strategie marketingowe w osiąganiu przewagi konkurencyjnej w bankowości detalicznej,* Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego w Katowicach, Katowice 2004.
119. Harasim J., *Teoretyczne aspekty gromadzenia i inwestowania nadwyżek finansowych przez gospodarstwa domowe* [w:] *Oszczędzanie i inwestowanie indywidualne w Polsce*, red. J. Harasim, PTE, Katowice 2007.
120. Harrison T., *Financial services marketing*, Pearson Education, London 2000.
121. Heffernan S., *Nowoczesna bankowość,* PWN, Warszawa 2007.
122. Hejduk K. I., *On the Way to the Future: the Knowledge-based Enterprise*, "Human Factors and Ergonomics in Manufacturing" 2005, Vol. 15.
123. Hollander Ch., Salzedo S., *Conflicts of interest & Chinese Walls*, http://www.ur.umich.edu/0203/Feb17_03/07.shtml.
124. Hrynkiewicz A., Pawłowska M., *Czy nowy nadzór spełni swoje zadanie? Zmiany w nadzorze finansowym w Europie oraz ich konsekwencje dla Polski*, „Materiały i Studia", Zeszyt nr 289, NBP, Warszawa 2013.
125. *Instytucjonalna organizacja nadzoru finansowego w krajach Unii Europejskiej*, NBP, Departament Systemu Finansowego, Warszawa, 6 listopada 2009 r.
126. Iwanicz-Drozdowska M., Jaworski W. L., Zawadzka Z., *Bankowość. Zagadnienia podstawowe*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2010.
127. Iwanicz-Drozdowska M., Jaworski W.L., Szelągowska A., Zawadzka Z., *Bankowość. Instytucje, operacje, zarządzanie,* Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2013.
128. Iwanicz-Drozdowska M., *Zarządzanie finansowe bankiem*, PWE, Warszawa 2012.
129. Iwanicz-Drozdowska M., *Zarządzanie ryzykiem bankowym*, Poltext, Warszawa, 2012.
130. Jacobi P., Dahmen B., *Bankowa obsługa przedsiębiorstw*, CeDeWu Sp z o.o., Warszawa 2002.
131. Jajuga K., *Elementy nauki o finansach*, PWE, Warszawa 2007.
132. Jajuga K., *Instrumenty pochodne. Anatomia sukcesu. Instytucje i zasady funkcjonowania rynku kapitałowego*, KNF, Warszawa 2009.
133. Jajuga K., *Inwestycje w osobistym planowaniu finansowym*, [w:] K. Jajuga, T. Jajuga (red.), *Inwestycje*, PWN, Warszawa 2008.
134. Jajuga K., *Miary ryzyka rynkowego – część pierwsza*, „Rynek Terminowy" nr 4/1999.
135. Jajuga K., *Rynek wtórny papierów wartościowych*, KNF, Warszawa 2009.

136. Jajuga K., *Zarządzanie ryzykiem rynkowym*, [w:] *Zarządzanie ryzykiem*, Jajuga K. (red.), Warszawa 2007.
137. *Jakość aktywów. Portfel kredytowy, ryzyko i zarządzanie*, NBP, GINB, Warszawa, 2007.
138. Jakubowska A., *Instytucje finansowe podmiotami zasilającymi uczestników rynku w kapitał pieniężny (na wybranych przykładach*, [w:] Kopycińska D. (red.), *Funkcjonowanie gospodarki polskiej po 20 latach transformacji*, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009.
139. Jamka B., *Kierowanie karierą pracowników instrumentem stabilizacji kadr* [w:] *Kapitał ludzki a konkurencyjność przedsiębiorstw*, red. Rybak M., Poltext, Warszawa 2003.
140. Janc A. (red.), *Nowe usługi bankowe na tle wybranych problemów organizacji i zarządzania bankiem uniwersalnym*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001.
141. Janc A., Kraska M., *Credit-scoring – nowoczesna metoda oceny zdolności kredytowej*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2001.
142. Janc, R. Kałużny, *Audyt wewnętrzny i zewnętrzny w banku*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.
143. Jarocka E., *Finanse przedsiębiorstw, systemu bankowego, budżetowego, ubezpieczeń,* Difin, Warszawa 2003.
144. Jawdosiuk B., *ABC inwestowania w fundusze inwestycyjne*, CEDUR, Warszawa 2010.
145. Jaworski W.L., Zawadzka Z., *Bankowość*, Podręcznik akademicki. Poltext, Warszawa 2006.
146. Jewartowski T., *Projekt finance jako metod finansowania inwestycji infrastrukturalnych*, Ruch pracowniczy, ekonomiczny i socjologiczny, 1/2002.
147. Jurkowska A., *Zarządzanie ryzykiem bankowym w świetle Nowej Umowy Kapitałowej* [w] Miklaszewska E. (red.), *Bank na rynku finansowym. Problemy skali, efektywności i nadzoru*, Wolters Kluwer Sp. z o.o., Warszawa 2010.
148. Jurkowski M., *Klasyfikacja klientów*, Intense Group, www.intense.pl [25.09.2016].
149. Kaczorowska S., Kurzyńska-Lipniewicz A., *Prawne aspekty ochrony konsumenta w Polsce i w Unii Europejskiej*, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Witelona w Legnicy, Legnica 2009.
150. Kaliski K., Antczak J., *Wpływ Bazylei III na stabilność sektora bankowego* [w:] A. Alińska (red.) *Eseje o stabilności finansowej*, CeDeWu, Warszawa 2012.
151. Kałużny R., *Ocena i analiza sytuacji majątkowo-finansowej* [w:] A. Gospodarowicz, A. Nosowski (red.), *Zarządzanie instytucjami kredytowymi*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2012.
152. Kałużny R., *Pomiar ryzyka kredytowego banku. Aspekty finansowe i rachunkowe*, Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa 2009.
153. Kania E., Rosiński P., *Ryzyko w działalności bankowej* [w:] *Zarządzanie ryzykiem*, K. Jajuga (red.), PWN, Warszawa 2007.
154. Kao Sh.-Ch., Wu Ch.H., Su P.-Ch., *Which Model is Better for Knowledge Creation?*, "Management Decisions", Vol. 49, No. 7.
155. Kaplan A.M., Haenlein M., Users of the world, unite! The challenges and opportunities of Social Media, "*Business horizons*", 2010, 53 (1).
156. KE, *Dokończenie budowy europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej. Sprawozdanie opracowane przez Jean-Claude'a Junckera, w ścisłej współpracy z Donaldem Tuskiem, Jeroenem Dijsselbloemem, Mario Draghim i Martinem Schulzem*, Bruksela 2015.
157. Kędzior M., Krasodomska J., *Analiza finansowa jako narzędzie oceny działalności banku*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie", nr 785/2008.
158. Keynes J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa 1956.
159. Kisiel M., *Punkty już nie wystarczą – dokąd zmierzają bankowe programy lojalnościowe*?, www.bankier.pl/wiadomosc/ Punkty-juz-niewystarcza–dokad-zmierzaja-bankowe-programy-lojalnosciowe-2277863.html.
160. Klein-Kaska A., *Nadzór nad instytucjami parabankowymi w Polsce – tendencje ogólne*, [w:] Fojcik- Mastalska E., Rutkowska-Tomaszewska E. (red.), *Nadzór nad rynkiem finansowym. Aktualne tendencje i problemy dyskusyjne*, Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, Wrocław 2011.

161. Klimontowicz M., *Aktywa niematerialne jako źródło przewagi konkurencyjnej banku*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2013.
162. Klimontowicz M., *Marketing usług bankowych* [w:] Świderska J., Galbarczyk T., Klimontowicz M., Marczyńska K., *Bank komercyjny w Polsce*, Difin, Warszawa 2016.
163. Kłoskowska A., *„Bourdieu"*, [w:] *Encyklopedia Socjologii*, 1.1, Oficyna Naukowa, Warszawa 1998.
164. KNF, *BION w bankach – mapa klas ryzyka i ich definicje*, Warszawa 2016, https://www.knf.gov.pl/Images/banki_mapa_ryzyk_tcm75-25314.pdf.
165. KNF, *Raport o sytuacji banków w 2015 r.*
166. KNF, *Raport o sytuacji banków w okresie I-IX 2016 r.*, Warszawa 2016.
167. KNF, *Raport o sytuacji banków. Czerwiec 2016*, Warszawa 2016.
168. *Kodeks Dobrej Praktyki Domów Maklerskich*; https://www.arslege.pl/kodeks-dobrej-praktyki-domow-maklerskich/k433/.
169. Kokoszczyński R., *Europejski Bank Centralny* [w:] Kowalewski P., Tchorek G. (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro,* Narodowy Bank Polski, Warszawa, 2010.
170. Kolasa M., *Marketing bankowy*, Wydawnictwo CeDeWu.pl, Warszawa 2011.
171. Koleśnik J. (red.), *Bankowość detaliczna,* Wydawnictwo Difin, Warszawa 2016.
172. Koleśnik J., *Kredyt konsumencki* [w:] J. Koleśnik (red.), *Bankowość detaliczna*, Difin, Warszawa 2016.
173. Koleśnik J., *Rachunki bankowe i rozliczenia pieniężne* [w:] J. Koleśnik (red.), *Bankowość detaliczna,* Difin, Warszawa 2016.
174. Kołodziejczyk K. , *Geneza wspólnotowej waluty euro,* Wydawnictwo Naukowe ScCHOLAR, Warszawa, 2000.
175. Korczyn A., *Leasing na nowych zasadach*, Wydawnictwo Sigma, Skierniewice 2004.
176. Korenik D., *Oszczędzanie indywidualne w Polsce*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2003.
177. Kosiński B., Nowak A. Z., Karkowska R., Winkler-Drews T., *Podstawy współczesnej bankowości*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2017.
178. Kosior A., Rubaszek M. (red.), *Ekonomiczne wyzwania integracji Polskie ze strefą euro,* Narodowy Bank Polski, Warszawa 2014.
179. Kosowska M., *Finansowanie przedsiębiorstwa kredytami i pożyczkami* [w:] A. Bielawska (red.), *Nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009.
180. *Koszty wychowania dzieci w Polsce w 2016. Praca to bezpieczna rodzina*, Raport Centrum im. Adama Smitha, pod kierunkiem prof. dr. hab. A. Surdeja, Gdańsk 2016.
181. Kotler Ph., Kartajaya H., Setiawan I., *Marketing 3.0*, MT Biznes, Warszawa 2010, s. 18.
182. Kotler Ph., *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner i Ska, Warszawa 1994.
183. Kotliński G., *Predykcja zmian w relacjach klient-bank*, [w:] *Bankowość a kryzys na rynkach finansowych*, red. Janc A., Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010, s. 327–330.
184. KotlińskiG., *Marketing usług bankowości korporacyjnej,* w: A. Szelągowska (red.), *Współczesna bankowość korporacyjna*, CeDeWu.pl, Warszawa 2001.
185. Kozłowska-Makóś D., *Charakterystyka modeli współdziałania podmiotów gospodarczych w ramach złożonych struktur kapitałowych*, Zeszyty Politechniki Śląskiej: Organizacja i Zarządzanie z. 64, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2013.
186. Koźmiński A. K., *Zarządzanie w warunkach niepewności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
187. Kozuń-Cieślak G. (red.), *Światowy rynek kapitału. Wybrane zagadnienia. Uwarunkowania, doświadczenia, perspektywy*, Difin, Warszawa 2012.
188. KPMG, *Rynek dóbr luksusowych w Polsce*, Warszawa 2015; https://home.kpmg.com/pl/pl/home/insights/2016/12/raport-rynek-dobr-luksusowych-w-polsce-edycja-2016.html.
189. Krasucka M., Maciejasz-Świątkiewicz M., Pieczarska J., Poskert R., *Produkty i usługi finansowe dla gospodarstw domowych w Polsce*, Uniwersytet Opolski, Opole 2011.

190. Kropiwnicki J., *Ustawa o obligacjach. Komentarz*, LexisNexis sp. z o.o., Warszawa 2010.
191. Krysiak A., Staniszewska A., Wiatr M. S., *Zarządzanie portfelem kredytowym banku,* Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2012.
192. Kuchciak I., *Kreowanie świadomości finansowej wyzwaniem konkurencyjności w niesprzyjającym otoczeniu*, Zarządzanie i Finanse vol. 4, nr 4, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2013.
193. Kufel J. (red.), *Ochrona prawna konsumenta w uregulowaniach publicznoprawnych*, Poznań 1998.
194. Kufel J., Mruk H., *Konsument jako instytucja ekonomiczna i prawna* [w:] J. Kufel (red.), *Ochrona prawna konsumenta w uregulowaniach publicznoprawnych*, Poznań 1998.
195. Kuijlen T., Migut G., *Wykrywanie nadużyć i prania brudnych pieniędzy*, StatSoft Polska, www.statsoft.pl/Portals/0/Downloads/finanse/04fraud.pdf.
196. Kulińska – Sadłocha E., *Finanse i ryzyko w instytucjach kredytowych*, [w:] A. Gospodarowicz, A. Nosowski, (red.), *Zarządzanie instytucjami kredytowymi*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2012.
197. Kulińska-Sadłocha E., *Zarządzanie aktywami i pasywami* [w:] A. Gospodarowicz, A. Nosowski (red.), *Zarządzanie instytucjami kredytowymi*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2012.
198. Kumar A., Saxena A., Suvarna V. K., Ravat V., *Top 10 Trends in Banking in 2016*, Capgemini, www.capgemini.com/banking.
199. Kuziak K., *Koncepcja wartości zagrożonej VaR (Value at Risk)*, StatSoft Polska 2003, www.statsoft.pl.
200. Kwiatkowski W., *System Rezerwy Federalnej,* Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2014.
201. Lange O., *Ekonomia polityczna*. T.1. PWN, Warszawa 1959, s. 209.
202. Łętowska E., *Prawo umów konsumenckich*, C.H. Beck, Warszawa 1999.
203. Lepczyński B., *Konsekwencje wprowadzenia bazylejskich standardów w zakresie płynności dla polskich banków*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia", nr 59/ 2013.
204. Letkowski D., *Modele zmienności w kalkulacjach Value at Risk – ocena i dobór modelu*, „Zarządzanie i Finanse", 2013/R.11, nr 1, cz. 3.
205. Łosiewicz-Dniestrzańska E., *Rola jednostki zapewnienia zgodności z regulacjami w procesie wprowadzania nowego produktu bankowego na rynek*, Studia Ekonomiczne. Współczesne Finanse 5, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach nr 275, 2016.
206. Łosiewicz-Dniestrzańska E., *Ryzyko braku zgodności w banku*, w: Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H Oeconomia, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, vol. 48, nr 4, 2014.
207. Łosiewicz-Dniestrzańska E., *Zarządzanie zgodnością z regulacjami w banku* [w:] A. Nosowski, D. Wawrzyniak, G. Woźniewska (red.), *Oblicza bankowości*, PWE Warszawa 2016.
208. Łukasik G., *Strategie finansowania rozwoju współczesnych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2010.
209. Luoma M., *Investigating the Link Between Strategy and HRD*, "Personnel Review" Vol. 29, No. 6, 2000, p. 769-790.
210. Magdoń A., *Leksykon bankowy*. Edytor, Warszawa 1994.
211. Maik A., *Stan świadomości społecznej w zakresie praw konsumenckich* [w:] K. Firleja, D. Żmiji (red.), *Konsument XXI wieku – myślę i kupuję*, Wydawnictwa Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Tarnowie, Tarnów 2015.
212. Maison D., *Badanie postaw Polaków powyżej 60. roku życia wobec obrotu bezgotówkowego*, NBP, Warszawa 2012.
213. Maison D., *Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego. Raport z badania 2013 i analiza porównawcza z danymi z 2009 r.*, NBP, Warszawa 2013.
214. Majewski P., *Czas na e-biznes*, Helion, Gliwice 2007.
215. Makowicz B., *Compliance w przedsiębiorstwie*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011.
216. Marcinkowska M, *Pojęcie i charakterystyka produktów i usług bankowych* [w:] M. Zaleska (red.), *Bankowość,* Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013.

217. Marcinkowska M., *Corporate Governance w bankach. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.
218. Marcinkowska M., *Standardy kapitałowe banków. Bazylejska Nowa Umowa Kapitałowa w polskich regulacjach nadzorczych*, Regan Press, Gdańsk 2009.
219. Marcinkowska M., Wdowiński P., Flejterski S., Bukowski S., Zygierewicz M., *Wpływ regulacji sektora bankowego na wzrost gospodarczy – wnioski dla Polski*, „Materiały i Studia", nr 305/2014.
220. Marek S., *Elementy nauki o przedsiębiorstwie*. SZG S.A., Szczecin 1999.
221. Margolis J. D., Walsh J. P., People and Profits? The search for the Link between a Company's Social and Financial Performance, Mahwan Erlbaum, New York 2001.
222. Marszałkowska-Krześ E., *Ustawa o Krajowym Rejestrze Sądowym. Komentarz*. LIBRATA Sp. z o.o., Warszawa 2001.
223. Martowski A.S., Kośmider M. (red.), *Przewodnik po leasingu w Polsce*. Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2004.
224. Maslow A.H., *Motivation and Personalisty*, Harper and Row, New York 1954.
225. Maslow A.H., *Teoria hierarchii potrzeb,* [w:] J. Reykowski (red.), *Problemy osobowości i motywacji w psychologii amerykańskiej*, PWN, Warszawa 1964.
226. Mayfield A., 2008. *What is Social Media?*, e-book from iCrossing.
227. Mazurkiewicz L., *Marketing bankowy*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2002.
228. Michałek J. J., *Zarys integracji gospodarczej i walutowej w Europie* [w:] Kowalewski P., Tchorek G. (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro,* NBP, Warszawa 2010.
229. Miklaszewska E. (red.), *Małe banki i instytucje okołobankowe w świetle pokryzysowych regulacji*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2015.
230. Miklaszewska E., Kil K., *The Impact of the 2008 Crisis on the Banking Sectors of the CEE-11 Countries: Multi Level Performance (MLP) Score as a Synthetic Measure of Bank Risk Adjusted Performance*, Econometrics nr 4 (50), 2015.
231. Milewski R.,. Kwiatkowski E., *Podstawy ekonomii,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
232. Milic-Czerniak R. (red.), *Finanse osobiste*, Difin, Warszawa 2016.
233. Milic-Czerniak R., *Business Ethics Education in Banks – Levels and Methods of Education*, "Management and Business Administration. Central Europe" 3/2012.
234. Milic-Czerniak R., *Składanie reklamacji i skarg przez konsumentów usług finansowych.*
235. Miller T, Kim A.B., 2016 *Index of Economic Freedom. Promoting Economic Opportunity and Prosperity*, The Heritage Foundation, 2016.
236. Mitręga-Niestrój K., *Siatka bezpieczeństwa finansowego w Eurosystemie – stan obecny i perspektywy*, [w:] *Rynki finansowe Unii Europejskiej w strefie euro*, Żabińska J. (red.), CeDeWu, Warszawa 2011.
237. Mokrogulski M., Sepielak P., *Produkty strukturyzowane w Polsce w latach 2000-2010*, Materiały i opracowania UKNF, Warszawa, grudzień 2010, https://www.knf.gov.pl/Images/Produkty_Strukturyzowane_2000_2010_tcm75-24095.pdf.
238. Moore H., *Psychology for Business and Industry*, McGraw-Hill, New York 1949.
239. Morawski W., *Zarys powszechnej historii pieniądza i bankowości,* Wydawnictwo TRIO, Warszawa 2002.
240. Murphy C., *Experimental and Personalisty*, Harper and Rother, New York 1937.
241. Murray L., Durkin M., Worthington S., Clark V.,. *From discrete to relational tweeting: on the integration of twitter into relationship banking*, "Journal of Financial services Marketing", 2014, Vol. 19 No. 4, p. 277-290.
242. Nartowski A. S., *Dobre praktyki spółek notowanych na GPW 2016. Podręcznik,* GPW, Warszawa 2016, www.gpw.pl.
243. Nazari J. A., Harremans I. M., Isaac R. G., Kline T. J. B., *Organizational Culture, Climate and IC: an Interaction Analysis*, "Journal of Intellectual Capital" 2011, Vol. 12, No. 2, s. 224–248.
244. NBP, *Diagnoza stanu rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce*, DSP, Warszawa 2013.
245. NBP, *Raport o stabilności systemu finansowego*, Warszawa 2008.
246. NBP, *Raport o stabilności systemu finansowego. Grudzień 2009*, Warszawa 2009.

247. NBP, *Raport o stabilności systemu finansowego. Grudzień 2016*, Warszawa 2016.
248. NBP, *Raport o stabilności systemu finansowego. Luty 2016*, Warszawa 2016.
249. NBP, *Rozwój systemu finansowego w Polsce w roku 2010* (2011, 2012, 2013, 2014), Warszawa 2011 [2012, 2013, 2014, 2015], http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemfinansowy/rozwoj.html.
250. Nicholls R.F., *Promocja i sprzedaż usług bankowych,* OLYMPUS, Warszawa 1997.
251. Niczyporuk P., Talecka A., *Bankowość. Podstawowe zagadnienia,* Wydawnictwo Temida 2, Białystok 2011.
252. Nieborak T., *Przepisy ogólne* [w:] *Ustawa o nadzorze nad rynkiem kapitałowym. Komentarz*, Nieborak T., Sójka T. (red.), Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2011.
253. Niedziółka P., *Analiza potencjalnych korzyści oraz negatywnych konsekwencji wdrożenia norm LCR oraz NSFR w warunkach europejskich*, „Kwartalnik KES Studia i Prace", Bankowość. Sieć bezpieczeństwa i otoczenie banków, t. 3, nr 1 (23)/2015.
254. Niedziółka P., *Skorygowany o ryzyko kredytowe pomiar płynności banku jako narzędzie wsparcia procesu zarządzania stabilnością finansową*, „Problemy Zarządzania", vol. 12, nr 4 (48), t. 1/2014.
255. Niewiadoma M., *Wielopoziomowy system kontroli banków*, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2008.
256. O'Neill A., *An action framework for compliance and governance*, Clinical Governance: An International Journal, Vol. 19 No. 4, 2014.
257. Ofiarski Z., *Ustawa o kredycie konsumenckim. Komentarz*, Wolters Kluwer Business, Warszawa 2014.
258. *Operational Risk Management Policy, Black Sea Trade & Development Bank*, 2015, http://www.bstdb.org/about-us/key-documents/Operational_Risk_Management_policy.pdf.
259. Opolski K., Potocki T., Swist T., *Wealth management. Bankowość dla bogatych*, CeDeWu, Warszawa 2013.
260. Opolski K., Wierzba R. (red.), *ABC Bankowości*, Gdańska Akademia Bankowa, Warszawa 1996.
261. Ossowska M., *Normy moralne. Próba systematyzacji,* PWN, Warszawa 1970.
262. Ostaszewski J. (red.), *Finanse,* Difin, Warszawa 2003.
263. Owsiak S., *Finanse*, PWE, Warszawa 2015.
264. *Pakiet odbiurokratyzowania rynku finansowego,* Urząd Komisji Nadzoru Finansowego (UKNF), 21 grudnia 2010 r.: https://www.knf.gov.pl/Images/Pakiet_tcm75-24990.pdf [13.09.2016].
265. Patterson R., *Kompendium terminów z zakresu finansów po polsku i angielsku*, Patterson R., Warszawa 2015.
266. Patterson R., *Poradnik kredytowy dla bankowców*, Twigger Biblioteka bankowca, Warszawa 1995.
267. Pawłowski M., *Rynek obligacji korporacyjnych w Polsce. Uwarunkowania i perspektywy rozwoju*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2015.
268. Pehlivan, E., *Social spending: Managing the social media mix*, "Business Horizons", 2011.54, 275-282.
269. Perez K., *Fundusze inwestycyjne. Rodzaje, zasady funkcjonowania, efektywność*, Wolters Kluwer, 2012.
270. Piętka R., *Compliance powinien zyskiwać na znaczeniu*, „Biuletyn POU – Zarządzanie zmianami", maj 2010.
271. Pietrzak E., Markiewicz M. (red.), *Finanse, bankowość i rynki finansowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007.
272. Pietrzak J., *Ewolucja usług private banking & wealth management*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2013.
273. Piszewski J., *Finansowanie fuzji i przejęć*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, Zeszyt Naukowy nr 82, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2007.
274. PIU, *Rekomendacje dobrych praktyk na polskim rynku bancassurance w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi*: https://www.piu.org.pl/rekomendacje [15.09.2016].
275. Płókarz R., *Wealth management – standardy zachodnie a pierwsze polskie doświadczenia* [w:] S. Antkiewicz, M. Kalinowski (red.), *Innowacje finansowe*, CeDeWu, Warszawa 2008.

276. Pluskota P., Rumiński R., *Elementy finansów przedsiębiorstwa w:* S.Flejterski, B.Świecka (red.), *Elementy finansów i bankowości,* CeDeWu.pl, Warszawa 2006.
277. Pluta W. (red.), Finanse małych i średnich przedsiębiorstw, PWE, Warszawa 2004.
278. *PN-I-02000 – Technika informatyczna – Zabezpieczenia w systemach informatycznych – Terminologia*, Polski Komitet Normalizacyjny, 2002.
279. Podedworna-Tarnowska D., *Dylematy inwestowania*, Poltext, Warszawa 2011.
280. Polański Z., *Wprowadzenie. System finansowy we współczesnej gospodarce rynkowej*, [w:] *System finansowy w Polsce*, Pietrzak B., Polański Z., Woźniak B. (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2016.
281. *Poradnik dla konsumentów – kredyt konsumencki*, UOKIK, Warszawa 2012: file:///C:/Users/User/AppData/Local/Temp/uokik_poradnik_dla_konsumentow_20121206.pdf [17.09.2016].
282. *Poradnik dla użytkowników dotyczący definicji MŚP*, Komisja Europejska, Ref. Ares (2016)956541, [24.02.2016].
283. Pozsar Z., Adrian T., Ashcraft A., Boesky H. (2010) Shadow Banking, Federal Reserve Bank of New York, Staff Report, Working Paper no 458.
284. Prabhay J., *Lessons from LBOR: moving beyond compliance to explore the dynamics of ethics in banks*, "Finance& common good/ bien commun" 40&41 (Nominated essays the Robin Cosgrove Prize 2012/2013).
285. PriceWaterhouseCoopers *„Know your customer – quick refrence guide",* styczeń 2016, http://www.pwc.com/gx/en/industries/financial-services/publications/anti-money-laundering-know-your-customer-quick-reference-guide.html.
286. *Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision*, September 2008, www.bis.org/publ/bcbs144.html [10.10.2016].
287. *Przelewy natychmiastowe na świecie – wyjątek nie reguła*, http://www.bankier.pl/wiadomosc/Przelewy-natychmiastowe-na-swiecie-wyjatek-nie-regula-3276120.html.
288. Przybylska-Kapuścińska W., *Krytyka celów i instrumentów kreowania polityki pieniężnej współczesnych banków centralnych* [w:] Jaworski W.L., Szelągowska A. (red.) *Współczesna bankowość centralna,* CeDeWu, Warszawa 2012.
289. Pyka I., Nocoń A., Cichorska J., *Nadzwyczajna polityka monetarna banków centralnych a stabilność sektora finansowego,* Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2016.
290. Radwański Z. (red.), *Zielona Księga, optymalna wizja Kodeksu cywilnego w Rzeczypospolitej Polskiej*, Ministerstwo Sprawiedliwości Komisja Kodyfikacyjna Prawa Cywilnego, Warszawa 2006.
291. *Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczpospolitej Polskiej w trzecim etapie unii gospodarczo-walutowej*, NBP, Warszawa 2009, s. 34.
292. Recklies O., *Developing and Maintaining Trust in Retail Banking*, http://www.bankstrategy.eu/international/ downloads/developingandmaintainingtrustinretailbankingfi.pdf [15.05.2012].
293. *Regulamin Rozliczeń Pieniężnych dla Klientów Indywidualnych Banku BPH S.A.*, http://www.bph.pl/repo/bph/indywidualni/konta/dokumenty/Regulamin_Rozlicze__Pieni__nych_dla_Klientow_Indywidualnych_PSD.pdf.
294. *Regulamin Rozliczeń Pieniężnych dla Klientów Komercyjnych Banku BPH S.A.*, http://www.bph.pl/repo/bph/firmy/Regulamin_Rozlicze__Pieni__nych_dla_Firm_i_Klient_w_Korporacyjnych_PSD.pdf
295. *Report on financial structures, European Central Bank. Eurosystem*, October 2015.
296. *Report on financial structures*, European Central Bank. Eurosystem, October 2016.
297. *Revision to the Basel III leverage ratio framework*, Komitet Bazylejski, kwiecień 2016 r.
298. *Risk –based compliance*, 2008, www.betterregulation.nsw.gov.au.
299. *Risk Management & Compliance Framework* http://www.canterbury.ac.nz/ucpolicy/GetPolicy.aspx?file=Risk-Management-And-Compliance-Framework.pdf
300. Rizzo T., *4 methods of segmentation*, ABA Bank Marketing, American Bankers Association, New Orleans 2016.

301. Rogowska E., *Rezerwy na ryzyko związane z działalnością banków*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 2009, nr 24, Uniwersytet Szczeciński.
302. *Rola i zadania Doradcy Finansowego*, „Gazeta Finansowa" [22.01.2010].
303. Romanowski M., *Papiery wartościowe emitowane w serii a pojęcie oferty publicznej*, "Przegląd Prawa Handlowego" nr 3, 2007.
304. Roubini N. Mihm S., *Ekonomia kryzysu*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
305. Rudnicki L., *Zachowania konsumentów na rynku*, Warszawa 2000.
306. Rudnicki L., *Zachowania rynkowe nabywców, Mechanizmy i uwarunkowania,* Kraków 2004.
307. Rutkowska-Tomaszewska E., *Ochrona prawna klienta na rynku usług bankowych*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2013.
308. Rutkowska-Tomaszewska E., *Zasady dobrych praktyk na rynku usług bankowych i ich znaczenie w działalności Bankowego Arbitrażu Konsumenckiego*, Kwartalnik ADR, nr 4(12)/2010.
309. Rymka A. (red.), *Kredyty. Poradnik dla praktyków*, Twigger Biblioteka Bankowca, tom 1, Warszawa 1993.
310. Rytelewska G., *Gospodarstwo domowe* [w:] B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak (red.), *System finansowy w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
311. Safin K. (red.), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem,* Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012.
312. Samson M., *Rozwój idei ochrony konsumenta po 1962 r. konsument w ujęciu prawnym i ekonomicznym*, Optimum, Studia Ekonomiczne nr 3 (63) 2013.
313. Sanchez-Canizares S. M., Munoz A. A., Lopez-Guzman T., *Organizational Culture and Intellectual Capital: a New Model*, "Journal of Intellectual Capital" Vol. 8, No. 3, s. 409–430.
314. Scheiller H. K., *Europejski Bank Centralny. Historia, rola i funkcje,* Europejski Bank Centralny, Frankfurt 2006.
315. Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
316. Sikacz H., *Ocena sytuacji finansowej operacyjnych grup kapitałowych*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
317. Sikora D., Kulczycki A., *Efektywność oddziału banku detalicznego jako czynnik przewagi konkurencyjnej,* Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2008.
318. *Single Euro Payment Area (SEPA)*, "Banking and Finance", European Commission, http://ec.europa.eu/finance/payments/sepa/index_en.htm
319. *Single Euro Payment Area (SEPA). From Concept to Reality*, ECB, Eurosysytem, July 2007.
320. Skinner S. J., *Marketing,* Miffin Company, Boston 1990.
321. Skorwider J., *Gospodarstwo domowe jako podmiot usług doradztwa finansowego w Polsce*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły bankowej we Wrocławiu nr 25, Wrocław 2011.
322. Skory M., *Bancassurance jako forma kooperacji gospodarczej*, [w:] *Aktualne zagadnienia prawa prywatnego*, pod red. E. Marszałkowskiej–Krześ, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 2012.
323. Skowronek–Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2003.
324. Śliwa J., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*. Fundacja rozwoju rachunkowości w Polsce, Warszawa 1998.
325. Śliwiński R., *Kluczowe czynniki międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
326. Smyczek S., *Modele zachowań konsumentów na rynku usług finansowych*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2007.
327. Smyczek S., *Zachowania konsumentów na rynku usług bankowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2001.
328. Sobków P., *Ochronić reputację firmy! Compliance w firmie inwestycyjnej*. Magazyn Compliance i zarządzanie – jesień 2016.
329. Sokół A., Surmacz A.O., Brojak-Trzaskowska M., Porada-Rochoń M., Lubomska-Kalisz J., *Analiza sprawozdań finansowych. Wybrane zagadnienia*, CeDeWu.pl, Warszawa 2010.

330. Sokół, J. *Skuteczność stress-testów jako narzędzia pomiaru ryzyka*, [w:] *Wyzwania gospodarki globalnej*, „Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego", 2012/31.
331. Souza Freitas W. R., Jabobour Ch. J., Santos F. C., *Continuing the Evolution: Towards Sustainable HRM and Sustainable Organizations*, "Business Strategy Series Vol. 12, no. 5, 2011, s. 226–234.
332. Sroka B., *Whistleblowing, czyli zapobieganie zagrożeniom*, Harvard Business Review (Dodatek 4) 2013, http://taxand.pl/attachments/Expert/WHISTLEBLOWING__CZYLI_ZAPOBIEGANIE _ZAGROENIOM_5232d4c04bba11.60996522.pdf.
333. Srokosz W., *Instytucje parabankowe w Polsce*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
334. Stachowicz-Stanusch A., *CRM przewodnik dla wdrażających*, Placet, Warszawa 2007
335. Stiglitz J. E., *Freefall – jazda bez trzymanki*, PTE, Warszawa 2010, s. 197.
336. Stodulny P, *Analiza satysfakcji i lojalności klientów bankowych*, CeDeWu, Warszawa 2009.
337. Stone B., Jacobs R., *Successful direct marketing methods*, McGraw Hill Professional, 2008.
338. Świderska J., *Czynności bankowe jako element określający istotę działania banku,* [w:] Świderska J., Galbarczyk T., Klimontowicz M., Marczyńska K., *Bank komercyjny w Polsce*, Difin, Warszawa 2016.
339. Świderska J., *Pasywne operacje bankowe na rynku pozabankowym* [w:] Świderska J., Galbarczyk T., Klimontowicz M., Marczyńska K., *Bank komercyjny w Polsce*, Difin, Warszawa 2016.
340. Świecka B. *Niewypłacalność gospodarstw domowych: przyczyny – skutki – przeciwdziałanie*, Difin, Warszawa 2009.
341. Świecka B., *Detaliczna bankowość elektroniczna*, CeDeWu, Warszawa 2007.
342. Świecka B., *Usługi, operacje i czynności bankowe* [w:] S. Flejterski, B. Świecka (red.), *Elementy finansów i bankowości,* CeDeWu, Warszawa 2006.
343. *SWIFT bez tajemnic. Jak przelać pieniądze za granicę?* http://biznes.pl/magazyny/finanse/swift-bez-tajemnic-jak-przelac-pieniadze-za-granice/jbmrh
344. Swoboda U.C., *Bankowość detaliczna. Strategie marketingowe i procesy zarządzania,* CeDeWu, Warszawa, 2000.
345. Szczepaniec M., *Marketing relacyjny jako element strategii banków komercyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, 2004.
346. Szczepański J., *Konsumpcja a rozwój człowieka. Wstęp do antropologicznej teorii konsumpcji*, Warszawa 1991.
347. Szczypa P. (red.), *Podstawy rachunkowości. Od teorii do praktyki*, CeDeWu.pl, Warszawa 2016.
348. Szelągowska A. (red.), *Współczesna bankowość korporacyjna*, CeDeWu.pl, Warszawa 2001.
349. Sztompka P., *Socjologia zmian społecznych*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2005.
350. Tchorek G., *Teoretyczne podstawy integracji walutowej* [w:] Kowalewski P., Tchorek G. (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro,* Narodowy Bank Polski, Warszawa, 2010.
351. *The Basel Committee's response to the financial crisis: report to the G20*. http://www.bis.org/publ/bcbs179.pdf [10.10.2016].
352. *The mortgage loan market in the face of supervisory regulations Basel III,* w: *Challenges, Research and Perspectives. Herausforderungen, Forschung Und Perspektiven,* red. G. Hofbauer Und Kollegen, European Research and Working Group (Europaische Forschungs- und Arbeitsgruppe, uni-edition GmbH, Berlin 2014
353. *Treaty establishing the European Stability Mechanism (ESM)*, Brussels, 1st February 2012, http://europa.eu/rapid/press-release_DOC-12-3_en.htm [25.01.2017].
354. Trompenaars F., Hampden-Turner Ch., *Siedem wymiarów kultury*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.
355. UKIE, *Analiza zmian w prawie polskim w związku z przystąpieniem do Unii Europejskiej – konsekwencje dla konsumentów i przedsiębiorców*, Warszawa 2003.
356. UKNF, *Metodyka badania i oceny nadzorczej banków komercyjnych, zrzeszających i spółdzielczych* (Metodyka BION), Warszawa, kwiecień 2016.
357. *Umowa o przekazywaniu i uwspólnianiu składek na rzecz Jednolitego Funduszu Restrukturyzacji i Uporządkowanej Likwidacji*, Bruksela, 21 maja 2014 r., EU/SRF, http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=PL&f=ST%208457%202014%20INIT.

358. UOKiK, *Polityka konsumencka na lata 2014-2018*, Warszawa 2014: http://docplayer.pl/6381096-Polityka-konsumencka-na-lata-2014-2018-warszawa-luty-2014-r.html [15.09.2016].
359. Urbankowska-Bąk K., *Identyfikacja ryzyka i czynniki ryzyka. Klasyfikacja zdarzeń ryzyka operacyjnego*, [w:] M. Iwanicz-Drozdowska, (red.), *Zarządzanie ryzykiem bankowym*, Poltext, Warszawa 2012.
360. *Ustalenia KSF i rekomendowane działania w odniesieniu do instytucji parabankowych*, Komitet Stabilności Finansowej, 16 sierpnia 2012, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/aktualnosci/ wiadomosci_ 2012/20120816_kom.html.
361. Violino M., van Collie S., *Techniki bankowości detalicznej*, Związek Banków Polskich, Warszawa 1996.
362. Waglowski P., *Ochrona praw konsumenta*, PARP, Warszawa 2009.
363. Waliszewski K., *Doradztwo finansowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2010.
364. Waliszewski K., *Europejskie standardy doradztwa finansowego w Polsce* [w:] I. Pyka, J. Cichorska (red.), *Finanse w niestabilnym otoczeniu – dylematy i wyzwania. Bankowość*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, 2012.
365. Waliszewski K., *Nadzór i licencjonowanie doradców finansowych i pośredników kredytowych a stabilność i bezpieczeństwo polskiego systemu bankowego*, [w:] A. Janc (red.), *Stabilizowanie systemu bankowego w czasie kryzysu finansowego,* Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2010.
366. Waliszewski K., *Standaryzacja w obszarze pośrednictwa i doradztwa kredytowego w Polsce w kontekście działań Związku Banków Polskich i Związku Firm Doradztwa Finansowego*, Konińskie Studia Społeczno-Ekonomiczne nr 1, Konin 2015.
367. Walkowiak K., *Znaczenie jakości usług bankowych*, „Marketing Serwis" 1997, nr 3.
368. Warren H.C., *Human Psychology*, Houghton Mifflin Comp, Boston 1919.
369. Wawrzyniak D., *Ryzyko informatyczne w działalności bankowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, 2012.
370. Webley P., Nyhus E., *Inter-temporal choice and self-control, saving and borrowing*, [w:] *The Cambridge handbook of psychology and economic behavior*, red. A. Lewis, Cambridge University Press, Cambridge 2008.
371. Węc J.J., *Proces konstytuowania unii bankowej. Geneza, podstawy prawne, cele i zasady działania*, „Rocznik Integracji Europejskiej", nr 8/2014.
372. Wei J.-T., Lin S.-Y.,Wu H.-H., *A review of the application of RFM model*, African Journal of Business Management Vol. 4(19), December Special Review, 2010.
373. Wiatr M. S. (red.), *Bankowość korporacyjna,* Difin, Warszawa 2012.
374. Wiatr M. S., *Indywidualne ryzyko kredytowe. Elementy systemu*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, 2011.
375. Wiatr M. S., *Ryzyko kredytowe*, w: *Bankowość*, pod red. M. Zaleskiej, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013.
376. Wiatr M. S., *Zarządzanie indywidualnym ryzykiem kredytowym. Elementy systemu*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2011.
377. Willmann M., *Klient indywidualny i instytucjonalny* [w:] A. Gospodarowicz, A. Nosowski (red.), *Zarządzanie instytucjami kredytowymi,* Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2012.
378. Wilson A.M., *The changing nature of the marketing function within retail banks and building societies*., Conference British Academy of Management, 1992.
379. Wiśniewski M., *Ocena zdolności kredytowej gminy*, Difin, Warszawa 2011.
380. Włodarczyk-Śpiewak K., *System ochrony konsumenta w Polsce*, file:///C:/Users/User/Desktop/artykuły %20wrzesień/rozdział%20ECB/ochrona%20konsumenta/12.pdf [15.09.2016].
381. Wójcik C., *Integracja ze strefą euro. Teoretyczne i praktyczne aspekty konwergencji,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
382. Wójcik E., *Konkurencja na rynku oszczędności w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2014.
383. Wójcik J. W., *Oszustwa finansowe. Zagadnienia kryminologiczne i kryminalistyczne,* Wydawnictwo JWW, Warszawa 2008.

384. Worthington S., Edwards V., *Changes In payments markets, past, present and future. A comparison between Australia and UK*, „International Journal of Bank Marketing" 2000, nr 18/5.
385. Wrotek A., *UTP nowy system transakcyjny na GPW nowe szanse dla wszystkich grup inwestorów*, GPW S.A., Leszno 2013.
386. Wszelaki A., *Różnice w sporządzaniu sprawozdania finansowego banku według Ustawy o rachunkowości i Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej,* „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 832 Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia" nr 71/2014.
387. *Wytyczne tworzenia produktu,* Materiały niepublikowane wybranego banku komercyjnego, 2008.
388. Young S., *Etyczny kapitalizm*, METAmorfoza, Wrocław 2005.
389. Zając J., *Instrumenty pochodne stóp procentowych i kursu walutowego w praktyce*, K.E. Liber, Warszawa 2003.
390. Zaleska M. (red.), *Bankowość,* Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013.
391. Zaleska M. (red.), *Współczesna bankowość,* Difin, Warszawa 2008.
392. Zaleska M., *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa przez analityka bankowego,* Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2012.
393. Zaleśkiewicz T., *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.
394. Zaremba A., *Giełda – podstawy inwestowania*, Helion, Gliwice 2010.
395. *Zarządzanie ryzykiem* pod red. K. Jajugi, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
396. Zawadzka Z., *Zarządzanie ryzykiem w banku komercyjnym*, Poltext, Warszawa 1996
397. ZBP, *Kodeks Etyki Bankowej*, Warszawa 2013: https://zbp.pl/public/repozytorium/ dla_konsumentow/rekomendacje/KEB_final_WZ.pdf [15.09.2016].
398. ZBP, *Rekomendacji Związku Banków Polskich dotyczącej dobrych praktyk w zakresie przenoszenia rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych dla klientów indywidualnych na polskim rynku bankowym*: https://zbp.pl/public/repozytorium/dla_bankow/rady_i_komitety/bankowosc_detaliczna/Ocena_wdrozenia_Rekomendacji_ZBP_w_zakresie_przenoszenia_rachunkow_bankowych_03.2011.pdf [15.09.2016].
399. Zhang J., Lu J., Zhang G., *An Intelligent Classification Method in Bank Customer Relationship Management*, "New Mathematics and Natural Computation" 2007, Vol. 3, No. 1, s. 111–121.
400. Zięba F., Waliszewski K., *Polski rynek doradztwa finansowego na tle największych rynków europejskich*, Gazeta Finansowa, 22-28 maja 2015.
401. Zielewski P, *Polska bankowość zaczęła się od korporacji,* Forbes, 19 listopad 2015 r.
402. Żurawik B, Żurawik W., *Marketing bankowy*, PWE, Warszawa 1995.
403. Żurawik B., Żurawik W., *Marketing usług finansowych,* PWN, Warszawa, 1999.
404. Żurawik B., Żurawik W., *Zarządzanie marketingiem w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 1996.
405. Żywicka A., Wołowiec T., *Nadzór bankowy w dobie integracji nadzoru finansowego w Polsce – rys historyczny*, „Zeszyty Naukowe WSEI seria: Administracja" 4(1/2014).

Akty prawne

1. Dyrektywa Komisji 2011/90/UE z dnia 14 listopada 2011 r. zmieniająca część II załącznika I do dyrektywy 2008/48/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, zawierająca dodatkowe założenia do obliczania rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania, DzUrz UE L 296/35-37; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32011L0090&from=PL.
2. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2002/87/WE z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie dodatkowego nadzoru nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń oraz przedsiębiorstwami inwestycyjnymi konglomeratu finansowego i zmieniająca dyrektywy Rady 73/239/EWG, 79/267/EWG, 92/49/EWG, 92/96/EWG, 93/6/EWG i 93/22/EWG oraz dyrektywy 98/78/EWG i 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady; DzUrz UE L 35/1-27; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32002L0087&from=PL).
3. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2004/39/WE z dnia 21 kwietnia 2004 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych (zmieniająca dyrektywę Rady 85/611/EWG i 93/6/EWG i dyrektywę 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz uchylająca dyrek-

tywę Rady 93/22/EWG) – MiFID,; DzUrz UE L 145; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32004L0039.

4. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2005/60/WE, z dnia 26.10.2005 r. w sprawie przeciwdziałania korzystaniu z systemu finansowego w celu prania pieniędzy oraz finansowania terroryzmu, DzUrz UE L 309/15 z 2005.; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex:32005L0060.
5. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2006/31/WE z dnia 5 kwietnia 2006 r. zmieniająca dyrektywę 2004/39/WE w sprawie rynków instrumentów finansowych w odniesieniu do niektórych terminów; DzUrz UE L 114/60; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex%3A32006L0031.
6. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2006/48/WE z dnia 14 czerwca 2006 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe, DzUrz UE L 177/1; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006L0048&from=PL.
7. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2007/64/WE 2007/64/WE z dnia 13 listopada 2007 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego zmieniającą dyrektywy 97/7/WE, 2002/65/WE, 2005/60/WE i 2006/48/WE i uchylającą dyrektywę 97/5/WE; DzUrz UE L 319/1 ze zm.; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=celex%3A32007L0064.
8. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2008/48/WE z dnia 23 kwietnia 2008 r. w sprawie umów o kredyt konsumencki oraz uchylająca dyrektywę Rady 87/102/EWG; DzUrz UE L 133/66; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex:32008L0048.
9. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2009/110/WE z dnia 16 września 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje pieniądza elektronicznego oraz nadzoru ostrożnościowego nad ich działalnością, zmieniająca dyrektywy 2005/60/WE i 2006/48/WE oraz uchylająca dyrektywę 2000/46/WE; DzUrz UE L 267/7-17; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:32009L0110.
10. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 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; DzUrz UE L 176/338-436; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=CELEX%3A32013L0036).
11. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2014/17/UE z dnia 4 lutego 2014 r. w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi i zmieniająca dyrektywy 2008/48/WE i 2013/36/UE oraz rozporządzenie (UE) nr 1093/2010; DzUrz UE L 60/34-85; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0017&from=PL.
12. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2014/17/UW z dnia 4 lutego 2014 r., w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi i zmieniająca dyrektywy 2008/48/WE i 2013/36/UE oraz rozporządzenie (UE) nr 1093/2010; Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L 60/34
13. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2014/49/UE z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie systemu gwarancji depozytów; DzUrz UE L 173/149-178; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0049).
14. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 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; DzUrz UE L 173/190-348; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex%3A32014L0059.
15. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę

2011/61/UE; DzUrz UE L 173/349; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0065).
16. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2014/92/UE z dnia 23 lipca 2014 r. w sprawie porównywalności opłat związanych z rachunkami płatniczymi, przenoszenia rachunku płatniczego oraz dostępu do podstawowego rachunku płatniczego; DzUrz UE L 257/214-246; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0092.
17. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, zmieniająca dyrektywy 2002/65/WE, 2009/110/WE, 2013/36/UE i rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 oraz uchylająca dyrektywę 2007/64/WE,; Dz.Urz. UE z dnia 23 grudnia 2015 r. L 337/35-127; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32015L2366.
18. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/849 z dnia 20 maja 2015 r. w sprawie zapobiegania wykorzystywaniu systemu finansowego do prania pieniędzy lub finansowania terroryzmu, zmieniająca rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 648/2012 i uchylająca dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2005/60/WE oraz dyrektywę Komisji 2006/70/WE; DzUrz UE L 141/73; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32015L0849.
19. Dyrektywa Wykonawcza Komisji (UE) 2015/2392 z dnia 17 grudnia 2015 r. w sprawie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 w odniesieniu do zgłaszania właściwym organom rzeczywistych lub potencjalnych naruszeń tego rozporządzenia, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015L2392&from=PL.
20. Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej, Rady, Europejskiego Banku Centralnego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów oraz Europejskiego Banku Inwestycyjnego. *Działanie na rzecz stabilności, wzrostu gospodarczego i zatrudnienia,* Komisja Europejska, Bruksela, dnia 30.5.2012 r., COM(2012) 299 final.
21. Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów z dnia 3.10.2012 r. – *Akt o jednolitym rynku II. Razem na rzecz nowego wzrostu gospodarczego* (Tekst mający znaczenie dla EOG).
22. Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 23 sierpnia 2016 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o kredycie konsumenckim, Dz.U. 2011 nr 126 poz. 715 t.j. Dz.U. 2016 poz. 1528.
23. Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 7 listopada 2016 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy – Prawo bankowe, Dz.U. 1997 nr 140 poz. 939 t.j. Dz.U. 2016 poz. 1988.
24. Protokół (nr 13) w sprawie kryteriów konwergencji wymieniony w art. 140 ust. 1 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej; https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/c_32620121026pl_protocol_13.pdf.
25. Rekomendacja A – dotycząca zarządzania ryzykiem towarzyszącym zawieraniu przez banki transakcji na rynku instrumentów pochodnych, KNF, Warszawa 2010; https://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja%20A_2010.05.05_tcm75-22718.pdf.
26. Rekomendacja C dotycząca zarządzania ryzykiem koncentracji, Warszawa, maj 2016; http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_C_2016_tcm75-47196.pdf
27. Rekomendacja G dotycząca zarządzania ryzykiem stopy procentowej w bankach, KNB, Warszawa 2002; https://www.knf.gov.pl/Images/rekomendacja_g_tcm75-8554.pdf.
28. Rekomendacja H dotycząca systemu kontroli wewnętrznej w bankach – Projekt, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2016, https://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_H_tcm75-48371.pdf.
29. Rekomendacja H dotycząca systemu kontroli wewnętrznej w banku, KNF, Warszawa 2011; https://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_H_2011_tcm75-26995.pdf.
30. Rekomendacja I dotycząca zarządzania ryzykiem walutowym w bankach oraz zasad dokonywania przez banki operacji obciążonych ryzykiem walutowym, KNF, Warszawa 2010; https://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_I_tcm75-8559.pdf.

31. Rekomendacja R dotycząca zasad identyfikacji bilansowych ekspozycji kredytowych, które utraciły wartość, wyznaczania odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości bilansowych ekspozycji kredytowych oraz rezerw na pozabilansowe ekspozycje kredytowe, UKNF, Załącznik do uchwały nr 151/2011 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 7 czerwca 2011r, http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_R_07_06_2011_tcm75-26628.pdf.
32. Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi finansującymi nieruchomości oraz zabezpieczonymi hipotecznie (zmieniająca rekomendację z 2010 r.), KNF, Warszawa 2013; https://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_S_18_06_2013._tcm75-34880.pdf.
33. Rekomendacja T dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych, KNF, Warszawa 2013; https://www.knf.gov.pl/Images/RekomendacjaT_tcm75-33586.pdf.
34. Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) 2015/61 z dnia 10 października 2014 r. uzupełniające Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 w odniesieniu do wymogu pokrycia wypływów netto dla instytucji kredytowych; DzUrz UE L 11/1; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32015R0061.
35. Rozporządzenie Europejskiego Banku Centralnego (UE) nr 1071/2013 z dnia 24 września 2013 r. dotyczące bilansu sektora monetarnych instytucji finansowych; DzUrz UE L 297/1-50; https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/02013r1071-20131127-pl.pdf).
36. Rozporządzenie Europejskiego Banku Centralnego (UE) nr 1075/2013 z dnia 18 października 2013 r. w sprawie danych statystycznych w zakresie aktywów i pasywów podmiotów sekurytzacyjnych (EBC/2013/40); DzUrz UE L 297/107-121; https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/pl_02013r1075-20131127-pl.pdf).
37. Rozporządzenie Komisji (UE) nr 2015/2406 z dnia 18 grudnia 2015 r. zmieniającym rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Standardu Rachunkowości 1; DzUrz UE L 333/97; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32015R2406.
38. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 1 października 2010 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości banków, t.j., DzU 2013, poz. 329 ze zm.; file:///C:/Users/User/Downloads/D20130329%20(1).pdf).
39. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków, t.j., DzU 2015, nr 235, poz. 1589; poz. 2066; file:///C:/Users/User/Downloads/D20152066.pdf.
40. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 września 2001 r. w sprawie określenia wzoru rejestru transakcji, sposobu jego prowadzenia oraz trybu dostarczania danych z rejestru Generalnemu Inspektorowi Informacji Finansowej; DzU nr 113, poz. 1210 ze zm.; http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20011131210.
41. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1024/2013 z dnia 15 października 2013 r. powierzające Europejskiemu Bankowi Centralnemu szczególne zadania w odniesieniu do polityki związanej z nadzorem ostrożnościowym nad instytucjami kredytowymi (Dz.Urz. UE 29.10.2013, L 287/63-89), http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R1024&from=en.
42. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1092/2010 z dnia 24 listopada 2010 r. w sprawie unijnego nadzoru makroostrożnościowego nad systemem finansowym i ustanowienia Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego (Dz.Urz. UE 15.12 2010, L 331/1-11), https://www.esrb.europa.eu/shared/pdf/101216_ESRB_establishment.pl.pdf?b288803f3cc-5c02e492652079445a918.
43. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1093/2010 z dnia 24 listopada 2010 r. w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru (Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego), zmiany decyzji 716/2009/WE oraz uchylenia decyzji Komisji 2009/87/WE (Dz.Urz.

UE 15.12.2010, L 331/12-47), http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010R1093&from=PL.

44. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1094/2010 z dnia 24 listopada 2010 r. w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru (Europejskiego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych), zmiany decyzji nr 716/2009/WE i uchylenia decyzji Komisji 2009/79/WE (Dz.Urz.UE 15.12.2010, L331/48-83), http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:331:0048:0083:PL:PDF.
45. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1095/2010 z dnia 24 listopada 2010 r. w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru (Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych) (Dz.Urz. UE 15.12.2010, L 331/84-119), http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:331:0084:0119:PL:PDF.
46. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 2015/2365 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie przejrzystości transakcji finansowych z użyciem papierów wartościowych i ponownego wykorzystania oraz zmiany rozporządzenia (UE) nr 648/2012; DzUrz UE L 337/1-34 ze zm.; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX%3A32015R2365).
47. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 2015/751 z dnia 29 kwietnia 2015 r. w sprawie opłat *interchange* w odniesieniu do transakcji płatniczych realizowanych w oparciu o kartę; DzUrz UE L 123/1-15; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32015R0751
48. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 260/2012 z dnia 14 marca 2012 r. ustanawiające wymogi techniczne i handlowe w odniesieniu do poleceń przelewu i poleceń zapłaty w euro oraz zmieniające rozporządzenie (WE) nr 942/2009, Dz.Urz. UE 30.03. 2012, L 92/22-37, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32012R0260&from=PL.
49. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 549/2013 z dnia 21 maja 2013 r. w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej (ESA 2010), Dz. Urz. UE L174/1; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0549&qid=1484920020842&from=EN.
50. 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 (Tekst mający znaczenie dla EOG); DzUrz UE L 176/1; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=CELEX%3A32013R0575.
51. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r., w sprawie nadużyć na rynku, DzU UE L.2014.173.1., http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32014R0596.
52. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 600/2014 z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012 (Dz. Urz. L 173/84); http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R0600&qid=1484923651703&from=EN.
53. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 806/2014 z dnia 15 lipca 2014 r. ustanawiające jednolite zasady i jednolitą procedurę restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji instytucji kredytowych i niektórych firm inwestycyjnych w ramach jednolitego mechanizmu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji oraz jednolitego funduszu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji oraz zmieniające rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 (Dz Urz. UE 30.07.2014, L 225/1-90), http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R0806&from=EN.
54. Rozporządzenie Wykonawcze Komisji (UE) 2016/347 z dnia 10 marca 2016 r. ustanawiające wykonawcze standardy techniczne w odniesieniu do określonego formatu list osób mających dostęp do informacji poufnych i ich aktualizacji zgodnie z rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX%3A32016R0347.

55. Rządowy projekt ustawy o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami; http://orka.sejm.gov.pl/Druki8ka.nsf/Projekty/8-020-455-2017/$file/8-020-455-2017.pdf.
56. Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana), DzUrz UE C 326/47; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=PL.
57. Uchwała Komisji Nadzoru Bankowego nr 258/2011 z dnia 4 października 2011 r. w sprawie szczegółowych zasad funkcjonowania systemu zarządzania ryzykiem i systemu kontroli wewnętrznej oraz szczegółowych warunków szacowania przez banki kapitału wewnętrznego i dokonywania przeglądów procesu szacowania i utrzymywania kapitału wewnętrznego oraz zasad ustalania polityki zmiennych składników wynagrodzeń osób zajmujących stanowiska kierownicze w banku, Dz. Urz. KNF nr 11, poz.42, https://www.knf.gov.pl/Images/uchwala_258_tcm75-27888.pdf.
58. Uchwała Komisji Nadzoru Finansowego nr 208/2011 z dnia 22 sierpnia 2011r. w sprawie szczegółowych zasad i warunków uwzględniania zaangażowań przy ustalaniu przestrzegania limitu koncentracji zaangażowań i limitu dużych zaangażowani, https://www.knf.gov.pl/Images/U_208_2011_tcm75-27354.pdf.
59. Uchwała Komisji Nadzoru Finansowego nr 386/2008 z dnia 17 grudnia 2008 r. w sprawie ustalenia wiążących banki norm płynności (zastępująca uchwałę nr 9/2007 KNB), https://www.knf.gov.pl/Images/Uchwala%20nr%20386_tcm75-9583.pdf.
60. Uchwała Komitetu Stabilności Finansowej nr 11/2016 z dnia 10 sierpnia 2016 r. w sprawie wysokości wskaźnika bufora antycyklicznego, https://www.nbp.pl/nadzormakroostroznosciowy/podstawa/uchwala_ksfm_11_10-08-2016.pdf.
61. Uchwała Zarządu Narodowego Banku Polskiego nr 53/2011 z dnia 22 września 2011 r. w sprawie trybu i szczegółowych zasad przekazywania przez banki do Narodowego Banku Polskiego danych niezbędnych do ustalania polityki pieniężnej i okresowych ocen sytuacji pieniężnej państwa oraz oceny sytuacji finansowej banków i ryzyka sektora bankowego (Dz. Urz. NBP nr 14, poz. 15, z późn. zm), https://www.nbp.pl/statystyka/sprawozdawczosc/form/uchwala_53_2011.pdf.
62. Ustawa z 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim, Dz.U. z 2014 r., poz. 1497, brzmienie od 11.04. 2016 r., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20111260715.
63. Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, tekst jednolity, Dz.U. z 2015 r., poz. 121, poz. 591, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941210591.
64. Ustawa z dnia 10 czerwca 2016 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji, Dz.U. z 2016 r. poz. 996, http://dziennikustaw.gov.pl/du/2016/996.
65. Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, Dz.U. 2015, nr 0, poz. 1844, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150001844.
66. Ustawa z dnia 12 lutego 2009 r. o udzielaniu przez Skarb Państwa wsparcia instytucjom finansowym, Dz.U. 2009, nr 39, poz. 308, z późn. zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20090390308.
67. Ustawa z dnia 14 marca 2003 r. o Banku Gospodarstwa Krajowego, Dz.U. 2003, nr 65, poz. 594 z późn.zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20030650594.
68. Ustawa z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach, Dz.U. z 2015 r. nr 0, poz. 238; http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150000238.
69. Ustawa z dnia 15 stycznia 2016 r. o podatku od niektórych instytucji finansowych, Dz.U. 2016 poz. 68, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20160000068.
70. Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, Dz.U. 2000, nr 94, poz. 1037 z późn.zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20000941037.
71. Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Dz. U. z 2003 r. nr 153, poz. 1503, z późn. zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19930470211.

72. Ustawa z dnia 16 listopada 2000 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu, Dz. U. 2000 nr 116 poz. 1216 ze zm., tekst jednolity: Dz. U. z 2016 r. poz. 299, 615, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20001161216.
73. Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, Dz.U. 2007 nr 50 poz. 331.
74. Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze, Dz.U. 1982, nr 30, poz. 2010 z późn.zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19820300210.
75. Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych, Dz.U. 2011, nr 199, poz. 1175 z późn. zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20111991175.
76. Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. 2004 nr 173 poz. 1807, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20041731807.
77. Ustawa z dnia 20 listopada 1998r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz. U. z 1998 r. nr 144, poz. 930 z późn.zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19981440930.
78. Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym, Dz.U. 2006, nr 157, poz. 1119 z późn.zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20061571119.
79. Ustawa z dnia 23 kwietnie 1964 r. Kodeks Cywilny, Dz. U. z 2016 r., poz. 380, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19640160093.
80. Ustawa z dnia 23 października 2014 r. o odwróconym kredycie hipotecznym, Dz. U. z 2014 r. poz. 1585, z 2015 r. poz. 1844, (z późn. zmianami), http://dziennikustaw.gov.pl/DU/2014/1585.
81. Ustawa z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym, Dz.U. 2007 nr 171 poz. 1206, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20071711206.
82. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz. U. z 2016 r. poz. 2032 ze zm.; http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20160002032.
83. Ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. Prawo dewizowe, Dz.U. 2012, poz. 826; http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20120000826.
84. Ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi, Dz.U. 2004, nr 146, poz. 1546 z późn.zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20041461546.
85. Ustawa z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych, Dz.U.1997, nr 139, poz. 934 z późn.zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19971390934.
86. Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, Dz.U. z 2016 r. poz. 1636; http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20160001636.
87. Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Dz.U. z 2016 r., nr 0, poz. 1639; http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20160001639.
88. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o listach zastawnych i bankach hipotecznych, Dz.U.1997, nr 140, poz. 940 z późn.zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19971400940.
89. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim, Dz. U. 1997 nr 140 Poz. 938, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19971400938.
90. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, Dz.U. 2000, nr 137, poz. 926 z późn.zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19971370926.
91. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, Dz. U. z 2015 r., poz. 128, brzmienie od 1.07.2016 r., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150000128.
92. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. 1994 nr 121 poz. 591, z późn. zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941210591.
93. Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o nadzorze makroostrożnościowym nad systemem finansowym i zarządzaniu kryzysowym w systemie finansowym, Dz.U. 2015, poz. 1513, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150001513.

94. Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks Karny, Dz.U. z 1997 r. nr 88, poz. 553, z późn. zm., tekst jednolity, stan prawny na lipiec 2016 r., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19970880553.
95. Ustawa z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających, Dz.U. 2000, nr 119, poz. 1252 z późn.zm., http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20001191252.
96. Ustawa z dnia 7 maja 2009 r. o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym, Dz.U. 2009 nr 77 poz. 649, http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20090770649.
97. Wytyczne EBA z 16 grudnia 2014 r. w sprawie kryteriów określania warunków stosowania art. 131 ust. 3 dyrektywy 2013/36/UE1 w odniesieniu do oceny innych instytucji o znaczeniu systemowym (EBA/GL/2014/10).
98. Zalecenie Komisji z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw *(notyfikowane jako dokument nr C(2003) 1422),* 2003/361/WE, Załącznik I. Definicja mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw przyjęta przez Komisję.

Inne źródła

Dane Banku Światowego.
Dane EBC.
Dane EBF.
Dane EFAMA.
Dane Eurostat.
Raport bieżący Banku BGŻ BNP Paribas S.A. nr 33/2016.
Raport bieżący Banku Millennium S.A. nr 37/2016.
Raport bieżący Banku Pekao S.A. nr 20/2016.
Raport bieżący Banku Zachodniego WBK S.A. nr 34/2016.
Raport bieżący Getin Noble Banku S.A. nr 137/2016.
Raport bieżący ING Banku Śląskiego S.A. nr 34/2016.
Raport bieżący mBanku S.A. nr 83/2016.
Raport bieżący PKO BP S.A. nr 49/2016.
Raport bieżący Raiffeisen Bank Polska S.A. nr 4/2016.
www..ec.europa.eu/eurostat.
www.bankier.pl
www.biec.org.
www.comperia.pl/lokaty_strukturyzowane
www.consilium.europa.eu/pl/.
www.data.worldbank.org/
www.direct.money.pl
www.druki.gofin.pl/sprawozdania-finansowe-dla-jednostek-innych-niz-banki,wzory,134.html
www.ebf-fbe.eu/publications/statistics/
www.ec.europa.eu/economy.
www.ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts/data/database
www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html
www.ecb.europa.eu/stats/money/aggregates/bsheets/html/index.en.html
www.efama.org/statistics/SitePages/Asset%20Management%20Report.aspx,
www.effp.pl.
www.fatf-gafi.org
www.forbes.pl
www.frob.pl.
www.gpw.pl/utp.

www.inflation.eu/inflation-rates/poland/historic-inflation/cpi-inflation-poland.aspx
www.ipsos.pl/nastroje-konsumenckie
www.izfa.pl/poradnik,25/38,podzial-funduszy-inwestycyjnych.html.
www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html
www.leasing.org.pl/o_leasingu/leasing-w-polskim-prawie.
www.leasing.org.pl/o_leasingu/produkt-finansowy.
www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/giif/system
www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/integracja-ze-strefa-euro/aktualnosci.
www.nbp.pl/nadzormakroostroznosciowy/komunikaty/2016-08-10.aspx (10.10.2016).
www.nbp.pl/publikacje/koniunktura/raport_1_kw_2017.pdf
www.nbp.pl/publikacje/przedsiebiorstwa/raport_03_2016.pdf
www.planowanie-finansowe.pl
www.sepapolska.pl
www.stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rachunki-narodowe/kwartalne-rachunki-narodowe/rachunki-kwartalne-produktu-krajowego-brutto-w-latach-2010-2015,6,10.html
www.uokik.gov.pl/
www.zbp.pl/dla-bankow/zespoly-rady-i-komitety/podaj-nazwe/obrot-bezgotowkowy/koalicja.

PODZIĘKOWANIA OD WYDAWCY

Związek Banków Polskich jako wydawca podręcznika *Bankowość dla Praktyków Europejski Certyfikat Bankowca EFCB 3E* składa serdecznie podziękowania wszystkim, którzy przyczynili się do powstania tego podręcznika.

Szczególne wyrazy uznania kierujemy do Redaktora Naukowego Pani dr Moniki Klimontowicz za wielkie zaangażowanie i wzorową współpracę z Autorami. Dziękujemy wszystkim Autorom i całemu środowisku uczelni wyższych – uczestników Systemu Standardów Kwalifikacyjnych w Bankowości Polskiej, którzy przyczynili się do powstania tego dzieła. Jesteśmy przekonani, że Państwa praca przyczyni się do podwyższenia poziomu wiedzy obecnych i przyszłych pracowników sektora bankowego.