

Nr 1(58) 2015

ISSN 1429-2939

BEZPIECZNY BANK



BANKOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY

Nr 1(58) 2015

BEZPIECZNY BANK



BANKOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY

BEZPIECZNY BANK jest czasopismem wydawanym przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny od 1997 roku, poświęconym zagadnieniom stabilności systemu finansowego, ze szczególnym uwzględnieniem systemu bankowego.

KOMITET REDAKCYJNY:

Jan Szambelańczyk – redaktor naczelny
Małgorzata Iwanicz-Drozdowska
Ryszard Kokoszczyński
Monika Marcinkowska
Bogusław Pietrzak
Jan Krzysztof Solarz
Małgorzata Polak – sekretarz redakcji
Ewa Teleżyńska – sekretarz redakcji

RADA PROGRAMOWO-NAUKOWA:

Ludwik Kotecki – Przewodniczący
Dariusz Filar
Bogusław Grabowski
Andrzej Gospodarowicz
Krzysztof Markowski
Leszek Pawłowicz
Krzysztof Pietraszkiewicz
Jerzy Pruski

Artykuły publikowane w **BEZPIECZNYM BANKU** są recenzowane.

Za publikację naukową w **BEZPIECZNYM BANKU** Minister Nauki i Szkolnictwa Wyższego przyznał pięć punktów.

Wydanie papierowe czasopisma Bezpieczny Bank jest wersją pierwotną.

REDAKCJA:

Krystyna Kawerska

WYDAWCA:

Bankowy Fundusz Gwarancyjny
ul. Ks. Ignacego Jana Skorupki 4
00-546 Warszawa

SEKRETARIAT REDAKCJI:

Ewa Teleżyńska, Małgorzata Polak
Telefon: 22 583 08 78, 22 583 05 74
e-mail: ewa.telezynska@bfg.pl; malgorzata.polak@bfg.pl

Informacje dotyczące wymogów formalnych i edytorskich dla autorów publikacji znajdują się na stronie: www.bfg.pl

www.bfg.pl



Opracowanie komputerowe, druk i oprawa:
Dom Wydawniczy ELIPSA
ul. Inflancka 15/198, 00-189 Warszawa
tel./fax 22 635 03 01, 22 635 17 85
e-mail: elipsa@elipsa.pl, www.elipsa.pl

W numerze

Jan Szambelańczyk – <i>Od Redakcji</i>	5
--	---

Problemy i poglądy

Anna Dobrzańska – <i>Makroostrożnościowy wymiar regulacji CRDIV/CRR</i>	7
Jolanta Zombirt – <i>Sekurytyzacja a europejskie standardy zarządzania płynnością banków</i>	46
Małgorzata Pawłowska – <i>Zmiany poziomu konkurencji w sektorach bankowych Polski, Czech i Węgier na tle innych krajów Unii Europejskiej</i> ...	63
Iwona Dorota Czechowska – <i>Kodyfikacja standardów etycznych, ze szczególnym uwzględnieniem kodeksów etycznych banków</i>	97
Iwa Kuchciak – <i>Informacje z mediów społecznościowych we wspomaganiu oceny zdolności kredytowej</i>	118
Tomasz Lechowicz – <i>Bank of England a rynek nieruchomości mieszkaniowych w latach 2001–2013</i>	141
Andrzej Michór – <i>Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym a ochrona konsumenta</i>	156

CONTENTS

Jan Szambelańczyk – <i>From the editors</i>	5
---	---

Problems and Perspectives

Anna Dobrzańska – <i>Macroprudential aspects of CRD IV/CRR</i>	7
Jolanta Zombirt – <i>Securitization and European standards of liquidity managements in banks</i>	46
Małgorzata Pawłowska – <i>Changes in level of competition in banking sectors in Poland, Czech Republic and Hungary compared to other EU states</i>	63
Iwona Dorota Czechowska – <i>Codification of ethical standards in banking institutions</i>	97
Iwa Kuchciak – <i>Information from social media in assisting the process of creditworthiness assessment</i>	118
Tomasz Lechowicz – <i>The Bank of England and the residential real estate market in 2001–2013</i>	141
Andrzej Michór – <i>Life insurance with unit-linked insurance and consumer protection</i>	158

OD REDAKCJI

Bezobjawowy niemal przebieg globalnego kryzysu finansowego w polskim sektorze bankowym, przynajmniej w wymiarze upadłości lub kryzysowej sanacji jego podmiotów, spowodował stępienie społecznej świadomości, że w gospodarce rynkowej instytucje kredytowe mogą upadać i upadają. Niewątpliwie do uspienia ostrożności opinii publicznej i klientów przyczyniła się niemal kilkunastoletnia stabilna sytuacja i niezakłócony rozwój licencjonowanych instytucji kredytowych w Polsce. Przypadek Amber Gold czy innych instytucji poza- czy parabankowych nie zmieniał w istotnym stopniu zachowań deponentów i postrzegania tych instytucji. Nie można też zapominać o znaczącej zmianie sytuacji klientów powierzających swe środki finansowe instytucjom posiadającym gwarancje, zwłaszcza w kontekście ustawowego podniesienia poziomu gwarancji do równowartości 100 000 euro w bankach czy objęcia tymi gwarancjami – od końca 2013 r. – spółdzielczych kas oszczędnościowo kredytowych (SKOK).

Taki stan względnego spokoju i brak przejawów panicznych zachowań deponentów – nawet wobec medialnie nagłaśnianych informacji o procesach kryzysowych – był asymetryczny w stosunku do podejmowanych inicjatyw i intensywności prac nad infrastrukturą bezpieczeństwa instytucji kredytowych, zarówno w ujęciu międzynarodowym jak i krajowym. Nieco kolokwialnie można stwierdzić, że dzisiejsza infrastruktura regulacyjna to inna era w porównaniu do przedkryzysowej, a ponadto ciągle ulegająca zmianom. Doświadczenia ostatniego kryzysu stanowią bardzo silny bodziec w kierunku uczenia się nie tylko na błędach, ale także z przyszłości.

Przedkładany PT Czytelnikom kolejny numer „Bezpiecznego Banku” jest wielotematyczny; podejmuje m.in. zagadnienia infrastruktury regulacyjnej, rozwiązań w zakresie zabezpieczenia płynności z wykorzystaniem rynku instrumentów sekurytyzacyjnych, poziomu konkurencji w sektorach bankowych Polski, Czech i Węgier na tle innych krajów Unii Europejskiej, a także roli Banku Anglii na rynku nieruchomości mieszkaniowych po 2000 r. W nurcie zarządzania ryzykiem mieszczą się także opracowania poświęcone analizom informacji z mediów społecznościowych we wspomaganiu oceny zdolności kredytowej. Wychodząc poza klasyczny rynek bankowy, prezentujemy problematykę ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym

funduszem kapitałowym w kontekście ochrony konsumenta. Podejmujemy również kwestie kodyfikacji standardów etycznych w bankach.

Życząc interesującej lektury, pozostajemy z przekonaniem, że medialne nawałnice i burze z piorunami nie naruszają delikatnej tkanki stabilności finansowej, budowanej od dwóch dekad między innymi przez działalność Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, który w kwietniu 2015 r. obchodzi swe 20. urodziny. Wszystkim, którzy przyczynili się do powstania BFG i sprawnego wykonywania powierzonych mu funkcji, składamy okolicznościowe gratulacje.

Redaktor Naczelny
Jan Szambelańczyk

Problemy i poglądy

*Anna Dobrzańska**

MAKROOSTROŻNOŚCIOWY WYMIAR REGULACJI CRDIV/CRR

WSTĘP

Polityka makroostrożnościowa z koncepcji bardzo ogólnej weszła w etap operjonalizacji. Od 1 stycznia 2014 r. zaczęły obowiązywać dwa ważne akty prawa europejskiego, tj. dyrektywa 2013/36/UE¹ (dalej CRDIV) oraz rozporządzenie 575/2013² (dalej CRR), zwane popularnie pakietem CRDIV/CRR. Regulacje te wprowadzają wiele instrumentów makroostrożnościowych. Ponadto poza wprowadzeniem szerokiego wachlarza możliwych instrumentów oddziałujących na ryzyko systemowe, dyrektywa CRDIV wprowadza także jedną istotną zmianę o charakterze instytucjonalnym, tj. zobowiązuje państwa członkowskie do wskazania organu odpowiedzialnego za stosowanie instrumentów makroostrożnościowych. Towarzyszące temu rekomendacje w sprawie mandatu makroostrożnościowego wydane przez Europejską Radę ds. Ryzyka Systemowego sprawiły, że proces tworzenia ram instytucjonalnych został w większości krajów Unii Europejskiej zakończony.

* Anna Dobrzańska jest doktorantką w Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej oraz pracownikiem Narodowego Banku Polskiego. Artykuł wyraża wyłącznie poglądy autorki.

¹ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 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. U. UE L 176/338 z dnia 27.06.2013.

² Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012, Dz. U. UE L 176/1 z dnia 27.06.2013.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie obecnych rozwiązań instytucjonalnych i regulacyjnych w zakresie polityki makroostrożnościowej w Unii Europejskiej. Rozważania teoretyczne zostały uzupełnione o analizę dotychczas wykorzystanych instrumentów makroostrożnościowych i notyfikowanych na poziomie europejskim.

Struktura opracowania jest następująca. Część pierwsza została poświęcona opisowi skomplikowanych rozwiązań instytucjonalnych w UE, uwzględniając fakt utworzenia unii bankowej. Część druga zawiera opis regulacji CRDIV/CRR w zakresie instrumentów makroostrożnościowych i ich stosowania. W części trzeciej przeanalizowano dotychczasowe notyfikacje instrumentów makroostrożnościowych pakietu CRDIV/CRR w UE. Artykuł kończą wnioski i propozycje zmian przepisów europejskich, które pozwoliłyby zwiększyć elastyczność wykorzystania instrumentów makroostrożnościowych.

1. SKOMPLIKOWANE ROZWIĄZANIA INSTYTUCJONALNE W UE³

Przed kryzysem finansowym nie istniały w Unii Europejskiej (UE) specjalnie dedykowane organy do prowadzenia polityki makroostrożnościowej. Tę lukę w sieci bezpieczeństwa finansowego wypełnia *Zalecenie w sprawie mandatu makroostrożnościowego organów krajowych*⁴ opublikowane w styczniu 2012 r. przez Europejską Radę ds. Ryzyka Systemowego (ang. *European Systemic Risk Board*, ESRB) i zachęcające kraje unijne do utworzenia na szczeblu krajowym tzw. **organu makroostrożnościowego** (ang. *macroprudential authority*). W reakcji na to Zalecenie wszystkie kraje członkowskie podjęły działania związane z ustanowieniem organu odpowiedzialnego za prowadzenie polityki makroostrożnościowej na szczeblu krajowym.

Zgodnie z art. 17 Rozporządzenia 1092/2010⁵, który wprowadza tzw. zasadę „zastosuj się lub wytłumacz” (ang. *act-or-explain*), adresaci Zalecenia (czyli państwa członkowskie) powinni byli podjąć rekomendowane działania, bądź przedstawić stosowne wyjaśnienie zaniechania działań. Następnie na podstawie raportów do-

³ Niniejszy rozdział stanowi kontynuację rozważań na temat instytucjonalnej organizacji polityki makroostrożnościowej w Unii Europejskiej, które zostały przedstawione w: A. Dobrzańska, *Polityka makroostrożnościowa – zagadnienia instytucjonalne. Teoria i dotychczasowe doświadczenia w Unii Europejskiej*, „Materiały i Studia” nr 307, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2014.

⁴ Zalecenie Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego z dnia 22 grudnia 2011 r. w sprawie mandatu makroostrożnościowego organów krajowych (ERRS/2011/3), Dz. U. UE C 41/1 z dnia 14.02.2012.

⁵ 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. U. UE L 331/1 z dnia 15.12.2010.

starczonych przez adresatów⁶, ESRB przeprowadziła proces oceny stopnia wdrożenia Zalecenia (ang. *follow-up*). Sporządzony na podstawie tej analizy Raport końcowy (ang. *Follow-up Report*)⁷ z czerwca 2014 r. prezentuje dość pozytywny obraz. Rozwiązania instytucjonalne w zakresie polityki makroostrożnościowej wprowadzone w 7 krajach zostały ocenione jako w pełni zbieżne⁸ z Zaleceniem (ang. *fully compliant*), w 17 krajach jako wysoce zbieżne⁹ (ang. *largely compliant*), a jedynie w 5 krajach jako słabe¹⁰ (ang. *partially compliant*).

Należy zauważyć, że przyjęte bądź projektowane rozwiązania prawne były oceniane według dwóch kryteriów, tj. stopnia zgodności z Zaleceniem ESRB (ang. *compliance*) oraz statusu prawnego (ang. *legal status*), tworząc swego rodzaju macierz. Kryterium zgodności dotyczyło stopnia zbieżności z rekomendacjami ESRB i obejmowało następujące możliwości: 1) w pełni zgodne (ang. *fully compliant*), 2) w wysokim stopniu zgodne (ang. *largely compliant*), 3) częściowo zgodne (ang. *partially compliant*), 4) zasadniczo niezgodne (ang. *materially non-compliant*) i 5) niezgodne (ang. *non-compliant*). Natomiast kryterium statusu prawnego rozpatrywane było uwzględniając zarówno stopień zaawansowania procesu legislacyjnego, tj. 1) akt prawny wszedł w życie, 2) akt prawny jest pod obradami parlamentu, 3) akt prawny na etapie propozycji rządowej, jak i formę prawną: 1) ustawa, 2) akt prawa niższego rzędu lub 3) forma prawnie niewiążąca, np. porozumienie (ang. *memorandum of understanding*).

Pierwotny termin wdrożenia zalecanych środków wyznaczono na 30 czerwca 2013 r., jednakże ostatecznie został on przesunięty decyzją Rady Generalnej ESRB¹¹ na 28 lutego 2014 r. W momencie publikacji Raportu końcowego (ang. *Follow-up Report*) w 19 krajach¹² odpowiednie akty prawne weszły w życie. W ciągu następnych miesięcy kolejne 5 krajów UE zakończyło procesy legislacyjne. Do grudnia 2014 r. jedynie 5 krajów unijnych (tj. Hiszpania, Luksemburg, Polska,

⁶ Formularze sprawozdawcze zostały przesłane przez wszystkie kraje UE oraz Norwegię, która dobrowolnie uczestniczyła w ocenie ESRB.

⁷ European Systemic Risk Board, *ESRB Recommendation on the macroprudential mandate of national authorities (ESRB/2011/3) Follow-up Report – Overall assessment*, June 2014.

⁸ Tak wysoką notę otrzymały: Chorwacja, Czechy, Niemcy, Słowacja, Słowenia, Węgry i Wielka Brytania.

⁹ W tej grupie krajów znalazły się: Austria, Belgia, Bułgaria, Cypr, Dania, Estonia, Francja, Grecja, Holandia, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Portugalia, Rumunia i Szwecja.

¹⁰ Słabą notę otrzymały: Finlandia, Hiszpania, Norwegia, Polska i Włochy.

¹¹ Decision of the European Systemic Risk Board of 18 June 2014 on the extension of deadline included in Recommendation ESRB/2011/3 of 22 December 2011 on the macroprudential mandate of national authorities (ESRB/2014/3).

¹² Uwzględniając Norwegię, która nie jest członkiem UE i dobrowolnie uczestniczyła w ocenie ESRB.

Rumunia i Włochy)¹³ nie miały formalnych ram instytucjonalnych polityki makroostrożnościowej.

Poza Zaleceniem ESRB, dyrektywa CRDIV nakłada na państwa członkowskie wymóg wskazania tzw. **organu wyznaczonego** (ang. *designated authority*), odpowiedzialnego za kwartalne ustalanie współczynnika bufora antycyklicznego. Ponadto władze krajowe mogą także przyznać prawo organowi wyznaczonemu do wprowadzania innych instrumentów makroostrożnościowych określonych w pakiecie CRDIV/CRR.

Jednakże nie w każdym kraju UE organ makroostrożnościowy i organ wyznaczony są tożsame, co komplikuje rozwiązania instytucjonalne oraz może wpływać na skuteczność prowadzenia polityki makroostrożnościowej zarówno w wymiarze krajowym jak i europejskim. Spośród 23 krajów UE, w których instytucjonalne ramy polityki makroostrożnościowej już istnieją, w 14 krajach organ makroostrożnościowy, powołany zgodnie z Zaleceniem ESRB, jest także organem wyznaczonym (patrz tabela 1). Oznacza to, że w jego kompetencjach jest decydowanie o stosowaniu instrumentów makroostrożnościowych przewidzianych w pakiecie regulacyjnym CRDIV/CRR. Natomiast w 9 krajach unijnych organ makroostrożnościowy jest różny od organu wyznaczonego. Oznacza to, że organ makroostrożnościowy *de facto* nie ma uprawnień decyzyjnych i możliwości stosowania instrumentów makroostrożnościowych. Ponadto uwagę zwraca fakt, że problem ten dotyczy aż 8 z 9 krajów, w których organ makroostrożnościowy został ustanowiony w formie kolegialnej.

Tabela 1. Organy makroostrożnościowe a organy wyznaczone w krajach UE^a

Kraje, w których organ makroostrożnościowy jest także organem wyznaczonym w rozumieniu CRDIV	Belgia, Cypr, Czechy, Estonia, Finlandia, <u>Francja</u> , Grecja, Irlandia, Litwa, Malta, Portugalia, Słowacja, Szwecja, Węgry	14
Kraje, w których organ makroostrożnościowy jest różny od organu wyznaczonego w rozumieniu CRDIV	<u>Austria</u> , <u>Bulgaria</u> , <u>Chorwacja</u> , <u>Dania</u> , <u>Holandia</u> , <u>Łotwa</u> , <u>Niemcy</u> , <u>Słowenia</u> , <u>Wielka Brytania</u>	9

Podkreślono kraje, w których organ makroostrożnościowy jest w formie kolegialnej.

^a Tabela nie obejmuje 5 krajów (Hiszpania, Luksemburg, Polska, Rumunia, Włochy), w których procesy legislacyjne nie zostały zakończone.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Systemic Risk Board, ESRB Recommendation on the macroprudential mandate of national authorities (ESRB/2011/3) Follow-up Report..., *op. cit.*, s. 16.

¹³ We wszystkich tych 5 krajach planuje się utworzenie organu makroostrożnościowego w formie ciała kolegialnego.

Jednym z wniosków z analizy rozwiązań instytucjonalnych polityki makroostrożnościowej, jaki prezentuje A. Dobrzańska¹⁴, jest to, że organy makroostrożnościowe w formie kolegialnej sprawują najczęściej pośrednią kontrolę nad instrumentami makroostrożnościowymi. Kluczowymi uprawnieniami takich organów jest wydawanie niewiążących ostrzeżeń i zaleceń, z reguły opartych na zasadzie „zastosuj się lub wytłumacz”. Tabela 1 potwierdza ten wniosek, gdyż w większości krajów, w których organem makroostrożnościowym jest organ kolegialny, inna instytucja jest organem wyznaczonym. Z kolei tabela 2 pokazuje, że w takich przypadkach najczęściej organem wyznaczonym jest organ nadzoru mikroostrożnościowego, przy czym funkcję nadzorczą pełni często bank centralny¹⁵. W 7 krajach (Austria, Bułgaria, Chorwacja, Holandia, Niemcy, Słowenia i Wielka Brytania), gdzie organy makroostrożnościowe w formie kolegialnej już funkcjonują, to właśnie organ nadzorczy, będący także organem wyznaczonym, jest odpowiedzialny za stosowanie instrumentów makroostrożnościowych z pakietu CRDIV/CRR. Także na Łotwie organ nadzoru jest organem wyznaczonym, ale organem makroostrożnościowym jest tu bank centralny. W jednym kraju (Dania) funkcje w zakresie stosowania instrumentów makroostrożnościowych powierzono rządowi.

Rozwiązania instytucjonalne w zakresie polityki makroostrożnościowej komplikuje także **powstanie unii bankowej i powierzenia Europejskiemu Bankowi Centralnemu (dalej EBC) zadań w zakresie polityki makroostrożnościowej**. Przez to EBC stał się kolejnym elementem instytucjonalnych ram polityki makroostrożnościowej w UE. Art. 5 Rozporządzenia 1024/2013¹⁶ określa mechanizm wprowadzania środków makroostrożnościowych przewidzianych w pakiecie CRDIV/CRR w konsultacji z EBC¹⁷. Na 10 dni roboczych przed podjęciem decyzji dotyczącej wprowadzenia instrumentu makroostrożnościowego krajowy organ nadzorczy, bądź wyznaczony, ma obowiązek poinformowania o swoim zamiarze EBC, który może wyrazić swój sprzeciw. Zastrzeżenia EBC muszą być uwzględnione przez organ krajowy. Ponadto kluczowym uprawnieniem nadanym EBC jest możliwość nałożenia bardziej restrykcyjnych wymogów kapitałowych i surowszych środków makroostrożnościowych mających na celu zapobieżenie ryzyku systemowemu na szczeblu instytucji kredytowej. W tym przypadku EBC także jest zobowiązany konsultować się i ściśle współpracować z organami krajowymi.

¹⁴ A. Dobrzańska, *Polityka makroostrożnościowa...*, op. cit., s. 62.

¹⁵ Obecnie banki centralne w 18 krajach UE są zaangażowane w nadzór nad sektorem bankowym, a w 5 z nich pełnią nadzór nad całym systemem finansowym.

¹⁶ Rozporządzenie 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. U. UE L 287/63 z dnia 29.10.2013.

¹⁷ Należy zauważyć, że przepisy tego artykułu mówią o „organach właściwych” i „organach wyznaczonych” krajów uczestniczących w unii bankowej – nie pojawia się termin „organ makroostrożnościowy”.

Tabela 2. Kraje, w których organ makroostrożnościowy jest różny od organu wyznaczonego

Kraj	Organ makroostrożnościowy	Organ wyznaczony
Austria	Organ kolegialny (Rada Stabilności Rynku Finansowego)	Organ nadzoru
Bułgaria	Organ kolegialny (Doradcza Rada ds. Stabilności Finansowej)	Bank centralny (funkcja nadzorcza)
Chorwacja	Organ kolegialny (Rada Stabilności Finansowej)	Bank centralny (funkcja nadzorcza)
Dania	Organ kolegialny (Rada Ryzyka Systemowego)	Rząd
Holandia	Organ kolegialny (Komitet Stabilności Finansowej)	Bank centralny (funkcja nadzorcza)
Łotwa	Bank centralny	Organ nadzoru
Niemcy	Organ kolegialny (Komitet Stabilności Finansowej)	Organ nadzoru
Słowenia	Organ kolegialny (Rada Stabilności Finansowej)	Bank centralny (funkcja nadzorcza)
Wielka Brytania	Organ kolegialny (Komitet ds. Polityki Stabilności Finansowej)	Bank centralny (funkcja nadzorcza)

Źródło: opracowanie własne.

Co do zasady polityka makroostrożnościowa powinna pozostać w gestii krajowych organów, gdyż to one lepiej znają specyfikę lokalnego rynku. Państwa członkowskie mogą spotkać się z ryzykiem systemowym różnego rodzaju, a zatem w celu przeciwdziałania zagrożeniom dla stabilności finansowej wynikającym z cech krajowego systemu finansowego lub ryzyka systemowego, władze krajowe powinny mieć możliwość elastycznego kształtowania polityki makroostrożnościowej. Jednakże przyznanie EBC uprawnień makroostrożnościowych stwarza szansę na ograniczenie ryzyka systemowego wykraczającego poza jeden kraj uczestniczący w unii bankowej, gdyż EBC powinien analizować możliwe efekty działań makroostrożnościowych w wymiarze transgranicznym. Ponadto EBC jako instytucja wysoce niezależna nie powinien także natrafiać na potencjalną pokusę pozostawania biernym (ang. *inaction bias*), która może pojawić się na poziomie krajowym, przez co może on podejmować działania konieczne także z perspektywy krajowej.

Zwieńczeniem instytucjonalnej architektury makroostrożnościowej w UE jest **Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego (ESRB)**, w której wiodącą rolę

odgrywają banki centralne. Instytucja ta ma charakter regionalny, gdyż odpowiada za identyfikację i ograniczanie ryzyka systemowego w całej UE. Jednocześnie ze względu na swoją specyfikę jest ona wyposażona jedynie w miękkie instrumenty oddziaływania, tj. ostrzeżenia i zalecenia, a skuteczność jej działań w znacznej mierze opiera się na jej autorytecie. Główną rolą ESRB jest zapewnienie koordynacji działań makroostrożnościowych podejmowanych w poszczególnych krajach unijnych. Przewaga ESRB polega na jej szerszym spojrzeniu na ryzyko systemowe w aspekcie geograficznym (wszystkie kraje UE), jak i szerszym zakresie analizy makroostrożnościowej – nie koncentruje się wyłącznie na zjawiskach zachodzących w sektorze bankowym, ale także dostrzega ryzyka pojawiające się w pozostałych sektorach rynku finansowego.

Podsumowując można stwierdzić, że pierwotny niedobór rozwiązań instytucyjnych przerodził się w nadmiar instytucji mających kompetencje w zakresie kształtowania polityki makroostrożnościowej. Pewnym zagrożeniem, jakie może być konsekwencją pączkowania instytucji, jest skomplikowanie procesu decyzyjnego i rozmycie odpowiedzialności, co w efekcie negatywnie wpływałoby na prowadzenie polityki makroostrożnościowej. Ponadto należy podkreślić, że główną rolę powinny odgrywać jednak organy na poziomie krajowym. W związku z powyższym proces tworzenia krajowych organów makroostrożnościowych powinien zakończyć się jak najszybciej w tych krajach, które wciąż zwlekają z ich powołaniem. Poza formalnymi aspektami, tj. niespełnieniem Zalecenia ESRB oraz niezastosowaniem się do przepisów CRDIV/CRR, brak organu makroostrożnościowego będzie w szczególności ograniczał możliwość aktywnego stosowania instrumentów makroostrożnościowych oraz współpracy w wymiarze transgranicznym. Jest to istotne tym bardziej, że w przypadku wielu instrumentów pakiet CRDIV/CRR przewiduje obowiązek bądź możliwość stosowania zasady wzajemności.

2. INSTRUMENTY MAKROOSTRÓŻNOŚCIOWE ZAWARTE W PAKIECIE CRDIV/CRR

Pakiet regulacyjny CRDIV/CRR transponuje na obszarze Unii Europejskiej zalecenia Bazylejskiego Komitetu ds. Nadzoru Bankowego (ang. *Basel Committee on Banking Supervision*, BCBS), które zostały przedstawione w tzw. Bazylei III. Pomiedzy CRDIV/CRR a Bazyleą III istnieją jednak pewne różnice, co wynika z dostosowania rekomendacji bazylejskich do specyfiki wspólnego rynku w UE. Należy zauważyć, że znaczną zmianą w nowych regulacjach dla sektora bankowego jest zwrócenie uwagi na zagrożenia wynikające z istnienia ryzyka systemowego¹⁸. Jednym z kluczowych elementów Bazylei III w tym zakresie jest wprowadzenie

¹⁸ M. Brzozowski, *CRDIV/CRR – instrumenty makroostrożnościowe*, Narodowy Bank Polski, 2014.

kapitałowego bufora antycyklicznego, który ma oddziaływać na cykl kredytowy, przyczyniając się do ograniczenia procykliczności. Na gruncie europejskim wprowadzono także wiele innych instrumentów makroostrożnościowych.

2.1. Kapitałowy bufor antycykliczny

Zgodnie z CRDIV bufor antycykliczny (ang. *countercyclical capital buffer*, CCB) ma być zbudowany z zasadniczego kapitału pierwszej kategorii (ang. *Common Equity Tier I*, CET1) i ma być nakładany na ekspozycje krajowe. Celem tego instrumentu makroostrożnościowego jest osłabienie procyklicznego zachowania banków i, w efekcie, wygładzenie cyklicznych wahań podaży kredytu w długim okresie. W przypadku identyfikacji ryzyka systemowego, wynikającego z nadmiernej podaży kredytu, wprowadzenie dodatkowego wymogu kapitałowego w postaci bufora antycyklicznego powinno przyczynić się do ostudzenia akcji kredytowej, zapobiegając tym samym boomowi kredytowemu. Natomiast w okresie recesji zwolnienie banków z obowiązku utrzymania bufora antycyklicznego i uwolnienie dodatkowego kapitału powinno zapobiec nagłemu spadkowi podaży kredytu (ang. *credit crunch*).

Kalibracja bufora antycyklicznego ma charakter krokowy, tzn. wskaźnik bufora¹⁹ jest ustalany na poziomie będącym wielokrotnością 0,25 p.p. Organ wyznaczony dokonuje w cyklu kwartalnym oceny i ustalenia poziomu wskaźnika bufora antycyklicznego obowiązującego w danej jurysdykcji, uwzględniając:

- 1) wartość referencyjną bufora²⁰ (ang. *buffer guide*),
- 2) wytyczne bądź zalecenia wydane w tym zakresie przez ESRB,
- 3) wszelkie inne zmienne, które uzna za istotne i mające związek z cyklicznym ryzykiem systemowym.

W czerwcu 2014 r. ESRB wydała Zalecenie²¹ skierowane do organów wyznaczonych, zawierające wytyczne dotyczące ustalania wskaźnika bufora antycyklicznego, w którym sformułowano 7 zasad, jakimi powinny kierować się organy wyznaczone (patrz tabela 3). W swoim Zaleceniu ESRB rekomenduje, aby wartość referencyjna stanowiła jedynie punkt odniesienia dla organu wyznaczonego i nie zobowiązywała go do ustalenia wskaźnika bufora antycyklicznego na takim właśnie poziomie. Organy wyznaczone powinny także uwzględnić wskaźniki inne niż tylko

¹⁹ CRDIV wprowadza także pojęcie specyficznego dla danej instytucji wskaźnika bufora antycyklicznego. Jest to wskaźnik będący średnią ważoną wskaźników bufora antycyklicznego obowiązujących w jurysdykcjach, w których znajdują się ekspozycje kredytowe danego banku.

²⁰ Wartość referencyjna stanowi teoretyczną wartość wskaźnika bufora antycyklicznego obliczaną zgodnie z metodologią Komitetu Bazylejskiego.

²¹ Zalecenie Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego z dnia 18 czerwca 2014 r. w sprawie wytycznych dotyczących ustalania wskaźników bufora antycyklicznego (ERRS/2014/1), Dz. U. UE C 293/1 z dnia 2.09.2014.

poziom luki kredytowej. Zalecenie ESRB wskazuje kilka grup wskaźników, które powinny być także monitorowane, tj. np. ceny nieruchomości, całkowitą wielkość kredytu bankowego w gospodarce, jakość bilansów banków (w tym wskaźnik dźwigni), poziom zadłużenia gospodarstw domowych czy bilans obrotów bieżących w relacji do PKB. Decyzja w sprawie wskaźnika bufora powinna opierać się nie tylko na analizie wskaźników ilościowych, ale także zawierać element oceny eksperckiej (tzw. ograniczona dyskrecjonalność). Wynika to z dwóch powodów. Po pierwsze, wskaźniki ilościowe prezentują obraz historyczny i mogą nie uwzględniać dynamicznych zmian zachodzących w systemie finansowym. W związku z tym powinny być interpretowane z ostrożnością, gdyż mogą być czasem mylące. Po drugie, systemy finansowe poszczególnych krajów UE są w dalszym ciągu zróżnicowane. Różnice te dotyczą zarówno stopnia ich rozwoju, jak również struktury, poziomu i dostępności kredytu. W związku z tym decyzja o poziomie wskaźnika bufora antycyklicznego powinna uwzględniać owe krajowe cechy specyficzne.

Warto zauważyć, że pięć z zasad wskazanych w Zaleceniu ESRB (1, 2, 3, 4 i 7) zostało zaadaptowanych z rekomendacji Bazylejskiego Komitetu ds. Nadzoru Bankowego w zakresie operacjonalizacji antycyklicznego bufora kapitałowego²². Pozostałe dwie zasady (5 i 6) nabierają szczególnego znaczenia na obszarze Unii Europejskiej, gdzie dla skuteczności polityki makroostrożnościowej konieczna jest przejrzysta komunikacja o podjętych działaniach makroostrożnościowych oraz uznawanie wymogu bufora antycyklicznego przez władze pozostałych krajów unijnych, tzw. zasada wzajemności (ang. *reciprocity*).

Rola transparentności działań makroostrożnościowych jest tematem jeszcze nie do końca zbadanym. Pomimo ogólnej zgody, że otwarta polityka komunikacyjna powinna mieć pozytywny wpływ na skuteczność polityki makroostrożnościowej, brakuje wciąż analiz pokazujących, jaka jest dokładnie owa zależność. Ponadto ze względu na początkowy etap funkcjonowania organów makroostrożnościowych, wciąż nie ma w tym zakresie wystarczających doświadczeń, na podstawie których można by sformułować tzw. *dobre praktyki*. Niemniej jednak dyrektywa CRDIV nakłada na organy makroostrożnościowe szczegółowe obowiązki w zakresie komunikacji dotyczącej wskaźnika bufora antycyklicznego. Co kwartał organ wyznaczony zobowiązany jest do publikowania na swojej stronie internetowej informacji dotyczących poziomu wskaźnika bufora antycyklicznego, terminu jego obowiązywania wraz z uzasadnieniem, a także danych według których podjęto decyzję, tj. wskaźnika kredyt-do-PKB, luki kredytowej i wartości referencyjnej.

²² Basel Committee on Banking Supervision, *Guidance for national authorities operating the countercyclical capital buffer*, December 2010, s. 2–5.

Tabela 3. Zasady ESRB dotyczące ustalania wskaźnika bufora antycyklicznego

Zasada	Zakres	Wyjaśnienie
1	Cel	Decyzjom dotyczącym ustalenia wskaźnika bufora antycyklicznego powinien przyświecać cel ochrony systemu bankowego przed potencjalnymi stratami wynikającymi z nadmiernej akcji kredytowej.
2	Wartość referencyjna	Decyzja dotycząca wskaźnika bufora antycyklicznego powinna opierać się na wskaźniku luki kredytowej. Niemniej jednak organy wyznaczone powinny także analizować inne zmienne.
3	Ryzyko fałszywych alarmów	Organy wyznaczone powinny pamiętać, że informacje zawarte w luce kredytowej oraz innych zmiennych mogą być mylące. Użyteczność tych wskaźników należy okresowo oceniać.
4	Zniesienie bufora antycyklicznego	Organy wyznaczone powinny szybko znieść wymóg bufora antycyklicznego, gdyby ryzyko systemowe zmaterializowało się. Jeśli ryzyko systemowe obniżyło się, ale nie uległo materializacji, wymóg bufora antycyklicznego powinien być stopniowo łagodzony.
5	Komunikacja	Organy wyznaczone powinny zadbać o transparentną komunikację decyzji dotyczących bufora antycyklicznego, a także wypracować mechanizm koordynacji z innymi krajowymi organami wyznaczonymi i ESRB.
6	Zasada wzajemności	Organy wyznaczone powinny uznawać wskaźniki bufora antycyklicznego ustalone w innych krajach członkowskich, również powyżej 2,5%. W przypadku, gdy nie decydują się one uznać wskaźnika bufora obowiązującego w innym kraju UE, powinny przeanalizować możliwe efekty w wymiarze transgranicznym.
7	Inne instrumenty makroostrożnościowe	Organy wyznaczone powinny rozważyć, kiedy zastosować wyłącznie bufor antycykliczny, a kiedy inne instrumenty makroostrożnościowe, gdyż bufor ten jest zaledwie jednym z dostępnych instrumentów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Zalecenie Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego z dnia 18 czerwca 2014 r..., *op. cit.*

W zakresie stosowania zasady wzajemności można wnioskować, że Zalecenie ESRB zachęca kraje unijne do dobrowolnego stosowania tej zasady. Zgodnie z dyrektywą CRDIV obowiązek uznawania bufora antycyklicznego przez inne państwa członkowskie jest ograniczony. Jeśli wskaźnik bufora antycyklicznego został ustalony na poziomie wyższym niż 2,5%, wówczas stosowanie zasady wzajemności jest dobrowolne²³. Niemniej jednak w warunkach wysokiej integracji finansowej, jaka ma miejsce w Unii Europejskiej, niestosowanie zasady wzajemności może prowadzić do negatywnych zaburzeń konkurencji na jednolitym rynku finansowym. Ponadto działania makroostrożnościowe podjęte w danym kraju mogłyby *de facto* okazać się nieskuteczne, gdyby akcja kredytowa została jedynie przesunięta z banków krajowych do podmiotów nie objętych bezpośrednim nadzorem kraju goszczącego, tj. do oddziałów, bądź w ramach działalności transgranicznej. W efekcie akumulacja ryzyka systemowego w danym kraju nie zostałaby zatrzymana.

Na zakończenie należy dodać, że zgodnie z dyrektywą CRDIV banki mają 12 miesięcy na dostosowanie się do ogłoszonego wskaźnika bufora antycyklicznego. Wskazanie wcześniejszego terminu obowiązywania bufora antycyklicznego musi być uzasadnione przez organ wyznaczony szczególnymi okolicznościami. W przypadku gdy wskaźnik bufora zostaje obniżony, organ wyznaczony określa także zakładany czas, w którym nie przewiduje się podniesienia tego wskaźnika. Ustalenia te nie są jednak wiążące dla organu wyznaczonego, co oznacza, że może on wcześniej niż zakładano ustalić wyższy wskaźnik bufora antycyklicznego, jeśli pojawi się cykliczne ryzyko systemowe.

2.2. Bufor ryzyka systemowego

Bufor ryzyka systemowego (ang. *systemic risk buffer*, SRB) jest instrumentem makroostrożnościowym specyficznym dla Unii Europejskiej, w tym sensie, że powstał on w ramach prac nad dyrektywą CRDIV i nie występuje w zestawie rekomendacji bazylejskich. Zgodnie z art. 133 bufor ten jest przeznaczony do „zapobiegania i ograniczania długoterminowych niecyklicznych ryzyk systemowych lub makroostrożnościowych”. Jednakże tekst dyrektywy nie precyzuje, co rozumie się pod pojęciem „niecyklicznych ryzyk systemowych lub makroostrożnościowych”. W związku z tym, że antycykliczny bufor kapitałowy ma oddziaływać na czasowy wymiar ryzyka systemowego, można wnioskować, że zamiarem prawodawcy jest, aby bufor ryzyka systemowego był stosowany w przypadku zidentyfikowania ryzyka systemowego o charakterze strukturalnym. Biorąc pod uwagę cel, któremu ma służyć bufor ryzyka systemowego, należy wskazać trzy główne przesłanki do nałożenia takiego bufora:

²³ W przypadku, gdy wskaźnik bufora powyżej 2,5% nie został uznany, stosuje się wówczas wskaźnik bufora wynoszący 2,5%.

- ❖ wspólne ekspozycje instytucji finansowych,
- ❖ wzajemne powiązania pomiędzy instytucjami,
- ❖ koncentracja w sektorze finansowym.

W zakresie bufora ryzyka systemowego dyrektywa CRDIV jest znacznie mniej precyzyjna niż w przypadku bufora antycyklicznego. Bufor ryzyka systemowego ma być zbudowany z kapitału podstawowego Tier I (CET1). Minimalny poziom wskaźnika bufora wynosi 1%. Górnej granicy teoretycznie nie ma. Kalibracja odbywa się w drodze korekty o 0,5 p.p. Bufor ten ma zastosowanie do wszystkich instytucji²⁴ lub pewnego ich podzbioru.

Należy zauważyć, że zgodnie z art. 133 państwa członkowskie *mogą* wprowadzić bufor ryzyka systemowego do swojego porządku prawnego, co oznacza, iż jest to tzw. opcja narodowa. Bufor ryzyka systemowego nie jest zatem instrumentem zharmonizowanym, który, tak jak np. bufor antycykliczny, obowiązuje w każdym państwie członkowskim.

Dyrektywa CRDIV przewiduje różne procedury ustalania bufora ryzyka systemowego w zależności od wysokości wskaźnika oraz daty jego nakładania, tj. przed i po 1 stycznia 2015 r. Ze względu na datę publikacji niniejszego artykułu przedstawiono jedynie procedury obowiązujące po 1 stycznia 2015 r. (patrz tabela 4).

Tabela 4. Procedury w zakresie stosowania bufora ryzyka systemowego po 1 stycznia 2015 r.

Poziom wskaźnika SRB	Podejmowane działania
Do 3%	<i>Notyfikacja</i> Organ nakładający bufor musi z miesięcznym wyprzedzeniem poinformować o swoim zamiarze KE, ESRB i EBA, a także zainteresowane organy państw członkowskich i organy państw trzecich, jeśli bufor będzie ich także dotyczył.
Między 3–5% gdy bufor ma być nałożony na bank nie będący podmiotem zależnym instytucji mającej siedzibę w innym państwie członkowskim	1) <i>Notyfikacja</i> Organ nakładający bufor musi z miesięcznym wyprzedzeniem poinformować o swoim zamiarze KE, ESRB i EBA. 2) <i>Opinia KE</i> KE wydaje opinię w przedmiotowej sprawie. Pozytywna opinia KE zezwala na przyjęcie planowanych środków. Natomiast negatywna opinia nie blokuje zupełnie możliwość podjęcia działań, jednakże krajowy organ nakładający bufor musi przedstawić powody, dla których nie stosuje się do wydanej opinii KE.

²⁴ Pod pojęciem „instytucji” w dyrektywie CRDIV rozumie się „instytucję kredytową” lub „firmę inwestycyjną”.

Poziom wskaźnika SRB	Podejmowane działania
Między 3–5%, gdy bufor ma być nałożony na bank będący podmiotem zależnym instytucji mającej siedzibę w innym państwie członkowskim	<ol style="list-style-type: none"> 1) <i>Notyfikacja</i> Organ nakładający bufor musi z miesięcznym wyprzedzeniem poinformować o swoim zamiarze KE, ESRB i EBA oraz organy kraju macierzystego. 2) <i>Opinie KE i ESRB</i> KE i ESRB wydają opinie w przedmiotowej sprawie. 3) <i>Porozumienie pomiędzy organami krajowymi</i> Organy kraju goszczącego i kraju macierzystego powinny dojść do porozumienia w zakresie nakładanego środka makroostrożnościowego. 4) <i>Mediacja EBA (opcjonalnie)</i> W przypadku gdy nie osiągnięto konsensusu, a także jeśli opinie KE i ESRB są negatywne, organ nakładający bufor może zwrócić się do EBA z prośbą o mediację zgodnie z art. 19 rozporządzenia 1093/2010. Artykuł ten przewiduje wiążącą mediację EBA, tzn. iż do wydanej decyzji EBA należy się bezwzględnie zastosować.
Powyżej 5%	<ol style="list-style-type: none"> 1) <i>Notyfikacja</i> Organ nakładający bufor musi powiadomić o swoim zamiarze KE, ESRB i EBA oraz zainteresowane organy państw członkowskich i państw trzecich, jeśli bufor będzie ich także dotyczył. 2) <i>Opinia ESRB i EBA</i> W ciągu miesiąca od otrzymania notyfikacji ESRB przekazuje opinię KE, w której przedstawia swoje stanowisko na temat tego, czy proponowany bufor ryzyka systemowego i jego wysokość są właściwe. Swoją opinię w tej sprawie może także wydać EBA. 3) <i>Decyzja KE</i> KE, uwzględniając opinie ESRB i EBA, podejmuje ostateczną decyzję (powinno to nastąpić w ciągu dwóch miesięcy od notyfikacji). Jeśli decyzja jest pozytywna, KE wydaje akt wykonawczy zezwalający danemu krajowemu organowi na wprowadzenie bufora ryzyka systemowego. Jeśli decyzja KE jest negatywna, wówczas bufor ryzyka systemowego nie może zostać wprowadzony.

KE – Komisja Europejska,

EBA – Europejski Urząd Nadzoru Bankowego (ang. *European Banking Authority*).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: The ESRB Handbook on Operationalising Macro-prudential Policy in the Banking Sector, March 2014, s. 100 oraz art. 133 dyrektywy 2013/36/UE.

Podstawowym elementem procedury wprowadzenia bufora ryzyka systemowego jest **notyfikacja instytucji europejskich**. Powiadomienie takie powinno zawierać w szczególności: 1) opis zidentyfikowanego ryzyka systemowego, 2) uzasadnienie dla wprowadzenia tego instrumentu, 3) ocenę jego prawdopodobnego wpływu na rynek wewnętrzny, 4) wyjaśnienie, dlaczego żaden inny dostępny środek (z wyjątkiem środków przewidzianych w art. 458 i 459 CRR) nie jest wystarczający, by zaradzić zidentyfikowanemu ryzyku systemowemu, 5) poziom wskaźnika bufora ryzyka systemowego, który chce się wprowadzić w danym państwie członkowskim. Jeśli w wyniku odpowiedniej procedury zamiar nałożenia bufora ryzyka systemowego uzyskał akceptację na poziomie unijnym, organ nakładający wprowadza wymóg bufora, publikując jednocześnie informacje dotyczące wskaźnika bufora, terminu jego obowiązywania, zakresu jego stosowania oraz uzasadnienie działań makroostrożnościowych. Zgodnie z dyrektywą CRDIV bufor ryzyka systemowego poddawany jest przeglądowi co najmniej raz na dwa lata.

2.3. Bufory kapitałowe dla globalnych i innych instytucji o znaczeniu systemowym

W odpowiedzi na problem instytucji „zbyt dużych, aby upaść” (ang. *too big to fail*) dyrektywa CRD IV wprowadza dwa bufory kapitałowe zbudowane z kapitału podstawowego Tier I (CET1):

- ❖ bufor kapitałowy dla globalnych instytucji o znaczeniu systemowym (ang. *global systemically important institutions buffer*, G-SIIs),
- ❖ bufor kapitałowy dla innych instytucji o znaczeniu systemowym (ang. *other systemically important institutions buffer*, O-SIIs).

Przy czym w świetle przepisów CRDIV charakter obowiązkowy ma wyłącznie bufor dla G-SIIs, podczas gdy bufor dla O-SIIs można traktować jako opcję narodową.

Podstawą do wprowadzenia tych buforów były rekomendacje Komitetu Bazylejskiego ds. Nadzoru Bankowego (BCBS) dotyczące identyfikacji i zwiększenia zdolności do absorpcji strat globalnych systemowo ważnych banków²⁵ oraz sposobu postępowania z systemowo ważnymi bankami na poziomie krajowym²⁶. Jednak w pewnych aspektach przepisy CRDIV odbiegają od wytycznych Komitetu Bazylejskiego.

²⁵ Basel Committee on Banking Supervision, *Global systemically important banks: updated assessment methodology and the higher loss absorbency requirement*, Bank for International Settlements, 2013.

²⁶ Basel Committee on Banking Supervision, *A framework for dealing with domestic systemically important banks*, Bank for International Settlements, 2012.

Dyrektywa CRDIV określa ogólne ramy metodologii identyfikacji **globalnych instytucji o znaczeniu systemowym** (G-SIIs) oraz sposobu alokacji tych instytucji do odpowiednich podkategorii, zgodnie z ich systemową ważnością. W celu zachowania spójności regulacji w wymiarze międzynarodowym metodologia ta opiera się na pięciu bazylejskich kategoriach ilustrujących systemowe znaczenie banku, tj. 1) wielkość, 2) wzajemne powiązania z systemem finansowym, 3) zastępowalność usług, 4) złożoność grupy oraz 5) działalność transgraniczna. Wszystkie kategorie są tak samo ważne, co odzwierciedla przyznanie każdej z nich wagi w wysokości 20%. Metodologia identyfikacji G-SIIs została uszczegółowiona przez EBA w projekcie regulacyjnych standardów technicznych²⁷ poprzez określenie, jakie konkretne wskaźniki powinny być obliczane w ramach każdej kategorii. Na uwagę zasługuje fakt, że EBA zaadaptowała 12 wskaźników z rekomendacji bazylejskiej. Po ustaleniu wyniku dla każdej instytucji zostaje ona przyporządkowana do jednej z pięciu podkategorii, co determinuje wysokość bufora kapitałowego²⁸ (patrz tabela 5). Przy czym należy zauważyć, że o ile Komitet Bazylejski wyraźnie zaznaczył, że najwyższa podkategoria pozostaje w domyśle *pusta* w celu zniechęcenia instytucji do zwiększania ich systemowej ważności, o tyle dyrektywa CRDIV nie zawiera takiego zastrzeżenia.

Tabela 5. Podkategorie alokacji G-SIIs według CRDIV

Podkategoria	Wysokość bufora dla G-SIIs (w %)
1	1,0
2	1,5
3	2,0
4	2,5
5	3,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie art. 131 dyrektywy 2013/36/UE.

W ślad za międzynarodowymi ustaleniami, regulacje europejskie dopuszczają ewentualne korekty dokonane przez nadzorcę polegające na re-alokacji instytucji do wyższej podkategorii niż wynikałoby to ze stosowania metody ilościowej lub zakwalifikowanie instytucji jako systemowo ważnej, nawet jeśli jej wynik jest niższy od wartości progowej dla najniższej podkategorii. Osąd nadzorczy pozwala

²⁷ EBA Final draft Regulatory Technical Standards on the methodology for the identification of global systemically important institutions (G-SIIs) under Article 131 of Directive 2013/36/EU, EBA/RTS/2014/07, June 2014.

²⁸ Pierwsza kalkulacja wskaźników i identyfikacja globalnych instytucji o znaczeniu systemowym nastąpi na początku 2015 r. Wymóg z tytułu bufora dla G-SIIs będzie obowiązywał te instytucje od 1 stycznia 2016 r.

na uzupełnienie podejścia ilościowego o pewne aspekty, których wskaźniki nie są w stanie uchwycić. Niemniej jednak decyzja taka musi być zawsze odpowiednio umotywowana. Jak wskazuje Komitet Bazylejski, nadzorcy w tym procesie powinni oceniać wpływ upadku danej instytucji na globalny system finansowy, a nie prawdopodobieństwo takiego zdarzenia²⁹.

Dyrektywa CRDIV określa także ogólne ramy identyfikacji **innych instytucji o znaczeniu systemowym** (O-SIIs), przy czym metodologia jest różna od bazylejskiej. Wynika to z tego, że rekomendacje bazylejskie dotyczą systemowo ważnych banków na poziomie krajowym (ang. *domestic systemically important banks*, D-SIBs), podczas gdy, zgodnie z dyrektywą, instytucje mogą mieć systemowe znaczenie nie tylko dla danej gospodarki narodowej, ale i całej UE. Motywuje to uwzględnienie kryterium dotyczącego działalności transgranicznej w CRDIV, z którego zrezygnowano w przypadku metodologii dla G-SIBs (patrz tabela 6).

Tabela 6. Porównanie kryteriów wykorzystywanych przy identyfikacji instytucji o znaczeniu systemowym według CRDIV i BCBS

Kryteria	według CRDIV		według BCBS	
	G-SIIs	O-SIIs	G-SIBs	D-SIBs
Wielkość	✓	✓	✓	✓
Powiązania danej instytucji lub grupy z systemem finansowym	✓	✓	✓	✓
Zastępowalność	✓		✓	✓
Złożoność	✓		✓	✓
Rozmiar działalności transgranicznej	✓	✓	✓	
Znaczenie dla gospodarki UE lub danego państwa członkowskiego		✓		

Źródło: opracowanie własne.

Pewnym doprecyzowaniem metodologii wskazanej w CRDIV są wytyczne EBA w zakresie kryteriów oceny innych instytucji o znaczeniu systemowym³⁰, które jednakże, w odróżnieniu od regulacyjnych standardów technicznych, mają charakter niewiążący. EBA proponuje, aby proces identyfikacji systemowo ważnych instytucji na poziomie krajowym przebiegał dwufazowo. W pierwszym etapie nadzorca, wykorzystując zawarte w wytycznych EBA wskaźniki, obliczałby rating pozwalający

²⁹ Basel Committee on Banking Supervision, *Global systemically important banks...*, op. cit., s. 9.

³⁰ European Banking Authority, *Consultation Paper Guidelines on the criteria to determine the conditions of application of Article 131(3) of Directive 2013/36/EU (CRD) in relations to the assessment of other systemically important institutions (O-SIIs)*, EBA/CP/2014/19, 18 July 2014.

na zaklasyfikowanie instytucji jako systemowej. Następnie w drugim etapie nadzorca mógłby wskazać jako systemowo ważne instytucje, których wynik był niższy niż minimalny próg. Decyzja taka miałaby być uzasadniona przeprowadzeniem odpowiedniej oceny nadzorczej uwzględniającej specyfikę instytucji oraz lokalnego systemu finansowego, jak również dodatkową analizą ilościową wykorzystującą wskaźniki, które zostały zawarte w załączniku do wytycznych EBA (np. wielkość aktywów w relacji do PKB, całkowite aktywa ważone ryzykiem, kredyty zabezpieczone nieruchomościami, liczba klientów, wartość transakcji repo, itp.).

Kolejną istotną różnicą jest poziom wskaźnika bufora dla innych instytucji o znaczeniu systemowym. Zgodnie z CRDIV współczynnik bufora dla O-SIIs nie może przekroczyć 2%, podczas gdy rekomendacje bazylejskie nie sugerują żadnych ograniczeń w tym względzie, pozostawiając pełną swobodę organom krajowym. Zasady bazylejskie uznają, że to władze lokalne są najlepiej przygotowane do oceny systemowego znaczenia banku oraz ustalenia wysokości bufora kapitałowego, aby zapewnić odpowiednią absorpcję strat.

Od strony proceduralnej nałożenie bufora dla O-SIIs wymaga przesłania wcześniejszej notyfikacji do Komisji Europejskiej, ESRB oraz EBA, a także organów zainteresowanych państw członkowskich. Powiadomienie powinno zawierać uzasadnienie wprowadzenia bufora dla O-SIIs, ocenę jego potencjalnego wpływu na rynek wewnętrzny oraz poziom wskaźnika bufora, który zamierza się wprowadzić.

2.4. Środki makroostrożnościowe przewidziane w art. 458 CRR

Drugi pakiet instrumentów makroostrożnościowych, obejmujący tzw. środki krajowe (ang. *national flexibility measures*), został zawarty w art. 458 ust. 2 lit. d CRR. Spektrum instrumentów przewidzianych w art. 458 jest bardzo szerokie, przez co mogą być one wykorzystywane w celu zaadresowania ryzyka systemowego różnego rodzaju, zarówno w wymiarze czasowym jak i strukturalnym.

Przepisy art. 458 CRR zezwalają organom krajowym na podniesienie **wymogów w zakresie funduszy własnych** ponad regulacyjne minima³¹. Organy krajowe mogą także zdecydować o podniesieniu wskaźnika **bufora zabezpieczającego** powyżej minimalnego poziomu, tj. 2,5%. Obydwa instrumenty skutkują podwyższeniem bazy kapitałowej banku, tym samym wzmacniając jego zdolność do absorpcji strat oraz odporność na potencjalne szkody. Niemniej jednak należy wskazać na istotną różnicę pomiędzy nimi. Zwiększone wymogi w zakresie funduszy własnych obowiązują od razu i w całości, podczas gdy spełnienie wymogu wyższego bufora

³¹ Art. 92 CRR określa minimalne wymogi, tj. 4,5% dla współczynnika kapitału podstawowego Tier I (CET1), 6% dla współczynnika kapitału Tier 1 i 8% dla łącznego współczynnika kapitałowego (tzw. współczynnika wypłacalności).

zabezpieczającego może następować stopniowo³². Takie progresywne wprowadzenie instrumentu makroostrożnościowego oddziałującego na poziom kapitałów może być bardziej preferowane, gdyż daje ono możliwość bankom łagodnego dostosowania się do nowych regulacji i zbudowania odpowiedniej bazy kapitałowej, nie wywołując przy tym negatywnych reakcji na rynku.

Zgodnie z art. 458 organy krajowe mogą także wprowadzić działania makroostrożnościowe dotyczące **ekspozycji wewnątrz sektora finansowego**. Dostępne środki obejmują np. podniesienie wag ryzyka, nałożenie dodatkowych narzutów kapitałowych (ang. *capital buffer „add-ons”*), bądź zaostrożenie limitów na duże ekspozycje³³. Instrumenty te mogą być zastosowane wobec szerokiego spektrum ekspozycji (sekurytyzacja, obligacje zabezpieczone, itp.) oraz instytucji sektora finansowego (banki, fundusze inwestycyjne, towarzystwa ubezpieczeniowe). Ta kategoria działań makroostrożnościowych powinna skutkować zmniejszeniem koncentracji ekspozycji wewnątrz sektora finansowego oraz ograniczeniem wzajemnych powiązań między instytucjami, osłabiając tym samym możliwy efekt zarażania. Ponadto podniesienie wymogów kapitałowych wobec tego typu ekspozycji zwiększy także zdolność banków do absorpcji strat oraz ich odporność.

W ramach działań makroostrożnościowych organy krajowe mogą także zmniejszyć **limity na duże ekspozycje**³⁴, ograniczając tym samym maksymalną stratę banku w przypadku niewypłacalności kontrahenta/klienta. Limity te mogą być nałożone albo na pojedyncze ekspozycje, albo na ekspozycje wobec określonego sektora³⁵. Ostatecznie zatem narzędzie to będzie wpływać na ograniczenie poziomu koncentracji i wzajemnych powiązań między instytucjami w sektorze finansowym, a w konsekwencji na osłabienie efektu zarażania.

Przepisy art. 458 zezwalają organom krajowym także na zastosowanie jeszcze bardziej restrykcyjnych środków w odniesieniu do **ekspozycji zabezpieczonych nieruchomościami zarówno mieszkalnymi, jak i komercyjnymi**, tzn. pod-

³² *The ESRB Handbook on Operationalising Macroprudential...*, op. cit., s. 145.

³³ *Ibidem*, s. 142.

³⁴ Limity na duże ekspozycje są standardowym instrumentem mikroostrożnościowym. Zgodnie z obowiązującymi przepisami, art. 392 CRR definiuje dużą ekspozycję jako ekspozycję wobec podmiotu, bądź grupy powiązanych podmiotów, której wartość jest równa lub wyższa niż 10% wartości uznanego kapitału banku. Art. 395 wspomnianego rozporządzenia nakłada także ograniczenia na wielkość ekspozycji kredytowych, tj. nie może ona przekroczyć 25% wartości uznanego kapitału banku, bądź 150 mln EUR, w zależności, która z tych wartości jest wyższa.

³⁵ Stosując ten instrument, należy dokładnie rozważyć, na jakie ekspozycje nakłada się lub zaostża limity. Przykładowo, ograniczenie limitów wobec ekspozycji na rynku międzybankowym może spowodować spadek aktywności banków na tym rynku i zwiększenie finansowania, np. w banku centralnym, co mogłoby mieć wpływ na funkcjonowanie systemów płatniczych i realizację polityki pieniężnej. Na to potencjalne ryzyko zwraca także uwagę ESRB, patrz: European Systemic Risk Board, *The ESRB Handbook on Operationalising Macro-prudential...*, op. cit., s. 153.

niesienie wag ryzyka powyżej 150% w przypadku metody standardowej³⁶ oraz ustalenie minimalnych wartości dla parametru LGD w przypadku banków stosujących metodę wewnętrznych ratingów (IRB)³⁷. Działania takie mogą być konieczne w przypadku zidentyfikowania bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości.

Organy krajowe mogą, korzystając z art. 458, wprowadzić także bardziej restrykcyjne **wymogi w zakresie płynności**. Przykładem takiego instrumentu mogą być dodatkowe bufony płynnościowe (ponadstandardowe normy LCR i NSFR³⁸), które mogłyby być zwalniane w okresie napięć na rynkach. Takie zmienne w czasie podejście (analogiczne do koncepcji antycyklicznego bufora kapitałowego) pozwoliłoby oddziaływać na cykliczne ryzyko płynności i zabezpieczyłoby sytuację płynnościową banku na wypadek sytuacji kryzysowych.

W ramach działań makroostrożnościowych, zgodnie z art. 458 CRR, organ krajowy może nałożyć na bank zwiększone **wymogi w zakresie ujawniania informacji**³⁹, tj. obowiązek częstszej publikacji określonych informacji lub/i informacji o większym stopniu szczegółowości. Powinno to sprzyjać zwiększeniu przejrzystości w systemie finansowym, w szczególności poprzez ograniczenie zjawiska asymetrii informacji. Istotnym warunkiem skuteczności tego instrumentu jest porównywalność ujawnianych informacji, co stanowi ważny argument na rzecz harmonizacji regulacji w sektorze bankowym. Zwiększone wymogi informacyjne mogą mieć także wymiar prewencyjny i dyscyplinujący, zniechęcając banki do podejmowania zbyt dużego ryzyka bądź stosowania wątpliwych praktyk rynkowych. Poza pozytywnymi skutkami w postaci zwiększonej dyscypliny rynkowej, większe wymogi w zakresie ujawniania niosą także konkretne zagrożenia, np. negatywną reakcję rynku (w postaci runu na bank lub spadku cen akcji) na opublikowane informacje.

Od strony proceduralnej środki wyszczególnione w art. 458 mogą być wprowadzone albo przez organ nadzorczy, albo przez organ wyznaczony, w zależności jak zostanie to uregulowane w przepisach krajowych. Stosowanie tych środków jest

³⁶ Zgodnie z art. 124 CRR, w metodzie standardowej ekspozycjom zabezpieczonym nieruchomościami mieszkalnymi przyznaje się wagę ryzyka na poziomie 35%, a ekspozycjom zabezpieczonym nieruchomościami komercyjnymi wagę ryzyka równą 50%. Jednakże, gdy wymagają tego względy stabilności finansowej, organ nadzoru może podnieść wspomniane wagi ryzyka dla ekspozycji w pełni zabezpieczonych nieruchomościami do maksymalnie 150%.

³⁷ Zgodnie z art. 164 CRR średnia wartość LGD, ważona ekspozycją dla wszystkich ekspozycji detalicznych zabezpieczonych nieruchomościami mieszkalnymi, wynosi 10%, natomiast średnia wartość LGD, ważona ekspozycją dla wszystkich ekspozycji detalicznych zabezpieczonych nieruchomościami komercyjnymi, wynosi 15%.

³⁸ CRR wprowadza dwie nowe miary płynności: 1) wskaźnik pokrycia płynności (ang. *liquidity coverage ratio*, LCR) oraz 2) wskaźnik stabilnego finansowania (ang. *net stable funding ratio*, NSFR). Przewiduje się, że norma LCR zacznie obowiązywać do 2015 r., a norma NSFR od 2018 r. Pomimo że wprowadzenie norm LCR, jak i NSFR, przyczyni się do zwiększenia stabilności finansowej, nie mają one charakteru *stricte* makroostrożnościowego. Ich kalibracja nie uwzględnia cyklu finansowego ani systemowego znaczenia banku.

³⁹ Standardowe wymogi w zakresie publikacji informacji zawierają przepisy art. 431–455 CRR.

jednak mocno ograniczone i wymaga od organów krajowych szerokiej notyfikacji oraz przedstawienia uzasadnienia ich stosowania. O zamiarze zastosowania wymienionych środków organ krajowy musi poinformować wiele instytucji europejskich, tj. KE, ESRB, EBA, a nawet Parlament Europejski i Radę UE. Jednocześnie, zgodnie z CRR, konieczne jest przedstawienie nie tylko przeprowadzonej analizy uwzględniającej charakter ryzyka systemowego i wynikających z niego zagrożeń, ale także uzasadnienie, że działania nadzorcze w ramach II filaru oraz inne środki makroostrożnościowe nie są właściwe i nie będą w stanie zaadresować zidentyfikowanego zagrożenia dla stabilności finansowej. Wprowadzenie planowanych środków na szczeblu krajowym jest uzależnione od pozytywnej opinii ESRB i EBA w tej sprawie, a także od braku sprzeciwu ze strony KE i Rady UE, które mogą zablokować projektowane działania makroostrożnościowe, gdy dojdą do wniosku, że negatywne konsekwencje tych działań dla rynku wewnętrznego UE są większe niż korzyści z ograniczenia ryzyka systemowego na szczeblu krajowym. Brak sprzeciwu Rady UE umożliwia wprowadzenie danego środka krajowego na okres do 2 lat lub do czasu, gdy ryzyko makroostrożnościowe zaniknie. Stosowanie zasady wzajemności w przypadku środków przewidzianych w art. 458 nie jest obowiązkowe.

2.5. Stosowanie II filaru do celów makroostrożnościowych

Dyrektywa CRDIV przewiduje także możliwość stosowania instrumentów II filaru do celów makroostrożnościowych. Zgodnie z art. 103 CRDIV krajowe organy nadzorcze mogą zastosować instrumenty II filaru wobec grupy instytucji o podobnym profilu ryzyka, będących narażone na podobne ryzyka lub stwarzających podobne ryzyko dla systemu finansowego. Oznacza to, że ten sam instrument może być zastosowany wobec różnych instytucji, jednakże mających pewną cechę wspólną. Jednocześnie też specyfika II filaru wymaga, aby instrument taki był stosowany indywidualnie, odrębnie wobec każdej z instytucji.

Duża **elastyczność działań** w ramach II filaru stanowi niewątpliwie jego główną zaletę. Przejawia się to nie tylko w szerokiej gamie dostępnych środków, ale także braku zdefiniowanych jakichkolwiek limitów. Przy czym należy zauważyć, że działania II-filarowe mogą być stosowane jedynie do zaostrzenia wymogów standardowych obowiązujących w ramach I filaru, a nie do ich luzowania. Środki II filaru mogą być wykorzystane w celu zareagowania na ryzyko systemowe, jednak badanie przeprowadzone przez organ nadzorczy musi wskazywać, że dana instytucja generuje owe ryzyko, bądź istotnie się do niego przyczynia. Identyfikacja ta odbywa się na podstawie przeprowadzonego Procesu Badania i Oceny Nadzorczej (ang. *Supervisory Review and Examination Process*, SREP) oraz testów skrajnych warunków (tzw. stress testy).

Mimo wskazanych pozytywów, skuteczne stosowanie filaru II do celów makroostrożnościowych jest wątpliwe. Kwestią o charakterze fundamentalnym jest fakt,

że filar II pierwotnie został zaprojektowany jako mechanizm mikroostrożnościowy stanowiący uzupełnienie filaru I. Dlatego też uwzględnia on ryzyka specyficzne dla danego banku i jest stosowany indywidualnie. Tymczasem instrumenty makroostrożnościowe mają oddziaływać na zjawiska w skali całego systemu finansowego. Dyskusyjny jest też fakt, na ile organ nadzorczy jest w stanie zidentyfikować ryzyko systemowe związane z działalnością danego banku bądź grupy banków w sytuacji, gdy dyrektywa CRDIV nie nakłada żadnych obowiązków w zakresie współpracy pomiędzy organem nadzorczym a organem makroostrożnościowym. Brak współpracy i koordynacji działań pomiędzy tymi dwoma organami może prowadzić do suboptimalnych rozwiązań. Istotnym ograniczeniem jest także **brak odpowiedniej transparentności** środków zastosowanych w ramach II filaru. W przypadku polityki makroostrożnościowej przejrzystość działań i odpowiednia polityka komunikacyjna są niezwykle istotne. Natomiast działania w ramach II filaru nie są z reguły ujawniane ze względu na poufność informacji. Jednakże poważniejszą barierą mogą być kwestie prawno-proceduralne związane z trybem nakładania takich środków. Jak wskazano powyżej, środki filaru II znajdują się w wyłącznej kompetencji organów mikroostrożnościowych. Ich wprowadzenie wymaga wcześniejszego dokonania oceny nadzorczej SREP oraz uzgodnienia w ramach kolegów nadzorczych. Procedura ta może okazać się długotrwała, co może negatywnie wpływać na szybkość reakcji na zidentyfikowane ryzyko systemowe. Jednakże największym zagrożeniem dla skuteczności działań II-filarowych jest to, że są one **stosowane odrębnie wobec każdej instytucji**, przez co może ona kwestionować zasadność zastosowanych środków nadzorczych, a nawet odwołać się od decyzji nadzorcy do sądu. Wskazane ograniczenia mogą w znaczny sposób zmniejszyć skuteczność działań w ramach II filaru dla celów makroostrożnościowych.

Tabela 7. Porównanie instrumentów makroostrożnościowych zawartych w CRDIV/CRR

Kategoria/instrument	CCB	SRB	Bufor G-SIIs	Bufor O-SIIs	Środki art. 458 CRR	Instru- menty II filaru
Organ nakładający						
Organ wyznaczony	X	X	X	X	X	
Organ nadzorczy (właściwy)		X	X	X	X	X
Limity/ograniczenia w kalibracji instrumentu						
Wskazane w CRDIV/CRR	standardowo 0-2,5%; opcjonalnie powyżej 2,5%	dolna granica 1%	1-3,5%	górna granica 2%		
Brak					X	X
Zasada wzajemności						
Obowiązkowa	X (do 2,5%)					
Dobrowolna	X (powyżej 2,5%)	X	nie dotyczy	nie dotyczy	X	X
Zalety						
Możliwość oddziaływania na ryzyko systemowe o charakterze cyklicznym	X				X	X
Możliwość oddziaływania na ryzyko systemowe o charakterze strukturalnym		X	X	X	X	X
Możliwość elastycznej kalibracji (brak zdefiniowanej górnej granicy, zmienność w czasie)	X	X			X	X

Sprecyzowane wskaźniki sygnalizujące konieczność wprowadzenia bufora	X				X			
Możliwość nakładania na wybraną grupę instytucji (narzędzie bardziej ukierunkowane)		X			X			X
Instrument pozwala na zwiększenie zdolności banków do absorpcji strat (wzmocnienie odporności)	X				X			X
Stosowanie zasady wzajemności zapewnia <i>level playing field</i> / ograniczenie arbitrażu regulacyjnego	X							
Możliwość elastycznego stosowania instrumentu z uwzględnieniem specyfiki krajowej	X				X			X
Ograniczenia								
Brak harmonizacji (brak przejrzystej definicji, brak sprecyzowanych wskaźników i metodologii aktywacji instrumentu, a także fakultatywność wprowadzenia go do krajowego porządku prawnego)					X			X
Brak obowiązku stosowania zasady wzajemności (możliwość arbitrażu regulacyjnego)					X			X
Skomplikowana procedura wprowadzenia instrumentu					X			X
Brak transparentności stosowania instrumentu (brak komunikacji na temat podjętych środków)								X
Ryzyko wystąpienia efektów <i>spillover</i> w wymiarze transgranicznym	X				X		X	X

Źródło: opracowanie własne.

3. DOTYCHCZASOWE NOTYFIKACJE DZIAŁAŃ MAKROOSTROŻNOŚCIOWYCH

Wejście w życie pakietu regulacyjnego CRDIV/CRR spowodowało, że poszczególne kraje UE zaczęły wprowadzać instrumenty makroostrożnościowe na terenie swoich jurysdykcji. Funkcję koordynacyjną pełni ESRB, którą kraje unijne są zobowiązane poinformować o planowanych działaniach makroostrożnościowych. Obowiązek ten wynika zarówno z CRDIV, jak i z *Zalecenia w sprawie mandatu makroostrożnościowego organów krajowych*. ESRB zamieszcza na swojej stronie internetowej (zakładka *Macroprudential policy actions*) szczegółowe informacje na temat planowanych przez poszczególne kraje działań makroostrożnościowych, w tym wystandaryzowane formularze notyfikacyjne (np. formularze takie istnieją dla notyfikacji SRB czy bufora O-SIIs).

Analiza dotychczas notyfikowanych działań makroostrożnościowych (patrz tabela 8) wskazuje, iż **najczęściej stosowanym instrumentem jest bufor ryzyka systemowego** (SRB), który został już wprowadzony w sześciu krajach: Bułgarii, Chorwacji, Czechach, Estonii, Holandii i Szwecji. Instrument ten jest najczęściej wykorzystywany do określenia ryzyka o charakterze strukturalnym związanym z systemowo ważnymi instytucjami. Pomimo że pakiet CRDIV/CRR przewiduje dwa specjalnie bufory przeznaczone dla systemowo ważnych instytucji (tj. bufory G-SIIs i O-SIIs), wskazane kraje zdecydowały się na alternatywne rozwiązanie w postaci SRB. Główną przyczyną tego jest fakt, że bufory dla G-SIIs i O-SIIs zaczęły obowiązywać dopiero w 2016 r. Poziom ryzyka kreowanego dla stabilności finansowej przez instytucje zidentyfikowane jako systemowo ważne dla krajowego systemu finansowego został uznany za na tyle duży, że konieczne było podjęcie konkretnych działań. Ponadto w większości krajów organy makroostrożnościowe oceniły, że bufor O-SIIs nie pozwoliłby na złagodzenie zidentyfikowanego ryzyka systemowego. Nieskuteczność tego instrumentu wynika z regulacyjnego ograniczenia wysokości jego wskaźnika, tzn. maksymalnie 2%. Wskazane kraje wprowadził SRB na poziomie powyżej 2%, lecz nie więcej niż 3%, co często także motywowano faktem, że ustalenie wskaźnika SRB powyżej 3% uruchamia skomplikowaną procedurę notyfikacyjną i w zasadzie przesuwają kompetencje decyzyjne na szczebel europejski. Co więcej, niektóre kraje nie wprowadziły jednego poziomu wskaźnika SRB, ale kilka (np. dwa, trzy) dla różnych typów instytucji, w szczególności uwzględniając ich systemowe znaczenie (tak uczyniono np. w Chorwacji i Czechach).

Drugim najczęściej notyfikowanym instrumentem jest **antycykliczny bufor kapitałowy** (CCB), przy czym należy przypomnieć, że zgodnie z CRDIV antycykliczny bufor kapitałowy zaczyna obowiązywać od 1 stycznia 2016 r. Jednakże państwa członkowskie mogą wprowadzić w życie ten instrument szybciej, z pomi-

nięciem okresu przejściowego, tj. od 31 grudnia 2013 r.⁴⁰ Korzystając z tej możliwości cztery kraje notyfikowały o wcześniejszym wprowadzeniu CCB, tj. Czechy, Słowacja, Szwecja i Wielka Brytania, przy czym tylko w jednym z nich (Szwecja) wskaźnik bufora antycyklicznego jest wyższy niż 0%. Z kolei Wielka Brytania uznała wskaźniki bufora antycyklicznego wprowadzone w Szwecji i Norwegii. Mimo że w obydwu przypadkach współczynniki CCB wynoszą 1% (a więc poniżej 2,5%), stosowanie zasady wzajemności w okresie przejściowym także jest dobrowolne.

W jednym przypadku (Belgia) notyfikowano zamiar zastosowania **środka krajowego na podstawie art. 458 CRR**. W belgijskim systemie finansowym zidentyfikowano ryzyko systemowe związane z rynkiem nieruchomości mieszkaniowych. Jednocześnie znaczny wzrost kredytów zabezpieczonych hipotecznie i obniżenie się standardów kredytowych stwarza zagrożenie dla stabilności belgijskich banków. W szczególności wskazano na bardzo niskie wagi ryzyka przypisywane w ramach modeli IRB ekspozycjom zabezpieczonym na nieruchomości mieszkalnej – średnia waga ryzyka dla ekspozycji kredytowej zabezpieczonej na nieruchomości mieszkalnej wynosi w Belgii 10%, a średnia europejska znajduje się na poziomie 16%⁴¹. Planowany środek w postaci zwiększenia o 5 p.p. wag ryzyka dla ekspozycji kredytowych zabezpieczonych na nieruchomościach mieszkalnych był już wdrożony w grudniu 2013 r. Jednakże wejście w życie pakietu CRDIV/CRR wymusiło ponowne wprowadzenie tego instrumentu zgodnie z procedurą zawartą w art. 458 CRR. Podniesienie wag ryzyka dotyczy wyłącznie banków stosujących modele wewnętrznych ratingów (IRB), gdyż udzielają one około 90% kredytów mieszkaniowych. Zgodnie z procedurą art. 458 ESRB oraz EBA były zobowiązane do przedstawienia opinii na temat projektowych działań makroostrożnościowych. Obydwie opinie⁴² wskazały na zasadność wprowadzenia planowanego środka krajowego. Wobec pozytywnego stanowiska tych dwóch instytucji KE nie miała przesłanek aby przedkładać Radzie wniosek dotyczący aktu wykonawczego w celu odrzucenia proponowanego środka krajowego. Tym samym Belgia może wdrożyć środek krajowy na maksymalnie 2 lata.

⁴⁰ Podobne zasady dotyczące okresu przejściowego obowiązują także w odniesieniu do bufora zabezpieczającego, który nie jest traktowany jako narzędzie makroostrożnościowe ze względu na obligatoryjność jego stosowania. W 2014 r. sześć krajów notyfikowało wprowadzenie bufora zabezpieczającego bez okresu przejściowego, tj. Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Łotwa, Słowacja i Szwecja.

⁴¹ European Systemic Risk Board, *Assessment of the notification by Belgium in accordance with Article 458 of the CRR concerning a stricter national measure for residential mortgage lending*, s. 3, https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/other/140430_ESRB-Opinion-on-Belgian-measure_Report.pdf?515fa2da6a95329027c0cc24bba66e5a (dostęp 12.12.2014).

⁴² Por. *Opinion of European Banking Authority on measures to address macroprudential or systemic risk*, EBA/Op/2014/02, 30.04.2014 oraz *Opinion of the European Systemic Risk Board of 30 April 2014 regarding Belgian notification of a stricter measure based on Article 458 of the CRR*, ESRB/2014/1.

Tabela 8. Notyfikacje krajów UE w zakresie stosowania instrumentów makroostrożnościowych CRDIV/CRR

Kraj	Data notyfikacji	Instrument makroostrożnościowy	Charakterystyka wprowadzanego instrumentu makroostrożnościowego	Przyczyna działań makroostrożnościowych/Zidentyfikowane ryzyko systemowe	Okres obowiązywania	Uwagi
Chorwacja	16.04.2014	bufor ryzyka systemowego (SRB)	<p>Bufor ryzyka systemowego nałożony na wszystkie instytucje kredytowe w Chorwacji. Wysokość wskaźnika bufora uzależniona od złożoności instytucji:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ 1,5% (podgrupa 1 – 29 instytucji mniej złożonych) ❖ 3% (podgrupa 2–6 instytucji o wyższym poziomie złożoności). 	Zidentyfikowane ryzyko o charakterze strukturalnym związane z systemowo ważnymi bankami. Potencjalne negatywne konsekwencje dla gospodarki będące efektem zakłóceń w funkcjonowaniu tych instytucji. Wysoki poziom koncentracji w systemie bankowym. Ekspozycja systemowo ważnych instytucji na rynek nieruchomości.	2 lata od aktywacji instrumentu, która nastąpiła 19.05.2014 (przegląd roczny)	Bardziej odpowiednim instrumentem byłby bufor G-SIIs i O-SIIs, jednakże bufory te zaczęły obowiązywać od 2016 r.
Holandia	29.04.2014	<p>bufor innej instytucji o znaczeniu systemowym (O-SIIs)</p> <p>bufor ryzyka systemowego (SRB)</p>	<p>Bufor innej instytucji o znaczeniu systemowym w wysokości:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ 2% dla trzech największych banków ❖ 1% dla czwartego największego banku <p>Bufor ryzyka systemowego na poziomie 3% dla trzech największych banków</p>	Zidentyfikowane ryzyko związane z systemowo ważnymi bankami. Instytucje te charakteryzuje znaczny rozmiar, wysoki poziom wzajemnych powiązań oraz ograniczone możliwości zastąpienia dostarczanych przez nie usług i pełnionych	Aktywacja bufora ryzyka systemowego 1.07.2014 (przegląd raz na dwa lata)	Ze względu na ograniczony poziom bufora O-SIIs (maksymalnie 2%) podjęto decyzję o aktywacji SRB.

Belgia	8.05. 2014	środek krajowy w ramach art. 458 CRR	Zwiększenie o 5 p.p. wag ryzyka dla ekspozycji kredytowych zabezpieczonych na nieruchomościach mieszkalnych zlokalizowanych na obszarze Belgii. Podniesienie wag ryzyka dotyczy wyłączenie banków stosujących modele wewnętrznych ratingów (IRB)	funkcji. Wysoki poziom koncentracji w systemie bankowym. Konieczność zwiększenia absorpcji strat systemowo ważnych banków poprzez wzmocnienie bazy kapitałowej.		Bufory się nie sumują. Każda instytucję obowiązuje wyższy z dwóch buforów. Bufor innej instytucji o znaczeniu systemowym będzie wdrażany w latach 2016–2019 (przegląd roczny).
					maksymalnie 2 lata	Pozytywne opinie ESRB i EBA na temat wprowadzania środka krajowego.
				Ryzyko związane z rynkiem nieruchomości mieszkaniowych. Znaczący wzrost kredytów zabezpieczonych hipotecznie oraz bardzo niskie wagi ryzyka przypisywane takim ekspozycjom w ramach modeli IRB. Obniżenie się standardów kredytowych w zakresie kredytów mieszkaniowych.		

Kraj	Data notyfikacji	Instrument makroostrożnościowy	Charakterystyka wprowadzanego instrumentu makroostrożnościowego	Przyczyna działań makroostrożnościowych/Zidentyfikowane ryzyko systemowe	Okres obowiązywania	Uwagi
Estonia	21.05.2014	bufor ryzyka systemowego (SRB)	Bufor ryzyka systemowego nałożony na wszystkie instytucje kredytowe w Estonii. Wskaźnik bufora na poziomie 2%.	Ryzyko systemowe o charakterze strukturalnym związane z wysoką koncentracją w systemie bankowym oraz ekspozycją banków na te same sektory/ryzyka. Słabości strukturalne i niestabilna sytuacja gospodarcza. Potencjalne przenoszenie się szoków ze strefy realnej na sektor bankowy. Konieczność wzmocnienia odporności banków na szoki zewnętrzne.	Aktywacja bufora ryzyka systemowego 1.08.2014 (przeгляд przynajmniej raz na dwa lata)	
Wielka Brytania	26.06.2014	bufor antycykliczny (CCB)	Wskaźnik bufora antycyklicznego na poziomie 0%.	Jeśli wskaźnik kredytów do-PKB kształtuje się na wysokim poziomie (160%), to jednak słaba dynamika wzrostu kredytu i negatywna luka kredytowa spowodowały, że wartość referencyjna wyniosła 0%.		Wcześniejsza implementacja CCB (bez okresu przejściowego).

Szwecja	10.09.2014	bufor antycykliczny (CCB)	Wskaźnik bufora antycyklicznego na poziomie 1%.	Ryzyko o charakterze cyklicznym związane z wysoką podażą kredytu. Wysoka dynamika wzrostu kredytu w relacji do PKB (dot. szczególnie kredytów dla gospodarstw domowych) oraz wysoki poziom zadłużenia gospodarstw domowych. Wartość referencyjna wyniosła 1,25%.	Aktywacja bufora antycyklicznego 13.09.2015	Wcześniejsza implementacja CCB (bez okresu przejściowego).
Czechy	12.09.2014	bufor antycykliczny (CCB)	Wskaźnik bufora antycyklicznego na poziomie 0%.	Brak ryzyka o charakterze cyklicznym. Niska dynamika wzrostu kredytów zarówno dla sektora gospodarstw domowych, jak i przedsiębiorstw. Czechy znajdują się w dołku cyklu finansowego (<i>bottom of the financial cycle</i>). Wartość referencyjna wyniosła 0%.	Aktywacja bufora antycyklicznego 1.10.2015	Wcześniejsza implementacja CCB (bez okresu przejściowego). Kalkulacja wartości referencyjnej odbyła się z wykorzystaniem innego modelu opartego na krótszych szeregach czasowych (pominięcie okresu

Kraj	Data notyfikacji	Instrument makroostrożnościowy	Charakterystyka wprowadzanego instrumentu makroostrożnościowego	Przyczyna działań makroostrożnościowych/Zidentyfikowane ryzyko systemowe	Okres obowiązywania	Uwagi
Czechy	30.09.2014	bufor ryzyka systemowego (SRB)	Wskaźnik bufora na poziomie 1%, 2,5% oraz 3% nałożony na cztery banki. Wysokość wskaźnika jest zderminowana systemowym znaczeniem danego banku.	Ryzyko o charakterze strukturalnym związane z obecnością banków o systemowym znaczeniu. Wysoka koncentracja w sektorze bankowym oraz znaczna ekspozycja banków na te same sektory (np. rynek nieruchomości, sektor przedsiębiorstw) i ryzyka. Konieczność zwiększenia absorpcji strat systemowo	Aktywacja bufora ryzyka systemowego 1.11.2014 (przeгляд co najmniej raz na dwa lata)	kryzysu bankowego w końcówce lat 90.). W opinii organu makroostrożnościowego model bazylejski nie jest odpowiedni dla systemu finansowego i gospodarki Czech. Banki, które obowiązują wymóg SRB, zostały zidentyfikowane jako systemowo ważne dla sektora bankowego Czech. Uznano, że bufor O-SIIs nie jest odpowiednim narzędziem

Wielka Brytania	28.10. 2014	bufor antycykliczny (CCB)	Wskaźnik bufora antycyklicznego na poziomie 0%. Uznanie wskaźnika bufora antycyklicznego w wysokości 1% wprowadzonego w Szwecji i Norwegii. Brytyjskie banki, towarzystwa budowlane (<i>building societies</i>) i firmy inwestycyjne posiadające ekspozycje na te kraje stosują do obliczania specyficznego dla banku wskaźnika bufora antycyklicznego wskazane współczynniki.	ważnych instytucji poprzez wzmocnienie bazy kapitałowej.	Luka kredytowa pozostaje negatywna. Słaba dynamika wzrostu kredytu. Wartość referencyjna 0%.	Aktywacja w przypadku uznania wskaźnika bufora antycyklicznego 3.10.2015 r.	ze względu na jego termin obowiązywania (od 2016 r.) oraz ograniczoną wysokość (max. 2%). Zgodnie z CRDIV zasada wrażliwości w odniesieniu do CCB obowiązuje od 2016 r., jednak kraje mogą zdecydować o wcześniejszym uznawaniu CCB.
-----------------	-------------	---------------------------	---	--	--	---	---

Kraj	Data notyfikacji	Instrument makroostrożnościowy	Charakterystyka wprowadzanego instrumentu makroostrożnościowego	Przyczyna działań makroostrożnościowych/Zidentyfikowane ryzyko systemowe	Okres obowiązywania	Uwagi
Szwecja	6.11. 2014	bufor ryzyka systemowego (SRB)	Wskaźnik bufora ryzyka systemowego na poziomie 3% nałożony na cztery największe banki szwedzkie.	Ryzyko o charakterze strukturalnym związane z obecnością banków o systemowym znaczeniu. Bardzo wysoka koncentracja w sektorze bankowym, znaczna ekspozycja czterech głównych banków na te same sektory oraz wysoki stopień powiązań pomiędzy nimi. Ponadto cztery największe banki mają podobne modele biznesowe i strukturę finansowania, przez co problemy w jednej instytucji mogą z łatwością przenieść się na pozostałe (efekt zarażania). Konieczność zwiększenia absorpcji strat systemowo ważnych banków poprzez wzmocnienie bazy kapitałowej.	Aktywacja bufora ryzyka systemowego 1.01.2015 (przegląd co najmniej raz na dwa lata)	W zasadzie dodatkowy wymóg wynosi 5% CET 1 z tym, że poza stałe 2% zostało wprowadzone w ramach filaru II. Nałożenie SRB powyżej 3% wymaga zgody KE – chęć uniknięcia skomplikowanych procedur. Ponadto nie zdecydowano się na bufor O-SIIs ze względu na jego termin obowiązywania (od 2016 r.) oraz ograniczoną wysokość (max. 2%).

Słowacja	7.11. 2014	bufor antycykliczny (CCB)	Wskaźnik bufora antycyklicznego na poziomie 0%.	Brak wzrostu dynamiki akcji kredytowej. Negatywna luka kredytowa spowodowała, że wartość odniesienia wynosi 0%. Słaba sytuacja gospodarcza (m.in. wysoki poziom bezrobocia).		Wcześniejsza implementacja CCB (bez okresu przejściowego).
Bulgaria	11.11. 2014	bufor ryzyka systemowego (SRB)	Wskaźnik bufora ryzyka systemowego na poziomie 3% nałożony na wszystkie instytucje kredytowe w Bułgarii.	Oczekuje się pogorszenia jakości portfela kredytowego oraz słabych wyników banków. Ponadto ostatni kryzys z Corpbankiem ^a wymaga odbudowania zaufania do sektora bankowego. Jako dodatkowy czynnik wskazano niestabilną sytuację polityczną oraz prowadzenie polityki monetarnej w reżimie izby walutowej. W celu zapewnienia stabilności finansowej konieczne uzupełnienie buforów kapitałowych sektora bankowego.	Aktywacja bufor ryzyka systemowego 31.12.2014 (przegląd co najmniej raz na dwa lata)	Przed wprowadzeniem CRR banki bułgarskie obowiązywał wyższy minimalny wymóg kapitałowy na poziomie 12%.

Kraj	Data notyfikacji	Instrument makroostrożnościowy	Charakterystyka wprowadzanego instrumentu makroostrożnościowego	Przyczyna działań makroostrożnościowych/Zidentyfikowane ryzyko systemowe	Okres obowiązywania	Uwagi
Szwecja	10.12.2014	bufor antycykliczny (OCB)	Wskaźnik bufora antycyklicznego na poziomie 1%.	Wzrost kredytów dla sektora przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Wartość referencyjna wyniosła 1,65%.	Aktywacja bufora antycyklicznego 13.09.2015	Utrzymanie wcześniejszej decyzji o wprowadzeniu CCB
Wielka Brytania	17.12.2014	bufor antycykliczny (CCB)	Wskaźnik bufora antycyklicznego na poziomie 0%.	Luka kredytowa pozostaje silnie negatywna. Dalszy spadek kredytu w relacji do PKB. Wartość referencyjna 0%.		

^a W czerwcu 2013 r. bułgarski Commercial Corporate Bank (Corpbank) doświadczył runu na depozyty, co było związane z negatywnymi informacjami, jakie pojawiły się w mediach na temat nieprawidłowości w procesie udzielania kredytów przez bank podmiotom powiązanym oraz konfliktu pomiędzy głównymi udziałowcami. W efekcie bank zaprzestał regulowania płatności i został objęty specjalnym nadzorem przez Narodowy Bank Bułgarii. Działalność banku została zawieszona. Główną jednak przyczyną spadku zaufania społecznego było półroczne wstrzymanie wypłaty gwarantowanych depozytów zgromadzonych w banku. Pomimo obowiązującej w tym zakresie dyrektywy oraz apeli instytucji europejskich (KE, EBA) wpłata depozytów rozpoczęła się dopiero w grudniu 2014 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji ze strony internetowej ESRB.

4. WNIOSKI I PROPOZYCJE ZMIAN

Ze względu na krótki okres obowiązywania pakietu regulacyjnego CRDIV/CRR oraz wciąż ubogie doświadczenia ze stosowaniem instrumentów makroostrożnościowych, trudno o pełne wnioski dotyczące skuteczności nowych regulacji w zakresie polityki makroostrożnościowej. **Skuteczność działań makroostrożnościowych można analizować w dwóch wymiarach:**

- 1) **realnym**, tzn., czy wdrożenie danego instrumentu faktycznie ograniczyło ryzyko systemowe przyczyniając się do zapewnienia stabilności finansowej;
- 2) **regulacyjnym**, tzn., czy przepisy prawne umożliwiają szybką reakcję na zidentyfikowane ryzyko (poziom skomplikowania procedur wprowadzenia danego instrumentu makroostrożnościowego) i czy zaprojektowany w regulacji instrument makroostrożnościowy nie ogranicza możliwości działania organów makroostrożnościowych (wprowadzenie limitów w wysokości wskaźników).

Przeprowadzenie analizy w pierwszym wymiarze wymaga pogłębionych badań, co na obecnym etapie nie jest jeszcze możliwe ze względu na brak lub stosunkowo niewielkie doświadczenia w zakresie wykorzystania instrumentów makroostrożnościowych. Co więcej, dla uzyskania pełnego obrazu efektywności instrumentów makroostrożnościowych, badanie takie musiałoby uwzględniać dość długi horyzont czasowy. Z tego względu poniższe wnioski koncentrują się na drugim, tj. regulacyjnym aspekcie skuteczności działań makroostrożnościowych. Jednocześnie poza wskazaniem pewnych niedostatków regulacyjnych zostaną przedstawione propozycje zmian, które mogłyby usprawnić stosowanie instrumentów makroostrożnościowych objętych pakietem CRDIV/CRR.

W pakiecie CRDIV/CRR dominują instrumenty makroostrożnościowe oddziałujące na bazę kapitałową. Cztery bufony kapitałowe (CCB, SRB, G-SIIs i O-SIIs) pozwalają na zwiększenie zdolności banków do absorpcji strat. W przypadku antycyklicznego bufora kapitałowego czy buforów dla instytucji o znaczeniu systemowym, regulacje europejskie określają metodologie oraz poziomy wskaźników tych buforów. Przepisy dotyczące bufora ryzyka systemowego charakteryzuje większy stopień ogólności, co daje organom makroostrożnościowym znacznie większą elastyczność w jego stosowaniu. W ramach środków krajowych, wskazanych w art. 458 CRR oraz instrumentów II filaru, poza możliwością nałożenia dodatkowych wymogów kapitałowych organy krajowe mogą także oddziaływać na działalność banku w innych obszarach, tj. np. płynność, sposób finansowania się, model biznesowy czy ujawnianie informacji.

Główne zastrzeżenia budzą przepisy dotyczące bufora ryzyka systemowego (SRB) oraz bufora innych instytucji o znaczeniu systemowym (O-SIIs), a także aspekty proceduralne w zakresie stosowania art. 458.

W odniesieniu do SRB główną słabością wydaje się jego fakultatywny charakter, tj. brak obowiązku implementacji tego instrumentu do prawa kra-

jowego. Może to być istotną przeszkodą w uznawaniu wskaźnika bufora ryzyka systemowego. Biorąc pod uwagę systemowy wymiar tego instrumentu, zasadne jest, aby stosowana była wobec niego zasada wzajemności. Choć dyrektywa przewiduje taką możliwość, to jednak należy zauważyć pewną niekonsekwencję. Art. 134 ust. 4 stanowi, że kraj wprowadzający bufor ryzyka systemowego może zwrócić się do ESRB z prośbą o wydanie zalecenia skierowanego do jednego bądź kilku krajów, rekomendującego uznanie wskaźnika bufora wprowadzonego przez ten kraj. Jednakże, biorąc pod uwagę fakultatywność wprowadzenia bufora ryzyka systemowego do porządku prawnego na poziomie krajowym, takie zalecenie ESRB może okazać się nieskuteczne i trudne do wyegzekwowania. Dlatego też zasadne wydaje się wprowadzenie obligatoryjności implementacji SRB przez wszystkie kraje, co pozwoliłoby na zharmonizowanie stosowania tego instrumentu na obszarze UE.

Ponadto w przypadku SRB zwraca uwagę fakt, że **zakres stosowania** tego instrumentu nakłada się z buforem O-SIIs, co sprawia, że stosowanie tych buforów jest skomplikowane i mniej przejrzyste. Warto tu przytoczyć wyniki analizy empirycznej wskazującej, że niektóre kraje wykorzystują SRB do zaadresowania ryzyka związanego z systemowo ważnymi instytucjami. W celu eliminacji tej słabości uzasadnione byłoby przeformułowanie zakresu stosowania SRB poprzez wskazanie, że bufor ten służy do ograniczania ryzyka systemowego o charakterze strukturalnym nie związanego z działalnością systemowo ważnych instytucji.

Obecne brzmienie przepisów CRDIV uniemożliwia także **łączenie wymogów z tytułu SRB i bufora dla systemowych instytucji**. Przepisy art. 133 ust. 4 wskazują także, że co do zasady, gdy dana instytucja została zidentyfikowana jako systemowo ważna i podlega buforowi G-SIIs bądź O-SIIs oraz jednocześnie wprowadzono SRB, zastosowanie ma wyższy z nich⁴³. Oznacza to, że organ makroostrożnościowy nie może nałożyć jednocześnie bufora dla instytucji systemowej i SRB w celu oddziaływania na różnego rodzaju ryzyka systemowe, gdyż wymogi z tytułu tych buforów nie kumulują się. W związku z powyższym, w celu zwiększenia możliwości organu makroostrożnościowego, uzasadnione byłoby usunięcie ograniczenia w zakresie łączenia wymogów z tytułu buforów dla systemowo ważnych instytucji i SRB.

Wreszcie, istotną słabością przepisów dotyczących SRB jest ich **wymiar proceduralny**. W zależności od wysokości współczynnika SRB obowiązują różne procedury notyfikacyjne, angażujące różne instytucje europejskie, przy czym poziom skomplikowania i złożoność samego procesu decyzyjnego rośnie wraz z wysokością wskaźnika SRB. Istnienie tych procedur, a także ich czasochłonność, może zniechęcać krajowe organy makroostrożnościowe do ustalania wysokich wskaźników SRB.

⁴³ Wyjątkiem jest sytuacja, gdy SRB nie ma zastosowania do ekspozycji znajdujących się poza danym państwem członkowskim (tzn. bufor ma zastosowanie jedynie do ekspozycji znajdujących się w danym państwie członkowskim). Wówczas SRB stosuje się łącznie z buforem G-SIIs lub O-SIIs. Por. art. 133 ust. 5 dyrektywy 2013/36/UE.

Dlatego też należałoby dążyć do uproszczenia procedur związanych z nakładaniem i notyfikacją tego instrumentu⁴⁴.

W odniesieniu do **bufora O-SIIs** należy wskazać, że istotnym ograniczeniem w jego skutecznym stosowaniu jest ustalenie górnej granicy wskaźnika bufora, tj. max. 2%. Z debaty europejskiej wynika, że poziom ten jest zbyt niski, aby skutecznie zapobiegać ryzyku związanemu z systemowo ważnymi instytucjami. Należałoby więc znieść limit maksymalnej wysokości wskaźnika bufora O-SIIs, tj. przyznać organom krajowym elastyczność w ustalaniu tego wskaźnika – działanie takie byłoby bardziej spójne z rekomendacjami bazylejskimi⁴⁵.

W odniesieniu do **środków krajowych art. 458 CRR** główne wątpliwości budzi skomplikowana procedura notyfikacyjna angażująca wiele instytucji unijnych i wymagająca szczegółowych wyjaśnień co do zasadności planowanych działań. Uwzględniając fakt, że stosowanie art. 458 CRR miałoby następować w przypadku wystąpienia ryzyka systemowego, któremu żadne inne dostępne instrumenty nie są w stanie zaradzić (a więc m.in. ryzyka systemowego o znacznym natężeniu), wprowadzenie czasochłonnych procedur w zakresie nakładania środków makroostrożnościowych może spowodować opóźnienie koniecznych z punktu widzenia stabilności finansowej działań na poziomie krajowym. Tym samym, złożone procedury notyfikacyjne mogą zniechęcać organy krajowe do stosowania art. 458.

Poza wyżej wskazanymi usprawnieniami można także rozważyć uzupełnienie pakietu CRDIV/CRR o dodatkowe instrumenty makroostrożnościowe – w chwili obecnej niezharmonizowane na poziomie unijnym, tj. wskaźniki LTV (ang. *loan-to-value*) oraz DTI (ang. *debt-to-income*), które są postrzegane jako skuteczne narzędzia w walce z boomami na rynku nieruchomości.

Słowa kluczowe: polityka makroostrożnościowa, organ makroostrożnościowy, instrument makroostrożnościowy, regulacje, Unia Europejska

Abstract

Macroprudential policy, initially a very general idea, has entered the operationalization stage. European regulations (so called CRDIV/CRR package), based on international recommendations, introduce a number of macroprudential tools.

⁴⁴ *ESRB response to the call for advice by the European Commission on macroprudential rules in the CRDIV/CRR*, 30 April 2014.
https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/other/140430_ESRB_response.pdf?ae590f2da67bf20da-6705ba5c67cec0 (dostęp 11.12.2014).

⁴⁵ Basel Committee on Banking Supervision, *A framework for dealing with domestic systemically important banks...*, op. cit.

Furthermore, at an institutional level, specially dedicated authorities responsible for conducting macroprudential policy have been established. The aim of this paper is to present the current institutional arrangements as well as regulations concerning macroprudential policy in the European Union. The theoretical deliberations have been supplemented by an analysis of macroprudential tools noted so far at the European level. The article also includes proposals of necessary changes in regulations which would increase the flexibility of applying macroprudential tools.

Key words: macroprudential policy, macroprudential authority, macroprudential tool, regulations, European Union

Bibliografia

Publikacje

- Basel Committee on Banking Supervision, *A framework for dealing with domestic systemically important banks*, Bank for International Settlements, 2012.
- Basel Committee on Banking Supervision, *Global systemically important banks: updated assessment methodology and the higher loss absorbency requirement*, Bank for International Settlements, 2013.
- Basel Committee on Banking Supervision, *Guidance for national authorities operating the countercyclical capital buffer*, December 2010.
- Brzozowski M., *CRDIV/CRR – instrumenty makroostrożnościowe*, Narodowy Bank Polski, 2014.
- Dobrzańska A., *Polityka makroostrożnościowa – zagadnienia instytucjonalne. Teoria i dotychczasowe doświadczenia w Unii Europejskiej*, „Materiały i Studia” nr 307, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2014.
- European Banking Authority, *Consultation Paper Guidelines on the criteria to determine the conditions of application of Article 131(3) of Directive 2013/36/EU (CRD) in relations to the assessment of other systemically important institutions (O-SIIs)*, EBA/CP/2014/19, 18 July 2014.
- European Systemic Risk Board, *Assessment of the notification by Belgium in accordance with Article 458 of the CRR concerning a stricter national measure for residential mortgage lending*.
- European Systemic Risk Board, *ESRB Recommendation on the macroprudential mandate of national authorities (ESRB/2011/3) Follow-up Report – Overall assessment*, June 2014.
- European Systemic Risk Board, *ESRB response to the call for advice by the European Commission on macroprudential rules in the CRDIV/CRR*, April 2014.
- European Systemic Risk Board, *The ESRB Handbook on Operationalising Macro-prudential Policy in the Banking Sector*, March 2014.

Akty prawne

Decision of the European Systemic Risk Board of 18 June 2014 on the extension of deadline included in Recommendation ESRB/2011/3 of 22 December 2011 on the macroprudential mandate of national authorities (ESRB/2014/3).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 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. U. UE L 176/338 z dnia 27.06.2013.

EBA Final draft Regulatory Technical Standards on the methodology for the identification of global systemically important institutions (G-SIIs) under Article 131 of Directive 2013/36/EU, EBA/RTS/2014/07, June 2014.

Opinion of the European Banking Authority on measures to address macroprudential or systemic risk, EBA/Op/2014/02, 30.04.2014

Opinion of the European Systemic Risk Board of 30 April 2014 regarding Belgian notification of a stricter measure based on Article 458 of the CRR, ESRB/2014/1.

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. U. UE L 331/1 z dnia 15.12.2010.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012, Dz. U. UE L 176/1 z dnia 27.06.2013.

Rozporządzenie 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. U. UE L 287/63 z dnia 29.10.2013.

Zalecenie Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego z dnia 18 czerwca 2014 r. w sprawie wytycznych dotyczących ustalania wskaźników bufora antycyklicznego (ERRS/2014/1), Dz. U. UE C 293/1 z dnia 2.09.2014.

Zalecenie Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego z dnia 22 grudnia 2011 r. w sprawie mandatu makroostrożnościowego organów krajowych (ERRS/2011/3), Dz. U. UE C 41/1 z dnia 14.02.2012.

SEKURYTYZACJA A EUROPEJSKIE STANDARDY ZARZĄDZANIA PŁYNNOŚCIĄ BANKÓW

WSTĘP

W Unii Europejskiej można obecnie zaobserwować kilka ciekawych inicjatyw legislacyjnych, które wynikają z doświadczeń kryzysu finansowego. Niedostatki w zarządzaniu ryzykiem w instytucjach kredytowych, nie tylko ryzykiem kredytowym czy rynkowym, ale również ryzykiem płynności wyrażającym się w zbytym niedopasowaniu zapadalności aktywów i wymagalności pasywów oraz nikłą dywersyfikacją źródeł finansowania się, nadmierna dźwignia finansowa, zwiększyły zainteresowanie regulatorów opracowaniem niekiedy zupełnie nowych przepisów ostrożnościowych dla banków. Poza sporymi zmianami w zakresie wymogów dotyczących kapitału regulacyjnego względem ryzyka kredytowego czy rynkowego zaczęto również wprowadzać nowe przepisy odnoszące się do ryzyka płynnościowego (wymóg pokrycia płynnością (*liquidity coverage requirement*, LCR) oraz wymóg stabilnego finansowania netto (*net stable funding ratio*, NSFR)) czy dozwolonej dźwigni. Nic więc dziwnego, że oba te obszary są obecnie tematem ożywionych dyskusji między regulatorami a uczestnikami rynku. Należy jednak zauważyć, że

* Jolanta Zombirt jest doktorem habilitowanym ekonomii (specjalizacja: bankowość) w Szkole Głównej Handlowej i magistrem filologii orientalnej (arabistyka) na Uniwersytecie Jagiellońskim, pracownikiem Instytutu Europeistyki na Wydziale Studiów Międzynarodowych i Politycznych UJ. Jej zainteresowania badawcze obejmują technikę sekurytyzacji, regulacje bankowe, sektor usług finansowych w Unii Europejskiej, politykę pieniężną i fiskalną w UE.

próby wprowadzania norm zarządzania płynnością banków były podejmowane już od dawna, nigdy jednak na taką skalę.

W początkach globalnego kryzysu finansowego chętnie wskazywano na techniki sekurytyzacji jako na jedną z najważniejszych jego przyczyn. Politycy (i nie tylko) chętnie przypisywali sekurytyzacji odpowiedzialność za rozlanie się kryzysu po świecie i za straty tym spowodowane. Przy czym niemal bezkrytycznie potępiano wszelkie rodzaje transakcji sekurytyzacyjnych, nie dostrzegając, częściowo z pobudek politycznych, zdecydowanie lepszych wyników sekurytyzacji w Europie niż w USA oraz zalet sekurytyzacji na rzecz gospodarki realnej. Jednak w ostatnich latach obserwujemy wyraźne odwrócenie tej tendencji. W coraz też szerszym zakresie za pobudzeniem rynku sekurytyzacji w Europie opowiadają się już nie tylko uczestnicy tego rynku, ale także przedstawiciele europejskich instytucji finansowych, tzn. Europejskiego Banku Centralnego i Komisji Europejskiej.

Z jednej strony dąży się do wzmocnienia pozycji płynnościowej banków, z drugiej legislator europejski stara się udowodnić, że aktywa sekurytyzacyjne mogą w określonych przypadkach być również uważane za płynne aktywa.

Celem artykułu jest odpowiedź na pytanie, czy regulacyjne uwzględnienie sekurytyzacji w buforze płynnościowym może wpłynąć na wzrost zainteresowania sekurytyzacją, w warunkach ekstremalnie niskich stóp procentowych EBC oraz ograniczających ją niektórych rozwiązań regulacyjnych.

Artykuł rozpoczyna opis konstrukcji wymogu pokrycia płynnością. Przedstawione są ogólne zasady kalkulowania odpływów i dopływów gotówki w ciągu 30 dni kalendarzowych. Uwadze poświęcono także skład bufora płynnościowego wskazując na jego elementy: aktywa Poziomu 1 oraz Poziomu 2A i 2B.

Druga część artykułu dotyczy sekurytyzacji, a zwłaszcza tych jej cech, które pozwalają określać, czy pozycje sekurytyzacji są proste, wystandaryzowane i płynne (SSTS), co może pozwolić na kwalifikowanie ich do Poziomu 2B bufora płynnościowego.

W końcowej części wskazuje się na działania instytucji europejskich, mające na celu zwiększenie zainteresowania sekurytyzacją jako alternatywnym kanałem finansowania gospodarki realnej oraz na rolę jaką może odegrać wymóg pokrycia płynnością dla promowania sekurytyzacji.

1. WYMÓG POKRYCIA PŁYNNOŚCIĄ

Od paru lat widoczne są starania regulatorów na rzecz zwiększenia odporności banków na nagłe odpływy płynności. Efektem są rekomendacje w sprawie dwóch wskaźników: NSFR i LCR. Jeżeli chodzi o LCR, w Europie wymóg ten wynika z Art. 412 (1)¹

¹ Instytucje utrzymują aktywa płynne, których łączna wartość pokrywa odpływy płynności pomniejszone o przyprawy płynności w warunkach skrajnych, w celu zagwarantowania utrzy-

CRR², który wprowadza dla wszystkich banków i, w przyszłości, firm inwestycyjnych UE obowiązek utrzymywania pewnego poziomu płynności oraz regularnego raportowania na temat składu całości płynnych i nieobciążonych aktywów w tzw. buforze płynnościowym. Należy wspomnieć w tym miejscu, że CRR i przepisy uzupełniające CRR (jak np. omawiany poniżej) nie są w pełni odzwierciedleniem rekomendacji bazylejskich, gdyż uwzględnia się w nich pewne cechy charakterystyczne dla Unii Europejskiej.

Na podstawie CRR (Art. 460)³ Komisja, przy współpracy z Europejskim Urzędem Nadzoru Bankowego, opracowała tzw. Delegowane Rozporządzenie (UE/2015/61)⁴ odnoszące się do wymogu pokrycia płynnością (*Liquidity Coverage Requirement*, LCR) opublikowane w Dzienniku Urzędowym w styczniu 2015 r. Ma ono zastosowanie do instytucji kredytowych i określa szczegółowo przepisy ilościowe dotyczące płynności. Szczególny nacisk kładzie się na sposób kalkulowania odpływów gotówkowych netto, których każda instytucja kredytowa winna spodziewać się w czasach napięć rynkowych przez okres 30 dni kalendarzowych oraz dokonuje kategoryzacji płynnych aktywów, które mogą pomóc w utrzymaniu bieżącej działalności banku. Mimo daty wprowadzenia CRR do ustawodawstwa państw członkowskich, LCR (podobnie jak wymóg dotyczący dźwigni finansowej) będzie wprowadzany stopniowo, począwszy od 1 stycznia 2015 r. Harmonogram wprowadzania LCR przedstawia poniższa tabela.

Tabela 1. Harmonogram wprowadzania LCR

Termin	1 stycznia 2015 r.	1 stycznia 2016 r.	1 stycznia 2017 r.	1 stycznia 2019 r.	1 stycznia 2019 r.
Minimum LCR (%)	60	70	80	90	100

Źródło: European Commission, *Commission Staff Working Document. Impact Assessment, Accompanying the document: Commission Delegated Regulation to supplement Regulation (EU) 575/2013 with regard to liquidity coverage requirement for Credit Institutions*, Brussels, 10.10.2014, SWD(2014) 349 final.

mywania przez instytucje takich poziomów zabezpieczeń przed utratą płynności, które są odpowiednie w sytuacji ewentualnego zakłócenia równowagi między przyływami i odpływami płynności w warunkach wysoce skrajnych w ciągu 30 dni. W warunkach skrajnych instytucje mogą wykorzystywać swoje aktywa płynne do pokrycia odpływów płynności netto.

² Capital Requirements Regulation – 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.

³ Komisja jest uprawniona do przyjmowania aktów delegowanych zgodnie z Art. 462 w celu szczegółowego określenia wymogu ogólnego ustanowionego w Art. 412 ust. 1 Akt delegowany przyjęty zgodnie z niniejszym ustępem opiera się na pozycjach, które należy zgłosić zgodnie z częścią szóstą tytuł II i załącznikiem III, określa się w nim również okoliczności, w jakich właściwe organy muszą nałożyć na instytucje kredytowe szczególne poziomy przyływów i odpływów, w celu uwzględnienia szczególnych rodzajów ryzyka, na które są one narażone, przestrzega się także w nim progów określonych w ust. 2.

⁴ Delegated Regulation (DR).

Definiowanie płynnych aktywów wystarczających na zabezpieczenie 30 dni stresu opiera się na pojęciu „płynnych aktywów o wysokiej jakości” (*High Quality Liquid Assets*, HQLA). Jak wielokrotnie zaznacza się w dokumentach Komisji, dane aktywó jest uważane za płynne aktywó o wysokiej jakości, jeżeli może być łatwo i szybko wymienione na gotówkę przy żadnym lub niewielkim koszcie i z ewentualnie niewielką stratą⁵. W zależności od charakterystyki danego aktywó zaproponowano, aby HQLA składały się z aktywów naliczanych w całości lub części ich wartości i by poszczególne ich składniki podlegały lub nie nieco arbitralnie określonym korektom wartości. Dla odzwierciedlenia zdolności poszczególnych aktywów do szybkiej i niskokosztowej konwersji na gotówkę zaproponowano ich kategoryzację na aktywa Poziomu 1 i Poziomu 2. Poziom 2 podzielono dalej na aktywa Poziomu 2 A i 2 B. Sposób uwzględniania płynnych aktywów jako składników HQLA przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Kategoryzowanie składników HQLA

Pozycja	Mnożnik wartości (%)
Aktywa Poziomu 1: – monety i banknoty – kwalifikowane papiery wartościowe będące przedmiotem obrotu wyemitowane przez suwerenów, banki centralne, podmioty sektora publicznego oraz banki rozwoju wielostronnego – kwalifikowane rezerwy banku centralnego – dług krajowych suwerenów czy banków centralnych wobec suwerenów o wadze ryzyka 0% (zgodnie z Metodą Standardową z Bazylei II) – listy zastawne spełniające pewne określone warunki (listy zastawne mogą jednak stanowić najwyżej 70% bufora płynnościowego i podlegają one 7-procentowej korekcie wartości)	100
Aktywa Poziomu 2 (mogą stanowić najwyżej 40% HQLA):	
Aktywa Poziomu 2 A: – aktywa suwerenów, banków centralnych, banków rozwoju wielostronnego oraz podmiotów sektora publicznego kwalifikujące się do 20% wagi ryzyka – kwalifikowane korporacyjne papiery dłużne z ratingiem AA – lub wyżej – kwalifikowane listy zastawne z ratingiem AA – lub wyżej	85

⁵ Np. European Commission, *Commission Staff Working Document. Impact Assessment...*, op. cit.

Pozycja	Mnożnik wartości (%)
Aktywa Poziomu 2 B (mogą stanowić najwyżej 15% HQLA):	
– kwalifikowane RMBS ^a	75
– kwalifikowane korporacyjne papiery dłużne z ratingiem między A+ a BBB–	50
– kwalifikowane akcje zwykłe	50
Pełna wartość HQLA	

^a Residential Mortgage-Backed Securities (papiery dłużne oparte na mieszkaniowych kredytach hipotecznych).

Źródło: European Commission, *Commission Staff Working Document. Impact Assessment...*, op. cit.

Poza kategoryzacją „wysoce płynnych aktywów” DR wprowadza również wy-mogi operacyjne dotyczące zarządzania takimi aktywami, szczególnie zakaz wyko-rzystywania tych aktywów do hedgingu pozycji handlowych.

HQLA, w celach wyliczania bufora płynnościowego, stanowi licznik ułamka. W jego mianowniku wyliczana jest różnica między przewidywalnymi odpływami gotówki a ograniczonymi przypływami gotówki w ciągu 30 dni kalendarzowych. Przepisy stanowią, że iloraz wynikający z podzielenia HQLA przez różnicę między odpływami a przypływami musi wynosić co najmniej 100%. Innymi słowy, HQLA muszą wystarczyć na pokrycie niedoborów płynności. Na szczególną uwagę (o czym dalej w tekście) zasługują korekty wartości i pułapy włączania do bufora płynno-ściowego listów zastawnych i pewnych typów papierów sekurytyzacyjnych (por. tabela 3).

Wśród komentatorów, m.in. respondentów procesu oceny wpływu wdrożonego⁶ przez Komisję Europejską, najwięcej emocji budzi skład licznika wyżej opisanego ułamka. Niemniej jednak na ogólną wartość LCR będzie miała wpływ również prawidłowo skalkulowana wartość mianownika (różnica między przewidywalnymi odpływami gotówki a przypływami gotówki w ciągu 30 dni). Odpływy gotówki wy-liczone są na podstawie pasywnej strony bilansu, a więc przede wszystkim pozycji potrzebnych do finansowania aktywów, głównie depozytów oraz finansowania się z rynku międzybankowego. Na wielkość odpływów gotówki mają również wpływ pozycje pozabilansowe (np. promesy czy linie kredytowe, gwarancje czy swapy kre-dytowe, niewykorzystane kredyty i zaliczki dla kontrahentów hurtowych, overdraf-ty, produkty pozabilansowe odnoszące się do finansowania handlu itp.). Każdej z tych pozycji wliczanej do kalkulacji odpływów gotówki (niezapadłego salda) przy-

⁶ Proces ten objął największe banki w Europie, których zagregowana suma bilansowa wynosi 33 000 mld euro (za: European Commission, *Memo*, Brussels, 10 October 2014). Z badania wynika, że LCR będzie miał zastosowanie do około 10% wartości bilansów tych banków.

pisywane są mnożniki, które mają odzwierciedlać ich stabilność. Za bardziej stabilne uważane są depozyty detaliczne (składane przez osoby fizyczne oraz MŚP) niż depozyty od większych przedsiębiorstw czy innych instytucji finansowych⁷, w tym transakcje repo. Stabilnym depozytom detalicznym przypisuje się więc najniższy mnożnik, tzn. 5% (jeśli są one objęte systemem gwarantowania depozytów, DGS⁸) lub 10% (jeżeli nie obejmuje ich DGS). Jednakże pewne depozyty wykazujące, na podstawie analiz EBA, większą chwiejność i wyższe wskaźniki odpływów będą musiały być kwalifikowane do dwóch kategorii o wyższym stopniu odpływów i będą otrzymywały odpowiednio mnożnik w zakresie 10–15% lub 15–20%. Są to np. depozyty internetowe czy depozyty o oprocentowaniu znacznie wyższym od średniego oprocentowania depozytów detalicznych. Jednakże, jeżeli wycofanie depozytu w ciągu 30 dni kalendarzowych jest związane z karą lub jest zakazane w umowie, mnożnik dla niego będzie miał nadal wartość 5%. Najwyższy mnożnik (do 100%) odpływów jest przewidziany dla takich depozytów, jak np. nadwyżka zabezpieczenia, które może być wycofane w każdej chwili przez kontrahenta.

Tabela 3. Pułapy i korekty wartości dla listów zastawnych i ABS-ów kwalifikowanych do bufora płynnościowego

HQLA	Poziom	Pułap (w %)	Korekta wartości (w %)
Listy zastawne ECAI 1 (AAA do AA ^{-a})	1	70	7
Listy zastawne ECAI 2 (A+ do A-)	2 A	40	15
RMBS	2 B	15	25
ABS-y oparte na kredytach samochodowych	2 B	15	25
ABS-y oparte na kredytach dla MŚP	2 B	15	35
ABS-y oparte na kredytach konsumenckich (oraz wierzytelności z kart kredytowych)	2 B	15	35
Listy zastawne o wysokiej jakości bez ratingu	2 B	15	30

^a Rating długoterminowy według oznaczeń agencji ratingowej Fitch Ratings.

Źródło: European Commission, *Memo...*, *op. cit.*

Z kolei przypływy gotówki wyliczane są z prognozowanego zachowania aktywów, czyli np. spłaty kredytów (według typu dłużnika) oraz zwrotu gotówki z transakcji repo. Ze względu na bezpieczeństwo przy kalkulacji mianownika LCR oraz celem

⁷ Za European Commission, *Memo...*, *op. cit.*

⁸ Ale możliwe będzie również stosowanie (od 1 stycznia 2019 r.) preferencyjnej stopy 3%, jeżeli Komisja Europejska uzna, że dany DSG jest zgodny z przepisami Dyrektywy o Systemach Gwarantowania Depozytów.

zmniejszenia ewentualnych błędów w szacunkach przyjęto, że całkowita wartość przyływów nie może być wyższa niż 75% wartości odpływów (ten pułap, jak się wydaje, został ustalony jednak zbyt konserwatywnie). Z tego pułapu wyłączone są przyływy gotówki w ramach jednej grupy bankowej. Dla wyliczenia wielkości przyływów kwestią zasadniczą jest, czy w kontraktach sprecyzowane jest ich zakończenie. Jeżeli nie – do przyływów może być zaliczane tylko 20% ich wartości.

Wracając do sposobu formułowania definicji HQLA, jak wspomniano, wszystkie aktywa zaliczane do Poziomu 2, a także listy zastawne, nawet te zaliczane do Poziomu 1, podlegają pułapom oraz korektom wartości (patrz tabela 3). Pułapy oznaczają maksymalny dopuszczalny udział danych aktywów w HQLA (aktywa Poziomu 1 mogą bez żadnych pułapów czy korekt wartości stanowić całość bufora płynnościowego, z wyjątkiem listów zastawnych). Znane z praktyki banków centralnych, np. EBC, korekty wartości wynikają z konieczności utrzymania niezbędnego poziomu bezpieczeństwa, tj. rynkową wartość danego aktywa pomniejsza się o pewien procent wynikający z m.in. obserwowanej płynności rynkowej. Im niższa płynność (a więc wyższe ryzyko, że danego instrumentu nie da się szybko i bez straty wartości sprzedać na rynku), tym wyższa korekta wartości.

2. SEKURITYZACJA

Jak wskazano, od czasu globalnego kryzysu finansowego pojawiło się wiele projektów wskazujących na konieczność ożywienia europejskiego rynku sekurytyzacji⁹ oraz propozycji regulacyjnych, które mają wpływ na rynek sekurytyzacji, pomijając inicjatywy zgłaszane przez uczestników rynku). Wśród nich za najważniejsze należy uznać¹⁰:

- ❖ wymóg przejścia 5% ryzyka (CRD II, następnie włączonego do Części Piątej CRR), ujawniania informacji (przez inicjatorów, kredytodawców początkowych czy sponsorów albo inwestorów (tzw. podejście pośrednie) i wymogi przeprowadzania analiz przez inwestorów;
- ❖ Basel 2.5 – weryfikacja wymogów dotyczących sekurytyzacji w księgach handlowych;
- ❖ CRD III – nowe przepisy dotyczące re-sekurytyzacji;
- ❖ Bazylejskie Ramy Sekurytyzacji – weryfikacja wymogów kapitałowych;
- ❖ Solvency II – weryfikacja wymogów kapitałowych (m.in. dla sekurytyzacji);

⁹ M.in. Komitet Bazylejski ds. Nadzoru Bankowego, European Banking Authority, Bank of England wraz z Europejskim Bankiem Centralnym oraz Capital Markets Union Komisji Europejskiej.

¹⁰ European Banking Authority, *EBA Discussion Paper on simple, standard and transparent securitisation. Response to the Commission's call for advice of December 2013 related to the merits of, and the potential ways of, promoting a safe and stable securitization market*, EBA/DP/2014/02, 14 October 2014.

- ❖ Basel III – nowe standardy płynności (w tym wymóg LCR);
- ❖ CRR, Alternative Investment Fund Managers Directive, Solvency II i UCITS – przejście 5% ryzyka sekurytyzacji (według takich samych zasad jak w CRD II i Części Piątej CRR);
- ❖ wymogi bazylejskie dla wielkich ekspozycji;
- ❖ Money Markets Funds Regulation – zakaz inwestowania w sekurytyzację;
- ❖ rozporządzenie UE w sprawie działań strukturalnych poprawiających odporność europejskich instytucji kredytowych – oddzielenie pewnych rodzajów działalności handlowej;
- ❖ CRR Art. 395 – m.in. limity na ekspozycje wobec pewnych rodzajów sekurytyzacji;
- ❖ CRA¹¹ – uzupełniające do CRR wymogi ujawniania informacji na temat instrumentów finansowania strukturyzowanego i wymogi w sprawie ratingów zewnętrznych.

Ostatnie lata dostarczają dowodów na dwie przeciwstawne tendencje; jedną – wzmożoną aktywność do „ujarzmienia” sekurytyzacji, i drugą – przedsięwzięcia na rzecz odbudowy rynków sekurytyzacyjnych, wychodzącą już nie tylko od broniących sekurytyzacji uczestników rynku, ale także od takich instytucji, jak EBC i Komisja Europejska. Nie wchodząc głębiej w analizę zasadności i przydatności niektórych powyższych inicjatyw dla rozwoju europejskiego rynku sekurytyzacji, należy stwierdzić, że w kilku przypadkach rozwiązań regulacyjnych można mieć sporo wątpliwości i zastrzeżeń. Za zupełnie niepotrzebny i nie spełniający żadnych celów ostrożnościowych (poza, jak się wydaje, polityczną demonstracją) można uznać na przykład wymóg przejścia 5% ryzyka przez inicjatora transakcji sekurytyzacji, co kłóci się ze stratyfikacją jako podstawową metodą wzmacniania jakości kredytów w sekurytyzacji¹² (ale można przypuszczać, że ten wymóg zostanie zmniejszony lub w ogóle zniesiony w następstwie nacisków nie tylko uczestników rynku ale również przedstawicieli EBC). Równie sporo zastrzeżeń budzą wysokie wagi ryzyka dla pozycji sekurytyzacyjnych utrzymywanych w portfelach inwestorów, niewspółmierne do „zawartości ryzyka” w porównaniu do innych pozycji ryzyka kredytowego, jak np. obligacji korporacyjnych czy listów zastawnych. Autorzy regulacji tłumaczą to m.in. tym, że obligacje korporacyjne czy listy zastawne podlegają specjalnemu

¹¹ Rozporządzenie delegowane Komisji uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1060/2009 w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych dotyczących okresowych sprawozdań o opłatach pobieranych przez agencje ratingowe, na potrzeby bieżącego nadzoru prowadzonego przez Europejski Urząd Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (*Credit Rating Agencies*, CRA) z 30 września 2014 r.

¹² Ponieważ stratyfikacja jest podstawową cechą transakcji sekurytyzacji i oznacza dzielenie emisji na transze według zawartości ryzyka kredytowego. Dlatego też transza najbardziej senioralna będzie zawsze zawierała mniej ryzyka kredytowego niż transza najbardziej podporządkowana, więc nie ma większego sensu zatrzymywanie ryzyka z każdej transzy.

nadzorowi publicznemu w celu ochrony inwestora, a papiery sekurytyzacyjne powstają w rezultacie, najczęściej dwustronnych zindywidualizowanych kontraktów. Chociaż nadal trwa proces kalibracji tych wag, wydaje się, że Komitet Bazylejski wciąż bazuje na doświadczeniach z rynku amerykańskiego i niechętnie będzie redukował wielkość kapitału regulacyjnego przypisywanego pozycjom sekurytyzacji.

Na uwagę zasługują również działania EBC w zakresie tzw. *quantitative easing*, dotyczące m.in. akceptacji niektórych papierów sekurytyzacyjnych jako zabezpieczenia jego operacji pożyczkowych, po spełnieniu określonych wymogów. Ma to w zamyśle skłaniać banki do sekurytyzowania aktywów oraz do obejmowania – jako inwestorzy – papierów pochodzących od innych inicjatorów.

Te działania, zwłaszcza EBC i Bank of England, mają na celu odbudowanie rynku sekurytyzacji jako miejsca dostarczania płynności dla banków inicjatorów, a dla banków inwestorów możliwości dywersyfikacji ich portfeli inwestycyjnych. Chodzi tutaj również o przyspieszenie cyrkulacji pieniądza¹³, obniżając w ten sposób – korzystny dla gospodarki realnej – koszt pieniądza w czasie. Jednak wspomniane wyżej domniemane stanowisko Komitetu Bazylejskiego, który, jak się wydaje, nie dostrzega różnicy między amerykańskimi MBS-ami z okresu globalnego kryzysu finansowego – opartymi na kredytach hipotecznych subprime – a wynikami – z porównywalnego okresu – sekurytyzacji europejskiej. Może to prowadzić do niezamierzonych efektów, z których najważniejsza byłaby destabilizacja systemu finansowego, a ponadto: (i) zmiany w modelach biznesowych instytucji kredytowych mających na celu optymalizację wykorzystywania kapitału regulacyjnego, (ii) zwiększone wykorzystywanie do finansowania się banków – cieni (*shadow banking*) czy (iii) nadmiernej koncentracji na kilku instrumentach inwestycyjnych¹⁴. Kwestia ta stała się przedmiotem rozbieżności między stanowiskiem Komitetu Bazylejskiego a Komisją Europejską odpowiedzialną za przeniesienie rekomendacji bazylejskich na grunt europejski. Na przykład J. Hill, Komisarz ds. stabilności finansowej, usług finansowych i unii rynków kapitałowych, stwierdził: *Jeżeli etykieta sekurytyzacji o wysokiej jakości mogłaby zagwarantować, że sekurytyzacja jest realizowana w sposób odpowiedzialny, to być może powinniśmy poluzować niektóre przepisy jej dotyczące*¹⁵.

Niewłaściwe byłoby przypisywanie przyczyn słabego obecnie europejskiego rynku sekurytyzacji wyłącznie już istniejącym czy planowanym regulacjom odnoszącym się, bezpośrednio czy pośrednio, do technik sekurytyzacyjnych. Na niewielkie

¹³ Chodzi o to, że im dłuższy horyzont czasowy inwestycji (udzielonego kredytu), tym wyższy zwrot kapitału (oprocentowanie kredytu). Możliwość „prawdziwej sprzedaży” kredytu zwalnia miejsce w bilansie i możliwość udzielania nowych kredytów w jego miejsce, co może wpływać na skłonność kredytodawcy do zadowolenia się niższymi odsetkami pobieranymi od kredytu, który ma być następnie sekurytyzowany.

¹⁴ European Banking Authority, *EBA Discussion Paper...*, op. cit.

¹⁵ EU seeks to relax securitisation rules, 17.02.2015 r., <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/28d63846-b6c7-11e4-95dc-00144feab7de.html?siteedition=uk#axzz3SBOD5fZC>

zainteresowanie tym rynkiem może mieć wpływ również wiele przyczyn o charakterze zewnętrznym, a w tym:

- a) stygmat pokryzysowy przypisywany całemu rynkowi sekurytyzacji przez inwestorów;
- b) otoczenie makroekonomiczne, które było niekorzystne w niektórych jurysdykcjach od czasu globalnego kryzysu finansowego;
- c) instrumenty finansowania alternatywnego dostępne dla instytucji w UE, szczególnie dostępność finansowania z banku centralnego w warunkach kryzysu finansowego;
- d) zaostrzenie zasad i metod nadawania ratingów przez główne agencje ratingowe, wpływające na klasy aktywów sekurytyzacji po negatywnych doświadczeniach ratingów sekurytyzacji w latach kryzysu;
- e) brak wystarczającej bazy inwestorów;
- f) niepewność regulacyjna w postawach emitentów i inwestorów (nie wiedzą, jakie inicjatywy regulacyjne zarówno na szczeblu europejskim, jak i globalnym zostaną uchwalone)¹⁶.

Niektóre z powyższych czynników wymagają rozwinięcia. Na przykład jeżeli chodzi o wspomniane otoczenie makroekonomiczne, to wskazać trzeba, że czynniki regulacyjne oraz wpływ kryzysu spowodowały mniejszą dostępność aktywów bazowych nadających się do sekurytyzacji, w tym:

- ❖ niższy popyt na kredyty zarówno od osób fizycznych jak i przedsiębiorstw, np. kredytowanie hipoteczne brutto w 2013 r. w Holandii było niższe o 55% w porównaniu z poziomami z 2006 r.;
- ❖ proces ograniczania dźwigni, tzn. proces, w którym banki pozbywają się aktywów i stopniowo zmniejszają swoje sumy bilansowe w celu przygotowania się do projektowanych regulacji ostrożnościowych, a także proces ograniczania ryzyka, tzn. proces, w którym banki pozbywają się bardziej ryzykownych aktywów. Zgodnie z danymi z próby 55 banków europejskich, analizowanych przez EBA w raporcie na temat oceny ryzyka, aktywa ogółem obniżyły się o 12% w latach 2011–2013, podczas gdy aktywa ważone ryzykiem spadły o 7% między grudniem 2011 r. a grudniem 2012 r. i o 6% między grudniem 2012 r. a grudniem 2013 r.¹⁷

Odnosząc się do zaostrzenia wymogów koniecznych do uzyskania pożądanego poziomu ratingu, trzeba przede wszystkim zacząć od dość ortodoksyjnego podejścia agencji ratingowych, które uzależniają ocenę kredytową danego emitenta od ratingu kraju macierzystego. W sytuacji, gdy wiele krajów UE doświadczyło obniżenia ratingu w wyniku pogorszenia się stanu finansów publicznych, spadła również możliwość uzyskiwania wyższego ratingu emitentów krajowych, nawet mimo ich dobrej kondycji finansowej. To z kolei rzutuje nie tylko na poziom ratingu emitowa-

¹⁶ European Banking Authority, *EBA Discussion Paper...*, *op. cit.*

¹⁷ *Ibidem.*

nych papierów sekurytyzacyjnych, ale również, co jeszcze ważniejsze, na możliwość uzyskania kontrahentów w sekurytyzacji o odpowiedniej ocenie, co jest wymagane przy wszelkich formach wzmacniania jakości kredytowej dostarczanych przez podmioty zewnętrzne (np. kontrahenci swapów na stopę procentową czy kurs walutowy, dostawcy płynności itp.). W takiej sytuacji koszt przeprowadzenia sekurytyzacji rośnie, a cała transakcja, w celu uzyskania płynności, staje się nieopłacalna.

Jak już wspomniano, trwają prace nad określeniem SSTS w celu wyodrębnienia transakcji, które mogłyby być uznane za bezpieczne, a więc winny one w przyszłości uzyskiwać preferencyjne traktowanie, w tym odpowiednio niższe wagi ryzyka, a także odpowiednie ich uznawanie w innych przepisach mających związek z sekurytyzacją. Niestety, na razie, przynajmniej w odniesieniu do tytułowego wymogu pokrycia płynnością, pozycje sekurytyzacji są traktowane ze zbyt dużą ostrożnością, za dużą, jeżeli spojrzymy na to w kontekście SSTS i HQLA, o czym dalej w tekście.

W ostatnich latach opublikowano wiele badań analitycznych¹⁸ mających wyodrębnić – dla celów regulacyjnych – tzw. sekurytyzację o wysokiej jakości, słusznie wskazując na konieczność odróżniania między sekurytyzacją o niejasnych i trudnych do zrozumienia i wystandaryzowania konstrukcjach, a tzw. *simple, standard and transparent securitisation* (SSTS). Dlatego w dokumentach publikowanych przez EBC zaczęto przyjmować, że SSTS może być porównywalna nawet z listami zastawnymi historycznie uważanymi za jedne z najbardziej wartościowych (pod względem niewielkiej zawartości ryzyka kredytowego) papierów dłużnych¹⁹. Dla nadania wysokiej jakości pozycji sekurytyzacyjnych EBA i Komisja Europejska określiła, jakie cechy winna spełniać sekurytyzacja określana jako SSTS²⁰. Musi przede wszystkim być transakcją prostą i łatwą do zrozumienia. Tak więc musi odpowiadać definicji CRR (Art. 4 (61)). Za „prostą” z tego powodu nie można uznać sekurytyzacji syntetycznej, która nie spełnia podstawowego warunku „prostej” sekurytyzacji: prawa inwestujących do regresu w aktywa bazowe, ponieważ w sekurytyzacji syntetycznej dochodzi tylko do przeniesienia ryzyka kredytowego aktywów bazowych, które nadal są finansowane przez inicjatora. Tym bardziej za „prostą” sekurytyzację nie można uznać re-sekurytyzacji, w której aktywami bazowymi mogą przecież być pozycje sekurytyzacyjne.

¹⁸ Np. patrz przypis 12.

¹⁹ Może na to mieć wpływ również szok wywołany na początku marca 2015 r. w Austrii, związany z niedoborem pokrycia przez aktywa bazowe listów zastawnych w tzw. złym banku, co może oznaczać, że ich regulacyjne wyłączanie spod wymogu *bail-in* (konieczności ratowania zagrożonego banku najpierw przez jego akcjonariuszy i wierzycieli) okaże się fikcją. Listy zastawne są wyłączone z obowiązku *bail-in* ze względu na swoją konstrukcję: w przypadku niewypłacalności emitującego je banku (hipotecznego) aktywa bazowe dla tych papierów nie wchodzi do masy upadłościowej.

²⁰ European Banking Authority, *EBA Discussion Paper...*, *op. cit.*

„Prosta” sekurytyzacja powinna opierać się na prostych aktywach bazowych, a te aktywa muszą być jednym źródłem spłaty inwestorów, oczywiście według kolejności podporządkowania transz sekurytyzacji. Za proste aktywa bazowe uważa się aktywa o jednakowej charakterystyce, a więc przede wszystkim aktywa inicjowane w tym samym porządku prawnym, tej samej walucie i, co pożądane, tego samego typu²¹. Poza tym aktywa bazowe nie powinny być aktywami, w których inicjator nie jest wyspecjalizowany²², co ma zagwarantować istnienie u inicjatora odpowiednich i sprawdzonych kryteriów udzielania kredytów (aktywów). Jest to też istotne w przypadku pełnienia funkcji serwisanta transakcji, bez względu na to, czy jest nim inicjator czy też inny podmiot (nie wydaje się jednak, by wyznaczenie innego podmiotu, ze względu na kwestionowane umiejętności inicjatora w zakresie udzielania i obsługi kredytów, stanowiło wskazanie do określania sekurytyzacji jako „prostej”).

Oczywiście w „prostej” sekurytyzacji aktywa w pakiecie bazowym muszą być aktywami „zdrowymi” (tzn. nie mogą być ani obciążone, ani przeterminowane), a w szczególności dłużnik – przed włączeniem danego aktywa do pakietu bazowego – dokonał już przynajmniej jednej płatności. Co ważne, pakiet bazowy musi być odpowiednio zdywersyfikowany (zgranulowany), przez co rozumie się to, że największa ekspozycja w tym pakiecie nie może wynosić więcej niż 1% całego salda pakietu.

Poza wieloma innymi jeszcze kryteriami (zwłaszcza dotyczącymi dokumentacji transakcji i dostępu inwestorów do niej), które muszą być spełnione, by sekurytyzacja była uznawana za SSTs, za bardzo istotne należy uznać także i to, że w dokumentacji transakcji winna znaleźć się obowiązkowa ocena (weryfikacja) zewnętrzna próby aktywów bazowych, dokonana przez podmiot inny niż agencja ratingowa, z poziomem ufności co najmniej 95%. Jest to więc wyraźne odejście od wyłącznego opierania się na ocenach agencji ratingowych, które, jak udowodnił kryzys finansowy, nierzadko miały nieodpowiednie metody i modele do przeprowadzania oceny ryzyka kredytowego transakcji sekurytyzacyjnych.

3. WPŁYW LCR NA RYNEK SEKURYTYZACJI

Determinacja niektórych instytucji europejskich, w tym EBC i Komisji Europejskiej, do uwzględniania pozycji sekurytyzacyjnych w HQLA, jest chyba pierwszym tak ważnym działaniem pobudzania instytucji finansowych do angażowa-

²¹ Oznacza to, że w „prostej” sekurytyzacji nie należy „mieszać” np. kredytów udzielonych na zakup samochodu, konsumenckich czy hipotecznych.

²² Np. bank specjalizujący się w udzielaniu kredytów konsumenckich nie może sekurytyzować np. kredytów hipotecznych, których udzielił jakby „przypadkiem”. Zresztą ten wymóg jest dosyć łatwy do przestrzegania, gdyż dla opłacalności sekurytyzacji kierowanej na rynek publiczny pakiet kredytów bazowych, jak wskazują praktycy, winien mieć wartość wyjściową co najmniej 100 mld USD (lub równowartość).

nia się w sekurytyzację, zarówno na początku, w środku, jak i na końcu całego tego procesu. Działania tych instytucji następują po długotrwałym lobbowaniu ze strony uczestników rynku sekurytyzacji, którzy od dawna dowodzą, że istnieje „dobra” i „zła” sekurytyzacja. Od nich właśnie pochodzi inicjatywa „Prime Collateralised Securities” (PCS). Jest to projekt non profit opracowany przez sektor mający na celu stworzenie produktu dla sekurytyzacji o wysokiej jakości, który spełniałby kryteria najwyższej jakości w zakresie przejrzystości, prostoty i standaryzacji.

Po zgromadzeniu wielkiej bazy danych, na wniosek Komisji EBA przygotowała rekomendacje, które obecnie są analizowane przez Komisję wraz ze wszystkimi zainteresowanymi. Z kolei EBC gromadzi dane (European Data Warehouse, działający od 2012 r.), na podstawie których wyodrębnił kilka klas aktywów bazowych dla sekurytyzacji:

- ❖ Mieszkaniowe kredyty hipoteczne (RMBS)²³;
- ❖ Komercyjne kredyty hipoteczne (CMBS);
- ❖ Transakcje sekurytyzacji na podstawie kredytów dla MŚP (SMES);
- ❖ Kredyty samochodowe (ABS);
- ❖ Kredyty konsumenckie (ABS);
- ❖ Leasing (ABS).

Takie właśnie aktywa sekurytyzacji są przyjmowane przez EBC w operacjach finansowania zabezpieczonego.

W zakresie sekurytyzacji, a przede wszystkim LCR, Komisja nieco odeszła od definicji rekomendacji bazylejskich, żeby ująć specyficzne cechy europejskiego rynku finansowego. Poza tym, rekomendacje bazylejskie odnosiły się tylko do największych banków na świecie, aktywnych na skalę międzynarodową, podczas gdy przepisy sformułowane przez Komisję mają, już od początku tego roku, zastosowanie wobec wszystkich banków w UE. Drugim specyficznym aspektem europejskiego LCR jest wprowadzenie właśnie pozycji sekurytyzacyjnych (oraz listów zastawnych) do bufora płynnościowego, i to zarówno do Poziomu 1 (tylko listy zastawne), jak i Poziomu 2. Można to traktować jako dowód, że niektóre papiery sekurytyzacyjne w UE (por. tabela 3) wykazywały się doskonałymi wynikami i wysoką płynnością.

Przepisy dotyczące LCR i związane z nim przepisy odnoszące się do sekurytyzacji nie kłóć się, jak to bywało w niektórych innych inicjatywach legislacyjnych, z równoległe opracowywanymi aktami prawnymi, biorąc pod uwagę zarówno specyfikę różnych celów, jakie miałyby osiągnąć poszczególne akty prawne, jak i specyfikę ich adresatów. Można tu wspomnieć chociażby o Akcie Delegowanym związanym z tzw. dyrektywą Solwency II, mającą zastosowanie do przedsiębiorstw ubezpieczeniowych. Zarówno w tym akcie, jak i w będącym przedmiotem analiz niniejszego tekstu, mówi się

²³ Mieszkaniowe kredyty hipoteczne muszą spełniać wymogi dotyczące LtV i LiI określone w CRR.

o aktywach sekurytyzacji jako o aktywach, które mogą być włączane do bufora płynnościowego (czy to instytucji kredytowych, czy firm ubezpieczeniowych) po spełnieniu przez nie wymogów dotyczących wysokiej jakości. W obu też przypadkach podkreśla się znaczenie płynności emisji papierów sekurytyzacji, punktując dwie ważne jej cechy: konieczną minimalną wartość jednej emisji na poziomie 100 mln euro i maksymalną średnią ważoną zapadalność nie przekraczającą 5 lat. Wysoką jakość sekurytyzacji w obu aktach należy utrzymywać poprzez podzielenie emisji na transze, ale jedyną transzą, która może kwalifikować się do celów płynnościowych, jest transza senioralna, czyli stojąca najwyżej w strukturze podporządkowania. Trzeba wspomnieć, że w czasie kryzysu problemy dotyczyły również i transz senioralnych, co oznaczało, że brakowało przychodów z aktywów bazowych nawet na zaspokojenie inwestorów w transze senioralne, jednakże takie sytuacje nie zdarzały się w Europie. W USA straty z tego powodu były tak dotkliwe, że odczuli je nie tylko inwestorzy, ale również inne podmioty zaangażowane w sekurytyzację przez SPV. Mowa tu o ubezpieczycielach typu monoline, którzy specjalizowali się w gwarantowaniu płatności (wzmacniania jakości kredytowej) właśnie z transz senioralnych. W Europie do takich zdarzeń nie dochodziło, więc Komisja Europejska pozwoliła na zaliczanie do bufora płynnościowego transzy senioralnej sekurytyzacji pod warunkiem jednak, że taką pozostanie przez cały okres trwania transakcji, a jej jakość będzie dodatkowo weryfikowana przez obowiązek notowania na uznanych giełdach papierów wartościowych.

Zmasowane działania instytucji europejskich na rzecz pobudzenia rynku sekurytyzacji zbiegają się w czasie z kalibrowaniem wskaźnika LCR, a zwłaszcza HQLA. Stwarza to dobrą okazję do zwiększenia zainteresowania sekurytyzacją w Europie nie tylko w kontekście możliwości finansowania zabezpieczonego z EBC, ale również, co szerzej i głębiej dotyka wszystkich instytucji kredytowych, w kontekście regulacyjnym.

PODSUMOWANIE

Wprowadzenie wymogu pokrycia płynnością w przepisach międzynarodowych jest reakcją na problemy jakie pojawiły się w wielu instytucjach finansowych w okresie kryzysu ze względu na to, że nadmiernie opierały się one na finansowaniu krótkoterminowym oraz finansowaniu z banków centralnych. Ogromne koszty poniesione również przez podatników europejskich na ratowanie banków spowodowały, że instytucje europejskie pośpieszyły z opracowaniem nowych ram prawnych mających na celu ograniczenie ryzyka wydatkowania pieniędzy publicznych do minimum. Kończą się prace nad tzw. Unią Bankową, której elementami są nie tylko przepisy odnoszące się do naprawy czy likwidacji banków, ale także wzmacniające odporność banków na przyszłe szoki.

Z analiz przeprowadzonych przez EBA²⁴ wynika, że bufor płynnościowy będzie stanowił około 10% sumy bilansowej poszczególnych banków. Wydawać by się mogło, że wymóg utrzymywania „wysoce płynnych aktywów” był spełniany już wcześniej, gdyż z tych samych analiz wynikało, że banki w UE mogły wykazać się (koniec 2013 r.) wskaźnikiem LCR na poziomie wyższym od wymaganego przez CRR, a więc na poziomie powyżej 110%. Jednakże jest to poziom uśredniony, nie uwzględniający różnic między poszczególnymi bankami. Dla wielu banków wprowadzenie LCR będzie się wiązało ze znaczącymi i kosztownymi zmianami składu aktywów. Jest to też szansa na większe zainteresowanie banków sekurytyzacją, gdyż – skoro do 15% bufora płynnościowego będzie mogło składać się z pozycji sekurytyzacji – banki powinny chętniej występować w roli nie tylko inicjatora, ale także inwestora. Dodatkowo, trwające prace nad dookreśleniem SSTs powinny przywrócić zaufanie inwestorów do produktów sekurytyzacji, a to, przez zgłaszany przez nich popyt, powinno zwiększyć bodźce dla banków.

Dla zwiększenia zainteresowania sekurytyzacją będzie potrzebne dalsze kalibrowanie wag ryzyka w CRR oraz – być może – podwyższenie pułapu w Poziomie 2 LCR z obecnych 15% i włączenie kolejnych typów aktywów bazowych. W tym kontekście warto wreszcie zwrócić uwagę na niektóre „miękkie” sformułowania w CRR i Akcie Delegowanym, np. konieczność utrzymywania „odpowiednio zdwersyfikowanego” bufora płynnych aktywów w odniesieniu do ich względnej płynności i jakości kredytowej. Czy sekurytyzacja z ratingiem na poziomie tzw. Pierwszego Kroku (CRR), czyli na wysokim poziomie inwestycyjnym, różni się zasadniczo od listów zastawnych z takim samym ratingiem? Czy więc ewidentnie bardziej korzystne traktowanie listów zastawnych przez europejskiego legislatora nie powinno być z czasem zweryfikowane? Wydaje się, że w podniesieniu znaczenia sekurytyzacji może pomóc jednak wymóg okresowego sprawdzania płynności danego instrumentu wchodzącego w skład HQLA (określenie „okresowy” nie jest sprecyzowane) poprzez zbywanie części pakietu bufora płynnościowego na rynku.

Na zakończenie należy wspomnieć o innym projekcie, poza omawianym wyżej w kontekście CRR wymogu pokrycia płynnością, z którym uczestnicy rynku sekurytyzacji wiążą duże nadzieje. Jest to projekt, którego realizacja wymagać będzie kilku głębokich zmian wprowadzanych do istniejących przepisów prawnych, w tym dyrektywy w sprawie prospektu emisyjnego. Chodzi o projekt unii rynków kapitałowych, którego plan został przedstawiony przez Komisję Europejską w komunikacie z listopada 2014 r. o nazwie „Plan inwestycyjny dla Europy”. Wskazuje się w nim m.in. na konieczność zdefiniowania „sekurytyzacji o wysokiej jakości”. Jak podkreśla Komisja, *Ogólnoeuropejska inicjatywa „sekurytyzacji wysokiej jakości”* będzie

²⁴ European Commission, *Commission Delegated Regulation (EU) No.../.. of 10.10.2014 to supplement Regulation (EU) 575/2013 with regard to liquidity coverage requirement for Credit Institutions*, Brussels, 10.10.2014, C(2014) 7232 final.

musiała zapewnić wysokie standardy procesu, pewność prawną i porównywalność w ramach różnych instrumentów sekurytyzacyjnych poprzez wyższy stopień standaryzacji produktów. Podniosłoby to w szczególności poziom przejrzystości, spójność i dostępność informacji o kluczowym znaczeniu dla inwestorów, w tym w obszarze kredytów dla MŚP, oraz sprzyjałoby poprawie płynności finansowej. Powinno to ułatwić emisję produktów sekurytyzowanych oraz umożliwić inwestorom instytucjonalnym przeprowadzenie analizy due diligence w odniesieniu do produktów, które odpowiadają ich potrzebom w zakresie dywersyfikacji aktywów, zwrotu i czasu trwania²⁵. Obecnie trwa zainicjowany 18 lutego 2015 r. proces konsultacyjny (do 13 maja 2015 r.) na podstawie Zielonej Księgi zatytułowanej „Building a Capital Markets Union”.

Słowa kluczowe: płynność, zarządzanie płynnością, aktywa płynne, przyплиwy i odpływy płynności, pozycje sekurytyzacji

Abstract

This paper contains a description of a new so called liquidity coverage requirement and its possible relations with securitization positions in Europe. The author indicates that European securitization transactions performed significantly better during the financial crisis than American ones. Because of this fact they could be treated as an alternative channel to finance the real economy.

The new regulations matter in this context, regulations designed with an aim to diminish the probability for similar crises in the future. One of the most important sets of regulations is the Capital Requirements Regulation (CRR) where the liquidity coverage requirement has been inserted. In LCR, for the first time in European rules, the advantages of securitization have been noticed so that certain securitizations are recognized as possible partial insurance in credit institutions against liquidity outflow during 30 calendar days.

The research question is: could this recognition of securitization have – together with work performed by the ECB and European Commission – an influence on a recovery of securitization markets in Europe.

Key words: liquidity, liquidity management, liquid assets, inflows and outflows of liquidity, securitisation positions

²⁵ http://ec.europa.eu/polska/news/150218_unia_pl.htm

Bibliografia

European Banking Authority, *EBA Discussion Paper on simple, standard and transparent securitisation. Response to the Commission's call for advice of December 2013 related to the merits of, and the potential ways of, promoting a safe and stable securitization market*, EBA/DP/2014/02, 14 October 2014.

European Commission, *Commission Delegated Regulation (EU) No.../.. of 10.10.2014 to supplement Regulation (EU) 575/2013 with regard to liquidity coverage requirement for Credit Institutions*, Brussels, 10.10.2014, C(2014) 7232 final.

European Commission, *Commission Staff Working Document. Impact Assessment, Accompanying the document: Commission Delegated Regulation to supplement Regulation (EU) 575/2013 with regard to liquidity coverage requirement for Credit Institutions*, Brussels, 10.10.2014, SWD(2014) 349 final.

European Commission, *Memo*, Brussels, 10 October 2014.

EU seeks to relax securitisation rules, 17.02.2015 r., <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/28d63846-b6c7-11e4-95dc-00144feab7de.html?siteedition=uk#axzz3SBOD5fZC>

http://ec.europa.eu/polska/news/150218_unia_pl.htm

*Małgorzata Pawłowska**

ZMIANY POZIOMU KONKURENCJI W SEKTORACH BANKOWYCH POLSKI, CZECH I WĘGIER NA TLE INNYCH KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

WSTĘP

W ostatnich dziesięcioleciach poprzedzających kryzys finansowy, z uwagi na postępującą deregulację i liberalizację rynków, sektor bankowy zaczął być określany mianem przemysłu bankowego (*banking industry*) nastawionego na coraz to większe zyski. Na skalę globalną zaobserwowano wzrost wartości i liczby fuzji i przejęć (M&A) pomiędzy bankami, w tym w sektorach bankowych UE dodatkowo stymulowanych powstaniem strefy euro¹. Fuzje i przejęcia spowodowały wzrost koncentracji w poszczególnych sektorach bankowych, a poszczególne banki stawały się coraz większe, równolegle postępował proces deregulacji. Przed kryzysem finansowym wykazywano, że konkurencja w sektorze bankowym sprzyja zwiększaniu efektywności oraz stymuluje innowacje finansowe otwierając nowe rynki².

* Małgorzata Pawłowska jest adiunktem w Szkole Głównej Handlowej oraz doradcą ekonomicznym w Instytucie Ekonomicznym NBP. W pracy naukowej zajmuje się głównie problematyką sektora bankowego oraz rynku kredytowego.

¹ *Consolidation and Diversification in the euro area banking sector*, Monthly Bulletin, EBC, May 2005.

² J.A. Bikker, M. van Leuvensteijn, *A New measure of competition in the financial industry*, Routledge, London 2014.

Kryzys finansowy spowodował ponowne zainteresowanie naukowców i polityków oceną konkurencji w sektorze bankowym, jej wpływem na stabilność sektora finansowego i na rozwój całej gospodarki. Zmiany konkurencji w sektorze bankowym odbywają się dwoma kanałami – poprzez zmiany struktury w sektorze (m.in. poprzez fuzje i przejęcia) oraz przez regulacje finansowe. Fuzje i przejęcia powodują zmiany w koncentracji, natomiast regulacje wpływają m.in. na zmniejszenie lub zwiększenie barier wejścia i wyjścia. Zmiany, jakie zaobserwowano na rynku bankowym, działały na poziom konkurencji dwukierunkowo. Z jednej strony fuzje i przejęcia oraz nadmierny wzrost akcji kredytowej powodowały, że poszczególne banki stawały się coraz większe i nastąpił wzrost koncentracji w większości sektorów UE, co osłabiało konkurencję. Z drugiej strony deregulacja i liberalizacja rynków finansowych prowadziły do zmniejszania się barier wejścia, co powodowało wzrost konkurencji. Wielu badaczy starało się znaleźć odpowiedź na pytanie, czy mimo procesu konsolidacji i powstawania coraz większych banków konkurencja wzrastała z uwagi na postępującą deregulację i liberalizację rynków finansowych, i jaki jest wpływ konkurencji na stabilność.

Celem artykułu jest zbadanie, jak zmieniał się w czasie poziom konkurencji w sektorach bankowych krajów Europy Środkowo-Wschodniej (w tym w Czechach, na Węgrzech i w Polsce) oraz w całej grupie krajów UE-12 na tle zmian konkurencji w sektorach bankowych krajów UE-15, w okresie przed kryzysem i podczas kryzysu. Wykorzystując metody pomiaru konkurencji, takie jak statystyka H i indeks Lerner'a, zbadano, jak zmieniał się nasilenie konkurencji w sektorach bankowych UE przed wybuchem kryzysu finansowego i w trakcie kryzysu, na tle rosnących wskaźników koncentracji.

W artykule obok wyników pomiaru konkurencji Banku Światowego oraz wyników L. Weilla³, zaprezentowano również wyniki własnych badań na temat konkurencji i koncentracji w polskim sektorze bankowym obejmujące okres przed kryzysem finansowym, jak i podczas kryzysu, oraz wyniki empiryczne pomiaru poziomu konkurencji w sektorach bankowych krajów regionu (Czech oraz Węgier). Odniesiono się tu również do wpływu zjawiska konkurencji w sektorze bankowym na jego stabilność.

Wyniki analizy zmian poziomu konkurencji przed kryzysem finansowym w krajach UE nie są jednak jednoznaczne. Wyniki analizy ilościowej dotyczącej zmian poziomu konkurencji przed kryzysem finansowym w krajach UE w latach 2002–2007 mierzone statystyką H wykazały jej wzrost. Zmiany konkurencji mierzone indeksem Lerner'a wskazują na spadek konkurencji w większości krajów UE. Natomiast wyniki analizy ilościowej dotyczącej zmian poziomu konkurencji w latach 2008–2010 pokazały, że generalnie kryzys finansowy spowodował spadek konkurencji w większości

³ L. Weill, *Bank competition in the EU: How has it evolved?*, „Journal of International Financial Markets” 2013, 26, s. 100–112.

krajów UE, w tym również w sektorach bankowych Polski, Czech oraz Węgier. Te same kanały (wzrost fuzji i przejęć oraz deregulacja), które wpływały na zmiany konkurencji sektorów bankowych w krajach UE-15, działały także na polski sektor bankowy i na inne sektory bankowe krajów Europy Środkowo-Wschodniej, ze względu na zaangażowanie kapitału zagranicznego.

1. KONKURENCJA W SEKTORZE BANKOWYM

Konkurencja między bankami jest pojęciem szerokim, obejmującym wiele aspektów zachowania banków. Deregulacja rynków finansowych, następująca za deregulacją gospodarek krajów wysoko rozwiniętych, spowodowała zniesienie barier ograniczających konkurencję na rynkach finansowych, w szczególności w sektorze bankowym. Zjawiska te spowodowały znaczny wzrost poziomu konkurencji oraz zmieniły pozycję banku z bezpiecznego pośrednika i instytucji zaufania publicznego w agresywne przedsiębiorstwo działające na rynku globalnym, nastawione na maksymalizację zysku i generowanie wartości dla akcjonariuszy. Wzrost poziomu konkurencji, innowacje finansowe na rynkach oraz niewłaściwe regulacje pozwalające na podejmowanie zbyt wysokiego ryzyka uważa się za przyczyny globalnego kryzysu finansowego. Dlatego utrzymanie właściwego poziomu konkurencji w sektorze bankowym jest bardzo ważne z punktu widzenia stabilności finansowej, istotne jest też śledzenie zmian konkurencji w czasie.

1.1. Metody pomiaru konkurencji w sektorze bankowym

Teoria badania konkurencji w sektorze bankowym (w literaturze angielskojęzycznej *Industrial Organization Approach of Banking*, IOAB) wykorzystuje modele z teorii przedsiębiorstw i obejmuje identyfikację kluczowych czynników wpływających na podejmowanie decyzji przez banki, ocenę i pomiar struktury konkurencji na rynkach bankowych i związanych z tym implikacji dla sektora bankowego i społeczeństwa oraz ocenę skutków regulacji w sektorze bankowym⁴. Powyższa teoria oparta jest na teorii ekonomicznej zajmującej się organizacją rynku i konkurencją (*Industrial Organization*, IO) oraz nowej empirycznej teorii konkurencji (*New Empirical Industrial Organization*, NEIO) która powstała na bazie krytyki IO⁵.

W ramach tradycyjnej teorii IO można wymienić paradygmat struktura–tatyka–wynik (*structure–conduct–performance paradigm*, SCP), opisujący zależność

⁴ Por. D. Van Hoose, *The Industrial Organization of Banking, Bank Behavior, Market Structure, and Regulation*, Springer-Verlag, Berlin–Heidelberg 2010.

⁵ Por. S. Martin, *Industrial Economics, Economic Analysis and Public Policy*, Macmillan Publishing Company, New York, Collier Macmillan Publishers, London 1989, s. 1–2.

między strukturą rynku, taktyką działania i wynikiem oraz teorią określoną jako hipotezę tzw. efektywnej struktury rynku (*efficient structure hypothesis*, ESH), które mają zastosowanie zarówno w teorii przedsiębiorstw, jak również w teoriach badania konkurencji w sektorze bankowym, w ramach teorii IOAB⁶.

Metody oparte na teorii IO są niewystarczające do pomiaru konkurencji, ponieważ opierają się głównie na miarach koncentracji i określają poziom konkurencji jedynie na podstawie struktury rynku. Do metod opartych na nowej teorii organizacji rynku i konkurencji NEIO, w ramach teorii IOAB, zalicza się m.in. metodę Panzara i Rosse'a (P-R), indeks Lerner'a oraz wskaźnik Boone'a⁷. Powyższe metody też mają swoje zalety i wady⁸. Należy również zauważyć, że zwykle nie ma uniwersalnych metod, dlatego należy stosować metody pomiaru konkurencji dostosowane do specyfiki danego sektora, aby otrzymać prawidłowe wyniki jej pomiaru⁹. Warto też stosować wiele metod, a podobne wyniki uzyskiwane z wykorzystaniem tych metod czyni je pewniejszymi.

1.1.1. Metoda Panzara i Rosse'a (P-R)

Metoda Panzara i Rosse'a (P-R) służy do **pomiaru konkurencji w sektorze bankowym** i pozwala na uzyskanie podziału struktury organizacyjno-produkcyjnej rynku na monopol lub oligopol, konkurencję monopolistyczną oraz konkurencję doskonałą. Jest ona zaliczana do metod z nurtu nowej analitycznej teorii konkurencji (*New Empirical Industrial Organization*, NEIO). J.C. Panzar i J.N. Rosse zdefiniowali miarę konkurencji jako *wartość sumy elastyczności funkcji przychodu*, znaną w literaturze jako statystykę Panzara i Rosse'a¹⁰ i oznaczoną symbolem H (równanie (1)).

$$H = \sum_{k=1}^m \frac{\partial R_i^*}{\partial w_{ki}} \times \frac{w_{ki}}{R_i^*}, \quad (1)$$

gdzie:

R_i – oznacza funkcję przychodu banku i ,

w_i – oznacza wektor o wymiarze m cen nakładów banku i ,

* – oznacza wartość w stanie równowagi.

⁶ Szerzej o metodach pomiaru konkurencji i efektywności zob.: M. Pawłowska, *Konkurencja w sektorze bankowym. Teoria i wyniki empiryczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2014.

⁷ *Ibidem*.

⁸ *Ibidem*.

⁹ W. Bolt, D. Humphrey, *A Frontier Measure of U.S. Banking Competition*, DNB Working Paper, 2012, s. 359.

¹⁰ J.C. Panzar, J.N. Rosse, *Testing for 'monopoly' equilibrium*, „Journal of Industrial Economics” 1987, 35, s. 443–456.

Estymowana statystyka H przybiera wartości z przedziału $(-\infty, 1)$. Na podstawie poziomu jej wartości rozróżnia się struktury organizacyjno-produkcyjne rynku (zob. tabela 1). W warunkach równowagi długookresowej konkurencja doskonała charakteryzuje się statystyką H równą jedności. W warunkach konkurencji monopolistycznej statystyka H przyjmuje wartości z przedziału otwartego zero jeden $(0, 1)$. Natomiast zerowa lub ujemna wartość statystyki H oznacza występowanie monopolu. Rosnąca wartość statystyki H oznacza rosnący poziom konkurencji w sektorze bankowym¹¹.

Tabela 1. Interpretacja statystyki H Panzara i Rosse'a

Wartość statystyki H	Struktura rynku
$H \leq 0$	Monopol lub oligopol
$0 < H < 1$	Konkurencja monopolistyczna
$H = 1$	Konkurencja doskonała
Wartość statystyki H	Test równowagi
$H < 0$	Stan nierównowagi
$H = 0$	Równowaga

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J.A. Bikker, *Competition and Efficiency in Unified European Banking Market*, Edward Elgar, Cheltenham, UK&Northampton, MA, USA 2004, s. 87.

Należy zauważyć, że wynik pomiaru konkurencji metodą Panzara i Rosse'a zależy od doboru zmiennej objaśnianej oraz od jej skalowania. W pracach sprzed wybuchu ostatniego kryzysu finansowego, dotyczących pomiaru poziomu konkurencji metodą Panzara i Rosse'a w sektorach bankowych (*cross-country*)¹² wykazano, że miary poziomu konkurencji (szczególnie w krajach, w których banki mają bardzo duże aktywa) były systematycznie przeszacowane, z powodu skalowania zmiennej objaśniającej lub niewłaściwego jej doboru (np. dzielenie przychodu odsetkowego przez aktywa). Ponadto standardowa procedura estymacji statystyki H obejmuje stosowanie modelu z tzw. indywidualnymi efektami stałymi (FE)¹³ w regresji na danych panelowych dla poszczególnych banków. Jednak J. Goddard i J.O.S. Wilson¹⁴ wykazali, że estymator FE przeszacowuje wartość statystyki H ,

¹¹ Zobacz M. Pawłowska, *Konkurencja w sektorze bankowym...*, op. cit.

¹² J.A. Bikker, L. Spierdijk, P. Finnie, *The impact of market structure, contestability and institutional environment on banking competition*, DNB Working Paper, No. 156/November 2007; J.A. Bikker, L. Spierdijk, *How Banking Competition Changed over Time*, DNB Working Paper, No. 167/February 2008.

¹³ Model typu (*fixed effects*) z tzw. efektami stałymi. Uwzględnia wpływ wszystkich niezmiennych w czasie czynników specyficznych dla każdej jednostki i .

¹⁴ J. Goddard, J.O.S. Wilson, *Competition in banking: a disequilibrium approach*, „Journal of Banking and Finance” 2009, 33, s. 2282–2292.

dlatego zasugerowali użycie estymatora GMM¹⁵ dla szacowania równania funkcji przychodów. Ponadto wykazali, że dynamiczna wersja modelu panelowego (GMM) eliminuje potrzebę spełnienia założenia o równowadze rynku.

1.1.2. Indeks Lenera

Kolejną miarą wykorzystaną w analizie konkurencji w sektorze bankowym jest indeks Lenera¹⁶; który mierzy tzw. marżę monopolisty. Zgodnie z indeksem Lenera siła rynkowa monopolisty zależy od elastyczności cenowej popytu rynkowego zgodnie z równaniem (2):

$$L = \frac{1}{|e|} = \frac{p - MC}{p}, \quad (2)$$

gdzie:

p – cena rynkowa,

MC – koszt krańcowy,

e – cenowa elastyczność popytu.

W przypadku konkurencji doskonałej, cena p równa jest kosztowi krańcowemu MC , zatem indeks Lenera $L = 0$ (przedsiębiorstwa w konkurencji doskonałej nie mają żadnej siły rynkowej). Dodatnie wartości indeksu Lenera L wskazują na istnienie siły rynkowej. Im większa wartość, tym większa siła rynkowa banku i mniejsza konkurencja na rynku. W przypadku monopolu indeks Lenera wynosi $L = 1/e$, gdzie e to wartość cenowej elastyczności popytu. Indeks Lenera nigdy nie przekracza 1, ponieważ koszt krańcowy MC jest zawsze nieujemny. Indeks Lenera L przybiera wartości z przedziału $(0, 1)$. Rosnąca wartość indeksu Lenera, w odróżnieniu od statystyki H, wskazuje na spadek konkurencji i wzrost siły rynkowej banku.

Pomiar indeksu Lenera w sektorze bankowym jest oparty na modelu Montiego i Kleina, i jest rozszerzony na przypadek niedoskonałej konkurencji Cournota, zgodnie z którym wrażliwość oprocentowania depozytów i kredytów na zmiany stóp rynku międzybankowego (pozostających pod wpływem polityki banku centralnego) zależy od liczby banków¹⁷.

¹⁵ Estymacja modelu za pomocą estymatora GMM (*Generalized Method of Moments*) wymaga zastosowania w procesie estymacji odpowiednich instrumentów dla zmiennych objaśniających, które są nieskorelowane z indywidualnym efektem losowym.

¹⁶ A. Lerner, *The concept of monopoly and the measurement of monopoly Power*, „Review of Economic Studies” 1934, 1, s. 157–175.

¹⁷ Por. X. Freixas, J.-C. Rochet, *Microeconomics of Banking*, The MIT Press, Cambridge, London 2008, s. 72–73.

2. WPLYW KONKURENCJI NA STABILNOŚĆ SEKTORA BANKOWEGO – PRZEGLĄD LITERATURY

Globalny kryzys finansowy i jego skutki ponownie spowodowały szeroką publiczną debatę na temat wpływu konkurencji i koncentracji w sektorze bankowym na stabilność finansową. Niektórzy ekonomiści uważają, że to nadmierny wzrost konkurencji oraz innowacje finansowe na rynkach oraz niewłaściwe regulacje doprowadziły do globalnego kryzysu finansowego z uwagi na fakt, że większa konkurencja prowadzi do podejmowania większego ryzyka przez banki¹⁸.

Nie jest to jednak temat nowy i nie istnieje konsensus naukowy, czy konkurencja banku prowadzi do mniejszej lub większej stabilności w sektorze bankowym¹⁹. Przed kryzysem finansowym w wielu pracach wykazywano, że nadmierna konkurencja prowadzi do zagrożenia stabilności z uwagi na podejmowanie przez banki coraz większego ryzyka²⁰. Z drugiej strony J.H. Boyd i in.²¹ wykazali, że niższa konkurencja, która prowadzi do wyższych stóp procentowych, może prowadzić do większego ryzyka po stronie przedsiębiorstw z uwagi na większe prawdopodobieństwo wystąpienia kredytów zagrożonych. Ponadto większa konkurencja może zwiększyć finansową stabilność poprzez wypchnięcie z rynku niestabilnych banków²².

W pracy X. Vievesa²³ podkreślono rolę konkurencji w sektorze bankowym i koordynację polityki regulacyjnej i polityki konkurencji. Ponadto wykazano, że niektóre aspekty konkurencji w sektorze bankowym (np. niskie bariery wejścia oraz otwartość na międzynarodowy kapitał) są pozytywnie skorelowane z poziomem stabilności. Autor stwierdził, że konkurencja może zwiększyć niestabilność finansową zarówno po stronie deponentów jak i kredytobiorców, co prowadzi do wzrostu podejmowanego ryzyka. Uważa za ważne określanie optymalnego poziomu konkurencji i rekomenduje, że obecnie ogólne zasady polityki konkurencji powinny być

¹⁸ *Rethinking the Role of the State in Finance*, Global Financial Development Report 2012, World Bank, Washington, D.C. 2013,

¹⁹ K. Schaeck, M. Čihák, S. Wolfe, *Are More Competitive Banking Systems More Stable*, „Working Paper”, No. 143, IMF, Washington, D.C. 2006; K. Schaeck, M. Čihák, *How Does Competition Affect Efficiency and Soundness in Banking?*, ECB Working Paper, No. 932, 2008; X. Vieves, *Competition and stability in banking*, CEPR, No. 50, August 2010; J.F. De Guevara, J. Maudos, *Banking competition and economic growth: cross-country evidence*, „The European Journal of Finance” 2011, Vol. 17, Issue 8.

²⁰ M.C. Keeley, *Deposit Insurance Risk and Market Power in Banking*, „American Economic Review” 1990, 80, s. 1183–1200; S. Greenbaum, A. Thakor, *Contemporary financial intermediation*, 2nd edition, Elsevier, 2007.

²¹ J.H. Boyd, G. De Nicolò, A.M. Jalal, *Bank Risk-Taking and Competition Revisited: New Theory and New Evidence*, IMF Working Paper, WP/06/297, 2006.

²² J.A. Bikker, M. van Leuvensteijn, *A New measure of competition...*, *op. cit.*

²³ X. Vieves, *Competition and stability...*, *op. cit.*

zastosowane do sektora bankowego z uwzględnieniem specyfiki tego sektora oraz ram instytucjonalnych.

Interwencje państwa w sektorze bankowym, kryzys zadłużeniowy w krajach strefy euro oraz niezadowolenie społeczeństw z ratowania banków z pieniędzy podatników spowodowały, że zaczął narastać problem banków zbyt dużych, aby upaść (*too big to fail* TBTF). Możliwości rozwiązania problemu banków TBTF poruszano w wielu raportach i artykułach naukowych²⁴. L. Ratnovski podkreślił fakt tworzenia nowej polityki konkurencji. Uważa on, że tradycyjna polityka tworzy zasady wejścia i wyjścia z rynku oraz zasady dotyczące konsolidacji banków²⁵. Jednak nowoczesna bankowość i nowoczesne produkty bankowe powodują, że banki podejmują nadmierne ryzyko. Dlatego tradycyjna polityka, która ma na celu wpływ na poziom konkurencji poprzez strukturę rynku (tj. poziom koncentracji) może mieć ograniczony wpływ. Należy również skupić się nad dopuszczalnym zakresem produktowym działalności banków, a nie tylko na strukturze rynku. Po kryzysie polityka konkurencji powinna ułatwić m.in. większą kontrolę rządu nad bankami.

W Raporcie Banku Światowego: *Rethinking the Role of the State in Finance*²⁶ również szeroko omówiono rolę państwa w sektorze bankowym i jego wpływ na konkurencję. W raporcie wykazano, że aktywny udział państwa w sektorze bankowym może pomóc w utrzymaniu stabilności gospodarczej i jest motorem tworzenia miejsc pracy. Raport co prawda podkreśla, że niektóre interwencje mogą mieć negatywny efekt (szczególnie krótkookresowy), jednak długookresowo państwo odgrywa bardzo ważną rolę, zwłaszcza w zapewnianiu nadzoru finansowego, zapewnianiu zdrowej konkurencji przez właściwą politykę regulacyjną oraz poprzez wzmocnienie infrastruktury finansowej. W raporcie stwierdzono, że konkurencja może nawet pomóc w zwiększaniu efektywności, jeżeli są dobre regulacje i dobry nadzór.

Ważną kwestią dotyczącą sektora bankowego jest relacja między konsolidacją systemu bankowego i wywołanymi przez nią zmianami koncentracji a konkurencją w sektorze bankowym. W większości prac poświęconych relacjom między wzrostem koncentracji a konkurencją na podstawie analiz empirycznych stwierdzono, że nie ma jednoznacznych związków między wzrostem koncentracji systemu a poziomem jej konkurencji²⁷.

²⁴ M.in. L. Ratnovski, *Competition Policy for Modern Banks*, IMF Working Paper, WP/13/126, 2013; A.I. Fernández, F. González, N. Suárez, *How do bank competition, regulation, and institutions shape the real effect of banking crises?, International evidence*, „Journal of International Money and Finance” 2013, 33, s. 19–40.

²⁵ L. Ratnovski, *Competition Policy...*, *op. cit.*

²⁶ *Rethinking the Role of...*, *op. cit.*

²⁷ Zob. P. Claessens, L. Laeven, *What drives bank competition? Same international evidence*, „Journal of Money, Credit, and Banking”, Vol. 36, No. 3 (June 2004, Part 2), The Ohio State University Press 2004, s. 564–583.

Ważną kwestią jest również zmiana struktury własnościowej banków, która po globalnym kryzysie finansowym zmienia się równolegle do postępującej fali fuzji i przejęć. W UE w ostatnim dwudziestoleciu miały miejsce dwie główne fale fuzji i przejęć, ale przyczyny ich były zupełnie inne. Przed kryzysem finansowym fala fuzji i przejęć, która również dotknęła sektory bankowe krajów Europy Środkowej i Wschodniej, spowodowała spadek roli państwa w sektorze bankowym. Natomiast fuzje i przejęcia wywołane kryzysem finansowym spowodowały wzrost roli państwa w sektorze, bo rządy ratowały bankrutujące banki pieniędzmi podatników.

Debata po globalnym kryzysie finansowym dotyczy obecnie związku między stabilnością systemu bankowego a stabilnością makroekonomiczną. Tematyka prac dotyczy głównie konkurencji na rynku kredytów hipotecznych i jej wpływu na makro-stabilność²⁸. Opracowywane są również raporty oraz prace analityczne syntetyzujące założenia polityki makroostrożnościowej²⁹. W krajach UE trwają prace nad nową architekturą nadzorczą obejmującą – obok nadzoru mikroostrożnościowego – nadzór makroostrożnościowy.

3. ZMIANY STRUKTURY SEKTORÓW BANKOWYCH UE

W ostatnim dwudziestoleciu obserwowano coraz szybszy wzrost aktywów sektora bankowego w całej Unii Europejskiej. W 2011 r. aktywa sektora bankowego krajów UE-27 wzrosły prawie dwukrotnie w porównaniu z 1998 r. W wielu raportach organizacji międzynarodowych zaczęto zwracać uwagę na fakt, że stopień tzw. ubankowienia UE jest zbyt wysoki³⁰.

W 2012 r. aktywa sektora bankowego krajów UE-27 nieznacznie się zmniejszyły, i proces ten był kontynuowany w 2013 r. Również aktywa sektora bankowego strefy euro uległy zmniejszeniu w 2013 r. w porównaniu z 2008 r. oraz w odniesieniu do 2012 r. (por. rysunek 1).

Należy jednak zauważyć, że sektory bankowe krajów tzw. starej unii UE-15 (Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia, Szwecja, Wielka Brytania oraz Włochy) są zdecydowanie większe od sektorów bankowych tzw. krajów nowej unii UE-10 (Cypr, Cze-

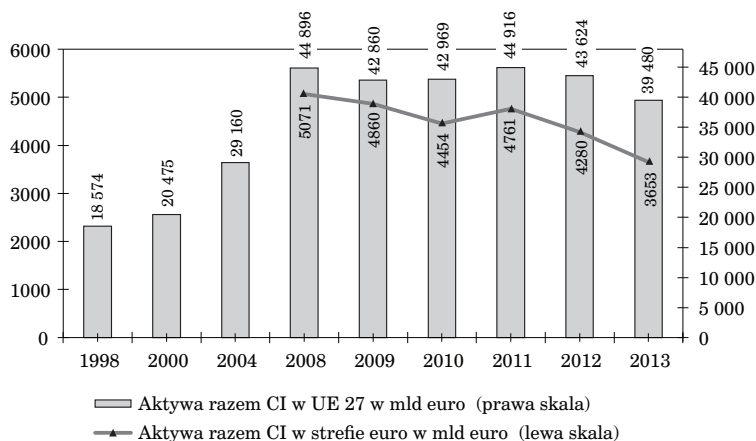
²⁸ J. Andrés, O. Arce, *Banking Competition, Housing Prices and Macroeconomic Stability*, „Economic Journal, Royal Economic Society”, Vol. 122(565), December 2012, s. 1346–1372.

²⁹ Np. *Global Financial Stability Report. Old Risks, and new Challenges*, International Monetary Fund, MFW Washington, D.C., April 2013; S. Claessens, S.R. Ghosh, R. Mihet, *Macro-Prudential Policies to Mitigate Financial System Vulnerabilities*, IMF Working Paper, WP/155, 2014; S. Claessens, L. Kodres, *The Regulatory Responses to the Global Financial Crisis: Some Uncomfortable Questions*, IMF Working Paper, WP/46, 2014.

³⁰ *Is Europe Overbanked?*, Reports of Advisory Scientific Committee, No. 4/June 2014, European Systemic Risk Board.

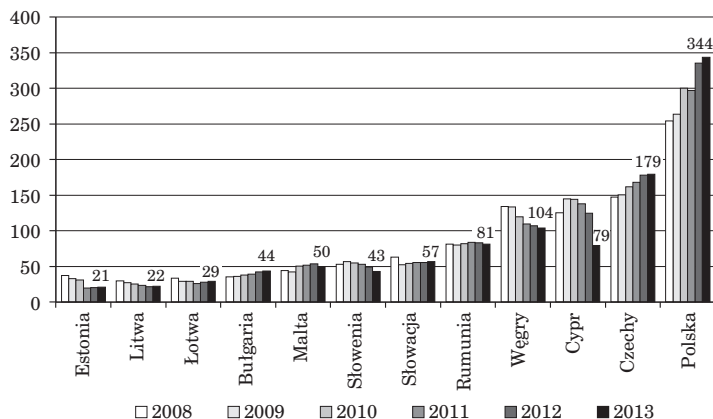
chy, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Słowacja, Słowenia, Węgry) czy UE-12, jeżeli uwzględnimy Bułgarię i Rumunię (por. rysunki 2 i 3). W 2013 r. wśród krajów UE-12 największe aktywa ma polski sektor bankowy (w 2013 r. 344 mld euro), następnie czeski i węgierski. Polska, Czechy i Węgry nie należą jeszcze do strefy euro.

Rysunek 1. Aktywa sektorów bankowych w UE (w mld euro) oraz aktywa sektorów bankowych krajów strefy euro



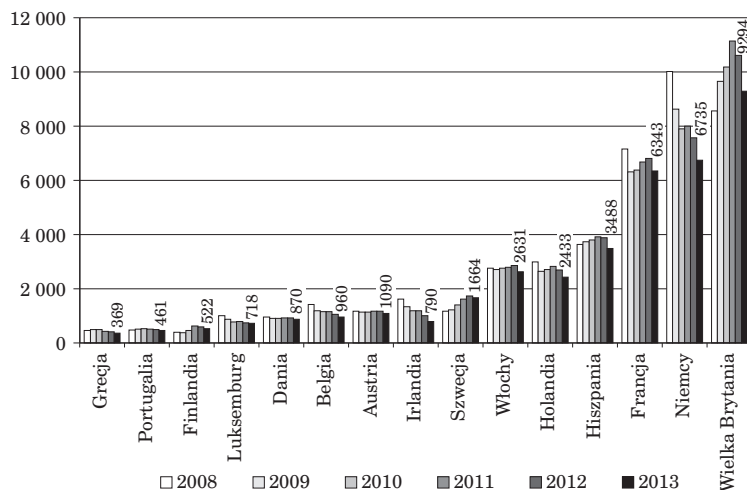
Źródło: obliczenie własne na podstawie: EBC (*Statistical Data Warehouse*).

Rysunek 2. Aktywa sektorów bankowych UE-12 (w mld euro)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: EBC (*Statistical Data Warehouse*).

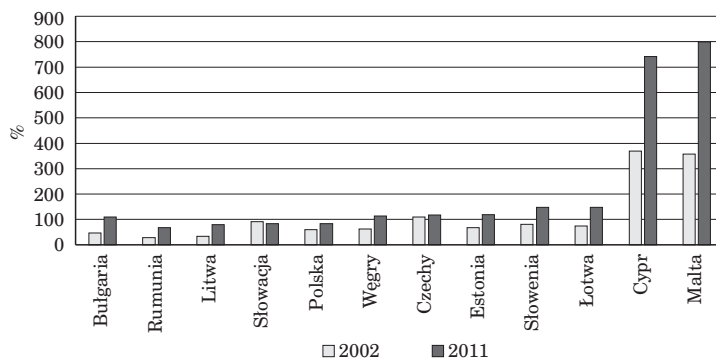
Rysunek 3. Aktywa sektorów bankowych w UE-15 (w mld euro)



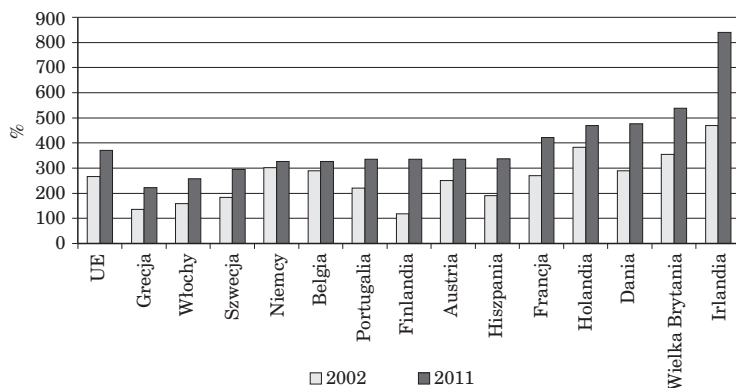
Źródło: opracowanie własne na podstawie: EBC (*Statistical Data Warehouse*).

Podobnie kształtuje się wielkość udziału aktywów sektorów bankowych w PKB, z wyjątkiem Cypru i Malty. Sektor bankowy Francji, Holandii, Danii to ponad 400% PKB tych krajów, Wielkiej Brytanii – ponad 500%, Irlandii – ponad 800%. Dla porównania dla Polski wskaźnik ten wynosił w 2011 r. ok. 84% PKB, podczas gdy średnia w UE – 350% (zob. rysunki 4 i 5).

Rysunek 4. Wielkość sektorów bankowych w UE-12 (% PKB)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: EBC; Eurostat; M.J. Bijlsma, T. Gijsbert, J. Zwart, *The changing landscape of financial markets in Europe, the United States and Japan*, CPB Discussion Paper, 238, 2013.

Rysunek 5. Wielkość sektorów bankowych w UE-15 (% PKB)

Uwaga: * Luksemburg: 2002 r. ok. 3000%, 2011 r. ok. 2000%.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: EBC; Eurostat; M.J. Bijlsma, T. Gijbert, J. Zwart, *The changing landscape of...*, op. cit., oraz obliczenia własne.

Wzrost aktywów sektora bankowego, przy jednoczesnym spadku liczby instytucji finansowych z uwagi na fuzje i przejęcia spowodował, że wzrastały wskaźniki koncentracji CR5 i HHI. Duża fala fuzji i przejęć w sektorze bankowym była spowodowana wprowadzeniem jednolitej waluty. Banki działające w Unii Monetarnej w celu podniesienia efektywności i zyskowności chętnie angażowały się w fuzje i przejęcia, w szczególności transgraniczne (*cross-border*). Największe nasilenie fuzji odnotowano jednak w okresie przed przyjęciem euro w 1999 r., natomiast później tempo konsolidacji systemu finansowego spadało. W wielu krajach UE konsolidacja sektora bankowego dokonywała się ponownie podczas kryzysu finansowego, jednak jej przyczyny były inne niż występujące w pierwszej fazie funkcjonowania strefy euro. Był to głównie rezultat przejmowania banków zagrożonych upadłością przez inne banki lub przez instytucje rządowe.

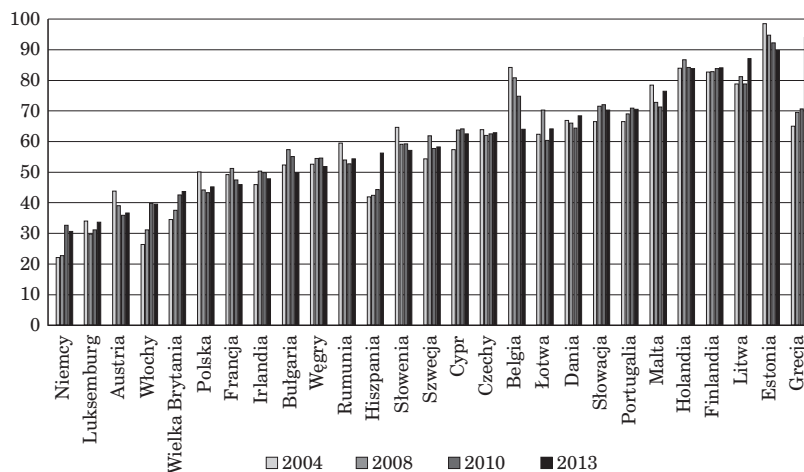
Sektory bankowe o największej koncentracji to: Estonia, Holandia, Finlandia, a sektory bankowe o najmniejszej koncentracji to: Niemcy, Luksemburg i Włochy.

Porównując stopień koncentracji polskiego sektora bankowego z innymi krajami Unii Europejskiej można stwierdzić, że jest on na średnim poziomie, niższym niż średnia w Unii Monetarnej, a także w UE-27. W 2013 r. w polskim sektorze bankowym odnotowano niewielki wzrost koncentracji mierzonej wskaźnikiem CR5 (por. rysunki 6 i 7).

W latach 1998–2004 w Polsce, podobnie jak w Czechach i na Węgrzech, wzrost koncentracji w sektorze bankowym był głównie spowodowany fuzjami i przejęciami banków w wyniku przekształceń własnościowych oraz falą fuzji i przejęć transgranicznych zagranicznych inwestorów polskich banków. W latach 2008–2013

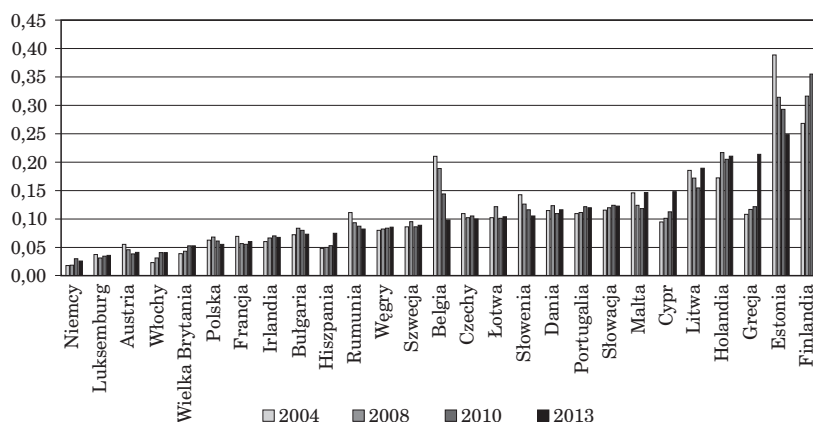
wskaźniki koncentracji wykazywały większą zmienność w sektorach bankowych krajów UE-15 z uwagi na skutki globalnego kryzysu finansowego oraz kryzysu zadłużeniowego peryferyjnych krajów strefy euro.

Rysunek 6. Wartość wskaźnika CR5 (w latach 2004, 2008, 2010, 2013) w UE (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBC (*Statistical Data Warehouse*).

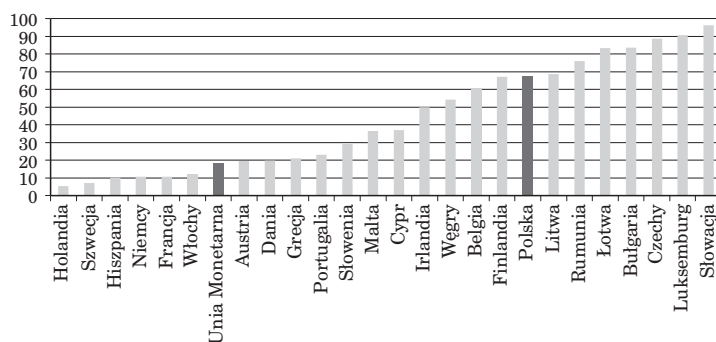
Rysunek 7. Wartość wskaźnika HHI (w latach 2004, 2008, 2010, 2013) w UE



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBC (*Statistical Data Warehouse*).

Warto wiedzieć, że zaangażowanie banków zagranicznych w Polsce jest relatywnie duże w porównaniu z krajami starej unii czy strefy euro, choć mniejsze niż w niektórych krajach Europy Środkowo-Wschodniej (por. rysunek 8). D. Schoenmaker i W. Wagner³¹ wykazali, badając wpływ banków transgranicznych na stabilność finansową, że sektory bankowe nowych krajów tzw. UE-12 są zależne od banków z krajów starej Unii (UE-15), z uwagi na znaczne zaangażowanie kapitału zagranicznego, zatem zagrożenie stabilności z krajów strefy euro ma wpływ na stabilność nowych krajów Unii Europejskiej.

Rysunek 8. Udział kapitału zagranicznego w sektorach bankowych krajów UE w 2009 r.



Źródło: D. Schoenmaker, *The European Banking Landscape after the Crisis*, Policy Paper, 12, Duisenberg School of Finance, 2011 i *EU Banking Structures*, ECB, October 2010.

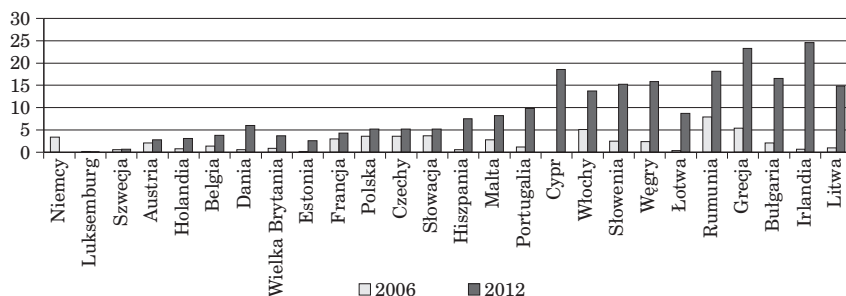
Kryzys bankowy znalazł również swoje odzwierciedlenie w wartości wskaźnika kredytów zagrożonych. Wartość tego wskaźnika w sektorach bankowych UE w latach 2006–2012 wyraźnie wzrosła, szczególnie w Irlandii, Hiszpanii i na Litwie, gdzie zaobserwowano wysoką dynamikę kredytu dla gospodarstw domowych (szczególnie dotyczyło to kredytów hipotecznych). Wartość wskaźnika kredytów zagrożonych w tych krajach wyniosła odpowiednio: ok. 16%, 6% i 18%, podczas gdy w Polsce w 2012 r. wskaźnik ten osiągnął wartość 4,7% (por. rysunek 9).

Jak już wspomniano, wzrost aktywów banków spowodował problem banków „zbyt dużych, by pozwolić na ich upadłość”. Z uwagi na powyższe, odpowiedzią na coraz szybszy wzrost wielkości aktywów poszczególnych banków, wzrost koncentracji sektorów bankowych oraz powiązania transgraniczne między dużymi bankami, jest kompleksowa polityka międzynarodowych organizacji w stosunku do

³¹ D. Schoenmaker, W. Wagner, *The Impact of Cross-Border Banking on Financial Stability*, Discussion Paper, TI 11-054 DSF 18, Duisenberg School of Finance, Tinbergen Institute, 2011.

instytucji TBTF „zbyt ważnych, by upaść”. 4 listopada 2011 r. Rada Stabilności Finansowej opublikowała listę największych bankowych korporacji transgranicznych (G-SIFs)³².

Rysunek 9. Wskaźnik kredytów zagrożonych (NPL) w UE (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IMF.

W tabeli 2 przedstawiono listę największych europejskich bankowych korporacji transgranicznych (G-SIFs). 1 listopada 2012 r. dodano do listy: BBVA – Hiszpania, Standard Chartered – Wielka Brytania, a usunięto Commerzbank i Lloyds Banking Group. Lista G-SIFs ma być aktualizowana i publikowana przez Radę Stabilności Finansowej każdego roku w listopadzie. Dla polskiego sektora bankowego ma znaczenie fakt, że niektóre z tych banków są bankami-matkami banków działających w Polsce, np. Unicredit Group, Group Crédit Agricole. W 2014 r. lista G-SIFs została opublikowana 6 listopada.

Wydaje się, że problem „zbyt dużych, banków” bezpośrednio nie dotyczy sektorów bankowych takich jak polski, czeski czy węgierski, ponieważ banki w tych krajach są małe w porównaniu z bankami krajów UE-15. Jednak z uwagi na to, że tzw. banki systemowo ważne są bankami-matkami największych banków działających w Polsce, jak również banków w innych sektorach bankowych krajów Europy Środkowej i Wschodniej, to ich sytuacja dotyczy również pośrednio polskiego sektora bankowego.

Ważnym krokiem na drodze do zażegnania kryzysu jest projekt unii bankowej. Jeden element powyższego projektu, jednolity mechanizm nadzorczy *Single Supervisory Mechanism* (SSM), polegający na wspólnym nadzorze nad bankami w strefie euro, rozpoczął działalność w listopadzie 2014 r.

³² Kryteria wyodrębniania G-SIFs: – wielkość i międzynarodowe powiązania banku; – brak szybko dostępnej substytucji świadczonych usług lub odpowiedniej infrastruktury dla świadczonych usług; – działalność w skali globalnej – reżim wielu jurysdykcji prawnych; – złożoność działalności; – wpływ na system finansowy i gospodarkę.

Tabela 2. Banki europejskie znajdujące się na liście G-SIFIs

Bank	Kraj	Bank	Kraj
1. Banque Populaire CdE	Francja	10. ING Bank	Holandia
2. Barclays	Wielka Brytania	11. JP Morgan Chase	Wielka Brytania
3. BNP Paribas	Francja	12. Lloyds Banking Group*	Wielka Brytania
4. Commerzbank*	Niemcy	13. Nordea	Szwecja
5. Credit Suisse	Szwajcaria	14. Royal Bank of Scotland	Wielka Brytania
6. Deutsche Bank	Niemcy	15. Santander	Hiszpania
7. Dexia*	Belgia	16. Societe Generale	Francja
8. Group Crédit Agricole	Francja	17. UBS	Szwajcaria
9. HSBC	Wielka Brytania	18. Unicredit Group	Włochy

* banki usunięte z listy w 2012 r., 11.11.2013 r. dodano jedynie bank Industrial and Commercial Bank of China Limited, który nie jest bankiem europejskim.

Źródło: Rada Stabilności Finansowej, 4.11.2011 r., 1.11.2012 r. Dodano: BBVA – Hiszpania, Standard Chartered – Wielka Brytania.

Ważne miejsce na drodze reform strukturalnych w sektorze bankowym UE ma raport Liikanena, w którym sformułowano wnioski dotyczące właściwego modelu biznesowego i oddzielenia działalności depozytowej od inwestycyjnej³³. Warto podkreślić, że twórcy raportów i instytucje władcze w stosunku do banków wskazują na wzrost znaczenia właściwej polityki konkurencji w sektorze bankowym i na konsensus między dyscypliną rynkową a dyscypliną regulacyjną.

Podsumowując można stwierdzić, że sektory bankowe w wielu krajach UE są generalnie zbyt duże, co może prowadzić do problemu TBTF. Przed kryzysem finansowym nadmierny wzrost sektora bankowego nie budził zastrzeżeń wśród wielu ekonomistów i badaczy, a dopiero doświadczenia kryzysu spowodowały, że podjęto nowe badania próbujące wskazać na optymalną wielkość sektora bankowego. Dodatkowo prowadzi się obecnie wiele działań regulacyjnych i instytucjonalnych, aby poprawić sytuację w sektorze bankowym, w celu minimalizacji ryzyka w przyszłości. W ramach reformy nadzoru nad rynkiem finansowym obok polityki mikroostrożnościowej rozwinięto równoległe nowe ramy polityki makroostrożnościowej³⁴.

³³ E. Liikanen, *Final Report of the High-level Expert Group on Reforming the Structure of the EU Banking Sector*, Brussels 2012.

³⁴ C.W. Calomiris, *Financial innovation, regulation, and reform*, „Cato Journal”, Vol. 29, No. 1, Winter 2009, s. 65–91.

4. ZMIANY KONKURENCJI W SEKTORACH BANKOWYCH UE

Badania empiryczne dotyczące kierunku zmian poziomu konkurencji między bankami w UE generalnie wykazywały wzrost konkurencji przed kryzysem w krajach UE-10 i spadek podczas kryzysu³⁵; wyniki dotyczące krajów UE-15 są już niejednoznaczne³⁶. Miary koncentracji w sektorach bankowych UE, zarówno przed kryzysem jak podczas kryzysu cały czas rosły, i banki stają się coraz większe (por. rysunki 1, 6 i 7). Jednak warto wiedzieć, że przed kryzysem finansowym w wielu krajach UE poziom konkurencji określano jako konkurencję monopolistyczną na podstawie wartości statystyki H z modelu z niewłaściwą specyfikacją, jednak po ponownej i właściwej estymacji modelu okazało się, że były to już struktury oligopolistyczne, co zaprzecza stwierdzeniu, że powstanie strefy euro przyczyniło się do wzrostu konkurencji³⁷.

Badania dotyczące zmian poziomu konkurencji w czasie w sektorach bankowych UE dotyczyły głównie wpływu utworzenia strefy euro oraz utworzenia jednolitego rynku finansowego. Pierwsze opracowania po wprowadzeniu euro (*ex post*) wykazywały, że mimo wzrostu koncentracji mierzonej wskaźnikami CR₅ i HHI nie odnotowano spadku konkurencji. Marża odsetkowa zmniejszała się znacząco nawet w krajach o bardzo wysokich miarach koncentracji, co świadczyło o kontestowalności rynków³⁸. Jednym z nielicznych opracowań empirycznych wykonanych na podstawie danych panelowych (*cross-country*), dotyczącym wyłącznie wpływu wstąpienia do Unii Gospodarczej i Walutowej na wzrost konkurencji w sektorze finansowym, jest opracowanie N. Utrero-González i F.J. Callado-Munoz³⁹. Autorzy przeanalizowali zmiany konkurencji w sektorach bankowych Hiszpanii i Francji (krajów strefy euro) oraz Wielkiej Brytanii i Danii (krajów spoza strefy euro) w latach 1996–2002, wykorzystując metodę Panzara i Rosse’a. Utrero-González i Callado-Munoz wykazali pozytywny efekt jednolitej waluty na wzrost konkuren-

³⁵ Zob.: m.in. M. Pawłowska, *Competition, concentration and foreign capital in the Polish banking sector (prior and during the financial crisis)*, National Bank of Poland Working Papers, 130, Warszawa 2012; S. Clerides, M.D. Delis, S. Kokas, *A new data set on bank competition in national banking markets*, Working Paper, 8, 2013, University of Cyprus; G. Efthyvoulou, C. Yildirim, *Market Power in CEE Banking Sectors and the Impact of the Global Financial Crisis*, Case Network Studies & Analysis, 2013, No. 452; E. Mikłaszewska, K. Mikołajczyk, M. Pawłowska, *Post-crisis financial architecture in Central and East European Banks*, „Gospodarka Narodowa” 7–8, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2013, s. 63–85.

³⁶ Por. J.A. Bikker, S. Shaffer, L. Spierdijk, *Assessing Competition with the Panzar-Rosse Model: The Role of Scale, Costs, and Equilibrium*, „The Review of Economics and Statistics”, MIT Press, Vol. 94(4), November 2012, s. 1025–1044.

³⁷ Por. m.in. J.A. Bikker, S. Shaffer, L. Spierdijk, *Assessing Competition...*, *op. cit.*; M. Pawłowska, *Competition, concentration...*, *op. cit.*

³⁸ *Consolidation and Diversification...*, *op. cit.*, s. 83.

³⁹ N. Utrero-González, F.J. Callado-Munoz, *Can Monetary union Enhance Banking Competition?: A Multicase Study*, „Journal of Economic Integration”, Vol. 22, No. 1/2007, March, s. 128–155.

cji w sektorach bankowych krajów strefy euro, szacowanej statystyką H. Wzrost poziomu konkurencji w hiszpańskim sektorze bankowym tuż przed i po wejściu do strefy euro wykazało również badanie L. Gutierrez de Rozas⁴⁰.

Inne rezultaty badań przedstawili J.A. Bikker i in.⁴¹ oraz J.A. Bikker i L. Spierdijk⁴², którzy jako pierwsi dokonali analizy zmian konkurencji (*cross-country*) 101 krajów w ciągu ostatnich 15 lat przed kryzysem finansowym. Autorzy wykazali znaczące zmiany w poziomie konkurencji w analizowanych krajach. Ponadto wykazali spadek konkurencji w sektorach bankowych gospodarek zachodnich (w szczególności w krajach strefy euro), natomiast wzrost konkurencji w sektorach bankowych krajów Europy Wschodniej.

Kompleksowe badanie dotyczące konkurencji i koncentracji w sektorach bankowych transformujących się krajów europejskich dokonał A. Baszyński⁴³, który do pomiaru konkurencji wykorzystał statystykę H. Wyniki badań pokazały, że po wzroście konkurencji w początkowym okresie przemian, w miarę postępującej konsolidacji jej poziom zmniejszył się. Nie bez znaczenia dla spadku konkurencji są też skutki globalnego kryzysu finansowego.

Wzrost konkurencji na rynku kredytowym w krajach strefy euro wykazali również M. van Leuvensteijn i in.⁴⁴ W swoim artykule wskazali na różnice w poziomach konkurencji wśród krajów strefy euro (największy poziom konkurencji na rynkach kredytowych stwierdzono w Niemczech i Hiszpanii, niższy we Francji i Włoszech).

Globalny kryzys finansowy ujawnił, że kraje strefy euro oraz sektory bankowe nie są homogeniczne i obecnie strefa euro boryka się z drugą falą kryzysu, polegającą na nadmiernym zadłużeniu peryferyjnych krajów strefy euro i koniecznością udzielenia im pomocy międzynarodowej. Obecnie trwają prace nad nową architekturą nadzorczą oraz zmianami regulacyjnymi w sektorze bankowym, które mają rozwiązać problemy w sektorze bankowym w UE, a które będą miały wpływ na konkurencję i efektywność banków. Jednak nie ma wyników analiz i badań dotyczących tych działań, ponieważ większość projektów nie jest jeszcze zakończona.

⁴⁰ L. Gutiérrez de Rozas, *Testing for Competition in The Spanish Banking Industry: The Panzar-Rosse Approach Revisited*, Documentos de Trabajo, BANCO DE ESPAÑA, The Working Paper Series N.º 0726, Madrid 2007.

⁴¹ J.A. Bikker, L. Spierdijk, P. Finnie, *The impact of market structure...*, *op. cit.*

⁴² J.A. Bikker, L. Spierdijk, *How Banking Competition...*, *op. cit.*

⁴³ A. Baszyński, *Koncentracja i konkurencja w sektorach bankowych transformujących się krajów europejskich, studium teoretyczno-empiryczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2014.

⁴⁴ M. Leuvensteijn, J.A. Bikker, A. Rixtel, C.K. Sørensen, *A new Approach to measuring competition in the loan markets of the euro area*, EBC Working Paper Series, June 2007, s. 768.

5. WYNIKI BADAŃ NAD KONKURENCJĄ W SEKTORACH BANKOWYCH KRAJÓW UE PRZED KRYZYSEM I W TRAKCIE KRYZYSU

Globalny kryzys finansowy ponownie wywołał publiczną debatę na temat wpływu konkurencji i koncentracji w sektorze bankowym na stabilność finansową. Dodatkowo wzrost znaczenia banków w gospodarce spowodował, że generalnie zwiększyło się zapotrzebowanie na badania empiryczne oraz na rozwój metod badawczych dotyczących sektora bankowego, w tym badań konkurencji⁴⁵. Należy jednak zauważyć, że od dawna trwa naukowa debata w celu rozstrzygnięcia problemu i nie istnieje konsensus naukowy, czy konkurencja w sektorze bankowym prowadzi do mniejszej czy większej stabilności⁴⁶.

W okresie poprzedzającym kryzys finansowy z uwagi na globalizację i deregulację rynków, banki stawały się coraz większe, m.in. z uwagi na proces fuzji i przejęć, jak również dynamiczny rozwój rynku kredytowego. Ważnym czynnikiem w ramach deregulacji rynku finansowego, oprócz rozwiązań technicznych, który wpływał na poziom konkurencji sektorów bankowych krajów Unii Europejskiej, było usunięcie jednej z barier wejścia dla unijnych banków przez wprowadzenie prawa jednego paszportu. Zgodnie z zasadą jednego paszportu instytucja kredytowa, która otrzymała licencję bankową w dowolnym kraju UE, może prowadzić działalność na terytorium innego kraju członkowskiego, bez ponownego przechodzenia procedury licencyjnej. Zobowiązana jest jedynie do zawiadomienia nadzoru bankowego państwa goszczącego o zamiarze podjęcia działalności na jego terytorium. Dla krajów UE-12, w tym Polski, zasada jednego paszportu zaczęła obowiązywać z dniem wejścia do UE.

Do zmniejszenia barier wejścia na rynek bankowy przyczynił się również postęp technologiczny związany z rozwojem technik informatycznych. Dzięki możliwościom Internetu nastąpił dynamiczny rozwój bankowości elektronicznej. Równoległe postępy w technologiach informatycznych przyczynił się do rozwoju innowacji produktowych, ale także do wykorzystywania nowych narzędzi do szacowania ryzyka kredytowego.

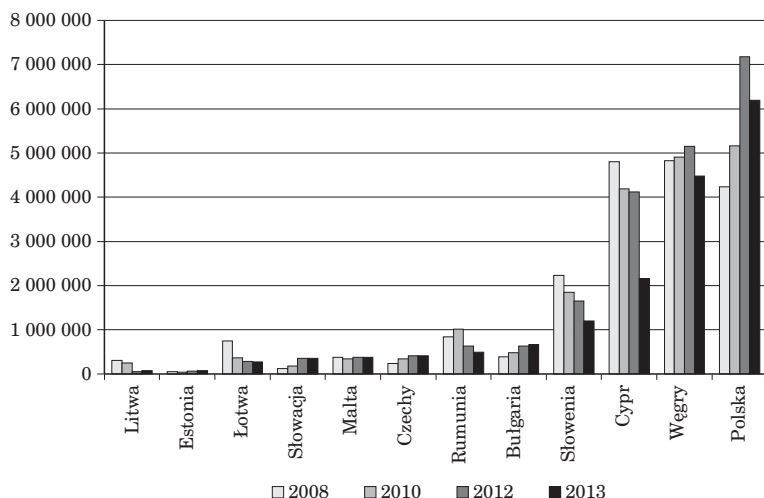
Z jednej strony banki stawały się coraz większe, co osłabiało konkurencję. Z drugiej strony z uwagi na deregulację rynków i zmniejszenie się barier wejścia na rynek następował wzrost poziomu konkurencji. Dlatego wielu badaczy starało się znaleźć odpowiedź na pytanie, jak zmieniał się poziom konkurencji w czasie przed kryzysem finansowym i w jego trakcie. Po wybuchu globalnego kryzysu fi-

⁴⁵ H. Degryse, M. Kim, S. Ongena, *Microeconomics of Banking: Methods, Applications and Results*, Oxford University Press, 2009.

⁴⁶ K. Schaeck, M. Čihák, S. Wolfe, *Are More Competitive Banking Systems...*, op. cit.; K. Schaeck, M. Čihák, *How Does Competition Affect Efficiency...*, op. cit.; X. Vives, *Competition and stability...*, op. cit.

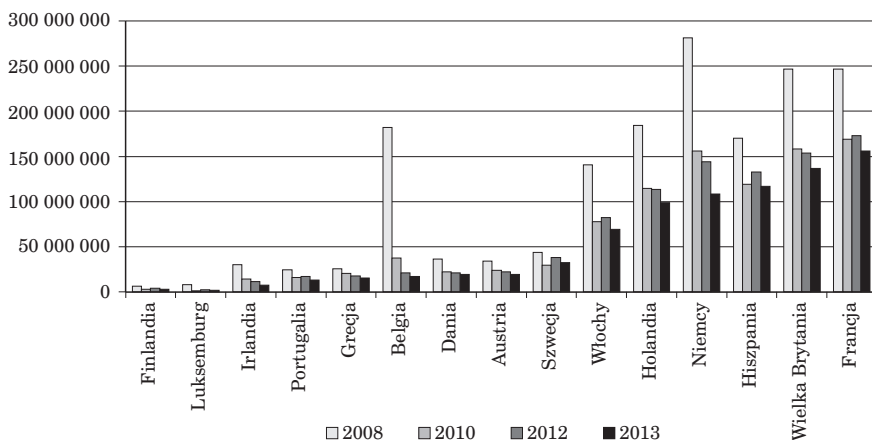
nansowego w wielu sektorach bankowych UE wyniki odsetkowe banków spadły zarówno w krajach UE-15, jak i w UE-12 (por. rysunki 10 i 11), równolegle w wielu sektorach bankowych UE rosła koncentracja mierzona wskaźnikami CR5 i HHI (por. rysunki 6 i 7).

Rysunek 10. Wyniki odsetkowe sektorów bankowych w krajach UE-12 (w euro)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBC (*Statistical Data Warehouse*).

Rysunek 11. Wyniki odsetkowe sektorów bankowych w krajach UE-15 (w euro)

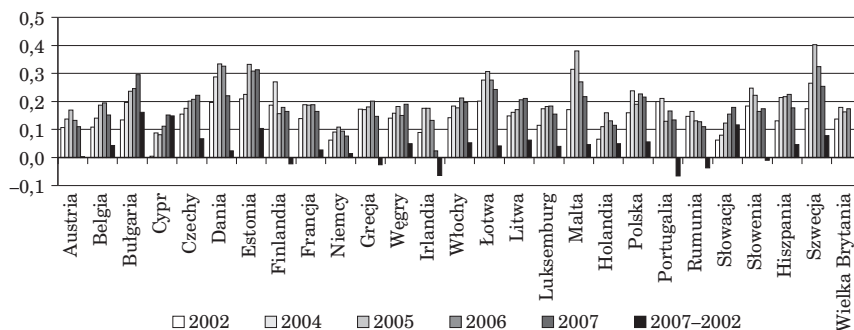


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBC (*Statistical Data Warehouse*).

Jak wspomniano, miary koncentracji nie są miarami konkurencji. Zatem aby zbadać zmiany nasilenia się konkurencji w czasie, należy wykorzystać odpowiednie metody służące do jej pomiaru, m.in. takie jak indeks Lerner czy statystyka H. Po wybuchu globalnego kryzysu finansowego w sektorach bankowych krajów UE nastąpił – jak wynika z wielu badań – wyraźny spadek konkurencji⁴⁷.

Zmiany poziomu konkurencji w sektorach bankowych krajów UE przed kryzysem i podczas kryzysu, mierzonej za pomocą indeksu Lerner (L) i statystyki H , oszacowane przez Bank Światowy i zestawione przez L. Weilla⁴⁸, prezentują rysunki 12–21. W większości krajów odnotowano wzrost konkurencji w latach 2002–2007, a spadek w latach 2008–2010, mierzony statystyką H . W przypadku indeksu Lerner również stwierdzono spadek w latach 2008–2010. Przy czym indeks Lerner wskazuje na wyższy poziom konkurencji tuż przed kryzysem w krajach UE-15.

Rysunek 12. Wartości indeksu Lerner dla sektorów bankowych krajów UE w latach 2002–2007



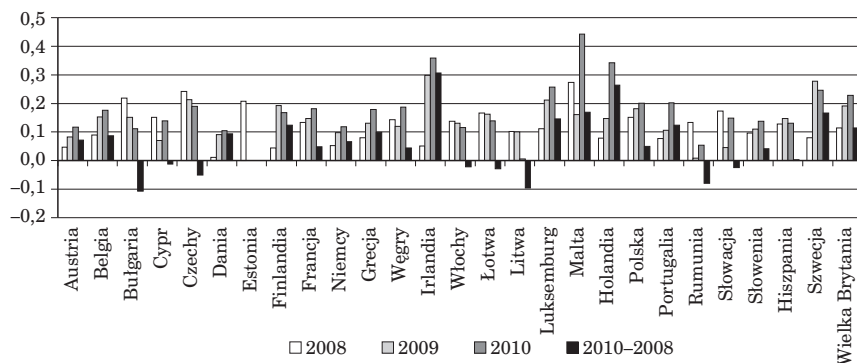
Uwaga: czarny słupek oznacza różnicę w poziomie konkurencji między 2002 r. a 2007 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: L. Weill, *Bank competition in the EU: How has it evolved?*, „Journal of International Financial Markets”, 26, 2013.

⁴⁷ S. Clerides, M.D. Delis, S. Kokas, *A new data set on bank competition...*, op. cit.; E. Miklaszewska, K. Mikołajczyk, M. Pawłowska, *Post-crisis financial architecture...*, op. cit.; M. Pawłowska, *Konkurencja w sektorze bankowym...*, op. cit.; A. Baszyński, *Koncentracja i konkurencja w sektorach bankowych...*, op. cit.

⁴⁸ L. Weill, *Bank competition in the EU...*, op. cit.

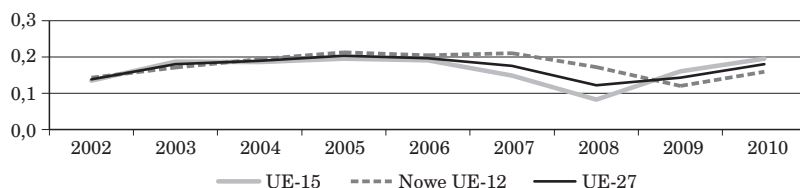
Rysunek 13. Wartości indeksu Lerner dla sektorów bankowych krajów UE w latach 2008–2010



Uwaga: czarny słupek oznacza różnice w poziomie konkurencji między 2010 r. a 2008 r.

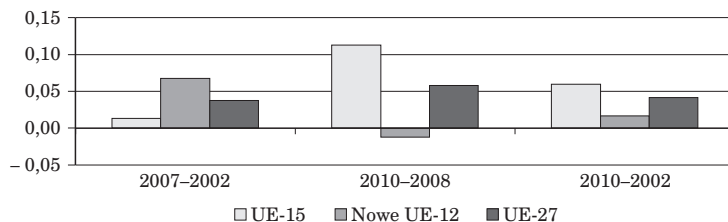
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: L. Weill, *Bank competition in the EU...*, op. cit.

Rysunek 14. Wartości indeksu Lerner dla sektorów bankowych krajów UE-15, UE-12, UE-27 w latach 2002–2010



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: L. Weill, *Bank competition in the EU...*, op. cit.

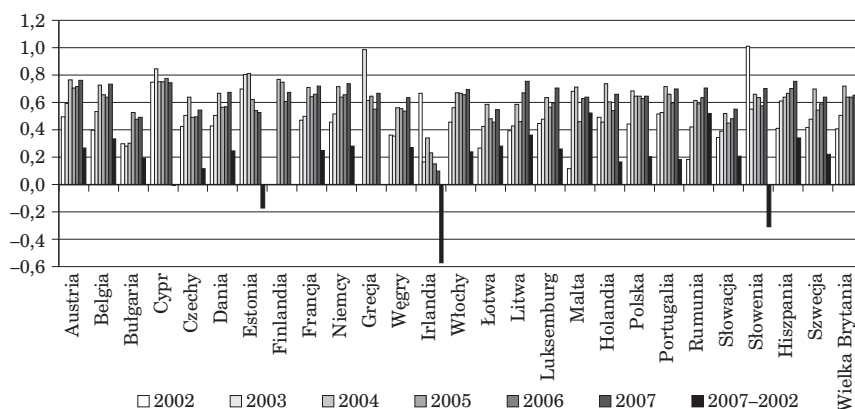
Rysunek 15. Wartości zmian indeksu Lerner dla sektorów bankowych krajów UE-15, UE-12, UE-27 w latach 2002–2007, 2008–2010, 2002–2010



Uwaga: na rysunku przedstawione różnice w poziomie konkurencji między 2007 i 2002, 2010 i 2008 oraz 2010 i 2002.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: L. Weill, *Bank competition in the EU...*, op. cit.

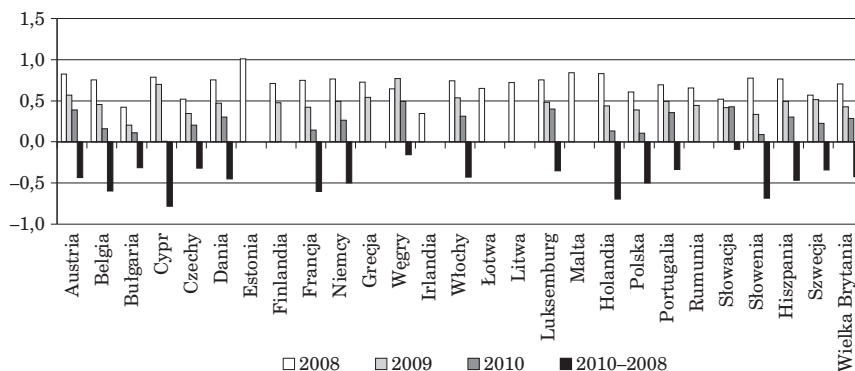
Rysunek 16. Wartości statystyki H dla sektorów bankowych krajów UE w latach 2002–2007



Uwaga: czarny słupek oznacza różnice w poziomie konkurencji między 2002 r. a 2007 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: L. Weill, *Bank competition in the EU...*, op. cit.

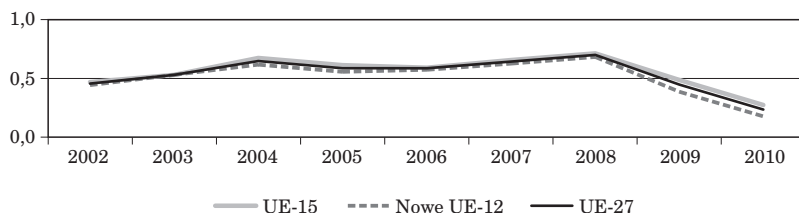
Rysunek 17. Wartości statystyki H dla sektorów bankowych krajów UE w latach 2008–2010



Uwaga: czarny słupek oznacza różnice w poziomie konkurencji między 2010 r. a 2008 r.

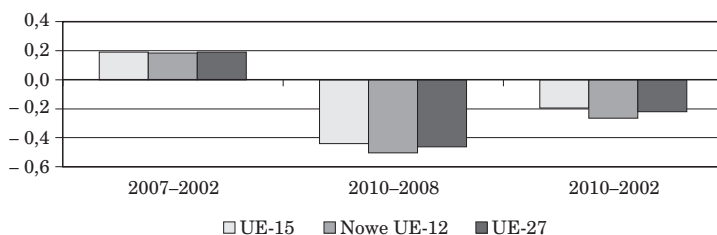
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: L. Weill, *Bank competition in the EU...*, op. cit.

Rysunek 18. Wartości statystyki H dla sektorów bankowych krajów UE-15, UE-12, UE-27 w latach 2002–2010



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: L. Weill, *Bank competition in the EU...*, op. cit.

Rysunek 19. Wartości zmian statystyki H dla sektorów bankowych krajów UE-15, UE-12, UE-27 w latach 2002–2007, 2008–2010, 2002–2010

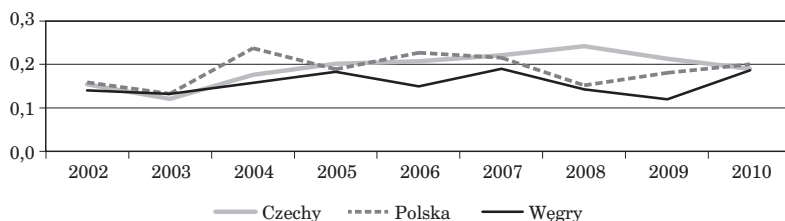


Uwaga: na rysunku przedstawione są różnice w poziomie konkurencji między 2007 i 2002, 2010 i 2008 oraz 2010 i 2002.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: L. Weill, *Bank competition in the EU...*, op. cit.

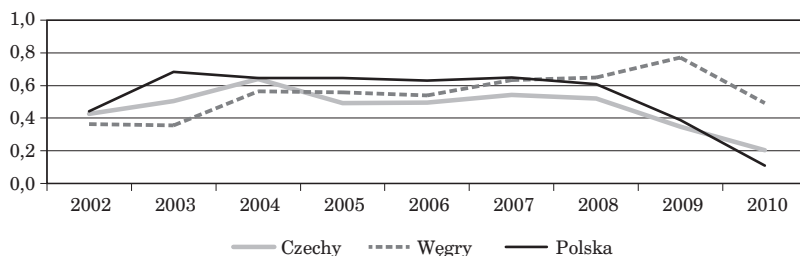
Zmiany poziomu konkurencji w sektorach bankowych Czech, Węgier i Polski przed kryzysem i podczas kryzysu mierzonej za pomocą indeksu Lerner'a (L) i statystyki H oszacowane przez Bank Światowy prezentują rysunki 20–21. Wartości statystyki H wskazują na stabilizację poziomu konkurencji przed kryzysem finansowym i na jej wyraźny spadek w latach kryzysu 2008–2010.

Rysunek 20. Wartości indeksu Lerner'a dla sektorów bankowych Czech, Węgier i Polski w latach 2002–2010



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: L. Weill, *Bank competition in the EU...*, op. cit.

Rysunek 21. Wartości statystyki H dla sektorów bankowych Czech, Węgier i Polski w latach 2002–2010



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: L. Weill, *Bank competition in the EU...*, op. cit.

Wyniki pomiaru poziomu konkurencji dla polskiego sektora bankowego uzyskane przez innych badaczy potwierdzają podobny trend⁴⁹.

6. WYNIKI BADAŃ WŁASNYCH POMIARU KONKURENCJI W SEKTORACH BANKOWYCH KRAJÓW REGIONU

W celu sprawdzenia jak zmieniała się konkurencja w sektorach bankowych krajów regionu (Czech, Polski i Węgier), dokonano pomiaru statystyki H metodą Panzara i Rosse'a na danych z bazy BankScope⁵⁰ dla lat 2002–2012. Wartości statystyki H, tak samo jak w przypadku polskiego sektora bankowego, oszacowano dla następujących zmiennych objaśnianych: przychód odsetkowy podzielony przez aktywa (II/A) lub przychód odsetkowy (II). W celu określenia wpływu kryzysu finansowego na zmiany konkurencji oszacowano średnie wartości statystyki H w podziale na lata: 2002–2007, 2008–2009, 2010–2012.

⁴⁹ E. Miklaszewska, K. Mikołajczyk, M. Pawłowska, *Post-crisis financial architecture...*, op. cit.; M. Pawłowska, *Konkurencja w sektorze bankowym...*, op. cit.; A. Baszyński, *Koncentracja i konkurencja w sektorach bankowych...*, op. cit.

⁵⁰ Baza ta została stworzona przez Bureau van Dijk-Electronic Publishing. Zawiera dane dotyczące bilansów i rachunków wyników banków komercyjnych w poszczególnych krajach świata. Dane w bazie są danymi rocznymi i audytowanymi, i zawierają informacje dla około 90% aktywów krajowych sektorów bankowych: w walutach krajowych, EUR i USD. Badania ilościowe sektorów bankowych, prowadzone przez instytucje międzynarodowe, jak np. MFW, opierają się na danych zawartych w tej bazie, por. K. Bhattacharya, *How good is the BankScope database? A cross-validation exercise with correction factors for market concentration measures*, BIS Working Papers, 133, Monetary and Economic Department, September 2003, s. 1–2.

Generalnie na podstawie wyników analizy empirycznej można stwierdzić, że w latach 2002–2007 struktura organizacyjno-produkcyjna sektorów bankowych Czech, Węgier i Polski wskazywała na występowanie konkurencji monopolistycznej, wartości statystyki H przyjęły wartości między 0 a 1 dla dwóch zmiennych objaśnianych (por. tabela 3). Istotnym czynnikiem prowadzącym do wzrostu konkurencji w sektorach bankowych analizowanych krajów było przystąpienie do Unii Europejskiej. Przez oszacowanie wartości statystyki H dla dwóch okresów: 2002–2007 oraz 2008–2009 stwierdzono znaczące zmiany w poziomie konkurencji, co zostało potwierdzone przez test różnic między tymi dwoma okresami ($H_1 = H_2$). Na podstawie testu różnic stwierdzono, że konkurencja spadła w sektorach bankowych w Czechach, na Węgrzech i w Polsce. Powyższe rezultaty uzyskano wówczas głównie dla zmiennej zależnej, szacowanej na podstawie logarytmu naturalnego przychodu z tytułu odsetek $\ln(II)$.

W okresie 2008–2009 odnotowano spadek konkurencji, który wynikał z konsekwencji kryzysu finansowego. W latach 2010–2012 wykazano konkurencję monopolistyczną jedynie dla zmiennej objaśnianej: przychód odsetkowy podzielony przez aktywa (II/A) (por. tabela 3). Jeżeli za zmienną objaśnianą przyjęto przychód odsetkowy (II) to w większości przypadków hipoteza o strukturze oligopolu nie została odrzucona. Wartość statystyki H jest wyższa dla zmiennej zależnej, szacowanej jako logarytm naturalny przychodu odsetkowego podzielonego przez aktywa (II/A).

Tabela 3. Wartość statystyki H dla sektorów bankowych Czech, Węgier i Polski (BankScope)

Szacunki wyników z uwzględnieniem interakcji zmiennych czasowych w całej próbie:		Przychód odsetkowy $\ln(II)$		
		Czechy	Węgry	Polska
H_1	2002–2007	0,28 ^a	0,34 ^a	0,30 ^a
H_2	2008–2009	0,07	0,003	0,09
p(F-test)	$H_0 : H_1 = H_2$	(0,037)	(0,000)	(0,002)
H_3	2010–2012	0,16 ^a	–0,14	0,06

Szacunki wyników z uwzględnieniem interakcji zmiennych czasowych w całej próbie:		Przychód odsetkowy podzielony przez aktywa $\ln(II/A)$		
		Czechy	Węgry	Polska
H_1	2002–2007	0,48 ^a	0,85 ^a	0,83 ^a
H_2	2008–2009	0,38 ^a	0,98	0,44 ^a
p(F-test)	$H_0 : H_1 = H_2$	(0,290)	(0,526)	(0,003)
H_3	2010–2012	0,24 ^a	0,17 ^a	0,25 ^a
Liczba obserwacji dla lat 2002–2009		221	215	264
Liczba grup dla lat 2002–2009		27	32	41
Liczba obserwacji dla lat 2010–2012		74	39	79
Liczba grup dla lat 2010–2012		23	13	26

^a Hipoteza o $H \leq 0$ i $H = 1$ została odrzucona na poziomie istotności 1%.

Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy BankScope. Zobacz też: M. Pawłowska, *Konkurencja w sektorze bankowym...*, op. cit.

Powyższe wyniki potwierdzają trend zmian poziomu konkurencji w krajach Europy Środkowej i Wschodniej prezentowany przez L. Weilla⁵¹ oraz A. Baszyńskiego⁵². Generalnie zmiany poziomu konkurencji w sektorach bankowych krajów regionu (Czech, Polski i Węgier) nie odbiegają znacząco od innych sektorów bankowych UE.

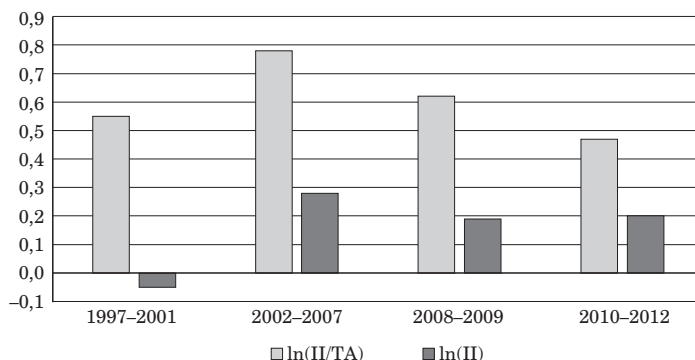
Zmiany poziomu konkurencji w polskim sektorze bankowym mierzonej za pomocą statystyki H i indeksu Lerner'a (L), szacowane na danych NBP dla wszystkich banków komercyjnych dla lat 1997–2012 prezentują rysunki 22 i 23.

Oszacowane średnie wartości statystyki H dla dwóch zmiennych objaśnianych: przychód odsetkowy podzielony przez aktywa (II/TA) oraz przychód odsetkowy (II) modelem efektów stałych (FE) w podziale na lata: 1997–2001, 2002–2007, 2008–2009, 2010–2012, prezentuje rysunek 22.

⁵¹ L. Weill, *Bank competition in the EU...*, op. cit.

⁵² A. Baszyński, *Koncentracja i konkurencja w sektorach bankowych...*, op. cit.

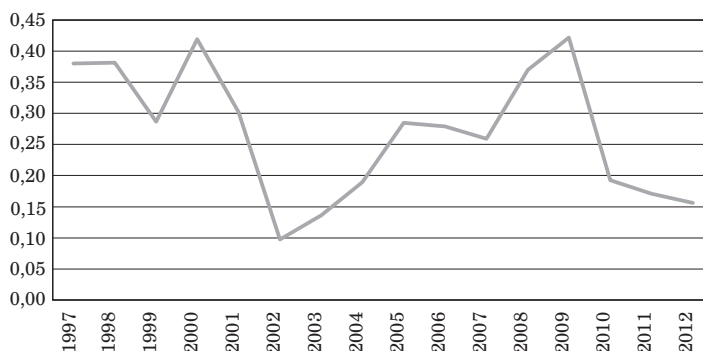
Rysunek 22. Wartości statystyki H w polskim sektorze bankowym dla lat 1997–2012



Źródło: opracowanie własne. Wartości statystyki H zostały oszacowane dla następujących zmiennych objaśnianych: przychód odsetkowy podzielony przez aktywa (II/TA) oraz przychód odsetkowy (II). Por. M. Pawłowska, *Konkurencja w sektorze bankowym...*, op. cit.

Wyniki oszacowań średnich wartości indeksu Lerner dla lat 1997–2012 prezentuje rysunek 23. Wyniki analizy wskazują na wyraźny wzrost poziomu konkurencji w latach 2000–2004 (w okresie nasilenie się procesu prywatyzacji banków i napływu kapitału zagranicznego do polskiego sektora bankowego oraz zmian w regulacjach bankowych związanych z wejściem do UE).

Rysunek 23. Wartości indeksu Lerner w polskim sektorze bankowym dla lat 1997–2012



Źródło: opracowanie własne. Por. M. Pawłowska, *Konkurencja w sektorze bankowym...*, op. cit.

Wyniki badań własnych zmiany poziomu konkurencji w polskim sektorze bankowym mierzonej za pomocą indeksu Lerner (L) i statystyki H generalnie wykazują podobny trend.

Wyniki analizy poziomów konkurencji przeprowadzone przez innych autorów na podstawie statystyki H przed kryzysem finansowym wykazują, że poziom konkurencji polskiego sektora bankowego był zbliżony do poziomu konkurencji w krajach strefy euro⁵³. Koutsomanoli-Fillipaki i Staikouras⁵⁴ wykazali metodą P-R, że banki komercyjne w nowych krajach Unii Europejskiej (UE-10) operują w warunkach wyższej konkurencji niż kraje starej Unii (UE-15) (miara H, kiedy za zmienną zależną przyjęto przychód odsetkowy przez aktywa ($\ln(II/TA)$) jest wyższa dla krajów UE-10). Źródeł wzrostu konkurencji w sektorach bankowych nowych krajów Unii, między innymi Polski, dopatruje się w niższych barierach wejścia na rynek oraz obecności kapitału zagranicznego, który w analizowanym okresie w nowych krajach Unii (UE-10) wykazywał tendencję wzrastającą. J.A. Bikker i L. Spierdijk⁵⁵, analizując konkurencję w europejskich sektorach bankowych w latach 1994–2004 wykazali, że w 2004 r. poziom konkurencji między sektorami bankowymi krajów tzw. „starej” i „nowej” Unii Europejskiej wyrównał się.

PODSUMOWANIE

Kryzys zwrócił uwagę na ważne role zarówno polityki regulacyjnej dotyczącej konkurencji w sektorze bankowym, jak również badań ilościowych dotyczących pomiaru konkurencji między bankami, niedocenianych przed wybuchem kryzysu. Dlatego obecnie obserwuje się rozwój metod dotyczących pomiaru konkurencji między bankami (*the Industrial Organization Approach of Banking*, IOAB) oraz ich zastosowań do pomiaru konkurencji w sektorach bankowych, nie tylko UE.

Wyniki analizy empirycznej dotyczącej poziomu konkurencji w sektorach bankowych krajów UE, z wykorzystaniem indeksu Lerner (L) i statystyki H, w latach 2002–2010 wykazały zmiany poziomu konkurencji przed kryzysem i podczas kryzysu. W większości krajów odnotowano wzrost konkurencji w latach 2002–2007, a spadek w latach 2008–2010, mierzony statystyką H. Przy czym zarówno indeks Lerner, jak i statystyka H wskazują na wyższy poziom konkurencji tuż przed kryzysem w krajach UE-15. Zatem pomimo powstawania coraz to większych banków

⁵³ P. Claessens, L. Laeven, *What drives bank competition?...*, *op. cit.*, s. 573.

⁵⁴ N. Koutsomanoli-Fillipaki, K.Ch. Staikouras, *Competition and concentration in the New European banking Landscape*, European Financial Management, European Financial Management Association, Vol. 12(3), 2006, s. 443–482.

⁵⁵ J.A. Bikker, L. Spierdijk, *How Banking Competition...*, *op. cit.*

i wzrostu wskaźników koncentracji, konkurencja w wielu sektorach bankowych krajów UE-15 przed kryzysem rosła.

Wyniki badań własnych dotyczących poziomu konkurencji sektorów bankowych Czech, Węgier i Polski, z wykorzystaniem statystyki H, wskazywały na spadek konkurencji między okresami 2002–2007 i 2008–2009. Wyniki badań własnych zmian poziomu konkurencji w polskim sektorze bankowym, na danych ze statystyki bankowej NBP, z wykorzystaniem statystyki H i indeksu Lerner'a (L), wykazały nasilenie się konkurencji w latach 2002–2007.

Dodatkowo można stwierdzić, że banki działające w Polsce, jak również banki z krajów UE-12, są małe w porównaniu z bankami w krajach UE-15 i mają niższe bariery wejścia. Natomiast w przypadku krajów UE-15 wejścia nowych graczy na rynek bankowy potencjalnie mogłyby zabrać część rynku jego uczestnikom, co pozwoliłoby zmniejszyć koncentrację i zahamować wzrost już istniejących banków.

W celu utrzymania właściwego poziomu konkurencji w sektorze bankowym ważna jest również optymalna polityka regulacyjna, w tym dotycząca konkurencji. Dlatego też, w celu uniknięcia kryzysu w przyszłości, w poszczególnych gospodarkach UE są obecnie wdrażane reformy w zakresie regulacji sektora bankowego, zasad rachunkowości i infrastruktury rynku. W listopadzie 2014 r. rozpoczął już działalność wspólny nadzór bankowy w UE w ramach projektu unii bankowej. Trwają dalsze prace nad reformą sektora bankowego, które prowadzi Europejski Bank Centralny, Komisja Europejska i Parlament Europejski. Na obecnym etapie trudno jednak jest ocenić ich skutki oraz ich wpływ na poziom konkurencji sektorów bankowych krajów UE, ponieważ większość tych prac nie jest jeszcze zakończona.

Słowa kluczowe: bankowość i finanse, konkurencja, pośrednictwo finansowe, struktura rynku, efektywność, rynek kredytowy, Unia Europejska, regulacje bankowe

Abstract

The aim of this paper is to present the results of competition in the banking sectors in countries in the region (Poland, Czech Republic and Hungary) as compared to other EU country banking sectors, before the crisis and during the crisis. The article presents the results of own research on competition and concentration in the EU banking sector, covering the period before the financial crisis and during the crisis (empirical studies conducted on data covering the years 1997 to 2012) as well as the results of other authors in relation to banking sectors in EU countries based on the methods of the theory of Industrial Organization Approach of Banking. The paper also addresses the phenomenon of competition between banks

and how it affects the stability of the banking sector. The empirical results of the study showed that the level of competition reduced during the crisis in the banking sectors in the region (Poland, Czech Republic and Hungary).

Key words: banking and finance, competition, financial intermediation, market structure, efficiency, credit market, the European Union, banking regulations

Bibliografia

- Andrés J., Arce O., *Banking Competition, Housing Prices and Macroeconomic Stability*, „Economic Journal, Royal Economic Society”, Vol. 122(565), December 2012.
- Angelini P., Cetorelli N., *The effects of regulatory reform on competition in the banking industry*, „Journal of Money, Credit and Banking” 2003, 35.
- Baszyński A., *Koncentracja i konkurencja w sektorach bankowych transformujących się krajów europejskich, studium teoretyczno-empiryczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2014.
- Beck T., De Jonghe O., Shepens G., *Bank competition and stability: Cross-country heterogeneity*, Working Paper 2011-080, CentER.
- Bhattacharya K., *How good is the BankScope database? A cross-validation exercise with correction factors for market concentration measures*, BIS Working Papers, 133, Monetary and Economic Department, September 2003.
- Bikker J.A., *Competition and Efficiency in Unified European Banking Market*, Edward Elgar, Cheltenham, UK&Northampton, MA, USA 2004.
- Bikker J.A., Spierdijk L., Finnie P., *The impact of market structure, contestability and institutional environment on banking competition*, DNB Working Paper, No. 156, November 2007.
- Bikker J.A., Spierdijk L., *How Banking Competition Changed over Time*, DNB Working Paper, No. 167, February 2008.
- Bikker J.A., von Leuvensteijn M., *A New measure of competition in the financial industry*, Routledge, London 2014.
- Bikker J.A., Shaffer S., Spierdijk L., *Assessing Competition with the Panzar-Rosse Model: The Role of Scale, Costs, and Equilibrium*, „The Review of Economics and Statistics”, MIT Press, Vol. 94(4), November 2012.
- Bijlsma M.J., Gijsbert T., Zwart J., *The changing landscape of financial markets in Europe, the United States and Japan*, CPB Discussion Paper, 238, 2013.
- Bolt W., Humphrey D., *A Frontier Measure of U.S. Banking Competition*, DNB Working Paper, 2012.
- Boyd J.H., De Nicolò G., Jalal A.M., *Bank Risk-Taking and Competition Revisited: New Theory and New Evidence*, IMF Working Paper, WP/2006/297.

- Calomiris C.W., *Financial innovation, regulation, and reform*, „Cato Journal”, vol. 29, Winter 2009, No. 1.
- Clerides S., Delis M.D., Kokas S., *A new data set on bank competition in national banking markets*, Working Paper, 8, 2013, University of Cyprus.
- Coccorese P., *Banking competition and macroeconomic conditions: a disaggregate analysis*, „Journal of International Financial Markets, Institutions & Money” 2004, 14.
- Cetorelli N., *Real Effects of Bank Competition*, „Journal of Money, Credit, and Banking”, Vol. 36, No. 3 (June 2004, Part 2), The Ohio State University Press.
- Claessens S., Kodres L., *The Regulatory Responses to the Global Financial Crisis: Some Uncomfortable Questions*, IMF Working Paper, WP/2014/46.
- Claessens S., Ghosh S.R., Mihet R., *Macro-Prudential Policies to Mitigate Financial System Vulnerabilities*, IMF Working Paper, WP/2014/155.
- Claessens P., Laeven L., *What drives bank competition? Same international evidence*, „Journal of Money, Credit, and Banking”, Vol. 36, No. 3 (June 2004, Part 2), The Ohio State University Press.
- Clerides S., Delis M.D., Kokas S., *A new data set on bank competition in national banking markets*, Working Paper 08-2013, University of Cyprus.
- Consolidation and Diversification in the euro area banking sector*, Monthly Bulletin, ECB, May 2005.
- De Guevara J.F., Maudos J., *Banking competition and economic growth: cross-country evidence*, „The European Journal of Finance”, Vol. 17, 2011, Issue 8.
- Degryse H., Kim M., Ongena S., *Microeconomics of Banking: Methods, Applications and Results*, Oxford University Press, 2009.
- EU Banking Structures*, ECB, October 2010.
- Edmonds T., *The Independent Commission on Banking: The Vickers Report*, 2013.
- Efthyvoulou G., Yildirim C., *Market Power in CEE Banking Sectors and the Impact of the Global Financial Crisis*, Case Network Studies & Analysis, 2013, No. 452.
- Fernández A.I., González F., Suárez N., *How do bank competition, regulation, and institutions shape the real effect of banking crises? International evidence*, „Journal of International Money and Finance” 2013, 33.
- Freixas X., Rochet J.-C., *Microeconomics of Banking*, The MIT Press, Cambridge, London 2008.
- Gelos R.G., Roldos J., *Consolidation and Market structure in Emerging Market Banking Systems*, IMF Working Paper, WP/2002/186.
- Global Financial Stability Report. Old Risks, and new Challenges*, International Monetary Fund, MFW Washington, D.C., April 2013.
- Goddard J., Wilson J.O.S., *Competition in banking: a disequilibrium approach*, „Journal of Banking and Finance” 2009, 33.
- Greenbaum S., Thakor A., *Contemporary financial intermediation*, 2nd edition, Elsevier, 2007.

- Gutiérrez de Rozas L., *Testing for Competition in The Spanish Banking Industry: The Panzar-Rosse Approach Revisited*, Documentos de Trabajo, BANCO DE ESPAÑA, The Working Paper Series N.º 0726, Madrid 2007.
- Hempell H., *Testing for Competition among German Banks*. Economic Research Centre, Deutsche Bundesbank, Discussion Paper 04/2002.
- Is Europe Overbanked?*, Reports of Advisory Scientific Committee, No. 4/June 2014, European Systemic Risk Board.
- Keeley M.C., *Deposit Insurance Risk and Market Power in Banking*, „American Economic Review” 1990, 80.
- Koutsomanoli-Fillipaki N., Staikouras K.Ch., *Competition and concentration in the New European banking Landscape*, European Financial Management, European Financial Management Association, Vol. 12(3), 2006.
- Lerner A., *The concept of monopoly and the measurement of monopoly Power*, „Review of Economic Studies” 1934, 1.
- Leuvensteijn M., Bikker J.A., Rixtel A., Sørensen C.K., *A new Approach to measuring competition in the loan markets of the euro area*, EBC Working Paper Series, June 2007.
- Liikanen E., *Final Report of the High-level Expert Group on Reforming the Structure of the EU Banking Sector*, Brussels 2012.
- Martin S., *Industrial Economics, Economic Analysis and Public Policy*, Macmillan Publishing Company, New York, Collier Macmillan Publishers, Londyn 1989.
- Miklaszewska E., Mikołajczyk K., Pawłowska M., *Post-crisis financial architecture in Central and East European Banks*, „Gospodarka Narodowa” 2013, 7–8, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Panzar J.C., Rosse J.N., *Testing for ‘monopoly’ equilibrium*, „Journal of Industrial Economics” 1987, 35.
- Pawłowska M., *Competition, concentration and foreign capital in the Polish banking sector (prior and during the financial crisis)*, National Bank of Poland Working Papers, 130, Warszawa 2012.
- Pawłowska M., *Konkurencja w sektorze bankowym. Teoria i wyniki empiryczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2014.
- Petersen M.A., Rajan R.G., *The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data*, „The Journal of Finance” 1994, 49(1).
- Petersen M.A., Rajan R.G., *The Effect of Credit Competition on Lending Relationships*, „The Quarterly Journal of Economics” 1995, 110(2).
- Ratnovski L., *Competition Policy for Modern Banks*, IMF Working Paper, WP/2013/126.
- Schaeck K., Čihák M., Wolfe S., *Are More Competitive Banking Systems More Stable*, „Working Paper”, No. 143, IMF, D.C., Washington 2006.
- Schaeck K., Čihák M., *How Does Competition Affect Efficiency and Soundness in Banking?* ECB Working Paper, No. 932, 2008.

- Schoenmaker D., *The European Banking Landscape after the Crisis*, Policy Paper 2011, 12, Duisenberg School of Finance.
- Schoenmaker D., Wagner W., *The Impact of Cross-Border Banking on Financial Stability*, Discussion Paper 2011, TI 11-054 DSF 18, Duisenberg School of Finance, Tinbergen Institute.
- Utrero-González N., Callado-Munoz F.J., *Can Monetary union Enhance Banking Competition?: A Multicase Study*, „Journal of Economic Integration”, Vol. 22, March 2007, No. 1.
- World Bank 2013, *Rethinking the Role of the State in Finance*, Global Financial Development Report 2012, Washington, D.C.
- www.knf.gov.pl
- Vieues X., *Competition and stability in banking*, CEPR, No. 50, August 2010.
- Yildirim H.P., Philippatos G.C., *Competition and Contestability in Central and Eastern European Banking Markets*, Managerial Finance, Vol. 33, 2007, No. 3, s. 195–209.
- Weill L., *Bank competition in the EU: How has it evolved?* „Journal of International Financial Markets” 2013, 26.
- Van Hoose D., *The Industrial Organization of Banking, Bank Behavior, Market Structure, and Regulation*, Springer-Verlag, Berlin Heidelberg 2010.

KODYFIKACJA STANDARDÓW ETYCZNYCH, ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM KODEKSÓW ETYCZNYCH BANKÓW

WSTĘP

Kodeksy etyczne stanowią element programów etycznych w ramach realizowanej przez firmy polityki odnoszącej się do koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu. Kodeksy etyczne mają wielowiekową tradycję. Zazwyczaj uznaje się, że jednym z pierwszych był kodeks Hammurabiego, wydany w Babilonie w XVIII w. p.n.e. Do początków historii etyki i zarazem kodeksów etycznych zalicza się także przysięgę Hipokratesa obowiązującą starożytnych lekarzy (*primum non nocere* – po pierwsze nie szkodzić)¹. Kodeksy etyczne stopniowo uzyskiwały coraz większe uznanie i stawały się coraz bardziej popularne, o czym świadczy fakt, że obecnie występują nie tylko w biznesie, ale są również opracowywane i wdrażane w jednost-

* Iwona Dorota Czechowska jest pracownikiem Katedry Bankowości na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego.

¹ Grecki lekarz Hipokrates (460–377). Niektórzy autorzy wykazują, że treść przysięgi jest starsza i pochodzi z Egiptu. A. Tulczyński, *Polskie lekarskie kodeksy deontologiczne*, Warszawa 1975, s. 10. Cyt. za A. Sikora, *Pojęcie, rozwój i struktura polskich kodeksów etyki lekarskiej na tle etyki zawodowej*, „Poznańskie Studia Teologiczne”, t. 13 (2002), s. 95. Prawdopodobnie zasady zawarte w przyrzeczeniu miał określić egipski architekt i lekarz Imhotep, królewskiego rodu, kanclerz faraona i najwyższy kapłan boga Ra w Heliopolis. J. Klimek, *Etyka biznesu, Teoretyczne założenia, praktyka zastosowań*, Difin, Warszawa 2014, s. 190; H. Markel, *Becoming a Physician: “I Swear by Apollo” – On Taking the Hippocratic Oath*, „The New England Journal of Medicine” 2004, Vol. 350, s. 2026–2029.

kach państwowych² i organizacjach pozarządowych. Początkowo kodyfikacja standardów etycznych występowała w dużych firmach, ale wzrost świadomości CSR wpłynął na dostrzeganie potrzeby istnienia takich dokumentów również w sektorze MSP³. Z funkcjonowaniem kodeksów etycznych łączy się wiele dylematów, wynikających z ich zawartości i sposobów opracowania. Często podnoszona kwestia to górnolotność i banalność treści kodeksów etycznych. Pojawiają się także wątpliwości, czy kodeksy są w ogóle potrzebne. Jak zauważa J. Konieczny, współcześni moralisci kwestionują sens istnienia kodeksów etycznych, które mają za zadanie przejmować odpowiedzialność za ocenę dobra i zła w miejsce osobistej odpowiedzialności jednostki przed własnym sumieniem⁴. Pomimo tych opinii kodeksy etyczne stają się elementem infrastruktury etycznej przedsiębiorstw reprezentujących różne branże. Intuicyjnie wydaje się, że powinny być obecne także w działalności podmiotów sektora finansowego, zwłaszcza banków, będących instytucjami zaufania publicznego, dla których kwestia wizerunku i etycznego działania ma bardzo duże znaczenie. Jak zauważa np. M. Wiśniewska, zaufanie to podstawa egzystencji banków⁵. W interesie branży bankowej leży przestrzeganie zasad dobrych praktyk prowadzenia biznesu, szczególnie poszanowania interesów klientów.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie kodeksów etyki banków w szerszym kontekście kodeksów etycznych firm. Problem badawczy stanowi ustalenie: czy na stronach internetowych banków są umieszczone kodeksy etyczne; jacy interesariusze występują w kodeksach etycznych banków; jakie treści dotyczące klientów są umieszczone w kodeksach etycznych banków. Przedmiotem analiz są treści kodeksów etycznych. Opracowanie składa się z trzech części: w pierwszej zostanie przedstawiona istota kodeksów etycznych, w drugiej zaprezentowana typologia oraz treści kodeksów, natomiast w części trzeciej – ukazane zostaną kodek-

² Zob. D. Bąk, *Instrumenty kreowania standardów etycznych w organizacji: projektowanie i ocena*, cejsh.icm.edu.pl/cejsh/...c72b.../ZZL_HRM_2-2010_Bak_D_11-27.pdf (dostęp: 31.01.2015); K. Mizera, *Kodeksy etyczne na gruncie środowisk akademickich*, [w:] *Zarządzanie szkołą wyższą: dylematy i wyzwania*, Prace Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku, 2011, s. 373–385.

³ K. Przybył, *Po co nam kodeksy etyczne. Dokument szyty na miarę*, „Gazeta Finansowa”, 22–28 listopada 2013 r. Zob. także R. Sroka, *Kodeksy etyczne w największych firmach w Polsce*, <http://sa8000.pl/kodeksy-etyczne-w-najwiekszych-firmach-w-polsce/> (dostęp: 30.01.2015).

⁴ J. Konieczny, *Wstęp do etyki biznesu*, Konsalnet, Warszawa 1998, s. 87. W literaturze przedmiotu występuje tzw. sytuacjonizm, etyka bez potrzeby formułowania kodeksu, zalecająca podejmowanie decyzji w odniesieniu do rozumu, faktów i sumienia. E. Klimowicz, *Sytuacjonizm*, [w:] *Mały słownik etyczny*, S. Jędryka (red.), Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 1999, s. 257–258. Przeciwnikiem kodeksów etycznych był m.in. L. Kołakowski, ze względu na osłabianie moralnej wrażliwości. L. Kołakowski, *Etyka bez kodeksu*, „Twórczość” 1962, 7 (18), s. 73–76; 83. Cyt. za A. Sikora, *Pojęcie, rozwój i struktura...*, op. cit., s. 102.

⁵ M. Wiśniewska, *Kodeks dobrej praktyki bankowej jako zbiór norm etycznych i ważny element kultury bankowego środowiska zawodowego. Etyka biznesu i etyka zawodowa*, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym” 2003, Vol. 6.

sy etyczne środowiska bankowego oraz kodeksy etyki znajdujące się na stronach internetowych banków.

1. ISTOTA KODEKSÓW ETYCZNYCH

Dla dalszych rozważań związanych z prezentacją kodeksów etycznych banków wskazane jest przedstawienie pojęcia, celu, znaczenia kodeksów etycznych, a także ich treści. Kodeksy etyczne występują pod różnymi nazwami, jak: kodeksy etyczne (*code of ethics*), kodeksy wartości (*code of value*), kodeksy praktyki (*code of practice*), czasami z dodatkiem „dobrej praktyki”, kodeksy postępowania (*code of conduct*), również kodeksy przestrzegania norm i zasad postępowania (*code of compliance*)⁶. Trzeba odnotować, że pojawia się także w środowisku stanowisko, przywoływane przez A. Klimczuka, że należy *odchodzić od stosowania określenia* kodeks, co uzasadnia negatywne kojarzenie z kodeksem karnym i jego sankcjami⁷. Zainteresowanie tego rodzaju instrumentami samoregulacji wzrosło pod koniec ubiegłego stulecia⁸. Kodeksy etyczne są przedmiotem analiz różnych dziedzin, m.in. filozofii i etyki. Dlatego też można rozpocząć przedstawienie definicji kodeksów, powołując się na wyjaśnienie tych pojęć zawarte w encyklopedii filozofii i słowniku etycznym. Zgodnie z definicją E. Grendeckiej (filozofia) kodeks etyczny jest systemem norm, regulujących sferę moralną życia człowieka⁹. Definicja L. Zdybela (etyka) jest szersza od poprzedniej. Pojawia się w niej, obok określenia, że jest to system norm dla sfery moralnej, także uzupełnienie, że powyższe normy dotyczą jednostki, a także występują w relacjach z innymi podmiotami, grupą, a w ramach kodeksu religijno-etycznego (dekalog) przede wszystkim w odniesieniu do Boga¹⁰. Natomiast w ekonomii, zazwyczaj kodeksy etyczne prezentowane są jako pewien rodzaj dokumentu, drogowskaz moralny¹¹, zawierający określone zasady, reguły postępowania. Powyższe zasady są

⁶ W. Gasparski, *Kodeksy etyczne: ich projektowanie, wprowadzanie i stosowanie (na wybranym przykładzie)*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym”, Salejańska Wyższa Szkoła Ekonomii i Zarządzania, Łódź 2000, tom 3, s. 136.

⁷ A. Klimczuk, *Podejście umiarkowane w sporze o możliwość i użyteczność moralną kodyfikacji norm etycznych*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym” 2014, Vol. 17, No. 1, s. 54.

⁸ M. Wyrwiński, *Kodeksy dobrych praktyk*, [w:] *Nieuczciwe praktyki rynkowe. Ocena regulacji*, red. E. Nowińska, D. Kasprzycki, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2012, s. 267; M. Schwartz, *A Code of Ethics for Corporate Code of Ethics*, „Journal of Business Ethics” 2002, 41, 27–43.

⁹ E. Grendeka, *Kodeks etyczny*, [w:] *Powszechna encyklopedia filozofii*, tom 5, S. Bafia, A. Maryniarczyk (red.), Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu, Lublin 2004, s. 680–681.

¹⁰ L. Zdybel, *Kodeks etyczny*, [w:] *Mały słownik etyczny*, S. Jedynak (red.), Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 1999, s. 131.

¹¹ J. Klimek, *Etyka biznesu...*, *op. cit.*, s. 213.

obowiązujące dla danej organizacji czy społeczności¹². Pojawia się także uszczegółowienie tej definicji, zgodnie z którą jest to *uporządkowany i zarejestrowany system norm etyki zawodowej*¹³. W tym przypadku występuje już odniesienie do określonych grup zawodowych. Można w takim razie, zawężając obszar rozważań do podmiotów rynkowych i organizacji, zauważyć za B. Kryk, że kodeksy etyczne zawierają zasady postępowania firm wobec otoczenia zewnętrznego, a także wobec grup wewnętrznych¹⁴. Powyższe etyczne standardy są obowiązujące wobec pracowników, bez względu na zajmowane przez nich stanowiska¹⁵. Wyjaśniając pojęcie „kodeks etyczny”, G. Polok podkreśla, że charakteryzuje go¹⁶:

- ❖ Uzupełnianie podstawowych wartości zasadami szczegółowymi, które są aktualne i uaktualniane.
- ❖ Osadzenie reguł i zasad w „zakorzenionym systemie wartości pracowników i w kulturze organizacyjnej”.
- ❖ Wskazanie zastosowania ogólnych moralnych zasad odnoszących się do specyfiki firmy.
- ❖ Wyodrębnienie połączonych elementów, stanowiących spójną całość, odnoszących się do: misji firmy, celów strategicznych firmy, kultury organizacyjnej, standardów etycznych dla menedżerów, jak i pracowników.
- ❖ Przynależność do szerszego systemu, który stanowią programy etyczne¹⁷, zawierające obok kodeksów etycznych zasady firmowe, strategię działania, standardy zachowań, a także system oceny działań pod względem etycznym.

Ważnym elementem związanym z funkcjonowaniem kodeksów etycznych jest cel ich ustanawiania. W. Gasparski, definiując kodeksy etyczne, zwraca uwagę, że

¹² Zarządzanie różnorodnością zwiększa konkurencyjność firmy, z Agnieszką Kozłowską-Rajewicz, pełnomocnik rządu ds. równego traktowania, rozmawia Kamil Ciepieńko. „Gazeta Finansowa”, 22–28 listopada 2013 r.

¹³ I. Lazari-Pawłowska, *Etyka zawodowa*, „Etyka”, 1969, s. 58. Cyt. za A. Sikora, *Pojęcie, rozwój i struktura...*, op. cit., s. 95.

¹⁴ B. Kryk, *Czy kodeks przedsiębiorstwa może stanowić rozwiązanie firmy*, [w:] *Etyka biznesu w działaniu*, W. Gasparski, J. Dietl (red.), Warszawa 2001, s. 641–642. Cyt. za G. Polok, *Kodeksy etyczne jako jedno z narzędzi regulacji zachowań podmiotów rynkowych*, [w:] *Etyczny wymiar działalności gospodarczej – wybrane zagadnienia*, „Studia Ekonomiczne” 2005, Nr 35, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, www.ue.katowice.pl/jednostki/...i...i.../ks-dr-grzegorz-polok.html

¹⁵ G. Polok, *Kodeksy etyczne jako jedno z narzędzi...*, op. cit.

¹⁶ *Ibidem*.

¹⁷ Zdaniem W. Gasparskiego programy etyczne firm powinny obejmować oprócz kodeksu etycznego: opracowanie podręcznika standardów zawodowych, program kształcenia etycznego, utworzenie stanowiska/komórki do spraw etyki, promowanie zachowania etycznego, stałe monitorowanie przestrzegania norm etycznych i standardów zawodowych, utworzenie etycznej infolinii, systematyczne przeprowadzanie audytu etycznego, korygowanie, w miarę potrzeb, kodeksu etycznego i podręcznika standardów zawodowych W. Gasparski, *Kodeksy etyczne...*, op. cit., s. 136.

jest to jeden z najprostszych sposobów przekazu pracownikom zasad i sposobów postępowania w danej organizacji¹⁸. Oprócz ogólnego uzasadnienia, wynikającego z potrzeby dopasowania tradycji, zasad moralnych, przekonań filozoficznych, religijnych, standardów prawnych do warunków działania przedsiębiorstwa lub grupy zawodowej¹⁹ autorzy „Gazety Finansowej”, związani z praktyką, często zajmujący się zarządzaniem personelem, opisując cel tworzenia kodeksów etycznych, wskazywali na konsekwencje wynikające z jasnego określenia zasad i standardów postępowania etycznego, jak²⁰:

- ❖ Ustalenie jak należy postępować w danej sytuacji i czego unikać.
- ❖ Minimalizowanie ryzyka związanego z niewłaściwym zachowaniem i przekroczeniem ustalonych zasad, standardów, wartości, którymi kieruje się dana korporacja oraz jej pracownicy.
- ❖ Możliwość wyeliminowania przypadków nieakceptowanych postaw, poprawę komunikacji i współpracy między pracownikami i partnerami biznesowymi.
- ❖ Zabezpieczenie organizacji przed niebezpieczeństwami wynikającymi z konfliktów czy nadużyć.
- ❖ Możliwość poprawy reputacji, a przez to wizerunku firmy. Zwiększenie zaufania klientów, kontrahentów, partnerów, wiarygodności personelu, lojalności pracowników w kontekście społecznej odpowiedzialności biznesu.

Ciekawe podsumowanie rozważań dotyczące roli kodeksów etycznych w regulacji firm prezentuje G. Polok, który wskazuje na ich znaczenie na poziomie wewnętrznym i zewnętrznym firmy²¹. Na poziomie **wewnętrznym** kodeks uświadamia pracownikom cele firmy, stanowi oparcie w sytuacjach konfliktowych, prowadzi do zmniejszenia kosztów i zwiększenia zysków (dzięki zmniejszeniu np. korupcji, defraudacji i innych złych praktyk), ogranicza sytuacje występowania konfliktu interesów, pogłębia wiarygodność i lojalność personelu. Daje możliwość odwołania się w przypadku nieetycznego postępowania kadry kierowniczej²². Na poziomie **zewnętrznym** kodeksy etyczne budują dobre imię firmy i jej pozytywny wizerunek, wpływają korzystnie na reputację, mogą dawać przewagę konkurencyjną, wynikającą także z poprawy kultury organizacyjnej. Przyjęto bowiem, że występuje: *dotatnia korelacja między nieetycznymi praktykami firm a liczbą restrykcyjnych*

¹⁸ *Ibidem*, s. 131–138.

¹⁹ J. Klimek, *Etyka biznesu...*, op. cit., s. 211.

²⁰ J. Hałaczkiwicz, *Zdrowy kodeks*, „Gazeta Finansowa”, 22–28 listopada 2013 r.; G. Bar, *Wartość dla firmy*, „Gazeta Finansowa”, 22–28 listopada 2013; A. Zielińska, *Niezbędne standardy*, „Gazeta Finansowa”, 22–28 listopada 2013; N. Witkowska, *Kodeks etyczny z duszą*, „Gazeta Finansowa”, 22–28 listopada 2013 r.; U. Steger, W. Amann, *Corporate Governance. How to Add Value*, Wiley, Chichester, 2008, s. 131–160.

²¹ G. Polok, *Kodeksy...*, op. cit.

²² G. Vinten, *WhistleBlowing: Corporate Help or Hindrance?*, „Management Decision” 1992, Vol. 30, Iss: 1. DOI <http://dx.doi.org/10.1108/00251749210008687>; J. Nogala, *Sygnalista czy donosiciel*, „Gazeta Finansowa”, 22–28 listopada 2013 r.

przepisów rządowych, mających na celu ograniczanie tych praktyk²³. Mając na uwadze powyższe rozważania J. Klimek, powołując się na W. Gasparskiego, upraszcza sprawę funkcji kodeksów etycznych i wskazuje, że pełnią one cztery podstawowe funkcje: informacyjną, doradczą, wychowawczą i kontrolną²⁴. Kodeksy etyczne mogą więc stanowić jeden ze sposobów dyscyplinowania pracowników i przynosić efekty finansowe oraz społeczne dla firmy i jej otoczenia.

2. RODZAJE KODEKSÓW ETYCZNYCH I ICH TREŚĆ

Kodeksy etyczne są samorządnie wypracowane przez zrzeszające podmioty branżowe organizacje. Są także przez te podmioty zaakceptowane. Wzorem dla opracowania kodeksów etycznych była uchwalona w USA w 2002 r. ustawa *Sarbanes-Oxley Act*²⁵, nakładająca obowiązek wdrażania procedur przejrzystego, etycznego postępowania przez spółki giełdowe²⁶.

Istnieje kilka rodzajów kodeksów²⁷. Najbardziej popularny podział to taki, w którym występują kodeksy o charakterze ogólnym, adresowane do wszystkich przedstawicieli danego środowiska czy grupy zawodowej oraz kodeksy etyczne szczegółowe utworzone na potrzeby konkretnej firmy. Przykładem kodeksu ogólnego jest *Kodeks etyki w działalności gospodarczej* opracowany przez Krajową Izbę Gospodarczą w 1994 r., a z drugiej strony np. *Kodeks etyczny firmy Comarch S.A.* Oprócz tych dwóch rodzajów funkcjonują także kodeksy ogólne branżowe, np. *Kodeks dobrej praktyki bankowej*. Kodeksy etyki zawodowej, inaczej deontologiczne, obowiązują w określonych środowiskach zawodowych²⁸, a ich tradycja jest bardziej odległa niż kodeksów etycznych firm²⁹. Kodeksy mogą mieć różną formę, oprócz dokumentu także postać odpowiedniego sformułowania przysięgi czy ślubowania. Interesującą klasyfikację kodeksów etycznych przedstawia T. Czakon, który różnicuje kodeksy etyczne firm ze względu na zawarte w nich dominujące postawy wobec praw pracowników, w tym ujęciu są to kodeksy: autorytarne (charakteryzujące się narzucaniem woli przez kierownictwo firmy, niebraniem pod uwagę opinii i praw pracowniczych), restrykcyjne (zawierające nadmierne wymagania wobec pracowników, wykraczające ponad to, co przyjęte w prawie, zwyczajach) czy paternalistyczne

²³ G. Polok, *Kodeksy...*, op. cit., s. 6.

²⁴ J. Klimek, *Etyka...*, op. cit., s. 213, 223.

²⁵ <https://www.sec.gov/about/laws/soa2002.pdf> (dostęp: 15.02.2015).

²⁶ C. Lipiński, *Etyka w bankowości – dylematy pracownika bankowego*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym” 2008, Vol. 11, nr 2, s. 88.

²⁷ Głębsza analiza typologii kodeksów etycznych nie jest przedmiotem tego opracowania.

²⁸ Por. W. Gasparski, *Kodeksy etyczne...*, op. cit., s. 133.

²⁹ Zob.: S. Opara, *Jak żyć? Wykłady z etyki*, Akademia Humanistyczna im. A. Gieysztor, Bellona, Pułtusk-Warszawa 2011, s. 38–39. Cyt. za J. Klimek, *Etyka...*, op. cit., s. 195.

(dające pracownikom prawa, ale niepozwalające na samodzielną aktywność), partnerskie (z dominacją dialogu i współdziałania)³⁰.

Opisując budowę kodeksów etycznych, można wyróżnić część wstępną, inaczej wprowadzenie, w której opisane są ogólne zasady postępowania organizacji, następnie adres podpisany przez prezesa oraz preambuła. Kolejny element to: działy, rozdziały, części dotyczące określonych zagadnień, które mogą być uporządkowane według rodzajów interesariuszy. W treści kodeksów etycznych firm występują w zróżnicowanej częstotliwości następujące grupy interesariuszy: pracownicy, klienci, właściciele (akcjonariusze, inwestorzy), państwo, dostawcy, środowisko przyrodnicze, społeczności lokalne³¹. W kodeksach etycznych firm odnotowane są zazwyczaj prawa i obowiązki **pracowników**, w kontekście wizji i misji firmy. Określone są również zasady obowiązujące w relacjach między pracownikami a pracodawcą. Często zasady związane z usytuowaniem pracowników w firmie są zgromadzone w wielu miejscach, np. opisujących zasady polityki antykorupcyjnej czy konflikt interesów. W literaturze przedmiotu wskazuje się na korzyści wynikające z przestrzegania standardów etycznych i prawnych w odniesieniu do pracowników, jak np.: kształtowanie otoczenia przyciągającego wysoko kwalifikowanych pracowników, w którym nie ma dyskryminacji, *mobbingu*, zapewnienie dostępu wszystkich pracowników do szkoleń, a w przypadku zaistnienia wątpliwości natury etycznej – dostępu pracowników do kadry menedżerskiej. Kolejną korzyścią dla pracowników jest występowanie tendencji ukierunkowanej na osiągnięcie sukcesu połączonej z konkurencyjnym systemem wynagrodzeń i cyklicznym systemem obiektywnych ocen³². Jednym z elementów programu etycznego, opisanego w niektórych kodeksach etycznych, jest instytucja *whistleblower*, inaczej sygnalista, demaskator, informator w dobrej wierze, donosiciel w interesie publicznym, pracownik, który publicznie ujawnia nielegalne operacje firmy. Osoba w dobrej wierze informująca pracodawcę o nieprawidłowościach w zachowaniu pracowników, np. o korupcji lub pogwałceniu prawa w miejscu pracy. W Polsce sygnalista ma słabą pozycję, zwolniony lub zdegradowany może się jedynie bronić w sądzie pracy³³.

Kolejną ważną grupą interesariuszy są **klienci**, którym poświęca się często początkowe fragmenty w kodeksach etycznych, gdzie występuje opis misji firmy. Podobnie jak w przypadku pracowników tekst poświęcony klientom znajduje się w różnych miejscach kodeksów. Często są to wzniosłe zapisy, łączące dbałość

³⁰ T. Czakon, *Między paternalizmem a restrykcyjnością. Prawa pracownicze w kodeksach etycznych firm*, Dom Wydawniczy Duet, Toruń 2013, s. 9, 171–184.

³¹ *Ibidem*, s. 59.

³² *Ibidem*, s. 60–61.

³³ J. Nogala, *Sygnalista...*, *op. cit.*; A.C. Leiter, *Soft Whistleblowing* (February 1, 2013). 48 Georgia Law Review 425 (2014); American University School of Public Affairs Research Paper No. 2014-43. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2407095> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2407095>

o klientów z podstawowymi celami sygnatariuszy kodeksów etycznych. Firmy powołują się w kodeksach na to, że ich sukces opiera się na zaufaniu klientów, których traktują z szacunkiem, a celem jest realizacja ich oczekiwań i wymagań (w niektórych kodeksach etycznych można nawet znaleźć formułę, że firma wykracza poza oczekiwania klientów) oraz realizacja usług o najwyższych standardach. O podejściu do klientów świadczy pisanie tego wyrazu dużą literą³⁴.

W kodeksach etycznych usytuowane jest także odniesienie do państwa, prawa (zwłaszcza krajowego i międzynarodowego) oraz władz państwowych, również władz lokalnych. Ważnym elementem w kodeksach etycznych są sprawy środowiska przyrodniczego i deklaracje dotyczące jego ochrony. Firmy w tym przypadku powołują się na zasady społecznej odpowiedzialności biznesu CSR, zlecają przeprowadzanie odpowiedniego raportu i informują o jego publikacji. Bywa, że do ochrony środowiska zachęca się poprzez odwołanie do zasad moralnych³⁵, albo wykorzystuje w tym celu metody nakazowe, poprzez zapisy, że pracownicy są zobowiązani³⁶ do przestrzegania procedur chroniących środowisko. W dokumentach kodeksów etycznych interesariuszami są także społeczności lokalne, występujące w pobliżu siedzib firm. Odnoszące się do nich zapisy zazwyczaj mają ogólnikowy i wzniosły charakter, mogą dotyczyć: wspierania kultury, poprawy jakości życia czy celów charytatywnych. Ponadto w kodeksach etycznych są obecni, jako interesariusze, właściciele firm, występujący pod różnymi nazwami, np. akcjonariusze, inwestorzy, udziałowcy³⁷. Treści kodeksów etycznych w założeniach są bardziej restrykcyjne i szczegółowe niż właściwy dla danego sektora akt prawny, nie mogą zawierać sprzeczności wobec norm obowiązującego prawa czy kodeksów zawodowych, które często obejmują „luki prawne”. Kodeksy etyczne, będące formą samoregulacji, powinny współgrać z normami prawnymi³⁸. Sprawy zasadnicze jednak zazwyczaj są zawarte w regulaminie.

³⁴ T. Czakon, *Między paternalizmem...*, op. cit., s. 61–62.

³⁵ Kodeks ma charakter deklaracyjny.

³⁶ Taka cecha wskazuje, że jest to kodeks o charakterze normatywnym. D. Bąk uważa, że „formuła kodeksu etycznego i sposób jego wprowadzania” ma korespondować ze stopniem dojrzałości pracowników. W przedsiębiorstwie z wysokim morale pracowników kodeks ma mieć formę deklaracyjną. W przedsiębiorstwie z pracownikami postępującymi nieetycznie – kodeks normatywny, uwzględniający sankcje. D. Bąk, *Instrumenty kreowania...*, op. cit., s. 18–19.

³⁷ T. Czakon, *Między paternalizmem...*, op. cit., s. 65–72.

³⁸ L. Senden, *Soft Law Self-regulation and Co-regulation in European Law: Where Do They Meet?*, „Electronic Journal of Comparative Law”, Vol. 9.1, January 2005.

3. KODEKSY ETYCZNE BANKÓW

Banki to instytucje rynku finansowego odgrywające istotną rolę w gospodarce, dla których funkcjonowania bardzo ważne jest zaufanie powiązanych z nimi interesariuszy. Od banków oczekuje się działania zgodnego z prawem, profesjonalizmu, stabilnych relacji z partnerami, ale także rzetelności, przejrzystości, odpowiedzialności i przestrzegania zasad etycznych³⁹. Obok władz nadzorczych banki również uruchamiają mechanizmy, których celem jest eliminacja nieuczciwych praktyk rynkowych. Przykładami rozwiązań deontologii zawodowej o istotnym znaczeniu dla banków są przede wszystkim regulacje o charakterze ogólnym, jak⁴⁰: Kanon Dobrych Praktyk Rynku Finansowego⁴¹, Zasady Dobrej Praktyki Bankowej⁴².

Do regulacji szczegółowych należą Rekomendacje Związku Banków Polskich dotyczące np.:

- ❖ Dobrych praktyk obsługi osób z niepełnosprawnościami przez banki. (Druga edycja dokumentu, zaktualizowana i uzupełniona (2014) w stosunku do pierwszej edycji (2012)⁴³;
- ❖ Systemu zarządzania skargami/reklamacjami dobre praktyki (2012)⁴⁴;

³⁹ Zob.: zasady opracowane przez *European Banking Federation* dla sektora bankowego i nadzorców w celu budowy nowego ładu finansowego, <http://www.ebf-fbe.eu/wp-content/uploads/2014/03/10-0190-EBFFinalversion.pdf> (dostęp: 10.02.2015).

⁴⁰ Interesujący opis powyższych regulacji w kontekście nieuczciwych praktyk rynkowych zob.: E. Rutkowska-Tomaszewska, *Zasady dobrych praktyk na rynku usług bankowych i ich znaczenie w działalności Bankowego Arbitrażu konsumenckiego*, „Kwartalnik ADR” 2010, nr 4, s. 63–78.

⁴¹ Opracowanie, które powstało w rezultacie współpracy organizacji zrzeszających podmioty oferujące produkty i usługi finansowe, organizacji i instytucji reprezentujących interesy klientów i innych instytucji rynkowych, przy udziale ekspertów ze środowiska akademickiego. Kanon zawiera 16 uniwersalnych zasad dla całego rynku finansowego, wskazuje na podstawowe wartości i ideały etyczne właściwe dla podmiotów finansowych, w szczególności w relacjach z klientami, należą do nich m.in.: uczciwość, staranność, kompetencje, zaufanie, wykorzystywanie zasobów i procedur w dobrej wierze, zapewnianie odpowiednich warunków wykonywania czynności przez pracowników, zapobieganie konfliktom interesów, a jeżeli, pomimo zachowania należytej staranności, konflikt występuje, zaleca się dążenie do jego rozwiązania w sposób zapewniający uczciwe i rzetelne traktowanie klientów. Komunikat KNF z 13.03.2008, w sprawie ogłoszenia Kanonu Dobrych Praktyk Rynku Finansowego, www.knf.gov.pl. http://www.knf.gov.pl/Images/komunikat_Kanon_13_03_08_tcm75-7085.pdf

⁴² Kodeks etyki bankowej (Zasady dobrej praktyki bankowej), przyjęty na XXV Walnym Zgromadzeniu Związku Banków Polskich 18 kwietnia 2013 r., Warszawa. Zaakceptowany przez banki komercyjne, członków ZBP na WZ ZBP, 09.05.2001. Zawiera zbiór kilku rozdziałów poświęconych: m.in. zasadom postępowania banków w stosunkach z klientami, zasadom reklamy, zasadom postępowania ze skargami i reklamacjami, http://zbp.pl/public/repozytorium/dla_bankow/prawo/komisja_etyki_bankowej/KEB_final_WZ.pdf

⁴³ http://zbp.pl/public/repozytorium/Newsletter/2013/czerwiec/Dobre_Praktyki_obsuga_osob_z_niepenosprawnościami.pdf

⁴⁴ http://zbp.pl/public/repozytorium/dla_bankow/rady_i_komitety/komitet_ds_juf/Dobre_Praktyki_skargi_reklamacje.pdf

- ❖ Dobrych praktyk na polskim rynku *Bancassurance* (Trzy rekomendacje)⁴⁵;
- ❖ Dobrych praktyk w zakresie przenoszenia rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych dla klientów indywidualnych na polskim rynku bankowym (2011)⁴⁶.

W przypadku regulacji o charakterze deontologicznym zauważono występowanie problemu ich efektywności, która jest niska w przypadku, gdy wdrażanie tego typu norm etycznych nie wynika z subiektywnego przeświadczenia o ich słuszności, ale z zaleceń nadzorców czy obawy przed konkurencją⁴⁷. W ustawodawstwie polskim wprowadzono pojęcie „kodeks dobrych praktyk” na mocy ustawy z 2007 r., w której został zdefiniowany jako: zbiór zasad postępowania, w szczególności norm etycznych i zawodowych przedsiębiorców, zobowiązujących się do ich przestrzegania⁴⁸. Kodeksy dobrych praktyk są zaliczane do instrumentów o charakterze samoregulacyjnym (samoregulacja *soft-regulatory system* SRO), tzw. miękkiego prawa *soft law*. Takie przypisanie wynika z dobrowolności przyjęcia (ustanawiane przez przedsiębiorców lub ich zrzeszenia tzw. *self-regulatory system*) i kontroli przestrzegania przez ich sygnatariuszy, przez organy wewnętrzne organizacji ustanawiające te normy⁴⁹. Warte odnotowania jest także wskazanie w ustawie o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym nieuczciwych praktyk rynkowych związanych ze stosowaniem kodeksów dobrych praktyk. Należy do nich: stosowanie kodeksu dobrych praktyk sprzecznego z prawem; nieprzestrzeganie kodeksu dobrych praktyk, pomimo informacji o jego stosowaniu; przekazywanie informacji, że przedsiębiorca zobowiązał się do przestrzegania kodeksu dobrych praktyk, jeżeli nie jest to zgodne z prawdą⁵⁰. Powyższe przepisy dają możliwość oceny, czy przedsiębiorca nie wykorzystuje kodeksu dobrych praktyk jedynie do celów marketingowych, próbując w ten sposób poprawić swoją reputację⁵¹. Analizując regulacje miękkiego prawa opisującego funkcjonowanie instytucji bankowych warto zwrócić uwagę na to, że

⁴⁵ <https://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Rekomendacje/I%20Rekomendacja%20Bancassurance.pdf>; http://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/II_rekomendacja_ba.pdf; <http://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Bancassurance/Rekomendacje/III%20Rekomendacja%20Bancassurance%20-final.pdf>

⁴⁶ http://zbp.pl/public/repozytorium/dla_bankow/rady_i_komitety/bankowosc_detaliczna/Ocena_wdrozenia_Rekomendacji_ZBP_w_zakresie_przenoszenia_rachunkow_bankowych_03.2011.pdf

⁴⁷ C. Lipiński, *Etyka w bankowości...*, *op. cit.*, s. 88. Zob.: A. Klimczuk, *Podejście umiarkowane...*, *op. cit.*, s. 47–59. A. Klimczuk, *Możliwość i użyteczność moralna kodyfikacji norm etycznych. Przegląd stanowisk etycznych*, „Polskie Towarzystwo Profesjologiczne” 2013, nr 2, Uniwersytet Zielonogórski, s. 69–82.

⁴⁸ Art. 2. pkt 5 Ustawy z dnia 23.08.2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz. U. nr 171, poz. 1206).

⁴⁹ E. Rutkowska-Tomaszewska, *Zasady...*, *op. cit.*, s. 64, 72.

⁵⁰ *Ibidem*, s. 72.

⁵¹ *Ibidem*.

banki mają określone obowiązki informacyjne, ustalone przez nadzorcę rynku finansowego Komisję Nadzoru Finansowego⁵².

W celu sprawdzenia standardów występujących w kodeksach etycznych podjęto próbę zbadania treści kodeksów banków komercyjnych. Badaniem kodeksów etycznych zajmowali się w Polsce m.in. M. Marcinkowska⁵³ czy T. Czakon⁵⁴. Badania kodeksów etycznych są dosyć popularne w literaturze międzynarodowej, przy czym najczęściej są one odnoszone do spółek notowanych na giełdach papierów wartościowych. Celem niniejszego opracowania nie było analizowanie kodeksów w kontekście ich zgodności z prawem ani ocena ich przestrzegania. Celem było ustalenie występowania kodeksów etycznych na stronach internetowych banków i ustalenie rodzaju występujących w tych dokumentach interesariuszy oraz treści odnoszących się do klientów. Analizie poddano 39 banków występujących na liście podmiotów sektora bankowego, zamieszczonych na stronie Komisji Nadzoru Finansowego⁵⁵. W ramach tej listy 38 banków miało postać spółki akcyjnej i jeden banku państwowego (Bank Gospodarstwa Krajowego). Z listy 39 banków dwa banki nie miały strony internetowej (PKO Bank Hipoteczny SA oraz BPI Bank Polskich Inwestycji)⁵⁶. Zatem badano strony 37 banków, poszukując informacji o przedstawionych wyżej problemach, związanych z kodeksami etycznymi. Następnie ustalono, że na stronach internetowych wyżej wymienionych banków w pięciu przypadkach znajdują się dokumenty, w których nazwach występowało wyrażenie kodeks etyki lub kodeks etyczny⁵⁷. Były to następujące banki:

⁵² Uchwała 385/2008 Komisji Nadzoru Finansowego w sprawie szczegółowych zasad i sposobu ogłaszania przez banki informacji o charakterze jakościowym i ilościowym dotyczących adekwatności kapitałowej oraz zakresu informacji podlegających ogłaszaniu. Dz. Urz. KNF nr 8, poz. 39 z późn. zm. Uchwała nr 259/2011 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 4.10.2011 r. zmieniająca uchwałę w sprawie szczegółowych zasad i sposobu ogłaszania przez banki informacji o charakterze ilościowym i jakościowym dotyczących adekwatności kapitałowej oraz zamieszczania informacji o charakterze ilościowym, jak i jakościowym podlegających ogłoszeniu. Dz. Urz. KNF nr 11, poz. 43.

⁵³ M. Marcinkowska, *Corporate governance w bankach. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, 2014.

⁵⁴ T. Czakon, *Między paternalizmem..., op. cit.*

⁵⁵ http://www.knf.gov.pl/dla_ryнку/PODMIOTY_ryнку/Podmioty_sektora_bankowego/index.html (dostęp: 9–12.02.2015).

⁵⁶ Prezentacja tego banku jest zamieszczona, jako podstrona głównej strony Powszechnej Kasy Oszczędności Bank Polski SA. www.pkobp.pl. BBPI Bank Polskich Inwestycji znajduje się w strukturach Getin Noble Bank SA informacja pod hasłem www.dexiabank.pl strona w przygotowaniu.

⁵⁷ Kodeks Etyki BGK Kodeks Etyczny Grupy Banku Millennium, Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska SA, 12 Zasad Kodeksu Etycznego BGŻ, Kodeks etyczny Duch i Litera BPH. W ostatnim przypadku nie jest to kodeks etyczny banku, ale kodeks etyczny jego głównego akcjonariusza GE. Został uwzględniony w tym miejscu w analizie, ponieważ bank BPH na swojej stronie internetowej powołuje się na ten dokument. Odnaleziono również informacje o Kodeksie Etyki PKO Banku Polskiego (dokument stanowiący załącznik nr 1 do uchwały nr 509/C/2014

1. Bank BPH SA⁵⁸,
2. Bank Gospodarki Żywnościowej SA⁵⁹,
3. Bank Gospodarstwa Krajowego⁶⁰,
4. Bank Millennium SA⁶¹,
5. Credit Agricole Bank Polska SA⁶².

Drugą grupę banków (7) stanowią te, które na swoich stronach internetowych miały zamieszczone dokumenty zawierające deklaracje postaw etycznych, ale występujące pod innymi nazwami niż kodeks etyczny⁶³. Były to następujące banki:

1. Bank Handlowy w Warszawie SA⁶⁴,
2. Credit Agricole Bank Polska SA⁶⁵,
3. Fiat Bank Polska SA⁶⁶,
4. Getin Noble Bank SA⁶⁷,
5. Raiffeisen Bank Polska SA⁶⁸,
6. Santander Consumer Bank SA⁶⁹,
7. SGB-Bank SA⁷⁰.

Na liście 37 banków mających stronę internetową występuje także grupa 21 banków, na których stronach znajduje się odwołanie do kodeksu etyki bankowej,

Zarządu Banku z dnia 28 sierpnia 2014 r.) ale Autorce nie udało się odnaleźć jego treści na stronie internetowej tego banku i w wyszukiwarce internetowej.

⁵⁸ http://www.bph.pl/repo/bph/bank/dokumenty/Kodeks_etyczny_Duch_i_Litera.pdf (dostęp: 15.02.2015).

⁵⁹ https://www.bgk.pl/downloads/Sponsoring/kodeks_12_zasad_final.pdf (dostęp: 15.02.2015).

⁶⁰ <http://www.bgk.com.pl/kodeks-etyki> (dostęp: 15.02.2015).

⁶¹ http://www.bankmillennium.pl/documents/10184/84940/Kodeks_Etyczny_Grupy_Banku_Millennium_2014.pdf/2f2f14e1-09b3-4804-b0d6-87efa7eec8b7 (dostęp: 15.02.2015).

⁶² http://static.credit-agricole.pl/asset/k/o/d/kodeks-etyki-ca_6356.pdf (dostęp: 15.02.2015).

⁶³ W przypadku Credit Agricole Bank Polska SA jest to drugi dokument zawierający opis standardów etycznych. W przypadku Mercedes-Benz Bank Polska SA występuje Kodeks Zasad odnoszący się do firmy, a nie banku.

⁶⁴ Zasady postępowania 2013, http://www.citigroup.com/citi/investor/data/codeconduct_plc.pdf (dostęp: 15.02.2015).

⁶⁵ Karta Etyki Grupy Credit Agricole, http://static.credit-agricole.pl/asset/k/a/r/karta-etyki-grupy-ca_5294.pdf

⁶⁶ http://www.fcabank.pl/templates/fga_fiat/images/docs/new/kodeks_postpowania_grupy_fga_capital.pdf (dostęp: 15.02.2015).

⁶⁷ Kodeks etyki pracowników Noble Bank SA, <https://www.getinbank.pl/files/uploads/file/Kodeks%20etyki%20Pracownik%C3%B3w%20GNB.pdf> (dostęp: 15.02.2015).

⁶⁸ *Code of Conduct*. Kodeks postępowania Grupy RZB, http://raiffeisenpolbank.com/c/document_library/get_file?uuid=76d631fd-a045-4bac-a90e-b1fcad44c4b0&groupId=30393755 (dostęp: 15.02.2015).

⁶⁹ Generalny Kodeks Postępowania, http://static3.bzwbk.pl/asset/g/e/n/generalny_kodeks_postepowania_pl_27278.pdf

⁷⁰ Zasady dobrych praktyk Banku, http://www.sgbbank.com.pl/pub/files/Lad_korporacyjny/Zasady_dobrych_praktyk.pdf (dostęp: 15.02.2015).

opracowanego przez ZBP⁷¹ i Kanonu Dobrych Praktyk⁷². Podsumowując przedstawione wyżej informacje można stwierdzić, że na stronach badanych banków jedynie u około 1/3 (31%) zauważono kodeksy etyczne⁷³, zaś przeszło połowa z nich (57%) odwoływała się do głównego dokumentu środowiska bankowego, przedstawionego przez organizację branżową Związek Banków Polskich. W pozostałej grupie, obejmującej 2/3 banków, nie odnaleziono informacji o kodeksach etycznych.

Kolejnym etapem w badaniu była analiza rodzajów interesariuszy występujących w kodeksach etycznych⁷⁴ banków zamieszczonych na stronach internetowych (patrz tabela 1).

Z informacji zamieszczonych w tabeli 1 wynika, że we wszystkich kodeksach etycznych były podejmowane zagadnienia dotyczące pracowników (w części były to odniesienia do kadry zarządzającej) i klientów. Następną grupą interesariuszy pod względem częstotliwości występowania i udziału w badanych kodeksach etycznych byli kontrahenci oraz środowisko naturalne. Warto także zwrócić uwagę, że w połowie kodeksów etycznych badanych firm występowała instytucja/osoba odpowiedzialna za sprawy etyki, np. specjalista ds. zachowania zgodności *Compliance Officer* (Credit Agricole Bank Polska SA; Fiat Bank Polska SA), Departament Zapewnienia Zgodności (Bank Millennium SA), *Ombudsperson* korporacji GE (Bank BPH SA), Infolinia ds. Etyki (różne języki), Biuro ds. Etyki (NY), linia etyczna Banku Handlowego SA w Polsce, Komisja Etyki Biznesu (Santander Consumer Bank SA), Dyrektor *Compliance* Grupy (Raiffeisen Bank Polska SA).

Następnie badano zawarte w kodeksach etycznych zasady odnoszące się do jednej z grup interesariuszy, tzn. klientów banków. W tabeli 2 przedstawiono zagadnienia/problemy ujęte w kodeksach i odnoszące się do klientów. Przede wszystkim warto zauważyć, że we wszystkich kodeksach klienci występują jako jedna z grup interesariuszy. Nie we wszystkich kodeksach poświęcono im wyodrębniony fragment tekstu. Niewątpliwie w kodeksach etycznych banków są opisywane relacje

⁷¹ Są to strony następujących banków. Bank BPH SA, Bank Millennium SA, Bank Ochrony Środowiska SA, Bank Pocztowy SA, Bank Polska Kasa Opieki SA, Bank Zachodni WBK SA, BNP Paribas Bank Polska SA, Credit Agricole Bank Polska SA, DnB Bank Polska SA, FM Bank PBP SA, Getin Noble Bank SA, ING Bank Śląski SA, mBank Hipoteczny SA, mBank SA, Plus Bank SA, Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski SA, SGB-Bank SA, Toyota Bank Polska SA, VOLKSWAGEN BANK POLSKA SA, Bank Gospodarstwa Krajowego, Fiat Bank Polska SA.

⁷² Bank Ochrony Środowiska SA, Bank Polska Kasa Opieki SA, Credit Agricole Bank Polska SA, Fiat Bank Polska SA.

⁷³ Na stronach internetowych banków (zamieszczonych na liście KNF) poszukiwano dokumentów wpisując do wyszukiwarki hasło: kodeks etyki bankowej, kodeks etyczny, zasady postępowania. W przypadku, gdy nie było wyszukiwarki, odnajdywano informacje w zakładce „o banku”. *Notabene* na stronach 6 banków nie odnaleziono wyszukiwarki: Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ (Polska) SA, DnB Bank Polska SA, HSBC Bank Polska SA, Idea Bank SA, Toyota Bank Polska SA, VOLKSWAGEN BANK POLSKA SA.

⁷⁴ Inspiracją do takiego toku postępowania było badanie przedstawione w T. Czakon, *Między paternalizmem..., op. cit.*, s. 59.

z klientami, związane z zakazem dyskryminacji, uwzględnieniem ich potrzeb i interesów, unikaniem celowego wprowadzania w błąd czy nieprzekazywania informacji o ryzyku związanym z transakcjami finansowymi. W kodeksach etycznych banków podkreśla się również kwestię ochrony danych klienta, podejmuje wątek dotyczący rozstrzygania sporów i procesu reklamacji. Pracownicy, oprócz zobowiązań wobec klientów, muszą im się także dokładnie „przyglądać”, żeby dzięki temu unikać realizacji transakcji niezgodnych z prawem, w kontekście prania brudnych pieniędzy czy finansowania transakcji związanych z terroryzmem.

Tabela 1. Rodzaje interesariuszy występujących w kodeksach etycznych na stronach internetowych banków

Rodzaj interesariuszy	Występowanie w kodeksach	Udział procentowy
1. Pracownicy	12 ^a	100
2. Zarząd, kierownictwo	6	50
3. Klienci	12	100
4. Kontrahenci, dostawcy, partnerzy biznesowi	12	100
5. Konkurenci	10	82
6. Akcjonariusze, udziałowcy	5	42
7. Otoczenie społeczne, lokalna społeczność	8	64
8. Środowisko naturalne	10	83
9. Organy publiczne	8	67
10. Partie polityczne	5	42
11. Organ/ osoba odpowiedzialna za sprawy etyki banku	7	58

^a W ramach 12 badanych kodeksów wystąpiły dwa z jednego banku Credit Agricole Bank Polska SA. Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zamieszczonych na stronach internetowych: Bank BPH SA, Bank Gospodarki Żywnościowej SA, Bank Gospodarstwa Krajowego, Bank Millennium SA, Bank Handlowy w Warszawie SA, Credit Agricole Bank Polska SA, Fiat Bank Polska SA, Getin Noble Bank SA, Raiffeisen Bank Polska SA, Santander Consumer Bank SA, SGB-Bank SA.

Analizując treści kodeksów etycznych poświęconych klientom, można zauważyć zarówno górnołotne, wzniosłe sformułowania, jak i powtarzające się zasady etyczne. Na przykład bank: *Koncentruje się na budowaniu długoterminowych relacji poprzez oferowanie klientom wysokiej jakości obsługi i pełnego zakresu przejrzystych produktów bankowych* (BGŻ SA). Albo *Relacje z klientami (...) polegają na wzajemnej lojalności, zaufaniu i poszanowaniu danego słowa. Każdy pracownik (...) zwraca szczególną uwagę na potrzeby klientów i dokłada wszelkiej staranności, aby sprostać ich oczekiwaniom (...) Każdy klient traktowany jest z jednakową uwa-*

gą (...) wszelkie rady udzielane w dobrej wierze (Credit Agricole Bank Polska SA). Czy bank: *Przestrzega wysokiej kultury obsługi w celu przewyższania oczekiwań klientów. (...) usługi będą zawsze świadczone w najlepszy możliwy sposób w interesie naszych klientów* (Raiffeisen Bank Polska SA). Kolejny przykład odnosi się do jednej z wartości banku, którą jest: *doskonałość* (Bank Millennium SA).

Tabela 2. Treści zawarte w kodeksach etycznych banków dotyczące ich klientów

Rodzaj treści, zagadnienia umieszczone w kodeksach etycznych	Występowanie w kodeksach	Udział procentowy
Występowanie i umieszczenie w kodeksie treści poświęconych klientom	12	100
Wyodrębnienie fragmentu poświęconego klientom	7	58
Relacje z klientami:		
Nieprzyjmowanie od klientów prezentów i korzyści finansowych	4	33
Unikanie zbyt bliskich relacji (wymóg bezstronności)	1	8
Zakaz dyskryminacji ze względu m.in. na: płeć, kolor skóry, pochodzenie, wiek, orientację seksualną, stan cywilny, status społeczny	6	50
Zachowanie balansu między interesem banku i klienta	4	33
Realizacja potrzeb klienta	7	58
Zmiana danych wyłącznie za zgodą klienta	3	25
Reklama/promocja	6	50
Unikanie nieuczciwych zachowań, celowego nieujawniania istotnych informacji, niewprowadzanie w błąd	4	33
Charakter informacji/rekomendacji	5	42
Bezstronny, dokładny, uczciwy, objaśniający ryzyko	4	33
Zgodny z zaleceniem MIFID, test wiedzy i doświadczenia	1	8
Zachowanie poufności i ochrona informacji o kliencie, ograniczony przepływ informacji	7	58
Reklamacje i skargi	5	42
Poznanie klienta w celu unikania transakcji niezgodnych z prawem, przez środki niewiadomego pochodzenia (<i>pranie brudnych pieniędzy, finansowanie terroryzmu</i>)	5	42

Źródło: jak do tabeli 1.

Natomiast powtarzający się w tekstach kodeksów etycznych opis zasad, którymi mają się kierować pracownicy banków w relacjach z klientami, to: profesjonalizm, rzetelność, uczciwość, solidność, partnerskie traktowanie klienta, odpowiedzialność, poszanowanie godności ludzkiej, należyty szacunek, staranność, terminowość, rozważność, dokładanie wszelkich starań, realizacja uczciwego obrotu i dobrych obyczajów, a także dbanie o reputację instytucji zaufania publicznego. Udzielane przez banki informacje są określane takimi przymiotnikami jak: pełne, rzetelne, precyzyjne, zrozumiałe, przejrzyste, obiektywne, proste, odpowiedzialne.

W treści kodeksów etycznych banków skierowanych do klientów poruszony jest także wątek reklamacji i składania skarg. Trzeba przyznać, że problematyka przyjmowania i rozpatrywania skarg jest często elementem wyodrębnionym na stronach internetowych banków. Występują takie przypadki, że bank nie umieszcza na swojej stronie kodeksu etycznego, ale prezentuje zasady, regulaminy czy instrukcje związane z procesem reklamacji⁷⁵. Ponadto na stronach internetowych banków umieszczone są także odwołania do Bankowego Arbitrażu Konsumentckiego⁷⁶, który zajmuje się rozstrzyganiem sporów między konsumentami a bankami oraz wskazanie innych pozasądowych ciał rozjemczych, zajmujących się alternatywnymi sposobami rozstrzygania sporów. Można także podkreślić, że część banków stosuje nowatorskie rozwiązanie i informuje, poprzez strony internetowe, o funkcjonowaniu w ich placówce rzecznika konsumentów⁷⁷. Powyższe działania oraz treści zamieszczone w kodeksach etycznych na stronach internetowych banków mogą świadczyć o uwidaczniającym się trendzie do prokonsumerskich przemian na rynku usług bankowych. Jednak nadal brak przejrzystości informacji stawia pod znakiem zapytania uczciwość intencji bankowych i deklaracji o zachowaniu balansu między interesem ekonomicznym banku i jego klienta.

PODSUMOWANIE

W ramach próby realizacji celu opracowania przedstawiono przegląd zagadnień związanych z kodeksami etycznymi. Powyższa prezentacja pozwala wyciągnąć wniosek, że są to dokumenty ważne, stanowiące odzwierciedlenie procesu przemian dotyczącego rozszerzania etycznej wrażliwości firm. W XXI w. nikt już nie wątpi, że banki nie mogą wykorzystywać swojej przewagi i dążyć do powiększania ekonomicznej efektywności bez brania pod uwagę, w działaniach gospodarczych, wartości etycznych w relacjach ze swoimi klientami oraz pracownikami. Takiemu

⁷⁵ Na przykład Alior Bank SA.

⁷⁶ Na przykład Santander Consumer Bank SA.

⁷⁷ Bank BPH SA, Bank Handlowy w Warszawie SA, Bank Zachodni WBK SA, Getin Noble Bank SA, Idea Bank SA, Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski SA.

celowi mają służyć kodeksy etyczne banków. Mają wpływać na wizerunek firm, zwiększać zaufanie klientów, być przejawem świadomości moralnej i odzwierciedlać stopień rozwoju kultury korporacyjnej. Analiza informacji zamieszczonych na stronach banków dostępnych dla klientów wskazuje, że kodeksów etycznych jest jeszcze stosunkowo niewiele. W istniejących kodeksach czasami prezentowane treści mają wzniosły, mało konkretny charakter, np. relacje z klientami w tych opisach oscylują od podejścia partnerskiego do podejścia z szacunkiem. Ponadto występują takie dysonanse, jak to, że z jednej strony banki deklarują udzielanie odpowiedzi w najkrótszym czasie, a z drugiej instruuja klientów, że czas odpowiedzi wynosi do 30 dni. Albo opowiadają się za ochroną środowiska naturalnego, a sporządzają kilkunastostronicowe kodeksy etyczne, w których na jednej stronie występuje tylko jedno zdanie. Dla lepszego wykorzystania kodeksów etycznych dobrze byłoby, żeby były publicznie dostępne, aby interesariusze mogli poznać ich treść i w miarę potrzeby mogli się na nie powołać, gdyby banki nie przestrzegały narzuconych sobie standardów.

Mimo niedociągnięć i uchybień występujących w kodeksach etycznych, warto iść drogą rozwoju kultury korporacyjnej i tworzyć kodeksy etyczne, nie wspominając już o tym, że wypada ich także przestrzegać.

Słowa kluczowe: kodeksy etyczne firm, kodeksy etyki bankowej

Abstract

The purpose of this paper is to present a code of ethics of banks, in the broader context of ethical codes of companies. The research problem is to determine whether the websites of banks feature codes of ethics, what kind of stakeholders are present in the ethical codes of banks, and what content on clients is located in the ethical codes of banks. The subjects of analysis are the contents of codes of ethics. The paper consists of three parts: the first explains the importance of codes of ethics; the second, the typology and the content of codes; while in the latter part of the third – the codes of ethics and codes of conduct found on the websites of banks, shown by the banking sector.

Key words: corporate codes of ethics, codes of banking ethics

Bibliografia

- Bar G., *Wartość dla firmy*, „Gazeta Finansowa”, 22–28 listopada 2013.
- Bąk D., *Instrumenty kreowania standardów etycznych w organizacji: projektowanie i ocena*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi” 2010, nr 2.
- Czakon T., *Między paternalizmem a restrykcyjnością. Prawa pracownicze w kodeksach etycznych firm*, Dom Wydawniczy Duet, Toruń 2013.
- Gasparski W., *Kodeksy etyczne: ich projektowanie, wprowadzanie i stosowanie (na wybranym przykładzie)*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym”, tom 3, Salezjańska Wyższa Szkoła Ekonomii i Zarządzania, Łódź 2000.
- Grenddecka E., *Kodeks etyczny*, [w:] *Powszechna encyklopedia filozofii*, S. Bafia, A. Maryniarczyk (red.), tom 5, Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu, Lublin 2004.
- Hałackiewicz J., *Zdrowy kodeks*, „Gazeta Finansowa”, 22–28 listopada 2013.
- Klimczuk A., *Możliwość i użyteczność moralna kodyfikacji norm etycznych. Przegląd stanowisk etycznych*, „Polskie Towarzystwo Profesjologiczne” 2013, nr 2, Uniwersytet Zielonogórski.
- Klimczuk A., *Podejście umiarkowane w sporze o możliwość i użyteczność moralną kodyfikacji norm etycznych*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym” 2014, Vol. 17, No. 1, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Klimek J., *Etyka biznesu, Teoretyczne założenia, praktyka zastosowań*, Difin, Warszawa 2014.
- Klimowicz E., *Sytuacjonizm*, [w:] *Mały słownik etyczny*, S. Jedynak (red.), Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 1999.
- Kołąkowski L., *Etyka bez kodeksu*, „Twórczość” 1962, 7 (18).
- Komunikat KNF z 13.3.2008, w sprawie ogłoszenia Kanonu Dobrych Praktyk Rynku Finansowego.
- Konieczny J., *Wstęp do etyki biznesu*, Konsalnet, Warszawa 1998.
- Kryk B., *Czy kodeks przedsiębiorstwa może stanowić rozwiązanie firmy*, [w:] *Etyka biznesu w działaniu*, W. Gasparski, J. Dietl (red.), Warszawa 2001.
- Leiter A.C., *Soft Whistleblowing* (February 1, 2013). 48 Georgia Law Review 425 (2014); American University School of Public Affairs Research Paper No. 2014-43. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2407095> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2407095>
- Lipiński C., *Etyka w bankowości – dylematy pracownika bankowego*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym” 2008, Vol. 11, nr 2.
- Marcinkowska M., *Corporate governance w bankach. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, 2014.
- Markel H., *Becoming a Physician: “I Swear by Apollo” – On Taking the Hippocratic Oath*, „The New England Journal of Medicine” 2004, Vol. 350.

- Mizera K., *Kodeksy etyczne na gruncie środowisk akademickich*, [w:] *Zarządzanie szkołą wyższą: dylematy i wyzwania*, Prace Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku, 2011.
- Nogala J., *Sygnalista czy donosiciel*, „Gazeta Finansowa”, 22–28 listopada 2013 r.
- Opara S., *Jak żyć? Wykłady z etyki*, Akademia Humanistyczna im. A. Gieyszтора, Bello-na, Pułtusk–Warszawa 2011.
- Polok G., *Kodeksy etyczne jako jedno z narzędzi regulacji zachowań podmiotów rynko-wych*, [w:] *Etyczny wymiar działalności gospodarczej – wybrane zagadnienia*, 2005, Nr 35, „Studia Ekonomiczne”, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, www.ue.katowice.pl/jednostki/...i...i.../ks-dr-grzegorz-polok.html
- Przybył K., *Po co nam kodeksy etyczne. Dokument szyty na miarę*, „Gazeta Finansowa”, 22–28 listopada 2013 r.
- Rutkowska-Tomaszewska E., *Zasady dobrych praktyk na rynku usług bankowych i ich znaczenie w działalności Bankowego Arbitrażu konsumenckiego*, „Kwartalnik ADR” 2010, nr 4.
- Schwartz M., *A Code of Ethics for Corporate Code of Ethics*, „Journal of Business Ethics” 2002, 41.
- Senden L., *Soft Law Self-regulation and Co-regulation in European Law: Where Do They Meet?*, „Electronic Journal of Comparative Law”, Vol. 9.1, January 2005.
- Sikora A., *Pojęcie, rozwój i struktura polskich kodeksów etyki lekarskiej na tle etyki zawodowej*, „Poznańskie Studia Teologiczne” 2002, t. 13.
- Sroka R., *Kodeksy etyczne w największych firmach w Polsce*, <http://sa8000.pl/kodeksy-etyczne-w-najwiekszych-firmach-w-polsce/>
- Steger U., Amann W., *Corporate Governance. How to Add Value*, Wiley. Chichester, 2008.
- Tulczyński A., *Polskie lekarskie kodeksy deontologiczne*, Państwowy Zakład Wydawnictw Lekarskich, Warszawa 1975.
- Uchwała 385/2008 Komisji Nadzoru Finansowego w sprawie szczegółowych zasad i sposobu ogłaszania przez banki informacji o charakterze jakościowym i ilościowym dotyczących adekwatności kapitałowej oraz zakresu informacji podlegających ogłaszaniu. Dz. Urz. KNF nr 8, poz. 39 z późn. zm.
- Uchwała nr 259/2011 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 4.10.2011 r. zmieniająca uchwałę w sprawie szczegółowych zasad i sposobu ogłaszania przez banki informacji o charakterze ilościowym i jakościowym dotyczących adekwatności kapitałowej oraz zamieszczania informacji o charakterze ilościowym, jak i jakościowym podlegających ogłoszeniu. Dz. Urz. KNF nr 11, poz. 43.
- Ustawa z dnia 23.08.2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym Dz. U. nr 171, poz. 1206.
- Vinten G., *WhistleBlowing: Corporate Help or Hindrance?*, „Management Decision”, 1992, Vol. 30, Iss. 1, DOI <http://dx.doi.org/10.1108/00251749210008687>.

- Wiśniewska M., *Kodeks dobrej praktyki bankowej jako zbiór norm etycznych i ważny element kultury bankowego środowiska zawodowego. Etyka biznesu i etyka zawodowa*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym” 2003, Vol. 6.
- Witkowska N., *Kodeks etyczny z duszą*, „Gazeta Finansowa”, 22–28 listopada 2013 r.
- Wyrwiński M., *Kodeksy dobrych praktyk*, [w:] *Nieuczciwe praktyki rynkowe. Ocena regulacji*, E. Nowińska, D. Kasprzycki (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2012.
- Zarządzanie różnorodnością zwiększa konkurencyjność firmy*, z Agnieszką Kozłowską-Rajewicz, pełnomocnik rządu ds. równego traktowania, rozmawia Kamil Ciepieńko, „Gazeta Finansowa”, 22–28 listopada 2013 r.
- Zdybel L., *Kodeks etyczny*, [w:] *Mały słownik etyczny*, S. Jedynak (red.), Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 1999.
- Zielińska A., *Niezbędne standardy*, „Gazeta Finansowa”, 22–28 listopada 2013 r.

Materiały internetowe

- European Banking Federation dla sektora bankowego i nadzorców w celu budowy nowego ładu finansowego. <http://www.ebf-fbe.eu/wp-content/uploads/2014/03/10-0190-EBFFfinalversion.pdf>
- Generalny Kodeks Postępowania, http://static3.bzwbk.pl/asset/g/e/n/generalny_kodeks_postepowania_pl_27278.pdf
- http://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/II_rekomendacja_ba.pdf
- http://raiffeisenpolbank.com/c/document_library/get_file?uuid=76d631fd-a045-4bac-a90e-b1fcad44c4b0&groupId=30393755
- http://static.credit-agricole.pl/asset/k/a/r/karta-etyki-grupy-ca_5294.pdf
- http://static.credit-agricole.pl/asset/k/o/d/kodeks-etyki-ca_6356.pdf
- http://static3.bzwbk.pl/asset/g/e/n/generalny_kodeks_postepowania_pl_27278.pdf
- http://www.bankmillennium.pl/documents/10184/84940/Kodeks_Etyczny_Grupy_Banku_Millennium_2014.pdf/2f2f14e1-09b3-4804-b0d6-87efa7eec8b7 (dostęp: 15.02.2015)
- <http://www.bgk.com.pl/kodeks-etyki>
- http://www.bph.pl/repo/bph/bank/dokumenty/Kodeks_etyczny_Duch_i_Litera.pdf
- http://www.citigroup.com/citi/investor/data/codeconduct_plc.pdf
- http://www.fcabank.pl/templates/fga_fiat/images/docs/new/kodeks_postpowania_grupy_fga_capital.pdf
- http://www.knf.gov.pl/dla_rynku/PODMIOTY_rynku/Podmioty_sektora_bankowego/index.html
- <http://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Bancassurance/Rekomendacje/III%20Rekomendacja%20Bancassurance%20-final.pdf>
- http://www.sgbbank.com.pl/pub/files/Lad_korporacyjny/Zasady_dobrych_praktyk.pdf
- http://zbp.pl/public/repozytorium/dla_bankow/prawo/komisja_etyki_bankowej/KEB_final_WZ.pdf

http://zbp.pl/public/repozytorium/dla_bankow/rady_i_komitety/bankowosc_detaliczna/Ocena_wdrozenia_Rekomendacji_ZBP_w_zakresie_przenoszenia_rachunkow_bankowych_03.2011.pdf
http://zbp.pl/public/repozytorium/dla_bankow/rady_i_komitety/komitet_ds_juf/Dobre_Praktyki_skargi_reklamacje.pdf
http://zbp.pl/public/repozytorium/Newsletter/2013/czerwiec/Dobre_Praktyki_obsuga_osob_z_niepenosprawnościami.pdf
https://www.bgz.pl/downloads/Sponsoring/kodeks_12_zasad_final.pdf
<https://www.dexiabank.pl> strona w przygotowaniu.
<https://www.getinbank.pl/files/uploads/file/Kodeks%20etyki%20Pracownik%C3%B3w%20GNB.pdf>
<https://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Rekomendacje/I%20Rekomendacja%20Bancassurance.pdf>
<https://www.pkobp.pl>
<https://www.sec.gov/about/laws/soa2002.pdf>
www.knf.gov.pl. http://www.knf.gov.pl/Images/komunikat_Kanon_13_03_08_tcm75-7085.pdf

INFORMACJE Z MEDIÓW SPOŁECZNOŚCIOWYCH WE WSPOMAGANIU OCENY ZDOLNOŚCI KREDYTOWEJ

WSTĘP

Wdrożenie koncepcji Web 2.0, która umożliwiła wszystkim użytkownikom Internetu, bez konieczności przyswojenia dodatkowej wiedzy i znajomości reguł hipertekstu, tworzenie i publikowanie informacji w sieci, doprowadziło do dynamicznego rozwoju sieci społecznościowych. Potencjał mediów społecznościowych związany jest z rosnącą powszechnością i dostępnością Internetu oraz zwiększeniem popularności urządzeń mobilnych. Nie bez znaczenia pozostają także zmiany w prowadzonym stylu życia, kiedy to Internet przestaje być dla konsumentów jedynie źródłem informacji czy miejscem zakupu towarów i usług, a coraz częściej staje się nieodzowną częścią codziennego życia.

Popularyzacja serwisów społecznościowych, skupiających duże grupy potencjalnych konsumentów, wśród których informacje rozprzestrzeniają się w szybkim tempie, obejmując szeroki zasięg, doprowadziła do modyfikacji obszarów funkcjonowania podmiotów gospodarczych odpowiedzialnych za budowanie długoterminowych relacji z obecnymi i potencjalnymi klientami. W ostatnich latach potencjał mediów społecznościowych został także dostrzeżony przez banki. Można zaobser-

* Iwa Kuchciak jest doktorem, pracownikiem Katedry Bankowości na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego.

wować zwiększone zainteresowanie instytucji finansowych tymi innowacyjnymi i perspektywicznymi kanałami CRM, ciągle jednak skala i zakres ich wykorzystywania jest znacznie mniejszy w porównaniu z innymi organizacjami.

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie możliwości wykorzystania informacji o charakterze psychograficznym i behawioralnym, pochodzących z wybranych mediów społecznościowych w procesach oceny zdolności kredytowej. Postawiona tu teza zakłada, że ocena scoringowa opierająca się na informacjach zaczerpniętych z mediów społecznościowych (ang. *social media scoring*) powinna być wykorzystywana w procesach oceny wiarygodności i rzetelności kredytowej. Zastosowane metody badawcze polegać będą na wykorzystaniu systematycznej i porównawczej analizy pojęć, metodologii i wniosków, opublikowanych w literaturze naukowej oraz dokonaniu oceny punktowej przydatności wybranych mediów społecznościowych we wspomaganiu procesu kredytowego.

1. POPULARNOŚĆ MEDIÓW SPOŁECZNOŚCIOWYCH

Pojęcie mediów społecznościowych bezpośrednio wiąże się z rozwojem aplikacji Web 2.0¹, które umożliwiają użytkownikom aktywne korzystanie ze stron WWW bazujące na wzajemnych interakcjach, współdziałaniu i współpracy osiąganej poprzez tworzenie sieci kontaktów, szybkim przepływie informacji pomiędzy użytkownikami i sprawniejszym sposobie komunikowania się². Innymi słowy, Web 2.0 jest platformą, której treści i aplikacje są już nie tylko tworzone i publikowane, ale w sposób ciągły modyfikowane przez wszystkich użytkowników na zasadach uczestnictwa i współpracy³.

Kluczowy zatem, dla funkcjonowania serwisu internetowego Web 2.0, jest fakt, że zawiera on treść generowaną przez użytkownika (ang. *User Generated Content*, UGC). Według definicji zawartej w raporcie OECD treści tworzone przez użytkowników muszą spełniać trzy podstawowe wymagania, aby można je było uznać za UGC. Jest to wymóg opublikowany na publicznie dostępnej stronie internetowej treści, która jest, przynajmniej częściowo, rezultatem twórczej pracy użytkownika lub efektem współpracy powstałej bez kontekstu instytucjonalnego lub rynku ko-

¹ Środowisko aplikacji Web 1.0 umożliwiało jedynie bierne przeglądanie stron internetowych i zapoznanie się z publikowanymi informacjami bez możliwości ich komentowania. Aktualnie oczekiwane jest wdrożenie koncepcji Web 3.0, która to wykorzystywać będzie inteligentne oprogramowanie komputerowe do kreowania nowej wiedzy pochodzącej z zasobów Internetu.

² C. Campbell, L.F. Pitt, M. Parent, P.R. Berthon, *Understanding Consumer Conversations around Ads in a Web 2.0 World*, „Journal of Advertising” Vol. 40, 2011, s. 87.

³ A.M. Kaplan, M. Haenlein, *Users of the World, Unite! The Challenges and Opportunities of Social Media*, „Business Horizons” Vol. 53, 2010, s. 61.

mercyjnego, głównie w celu nawiązania i podtrzymania kontaktów i komunikacji z innymi użytkownikami lub też wyrażenia poglądów⁴.

Na bazie tych rozważań należy przyjąć, że media społecznościowe stanowią grupę internetowych aplikacji, które opierają się na ideologicznych i technologicznych podstawach Web 2.0 i pozwalają na tworzenie oraz wymianę treści generowanej przez użytkowników. Tym samym stanowią taką formę aktywności w sieci, w której użytkownicy Internetu są nie tylko odbiorcami przekazu, ale także ich pełnoprawnymi twórcami⁵.

Dzięki aktywności podejmowanej w mediach społecznościowych powstaje pewien rodzaj nieformalnych społeczności, które wymieniają się informacjami, poglądami, opiniami na temat różnych zagadnień. W rezultacie dochodzi do interaktywnego dialogu, zacieśniania wzajemnych relacji, co stanowi charakterystyczną cechę nowoczesnych mediów komunikacyjnych, odróżniającą je od tych tradycyjnych. W obiegu informacji może uczestniczyć każdy, bez względu na to, jaki status społeczny reprezentuje, a jej wymianę umożliwiają różne aplikacje, miejsca wymiany i formy przekazywania informacji w zróżnicowanej formie⁶.

Wprawdzie początki serwisów społecznościowych datowane są na lata 70. XX w., kiedy zaczęły powstawać pierwsze fora społecznościowe, to jednak dopiero lata 90. zaowocowały powstaniem znanych do tej pory sieci społecznościowych, jak Six Degrees, BlackPlanet, Asian Avenue, and MoveOn oraz pierwszych serwisów blogowych (Blogger, Epinions)⁷. Dynamiczny rozwój mediów społecznościowych przypada natomiast na początek XXI w., kiedy założono szwedzki serwis społecznościowy LunarStorm, a następnie Six Degrees, Cyworld oraz Wikipedię. W 2003 r. powstały kolejne serwisy, funkcjonujące do dziś, jak MySpace⁸, umożliwiające komunikację pomiędzy internautami i nawiązywanie drogą elektroniczną znajomości, oraz sieć zawodowa LinkedIn⁹.

Od 2004 r. funkcjonuje najbardziej aktualnie popularny serwis społecznościowy służący nawiązywaniu kontaktów ze znajomymi i ich utrzymywaniu – Face-

⁴ OECD, *Participative web and user-created content: Web 2.0, wikis, and social networking*, Paris, DSTI/ICCP/IE(2006)7/FINAL, 2007, s. 8, <http://www.oecd.org/internet/ieconomy/38393115.pdf> (dostęp: 6.12.2014).

⁵ Szerzej: J.K. Sinclair, E. Clinton, C.E. Vogus, *Adoption of social networking sites: an exploratory adaptive structuration perspective for global organizations*, „Information Technology Management”, Vol. 12, 2011, s. 293–314.

⁶ V. Barger, L. Labrecque, *An Integrated Marketing Communications Perspective on Social Media Metrics*, „International Journal of Integrated Marketing Communication”, April 1, 2013, s. 66–68.

⁷ S. Edosomwan, S. Prakasan, D. Kouame, J. Watson, T. Seymour, *The History of Social Media and its Impact on Business*, „The Journal of Applied Management and Entrepreneurship”, Vol. 16, 2011, s. 80–81.

⁸ <https://myspace.com/> (dostęp: 6.12.2014).

⁹ <https://pl.linkedin.com/> (dostęp: 6.12.2014).

book¹⁰. Rok później rozpoczął działanie serwis służący do publikacji i udostępniania muzyki i filmów YouTube¹¹. W 2006 r. powstał serwis społecznościowy udostępniający usługę mikroblogowania – Twitter¹². W 2011 r. Google założyło własny serwis społecznościowe Google+ (G+)¹³, który miał być największym konkurentem dla Facebook, oraz serwis Buzz, zintegrowany z Gmail¹⁴. W tym samym roku zaczął zyskiwać na popularności serwis umożliwiający przyczepianie ulubionych zdjęć lub obrazów do wirtualnej tablicy – Pinterest. Poza wspomnianymi wyżej serwisami społecznościowymi działającymi na skalę międzynarodową, w każdym kraju funkcjonują social media o zasięgu regionalnym¹⁵.

Założenie profilu na portalach społecznościowych wymaga podania podstawowych danych socjodemograficznych, jak imię i nazwisko, wiek, płeć, data urodzenia, miejsce zamieszkania, wykształcenie, status rodzinny, zainteresowania. Jest to warunek konieczny przyłączenia się użytkownika do danej społeczności internetowej. Następnie, w zależności od typu social media, publikowane są przez użytkowników informacje o charakterze psychograficznym i behawioralnym, czyli zdjęcia, filmy, grafiki i komentarze prezentujące aktualnie realizowane przez daną osobę aktywności oraz przedstawiające najważniejsze wydarzenia z życia danej osoby oraz jej bliskich i znajomych. Zakres publikowanych informacji różni się w zależności od wybranych cech demograficznych użytkownika, w szczególności wieku i wykształcenia. Osoby młode (nastolatki), których życie praktycznie przeniosło się w wirtualne realia, wykorzystują media społecznościowe głównie do dzielenia się informacjami co aktualnie robią, jak minął im dzień i jakie mają plany na spędzanie wolnego czasu.

W przypadku osób powyżej 25. roku życia publikowane informacje częściej dotyczą wykonywanej pracy i służą promowaniu najważniejszych osiągnięć w danej dziedzinie. Na profilach takich osób upubliczniane są akcje charytatywne, częściej też widnieją informacje o awansach zawodowych i planach na przyszłość, a także wiadomości z obszarów stanowiących przedmiot zainteresowania danego użytkownika.

Z punktu widzenia banku jako instytucji zainteresowanej wykorzystaniem informacji publikowanych przez użytkowników portali społecznościowych, to wła-

¹⁰ Facebook jest portalem społecznościowe, który ciągle się rozwija i wprowadza nowe rozwiązania z obszaru marketingu, zarządzania relacjami z klientami, oferuje rozwiązania, które mogą znaleźć zastosowanie w rozwiązaniach biznesowych, jak zapowiadany Facebook at Work. *Facebook is making 'Facebook at Work,' so you can Facebook at work*, <http://mashable.com/2014/11/16/facebook-at-work-2/> (dostęp: 6.12.2014).

¹¹ <https://www.youtube.com.pl>, (dostęp: 6.12.2014).

¹² <https://twitter.com>, (dostęp: 6.12.2014).

¹³ <https://plus.google.com/>, (dostęp: 6.12.2014).

¹⁴ Serwis ten wykorzystuje zapamiętane kontakty z poczty Gmail i automatycznie organizuje książkę adresową.

¹⁵ W Polsce, takim przykładem jest uruchomiony w 2006 r. serwis, który nazywał się nasza-klasa.pl, a aktualnie NK.pl i pierwotnie miał na celu odszukiwanie i nawiązywanie kontaktu ze znajomymi ze szkoły.

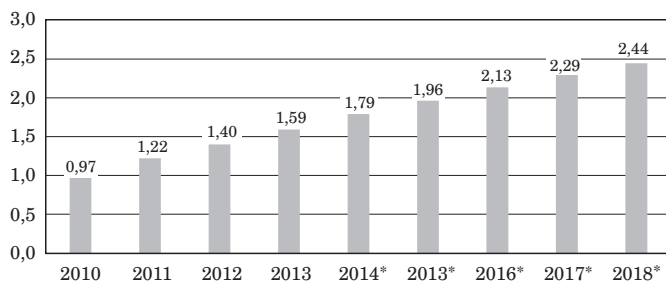
śnie te informacje o charakterze psychograficznym i behawioralnym są szczególnie istotne i pożądane. Stanowią bowiem one pulę wiadomości trudną do pozyskania w trakcie tradycyjnych kontaktów banków z klientami, a jednocześnie niezmiernie cenną z punktu widzenia przeprowadzenia segmentacji klientów oraz w procesach analizy ryzyka kredytowego.

Media społecznościowe charakteryzują się ogromną różnorodnością tematyczną i zasięgiem. Można dokonać ich klasyfikacji na takie formy, jak:

- serwisy społecznościowe służące komunikacji, kreowaniu profili i ich aktualizacji (np. Facebook, LinkedIn, GoldenLine, Google Plus +, Pinterest, Badoo, MySpace, Nk.pl),
- serwisy gromadzące muzykę, zdjęcia i video (np. YouTube, Wikipedia, Digg, Vine),
- blogi i mikroblogi służące do dzielenia się z innymi informacjami o sobie oraz o świecie (np. Twitter, Blogger, Bloglines, Blip; <http://bankowymokiem.pl/> – PKO BP SA, <https://blog.bzwbk.pl/>),
- platformy crowdsourcingowe (np. BZ WBK SA-Bank pomysłów, mBank SA-Porozmawiajmy, Alior Sync),
- platformy edukacyjne (np. www.zafinansowani.pl – ING Bank Śląski SA; <http://akademiaminiatur.pl> – Bank Spółdzielczy w Skierniewicach),
- komunikatory (np. GG, Skype),
- wirtualne światy gier/światy społecznościowe (np. World of Warcraft, Second Life),
- kanały dystrybucji treści (RSS, podcasty).

Potencjał mediów społecznościowych tkwi w ich różnorodności, ale także w ich popularności. Zmiany liczby użytkowników social media wraz z prognozą na najbliższe lata przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1. Liczba użytkowników mediów społecznościowych na świecie (w mld)



* prognoza

Źródło: Statista – The Statistics Portal, *Number of social network users worldwide from 2010 to 2018 (in billions)*, <http://www.statista.com/statistics/278414/number-of-worldwide-social-network-users> (dostęp: 7.12.2014).

Statystyki jednoznacznie wskazują na systematyczny przyrost liczby użytkowników mediów społecznościowych. Na koniec 2013 r. ich liczba wynosiła 1,59 mld, podczas gdy do końca 2018 r. przewiduje się wzrost do 2,44 mld. Aktualnie szacuje się, że 72% użytkowników Internetu jest również aktywnych w mediach społecznościowych¹⁶. Inne opracowania i raporty przewidują podobny wzrost liczby użytkowników mediów społecznościowych, np. zgodnie z raportem opracowanym przez eMarketer na koniec 2017 r. liczba użytkowników social media wyniesie 2,55 mld osób¹⁷.

Jednocześnie należy wskazać, że różnorodnie przedstawia się popularność poszczególnych mediów społecznościowych. Na świecie najbardziej popularny jest Facebook liczący 1,28 mld użytkowników, następnie Google+ z ponad 1 mld założonych profili i 540 mln aktywnych użytkowników miesięcznie, YouTube z ponad 1 mld użytkowników, QZone z liczbą 645 mln użytkowników¹⁸, Twitter z 1 mld użytkowników i 250 mln miesięcznie aktywnych użytkowników i LinkedIn z 332 mln użytkowników oraz Instagram ze 150 mln aktywnych profili miesięcznie i Pinterest z 40 mln aktywnych miesięcznie użytkowników. Liczba osób piszących blogi sięga 6,7 mln, a czytających blogi 12 mln¹⁹.

W ślad za popularnością poszczególnych mediów podąża zainteresowanie nimi pracowników działów marketingu. Zgodnie z wynikami raportu z 2014 r., na pierwszym miejscu wśród najczęściej wykorzystywanych social media przez przedsiębiorstwa znalazł się Facebook, na drugim Twitter, na trzecim LinkedIn, następnie YouTube i blogi²⁰.

Skalę korzystania z najbardziej popularnych mediów społecznościowych w Polsce wyrażoną liczbą aktywnych użytkowników w 2014 r. przedstawia rysunek 2.

Poszczególne media społecznościowe charakteryzuje znaczne zróżnicowanie poziomu popularności w Polsce. Na pierwszym miejscu znalazł się YouTube, a na drugim Facebook, choć biorąc pod uwagę miejsca, w których internauci najchętniej publikują informacje, statystyki te wyglądają odmiennie. 32,9% wszystkich treści upublicznianych jest na forach internetowych, 31,9% na Facebook, 16% na Twitter, na YouTube 3,3%, a na Google+ tylko 0,6%²¹.

¹⁶ J. Bullas, *22 Social Media Facts and Statistics You Should Know in 2014*, <http://www.jeffbullas.com/2014/01/17/20-social-media-facts-and-statistics-you-should-know-in-2014/#YoyjKEKG8Et-MCVfv.99> (dostęp: 6.12.2014).

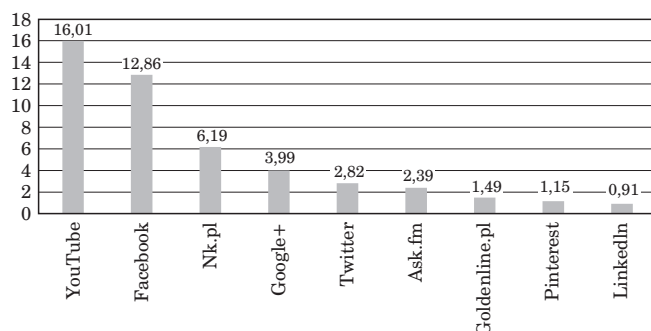
¹⁷ eMarketer, *Worldwide Social Network Users: 2013 Forecast and Comparative Estimates*, April 2013, <http://www.emarketer.com/Article/Social-Networking-Reaches-Nearly-One-Four-Around-World/1009976#sthash.0UwDyXmu.dpuf> (dostęp: 16.12.2014).

¹⁸ Serwis ten działa na obszarze Chin.

¹⁹ *Social Media 2014 Statistics*, <http://blog.digitalinsights.in/social-media-users-2014-stats-numbers/05205287.html> (dostęp: 6.12.2014).

²⁰ M.A. Stelzner, *Social Media Examiner, 2014 Social Media Marketing Industry Report, How Marketers Are Using Social Media to Grow Their Businesses*, 2014, s. 23, <http://www.socialmediaexaminer.com/SocialMediaMarketingIndustryReport2014.pdf> (dostęp: 6.12.2014).

²¹ *Rok 2014 w Social Media – raport*, <http://nowymarketing.pl/a/3165.rok-2014-w-social-media-raport> (dostęp: 7.12.2014).

Rysunek 2. Najpopularniejsze serwisy społecznościowe w Polsce (w mln)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Media społecznościowe 2014*, Raport Interaktywnie.com, 2014, s. 30, *Fanpage Trends*, Sotrender, listopad 2014, *Twitter Trends*, Sotrender, listopad 2014, *YouTubeTrends*, Sotrender, październik 2014.

2. OBSZARY I SKALA WYKORZYSTANIA MEDIÓW SPOŁECZNOŚCIOWYCH PRZEZ BANKI

Dynamiczny rozwój mediów społecznościowych, zarówno pod względem liczby użytkowników jak i oferowanych funkcjonalności, sprawił, że obecnością w tej przestrzeni zainteresowały się banki. Dostrzegły one liczne korzyści, jakie może generować aktywność podejmowana na portalach społecznościowych, wśród których należy wymienić wzrost rozpoznawalności i popularności, możliwość prezentacji informacji i dotarcia z nią do dużego grona odbiorców, lepsze pozycjonowanie w Internecie marki, poznanie opinii klientów o produktach i usługach, nawiązanie kontaktu z nowymi klientami i utrzymanie pozytywnych relacji z obecnymi klientami oraz postrzeganie jako nowoczesnej instytucji²².

Szacuje się, że spośród 50 największych banków na świecie ponad 90% z nich jest obecnych na Facebook, a 88% na Twitter²³. Tabela 1 przedstawia ranking banków o największym zasięgu w social media, z uwzględnieniem najbardziej znanych banków.

²² N.R.K. Raman, *Building a bank's brand equity through Social media*, An Oracle White Paper September 2009, s. 5. Por. *Social Media at the Starting Blocks: A Look at Financial Institutions in Europe and the United States*, Oracle, White Paper February 2011, s. 11.

²³ Deloitte, *Who says banks can't be social? Become a social bank, inside and out?*, 2013, s. 2, <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Financial-Services/gx-fsi-ca-who-said-bank-cant-be-social-2013-10.pdf> (dostęp: 17.12.2014).

Tabela 1. Ranking banków o największym zasięgu w mediach społecznościowych (liczba pkt.)

Nazwa banku	obszar	Całkowita liczba „Like” na Facebook	Całkowita liczba ćwierkających na Twitter	Liczba osób oglądających YouTube	Ocena końcowa ^a
1. Wells Fargo	USA	733 800	118 000	37 715 149	3 578
2. BofA	USA	2 000 000	345 000	18 907 901	3 458
3. Capital One	USA	3 200 000	101 000	951 517	2 517
4. ICICI Bank	Indie	3 100 000	16 800	1 720 243	2 516
5. Chase	USA	2 700 000	33 000	3 791 566	2 191
16. Goldman Sachs	USA	30 500	213 000	3 333 755	855
20. Barclays	UK	538 000	41 300	2 846 894	766
26. HSBC	UK	164 200	10 900	3 802 259	588
28. Santander (UK)	UK	130 500	3 122	4 925 586	500

^a Do wyliczenia oceny końcowej posłużono się następującym przeliczeniem:

- 1 punkt za każde 1 500 „Like” na Facebook
- 1 punkt za (liczba osób, które o tym mówią x liczba osób zaangażowanych na Facebook)/ 20
- 1 punkt za każde 500 osób czytających wpisy na Twitter
- 1 punkt za każdy 1 000 wysłanych tweetów
- 1 punkt za każde 15 000 YouTube osób oglądających video
- 1 punkt za każde 50 subskrybentów YouTube

Źródło: opracowanie na podstawie: *Power 100 Social Media Rankings for Banks*, 2014, <http://the-financialbrand.com/42892/power-100-2014-q3-banks/> (dostęp: 17.12.2014).

Dla porównania w Polsce najbardziej popularnym na Facebook bankiem był w listopadzie br. BZ WBK SA (196 853 „Like”), mBank SA (191 022 „Like”) i Baśki z Banku BGŻ (189 502 „Like”) ²⁴. Największy profil na Twitter miały: mBank SA (2 377 obserwujących), BZ WBK SA (2 192 obserwujących) i ING Bank Śląski SA (734 obserwujących) ²⁵. Natomiast na YouTube największa liczba odsłon została odnotowana w przypadku ING Banku Śląskiego SA (847 784), Eurobanku SA (827 859) oraz Getin Banku SA (564 743) ²⁶.

Uzyskane wyniki świadczą o tym, że choć widoczny jest na przestrzeni ostatnich lat wzrost aktywności w mediach społecznościowych, to nadal instytucje finansowe

²⁴ *Fanpage Trends*, op. cit., s. 57

²⁵ *Twitter Trends*, op. cit., s. 52

²⁶ *YouTubeTrends*, op. cit., s. 16

w Polsce znajdują się na wczesnym etapie kreowania swojej obecności w social media²⁷. Pomimo znacznie wyższych wyników uzyskanych przez banki funkcjonujące zagranicą, nadal instytucje finansowe są w tyle w stosunku do pozostałych branż w wykorzystaniu platform społecznościowych²⁸. Dzieje się tak dlatego, że aktualnie media społecznościowe traktowane są głównie jako uzupełnienie mediów tradycyjnych. Banki postrzegają media społecznościowe głównie jako:

- kanał informacyjny,
- kanał reklamowy²⁹,
- kanał edukacyjny,
- kanał służący budowaniu relacji z klientami³⁰,
- platformę crowdsourcingową³¹,
- kanał sprzedaży.

W raporcie PwC przewiduje się, że do 2020 r. media społecznościowe staną się wiodącym medium służącym budowaniu relacji z klientami, ich zaangażowania, informowania i zrozumienia potrzeb klientów, a także miejscem, które klienci będą wykorzystywali do poszukiwania i porównanie ofert banków.

Co więcej, obecność w social media stanie się aż dla 48% instytucji finansowych jednym z 5 głównych obszarów wyzwań³². Jak wskazują badania Finansowy Barometr ING, Polacy są otwarci na korzystanie z mediów społecznościowych przy podejmowaniu działań lub decyzji finansowych i ponad połowa respondentów z Polski dopuszcza możliwość skorzystania z takich serwisów jak Facebook i Twitter przy otwarciu konta, złożeniu reklamacji do instytucji finansowej lub podjęciu decyzji o zmianie banku³³.

²⁷ W 2012 r. największą popularność na Facebook odnotował BZ WBK z 50 724 „Like.” Na trzecim miejscu był mBank SA z wynikiem 27 559 „Like.”

²⁸ Marka Coca-Cola liczyła w grudniu 2014 r. aż 91 981 252 „Like” na Facebook.

²⁹ 70% użytkowników mediów społecznościowych deklaruje większe zaufanie do rekomendacji zamieszczonych na stronach internetowych mediów społecznych. V. Matarranz, E. Scopa, R. Vlaar, *Retail Distribution 2015 – Full Digitalisation with a human touch, EMEA Banking Practice*, April 2012, s. 10, http://www.mckinsey.com/client_service/marketing_and_sales/latest_thinking/retail_bank_distribution_2015 (dostęp: 12.12.2014).

³⁰ Por. B. King, *Bank 2.0. How Customer behavior and technology will change the future of financial services*, Marshall Cavendish Business, 2010; Por. B. King, *Bank 3.0*, Studio EMKA, Wydawnictwo Studio EMKA, 2013.

³¹ Pierwszą z platform polskich był serwis społecznościowy BZ WBK S.A. o nazwie Bank pomysłów (<http://bankpomyslow.bzwbk.pl/>), który zaczął funkcjonować w 2012 r. Jako kolejne pojawiały się platformy mBanku – Porozmawiajmy (<http://www.mbank.pl/porozmawiajmy/>) oraz Alior Sync (<https://www.sync.pl/>) będący wówczas zapowiedzią nowego banku internetowego.

³² PwC, *Retail Banking 2020, Evolution or Revolution?*, 2014, s. 15, http://www.pwc.es/es/publicaciones/financiero-seguros/assets/banca-retail_2020.pdf (dostęp: 10.12.2014).

³³ *Finansowy Barometr ING. Międzynarodowe badanie ING na temat postaw konsumentów wobec finansów, mediów społecznościowych oraz bankowości mobilnej w Polsce i na świecie*, czerwiec 2013, s. 13, http://www.zafinansowani.pl/_files/1500481 (dostęp: 12.12.2014).

3. KONCEPCJA SOCIAL SCORING

Specyfika instytucji finansowych, wynikająca chociażby z ograniczeń i regulacji prawnych oraz konieczności zapewnienia tajemnicy bankowej, nie pozwala na bezpośrednie powielanie rozwiązań bazujących na mediach społecznościowych dostępnych dla pozostałych organizacji. Z drugiej jednak strony stwarza ona szansę na wykorzystanie mediów społecznościowych, a konkretnie generowanych przez nie Big Data³⁴, do aktywności ściśle przypisywanych instytucjom finansowym. W przypadku sektora bankowego korzystanie z Big Data oznacza możliwość analizy danych klientów i użycie ich do określania ryzyka kredytowego, monitorowania ryzyka portfela kredytowego i zaoferowania odpowiedniego produktu pożyczkowo-kredytowego (w odpowiednim miejscu i czasie)³⁵.

Dotychczas decyzja o przyznaniu kredytu zależała od oceny punktowej reprezentującej wiarygodność kredytową potencjalnego kredytobiorcy. W przypadku najbardziej popularnych metod scoringowych ocena zdolności kredytowej w największym stopniu determinowana była wysokością osiąganych dochodów, posiadanym zadłużeniem i historią kredytową³⁶. Na podstawie tych informacji oraz danych socjodemograficznych dokonywana była ocena ryzyka kredytowego i podejmowana była decyzja o przyznaniu lub odmowie udzielenia kredytu.

Podczas podejmowania decyzji o przyznaniu lub odmowie kredytu kluczową rolę odgrywały informacje pochodzące z biur informacji kredytowej. Informacje z nich pochodzące stanowią oczywiście istotny element oceny wiarygodności kredytowej, lecz charakteryzują się pewnymi niedoskonałościami. W przypadku osób, które nie zaciągały wcześniej kredytu lub zaciągały go w banku, który nie zgłosił informacji do biura informacji kredytowej, informacje o danym kredytobiorcy są niepełne. Ograniczeniem jest także czas przechowywania informacji o danym kredytobiorcy przez biuro kredytowe. Zestawienie skali pokrycia rynku informacji przez prywatne biura kredytowe w wybranych krajach przedstawia tabela 2.

³⁴ Wartość rynku Big Data szacowana jest na 5,1 mld dolarów i przewiduje się wzrost do końca 2015 r. do 32,1 mld i do 53,4 w 2017 r. Ponadto, ocenia się, że w ciągu ostatnich 2 lat wygenerowano więcej danych niż przez cały czas do tego momentu. PwC, *Where have you been all my life? How the financial services industry can unlock the value in Big Data*, October 2013, s. 2, http://www.pwc.com/en_US/us/financial-services/publications/viewpoints/assets/pwc-unlocking-big-data-value.pdf (dostęp: 15.12.2014)

³⁵ K. Przanowski, *Credit scoring w erze Big-Data. Techniki modelowania z wykorzystaniem generatora losowych danych portfela Consumer Finance*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2014, s. 13. Por. *Lessons from banking industry disruptors. Succeeding through the digital revolution*, Temenos, White Paper 2014, s. 4.

³⁶ Np. Stany Zjednoczone – FICO Risc Score, Equifax Score Power, Experian PLUS score, TransUnion credit score, VantageScore credit score, Kanda – BEACON, EMPIRICA, Wielka Brytania – CallScore. Por. *Analysis of Differences between Consumer- and Creditor-Purchased Credit Scores*, Consumer Financial Protection Bureau, September 2012, s. 3–6.

Tabela 2. Pokrycie rynku informacji przez prywatne biura kredytowe w wybranych krajach (w %)

Nazwa kraju	2010	2011	2012	2013	2014
Australia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Austria	40,6	51,6	52,6	51,8	53,2
Chorwacja	81,2	100,0	100,0	100,0	100,0
Cypr	5,3	7,4	6,5	6,7	6,8
Czechy	73,2	95,7	74,2	76,0	76,6
Dania	5,4	7,3	7,3	7,5	7,8
Estonia	22,4	33,1	33,4	33,7	34,2
Finlandia	14,9	20,5	18,9	19,5	19,6
Grecja	61,5	82,4	84,0	84,4	82,5
Hiszpania	10,7	11,4	13,2	15,6	15,3
Holandia	100,0	83,2	81,7	79,9	79,4
Hongkong SAR, Chiny	72,0	86,3	89,4	93,6	96,1
Indie	10,0	15,1	14,9	19,8	22,4
Irlandia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Japonia	76,1	99,0	100,0	100,0	100,0
Litwa	67,8	75,6	81,2	89,4	97,7
Kanada	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Niemcy	98,4	100,0	100,0	100,0	100,0
Polska	91,7	74,8	76,9	82,8	84,3
Portugalia	16,3	21,5	22,9	23,2	23,4
Rosja	14,4	35,8	45,4	59,2	64,6
Rumunia	33,3	42,0	44,9	46,9	46,6
Słowacja	44,5	56,1	58,5	61,6	65,7
Słowenia	0,0	100,0	98,9	100,0	100,0
Stany Zjednoczone	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Szwecja	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Węgry	11,4	16,1	15,8	73,2	74,6
Wielka Brytania	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Włochy	80,5	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie na podstawie danych: World Bank, *Private Credit Bureau Coverage (% adults)*, <http://data.worldbank.org/indicator/IC.CRD.PRVT.ZS> (dostęp: 28.12.2014).

Z zaprezentowanych w tabeli 2 danych wynika, że zakres pokrycia rynku informacji przez prywatne biura kredytowe przedstawia się bardzo różnorodnie w wybranych krajach. W niektórych z nich sięga on 100% (Australia, Chorwacja, Irlandia, Japonia, Kanada, Niemcy, Słowenia, Stany Zjednoczone, Szwecja), podczas gdy w innych wynosi jedynie 6% (Cypr). W Polsce w 2014 r. szacowano pokrycie na 84,3%. Szacuje się, że na świecie biura kredytowe posiadają informacje o mniej niż 25% populacji³⁷.

Powstanie i rozwój mediów społecznościowych dostarczyły możliwości uzyskania dostępu do informacji o znacznie większej liczbie osób. Wynika to ze wskazanej wcześniej aktualnej oraz przewidywanej liczby użytkowników mediów społecznościowych, która ma się podwoić w ciągu 3 najbliższych lat i sięgnąć 2,44 mld osób. Co więcej, Europa jest kontynentem charakteryzującym się bardzo wysoką aktywnością użytkowników Internetu, obecnie aż 76,5% populacji jest aktywnymi użytkownikami Internetu (w Polsce 65%), z czego 40% jest użytkownikami mediów społecznościowych³⁸.

Kluczową cechą mediów społecznościowych, niezwykle cenną z punktu widzenia banków, jest pula informacji o każdym z jej użytkowników, która jest praktycznie codziennie aktualizowana i rozszerzana, a także nie ma praktycznie żadnych ograniczeń geograficznych (obejmuje zarówno informacje z Polski jak i z całego świata). Obejmuje ona dane osobowe (wiek, adres, wykonywany zawód), ale przede wszystkim bardzo wiele informacji dodatkowych o charakterze psychograficznym i behawioralnym na temat zainteresowań, upodobań, posiadanych przyjaciół i znajomych, sposobów spędzania wolnego czasu, aktywności zawodowych i pozazawodowych, zaangażowania w różne inicjatywy społeczne lub charytatywne. Udzielenie pozwolenia bankom na dostęp do tych informacji zdecydowanie zmniejsza asymetrię informacji w relacjach bank–klient i pozwala na potwierdzenie pozycji danej osoby w strukturze społecznej, gdyż opiera się ona na szacunku, który jest nadawany przez innych³⁹.

Banki, chcąc pozyskiwać informacje z mediów społecznościowych przy badaniu zdolności kredytowej, muszą korzystać ze specjalnych systemów, które analizują m.in. aktywność użytkowników w serwisach społecznościowych czy historię zakupów w sieci. Z punktu widzenia banku są to bezcenne informacje, które nie są możliwe do pozyskania w tradycyjnych relacjach bank–klient, a które w sposób bardziej dokładny niż tradycyjny scoring charakteryzują daną osobę. Ponadto są

³⁷ B. Caplen, *Would you credit it? The storm about to hit the financial services world*, „The Banker”, 26.09.2014, <http://www.thebanker.com/Editor-s-Blog/Would-you-credit-it-The-storm-about-to-hit-the-financial-services-world> (dostęp: 10.12.2014).

³⁸ S. Kemp, *Social, Digital & Mobile in Europe in 2014*, <http://wearesocial.net/blog/2014/02/social-digital-mobile-europe-2014/> (dostęp: 28.12.2014).

³⁹ Y. Wei, P. Yildirim, C. Bulte, C. Dellarocas, *Credit Scoring with Social Network Data*, s. 4, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2475265> (dostęp: 28.12.2014).

to informacje najbardziej aktualne, a nie tak jak w przypadku klasycznego credit scoringu, gdzie opóźnienie szacuje się nawet na 60 dni⁴⁰. Dane brane pod uwagę w ocenie scoringowej obejmują dochód, zatrudnienie, posiadane aktywa i informacje finansowe, zaś informacje z mediów społecznościowych wzbogacają wiedzę o zachowania potencjalnego kredytobiorcy. Skala informacji udostępnianych przez użytkowników i ich znajomych stanowi ogromną pulę wiedzy na temat danej osoby, która może znaleźć zastosowanie w tworzeniu przez banki tzw. *social media scoring*, czyli oceny opierającej się na informacjach pochodzących z mediów społecznościowych, stanowiącej element procesu oceny zdolności kredytowej⁴¹. Podobnie jak w przypadku tradycyjnego scoringu, banki mają możliwość swobodnego wyboru zakresu analizowanych informacji pozyskanych z social media oraz przypisania im różnicowanego znaczenia i dokonywania ewentualnych zmian w ratingu.

Ponadto media społecznościowe pozwalają na uwzględnienie w ocenie zdolności kredytowej nowej puli informacji, co stwarza możliwość uzyskania pożyczek bądź kredytów przez większą część populacji, wykluczoną z głównego rynku finansowego, szczególnie chodzi tu o osoby młode i osoby o niskich dochodach. Banki i instytucje pożyczkowe, które przy badaniu zdolności kredytowej wykorzystują dane dostępne w Internecie, podkreślają jako zaletę udostępnienia informacji możliwość maksymalnego uproszczenia procedury kredytowej, przede wszystkim polegającą na ograniczeniu do minimum formalności i szybsze podjęcie decyzji kredytowej niż przy tradycyjnej procedurze. Uzyskane z mediów społecznościowych informacje są w stanie pomóc bankom dokładniej zmierzyć ryzyko kredytowe, ograniczyć je, a następnie je monitorować. Powinno przełożyć się to na koszt oferowanych produktów kredytowych. Zaletą uwzględnienia informacji pochodzących z social media powinno być także zaoferowanie przez banki produktów i usług lepiej dopasowanych do indywidualnych potrzeb użytkowników.

Co więcej, informacje, które są dostępne w mediach społecznościowych, pochodzą nie tylko bezpośrednio od danej osoby, ale w znacznej części są publikowane przez jej znajomych i przyjaciół w postaci zdjęć, wpisów, komentarzy. Powoduje to, że użytkownik nie do końca ma wpływ na dane, które są o nim dostępne na portalach społecznościowych, a tym samym nie jest w stanie ich w pełni kontrolować i manipulować nimi. Z jednej strony można zatem informacje pochodzące z social media uznać za bardziej wiarygodne niż te dostarczane przez klienta na prośbę banku, z drugiej zaś nie można wykluczyć pewnego ryzyka podszycia się pod daną osobę, stworzenia fałszywego profilu lub udostępniania nieprawdziwych informa-

⁴⁰ Szerzej: B. King, *Bank 2.0: How Customer Behavior and Technology Will Change the Future of Financial Services*, op. cit.

⁴¹ S. Karamongikar, K. Radha, *Risk analysis of loan. Portfolio using social data*, „Infosys Labs Briefings”, Vol. 12, 2014, s. 63.

cji o niej. Banki, wykorzystując dane z social media, muszą mieć świadomość ich wrażliwości i w sposób bardzo odpowiedzialny i rzetelny dokonywać ich oceny⁴².

Oczywiście kluczową kwestią przy wykorzystywaniu informacji pochodzących z mediów społecznościowych jest ich wiarygodność. Z tego względu niezbędnym elementem jest weryfikacja prawdziwości tożsamości danej osoby i jej profilu. W tym celu brane są pod uwagę proste wskaźniki, jak liczba znajomych/przyjaciół i czas posiadania profilu oraz liczba wpisów na nim.

Literatura przedmiotu pokazuje, że występuje silna tendencja do zawierania i podtrzymywania znajomości w mediach społecznościowych z osobami, które są do siebie podobne, mają zbliżone zainteresowania, preferencje i oczekiwania⁴³. Jest to aspekt, który w tradycyjnej formie oceny zdolności kredytowej nie jest brany pod uwagę, a jest możliwy dzięki social mediom i stanowi potwierdzenie wiarygodności danej osoby i podawanych przez nią informacji⁴⁴.

Ważnym zastosowaniem informacji z mediów społecznościowych jest zbudowanie mechanizmów antyfraudowych pozwalających odrzucić potencjalnie nierzetelnych kredytobiorców. Wyniki prowadzonych badań wskazują, że użytkownicy social media, którzy mają wśród znajomych osoby, które dokonały fraudów, same są bardziej skłonne do podobnych zachowań⁴⁵. Banki deklarują, że niezbędnym uzupełnieniem tych mechanizmów pozostanie korzystanie z informacji pochodzących z BIK SA.

Wskazane w teorii możliwości wykorzystania informacji pochodzących z mediów społecznościowych znalazły zastosowanie w praktyce. Przykładem instytucji, która wdrożyła w 2011 r. do oceny zdolności kredytowej informacje pochodzące z mediów społecznościowych, jest start up Lenddo⁴⁶. Działalność Lenddo dedykowana jest osobom z klasy średniej w krajach rozwijających się, którzy poprzez sieci społeczne mogą budować zdolność kredytową i uzyskać dostęp do finansowania.

Algorytm oceny zdolności kredytowej wnioskodawcy opiera się przede wszystkim na informacjach pochodzących z LinkedIn, Google+ i Twitter. Przy udzielaniu pożyczek bierze ona pod uwagę takie czynniki jak edukacja i kariera zawodowa, posiadani przyjaciele, informacje o przyjaciołach i liczbie osób znajdujących się w gronie ich znajomych. Skorzystanie z informacji pochodzących z mediów społecznościowych wymaga zgody potencjalnego kredytobiorcy i w przypadku wykrycia

⁴² Por. Y. Wei, P. Yildirim, C. Bulte, C. Dellarocas, *The Impact of Social Connections on Credit Scoring*, April 2014, http://som.yale.edu/sites/default/files/files/Socila%20Connections_Yildirim.pdf (dostęp: 27.12.2014).

⁴³ S. Goel, D.G. Goldstein, *Predicting Individual Behavior with Social Networks*, „Marketing Science”, Vol. 33, 2013, s. 82–93.

⁴⁴ M. Lin, N.R. Prabhala, S. Viswanathan, *Judging Borrowers By The Company They Keep: Social Networks and Adverse Selection in Online Peer-to-Peer Lending*, „Journal Management Science”, Vol. 59, Issue 1, 2013, s. 29–31.

⁴⁵ S. Karamongikar, K. Radha, *Risk analysis of loan...*, *op. cit.*, s. 65.

⁴⁶ Lenddo udziela aktualnie pożyczek online w takich krajach jak Filipiny, Kolumbia, Meksyk. <https://www.lenddo.com/#howitworks> (dostęp: 12.12.2014).

jakichkolwiek nieprawidłowości lub wystąpienia podejrzenia fraudu wszyscy znajomi użytkownika są o tym fakcie informowani⁴⁷. W przypadku odmowy udzielenia kredytu banki powinny udzielać informacji, czy decyzja ta była podyktowana informacjami pozyskanymi z mediów społecznościowych, co pozwoliłoby zwiększyć przejrzystość procedur opartych na *social media*⁴⁸.

Informacje z mediów społecznościowych wykorzystywane są aktualnie przez liczne instytucje zlokalizowane na całym świecie. W Stanach Zjednoczonych w 2011 r. Moven (poprzednio Movenbank) zdecydował się na zintegrowanie danych z mediów społecznościowych pochodzących głównie z Facebook i Twitter do kształtowania relacji z klientami, oceny wiarygodności kredytowej i określania warunków cenowych poszczególnych produktów bankowych⁴⁹. Na podobnych zasadach działa Simple (wcześniej BankSimple), neo Finance Inc. czy też Klout⁵⁰. Dane z *social media* stanowią także element platform croudfoundingowych, szczególnie pożyczek społecznych (*social lending*, *P2P lending*), jak Weemba, Inc. and SoMoLend.

Rozwiązania opierające się na informacjach pochodzących z mediów społecznościowych wykorzystywane są nie tylko w ocenie zdolności kredytowej gospodarstw domowych, ale zdarzają się przypadki ich uwzględniania w przypadku mikro i małych przedsiębiorstw. Takim przykładem jest chociażby Kabbage, zajmująca się udzielaniem pożyczek na terenie Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii. Przy podejmowaniu decyzji o przyznaniu bądź odmowie udzielenia pożyczki uwzględnia ona informacje pochodzące z takich platform jak UPS, eBay, Amazon, Etsy⁵¹.

W Polsce w listopadzie 2014 r. Bank SMART poinformował, że wdraża system kredytów online wykorzystujący *social scoring*. Będzie to pierwsze takie rozwiązanie bankowe w Polsce. Użytkownicy mediów społecznościowych będą wyrażali zgodę na wykorzystanie danych z mediów społecznościowych we wniosku kredytowym. Bank będzie zapewniał, poprzez specjalnie skonstruowany system informatyczny, możliwość zalogowania się do formularza kredytowego w podobny sposób w jaki loguje się do wielu serwisów poprzez Facebook lub LinkedIn. Dane uzyskane z tych mediów społecznościowych będą wspierały proces kredytowy⁵².

⁴⁷ E.M. Rusli, *Bad Credit? Start Tweeting. Startups Are Rethinking How to Measure Creditworthiness Beyond FICO*, „The Wall Street Journal” 2013, <http://www.wsj.com/articles/SB10001424127887324883604578396852612756398> (dostęp: 27.12.2014).

⁴⁸ FDIC, *Social Media: Consumer Compliance Risk Management Guidance*, December 11, 2013, <https://www.fdic.gov/news/news/financial/2013/fil13056.html#cont> (dostęp: 2.02.2015).

⁴⁹ J. Quittner, *Banks to Use Social Media Data For Loans And Pricing*, American Banker, December 2013, http://www.americanbanker.com/issues/177_18/movenbank-social-media-lending-decisions-brett-king-1046083-1.html (dostęp: 27.12.2014).

⁵⁰ N. Cullerton, *Behavioral Credit Scoring*, „The Georgetown Law Journal”, Vol. 101, 2013, s. 816.

⁵¹ *Digital banking: Credit scoring goes social*, Euromoney Institutional Investor plc., 12 September 2014, s. 1.

⁵² Technologiczne wsparcie zapewnia spółka Blue Services, która dostarczyła kompleksową platformę Blue CreditOnLine zintegrowaną z BIK, i wzbogaconą o kilkadziesiąt wbudowanych

Kolejnym bankiem, który zapowiada wykorzystanie informacji pochodzących z mediów społecznościowych, jest Alior Bank SA. Planuje on, dzięki wykorzystaniu technologii Big Data, pozyskiwać informacje i zdjęcia zamieszczane na portalach społecznościowych oraz szeroko pojętą aktywność w Internecie w celu uproszczenia procesów oceny zdolności kredytowej oraz skonstruowania bardziej spersonalizowanej oferty dla poszczególnych klientów. Plany zintegrowania z portalami społecznościowymi deklaruje również mBank SA. Zamierza wykorzystać social media do udostępniania za jego pośrednictwem różnego rodzaju ofert specjalnych dla osób zaangażowanych, a w przyszłości także do wsparcia procesów oceny zdolności kredytowej. Tym samym w najbliższych miesiącach można spodziewać się wdrożeń w polskim sektorze bankowym.

Zapowiedzi te spotkały się z licznymi negatywnymi wypowiedziami użytkowników mediów społecznościowych publikowanymi na forach i blogach. Główne obawy dotyczyły zakresu dostępu do danych publikowanych w sieci, kwestii ochrony danych osobowych i ryzyka ich udostępnienia innym przedsiębiorstwom przez banki. Wypowiedzi te świadczą o braku zrozumienia dla ewentualnych korzyści dla użytkowników mediów społecznościowych, polegających na przyspieszeniu procesu kredytowego i zwiększeniu szansy na uzyskanie produktów pożyczkowo-kredytowych przez osoby młode i z niskimi dochodami, które przy tradycyjnej ocenie scoringowej miałyby małe szanse na pozyskanie finansowania lub finansowanie to byłoby na mniej atrakcyjnych warunkach. Banki przed wdrożeniem modeli uwzględniających *social media scoring* powinny przeprowadzić zakrojoną na szeroką skalę akcję informacyjno-edukacyjną i przynajmniej w pierwszym okresie pozwolić na dobrowolność w udostępnianiu informacji z social media.

4. OCENA WYBRANYCH MEDIÓW SPOŁECZNOŚCIOWYCH POD KĄTEM MOŻLIWOŚCI BUDOWANIA *SOCIAL SCORING*

Uwzględniając najbardziej popularne media społecznościowe w Polsce dokonana została ocena ich przydatności pod kątem możliwości wykorzystania do oceny zdolności kredytowej przez banki. Przy ocenie poszczególnych funkcjonalności uwzględniane były takie kryteria, jak:

- liczba aktywnych użytkowników danego social media⁵³,
- możliwość publikowania na nim informacji⁵⁴,

mechanizmów antyfraudowych. *Chcesz kredyt? Pokaż fejsbuka!* Listopad 2014, <http://prnews.pl/bank-smart/chcesz-kredyt-pokaz-fejsbuka-3229292.html> (dostęp: 28.12.2014).

⁵³ 1 – najmniejsza, 5 – największa liczba zarejestrowanych użytkowników.

⁵⁴ 0 – brak możliwości umieszczenia informacji tekstowej, 1 – techniczne ograniczenie, 2 – brak ograniczeń.

- możliwość publikowania na nim zdjęć/filmów⁵⁵,
- możliwość komentowania umieszczanych obiektów przez użytkownika i jego znajomych/przyjaciół oraz osób spoza grona znajomych⁵⁶,
- możliwość tworzenia sieci znajomych, zarówno zawierania nowych znajomości, jak i odtwarzania tych istniejących w rzeczywistym świecie⁵⁷,
- dostęp do danych i pozyskanie wiedzy o znajomych i przyjaciółach użytkownika⁵⁸,
- łatwość dostępu do tworzenia i odbioru publikowanych treści⁵⁹.

Przy dokonywaniu oceny brane były pod uwagę informacje dotyczące wybranych kryteriów pochodzące ze stron firmowych: Facebook⁶⁰, LinkedIn⁶¹, Twitter⁶², YouTube⁶³, wyniki raportów Sotrender: FanPage Trends, YouTube Trends, Twitter Trends oraz doświadczenia w użytkowaniu poszczególnych mediów. Wyniki prezentuje tabela 3.

Tabela 3. Ocena funkcjonalności wybranych mediów społecznościowych

Kryterium	Facebook	YouTube	Twitter	LinkedIn	Blog
Liczba aktywnych użytkowników	5	4	1	3	2
Możliwość publikowania informacji	2	1	1	2	2
Możliwość publikowania zdjęć/filmów	2	2	1	1	2
Możliwość komentowania umieszczanych obiektów	2	2	1	2	2
Możliwość tworzenia sieci znajomych	2	0	1	2	1
Pozyskanie wiedzy o znajomych	2	0	1	2	1
Łatwość dostępu do tworzenia i odbioru treści	2	1	1	2	1
Łączna liczba punktów	17	10	7	14	11

Źródło: opracowanie własne.

⁵⁵ 0 – brak możliwości umieszczenia zdjęć/filmów, 1 – techniczne ograniczenie, 2 – brak ograniczeń.

⁵⁶ 0 – brak możliwości komentowania, 1 – ograniczona możliwość, 2 – brak ograniczeń.

⁵⁷ 0 – brak możliwości tworzenia sieci znajomych, 1 – ograniczona możliwość, 2 – brak ograniczeń.

⁵⁸ 0 – brak dostępu, 1 – technicznie ograniczony dostęp, 2 – jedynie prawnie ograniczony dostęp.

⁵⁹ 0 – brak możliwości swobodnego tworzenia i odbioru treści, 1 – techniczne ograniczenia, 2 – brak ograniczeń.

⁶⁰ <https://www.facebook.com/facebook> (dostęp: 28.12.2014).

⁶¹ <https://www.linkedin.com/company/linkedin> (dostęp: 28.12.2014).

⁶² <https://about.twitter.com/> (dostęp: 28.12.2014).

⁶³ <https://www.youtube.com/yt/about/pl/> (dostęp: 28.12.2014).

Biorąc od uwagę wymienione powyżej kryteria, najlepszym portalem społecznościowym do pozyskiwania informacji wykorzystywanych w *social media scoring* okazał się Facebook, który uzyskał we wszystkich kategoriach maksymalną liczbę punktów. Na drugim miejscu znalazł się LinkedIn z 14 punktami. Przewaga Facebook wynika głównie z jego popularności mierzonej liczbą aktywnych użytkowników oraz najszerszym wachlarzem możliwości dodawania i komentowania postów, zdjęć i filmów. Jest on głównie wykorzystywany do celów prywatnych i utrzymywania kontaktów ze znajomymi oraz nawiązywania nowych znajomości, a tym samym publikowane informacje w największym stopniu odnoszą się do zainteresowań i zachowań użytkowników i stanowią dla banków cenne uzupełnienie o trudne do pozyskania informacje psychograficzne i behawioralne.

Drugi z portali – LinkedIn jest bardziej skoncentrowany na prezentacji i wymianie informacji związanych z przebiegiem kariery zawodowej. Użytkownicy wypełniają pola dotyczące doświadczenia, umiejętności, celów zawodowych. Portal ten także stwarza szanse na opublikowanie rekomendacji od przełożonych, podwładnych, znajomych, którzy mogą potwierdzić konkretne kompetencje. Portal ten już od lat jest powszechnie wykorzystywany w procesach rekrutacyjnych. Jest on postrzegany jako profesjonalne narzędzie autoprezentacji w Internecie. Tym samym informacje pochodzące z tego portalu mogą znacznie wzbogacić wiedzę banku na temat zawodowej części życia potencjalnego kredytobiorcy.

Prowadzenie bloga dostarcza zwykle tylko pewnej części informacji o danej osobie, zwykle stanowi opis zainteresowań wybraną tematyką (np. podróże, motoryzacja, kulinaria, moda). Znacznym ograniczeniem w pozyskiwaniu informacji o osobie prowadzącej blog przez bank w celu ich uwzględnienia w ocenie zdolności kredytowej jest jednostronność komunikacji. Pod wpisami na blogach znajdują się wprawdzie komentarze, ale zwykle odnoszą się do przedstawionych w treści wpisu informacji, a nie do osoby je umieszczającej, i tym samym generują mniejszą wartość dodaną dla banku z punktu widzenia procesu oceny zdolności kredytowej. Jedynie w przypadku blogów o mniej tradycyjnej tematyce, jak np. sporty ekstremalne, bank jest w stanie pozyskać informacje mogące mieć wpływ na ocenę ryzyka towarzyszącego udzieleniu kredytu danej osobie.

Na czwartym miejscu znalazł się YouTube, głównie ze względu na najwęższy zakres jego wykorzystania, ograniczający się do umieszczania video i ich komentowania. Wprawdzie liczba subskrybentów YouTube jest duża, jednak znaczna większość osób jest biernymi odbiorcami publikowanych treści.

Najniżej spośród analizowanych mediów społecznościowych został oceniony Twitter. Wynika to przede wszystkim z faktu, że służy on do publikowania krótkich informacji o prowadzonej w danym momencie aktywności lub do przekazania informacji o wydarzeniu, które miało miejsce. W Polsce jest najaktywniej wykorzystywany przez polityków i agencje informacyjne. Poza tym istnieje możliwość zintegrowania Twitter z Facebook, i wówczas informacje z Facebook są w skróconej

wersji dostępne na Twitter. Tym samym jego wykorzystanie w *social media scoring* jest znacznie ograniczone.

PODSUMOWANIE

Obserwowany w ostatnich latach rozwój mediów społecznościowych, zarówno pod względem liczby użytkowników jak i oferowanych funkcjonalności, sprawił, że aktywność w nich zaczęły podejmować banki. Dotychczas sprowadzała się ona głównie do zastosowania social media jako kanału informacyjnego, reklamowego, służącego budowaniu relacji z klientami, podnoszeniu świadomości finansowej, czerpaniu pomysłów i ich rangowaniu na platformach coudsourcingowych czy też wykorzystaniu jako kanału sprzedaży.

W ostatnim czasie media społecznościowe znalazły kolejne zastosowanie. Zagraniczne instytucje finansowe zaczęły doceniać wagę informacji publikowanych przez użytkowników do wspomagania procesów oceny zdolności kredytowej. Media społecznościowe (z różnym natężeniem uzależnionym) zaczęły być wykorzystywane do weryfikacji wiarygodności danej osoby i identyfikacji kręgu jej znajomych na poszczególnych portalach społecznościowych i pozyskania informacji o charakterze psychograficznym i behawioralnym, których pozyskanie tradycyjnymi kanałami jest bardzo trudne lub wręcz niemożliwe. To ograniczenie asymetrii informacji dzięki pozyskaniu danych na temat zainteresowań i zachowań potencjalnego kredytobiorcy przekłada się na przyspieszenie procesu kredytowego, dokładniejszą ocenę ryzyka kredytowego, a następnie jego monitorowanie, a także umożliwia zaoferowanie produktu pożyczkowo-kredytowego w odpowiednim miejscu i czasie.

Z punktu widzenia użytkowników mediów społecznościowych, wdrożenie koncepcji *social media scoring* niesie za sobą zarówno szanse jak i pewne ograniczenia. Szansą jest możliwość uzyskania kredytu przez osoby młode, bez historii kredytowej, posiadające niskie dochody, które przy wykorzystaniu tradycyjnej oceny zdolności kredytowej pozbawione byłyby dostępu do finansowania lub uzyskiwałyby go na mniej dogodnych warunkach. Natomiast pewne kontrowersje wywołuje bazowanie przez banki na informacjach zgromadzonych na podstawie umieszczanych zdjęć i wpisów, gdyż są to informacje charakteryzujące się dużą wrażliwością i łatwiej jest w ich przypadku naruszyć zasadę obiektywizmu niż w przypadku podejmowania decyzji kredytowej głównie na podstawie informacji finansowych i demograficznych.

Biorąc pod uwagę szanse i zalety jakie pociąga za sobą włączenie informacji pochodzących z mediów społecznościowych, obrany przez banki kierunek wydaje się słuszny. Natomiast na pewno konieczne jest, aby banki opracowały bardzo precyzyjne metody filtrowania tych informacji, aby przekonać użytkowników mediów społecznościowych do wyrażania zgody na dostęp do ich danych z portali społecznościowych. Przynajmniej na początkowym etapie wdrażania systemów wykorzysta-

jących *social scoring* na pewno powinny być one traktowane jako pewne uzupełnienie oceny kredytowej, co pozwoli oswoić się z nowym zastosowaniem social media ich użytkownikom. Cenne jest ich zintegrowanie z informacjami pozyskiwanymi drogą tradycyjną z Biura Informacji Kredytowej oraz systemami antyfraudowymi.

Słowa kluczowe: *social media scoring*, media społecznościowe, ocena zdolności kredytowej

Abstract

The purpose of the article is to point out the possibilities of using information derived from various social media in assessment procedures of creditworthiness. The assumption formulated in the article claims that social media credit scoring should be applied when evaluating credit reliability and credibility.

The considerations included in the consecutive parts of the article were aimed at accomplishing the set purpose and proving the truthfulness of the assumption. They show the scale of use of social media by the population and analyze the data obtained from social media which can be used to support the credit process and in that way they eventually indicate the benefits and certain risks connected with the application of social scoring by banks.

Key words: social media scoring, social media, creditworthiness assessment

Bibliografia

- Analysis of Differences between Consumer- and Creditor-Purchased Credit Scores*, Consumer Financial Protection Bureau, September 2012.
- Barger V., Labrecque L., *An Integrated Marketing Communications Perspective on Social Media Metrics*, „International Journal of Integrated Marketing Communication”, April 1, 2013.
- Bullas J., *22 Social Media Facts and Statistics You Should Know in 2014*, <http://www.jeffbullas.com/2014/01/17/20-social-media-facts-and-statistics-you-should-know-in-2014/#YoyjKEKG8EtMCVfv.99>
- Campbell C., Pitt L.F., Parent M., Berthon P.R., *Understanding Consumer Conversations around Ads in a Web 2.0 World*, „Journal of Advertising”, Vol. 40, 2011.
- Caplen B., *Would you credit it? The storm about to hit the financial services world*, „The Banker”, 26.09.2014, <http://www.thebanker.com/Editor-s-Blog/Would-you-credit-it-The-storm-about-to-hit-the-financial-services-world>

Chcesz kredyt? Pokaż fejsbuka! Listopad 2014, <http://prnews.pl/bank-smart/chcesz-kredyt-pokaz-fejsbuka-3229292.html>

Cullerton N., *Behavioral Credit Scoring*, „The Georgetown Law Journal”, Vol. 101, 2013.

Deloitte, *Who says banks can't be social? Become a social bank, inside and out?*, 2013, <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Financial-Services/gx-fsi-ca-who-said-bank-cant-be-social-2013-10.pdf>

Digital banking: Credit scoring goes social, Euromoney Institutional Investor plc., 12 September 2014.

Edosomwan S., Prakasan S., Kouame D., Watson J., Seymour T., *The History of Social Media and its Impact on Business*, „The Journal of Applied Management and Entrepreneurship”, Vol. 16, 2011.

eMarketer, *Worldwide Social Network Users: 2013 Forecast and Comparative Estimates*, April 2013, <http://www.emarketer.com/Article/Social-Networking-Reaches-Nearly-One-Four-Around-World/1009976#sthash.0UwDyXmu.dpuf>

Facebook is making 'Facebook at Work', so you can Facebook at work, <http://mashable.com/2014/11/16/facebook-at-work-2/>

Fanpage Trends, Sotrender, listopad 2014.

FDIC, *Social Media: Consumer Compliance Risk Management Guidance*, December 11, 2013, <https://www.fdic.gov/news/news/financial/2013/fil13056.html#cont>

Finansowy Barometr ING. Międzynarodowe badanie ING na temat postaw konsumentów wobec finansów, mediów społecznościowych oraz bankowości mobilnej w Polsce i na świecie, czerwiec 2013.

Goel S., Goldstein D.G., *Predicting Individual Behavior with Social Networks*, „Marketing Science”, Vol. 33, 2013.

http://www.zafinansowani.pl/_files/1500481

<https://myspace.com/>

<https://pl.linkedin.com/>

<https://plus.google.com/>

<https://twitter.com>

<https://about.twitter.com/>

<https://www.facebook.com/facebook>

<https://www.lenddo.com/#howitworks>

<https://www.linkedin.com/company/linkedin>

<https://www.youtube.com.pl>

<https://www.youtube.com/yt/about/pl/>

Kaplan A.M., Haenlein M., *Users of the World, Unite! The Challenges and Opportunities of Social Media*, „Business Horizons”, Vol. 53, 2010.

Karamongikar S., Radha K., *Risk analysis of loan. Portfolio using social data*, „Infosys Labs Briefings”, Vol. 12, 2014.

King B., *Bank 2.0. How Customer behavior and technology will change the future of financial services*, Marshall Cavendish Business, 2010.

- King B., *Bank 3.0*, Wydawnictwo Studio EMKA, 2013.
- Lessons from banking industry disruptors. Succeeding through the digital revolution*, Temenos, White Paper 2014.
- Lin M., Prabhala N.R., Viswanathan S., *Judging Borrowers By The Company They Keep: Social Networks and Adverse Selection in Online Peer-to-Peer Lending*, „Journal Management Science”, Vol. 59, Issue 1, 2013.
- Matarranz V., Scopa E., Vlaar R., *Retail Distribution 2015 – Full Digitalisation with a human touch*, EMEA Banking Practice, April 2012, http://www.mckinsey.com/client_service/marketing_and_sales/latest_thinking/retail_bank_distribution_2015
- Media społecznościowe 2014*, Raport Interaktywnie.com, 2014.
- NASA Big Data, http://semanticcommunity.info/Data_Science/NASA_Big_Data#What_is_Big_Data.3F
- OECD, *Participative web and user-created content: Web 2.0, wikis, and social networking*, Paris, DSTI/ICCP/IE(2006)7/FINAL, 2007, <http://www.oecd.org/internet/ieconomy/38393115.pdf>
- Power 100 Social Media Rankings for Banks*, 2014, <http://thefinancialbrand.com/42892/power-100-2014-q3-banks/>
- Przanowski K., *Credit scoring w erze Big-Data. Techniki modelowania z wykorzystaniem generatora losowych danych portfela Consumer Finance*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2014.
- PwC, *Retail Banking 2020, Evolution or Revolution?*, 2014, s. 15, http://www.pwc.es/es/publicaciones/financiero-seguros/assets/banca_retail_2020.pdf
- PwC, *Where have you been all my life? How the financial services industry can unlock the value in Big Data*, October 2013, http://www.pwc.com/en_US/us/financial-services/publications/viewpoints/assets/pwc-unlocking-big-data-value.pdf
- Quittner J., *Banks to Use Social Media Data For Loans And Pricing*, American Banker, December 2013, http://www.americanbanker.com/issues/177_18/movenbank-social-media-lending-decisions-brett-king-1046083-1.html
- Raman N.R.K., *Building a bank's brand equity through Social media*, An Oracle White Paper September 2009.
- Rok 2014 w Social Media – raport*, <http://nowymarketing.pl/a/3165,rok-2014-w-social-media-raport>
- Rusli E.M., *Bad Credit? Start Tweeting. Startups Are Rethinking How to Measure Creditworthiness Beyond FICO*, „The Wall Street Journal”, 2013, <http://www.wsj.com/articles/SB10001424127887324883604578396852612756398>
- Sinclair J.K., Clinton E., Vogus C.E., *Adoption of social networking sites: an exploratory adaptive structuration perspective for global organizations*, „Information Technology Management”, Vol. 12, 2011.
- Social Media at the Starting Blocks: A Look at Financial Institutions in Europe and the United States*, Oracle, White Paper February 2011.

Social Media 2014 Statistics, <http://blog.digitalinsights.in/social-media-users-2014-stats-numbers/05205287.html>

Stelzner M.A., *Social Media Examiner, 2014 Social Media Marketing Industry Report, How Marketers Are Using Social Media to Grow Their Businesses*, 2014, <http://www.socialmediaexaminer.com/SocialMediaMarketingIndustryReport2014.pdf>

The Statistics Portal, *Number of social network users worldwide from 2010 to 2018 (in billions)*, <http://www.statista.com/statistics/278414/number-of-worldwide-social-network-users>

Twitter Trends, Sotrender, listopad 2014.

Wei Y., Yildirim P., Bulte C., Dellarocas C., *Credit Scoring with Social Network Data*, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2475265> *structuration perspective for global organizations*, „Information Technology Management”, Vol. 12, 2011.

Wei Y., Yildirim P., Bulte C., Dellarocas C., *The Impact of Social Connections on Credit Scoring*, April 2014, http://som.yale.edu/sites/default/files/files/Socila%20Connections_Yildirim.pdf

World Bank, *Private Credit Bureau Coverage (% adults)*, <http://data.worldbank.org/indicator/IC.CRD.PRVT.ZS>

YouTubeTrends, Sotrender, październik 2014.

*Tomasz Lechowicz**

BANK OF ENGLAND A RYNEK NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH W LATACH 2001–2013

WSTĘP

Kryzys finansowy negatywnie wpłynął na gospodarkę realną Wielkiej Brytanii. Ograniczył możliwości konsumpcyjne gospodarstw domowych i możliwości inwestycyjne przedsiębiorstw, powodując spadek konsumpcji i inwestycji, które są istotnymi determinantami PKB. Kryzys gospodarczy spowodował, że w Wielkiej Brytanii uruchomiono działania interwencyjne rządu oraz Banku Centralnego w zakresie pomocy dla systemu bankowego. Program naprawczy w Wielkiej Brytanii kosztował setki miliardów dolarów. Konieczność sfinansowania tych działań pociągnęła za sobą wzrost długu publicznego. W związku z tym obsługa większego długu publicznego spowodowała zwiększenie obciążeń budżetowych na wiele lat. Wynikiem tej sytuacji jest również podwyższenie podatków, które w konsekwencji zmniejszyła dochód do dyspozycji gospodarstw domowych oraz ich zdolności konsumpcyjne i inwestycyjne.

Kryzys w Wielkiej Brytanii miał wiele przyczyn, z których najważniejsze to: rozluźnienie kryteriów oceny zdolności kredytowej, co spowodowało wzrost kredytów poniżej standardu (kredyty subprime) oraz wadliwy mechanizm sekurytyzacji należności kredytowych.

* Tomasz Lechowicz jest magistrem ekonomii, absolwentem Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Zajmuje się zagadnieniami badawczymi z finansowania nieruchomości w Wielkiej Brytanii.

Te nieprawidłowości na rynku kredytu hipotecznego nie miałyby takiego zasięgu, jaki wystąpił w rzeczywistości, gdyby nie polityka banków centralnych, która umożliwiła nadmierną ekspansję kredytu. Celem tego artykułu jest ukazanie wpływu polityki pieniężnej Banku Anglii na rynek nieruchomości latach 2001–2006, czyli przed kryzysem finansowym, oraz w latach 2007–2011, czyli po kryzysie finansowym. Zostaną tu przedstawione przyczyny oraz skutki bańki spekulacyjnej, która powstała w wyniku niewłaściwej polityki banku centralnego.

1. ANALIZA RYNKU NIERUCHOMOŚCI (PODAŻ, CENY, TRANSAKCJE)

Jednym z istotnych czynników, jaki wpływa na rynek nieruchomości, poza możliwościami finansowymi, jest podaż rynku, czyli liczba mieszkań zaoferowanych na rynku w danym czasie po danej cenie. W tabeli 1 została przedstawiona wielkość i dynamika podaży na rynku nieruchomości w Anglii, na podstawie dostępnych danych z Głównego Urzędu Statystycznego UK w latach 2001–2007.

Tabela 1. Wielkość i dynamika podaży na rynku mieszkaniowym w Anglii w latach 2001–2007 – przed kryzysem

Rok	Liczba rozpoczętych budów domów	Liczba domów gotowych	Podaż wszystkich mieszkań (liczba)	Dynamika podaży domów w stosunku rocznym w %
2001	140 490	133 260	132 000	–
2002	149 010	129 870	130 510	98,8
2003	153 070	137 740	143 680	110,1
2004	162 330	143 960	154 770	107,7
2005	174 310	155 890	169 450	109,9
2006	183 360	163 400	186 380	106,6
2007	170 320	167 680	198 770	104,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Table 118 Annual net additional dwellings, England and the regions, 2000-01 to 2010-11; <http://www.communities.gov.uk/housing/housingresearch/housingstatistics/housingstatisticsby/netsupplyhousing/livatablesnet> i Table 1a HOUSE BUILDING STARTS AND COMPLETIONS: ENGLAND <http://www.communities.gov.uk/publications/corporate/statistics/housebuildingq22012>

W 2002 r. liczba wszystkich mieszkań oddanych do użytku wynosiła 130 510 i była najniższa w badanym okresie, co w porównaniu do 2001 r. sugerowało spadek liczby mieszkań o 1,12%. Po tym czasie liczba mieszkań zaczęła systematycznie rosnąć. W 2007 r. wybudowano 198 770 mieszkań, czyli o 12 390 więcej niż w 2006 r., co stanowi 4,3% przyrost w stosunku rocznym. Przyrost wybudowanych nowych mieszkań w 2003 r. w stosunku do 2002 r. wyniósł 10,1%. Był to najlepszy rok, po którym następuje tendencja spadkowa. Jak wyglądała sytuacja w budownictwie mieszkań w poszczególnych regionach w Anglii? Najmniej mieszkań wybudowano w North East zarówno w 2001 r. jak i 2007 r. W 2007 r. najwięcej wybudowano w South East – 34 560. Liczba nowych mieszkań w Anglii w latach 2000–2007 wzrastała. Największy udział w podaży mieszkań obserwowano w South East (od 19,5% w 2001 r. do 17% w 2007 r.), który jest największym regionem w Anglii, mimo że liczba mieszkańców w tym regionie była jedną z niższych i wynosiła w 2001 r. 4 928 458 osób. Najmniejszą powierzchnią dysponuje Londyn, w którym w 2007 r. udział w podaży mieszkań wynosiła 14%. Londyn jest drugim co do wielkości regionem pod względem liczby mieszkańców.

Średnia cena nowych mieszkań w 2001 r. wynosiła ok. 143 tys. funtów, zaś inne mieszkania były tylko nieznacznie tańsze (tabela 2).

Tabela 2. Ceny nieruchomości na rynku pierwotnym i wtórnym w Anglii w latach 2001–2007 (w funtach)

Rok	Nowe mieszkania	Inne mieszkania	Wszystkie mieszkania	Kupujący pierwszy raz	Byli właściciele
2001	143 000	117 000	120 000	90 000	140 000
2002	169 000	134 000	137 000	111 000	149 000
2003	205 000	165 000	167 000	118 000	178 000
2004	222 000	189 000	192 000	140 000	203 000
2005	225 000	200 000	202 000	150 000	221 000
2006	228 000	213 000	214 000	154 000	248 000
2007	226 000	232 000	232 000	167 000	268 000

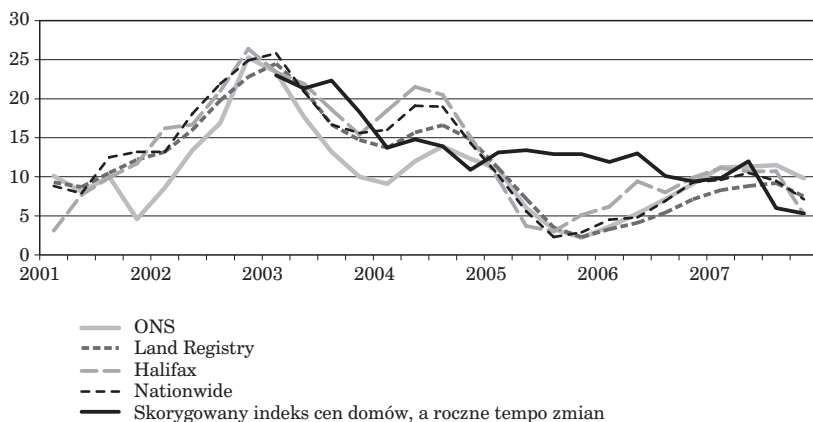
Źródło: House Price Index (HPI) Office for National Statistics: Newport, 2012.

Średnia cena mieszkania wynosiła 120 tys. £ w 2001 r., zaś w 2007 r. już 232 tys. £, czyli o 93% więcej niż w 2001 r. Ceny nowych mieszkań wzrosły w badanych latach aż o 58% (w 2007 r. w stosunku do 2001 r.). Kupujący pierwszy raz mogli kupić nieruchomość w 2001 r. za 90 tys. £, ale w 2007 r. musieli zapłacić już 167 tys. £, tj. o 86% więcej.

Najlepszym okresem na rynku nieruchomości w Wielkiej Brytanii był rok 2003. Roczny wzrost cen nieruchomości wyniósł ok. 26% w stosunku do roku poprzedniego. Do 2004 r., czyli w roku rozszerzenia Unii Europejskiej, ceny nieruchomości systematycznie rosły, według różnych wywiadów angielskich. Od 2005 r. odnotowano wyraźną tendencję spadkową, poniżej 14%. Sytuacja lekko poprawiła się w 2007 r., po czym w IV kwartale nastąpiło załamanie i spadek cen o 4,7 pkt proc. w stosunku do roku poprzedniego według Halifax. Skorygowany indeks cen domów najwyższy był w I kwartale 2003 r. i wynosił 23, po czym miał wyłącznie tendencję spadkową, by w I kwartale 2007 r. wynieść tylko 5,3 w stosunku do rocznego tempa zmian.

Roczny wzrost cen nieruchomości według szacunków ONS, Halifax, Nationwide i rejestru gruntów przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1. Roczny wzrost cen nieruchomości, porównanie ONS, rejestr gruntów, Halifax i szacunków Nationwide, Wielka Brytania w podziale na kwartały w latach 2001–2007 (w%)



Źródło: House Price Index (HPI), Office for National Statistics: Newport, 2012.

Warto poznać, jaką kaucję na zakup mieszkania musieli wpłacić nabywcy w badanym okresie (por. tabela 3). Była ona wysoka i wynosiła w 2007 r. ok. 32% wartości mieszkania, w porównaniu do 2000 r., kiedy wystarczyło wpłacić 25,8% wartości mieszkania, nastąpił zatem wzrost o 5,8 pkt. proc. Było to spowodowane kryzysem, a w związku z tym i zmianami, jakie banki powzięły wobec kredytobiorców.

Tabela 3. Kaucja jako procent ceny zakupu mieszkania w Wielkiej Brytanii w latach 2000–2007

Rok	Kaucja jako % ceny
2000	25,8
2001	27,3
2002	31,7
2003	32,7
2004	30,3
2005	28,9
2006	29,3
2007	31,6

Źródło: House Price Index (HPI), Office for National Statistics: Newport, 2012.

2. POLITYKA BANKU ANGLII (STOPY PROCENTOWE, PODAŻ PIENIĄDZA, KREDYT HIPOTECZNY)

Dynamiczny rozwój rynku nieruchomości w Wielkiej Brytanii możliwy był dzięki kilku czynnikom. Po pierwsze, w trakcie wielu lat wzrost Produktu Krajowego Brutto utrzymywał się na relatywnie wysokim poziomie, sięgającym w latach 2001–2006 około 2,5% rocznie. Po drugie, niska (nie przekraczająca 2%) inflacja oraz niskie stopy procentowe (do 4,5% przed 2007 rokiem) stwarzały korzystne warunki do rozwoju rynku nieruchomości i powstawania bańki spekulacyjnej na tym rynku.

W tabeli 4 zestawiono podstawowe wskaźniki charakteryzujące sytuację makroekonomiczną Wielkiej Brytanii w latach 2000–2006.

Stopa procentowa jest jedną z istotniejszych kategorii w gospodarce rynkowej. Pojęcie to jest najbardziej ogólne, jakie występuje w wycenie nieruchomości metodą dochodową. Na wstępie należy zaznaczyć, że nie ma formalnej różnicy pomiędzy stopą procentową a innymi, podobnymi pojęciami występującymi w wycenie, jak stopa dyskontowa czy stopa zwrotu. Stopa dyskontowa jest to stopa procentowa.

Wzrost stóp procentowych powoduje spadek wartości (ceny) inwestycji, a spadek stóp procentowych powoduje wzrost wartości (ceny) inwestycji. Ryzyko stopy procentowej może mieć zatem pozytywne lub negatywne skutki dla inwestora. Wycofanie kapitału hipotecznego występuje, gdy pożyczki na kredyty na mieszkania wzrastają szybciej niż inwestycje w zasobach mieszkaniowych. Inwestycje na rynku nieruchomości, w tym zakup nowych mieszkań oraz wydatki na ulepszenia, to droga do zwiększenia zasobów mieszkaniowych. Jeżeli wzrost zadłużenia jest większy niż inwestycje, wtedy fundusze są dostępne dla nie-mieszkaniowych zakupów, a kapitał hipoteczny jest wycofany.

Tabela 4. Wzrost gospodarczy, inflacja i bezrobocie w Wielkiej Brytanii w latach 2000–2006

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Wzrost PKB (w %)	3,8	2,1	1,6	2,2	3,1	1,8	2,6
Stopy procentowe*	6,0	4,0	4,0	3,75	4,75	4,5	5,0
Inflacja (HICP)	0,8	1,2	1,3	1,4	1,3	2,1	2,0
Stopa bezrobocia	5,4	5,0	5,1	5,0	4,7	5,2	5,5
Deficyt budżetowy	3,8	0,7	–1,7	–3,3	–3,2	–3,1	–3,2
Dług publiczny (w % PKB)	30,7	29,7	30,8	32,1	34	35,3	35,9

* dane na grudzień każdego roku

Źródło: ONS, opracowanie własne na podstawie: <http://www.ons.gov.uk/ons/publications/re-referen-ce-tables.html?edition=tcm%3A77-242396>; i <http://www.housepricecrash.co.uk/graphs-base-rate-uk.php>, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-17082007-AP/EN/2-17082007-AP-EN.PDF

W Wielkiej Brytanii, w której pomoc państwa dla budownictwa rozpoczął się w XIX w., faworyzowano uzyskiwanie mieszkań na własność – i budownictwo komunalne. W latach 80. ubiegłego wieku pod rządami konserwatystów rozpoczęto wyprzedaż komunalnych mieszkań, a budowę nowych mieszkań czynszowych podjęły Towarzystwa Budownictwa Społecznego (TBS).

Podstawową część nakładów (75%) niezbędnych do sfinansowania inwestycji TBS otrzymują z funduszy rządowych (budżetu) przez Korporację mieszkaniową¹. Nakłady brutto w TBS-ach w 2000 r. wynosiły 13 282 mln £, zaś w 2006 r. już 28 971 mln £. Oznacza to, że w ciągu tego okresu wartość nakładów zwiększyła się o 15 688 mln £, czyli o 118%. Łączna cena nabycia gruntu oraz amortyzacja rosły w badanych latach. Pożyczki dla samorządowców w przypadku inwestycji od 2003 r. miały tendencję spadkową aż do 2006 r., kiedy nastąpił wzrost do 47 124 zł, tj. około 13% do 2005 r.

W wyniku zmian na rynkach finansowych, w następstwie kryzysu z lat 2007 i 2008 zmieniły się sposoby finansowania budownictwa mieszkaniowego. Wiele z tych zmian jest trwałe. Kapitał własny nabywców domów stanowić ma większy odsetek wkładu własnego niż przed kryzysem².

W Wielkiej Brytanii w 2003 r. wydano na budowę mieszkań 3 485 mln £, i liczba ta rosła w latach kolejnych aż do 4 507 mln £ w 2006 r., co oznacza wzrost o 29%. Dochody zaś miały tendencję spadkową, z 3 622 mln £ w 2003 r. do 1 769 mln £ w 2006 r., czyli o 51%.

¹ M. Bryx, *Rynek nieruchomości, system i funkcjonowanie*, POLTEXT, Warszawa 2008, s. 264–265.

² D. Miles, *Speech, Mortgages, housing and monetary policy – what lies ahead?* Bank of England, York Racecourse 22 November 2011.

Tabela 5. Nakłady na budownictwo brutto w Wielkiej Brytanii w latach 2000–2006 (w mln £)

Nakłady	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nakłady brutto (łącznie cena nabycia gruntu)	13 283	17 308	20 125	21 079	25 644	27 929	28 971
Amortyzacja	–13 107	–13 571	–14 460	–14 942	–15 608	–16 436	–17 252
Inwestycje ogółem	5 125	11 902	13 804	15 623	20 574	23 257	25 750
Pożyczki dla samorządów	bd	47 239	47 093	44 640	41 468	42 103	47 124
z dochodów samorządowych w tys. £ – budownictwo mieszkaniowe	1 886 189	1 954 444	2 224 209	2 295 005	2 459 146	2 609 228	2 740 592
Na prace kapitałowe, budownictwo mieszkaniowe	255 189	300 054	284 418	261 715	241 107	382 697	454 838

Źródło: ONS, opracowanie własne na podstawie: <http://www.ons.gov.uk/ons/publications/re-referen-ce-tables.html?edition=tcn%3A77-242396>

Tabela 6. Wydatki na budowę mieszkań i dochody ze sprzedaży w Wielkiej Brytanii w latach 2003–2006 (w mln £)

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006
Wydatki	3 485	3 987	4 534	4 507
Dochody	3 622	3 193	2 179	1769

Źródło: jak w tabeli 5.

3. SKUTKI BAŃKI SPEKULACYJNEJ – LATA 2007–2013

3.1. Polityka Banku Anglii wobec stóp procentowych, podaży pieniądza na ratowanie banków

W 2007 r. oprocentowanie, po jakim brytyjskie banki pożyczają sobie pieniądze, było najwyższe od 1998 r. i wynosiło – 6,7975% (Stopa LIBOR), podczas gdy stopa procentowa banku Anglii wynosiła 5,75%. Bank Anglii, mimo wcześniejszej odmowy pomocy sektorowi bankowemu, zapowiedział 19 września 2007 r., że pożyczki instytucjom finansowym 10 mld funtów. W 2008 r. bank centralny Anglii zmniejszył stopy procentowe o 0,5 pkt. proc.³ Wystąpienie szefa Banku Anglii (Bank of

³ Kryzys rządzi już rok, [w:] <http://www.tvn24.pl/raporty/kryzys-rzadzi-juz-rok,233>

England) z dnia 21 października 2008 r. Mervyna Kinga wskazywało na początek recesji w gospodarce Wielkiej Brytanii⁴. Dlatego postanowiono obniżyć po raz kolejny stopy procentowe. 6 listopada 2008 r. Bank Anglii obniżył stopy procentowe o 1,5 punktu do 3% – najniższego poziomu od 1955 r. W 2009 r. Bank Anglii drastycznie zmniejszył stopy procentowe do 1%.

Trudna sytuacja, w jakiej znalazły się banki na całym świecie, w tym Bank Anglii, po upadku *Lehman Brothers* oraz nierzetelnie przedstawionej pomocy dla banków w USA sprawiła, że w warunkach presji inflacyjnej Bank zdecydował się na daleko idące redukcje stóp procentowych. 8 października 2008 r. obniżono stopy procentowe (*BoE Interest Rate*) o 0,5 pkt. proc. do poziomu 4,5%, a 6 listopada 2008 r. o kolejne 1,5 pkt proc., do poziomu 3%⁵.

Stopa procentowa w Wielkiej Brytanii 2013 r. zgłaszana była na poziomie 0,5%. W Wielkiej Brytanii Bank Anglii ma niezależność operacyjną. Decyzje dotyczące stóp procentowych są podejmowane przez Komitet Polityki Pieniężnej. Bank Anglii przyjmuje za oficjalną stopę procentową – stopę repo, którą stosuje do operacji otwartego rynku z grupą kontrahentów (banki, towarzystwa budowlane, firmy inwestycyjne). Bazowa stopa procentowa BoE jest utrzymywana na poziomie 0,5% od 2009 r. do 2013 r.

Dynamiczny wzrost stóp procentowych w latach 2007–2008 w stosunkowo krótkim okresie musiał spowodować wzrost kosztów obsługi kredytów zaciągniętych na zakup nieruchomości mieszkalnych.

Tuż po wprowadzeniu planu ratowania systemu finansowego w Stanach Zjednoczonych ogłoszono bail-out brytyjskiego systemu finansowego. Brytyjski plan ratunkowy został wyceniony na 697 mld USD. Zawarto w nim liczne działania interwencyjne mające na celu podtrzymanie płynności na rynku finansowym, m.in. wprowadzenie gwarancji zobowiązań banków, zmianę w polityce Banku Centralnego w kierunku cięć stóp procentowych, podwyższenia kwoty depozytów objętych gwarancjami skarbu państwa, dokapitalizowania banków (program *Bank Reconstruction Fund*) i ich nacjonalizacji.

Celem tej polityki było odblokowanie rynków międzybankowych i ustalenia nowych warunków finansowania. Bank Anglii rozszerzył swą zasadniczą działalność kredytową dla banków poprzez udzielanie pożyczek w dłuższym terminie, wprowadził szczególną procedurę płynności wymiany niepiśmnych, wysokiej jakości aktywów banków w zamian za bony skarbowe⁶. Rezerwa Federalna wprowadziła wiele instrumentów dla zapewnienia płynności.

⁴ Brown przyznaje: Wielkiej Brytanii grozi recesja, 22.10.2008, <http://www.tvn24.pl/biznes-gospodarka,6/brown-przyznaje-wielkiej-brytanii-grozi-recesja,74404.html>

⁵ W. Nawrot, *Globalny kryzys finansowy w XXI wieku. Przyczyny, przebieg, skutki, prognozy*. CeDeWu, Warszawa 2009, s. 133.

⁶ Zob. M.J. Roberts, *R&D Investment, Exporting and Productivity Dynamics*, „American Economic Review”, June 2011.

Bank Anglii rozpoczął zakup komercyjnych papierów wartościowych i obligacji korporacyjnych poprzez specjalnie utworzony Fundusz Zakupów Aktywów (Asset Purchase Facility). W maju 2010 r. Europejski Bank Centralny (EBC) dokonał zakupu obligacji rządowych w ramach programu *Securities Markets Programme* (SMP) w odpowiedzi na kryzys strefy euro⁷.

Pomoc Banku Anglii jest kontynuacją rozpoczętego w październiku 2009 r. programu wsparcia w czasie kryzysu. Wówczas banki otrzymały 37 miliardów funtów. Kilka tygodni później władze Banku Anglii przyznały, że nie miały możliwości powstrzymania kryzysu. Bank Anglii wezwał do opracowania nowych narzędzi, dzięki którym bank będzie mógł kontrolować sektor finansowy⁸.

3.2. Gospodarka Wielkiej Brytanii w okresie kryzysu

Kryzys mający miejsce w świecie w 2007 r., w tym w Wielkiej Brytanii, oceniony został jako jeden z najpoważniejszych od 60 lat. Kryzys w sferze realnej zaczął się nieco później, jego szczyt przypadł na rok 2009. W marcu 2009 r. zaobserwowano zjawisko deflacji w gospodarce brytyjskiej, po raz pierwszy od niemal pół wieku. Wskaźnik RPI⁹ spadł do wartości -0,4%. Gospodarka brytyjska w pierwszym kwartale 2009 r. skurczyła się o 1,8% w porównaniu z poprzednim kwartałem. Zarówno Bank Anglii, jak i rząd brytyjski prowadziły politykę antykryzysową od połowy 2008 r. W sytuacji najpierw kryzysu kredytowego, a następnie gospodarczego, podjęto kilka kroków. Otóż objęto programami ratunkowymi banki, rynek nieruchomości i kredytobiorców, a następnie skupiono się na impulsach fiskalnych i agresywnej polityce pieniężnej¹⁰.

Lata 2008–2009 to okres załamania się sektora kredytów hipotecznych. Zdaniem Izby Pożyczkodawców Hipotecznych (*Council of Mortgage Lenders*, CML), liczba zaciągniętych kredytów hipotecznych w 2008 r. spadła poniżej poziomu z 2003 r., a w 2009 r. była o 2,5 pkt. proc. niższa niż w 2007 r. PKB nominalne w latach 2001–2010 systematycznie wzrastał.

Aby przeciwdziałać skutkom globalnego kryzysu finansowego i ratować gospodarkę brytyjską przed recesją, zdecydowano z końcem 2008 r. o cięciach podatków od dochodów dla najniższej zarabiającej oraz o kolejnych cięciach stóp procento-

⁷ Quarterly Bulletin, 2012 Q1, Vol. 52, No. 1, Bank of England, s. 50–51.

⁸ Druga kropłówka dla brytyjskich banków, <http://www.tvn24.pl/biznes-gospodarka,6/druga-kroplowka-dla-brytyjskich-bankow,83016.html>

⁹ Inflacja RPI – *Retail Price Index*, czyli wskaźnik cen detalicznych obrazujący zmiany cen towarów nabywanych do konsumpcji w gospodarstwach domowych Wielkiej Brytanii, uwzględniający koszty spłaty długu hipotecznego i poziom cen nieruchomości.

¹⁰ M.M. Kowalska, *Polityka stabilizacyjna Wielkiej Brytanii w warunkach kryzysu i jej konsekwencje po roku 2012*, [w:] S. Antkiewicz, M. Pronobis (red.), *Gospodarka w warunkach kryzysu*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 131.

wych, z nadzieją, że Brytyjczycy przeznaczą to na wydatki konsumpcyjne. Zdecydowano także o podwyższeniu stopy opodatkowania dochodów osób, które zarabiają więcej niż 150 tys. £ rocznie do 45%, począwszy od nowej kadencji parlamentarnej. W dodatku rząd pod koniec listopada 2008 r. ogłosił tymczasowe obniżenie podatku od wartości dodanej (VAT) z 17,5% do 15%, do końca 2009 r.¹¹

3.3. Rynek mieszkaniowy a kredyty hipoteczne w Wielkiej Brytanii w latach 2007–2010

Kryzys finansowy zamienił się w głęboką recesję dla wielu krajów Europy. Początkowo w 2007 r. miał miejsce w Stanach Zjednoczonych, a następnie dotarł do Wielkiej Brytanii i prawie całej Europy¹². Według danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego, tylko pomiędzy 1975 r. a 1997 r. wystąpiły 54 duże kryzysy bankowe¹³.

Wskaźnik cen produkcji w budownictwie w Wielkiej Brytanii w latach 2001–2006 przedstawia tabela 7.

Tabela 7. Wskaźnik cen produkcji dla nowego budownictwa w Wielkiej Brytanii w latach 2007–2013 (2005=100)

Rok	Budynki publiczne	Budynki prywatne	Pokoje do wynajęcia publiczne	Budynki przemysłowe prywatne	Budynki handlowe prywatne	Budynki komunalne	Wszystkie nowe zabudowania
2007	113,7	108,4	110,5	108,4	109,4	115,4	109,9
2008	119,3	114,4	118,9	116,2	110,6	116,7	113,8
2009	117,8	115,6	116,7	109,0	107,2	112,6	111,8
2010	112,1	115,8	107,6	98,7	100,9	112,3	107,5
2011	111,3	114,5	105,5	99,5	101,4	114,3	105,2
2012	111,2	114,1	106,4	101,3	100,2	113,4	106,3
2013	110,9	117,3	107,7	103,7	100,9	117,1	109,0

Źródło: <http://www.bis.gov.uk/analysis/statistics/construction-statistics/prices-and-cost-indices>, Output Price Indices, June 2012, doc. excel

Wskaźnik cen produkcji dla nowego budownictwa systematycznie wzrastał do 2010 r., kiedy to odnotowano spadek w przypadku budynków handlowo-prywatnych i budynków publicznych o 5,7 pkt proc., a także w przypadku budynków

¹¹ W. Nawrot, *Globalny kryzys finansowy w XXI wieku...*, op. cit., s. 121.

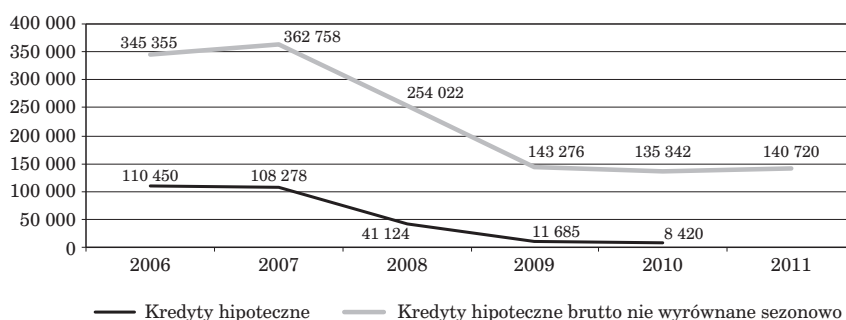
¹² W. Gądomski, *Chmury bardzo czarne*, „Manager” 2009, nr 1 (50), s. 55.

¹³ M. Jurek, *Lekarstwo na ekonomiczną depresję*, „Rynki Zagraniczne” 2008, nr 46–47 (7672), s. 21.

przemysłowo-prywatnych o 10,3 pkt proc., w przypadku budynków handlowo-prywatnych o 6,3 pkt proc. oraz w przypadku budynków komunalnych o 0,3 pkt proc. W przypadku wszystkich zabudowań nowych spadek w 2010 r. wyniósł 4,3 pkt proc. Tylko w przypadku budynków prywatnych odnotowano w 2010 r. w stosunku do roku poprzedniego wzrost o 0,2 pkt. proc.

Na rysunku 2 przedstawiono wartość kredytów hipotecznych w mln funtów w badanych latach.

Rysunek 2. Kredyty hipoteczne w Wielkiej Brytanii w latach 2006–2011 (mln £)



Źródło: Office for National Statistics Financial Statistics, Bank of England, <http://www.communities.gov.uk/housing/housingresearch/housingstatistics/housingstatisticsby/housingmarket/live-tables/mortgageadvancetables/> i http://www.lloydsbankinggroup.com/media1/economic_insight/halifax_house_price_index_page.asp

Wartość kredytów hipotecznych była najwyższa w 2006 r. i wynosiła 110 450 mln £ i drastycznie zaczęła spadać, by w 2010 r. osiągnąć wartość 8 420 mln £. Oznacza to, że wartość kredytów skurczyła się ponad 13-krotnie w badanym okresie. Z kolei wartość kredytów hipotecznych brutto nie wyrównanych sezonowo była najwyższa w 2007 r. i wynosiła 362 758 mln £, aby spać 2,5 razy do 2011 r.

Według Rady Kredytodawców Hipotecznych w maju 2012 r. wartość kredytów hipotecznych szacowana była na 12,2 mld £, co stanowi 24% wzrost w stosunku do 9,9 mld £ w kwietniu 2012 r. i 13% wzrost w stosunku do maja 2011 r. (10,8 mld £)¹⁴.

Wartość cen mieszkań na rynku w latach 2002–2008 uległa zwiększeniu. Mimo kryzysu w latach 2007–2008 ceny mieszkań wynosiły średnio 180 tys. funtów. Warto dodać, że cena w 2001 r. to średnio 88,5 tys. funtów. Nowe budynki są droższe niż starsze, ich cena w 2008 r. wynosiła 110 tys. funtów, czyli o 24% więcej niż cena ogólna na rynku mieszkaniowym. Sprzedaż nieruchomości na rynku brytyjskim

¹⁴ <http://www.cml.org.uk/cml/media/press/3247>

przedstawia tabela 12. Po kryzysie zmalała sprzedaż mieszkań na całym rynku nieruchomości. Najdotkliwiej odczuwany spadek odnotowano w Anglii w 2009 r., kiedy liczba sprzedanych mieszkań wyniosła 586,9 tys. w stosunku do 1 190,3 tys. w 2007 r., w którym wybuchł kryzys. Spadek ten wyniósł 102,8%. W 2010 r. odnotowano poprawę w stosunku do 2009 r. o 6,6% w Anglii. Najlepszym rokiem w ostatniej dekadzie okazał się rok 2002, kiedy to wartość sprzedanych mieszkań wyniosła 1 261 536. Podobnie sytuacja wyglądała w Londynie i Walii.

Tabela 8. Rynek mieszkaniowy – sprzedaż nieruchomości w Wielkiej Brytanii w latach 2007–2013 (wartość)

Rok	Anglia	Walia	Londyn
2007	1 190 311	57 461	163 514
2008	609 840	31 036	80 796
2009	586 894	28 791	74 977
2010	625 845	30 591	91 799
2011	630 452	31 251	92 140
2012	650 412	32 521	92 362
2013	640 321	33 250	93 412

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ewidencji gruntów.

Reasumując, zmiany jakie zaszły na rynku nieruchomości w badanym okresie, są zależne od ekonomicznej sytuacji kraju. W latach kryzysu następuje drastyczny spadek zarówno stóp procentowych jak i podaży mieszkań. Okres recesji odbił się na rynku mieszkaniowym również w Wielkiej Brytanii.

W 2007 r. rząd postawił sobie za cel zwiększenie podaży mieszkań do 240 000 dodatkowych domów rocznie do 2016 r. W ramach ogólnego celu podjęto zobowiązanie do budowy co najmniej 70 000 tanich mieszkań rocznie w latach 2010–2011, z czego 45 000 miały to być nowe socjalne domy na wynajem. W rzeczywistości początek kryzysu finansowego w 2007 r. spowodował, że wystąpiły trudności w realizacji tego celu. Mimo rosnącego popytu, spadek zaliczek hipotecznych oznacza, że prywatne budownictwo zmniejszyło podaż nowych mieszkań. Spadające ceny mieszkań w czasie recesji nie rozwiązały problemu przystępności, raczej spowodowały trudniejsze kryteria udzielania kredytów, zwłaszcza większe wymagania depozytowe. Cena domu w Wielkiej Brytanii w dalszym ciągu spada. Ceny domów w UK wzrosły o 1,11% w 2011 r., według Nationwide, jednakże po uwzględnieniu inflacji ceny nieruchomości faktycznie spadły o 0,45% w stosunku do ostatniego roku.

PODSUMOWANIE

W ciągu minionych ponad dziesięciu lat w brytyjskiej gospodarce udawało się znaleźć złoty środek, gdyż w zasadzie nie występowały bardziej wyraźne okresy przegrzania lub stagnacji gospodarki, z wyjątkiem 2009 r., kiedy to gospodarka wkroczyła w fazę recesji.

Ostatnia dekada była owocna w doświadczenia dla całej gospodarki brytyjskiej, która przeszła po fazie wzrostu gospodarczego w fazę recesji w latach 2007 i 2008, po czym sytuacja zaczęła lekko poprawiać się. PKB powoli rośnie. Według prognozy na lata 2012–2020 istnieje duże prawdopodobieństwo poprawy sytuacji na rynku nieruchomości oraz w całej gospodarce angielskiej, jednak przestrzega się przed ponowną bańką na rynku nieruchomości. Ważne, aby Bank Anglii trzymał pieczę nad udzielaniem nadmiernej liczby kredytów hipotecznych, co było przyczyną bańki spekulacyjnej, bowiem tani kredyt był katalizatorem boomu w nieruchomościach.

Polityka finansowa Banku Anglii ogranicza się do dwóch możliwych instrumentów: kredytu do określonego procentu wartości nieruchomości lub pożyczki do określonych dochodów pożyczkobiorcy. Dałoby to kontrolę nad rynkiem nieruchomości w razie nadmiernego wzrostu. W celu utrzymania niskiej inflacji (obecnie 2,8%, a planowany cel to 2,0%), a co za tym idzie zachowania wartości pieniądza, Bank Anglii ustalił stopy procentowe na poziomie 0,5% w 2009 r. do chwili obecnej, co przyczynia się do stabilności i poprawy systemu finansowego. Może to być jednak zbyt niski pułap dla utrzymania inflacji na poziomie 2%.

Słowa kluczowe: finanse, nieruchomości, Wielka Brytania, kredyt

Abstract

As a result of financial instability in the UK and a decrease in sales in the real estate market caused by the financial crisis of 2007, the Bank of England, together with the State Treasury began a program of bank funds under the name of Funding for Lending Scheme (FLS) intended mostly to strengthen the financial markets. The main objective of this operation was to increase the supply of money in the household sector. The Bank of England has taken action to increase the interest rates on bank deposits and bank operations made with deposit funds, and has also prepared new credit offers.

Keyword: finance, real estate, United Kingdom, credit

Bibliografia

- Bryx M., *Rynek nieruchomości, system i funkcjonowanie*, POLTEXT, Warszawa 2008.
- Döhle P., Hage S., *Tajemnica baniek spekulacyjnych*, „Manager Magazine” 2008.
- Gadomski W., *Chmury bardzo czarne*, „Manager” 2009, nr 1 (50).
- Jajuga K., Cegielski P., *Stopa dyskontowa w wycenie nieruchomości podejściem dochodowym, cz. I – stopa procentowa, stopa zwrotu, stopa dyskontowa – podstawy teoretyczne*, CH Beck, „Nieruchomości”, nr 9 [61], wrzesień 03.
- Jurek M., *Lekarstwo na ekonomiczną depresję*, „Rynki Zagraniczne” 2008, nr 46–47 (7672).
- Kindleberger Ch., *Szałeństwo, panika, krach*, WIG Press, Warszawa 1999.
- Kosiński A., *Sekurytyzacja aktywów na świecie i w Polsce*, Wyd. Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1997.
- Kowalska M.M., *Polityka stabilizacyjna Wielkiej Brytanii w warunkach kryzysu i jej konsekwencje po roku 2012*, [w:] S. Antkiewicz, M. Pronobis (red.), *Gospodarka w warunkach kryzysu*, CeDeWu, Warszawa 2009.
- Miles D., *Speech, Mortgages, housing and monetary policy – what lies ahead?* Bank of England, York Racecourse 22 November 2011.
- Nawrot W., *Globalny kryzys finansowy w XXI wieku. Przyczyny, przebieg, skutki, prognozy*, CeDeWu, Warszawa 2009.
- Quarterly Bulletin, 2012 Q1, Vol. 52, No. 1, Bank of England, s. 50–51.
- Ślawiński A., *Rynki finansowe*, PWE, Warszawa 2006.
- Shiller R.J., *Irrational Exuberance*, Princeton University Press, New Jersey 2001.

Strony internetowe

- Bank Światowy <http://data.worldbank.org/country/united-kingdom>
- Eurostat <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00115&plugin=1>
- Bank Anglii <http://www.bankofengland.co.uk/>
- Rada kredytodawców hipotecznych (CML), <http://www.cml.org.uk/cml/media/press/3247>
- Roberts M.J., *R&D Investment, Exporting and Productivity Dynamics*, „American Economic Review”, June 2011.
- Urząd Statystyczny Wielkiej Brytanii <http://www.statistics.gov.uk/hub/economy/prices-output-and-productivity/price-indices-and-inflation/index.html>
- <http://www.communities.gov.uk/housing/housingresearch/housingstatistics/housingstatisticsby/housingmarket/livetables/>
- <http://www.housepricecrash.co.uk/#statistics>
- http://www.lloydsbankinggroup.com/media1/economic_insight/halifax_house_price_index_page.asp
- <http://www.tradingeconomics.com/united-kingdom/interest-rate>
- <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/quarterlybulletin/qb1201.pdf>

<http://www.ons.gov.uk/ons/publications/re-reference-tables.html?edition=tc-m%3A77-242396>

<http://www.communities.gov.uk/publications/housing/housingstrategy2011>

Kryzys rządzi już rok, <http://www.tvn24.pl/raporty/kryzys-rzadzi-juz-rok,233>

Brown przyznaje: Wielkiej Brytanii grozi recesja, 22.10.2008, <http://www.tvn24.pl/biznes-gospodarka,6/brown-przyznaje-wielkiej-brytanii-grozi-recesja,74404.html>

Druga kropłówka dla brytyjskich banków, <http://www.tvn24.pl/biznes-gospodarka,6/dru-ga-kroplowka-dla-brytyjskich-bankow,83016.html>

<http://www.tradingeconomics.com/united-kingdom/inflation-cpi>

<http://www.tvn24.pl/biznes-gospodarka,6/niewypłacalny-jak-brytyjczyk,78467.html>

*Andrzej Michór**

UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE Z UBEZPIECZENIOWYM FUNDUSZEM KAPITAŁOWYM A OCHRONA KONSUMENTA

WSTĘP

Rynek finansowy stanowi jedną ze sfer gospodarki, które podlegają najbardziej dynamicznym zmianom. Spadek stóp procentowych w powiązaniu z kryzysem finansowym oraz ograniczeniem zaufania do instytucji finansowych spowodował wysyp ofert instrumentów inwestycyjnych o charakterze hybrydowym, które miały w założeniu łączyć wysokie zyski z powierzonych środków z bezpieczeństwem inwestowania.

Jednym z takich instrumentów, które w ostatnich latach zyskiwały na popularności, były umowy ubezpieczenia na życie związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Umowy te, chociaż przybrane w formę umów ubezpieczenia, w istocie mają charakter hybrydalny, łącząc elementy umowy ubezpieczenia na życie z – w istocie – funduszem inwestycyjnym zamkniętym. Taka forma inwestowania jest przy tym dozwolona w polskim porządku prawnym. Ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, wymienione

* Andrzej Michór jest doktorem, adiunktem w Pracowni Prawa Finansowego na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Opolskiego, sędzią Sądu Rejonowego dla Wrocławia-Krzyków. Specjalizuje się w zagadnieniach prawa rynków finansowych oraz odpowiedzialności administracyjnej, jest autorem ponad 70 publikacji, w tym autorem i współautorem komentarzy do ustawy o obrocie instrumentami finansowymi (Wolters Kluwer 2010 i 2015) oraz ustawy o funduszach inwestycyjnych (Wolters Kluwer 2014).

są w załączniku do ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej¹, dział I, grupa 3.

Z zawieraniem powyższych umów wiąże się jednak wiele wątpliwości. Problem jest na tyle ważki, że powstało nawet Stowarzyszenie Osób Poszkodowanych przez Instytucje Finansowe „Przywiązani do polisy” z siedzibą w Warszawie², przygotowywane są pozwy zbiorowe, zaś sądy załazy sprawy przeciwko towarzystwom ubezpieczeń na życie oferującym umowy ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym.

Konieczne jest zatem podjęcie niezwłocznych działań mających na celu uporządkowanie powyższego rynku. Obecnie toczą się prace nad wprowadzeniem przepisów, których założeniem jest likwidacja wysokich opłat manipulacyjnych, jak również wprowadzenie dodatkowego pakietu rozwiązań o charakterze prokonsumenckim, w tym rozwiązaniu kwestii odstępowania od zawieranej umowy³. Problem jest jednak o wiele bardziej złożony. Wątpliwości budzi już sam charakter umowy, obowiązki informacyjne ubezpieczyciela i związana z tym asymetria informacyjna, abuzywność klauzul umownych, jak również możliwość kwalifikowania umów jako zawartych pod wpływem błędu. Kwestią, która budzi najwięcej wątpliwości, jest wysokość opłat za odstąpienie od umowy ubezpieczenia, jak również wycena zainwestowanych środków. Wskazuje się także, że do kluczowych problemów w zakresie oferowania ubezpieczeń z UFK należy zjawisko *missellingu*, tj. oferowania zawarcia umowy niedostosowanej do potrzeb klientów⁴.

Powyższe zagrożenia i wątpliwości związane z konstrukcją umów ubezpieczenia z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, niestety zmaterializowały się w praktyce. Jest to widoczne zarówno w działaniach Rzecznika Ubezpieczonych (zob. Raport z 7 grudnia 2012 r., *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym*⁵), organów nadzoru, jak Prezes UOKiK czy KNF, jak i w orzecnictwie sądów powszechnych. Godzi się w szczególności wspomnieć o głośnych decyzjach Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 15 paź-

¹ Tekst jedn. z 2013 r., Dz. U. poz. 950 z późn. zm. – dalej u.dz.u.

² Zob. <http://www.przywiazanidopolisy.pl/>

³ Łatwiej będzie odstąpić od polisolokaty – rozmowa z Januszem Cichoniem – Biznes i Finanse <http://biznes.wm.pl/241537,Latwiej-bedzie-odstapic-od-polisolokaty-rozmowa-z-Januszem-Cichoniem.html#ixzz3S87YBrnO>.

⁴ W szczególności wskazuje się na oferowanie zawarcia umów związanych z wysokim stopniem ryzyka inwestycyjnego klientom nie mającym skłonności do ponoszenia takiego ryzyka; oferowanie zawarcia umów o skomplikowanej konstrukcji klientom mającym znikomą wiedzę na temat funkcjonowania rynku kapitałowego; oferowanie zawarcia umów długoterminowych osobom w podeszłym wieku. Zob. A. Jakubiak, *Wystąpienie otwierające konferencję*, [w:] *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – ich rola, wartość, dobre praktyki*, M. Szczepańska (red.), Wiadomości Ubezpieczeniowe. Wydanie specjalne, Warszawa 2013, s. 9.

⁵ http://rzu.gov.pl/pdf/Raport_UFK.pdf

dziennika 2014 r. (numery: RKT-61-42/13/SB⁶, RBG – 30/2014⁷, RKT-30/2014⁸) oraz z dnia 16 października 2014 r. (nr DDK-2/2014⁹), uznających za praktyki naruszające zbiorowe interesy konsumentów bezprawne działania czy to instytucji finansowych, czy „doradców finansowych”. Na uwagę zasługuje także uzasadnienie wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie z dnia 23.07.2014 r., XVII AmC 2/14.

Jak podniósł A. Chłopecki, „ubezpieczenie z UFK nie jest grą o sumie zerowej”, „jest produktem korzystnym dla obu stron umowy”, konieczne jest jednak odbudowanie zaufania konsumentów, jak również wyważenie interesów obu stron¹⁰.

1. CHARAKTER UMOWY

Umowy ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym są umowami o mieszanym charakterze, łączącymi w sobie elementy ubezpieczenia i inwestycji. Cel inwestycyjny przy tym dominuje. Istotą takiego ubezpieczenia jest bowiem inwestowanie w ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe środków powierzanych ubezpieczycielowi w formie składki ubezpieczeniowej przez ubezpieczającego. W orzecznictwie pojawił się pogląd, że formalnie jednak co do zasady umowa ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym jest umową ubezpieczenia, wynika to bowiem z bardzo szerokiej definicji takiej umowy zawartej w art. 805 k.c. Inherentną cechą umowy ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym jest wyraźne wyodrębnienie ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego oraz jego odrębne administrowanie¹¹. Tymczasem w piśmiennictwie podnosi się, że obecna pojemna formuła art. 805 k.c. powoduje, że przestaje ona pełnić funkcję typologiczną, czyli wyróżniającą umowę ubezpieczenia od innych umów. Przedmiotowa umowa ma cechy umowy ubezpieczenia oraz cechy umowy o inwestowanie powierzonych środków na rachunek i ryzyko ubezpieczającego lub ubezpieczonego, a w konsekwencji odpowiada znanej od dawna polskiej doktrynie prawa zobowiązań umownych koncepcji umowy mieszanej, której charakter prawny jest z natury „mieszany”¹². Nie sposób nie zgodzić się z A. Chłopeckim, że podstawowym celem tych umów nie jest ubezpieczenie określonego

⁶ http://www.uokik.gov.pl/decyzje_prezesa_uokik3.php

⁷ *Ibidem.*

⁸ *Ibidem.*

⁹ *Ibidem.*

¹⁰ A. Chłopecki, *Wprowadzenie*, [w:] *Ubezpieczenia na życie...*, *op. cit.*, s. 5.

¹¹ Zob. uzasadnienie wyroku SO w Warszawie z dnia 15.06.2012 r., sygn. akt XVII AmC 3734/11 oraz uzasadnienie wyroku SO w Warszawie z dnia 23.07.2014 r., XVII AmC 2/14.

¹² M. Romanowski, *Umowa ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym w świetle przepisów Kodeksu cywilnego i projektowanych w tym zakresie zmian*, [w:] *Ubezpieczenia na życie...*, *op. cit.*, s. 16.

rodzaju ryzyk osobowych lub majątkowych, lecz lokowanie powierzonych środków i osiąganie zysku z tego lokowania. Nadto umowa ubezpieczenia jako taka jest tylko środkiem technicznym i prawnym osiągnięcia odmiennych niż ubezpieczenie celów ekonomicznych. W szczególności wypłata środków i osiągniętych zysków nie jest uzależniona od wypadku ubezpieczeniowego, zaś wycofanie powierzonego kapitału i osiągniętych zysków jest bowiem, co do zasady, zależne od woli powierzającego¹³. Tymczasem świadczeniem ubezpieczyciela jest ponoszenie ryzyka, a cechą umowy ubezpieczenia jej losowość. W konsekwencji powyższe umowy w ogóle nie są umowami ubezpieczenia, lecz swoistymi umowami nienazwanymi¹⁴.

Nie może to pozostać bez wpływu na ocenę tych umów, w tym obowiązków stron oraz pośredników ubezpieczeniowych. Charakterystyczne dla tego typu umów jest także to, że najczęściej zawierane są z ubezpieczycielem przez podmiot trzeci, który jest ubezpieczającym działającym na cudzy rachunek (często tzw. „doradców finansowych” nie mających statutu doradcy inwestycyjnego określonego w art. 125 i n. ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi¹⁵), zaś inwestor jest jedynie osobą ubezpieczoną. Taka konstrukcja, w istocie z wykorzystaniem mechanizmu z art. 808 k.c., może powodować pewne problemy w dochodzeniu swoich praw przez uprawnionych powołujących się na wady oświadczeń woli, bądź niedozwolone praktyki rynkowe.

Przyczyny korzystania z takiej formy inwestowania są złożone. Od strony inwestora za wykorzystaniem formy umowy ubezpieczenia przemawiają względy podatkowe. Nie bez znaczenia okazuje się także oferowana przez ubezpieczycieli gwarancja ochrony kapitału, chociaż ta, po lekturze regulaminu umowy, niekiedy bywa dość problematyczna. W końcu często banki sprzedają produkt w postaci umowy ubezpieczenia z funduszem kapitałowym wraz z kredytem hipotecznym,

¹³ A. Chłopecki, *Wykorzystanie konstrukcji umowy ubezpieczenia na rynku finansowym a problem tzw. obejścia prawa*, PPH 2013, nr 2, s. 4 i n.

¹⁴ *Ibidem*; M. Szczepańska, *Ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym*, Warszawa 2011, s. 33 i n. A. Chłopecki trafnie wskazuje, że składka (...) jest, co do zasady, lokatą „ubezpieczonego”, która po odjęciu kosztów ubezpieczyciela i przy uwzględnieniu zysków lub strat z dokonywanych inwestycji w całości powraca do ubezpieczonego (...) jej wysokość nie jest również w żadnej mierze uzależniona od prawdopodobieństwa zaistnienia wypadku ubezpieczeniowego” bowiem „takiego wypadku po prostu nie ma, tj. nie ma on znaczenia dla konstrukcji umowy. Nie jest bowiem wypadkiem ubezpieczeniowym dożycie określonego wieku czy po prostu oświadczenie woli ubezpieczonego. Tym bardziej wpływ terminu, na który lokata została dokonana. Chociaż – na marginesie – może być oczywiście takim zdarzeniem śmierć ubezpieczonego lub niedożycie przez niego określonego wieku. Należy podkreślić, że w tym zakresie (np. śmierć w wypadku lub w wyniku nagłej choroby) niektóre z konstrukcji powyżej opisanych mogą zawierać i czasem zawierają określoną ochronę ubezpieczeniową spełniającą warunki opisane powyżej. Zauważyć jednak należy, że element ubezpieczeniowy, jeżeli występuje, jest marginalny, czasami stanowiąc pewnego rodzaju pretekst dla nazywania przedmiotowych umów umowami ubezpieczenia. Zob. także M. Romanowski, *Umowa ubezpieczenia...*, op. cit., s. 11 i n.

¹⁵ Tekst jedn. z 2014 r. Dz. U. poz. 94 z późn. zm. – dalej u.o.i.f.

uzależniając uzyskanie korzystniejszych warunków spłaty kredytu od nabycia produktu ubezpieczeniowego (ewentualnie zawarcia teoretycznie droższej umowy ubezpieczenia na życie).

Niestety skorzystanie z formy umowy ubezpieczenia to także zagrożenie dla konsumenta takiej usługi finansowej. Nabywając klasyczny instrument finansowy taki jak akcja, obligacja, certyfikat inwestycyjny bądź jednostka uczestnictwa w funduszu inwestycyjnym otwartym, inwestor korzysta z całej palety środków ochronnych określonych w ustawie o obrocie instrumentami finansowymi, ustawie z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych¹⁶, bądź ustawie z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych¹⁷.

Bezpośrednim skutkiem skorzystania z formy umowy ubezpieczenia z funduszem kapitałowym jest zatem, jak już podniesiono, niezastosowanie reżimu wskazanych wyżej ustaw w ich ochronnych aspektach, związanych z procedurami badania i zatwierdzania prospektów emisyjnych, obowiązkami informacyjnymi, jak również obowiązkami sprawozdawczymi. Nie sposób nadto nie wskazać na odmienności w zakresie sankcji administracyjnych i administracyjno-prawnych środków zabezpieczających, które także mają walor ochronny w stosunku do inwestorów. W odniesieniu do obowiązków informacyjnych w szczególności należy zwrócić uwagę na kwestie związane z obowiązkami informacyjnymi funduszu, upublicznieniem prospektu informacyjnego lub memorandum informacyjnego, badaniem profilu klienta, stanowiących m.in. implementację dyrektywy MiFID I – dyrektywy 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady 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/EWG¹⁸. Zapewnienie inwestorowi należytej informacji o produkcie inwestycyjnym stanowi jeden z kluczowych elementów rzetelnego funkcjonowania rynków finansowych¹⁹, przyczyniających się do zmniejszenia asymetrii informacji oraz wynikających z tego zjawiska negatywnych konsekwencji dla podejmowania optymalnych decyzji inwestycyjnych²⁰. Uzyskanie rzetelnych

¹⁶ Tekst jedn. z 2013 r. Dz. U. poz. 1382 – dalej u.o.p.

¹⁷ Tekst jedn. 2014 r. poz. 157 z późn. zm. – dalej u.f.i.

¹⁸ Dz.Urz. UE Seria L, Nr 145, s. 1 z późn. zm.

¹⁹ Zob. E. Rutkowska-Tomaszewska, *Obowiązki informacyjne firm inwestycyjnych świadczących usługi w ramach działalności maklerskiej wobec klientów detalicznych*, [w:] *Regulacja MiFID – skutki prawne dla funkcjonowania rynku finansowego*, E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), Wrocław 2014, s. 75 i n.

²⁰ W sprawie asymetrii informacji zob. A. Jurkowska-Zeidler, *Bezpieczeństwo rynku finansowego w świetle prawa Unii Europejskiej*, Warszawa 2008, s. 172 i n.

informacji sprzyja także budowaniu zaufania klientów do instytucji finansowych, stanowiąc jeden z elementów stabilności systemu finansowego państwa²¹.

Na obowiązki informacyjne względem inwestorów nakłada się nadto reżim informacyjny związany z nadzorem wykonywanym przez KNF²². Podkreślić należy, że ochrona inwestora na rynkach finansowych stale się zwiększa. 15.05.2014 r. Parlament Europejski i Rada przyjęły pakiet nowych przepisów normujących rynki instrumentów finansowych UE, stanowiących kolejny etap integracji rynków finansowych UE, określanych łącznie jako MiFID II – nową dyrektywę MiFID II (dyrektywa 2014/65/UE w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę 2011/61/UE (wersja przekształcona)²³, oraz rozporządzenie MiFIR (rozporządzenie 600/2014 w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniające rozporządzenie (EU) nr 648/2012)²⁴. W stosunku do regulacji MiFID I do głównych założeń nowych przepisów należy m.in. zwiększenie przejrzystości systemu finansowego oraz ustanowienie jednolitego wzorca ochrony inwestora²⁵. Unijny normodawca kładzie zatem szczególny nacisk na zapewnienie jasnych i przejrzystych „reguł gry”, udostępnienie pełnych, rzetelnych i zrozumiałych informacji inwestorowi, jak również ochronę konsumenta jako strony umowy na rynku finansowym. Ma to szczególne znaczenie z uwagi na fakt, że usługi na rynku finansowym charakteryzują się wyraźnie zwiększonym w porównaniu z innymi ryzykiem ekonomicznym i zagrożeniami naruszania interesów klientów będących nieprofesjonalnymi uczestnikami rynku²⁶.

2. REGULACJE USTAWY O DZIAŁALNOŚCI UBEZPIECZENIOWEJ

Ustawodawca zawarł w ustawie o działalności ubezpieczeniowej wiele przepisów regulujących działalność zakładów ubezpieczeń, polegającą na oferowaniu umów ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Można je podzielić na dwie grupy. Do pierwszej należą przepisy określające wymogi formalne,

²¹ T. Nieborak, [w:] *Ustawa o funduszach inwestycyjnych. Komentarz*, R. Mroczkowski (red.), Warszawa 2014, s. 780.

²² Szerzej zob. A. Michór, *Obowiązki informacyjne firm inwestycyjnych wobec organu nadzoru*, [w:] *Regulacja MiFID...*, op. cit., s. 43 i n.

²³ Dz.Urz. UE Seria L Nr 173, s. 349.

²⁴ *Ibidem*, s. 84.

²⁵ Szerzej zob. M. Pacak, *MiFID II, a MiFID – czy zmiany coś zmieniają*, [w:] *Nowe koncepcje i regulacje nadzoru finansowego*, pod red. W. Rogowskiego, Kraków–Warszawa 2014, s. 263 i n.; A. Michór, *MiFID II w systemie regulacji rynków finansowych*, [w:] *Perspektywy i wyzwania integracji europejskiej*, K. Opolski i J. Górski (red.), NBP, Warszawa 2014, s. 355 i n.

²⁶ Por. E. Rutkowska-Tomaszewska, *Manipulowanie informacją w zakresie odpłatności za usługi bankowe i prawne mechanizmy przeciwdziałania tym nadużyciom*, [w:] *Nowe koncepcje...*, op. cit., s. 297 i n.

jakie musi spełnić zakład ubezpieczeń oferujący omawiane instrumenty. Do drugiej należy zaliczyć regulacje o charakterze publicznoprawnym, określające procedurę udzielenia zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej, jak również zasady sprawowania nadzoru nad zakładem ubezpieczeń.

Przede wszystkim należy odwołać się do unormowania art. 13 ust. 1 u.d.z.u., który reguluje także umowy ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Stosownie do tej regulacji zakład ubezpieczeń jest obowiązany do zawarcia w umowie ubezpieczenia definicji poszczególnych świadczeń; wysokości składek odpowiadających poszczególnym świadczeniom podstawowym i dodatkowym; zasad ustalania świadczeń należnych z tytułu umowy, w szczególności sposobu kalkulacji i przyznawania premii, rabatów i udziału w zyskach ubezpieczonego, określenia stopy technicznej, wskazania wartości wykupu oraz wysokości sumy ubezpieczenia w przypadku zmiany umowy ubezpieczenia na bezskładkową, o ile są one gwarantowane, określenia kosztów oraz innych obciążeń pobieranych przez zakład ubezpieczeń przy wypłacie świadczeń; opisu tych czynników w metodach kalkulacji rezerw techniczno-ubezpieczeniowych, które mogą mieć wpływ na zmianę wysokości świadczenia zakładu ubezpieczeń; wskazania przepisów regulujących opodatkowanie świadczeń zakładu ubezpieczeń. W konsekwencji większość z tych informacji, ze względu na to, że z reguły są one ustalane jednolicie dla danego produktu ubezpieczeniowego, jest umieszczana w ogólnych warunkach ubezpieczenia, które ubezpieczyciel winien doręczyć ubezpieczającemu przed zawarciem umowy ubezpieczenia. W istocie jedynie wysokość składki jest określona w polisie ubezpieczeniowej lub w innym dokumencie ubezpieczenia, ze względu na ich indywidualny charakter²⁷.

Istotną rolę dla określenia treści stosunku prawnego łączącego zakład ubezpieczeń z konsumentem odgrywa art. 13 ust. 4 u.d.z.u., zgodnie z którym w zakresie ubezpieczeń na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, o których mowa w dziale I grupa 3 załącznika do ustawy²⁸, zakład ubezpieczeń jest obowiązany do określenia lub zawarcia w umowie ubezpieczenia: wykazu oferowanych ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych; zasad ustalania wartości świadczeń oraz wartości wykupu ubezpieczenia, w tym również zasad umarzania jednostek ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego i terminów ich zamiany na środki pieniężne i wypłaty świadczenia; regulaminu lokowania środków ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego obejmującego w szczególności charakterystykę aktywów wchodzących w skład tego funduszu, kryteria doboru aktywów

²⁷ Zob. M. Szczepańska, *Zakres obowiązku informacyjnego ubezpieczyciela w ubezpieczeniach na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym i produktach strukturyzowanych w formie umowy ubezpieczenia* [w:] *Ubezpieczenia na życie...*, op. cit., s. 43.

²⁸ Załącznik ten stanowi podział ryzyka według działów, grup i rodzajów ubezpieczeń. Dział I to ubezpieczenia na życie, zaś grupa 3 to: ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym.

oraz zasady ich dywersyfikacji i inne ograniczenia inwestycyjne; zasad i terminów wyceny jednostek ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego; zasad ustalania wysokości kosztów oraz wszelkich innych obciążeń potrącanych ze składek ubezpieczeniowych lub z ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego; zasad alokacji składek ubezpieczeniowych w jednostki ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego, w szczególności w zakresie określonym w art. 13 ust. 4 pkt 4 i 5, oraz terminu zamiany składek na jednostki tego funduszu. Stosownie do art. 13 ust. 5 u.d.z.u. w zakresie powyższych umów ubezpieczenia zakład ubezpieczeń jest obowiązany do dokonywania wyceny jednostek ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego nie rzadziej niż raz w miesiącu. Zobowiązany jest nadto do ogłaszania, nie rzadziej niż raz w roku, w dzienniku o zasięgu ogólnopolskim, wartości jednostki ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego ustalonej w miesiącu poprzedzającym miesiąc, w którym jest dokonywane ogłoszenie. W końcu ustawodawca nałożył na zakład ubezpieczeń obowiązek sporządzania i publikowania rocznych i półrocznych sprawozdań ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego. W art. 13 ust. 6 u.d.z.u. umocowano ministra właściwego do spraw instytucji finansowych do określenia, w drodze rozporządzenia, zakresu sprawozdań, o których mowa w art. 13 ust. 5 pkt 3 u.d.z.u., a także formy, sposobu sporządzania oraz terminu i sposobu publikacji tych sprawozdań, uwzględniając konieczność właściwego i pełnego poinformowania ubezpieczających, ubezpieczonych, uposażonych lub uprawnionych z umów ubezpieczenia, o ubezpieczeniowym funduszu kapitałowym. W wykonaniu powyższego Minister Finansów 23 maja 2011 r. wydał rozporządzenie w sprawie rocznych i półrocznych sprawozdań ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego²⁹.

Kontrola ogólnych warunków ubezpieczenia ryzyk wykonywana jest przez KNF na etapie udzielania zezwolenia na wykonywanie działalności ubezpieczeniowej dla krajowego zakładu ubezpieczeń w trybie art. 92 u.d.z.u. Do wniosku o udzielenie zezwolenia należy bowiem dołączyć projekty ogólnych warunków ubezpieczenia ryzyk, w zakresie których ma być wydane zezwolenie (art. 92 ust. 3 pkt 2 u.d.z.u.). Nadto ustawodawca w przypadku wniosku o wydanie zezwolenia na wykonywanie działalności ubezpieczeniowej w zakresie działu I grupa 3 załącznika do ustawy nałożył na towarzystwo obowiązek dołączenia do wniosku oświadczenia doradcy inwestycyjnego o wyrażeniu zgody na zatrudnienie (art. 92 ust. 3 pkt 21 u.d.z.u.). Samo zezwolenie na wykonywanie działalności ubezpieczeniowej jest wydawane w zakresie jednej lub więcej grup ubezpieczeń, o których mowa w załączniku do ustawy (art. 94 u.d.z.u.). Zakład ubezpieczeń może być kontrolowany przez KNF w toku wykonywania działalności zarówno pod względem prawidłowości jego funkcjonowania, jak i jego stanu majątkowego. W ramach takiej kontroli organ nadzoru może przeprowadzić także kontrolę działalności i stanu majątkowego podmiotów, które wykonują czynności ubezpieczeniowe w imieniu i na rzecz zakładu ubezpieczeń

²⁹ Dz.U. Nr 115, poz. 666.

w zakresie tych czynności (art. 208 ust. 1–2 u.d.z.u.). Konsekwencją wykonywania przez zakład działalności z naruszeniem prawa, statutu, planu działalności lub niezapewniania zdolności krajowego zakładu ubezpieczeń do wykonywania zobowiązań jest natomiast możliwość cofnięcia zezwolenia przez KNF (art. 101 ust. 1 pkt 2 u.d.z.u.), bądź zastosowanie sankcji pieniężnych (art. 212 u.d.z.u.). Już obecnie możliwa jest zatem ingerencja KNF w przypadku naruszania przez zakład ubezpieczeń obowiązujących regulacji prawnych. Nie zmienia to jednak faktu, że niezbędne jest zwiększanie zakresu reglamentacji przedmiotowych umów ubezpieczenia, nie tylko w odniesieniu do wysokości opłat za odstąpienie do umowy czy okresu odstąpienia od umowy, ale także obowiązków informacyjnych. Konieczna jest aktywniejsza rola KNF oraz wprowadzenie w odniesieniu do przedmiotowych umów odpowiednika prospektu informacyjnego, bądź memorandum informacyjnego w funduszach inwestycyjnych, jak również wprowadzenie obowiązku jego zatwierdzenia przez KNF.

Odnosząc powyższe do problematyki ochrony konsumenta usług finansowych, szczególną uwagę należy zwrócić na obowiązki informacyjne zakładu ubezpieczeń. Inwestor/ubezpieczony, podejmując decyzję o zawarciu umowy ubezpieczenia, bądź o przystąpieniu do ubezpieczenia oferowanego przez pośrednika/ubezpieczającego, powinien dysponować wiedzą, która umożliwi mu podjęcie racjonalnej decyzji. Konieczne jest zatem poinformowanie go o zasadach polityki inwestycyjnej, która powinna być określona w regulaminie lokowania środków ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego. Regulamin taki nie może przy tym być lakoniczny. Musi obejmować w szczególności charakterystykę aktywów wchodzących w skład tego funduszu, kryteria doboru aktywów oraz zasady ich dywersyfikacji i inne ograniczenia inwestycyjne. Wymogu takiego ewidentnie nie spełnia odesłanie w regulaminie do innego dokumentu, bądź, co się zdarza, lakoniczne wskazanie, że środki będą inwestowane np. w określone obligacje bądź certyfikaty inwestycyjne innych podmiotów zajmujących się zarządzaniem aktywami. Inwestowanie takie jest oczywiście dopuszczalne, ale wówczas konieczne jest określenie polityki inwestycyjnej podmiotu, w którego instrumenty finansowe będą inwestowane środki zakładu ubezpieczeń powierzone przez klientów. Ci bowiem często nie będą w stanie nawet ustalić, czy ich środki inwestowane będą na rynku akcji, w obligacje (jakie – przedsiębiorstw, skarbowych czy też komunalnych?), instrumenty pochodne (jakiego typu – warranty, *swapy*, opcje, *futures*, umowy *forward*?), z jakim geograficznie rynkiem finansowym te instrumenty będą związane (strefa Euro, USA, BRIC, inne?), na jakim typie rynku dokonywana jest inwestycja (rynek regulowany, MTF?). Już to wpływa w sposób znaczący na bezpieczeństwo inwestycji oraz prawdopodobieństwo osiągnięcia z niej zysków³⁰.

³⁰ W sprawie zakresu reglamentacji obrotu wpływającej na bezpieczeństwo inwestycji zob. A. Zalcewicz, *Ramy prawne świadczenia usług inwestycyjnych w UE w świetle postanowień MiFID i projektowanych zmian legislacyjnych*, [w:] *Regulacja MiFID – skutki prawne dla funkcjonowania rynku finansowego*, E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), Wrocław 2014, s. 135 i n.

Wskazane wyżej wadliwe ustawowe uregulowanie obowiązków informacyjnych stanowi pokłosie uznawania przedmiotowych umów za umowy ubezpieczenia, w których nacisk kładzie się na problemy związane z wypłatą świadczenia, podczas gdy składka jest własnością ubezpieczyciela. Z tych względów ustawodawca nie uznał za konieczne nałożenie na ubezpieczyciela obowiązku udzielania szczegółowych informacji o prowadzonej polityce inwestycyjnej na poziomie poszczególnych rodzajów lub umów ubezpieczenia. W konsekwencji brak przedmiotowego obowiązku informacyjnego zagwarantowanego na poziomie ustawowym nie zapewnia klientom ubezpieczycieli informacji niezbędnych ze względu na rodzaj produktu, który nabyli. Tymczasem brzmienie tego przepisu pozwala ubezpieczycielowi w sposób uznaniowy kształtować zakres informacji dotyczący rodzajów aktywów oraz prowadzonej polityki inwestycyjnej w odniesieniu do środków wpłaconych przez ubezpieczających³¹, czego nie sposób ocenić pozytywnie.

Nawet owe wymogi informacyjne, dość skromne w porównaniu choćby z regulacjami art. 229 u.f.i., są przy tym dość często obchodzone, a w konsekwencji dochodzi do łamania praw inwestorów, za takich bowiem należy uznać ubezpieczonych. W odniesieniu do funduszy inwestycyjnych wskazuje się, że transparentność działalności funduszu inwestycyjnego stanowi jedną z gwarancji bezpieczeństwa obrotu i ochrony interesów uczestników funduszu. Transparentność ta nastąpi jedynie wówczas, gdy informacje dotyczące funduszu inwestycyjnego albo zbiorczego portfela papierów wartościowych publikowane przez towarzystwo, w tym informacje reklamowe, będą rzetelne i nie będą wprowadzać w błąd. W szczególności należy wyraźnie określać charakter informacji i dokonać jasnego rozdziału między informacjami reklamowymi a informacjami obowiązkowo ujawnianymi inwestorom, takimi jak prospekt informacyjny, skrót prospektu czy sprawozdania roczne i półroczne³². Co więcej, niezależnie od powyższego, w piśmiennictwie zwraca się uwagę na różnice w zakresie obowiązków informacyjnych występujące między poszczególnymi rodzajami funduszy, zwłaszcza na dysproporcję w zakresie obowiązków informacyjnych funduszy otwartych i pozostałych rodzajów funduszy wynika z poddania regulacji dyrektywy UCITS wyłącznie tych pierwszych³³. Wypada zauważyć, że Komisja Nadzoru Finansowego dnia 3 lipca 2007 r. podjęła uchwałę w sprawie komunikatu KNF odnośnie do przekazu reklamowego dotyczącego funduszy inwestycyjnych³⁴. Na uwagę zasługuje także *Kodeks dobrych obyczajów przy*

³¹ M. Szczepańska, *Zakres obowiązku informacyjnego...*, op. cit., s. 43–44.

³² Zob. A. Michór, [w:] *Ustawa o funduszach inwestycyjnych. Komentarz*, R. Mroczkowski (red.), Warszawa 2014, s. 845.

³³ R. Mroczkowski, *Nadzór nad funduszami inwestycyjnymi*, Warszawa 2011, s. 346.

³⁴ http://www.knf.gov.pl/dane_wspolne/Serwis_konsumenta/uchwaly/index.html. Uchwała formuluje zasady ogólne takiego przekazu, odnosi się do jego formy, zasad prezentacji informacji finansowych dotyczących funduszu, zasady przedstawiania informacji dotyczących funduszu inwestycyjnego w reklamie porównawczej oraz zasady reklamy funduszu inwestycyjnego z wy-

*prezentacji wyników oraz klasyfikacji funduszy inwestycyjnych STFI w Polsce*³⁵. Pewne działania mające na celu ochronę konsumentów na rynku przedmiotowych umów już podjęto, o czym szerzej w dalszej części opracowania, jednak, jak się wydaje, są one niewystarczające.

Należy podkreślić, że kiedy porównamy istotę owych umów z produktami oferowanymi przez fundusze inwestycyjne, to różnica między nimi sprowadza się często do określenia mechanizmu odstąpienia od umowy – w przypadku funduszy inwestycyjnych otwartych brak takich ograniczeń, a koszty są minimalne, w odniesieniu do funduszy zamkniętych – istnieje możliwość zbycia papieru wartościowego jakim jest certyfikat inwestycyjny na wolnym rynku³⁶, zaś w omawianych umowach ubezpieczenia zazwyczaj istnieje możliwość odstąpienia od umowy, z zastrzeżeniem wszakże bardzo wysokich opłat likwidacyjnych, sięgających w pierwszych latach nawet 80% zainwestowanego kapitału³⁷. Kolejna różnica to wskazany wyżej zakres obowiązków informacyjnych. Umowy ubezpieczenia zazwyczaj oferują „100% ochronę kapitału”, która jednak bywa sformułowana w sposób pozostawiający wiele do życzenia. Dochodzi zatem do „ubrania” inwestycji w fundusz inwestycyjny o charakterze zbliżonym do funduszu zamkniętego w umowę ubezpieczenia, bez zachowania wszakże właściwego reżimu ochronnego. Kiedy powiążemy to z faktem, że owe umowy ubezpieczenia oferowane są w większości przypadków nie przez zakłady ubezpieczeń, ale przez instytucje takie jak banki czy „doradcy finansowi”, zazwyczaj działające w grupach kapitałowych z owymi zakładami ubezpieczeń, bądź powiązane z nimi osobowo lub kapitałowo, to praktyki takie budzą poważne wątpliwości, szkodząc nadto wizerunkowi sektora finansowego w Polsce.

3. PROBLEM DZIAŁANIA POŚREDNIKÓW UBEZPIECZENIOWYCH

Odnosząc powyższe do procesu oferowania instrumentów finansowych przez pośredników należy podkreślić, że w procesie oferowania certyfikatów bądź jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych szczególne obowiązki nałożone zostały na dystrybutorów owych certyfikatów bądź jednostek. Niejednokrotnie zdarzało się

dzielonymi subfunduszami. Uchwała, chociaż nie ma charakter niewiążący, wywiera istotny wpływ na funkcjonowanie funduszy inwestycyjnych, stanowiąc jasny komunikat KNF skierowany do uczestników obrotu na rynku finansowym, będzie swego rodzaju urzędową interpretacją pojęcia rzetelnego przekazu reklamowego. Zob. A. Michór, *Ustawa...*, *op. cit.*, s. 846.

³⁵ Dostępny na stronie <http://www.izfa.pl/pl/index.php?id=10103>.

³⁶ Certyfikaty w funduszu inwestycyjnym zamkniętym, stosownie do art. 117 ust. 1 u.f.i., mogą być przedmiotem oferty publicznej lub dopuszczenia do obrotu na rynku regulowanym, lub wprowadzenia do alternatywnego systemu obrotu, jeżeli statut funduszu inwestycyjnego tak stanowi.

³⁷ Tak wysokie opłaty stanowią w istocie przenoszenie na klienta ryzyka poniesienia przez zakład ubezpieczeń wysokich kosztów akwizycji, co stanowić może niedozwolone klauzule umowne. Zob. A. Jakubiak, *Wystąpienie...*, *op. cit.*, s. 10.

bowiem, że rekomendowali oni nieodpowiednie dla klientów instrumenty³⁸. Tymczasem zgodnie z art. 13 ust. 3b u.dz.u. w przypadku umów ubezpieczenia na rzecz osoby trzeciej, w szczególności ubezpieczeń grupowych, ubezpieczający obowiązany jest do przekazania ubezpieczonemu informacji określonych w art. 13 ust. 2–3a. Umowa ubezpieczenia określa sposób przekazywania informacji, o których mowa w ust. 2–3a, przy czym informacje te powinny być przekazane ubezpieczonemu: przed wyrażeniem przez ubezpieczającego zgody na zmianę warunków umowy lub prawa właściwego dla umowy ubezpieczenia – w przypadku informacji, o których mowa w art. 13 ust. 2; niezwłocznie po przekazaniu informacji ubezpieczającemu przez zakład ubezpieczeń – w przypadku informacji, o których mowa w art. 13 ust. 3 i 3a. W piśmiennictwie zauważa się, że powyższe normy określające informacje, których zobowiązany jest udzielać ubezpieczyciel, ograniczają się jedynie do wybranych, wąsko zdefiniowanych aspektów umowy. Ustawodawca jedynie umożliwił ubezpieczonemu wystąpienie o dodatkowe informacje³⁹. Stosownie bowiem do art. 13 ust. 3c u.dz.u. w przypadku grupowych umów ubezpieczenia, o którym mowa w dziale I załącznika do ustawy, zakład ubezpieczeń, na żądanie ubezpieczonego, jest obowiązany do przekazania informacji określonych w ust. 2–3a.

Asymetria w uzyskiwaniu informacji oraz ochronie inwestora jest szczególnie jaskrawo widoczna w przypadku oferowania usług przez podmioty określające się jako „doradcy finansowi”. W polskim systemie prawnym występuje bowiem zawód objęty reglamentacją – „doradca inwestycyjny”. Zgodnie z art. 125 ust. 1 u.o.i.f. przez wykonywanie zawodu maklera papierów wartościowych, lub doradcy inwestycyjnego, rozumie się wykonywanie funkcji w organach zarządzających lub nadzorczych firmy inwestycyjnej, bądź wykonywanie lub nadzorowanie wykonywania: czynności stanowiących działalność maklerską, związanych z rynkiem finansowym czynności niestanowiących działalności maklerskiej, innych czynności związanych z obsługą klientów lub dostępem do rachunków prowadzonych dla klientów – w ramach pozostawania tej osoby w stosunku pracy, zlecenia lub w innym stosunku prawnym o podobnym charakterze z firmą inwestycyjną. W myśl art. 126 u.o.i.f. makler i doradca, wykonując zawód, są obowiązani działać zgodnie z przepisami prawa i zasadami uczciwego obrotu oraz mieć na względzie słusze interesy klientów. Tytuły zawodowe „makler papierów wartościowych” i „doradca inwestycyjny” podlegają ochronie prawnej. Prawo wykonywania zawodu maklera lub doradcy przysługuje osobom, które są wpisane na listę maklerów lub na listę doradców, o ile prawo to nie zostało zawieszone zgodnie z przepisem art. 130 ust. 1 u.o.i.f. Konsekwencją wpisu na listę jest podleganie nadzorowi KNF oraz możliwość stosowania

³⁸ Zob. R. Mroczkowski, *Działalność w zakresie dystrybucji jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych w świetle przepisów prawa polskiego i dyrektywy MiFID*, [w:] *Regulacja MiFID...*, op. cit., s. 59 i n.

³⁹ M. Szczepańska, *Zakres obowiązku informacyjnego...*, op. cit., s. 45.

w stosunku do tych osób przez organ nadzoru wielu sankcji administracyjnych, w tym skreślenia z listy i nałożenia kar pieniężnych⁴⁰.

Tymczasem konsumenci nie rozróżniają „doradcy inwestycyjnego”, który ma działać na ich rzecz, zgodnie z zasadami etyki i rzetelności zawodowej, pod nadzorem KNF, od „doradców finansowych”, którzy takiej reglamentacji nie mają, a w istocie są pośrednikami finansowymi utrzymującymi się z prowizji otrzymywanych od instytucji finansowych od sprzedaży klientom produktów finansowych. Na problem ten zwróciła uwagę Komisja Nadzoru Finansowego, która w komunikacie z dnia 27 lutego 2012 r. wskazała, że: *nie istnieje państwowa licencja doradcy finansowego. W szczególności KNF nie organizuje egzaminów czy szkoleń na doradcę finansowego ani nie wydaje certyfikatów potwierdzających wiedzę i kompetencje doradcy finansowego. Z formalnego punktu widzenia doradca jest pośrednikiem między klientem a podmiotem finansowym, np. bankiem udzielającym kredytu. (...) Fakt niepobierania opłaty bezpośrednio od klienta przez doradcę finansowego nie oznacza, że rzeczywiście usługa ta jest bezpłatna, bo doradca jest wynagradzany przez instytucję finansową z opłaty pobieranej przez instytucję od klienta. (...) Doradcy finansowego nie należy mylić z takimi zawodami wymagającymi licencji KNF jak doradca inwestycyjny, makler papierów wartościowych czy broker ubezpieczeniowy*⁴¹.

Jak trafnie wskazał Prezes UOKiK w cytowanej decyzji z dnia 15.10.2014 r., Nr RKT-29/2014, RKT-61-42/13/SB, konsumenci w taki sam sposób postrzegają funkcję pełnioną zarówno przez podmioty licencjonowane, jak i doradców finansowych w trakcie oferowania im usług finansowych. Konsumenci oczekują takiej samej odpowiedzialności za przekazywane informacje, rady. Tym samym przedsiębiorcy pełniący funkcję doradców w zakresie sposobu dysponowania ograniczonymi środkami pieniężnymi przez konsumentów odgrywają szczególną rolę w obrocie gospodarczym. W konsekwencji działają oni nie tylko na własny rachunek, ale dodatkowo muszą wypełniać powierzone im zadania w zakresie doradzania co do podejmowanych decyzji, które pozwolą na ochronę ograniczonych środków pieniężnych najsłabszych uczestników rynku, którymi są konsumenci. Co ważne, istotna jest również rola ubezpieczającego. W ocenie konsumentów może to gwarantować posiadanie przez sprzedawców bardzo dobrej i szczegółowej wiedzy o oferowanych produktach, co powinno się przełożyć na jakość informacji udzielanych konsumentom. W pełni należy się zgodzić z Prezes UOKiK, że chociaż „doradca finansowy” nie ma statusu doradcy inwestycyjnego, bądź firmy inwestycyjnej, to jednak nale-

⁴⁰ Zob. art. 130 u.o.i.f. Szerzej zob. D. Opalska, [w:] *Prawo rynku kapitałowego*, (red.) M. Wierzbowski, L. Sobolewski i P. Wajda, Warszawa 2014, komentarz do art. 130 u.o.i.f.; A. Michór, *Komentarz do niektórych przepisów ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowym*, Lex 2010/el., komentarz do art. 130.

⁴¹ http://www.knf.gov.pl/o_nas/komunikaty/Komunikat_w_sprawie_doradcow_f finansowych.html.

ży od niego wymagać obiektywizmu, należytej staranności oraz rzetelności w zakresie formułowania przekazu informacyjnego w odniesieniu do usług produktów finansowych znajdujących się w ofercie danej instytucji finansowej⁴². Zgodzić się zatem należy z tym, że konsument nie mający specjalistycznej wiedzy w zakresie uprawnień przysługujących poszczególnym przedsiębiorcom świadczącym usługi na rynku finansowym, nie musi rozróżniać zarówno ich kompetencji, jak i umocowania w przepisach prawa, czy też ich odpowiedzialności za udzielane doradztwo. Dla konsumenta różnica pomiędzy określeniami „inwestycyjny” oraz „finansowy” jest niezauważalna (zob. cytowana decyzja Prezes UOKiK).

Problem współpracy bankowo-ubezpieczeniowej został dostrzeżony także przez KNF, która zasadniczo pozytywnie oceniając zjawisko dystrybucji ubezpieczeń poprzez banki (*bancassurance*), dzięki któremu dochodzi do upowszechniania oferty produktów bankowych i ubezpieczeniowych, a także zwiększenia jej różnorodności, zwróciła wszakże uwagę na dość istotne zagrożenia związane z tym procesem. W stanowisku z 21.02.2012 r.⁴³ KNF z niepokojem zauważyła, że: *w praktyce obrotu zdarza się, że bank występuje jako stroną umowy ubezpieczenia (ubezpieczający), i jednocześnie pobiera od zakładu ubezpieczeń prowizję, tak jak pośrednik ubezpieczeniowy. Podkreślenia wymaga tu zagadnienie konfliktu interesów: bank jako ubezpieczający jest stroną umowy o świadczenie usługi ubezpieczeniowej i reprezentując ubezpieczonych kredytobiorców, powinien być zainteresowany (podobnie jak kredytobiorca) w ustanowieniu realnej i korzystnej ochrony ubezpieczeniowej, gdyż jest jej – jako wierzyciel kredytobiorcy – beneficjentem. Jednocześnie – otrzymując od zakładu ubezpieczeń prowizję z tytułu pozyskania nowych ubezpieczonych – bank działa w interesie ubezpieczyciela, zwiększając przypis składki ubezpieczeniowej. Jest to szczególnie niepokojące w wypadku powiązań kapitałowych pomiędzy bankiem a ubezpieczycielem. KNF dalej zarzuciła, że: zdarzają się przypadki, w których prowizja banków wynosi kilkadziesiąt procent. Tego typu działania stoją w rażącej sprzeczności z koniecznością budowania zaufania klientów do rynku finansowego, odbiegając w szczególności od wysokości prowizji zwykle pobieranych przez pośredników ubezpieczeniowych i mogą sugerować, że celem oferowania ubezpieczeń w ramach bancassurance jest przede wszystkim generowanie przychodów dla banków, a nie zapewnianie użytecznej i cenowo dostępnej ochrony ubezpieczeniowej. W końcu w stanowisku z 21.02.2012 r. KNF napiętnowała praktyki, w których: bank warunkuje udzielenie kredytu od zawarcia przez klienta umowy ubezpieczenia tego kredytu, ze wskazanym zakładem ubezpieczeń (albo przystąpienia w charakterze ubezpieczonego do umowy ubezpieczenia zawartej przez bank), a nawet zawarcia umowy*

⁴² Zob. stanowisko KNF w sprawie świadczenia przez firmy inwestycyjne usług doradztwa inwestycyjnego. UKNF, Warszawa, dnia 27 marca 2012 r., http://www.knf.gov.pl/Images/Swiadczenie_przez_firmy_%20inwestycyjne_uslug_doradztwa_inwestycyjnego_tcm75-29884.pdf

⁴³ http://www.knf.gov.pl/Images/bancassurance_banki_zu_tcm75-29294.pdf

w konkretnym wariancie. Klient, któremu zależy na zawarciu umowy kredytu, często zmuszony jest skorzystać z ochrony ubezpieczeniowej niedopasowanej do swoich potrzeb albo nie ma możliwości z ubezpieczenia w analogicznym zakresie ochrony oferowanego przez innego ubezpieczyciela po konkurencyjnej składce. Na uwagę zasługuje także stanowisko KNF z 26.09.2012 r. w sprawie praktyk sprzedażowych związanych z oferowaniem produktów inwestycyjnych, skierowane do podmiotów z rynku bankowego i ubezpieczeniowego⁴⁴ oraz stanowisko KNF z 30.09.2013 r. w sprawie Rekomendacji dobrych praktyk informacyjnych dotyczących ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi⁴⁵.

KNF 24.06.2014 r. wydała Rekomendację U skierowaną do banków, a dotyczącą dobrych praktyk w zakresie *bancassurance*⁴⁶. Jednym z istotniejszych elementów Rekomendacji są regulacje dotyczące relacji banków z klientami (rekomendacje 9–20). W szczególności bank powinien prowadzić rzetelną politykę informacyjną oraz zapewnić, że dystrybucja produktów ubezpieczeniowych w ramach *bancassurance* nie będzie generować ryzyka oferowania produktów niedostosowanych do potrzeb klientów (rekomendacja 9). Bank powinien przedstawić klientowi informacje o oferowanych przez siebie produktach ubezpieczeniowych towarzyszących oferowanemu produktowi bankowemu, w celu umożliwienia klientowi wyboru produktu ubezpieczeniowego (rekomendacja 12). Bank nie powinien odmawiać zaakceptowania jako zabezpieczenia ekspozycji kredytowej ochrony ubezpieczeniowej udzielanej na podstawie umowy ubezpieczenia zawartej przez klienta. Bank nie może narzucać wymogu przystąpienia przez klienta do umowy ubezpieczenia grupowego, w której bank występuje jako ubezpieczający. Bank nie powinien akceptować ochrony ubezpieczeniowej, która nie spełnia wymaganego przez bank zakresu ochrony (rekomendacja 14). Co istotne, bank powinien umożliwić klientowi zapoznanie się z postanowieniami umownymi w zakresie stanowiącym o jego prawach i obowiązkach, przed zawarciem umowy ubezpieczenia przez klienta (pośrednictwo) lub przed wyrażeniem zgody przez klienta na finansowanie składki ubezpieczeniowej (umowa ubezpieczenia na cudzy rachunek). Bank powinien przedstawić klientowi adekwatne i kompletne informacje o produkcie ubezpieczeniowym, w szczególności w zakresie rodzajów ryzyka objętych umową ubezpieczenia warunków ochrony ubezpieczeniowej i wyłączeń z jej zakresu, możliwych przyczyn odmowy wypłaty świadczenia oraz zasad dotyczących finansowania ochrony ubezpieczeniowej (rekomendacja 15). Celem wyeliminowania dwuznacznego statusu banku zastrzeżono, że bank będący

⁴⁴ http://www.knf.gov.pl/Images/praktyki_sprzedazowe_26_09_2012_tcm75-31955.pdf

⁴⁵ http://www.knf.gov.pl/Images/Stowisko_UKNF_ws_rekomendacji_dobrych_praktyk_informacyjnych_tcm75-35832.pdf. Szerzej zob. E. Rutkowska-Tomaszewska, *Ewolucja zadań Komisji Nadzoru Finansowego w zakresie ochrony klienta usług finansowych w świetle ostatnich zmian legislacyjnych*, [w:] *XXV lat przeobrażeń w prawie finansowym i prawie podatkowym – ocena dokonań i wnioski na przyszłość*, Z. Ofiarski (red.), Szczecin 2014, s. 835 i n.

⁴⁶ http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_U_tcm75-38338.pdf

ubezpieczającym może otrzymywać od klienta wyłącznie zwrot kosztów związanych z zawarciem i obsługą umowy ubezpieczenia (rekomendacja 17), zaś wynagrodzenie banku z tytułu oferowania produktów ubezpieczeniowych powinno być ustalane przy uwzględnieniu wysokości ponoszonych przez bank kosztów (rekomendacja 18). Co wymaga podkreślenia, bank powinien jednoznacznie wskazywać klientowi, czy występuje w roli pośrednika ubezpieczeniowego, czy ubezpieczającego (rekomendacja 19). Bank powinien dochować należytej staranności w zakresie postanowień umowy zawieranej z zakładem ubezpieczeń (rekomendacja 20). Rekomendację należy ocenić pozytywnie. W szczególności zasadne było sprecyzowanie statusu banku oraz ograniczenie wysokości jego wynagrodzenia. Wypada mieć nadzieję, że Rekomendacja pozwoli wyeliminować choćby część patologii, które pojawiły się na polskim rynku finansowym.

Komisja Nadzoru Finansowego dnia 24.06.2014 r. sporządziła nadto Wytyczne dla zakładów ubezpieczeń dotyczące dystrybucji ubezpieczeń⁴⁷. Stanowią one załącznik do uchwały KNF nr 184/2014⁴⁸ i uzupełniają Rekomendację U, w szczególności w zakresie polityki informacyjnej zakładów ubezpieczeń w relacjach z ich klientami w zakresie polityki informacyjnej. KNF w powyższych wytycznych wskazała, że: *dążąc do wprowadzenia dobrych praktyk w zakresie bancassurance, należy dostrzec potrzebę ujednolicenia standardów w zakresie prowadzenia działalności ubezpieczeniowej, niezależnie od kanału (sposobu) dystrybucji ubezpieczeń. Takie rozwiązanie zapewni, że sytuacja klientów zakładów ubezpieczeń nie będzie istotnie zróżnicowana w zależności od kanału (sposobu) dystrybucji ubezpieczeń. Jednocześnie, ujednolicenie standardów w zakresie dystrybucji ubezpieczeń oraz zagadnień związanych z dystrybucją ubezpieczeń, w tym zakresu uprawnień klientów w różnych kanałach dystrybucji ubezpieczeń, powinno zminimalizować ryzyko ograniczenia konkurencyjności poszczególnych uczestników rynku ze względu na wymagania wynikające z dobrych praktyk wskazanych przez organ nadzoru. KNF trafnie wskazała, że: zgodnie z przepisem art. 18 ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym⁴⁹, jednym z podstawowych zadań zakładów ubezpieczeń w obszarze dystrybucji ubezpieczeń pozostaje nadzór nad działalnością agentów ubezpieczeniowych, wykonujących działalność na rzecz tych zakładów ubezpieczeń. Prawidłowa realizacja obowiązków zakładów ubezpieczeń w tym obszarze powinna przyczynić się do zwiększenia poziomu zaufania klientów do zakładów ubezpieczeń i całego rynku finansowego. W Wytycznych założono m.in., że zakład ubezpieczeń powinien prowadzić działalność w sposób nie powodujący wystąpienia konfliktu interesów po stronie podmiotów odpowiedzialnych za dystrybucję ubezpieczeń, w szczególności konfliktu interesów polegającego na jednoczesnym, w tym faktycz-*

⁴⁷ http://www.knf.gov.pl/Images/Wytyczne_dystrybucja_ubezpieczen_24-06-14_tcm75-38337.pdf

⁴⁸ Dz.Urz. KNF poz. 13.

⁴⁹ Dz. U. Nr 124, poz. 1154 z późn. zm.

nym, występowaniu jako ubezpieczający i pośrednik ubezpieczeniowy (Wytyczna II.5). Zakład ubezpieczeń nie powinien nadto wypłacać ubezpieczającemu wynagrodzenia (Wytyczna I.6)⁵⁰. W wytycznej III.7 wskazano, że zakład ubezpieczeń powinien prowadzić w relacjach z klientami rzetelną politykę informacyjną⁵¹. Stosownie do Wytycznej III.9 w przypadku umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek zakład ubezpieczeń powinien umożliwić klientowi, na jego żądanie, zapoznanie się z postanowieniami umownymi w zakresie stanowiącym o prawach i obowiązkach klienta przed wyrażeniem zgody przez klienta na finansowanie składki ubezpieczeniowej. Zakład ubezpieczeń powinien przedstawić klientowi, na jego żądanie,

⁵⁰ Wytyczna ta zakłada, że zakład ubezpieczeń nie powinien wypłacać wynagrodzenia podmiotom odpowiedzialnym za dystrybucję ubezpieczeń innym niż pośrednicy ubezpieczeniowi oraz inaczej niż na zasadach określonych w przepisach prawa regulujących wykonywanie działalności w zakresie pośrednictwa ubezpieczeniowego (6.1.). Zakład ubezpieczeń nie powinien wypłacać ubezpieczającemu ekwiwalentu, w szczególności pieniężnego, za czynności związane z obsługą umowy ubezpieczenia (6.2).

⁵¹ Wedle Wytycznej III.7.2. przekazywane klientowi materiały informacyjne powinny być sformułowane w sposób jednoznaczny, rzetelny i nie budzący wątpliwości interpretacyjnych oraz nie mogą zawierać informacji wprowadzających w błąd. Zakres przekazywanych informacji powinien w szczególności uwzględniać istnienie możliwych wyłączeń i ograniczeń umownych dotyczących wysokości świadczenia i sposobu jego ustalania, karencji itd. W przypadku ubezpieczeń o charakterze inwestycyjnym, niezależnie od wskazania na możliwe zyski, przekazywane informacje powinny w sposób wyczerpujący obejmować kwestie ryzyka związanego z inwestowaniem oraz opłat, do ponoszenia których może być obowiązany ubezpieczony. W myśl Wytycznej III.7.3. zakład ubezpieczeń powinien zapewnić klientowi dostęp do materiałów informacyjnych w formie papierowej, elektronicznej lub w inny uzgodniony z nim sposób, w tym do postanowień zawartej umowy ubezpieczenia w zakresie praw i obowiązków klienta. Stosownie do Wytycznej III.7.4. zakład ubezpieczeń powinien posiadać procedury postępowania, zapobiegające oferowaniu produktów ubezpieczeniowo-inwestycyjnych niedostosowanych do charakterystyki indywidualnych potrzeb i możliwości klientów (*misselling*), obejmujące zarówno proces sprzedaży, jak i działania marketingowe. KNF w Wytycznej III.7.5. zwrócił uwagę na konieczność posiadania osoby uczestniczącej w procesie dystrybucji ubezpieczeń oraz osoby wykonującej czynności związane z obsługą umowy ubezpieczenia, wystarczającej wiedzy z zakresu problematyki rynku finansowego i specyfiki danego ubezpieczenia. Powinno to nastąpić przez umożliwienie udziału w regularnych szkoleniach osobom uczestniczącym w procesie dystrybucji ubezpieczeń, w tym w szczególności w zakresie nowych produktów, jak również weryfikowanie poziomu wiedzy osób uczestniczących w procesie dystrybucji ubezpieczeń na podstawie analizy zgłaszanych skarg i wniosków klientów. Na szczególną uwagę zasługuje Wytyczna III.7.6. Zakłada ona, że zakład ubezpieczeń w zakresie ubezpieczeń o charakterze inwestycyjnym, powinien opracować materiał informacyjny – tzw. kartę produktu. Karta produktu nie stanowi przy tym integralnej części umowy. Zakład ubezpieczeń może opracować kartę produktu wspólnie z podmiotem bezpośrednio oferującym ubezpieczenia klientom. Karta produktu powinna zawierać co najmniej informacje, o których mowa w Wytycznej 9.4., oraz cel, jaki ma pełnić dany produkt, jego charakterystykę, wyjaśnienie mechanizmu funkcjonowania oferowanego produktu jego funkcji i zastosowania. Co istotne, karta produktu powinna dodatkowo zawierać informację o ryzyku inwestycyjnym i o możliwości poniesienia straty. Informacje zawarte w karcie produktu nie mogą wprowadzać konsumenta w błąd, np. poprzez reklamę manipulującą informacjami na temat danego produktu finansowego lub zamieszczenie ulotki informacyjnej pomijającej jego istotne cechy.

adekwatne i kompletne informacje dotyczące umowy ubezpieczenia, w szczególności w zakresie rodzajów ryzyka objętych umową ubezpieczenia, warunków ochrony ubezpieczeniowej i wyłączeń z jej zakresu, zasad dotyczących finansowania ochrony ubezpieczeniowej oraz możliwych przyczyn odmowy wypłaty świadczenia. Wedle Wytycznej III.10 wynagrodzenie agenta ubezpieczeniowego z tytułu oferowania produktów ubezpieczeniowych powinno być ustalane przy uwzględnieniu ponoszonych przez niego kosztów. Zgodnie z Wytyczną III.11 zakład ubezpieczeń powinien dochować należytej staranności w zakresie postanowień umowy ubezpieczenia.

4. SAMOREGULACJA

Podkreślić należy, że sam sektor ubezpieczeniowy dostrzegł niebezpieczeństwo płynące z wadliwego oferowania przedmiotowych produktów. 14.04.2014 r. zarząd Polskiej Izby Ubezpieczeń przyjął *Rekomendację dobrych praktyk informacyjnych dotyczących ubezpieczeń na życie związanych z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi*⁵², stanowiącą wyraz samoregulacji. Przystąpienie do Rekomendacji opiera się na zasadzie dobrowolności. Jej celem jest upowszechnienie dobrych praktyk w zakresie przejrzystego informowania Klientów o ubezpieczeniu na życie związanym z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym przez określenie zaleceń dotyczących standardowej Karty Produktu, stanowiącej dodatkową informację dostarczaną Klientowi przed zawarciem Ubezpieczenia lub przystąpieniem do Ubezpieczenia Grupowego. Celem opracowania standardowej Karty Produktu jest także zapewnienie Klientowi porównywalnej informacji o ubezpieczeniach oferowanych przez różnych Ubezpieczycieli⁵³. Rekomendacja odnosi się także do kwestii opłat, nie narzucając jednak ich wysokości. *Rekomendacja dobrych praktyk* PIU jest jednak dość lakoniczna i chociaż stanowi krok w dobrą stronę, nie rozwiązuje jednak wszystkich nabrzmiałych problemów. Zdecydowanie większe znaczenie należy przypisać Rekomendacji U wydanej przez KNF, tak z uwagi na jej zakres, jak i autorytet Komisji.

⁵² https://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/UFK/REKOMENDACJA_UFK.pdf

⁵³ Zgodnie z § 4 ust. 1–2 Rekomendacji przed zawarciem Ubezpieczenia lub przystąpieniem do Ubezpieczenia Grupowego Klientowi doręczana jest Karta Produktu. Informacje zawarte w Karcie Produktu powinny odnosić się do wariantu Ubezpieczenia wybranego przez Klienta. Informacje przekazywane Klientowi w Karcie Produktu powinny być napisane językiem jasnym i zrozumiałym dla Klienta, niewprowadzającym w błąd oraz powinny być przekazywane w sposób niebudzący wątpliwości przeciętnego Klienta. Karta Produktu powinna mieć wygląd i strukturę ułatwiającą jej czytanie, a wielkość użytej czcionki powinna być wygodna dla czytającego. Ponadto sformułowania użyte w Karcie Produktu powinny być zwięzłe, należy także unikać posługiwania się żargonem branżowym, czy też używania terminów technicznych, jeżeli zamiast nich można użyć sformułowań języka niespecjalistycznego. W Karcie Produktu powinno zostać zawarte wskazanie, że niezależnie od informacji zawartej w Karcie Produktu Klient winien zapoznać się z dokumentacją ubezpieczeniową, w tym z ogólnymi warunkami ubezpieczenia.

5. USTAWA O OCHRONIE KONKURENCJI I KONSUMENTÓW

Ubezpieczeni dochodzący swoich praw w związku z zawartymi umowami ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym w postępowaniach sądowych często powołują się na unormowania ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów⁵⁴. Zgodnie z art. 24 ust. 1 u.o.k.k. zakazane jest stosowanie praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów. W myśl art. 24 ust. 2 u.o.k.k. przez praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów rozumie się godzące w nie bezprawne działanie przedsiębiorcy, w szczególności: stosowanie postanowień wzorców umów, które zostały wpisane do rejestru postanowień wzorców umowy uznanych za niedozwolone, o którym mowa w art. 479⁴⁵ k.p.c.; naruszanie obowiązku udzielania konsumentom rzetelnej, prawdziwej i pełnej informacji; nieuczciwe praktyki rynkowe lub czyny nieuczciwej konkurencji. Zauważyć przy tym należy, że nie jest zbiorowym interesem konsumentów suma indywidualnych interesów konsumentów (art. 24 ust. 3 u.o.k.k.). Zbiorowy interes konsumentów, o którym mowa w art. 24 ust. 3 u.o.k.k., oznacza natomiast interes szerokiego kręgu (nieindywidualizowanych co do liczby i tożsamości) konsumentów – zarówno aktualnych, jak i potencjalnych – adresatów bezprawnych praktyk stosowanych przez przedsiębiorcę wyspecyfikowanych w art. 24 ust. 2 u.o.k.k. oraz interesy grupy konsumentów, która jest dostatecznie liczna i charakteryzuje się wspólną cechą⁵⁵. Grupa to zatem określony krąg podmiotów, zbiór osób poszkodowanych w wyniku stosowania przez przedsiębiorcę bezprawnej praktyki, na tyle jednak liczna, że można uznać, iż mieści się w szerokim rozumieniu zbiorowego interesu konsumentów⁵⁶. Sąd Najwyższy w uzasadnieniu wyroku z dnia 10 kwietnia 2008 r., sygn. akt III SK 27/07⁵⁷, wskazał przy tym, że: *nie można przy rekonstruowaniu pojęcia „zbiorowego interesu konsumentów” opierać się tylko i wyłącznie na tym, czy oceniana praktyka przedsiębiorcy skierowana była do „nieoznaczonego z góry kręgu podmiotów”*. *Wystarczające powinno być ustalenie, że zachowanie przedsiębiorcy nie jest podejmowane w stosunku do zindywidualizowanych konsumentów, lecz względem członków danej grupy (określonego kręgu podmiotów), wyodrębnionych spośród ogółu konsumentów za pomocą wspólnego dla nich kryterium*. Takim kryterium może być np. korzystanie z określonych typów usług finansowych. Dalej Sąd Najwyższy podniósł, że: *liczba indywidualnych konsumentów, których interesy zostały naruszone, nie decyduje o tym, czy dana praktyka narusza zbiorowe interesy konsumentów. Praktyką naruszającą zbiorowe interesy konsumentów jest bowiem takie zachowanie przedsiębiorcy, które*

⁵⁴ Tekst jedn. z 2015 r. Dz. U. poz. 184 – dalej u.o.k.k.

⁵⁵ M. Sieradzka, *Wykładnia pojęcia „zbiorowy interes konsumentów” na tle orzecznictwa*, „Głosa” 2008, nr 3, s. 102 i n.

⁵⁶ M. Sieradzka, *Głosa do wyroku s. apel. z dnia 2 czerwca 2010 r., VI ACa 1323/09*, Lex/el. 2011, teza 3.

⁵⁷ OSNP 2009, nr 13–14, poz. 188.

podejmowane jest w warunkach wskazujących na powtarzalność zachowania w stosunku do indywidualnych konsumentów wchodzących w skład grupy, do której adresowane są zachowania przedsiębiorcy, w taki sposób, że potencjalnie ofiarą takiego zachowania może być każdy konsument będący klientem lub potencjalnym klientem przedsiębiorcy.

Zgodnie z art. 4 pkt. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów przez przedsiębiorcę rozumie się przedsiębiorcę w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej. Z art. 4 ust. 1 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej⁵⁸ wynika, że przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna nie będąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą. Ewidentnie zatem podmioty takie jak banki czy „doradcy finansowi” działający w formie spółek prawa handlowego, przymiotów posiadają, a w konsekwencji ich zachowania podlegają kontroli dokonywanej na gruncie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Dla oceny, czy w danym przypadku występuje praktyka naruszająca zbiorowe interesy konsumentów, konieczne jest zatem ustalenie, że działanie przedsiębiorcy jest bezprawne oraz narusza zbiorowy interes konsumenta. Jak wskazał Sąd Ochrony Konkurencji i konsumentów w uzasadnieniu wyroku z dnia 22.07.2009 r., XVII Ama 26/09⁵⁹: *bezprawną praktyką przedsiębiorcy jest działanie, jak również zaniechanie, czyli niepodjęcie żadnych działań, pomimo istnienia prawnego obowiązku działania. Ponadto bezprawnymi działaniami są nie tylko te działania, które są sprzeczne z prawem, ale również z dobrymi obyczajami oraz zasadami współżycia społecznego, które jako normy postępowania obowiązujące w obrocie gospodarczym winny być przestrzegane tak jak przepisy prawa. Bezprawne praktyki przedsiębiorców muszą być ponadto wymierzone w interesy zbiorowe konsumentów, czyli odnosić się do obecnych, przyszłych i potencjalnych konsumentów, gdy będą naruszać prawa nieograniczonej i bliżej nieokreślonej liczby konsumentów. Co istotne, do uznania danej praktyki za naruszającą zbiorowe interesy konsumentów wystarczy potencjalne zagrożenie naruszenia interesów konsumentów. Niezasadne jest uzależnienie wydania decyzji (za każdym razem zagrożenia stosowaniem praktyki) od badania opinii publicznej, czy w odczuciu badanych dana informacja mogła ich wprowadzić w błąd*⁶⁰.

Konsekwencją uznania danej praktyki za naruszającą zbiorowe interesy konsumentów jest wydanie decyzji administracyjnej przez Prezesa UOKiK na mocy art. 26 u.o.k.k. Prezes Urzędu wydaje wówczas decyzję o uznaniu praktyki za naruszającą zbiorowe interesy konsumentów i nakazującą zaniechanie jej stosowania.

⁵⁸ Tekst jedn. z 2013 r. Dz. U. poz. 672 z późn. zm.

⁵⁹ Dz.Urz.UOKiK.2009/4/32.

⁶⁰ Zob. wyrok SOKiK z 25.03.2010 r., XVII Ama 43/09, Dz.Urz.UOKiK.2010/3/19.

wania. W decyzji Prezes może określić środki usunięcia trwających skutków naruszenia zbiorowych interesów konsumentów w celu zapewnienia wykonania nakazu, w szczególności zobowiązać przedsiębiorcę do złożenia jednokrotnego lub wielokrotnego oświadczenia o treści i w formie określonej w decyzji. Może również nakazać publikację decyzji w całości lub w części na koszt przedsiębiorcy.

Tymczasem powołane wyżej, a zawierające obszerne uzasadnienia, decyzje Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 15.10.2014 r. (numery: RKT-61-42/13/SB⁶¹, RBG – 30/2014⁶², RKT-30/2014⁶³) oraz z dnia 16.10.2014 r. (nr DDK-2/2014⁶⁴), uznają za praktyki naruszające zbiorowe interesy konsumentów bezprawne działania – w tych przypadkach – zakładu ubezpieczeń, banków oraz „doradcy finansowego”. Reżim ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów daje zatem możliwość oceny zachowań przedmiotowych podmiotów oraz wyciągnięcia z tego daleko idących konsekwencji w postaci kar pieniężnych określonych w art. 106 i n. u.o.k.k.

6. USTAWA O PRZECIWDZIAŁANIU NIEUCZCIWYM PRAKTYKOM RYNKOWYM

Na powyższe unormowania ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów nakłada się reżim ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym⁶⁵. Ustawa ta określa nieuczciwe praktyki rynkowe w działalności gospodarczej i zawodowej oraz zasady przeciwdziałania tym praktykom w interesie konsumentów i w interesie publicznym (art. 1). Przez praktykę rynkową rozumie się natomiast działanie lub zaniechanie przedsiębiorcy, sposób postępowania, oświadczenie lub informację handlową, w szczególności reklamę i marketing, bezpośrednio związane z promocją lub nabyciem produktu przez konsumenta (art. 2 pkt 4). Przez produkt rozumie się przy tym każdy towar lub usługę, w tym nieruchomości, prawa i obowiązki wynikające ze stosunków cywilnoprawnych (art. 2 pkt 3). W piśmiennictwie wskazuje się, że zasadniczo większość produktów finansowych może być zakwalifikowana jako towar⁶⁶. Bezsprzecznie należą do nich także umowy ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym.

⁶¹ http://www.uokik.gov.pl/decyzje_prezesa_uokik3.php

⁶² *Ibidem*.

⁶³ *Ibidem*.

⁶⁴ *Ibidem*.

⁶⁵ Dz.U. Nr 171, poz. 1206 z późn. zm. – dalej u.p.n.p.r.

⁶⁶ J. Kołacz, *Ochrona inwestora na rynku kapitałowym z wykorzystaniem instrumentarium ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym*, [w:] *Wyzwania regulacji rynków finansowych*, W. Rogowski (red.), Kraków-Warszawa 2013, s. 157.

Zgodnie z art. 3 u.p.n.p.r. zakazane jest stosowanie nieuczciwych praktyk rynkowych. Wedle art. 4 ust. 1 ustawy 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. W myśl art. 4 ust. 2 ustawy 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. Praktyki te nie podlegają ocenie w świetle przesłanek określonych w ust. 1. Stosownie do art. 4 ust. 3 u.p.n.p.r. 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. Praktyki te nie podlegają ocenie w świetle przesłanek określonych w ust. 1.

Zgodnie z art. 5 ust. 1 ustawy 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. W myśl art. 5 ust. 2 ustawy wprowadzającym w błąd działaniem może być w szczególności:

- 1) rozpowszechnianie nieprawdziwych informacji;
- 2) rozpowszechnianie prawdziwych informacji w sposób mogący wprowadzać w błąd;
- 3) 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 w rozumieniu art. 16 ust. 3 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jedn. Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503, z późn. zm.);
- 4) nieprzestrzeganie kodeksu dobrych praktyk, do którego przedsiębiorca dobrowolnie przystąpił, jeżeli przedsiębiorca ten informuje w ramach praktyki rynkowej, że jest związany kodeksem dobrych praktyk.

Wprowadzające w błąd działanie może w szczególności dotyczyć:

- 1) istnienia produktu, jego rodzaju lub dostępności;
- 2) cech produktu, w szczególności jego pochodzenia geograficznego lub handlowego, ilości, jakości, sposobu wykonania, składników, daty produkcji, przydatności, możliwości i spodziewanych wyników zastosowania produktu, wyposażenia dodatkowego, testów i wyników badań lub kontroli przeprowadzanych na produkcie, zezwoleń, nagród lub wyróżnień uzyskanych przez produkt, ryzyka i korzyści związanych z produktem;
- 3) obowiązków przedsiębiorcy związanych z produktem, w tym usług serwisowych i procedury reklamacyjnej, dostawy, niezbędnych usług i części;

- 4) praw konsumenta, w szczególności prawa do naprawy lub wymiany produktu na nowy albo prawa do obniżenia ceny lub do odstąpienia od umowy;
- 5) ceny, sposobu obliczania ceny lub istnienia szczególnej korzyści cenowej;
- 6) rodzaju sprzedaży, powodów stosowania przez przedsiębiorcę praktyki rynkowej, oświadczeń i symboli dotyczących bezpośredniego lub pośredniego sponzorowania, informacji dotyczących sytuacji gospodarczej lub prawnej przedsiębiorcy lub jego przedstawiciela, w tym jego imienia i nazwiska (nazwy) i majątku, kwalifikacji, statusu, posiadanych zezwoleń, członkostwa lub powiązań oraz praw własności przemysłowej i intelektualnej lub nagród i wyróżnień.

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.

Stosownie do art. 6 ust. 3 u.p.n.p.r. praktykę rynkową uznaje się za zaniechanie wprowadzające w błąd, jeżeli pomija istotne informacje potrzebne przeciętnemu konsumentowi do podjęcia decyzji dotyczącej umowy i tym samym powoduje lub może powodować podjęcie przez niego decyzji dotyczącej umowy, której inaczej by nie podjął. W razie wątpliwości za istotne uważa się informacje, które przedsiębiorca stosujący praktykę rynkową jest obowiązany podać konsumentom na podstawie odrębnych przepisów. Wprowadzającym w błąd zaniechaniem może w być w szczególności zatajenie lub nieprzekazanie w sposób jasny, jednoznaczny lub we właściwym czasie istotnych informacji dotyczących produktu, jak również nieujawnienie handlowego celu praktyki, jeżeli nie wynika on jednoznacznie z okoliczności i jeżeli powoduje to lub może spowodować podjęcie przez przeciętnego konsumenta decyzji dotyczącej umowy, której inaczej by nie podjął.

Konsekwencją wystąpienia nieuczciwej praktyki rynkowej jest to, że konsument, którego interes został zagrożony lub naruszony, może żądać naprawienia wyrządzonej szkody na zasadach ogólnych, w szczególności żądania unieważnienia umowy z obowiązkiem wzajemnego zwrotu świadczeń oraz zwrotu przez przedsiębiorcę kosztów związanych z nabyciem produktu (art. 12 ust. 1 pkt 4 u.p.n.p.r.). Ciężar dowodu, że dana praktyka rynkowa nie stanowi nieuczciwej praktyki wprowadzającej w błąd spoczywa przy tym na przedsiębiorcy, któremu zarzuca się stosowanie nieuczciwej praktyki rynkowej (art. 13 u.p.n.p.r.). Zauważyć przy tym należy, że dokonywana *ad casum* ocena legitymacji konsumenta nie wymaga stwierdzenia notorycznego charakteru danej praktyki, a jedynie faktu jej dokonania w konkretnej sprawie⁶⁷.

W myśl art. 14 u.p.n.p.r. roszczenia z tytułu nieuczciwej praktyki rynkowej, o których mowa w art. 12 ust. 1 pkt 1–3 i 5, ulegają przedawnieniu z upływem lat trzech. Bieg przedawnienia rozpoczyna się oddzielnie, co do każdego naruszenia.

⁶⁷ M. Grochowski, *Przeciwdziałanie nieuczciwym praktykom rynkowym w postępowaniu cywilnym*, PS 2010, nr 6, s. 25 i n.

Nie wnikając szerzej w zagadnienia powyższej ustawy, zauważyć należy, że punktem odniesienia dla dokonywanej oceny praktyk przedsiębiorcy będzie „konsument przeciętny”. Wskazuje się, że jest to jednostka, która jest w dostatecznym stopniu dobrze poinformowana, uważna i ostrożna. Nie jest to zatem osoba „naiwna”, „zagubiona w realiach rynkowych”, lecz podmiot, który przejawia określony stopień staranności i dbałości o własne interesy. Uzasadnione jest zatem oczekiwanie, aby również konsumenci podejmowali określone działania celem zagwarantowania sobie bezpieczeństwa kontraktowego i na własną rękę podjęli, w miarę posiadanych możliwości, ale takich, których obiektywnie i racjonalnie można od nich oczekiwać, konieczne działania zmierzające do przynajmniej częściowego zniwelowania istniejącej nierównowagi oraz stanu braku wszelkich wymaganych informacji transakcyjnych⁶⁸. W każdym przypadku konieczna będzie zatem indywidualna ocena danego przypadku⁶⁹ i nie można do końca zgodzić się z poglądem, że: *podejmowanie działalności inwestycyjnej na rynku kapitałowym (...) nie jest aktywnością obowiązkową, czy też konieczną dla danej jednostki, wobec czego oczekiwać należałoby (...) że wdające się w nią podmioty posiadać będą niezbędne po temu wiadomości i umiejętności, zdając sobie jednocześnie świadomość z niebezpieczeństw i ryzyk, jakie mogą się z tym wiązać*⁷⁰. Przyjęcie bowiem takiego założenia czyni zbędnym znaczną część obowiązków informacyjnych, badanie profilu klienta, jak również pomija fakt mechanizmów sprzedaży produktów finansowych w sprzedaży związanej, bądź z wprowadzeniem konsumenta w błąd. Oczywiście, to ostatnie jest rzeczą odrębną od problemu modelu „przeciętnego konsumenta”. W tym miejscu należy odwołać się do uzasadnienia wyroku SN z 8.05.2014 r., III SK 45/13, LEX nr 1482417, który wskazał, że legitymowanie się przez przeciętnego konsumenta odpowiednim do modelu konsumenta z art. 2 pkt 8 ustawy poziomem wiedzy o uprawnieniach reklamacyjnych nie wyklucza możliwości wprowadzenia go w błąd przez przedsiębiorcę co do zakresu tych uprawnień. SN w szczególności podniósł, że: *przepisy art. 5 ust. 3 pkt 3 i 4 u.p.n.p.r. potwierdzają, że przedsiębiorcy nie mogą udzielać mylnych informacji w tej kwestii, bądź manipulować konsumentami tak, aby działając w zaufaniu do profesjonalisty, korzystali z przysługujących im (...) uprawnień w sposób niekorzystny dla ich interesów, lecz korzystny dla profesjonalisty. Jednakże nieudzielenie wszystkich informacji, a przynajmniej nieudzielenie ich w sposób zarzucany w konkretnej sprawie, nie może być kwalifikowane jako działanie wprowadzające w błąd*. Orzeczenie to dotyczyło przy tym uprawnień konsumentów z ustawy o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej oraz o zmianie Kodeksu cywilnego. Tymczasem, jak wskazano wyżej,

⁶⁸ Zob. J. Kołacz, *Ochrona inwestora...*, op. cit., s. 159 oraz powołaną przez autora literaturę i orzecznictwo.

⁶⁹ Szerzej zob. m.in. T. Czech, *Nieuczciwe praktyki rynkowe instytucji finansowych w orzecznictwie sądów i Prezesa UOKiK*, [w:] *Wyzwania regulacji...*, op. cit., s. 173 i n.

⁷⁰ Zob. J. Kołacz, *Ochrona inwestora...*, op. cit., s. 160.

przepisy normujące rynki finansowe wprowadzają daleko idące obowiązki informacyjne instytucji finansowych, co także przekłada się na inną ocenę nieudzielania informacji, bądź przekazania informacji wadliwej czy niekompletnej⁷¹. W końcu nie można nie zwrócić uwagi także na to, że inaczej wygląda wiedza i status konsumenta grającego na giełdzie na derywatach czy akcjach, który istotnie winien mieć stosowną wiedzę, a inaczej emeryta u schyłku życia zawierającego w banku umowę ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, często nie do końca rozumiejącego różnicę między tym instrumentem a lokatą bankową. Ostrożność w ocenach, jaką wiedzę powinien mieć i jaką starannością powinien się wykazać „przeciętny konsument”, widoczna jest także w orzecznictwie⁷².

PODSUMOWANIE

Problematyka umów ubezpieczenia na życie związanych z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym nabrzmienia od kilku lat. Choć nie jest tak medialna jak trudności osób zadłużonych we frankach, to jednak w istotny sposób wpływa na funkcjonowanie rynków finansowych. Po pierwsze, wątpliwości związane z powyższymi umowami podważają wiarygodność sektora finansowego wśród rzesz drobnych inwestorów dostarczających gospodarce kapitału. Po drugie – zawirowania związane z przegranymi przez zakłady ubezpieczeń sporami sądowymi, a spraw takich jest coraz więcej, mogą doprowadzić do zachwiania ich sytuacji finansowej, co może negatywnie przełożyć się na kondycję konglomeratów finansowych, w ramach których działają. W końcu, wadliwe określenie obowiązków stron umów istotnie może prowadzić do pokrzywdzenia konsumentów. Wypada mieć nadzieję, że ustawodawca – w końcu – w większym stopniu uwzględni inwestycyjny charakter tych umów, zwiększając także ingerencję publicznoprawną.

Słowa kluczowe: ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym

⁷¹ TSUE w wyroku z 15.03.2012 r. w sprawie Pereničová i Perenič v. SOS financ, spol. s r. o. (orzeczenie wstępne), C-453/10, LEX nr 1329265, wskazał, że: *praktykę handlową taką jak rozpatriwana przez sąd krajowy, polegającą na podaniu w umowie kredytu rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania niższej od tej stosowanej w rzeczywistości, należy uznać za „wprowadzającą w błąd” w rozumieniu art. 6 ust. 1 dyrektywy 2005/29/, jeśli powoduje ona lub może spowodować podjęcie przez konsumenta decyzji dotyczącej transakcji, której inaczej by nie podjął.*

⁷² Szerzej zob. m.in. T. Czech, *Nieuczciwe praktyki...*, op. cit., s. 173 i n.

Abstract

The contracts connected with unit funds in unit-linked insurance are long term forms of investment and idemnity. The article deals with the legal character of these financial instruments, the problems connected with service charges, especially surrender charges validity, financial intermediation, and financial consultancy.

Key words: unit-linked life insurance

Bibliografia

- Chłopecki A., *Wprowadzenie*, [w:] *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – ich rola, wartość, dobre praktyki*, M. Szczepańska (red.), Wiadomości Ubezpieczeniowe. Wydanie specjalne, Warszawa 2013.
- Chłopecki A., *Wykorzystanie konstrukcji umowy ubezpieczenia na rynku finansowym a problem tzw. obejścia prawa*, PPH 2013, nr 2.
- Czech T., *Nieuczciwe praktyki rynkowe instytucji finansowych w orzecznictwie sądów i Prezesa UOKiK*, [w:] *Wyzwania regulacji rynków finansowych*, W. Rogowski (red.), Kraków–Warszawa 2013.
- Grochowski M., *Przeciwdziałanie nieuczciwym praktykom rynkowym w postępowaniu cywilnym*, PS 2010, nr 6.
- Jakubiak A., *Wystąpienie otwierające konferencję*, [w:] *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – ich rola, wartość, dobre praktyki*, M. Szczepańska (red.), Wiadomości Ubezpieczeniowe. Wydanie specjalne, Warszawa 2013.
- Jurkowska-Zeidler A., *Bezpieczeństwo rynku finansowego w świetle prawa Unii Europejskiej*, Warszawa 2008.
- Kołacz J., *Ochrona inwestora na rynku kapitałowym z wykorzystaniem instrumentarium ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym*, [w:] *Wyzwania regulacji rynków finansowych*, W. Rogowski (red.), Kraków–Warszawa 2013.
- Michór A., *Komentarz do niektórych przepisów ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowym*, Lex 2010/el.
- Michór A., *MiFID II w systemie regulacji rynków finansowych*, [w:] *Perspektywy i wyzwania integracji europejskiej*, K. Opolski i J. Górski (red.), NBP, Warszawa 2014.
- Michór A., *Obowiązki informacyjne firm inwestycyjnych wobec organu nadzoru*, [w:] *Regulacja MiFID – skutki prawne dla funkcjonowania rynku finansowego*, E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), Wrocław 2014.
- Mroczkowski R., *Działalność w zakresie dystrybucji jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych w świetle przepisów prawa polskiego i dyrektywy MiFID*, [w:] *Regulacja MiFID – skutki prawne dla funkcjonowania rynku finansowego*, E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), Wrocław 2014.

- Mroczkowski R., *Nadzór nad funduszami inwestycyjnymi*, Warszawa 2011.
- Mroczkowski R. (red.), *Ustawa o funduszach inwestycyjnych. Komentarz*, Warszawa 2014.
- Pacak M., *MiFID II, a MiFID – czy zmiany coś zmieniają*, [w:] *Nowe koncepcje i regulacje nadzoru finansowego*, W. Rogowski (red.), Kraków–Warszawa 2014.
- Romanowski M., *Umowa ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym w świetle przepisów Kodeksu cywilnego i projektowanych w tym zakresie zmian*, [w:] *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – ich rola, wartość, dobre praktyki*, M. Szczepańska (red.), Wiadomości Ubezpieczeniowe. Wydanie specjalne, Warszawa 2013.
- Rutkowska-Tomaszewska E., *Ewolucja zadań Komisji Nadzoru Finansowego w zakresie ochrony klienta usług finansowych w świetle ostatnich zmian legislacyjnych*, [w:] *XXV lat przeobrażeń w prawie finansowym i prawie podatkowym – ocena dokonań i wnioski na przyszłość*, Z. Ofiarski (red.), Szczecin 2014.
- Rutkowska-Tomaszewska E., *Manipulowanie informacją w zakresie odpłatności za usługi bankowe i prawne mechanizmy przeciwdziałania tym nadużyciom*, [w:] *Nowe koncepcje i regulacje nadzoru finansowego*, W. Rogowski (red.), Kraków–Warszawa 2014.
- Rutkowska-Tomaszewska E., *Obowiązki informacyjne firm inwestycyjnych świadczących usługi w ramach działalności maklerskiej wobec klientów detalicznych*, [w:] *Regulacja MiFID – skutki prawne dla funkcjonowania rynku finansowego*, E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), Wrocław 2014.
- Sieradzka M., Wykładnia pojęcia „zbiorowy interes konsumentów” na tle orzecznictwa, „Glosa” 2008, nr 3, s. 102 i n.
- Sieradzka M., *Glosa do wyroku s. apel. z dnia 2 czerwca 2010 r., VI ACA 1323/09, Lex/el. 2011, teza 3.*
- Szczepańska M., *Zakres obowiązku informacyjnego ubezpieczyciela w ubezpieczeniach na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym i produktach strukturyzowanych w formie umowy ubezpieczenia*, [w:] *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – ich rola, wartość, dobre praktyki*, M. Szczepańska (red.), Wiadomości Ubezpieczeniowe. Wydanie specjalne, Warszawa 2013.
- Szczepańska M., *Ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym*, Warszawa 2011.
- Wierzbowski M., Sobolewski L., Wajda P. (red.), *Prawo rynku kapitałowego*, Warszawa 2014.
- Zalcewicz A., *Ramy prawne świadczenia usług inwestycyjnych w UE w świetle postanowień MiFID i projektowanych zmian legislacyjnych*, [w:] *Regulacja MiFID – skutki prawne dla funkcjonowania rynku finansowego*, E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), Wrocław 2014.

Inne źródła

Łatwiej będzie odstąpić od polisolokaty – rozmowa z Januszem Cichoniem – Biznes i Finanse <http://biznes.wm.pl/241537,Latwiej-bedzie-odstapic-od-polisolokaty-rozmowa-z-Januszem-Cichoniem.html#ixzz3S87YBrnO>

