Ekonomia

Granice finansów XXI wieku

Bankowość i ubezpieczenia

pod redakcją
Stanisława Wieteski
i Iwony Doroty Czechowskiej

WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

Granice finansów XXI wieku

Bankowość i ubezpieczenia

WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

Ekonomia

Granice finansów XXI wieku

Bankowość i ubezpieczenia

pod redakcją
Stanisława Wieteski
i Iwony Doroty Czechowskiej

WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO
ŁÓDŹ 2017

Stanisław Wieteska – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Instytut Finansów, Katedra Ubezpieczeń, 90-214 Łódź, ul. Rewolucji 1905 r. nr 39
Iwona Dorota Czechowska – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Instytut Finansów, Katedra Bankowości Centralnej i Pośrednictwa Finansowego
90-214 Łódź, ul. Rewolucji 1905 r. nr 39

RECENZENT
Bożena Kołosowska

REDAKTOR INICJUJĄCY
Monika Borowczyk

OPRACOWANIE REDAKCYJNE
Ilona Turowska

SKŁAD I ŁAMANIE
AGENT PR

KOREKTA TECHNICZNA
Leonora Wojciechowska

PROJEKT OKŁADKI
Stämpfli Polska Sp. z o.o.
Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Shutterstock.com

© Copyright by Authors, Łódź 2017
© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2017

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
Wydanie I. W.07902.17.0.K

Ark. wyd. 11,0; ark. druk. 13,375

e-ISBN 978-83-8088-791-6

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
90-131 Łódź, ul. Lindleya 8
www.wydawnictwo.uni.lodz.pl
e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl
tel. (42) 665 58 63

Spis treści

Stanisław Wieteska, Wprowadzenie 7

Część I
Bankowość

Rozdział 1.
Piotr Jaworski, Piotr Mielus, Struktura rentowności bilansu banków w środowisku niskich stóp procentowych 11

Rozdział 2.
Anna Magdalena Korzeniowska, Zachowania oszczędnościowe studentów w Lublinie 37

Rozdział 3.
Jarosław Mielcarek, Teoria kursu sprawiedliwego 49

Rozdział 4.
Wojciech Mistrek, Czynniki pozytywnie i negatywnie wpływające na korzystanie z programu kredytów studenckich 63

Rozdział 5.
Bogusław Półtorak, Sekurytyzacja jako instrument optymalizacji podatku bankowego 77

Rozdział 6.
Artur Stefański, Udział przedsiębiorstw rodzinnych w portfelu należności zagrożonych na przykładzie danych wybranego banku spółdzielczego 87

Rozdział 7.
Konrad Szydłowski, Wpływ polityki monetarnej na strukturę kapitałową przedsiębiorstw w Polsce 99

Rozdział 8.
Marika Świeszczak, Krzysztof Świeszczak, Przyszłość bankowości internetowej kreowanej przez klientów 111

Rozdział 9.
Tomasz Tuteja, Rozwój i działanie Banków Spółdzielczych po wejściu w życie pakietu CRD IV / CRR. Szanse czy zagrożenia dla spółdzielczości bankowej? 123

Część II

Ubezpieczenia

Rozdział 10.
Agnieszka Czajkowska, Ubezpieczenia kredytów hipotecznych i kredytobiorców lub kredytodawców 133

Rozdział 11.
Łukasz Dopierała, Organizacja procesu inwestycyjnego w zakładach ubezpieczeń w ramach indywidualnych kont emerytalnych 145

Rozdział 12.
Małgorzata Jeziorska, Wpływ awersji do ryzyka na rynku ubezpieczeń na relację klienci–towarzystwo ubezpieczeń 157

Rozdział 13.
Agnieszka Kurdyś-Kujawska, Rolnicy w systemie ubezpieczeń rolnych – uwarunkowania braku ochrony ubezpieczeniowej gospodarstw rolnych 169

Rozdział 14.
Magdalena Swacha-Lech, Wpływ wiedzy finansowej na gromadzenie oszczędności emerytalnych 187

Rozdział 15.
Stanisław Wieteska, Ubezpieczenie obowiązkowe odpowiedzialności cywilnej biur usług płatniczych w Polsce 201

http://dx.doi.org/10.18778/8088-791-6.01

Wstęp

W wyniku intensywnych przemian w dziedzinie bankowości i ubezpieczeń sektor ten wszedł w nową fazę rozwoju, w której obserwujemy nowe zjawiska i tendencje. Analiza zachodzących zmian wymaga szerokiego spojrzenia, a złożoność tych zjawisk i procesów – wielowymiarowego podejścia badawczego.

Zmieniające się otoczenie bankowości i ubezpieczeń weryfikuje wcześniej przyjęte teorie i zmusza do poszukiwania odpowiedzi na nowe pytania i wyjaśnienia obserwowanych zjawisk. Monografia zatytułowana *Granice finansów XXI wieku. Bankowość i ubezpieczenia* stanowi głos w dyskusji dotyczącej najbardziej aktualnych problemów z tej dziedziny.

Problematyka bankowości i ubezpieczeń jest tak rozległa, że każde opracowanie wnosi do niej coś nowego. W tym wypadku udało się zgromadzić 15 tekstów po Konferencji Katedr Finansowych w 2016 roku, które jako całość stanowią zwartą publikację na interesujący nas temat.

W części dedykowanej bankowości znalazły się rozdziały podejmujące zagadnienia kredytów, oszczędności, rentowności, sekurytyzacji, kursu sprawiedliwego oraz polityki monetarnej. Natomiast w części poświęconej ubezpieczeniom zamieszczono teksty uwzględniające tematykę ubezpieczenia kredytów, awersji do ryzyka oraz odpowiedzialności cywilnej biur płatniczych.

Zebrane w niniejszej książce opracowania stanowią wynik badań autorów z wielu środowisk akademickich. Dowodzą one, z jak wielu punktów widzenia należy spojrzeć na problematykę bankowości i ubezpieczeń. Wielowątkowość zaprezentowanych zagadnień sprawia, że całość powinna być użytecznym źródłem wiedzy i inspiracji dla wszystkich, którzy zawodowo i naukowo związani są z tą dziedziną.

Mam nadzieję, że przedkładana monografia zainteresuje szerokie grono naukowców, studentów i praktyków, stanowiąc materiał źródłowy i impuls dla licznych prac i badań naukowych oraz decyzji biznesowych. Dla organizatorów konfe-

rencji szczególnie satysfakcjonujące będzie bowiem możliwie szerokie praktyczne wykorzystanie zawartych w książce wyników badań i propozycji.

W imieniu zespołu redakcyjnego dziękuję autorom za przygotowanie rozdziałów do tej monografii. Na ostateczny kształt publikacji znaczny wpływ miała Recenzentka dr hab. Bożena Kołosowska, prof. UMK, której należy się nasza wdzięczność za wszelkie oceny i uwagi merytoryczne oraz propozycje udoskonalenia tekstu.

Wyrazy podziękowania składam także osobom bezpośrednio zaangażowanym w organizację konferencji i wydanie niniejszej publikacji.

Stanisław Wieteska

Część I

Bankowość

http://dx.doi.org/10.18778/8088-791-6.02

Rozdział 1

Struktura rentowności bilansu banków w środowisku niskich stóp procentowych

Piotr Jaworski*, Piotr Mielus**

Wprowadzenie

W 2015 roku polski sektor bankowy odnotował ponad 11 mld PLN zysku netto. Głównym składnikiem przychodu banków był wynik z tytułu działalności bankowej w wysokości 56 mld PLN, z czego 63% stanowił wynik z tytułu odsetek[1]. Wynik odsetkowy netto (liczony jako różnica pomiędzy przychodem z aktywów i kosztem pasywów) jest zatem kluczowym źródłem zysków sektora bankowego. Rozpatrując strukturę tego wyniku, powinniśmy poddać analizie rentowność obu stron bilansu: aktywów reprezentowanych głównie przez kredyty oraz pasywów generowanych w przeważającej mierze przez depozyty. Rentowność tę można wyrazić w skali rocznej, dzięki czemu różnica pomiędzy stopą procentową aktywów a oprocentowaniem pasywów stanowi zannualizowaną rentowność netto bilansu sektora bankowego.

Rentowność poszczególnych składników bilansu jest uzależniona od poziomu stóp procentowych w gospodarce. Od chwili wybuchu kryzysu finansowego z lat 2007–2009 stopy procentowe w wielu krajach uległy silnemu obniżeniu na skutek ekspansywnej polityki monetarnej prowadzonej przez banki centralne. Polityka ta – oprócz pobudzania wzrostu gospodarczego – ma jednak kilka skutków ubocznych. Jednym z nich jest wynik odsetkowy netto sektora bankowego. Zwykle

* Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania, Katedra Systemów Finansowych Gospodarki.
** Szkoła Główna Handlowa, Katedra Ekonomii Ilościowej, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.

1 Dane Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego (dalej: UKNF) na stronie: http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html, tabela 06 (dostęp: 13.06.2016).

rentowność netto obniża się w środowisku niskich stóp procentowych[2]. Biorąc pod uwagę specyfikę rynku polskiego, wynika to z dwóch przesłanek.

Po pierwsze, dynamika przeszacowania stóp procentowych odnoszących się do aktywów jest inna niż dla pasywów. W Polsce dominują pożyczki zmiennoprocentowe indeksowane do stopy WIBOR. Stopa WIBOR, podobnie jak inne indeksy międzybankowego rynku pieniężnego (typu IBOR), przestała odwzorowywać marginalny koszt finansowania sektora bankowego. W wyniku kryzysu finansowego z lat 2007–2009 stawki typu IBOR, w sytuacji braku obrotów na rynku międzybankowym[3], reprezentują w przeważającej mierze oczekiwania co do przyszłej trajektorii stóp procentowych, a nie realny koszt pożyczek niezabezpieczonych[4]. Długoterminowe aktywa (np. kredyty hipoteczne i inwestycyjne) są finansowane krótkoterminowymi pasywami (głównie depozytami od osób fizycznych i przedsiębiorstw). Pasywa oprocentowane są natomiast według stopy stałej, która – w przypadku przedłużania depozytów i przyjmowania ich od nowych klientów – wykazuje wysoki poziom inercji związany z konkurencyjnością rynku lokat[5]. Przy spadających stopach procentowych indeks służący wyznaczaniu płatności odsetkowych od kredytów obniża się szybciej niż koszt finansujących je depozytów, co powoduje deterioracje wyniku odsetkowego banków.

Po drugie, prawo ogranicza możliwość przypisywania negatywnego oprocentowania do depozytów ludności[6] oraz ogranicza maksymalne oprocentowanie pożyczek[7]. Tym samym im niższy poziom stóp procentowych, tym mniejsze pole do oszczędności po stronie kosztu pasywów oraz bardziej ograniczone możliwości wysokich przychodów z tytułu udzielonych kredytów.

Jak zauważył Cabral[8], deterioracja wyniku odsetkowego netto jest efektywnym indykatorem rosnących nierównowag w sektorze bankowym, co może prowadzić do kryzysów bankowych. Dlatego też analiza źródeł wahań wyniku odsetkowego netto pozwala na identyfikację ryzyk i neutralizację zagrożeń związanych z bilansem sektora bankowego.

Banki mają możliwość ograniczania negatywnego wpływu wynikającego z niskiego poziomu stóp procentowych. Polega on na stopniowym zwiększaniu

2 Por.: N. Gibas, R. Juks, J. Söderberg, *Swedish financial institutions and low interest rates*, Financial Stability Report, No. 16/2015, Riksbank 2015 oraz M. Bech, A. Malkhozov, *How have central banks implemented negative policy rates?*, „BIS Quarterly Review", March 2016.

3 *Raport o stabilności systemu finansowego*, NBP, luty 2016, s. 26–27.

4 V. Brousseau, A. Chailloux, A. Durré, *Fixing the Fixings: What Road to a More Representative Money Market Benchmark?*, IMF Working Paper, No. 13/131, May 29, 2013, s. 6.

5 P. Mielus, T. Mironczuk, *Structure of the cost of deposits in selected EU countries*, „Bezpieczny Bank" 2015, nr 3(60), s. 89–101.

6 Kodeks cywilny z 23.04.1964 r. z późn. zm. (Dz. U. Nr 16, poz. 93), art. 725 i 726; por. Z. Ofiarski, *Prawo bankowe*, wyd. IV, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.

7 Ustawa o nadzorze nad rynkiem finansowym z późn. zm. (Dz. U. z 2006 r. Nr 157, poz. 1119).

8 R. Cabral, *A perspective on the symptoms and causes of the financial crisis*, „Journal of Banking & Finance" 2013, No. 37(1), s. 103–117.

marży kredytowej przy jednoczesnym podwyższaniu względnego kosztu depozytów, tak aby zneutralizować negatywny wpływ spadającej krzywej dochodowości. Tym samym jesteśmy świadkami równoległego wzrostu marży kredytowej i płynnościowej. Rentowność aktywów oraz koszt pasywów spadają wolniej niż stopa referencyjna, realne oprocentowanie obu stron bilansu wykazuje zatem inercję względem dynamiki rynkowych stóp procentowych. Należy zaznaczyć, że dotyczy to jedynie nowych kontraktów, ponieważ stare umowy są kontynuowane według oryginalnych stawek. Skuteczność takiej polityki jest uzależniona od struktury zapadalności kredytów i depozytów, stopnia konkurencyjności rynku oraz przyrostu „nowej produkcji" względem aktualnego salda kredytów i depozytów[9].

W niniejszym rozdziale zbadano dynamikę opisanych powyżej zjawisk dla polskiego sektora bankowego w latach 2010–2016. Okres ten cechował się dwiema fazami cyklu: do końca 2012 roku stopy procentowe wzrosły o 125 punktów bazowych, a następnie spadły 325 punktów bazowych. Analiza umożliwia więc porównanie dynamiki zmian obserwowanych parametrów zarówno w fazie restrykcyjnej, jak i ekspansywnej polityki monetarnej[10].

Celem artykułu jest znalezienie odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

Czy spadek stopy referencyjnej wywiera negatywny wpływ na wynik odsetkowy sektora?

Czy spadek stopy referencyjnej powoduje zmianę poziomu marży kredytowej po aktywnej stronie bilansu i marży płynnościowej po pasywnej stronie bilansu?

Czy istnieje powiązanie między zmianą struktury rentowności składników bilansu a dynamiką wyniku odsetkowego netto?

Aby można było uzyskać odpowiedzi na powyższe pytania, została przeprowadzona analiza kointegracji szeregów czasowych w celu identyfikacji długoterminowych zależności pomiędzy zmiennymi. Jako zmienną egzogeniczną przyjęto poziom stopy referencyjnej NBP ze względu na wysoki poziom korelacji pomiędzy tą stopą a węzłami krzywej dochodowości odnoszącymi się do rentowności kredytów i depozytów. Zbudowano modele korekty błędem (ECM)[11], w których zmiennymi objaśnianymi są: wynik odsetkowy netto, marża kredytowa, marża płynnościowa oraz względne położenie stopy referencyjnej w kanale wyznaczonym przez rentowności obu stron bilansu sektora bankowego.

---

9 C. Borio, L. Gambacorta, B. Hofmann, *The influence of monetary policy on bank profitability*, BIS Working Papers, No. 514, October 2015.

10 W celu wyrównania długości badanych szeregów i mając na uwadze okres stabilizacji stóp procentowych, w pracach analitycznych podzielono szereg na dwa podokresy – do końca 2013 i od 2014 r.

11 Przyjęto zasady modelowania opisane w: W.W. Charemza, D.F. Deadman, *Nowa ekonometria*, PWE, Warszawa 1997 oraz A. Welfe (red.), *Analiza kointegracyjna w makromodelowaniu*, PWE, Warszawa 2013.

1.1. Dane wejściowe

Badanie oparto na comiesięcznych raportach Komisji Nadzoru Finansowego prezentujących wyniki sektora bankowego w Polsce[12]. Na ich podstawie skonstruowano następujące szeregi czasowe:

$$OA = \frac{\text{przychody z tytułu odsetek w miesiącu } X}{\text{aktywa razem na koniec miesiąca } X} \times 12.$$

$$OP = \frac{\text{koszty odsetek w miesiącu } X}{\text{pasywa razem na koniec miesiąca } X} \times 12.$$

$$MA = OA - REF$$

$$MP = REF - OP$$

$$MARGIN = MA + MP = OA - OP$$

$$LOCATION = \frac{MP}{MARGIN}.$$

gdzie:
OA – oprocentowanie aktywów p.a.,
OP – oprocentowanie pasywów p.a.,
REF – stopa referencyjna NBP,
MA – marża na aktywach[13],
MP – marża na pasywach[14],
MARGIN – marża odsetkowa netto,
LOCATION – względne położenie stopy referencyjnej w kanale wyznaczonym przez oprocentowanie aktywów i pasywów.

Marżę obliczono względem stopy referencyjnej ze względu na to, że wynik z tytułu odsetek pochodzi z aktywów i pasywów o różnym terminie zapadalności. Przyporządkowanie stopy procentowej z krzywej dochodowości (np. miesięczna stawka OIS, trzymiesięczna stopa WIBOR albo dwuletnia stawka IRS) byłoby zatem arbitralne. Przyjęcie stopy referencyjnej (wyznaczanej przez Radę Polity-

12 Dane UKNF.
13 Przy analizie szeregów czasowych przyjęto dla marży na aktywach oznaczenie CRE_risk ze względu na to, że jest ona reprezentantem ryzyka kredytowego.
14 Przy analizie szeregów czasowych przyjęto dla marży na pasywach oznaczenie LIQ_risk ze względu na to, że jest ona reprezentantem ryzyka płynności.

ki Pieniężnej jako minimalna rentowność siedmiodniowych bonów pieniężnych) stanowi zatem próbę wyznaczenia obiektywnej miary, która nie reprezentuje rzeczywistej marży, ale pokazuje względny stan rynku bankowego w danym miesiącu.

1.2. Metodologia

Pierwszym krokiem przeprowadzonego badania było sprawdzenie stopnia zintegrowania pięciu analizowanych zmiennych w celu ich ewentualnego dalszego zastosowania w modelowaniu kointegracji. Wszystkie zmienne okazały się niestacjonarne, natomiast już ich pierwsze różnice były stacjonarne, co pozwoliło na wyciągnięcie wniosku, że podobnie jak większość zmiennych finansowych są zintegrowane w stopniu pierwszym.

W dalszej kolejności testowano występowanie kointegracji pomiędzy zmiennymi. Wykorzystano do tego metodę Engle'a–Grangera[15]. W jej pierwszym etapie szacowano model 1:

$$y_t = \alpha_0 + \beta_0 ref_t + \varepsilon.$$

Jako zmienną zależną *y* przyjęto kolejno: wynik odsetkowy netto (zmienna *MARGIN*), marża kredytowa (zmienna *CRE_risk*), marża płynnościowa (zmienna *LIQ_risk*) oraz względne położenie stopy referencyjnej w kanale wyznaczonym przez oprocentowanie aktywów i pasywów (zmienna *LOCATION*).

Kointegracja pomiędzy zmiennymi była szacowana za pomocą rozszerzonych testów Dickeya–Fullera, rozpoczynając od zera, a kończąc na trzech opóźnieniach. W kolejnym kroku szacowany był model korekty błędem (ECM) z użyciem modelu 2:

$$\Delta y_t = \alpha_1 + \beta_1 \Delta ref_t + (y_{t-1} - \alpha_0 - \beta_0 ref_{t-1}) + \varepsilon.$$

Oznaczenia zmiennych zależnej i niezależnych są analogiczne jak w poprzednim estymowanym modelu. Następnie z zastosowaniem tak skonstruowanego modelu dokonano prognozy zachowania się poszczególnych zmiennych zależnych.

Początkowo modele były szacowane na całym dostępnym szeregu czasowym (1.01.2010–31.03.2016), jednak wyniki wskazywały na dobre odwzorowanie z wykorzystaniem początkowej części szeregu, a w jego końcowej części model nie dawał zadowalających rezultatów. Po szczegółowej analizie zjawiska autorzy postanowili podzielić szereg na dwie części (do końca 2013 roku i od początku 2014) i przetestować je oddzielnie. Prowadzi to oczywiście do szacowania dwóch modeli dla każdej ze zmiennych zależnych.

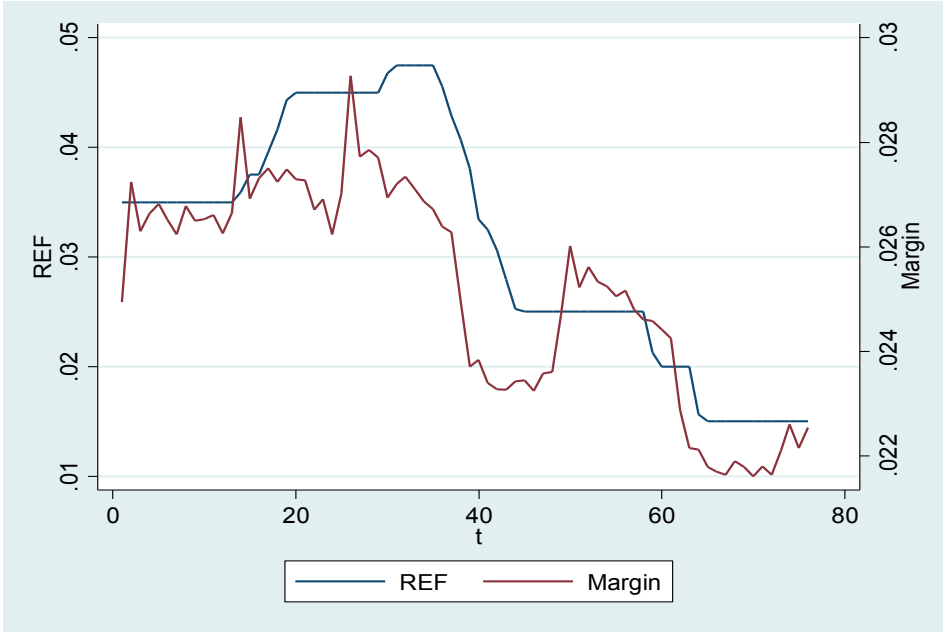
15 R.F. Engle, C.W.J. Granger (red.), *Long-Run Economic Relationships. Readings in Cointegration*, Oxford University Press, Oxford 1991.

Taki a nie inny podział próby jest uzasadniony występowaniem dwóch faz cyklu (trendu stóp procentowych) i wyrównaniem liczby obserwacji w poszczególnych próbach, tak aby były istotne statystycznie.

1.3. Prezentacja wyników

1.3.1. Wynik odsetkowy netto

Poniższy wykres podsumowuje zależności występujące pomiędzy wynikiem odsetkowym netto a stopą referencyjną NBP.



Wykres 1.1. Zależności pomiędzy wynikiem odsetkowym netto a stopą referencyjną NBP
Źródło: opracowanie własne.

Zmienne poruszają się w podobnym kierunku i wydają się adekwatne dla występowania zjawiska kointegracji. Została ona zweryfikowana za pomocą modelu 1, którego oszacowania dla pierwszego z analizowanych szeregów czasowych (lata 2010–2013) znajdują się w tabeli 1.1.

Wszystkie parametry oszacowane w modelu są istotne statystycznie, jednak nie wykazuje on dużego stopnia dopasowania mierzonego współczynnikiem R^2. Dodatnia wartość współczynnika beta przy zmiennej *REF* wskazuje na pozytywne

powiązanie kierunku jej zmian ze zmienną *MARGIN*. Testy *ADF* wykonane w celu potwierdzenia występowania kointegracji nie wskazują na jej występowanie, ich wyniki podsumowuje tabela 1.2.

Tabela 1.1. Wyniki oszacowania kointegracji metodą Engle'a–Grangera w latach 2010–2013

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	49
				F(1, 47)	=	56.00
Model	.000064553	1	.000064553	Prob > F	=	0.0000
Residual	.000054179	47	1.1528e-06	R-squared	=	0.5437
				Adj R-squared	=	0.5340
Total	.000118732	48	2.4736e-06	Root MSE	=	.00107

margin	Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
ref	.1607509	.0214814	7.48	0.000	.1175358	.2039659
_cons	.0200429	.000833	24.06	0.000	.0183671	.0217188

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 1.2. Wyniki testów *ADF* dla regresji kointegrującej zmiennych *MARGIN* i *REF* dla okresu 2010–2013

ADF lag	**Test statistic**	***p*-value**
0	-2,665	0,0803
1	-1,877	0,3428
2	-1,5	0,5334
3	-1,799	0,3812

Źródło: opracowanie własne.

W kolejnym kroku oszacowano model ECM, podsumowany w tabeli 1.3.

Tabela 1.3. Wyniki oszacowania modelu ECM dla *MARGIN* i *REF* w latach 2010–2013

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	48
				F(2, 46)	=	3.37
Model	3.5728e-06	2	1.7864e-06	Prob > F	=	0.0432
Residual	.000024407	46	5.3059e-07	R-squared	=	0.1277
				Adj R-squared	=	0.0898
Total	.00002798	48	5.8292e-07	Root MSE	=	.00073

D.margin	Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
ref						
D1.	.2421938	.1074496	2.25	0.029	.025909	.4584786
e1						
L1.	-.3367934	.1359043	-2.48	0.017	-.6103545	-.0632323

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie, poza stałą, parametry oszacowane w modelu są istotne statystycznie, jednak wykazuje on bardzo niski stopień dopasowania mierzonego współczynnikiem R^2. Dodatnia wartość współczynnika beta przy zmiennej *REF* wskazuje na pozytywne powiązanie kierunku jej zmian ze zmienną *MARGIN*, a ujemna przy zmiennej reprezentującej mechanizm korekty błędem wskazuje na tendencję do powrotu do stanu równowagi w przypadku wystąpienia szoku w modelu, co jest zgodne z intuicją ekonomiczną.

Następnie sprawdzono występowanie kointegracji w drugim z analizowanych zakresów szeregu czasowego (lata 2014–2016). Została ona zweryfikowana także z wykorzystaniem modelu 1, którego oszacowania dla pierwszego z analizowanych szeregów czasowych znajdują się w tabeli 1.4.

Tabela 1.4. Wyniki oszacowania kointegracji metodą Engle'a–Grangera w latach 2014–2016

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	27
				F(1, 25)	=	217.58
Model	.00005828	1	.00005828	Prob > F	=	0.0000
Residual	6.6966e-06	25	2.6786e-07	R-squared	=	0.8969
				Adj R-squared	=	0.8928
Total	.000064977	26	2.4991e-06	Root MSE	=	.00052

margin	Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
ref	.3305039	.0224064	14.75	0.000	.2843571	.3766507
_cons	.0169745	.0004444	38.19	0.000	.0160592	.0178899

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie parametry oszacowane w modelu są istotne statystycznie i wykazuje on duży stopień dopasowania mierzonego współczynnikiem R^2. Dodatnia wartość współczynnika beta przy zmiennej *REF* wskazuje na pozytywne powiązanie kierunku jej zmian ze zmienną *MARGIN*. Testy *ADF* wykonane w celu potwierdzenia występowania kointegracji wskazują na jej występowanie, ich wyniki podsumowuje tabela 1.5.

Tabela 1.5. Wyniki testów *ADF* dla regresji kointegrującej zmiennych *MARGIN* i *REF* dla okresu 2014–2016

ADF lag	**Test statistic**	***p*-value**
0	–3,512	0,0077
1	–3,490	0,0083
2	–3,124	0,0249
3	–2,353	0,1555

Źródło: opracowanie własne.

W kolejnym kroku oszacowano model ECM, podsumowany w tabeli 1.6.

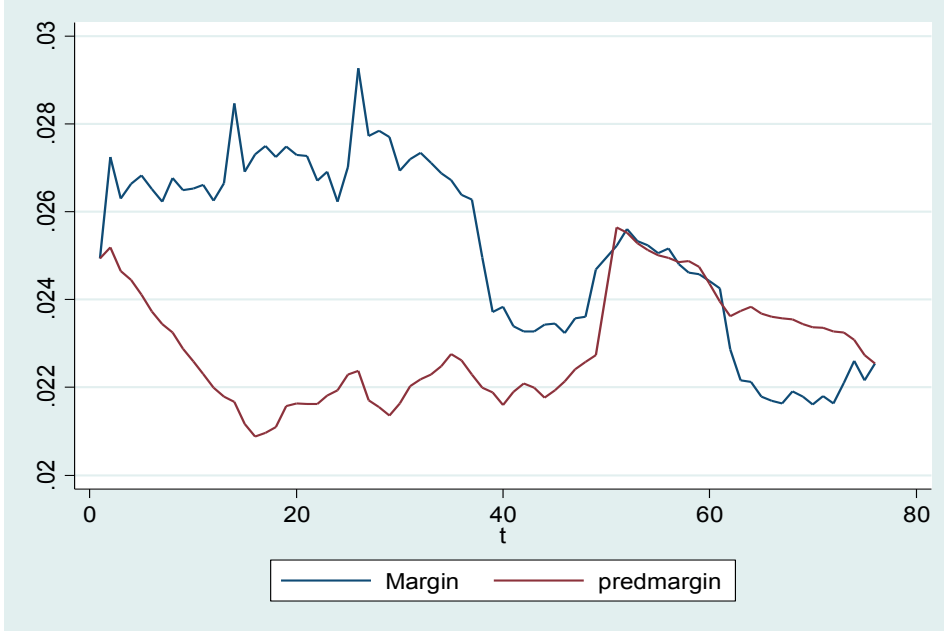
Tabela 1.6. Wyniki oszacowania modelu ECM dla *MARGIN* i *REF* w latach 2014–2016

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	26
				F(2, 23)	=	1.59
Model	5.1300e-07	2	2.5650e-07	Prob > F	=	0.2256
Residual	3.7111e-06	23	1.6135e-07	R-squared	=	0.1214
				Adj R-squared	=	0.0450
Total	4.2241e-06	25	1.6896e-07	Root MSE	=	.0004

D.margin	Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
ref						
D1.	.0597894	.0857962	0.70	0.493	-.1176936	.2372724
e1						
L1.	-.3340673	.1900746	-1.76	0.092	-.7272666	.059132
_cons	-.0001187	.0000846	-1.40	0.174	-.0002937	.0000563

Źródło: opracowanie własne.

Wykres 1.2. Prognoza zachowania się zmiennej MARGIN za pomocą modelu ECM



Źródło: opracowanie własne.

Model wykazuje bardzo niski stopień dopasowania mierzonego współczynnikiem R^2. Wszystkie parametry w nim oszacowane są istotne statystycznie, co jest

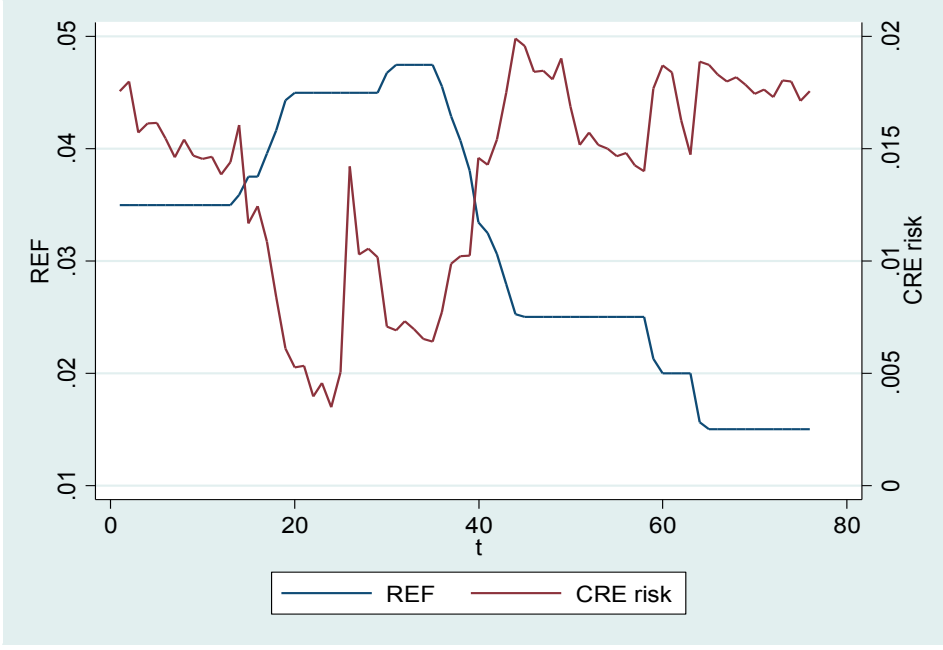
wynikiem odmiennym od tego uzyskanego dla pierwszej części szeregu czasowego. Negatywna wartość oszacowania stałej wskazuje na występowanie trendu liniowego, który powoduje, że względne zmiany poziomu marży odsetkowej netto są mniejsze niż te dotyczące stopy referencyjnej NBP. Dodatnia wartość współczynnika beta przy zmiennej *REF* wskazuje na pozytywne powiązanie kierunku jej zmian ze zmienną *MARGIN*, a ujemna przy zmiennej reprezentującej mechanizm korekty błędem wskazuje na tendencję do powrotu do stanu równowagi w przypadku wystąpienia szoku w modelu, co jest zgodne z intuicją ekonomiczną.

Na podstawie oszacowanych modeli ECM dokonano prognozy zachowania się zmiennej reprezentującej wynik odsetkowy netto sektora bankowego, co podsumowano na wykresie 1.2. Wyniki prognoz potwierdzają słabe dopasowanie modeli do rzeczywistości i pozwalają na stwierdzenie, że nie występuje silna, istotna statystycznie zależność pomiędzy poziomem stopy referencyjnej NBP a poziomem marży odsetkowej netto sektora bankowego.

Marża kredytowa

Poniższy wykres podsumowuje zależności występujące pomiędzy marżą kredytową a stopą referencyjną NBP.

Wykres 1.3. Zależności pomiędzy marżą kredytową a stopą referencyjną NBP



Źródło: opracowanie własne.

Zmienne poruszają się w przeciwnym kierunku i wydają się dobrymi kandydatami do występowania zjawiska kointegracji. Kointegracja została zweryfikowana z użyciem modelu 1, którego oszacowania dla pierwszego z analizowanych szeregów czasowych znajdują się w tabeli 1.7.

Tabela 1.7. Wyniki oszacowania kointegracji metodą Engle'a–Grangera w latach 2010–2013

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	49
				F(1, 47)	=	205.26
Model	.000908525	1	.000908525	Prob > F	=	0.0000
Residual	.000208028	47	4.4261e-06	R-squared	=	0.8137
				Adj R-squared	=	0.8097
Total	.001116552	48	.000023262	Root MSE	=	.0021

crerisk	Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
ref	-.6030647	.0420928	-14.33	0.000	-.6877444	-.518385
_cons	.035112	.0016323	21.51	0.000	.0318282	.0383958

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie parametry oszacowane w modelu są istotne statystycznie i wykazuje on wysoki stopień dopasowania mierzonego współczynnikiem R^2. Ujemna wartość współczynnika beta przy zmiennej *REF* wskazuje na negatywne powiązanie kierunku jej zmian ze zmienną *CRE_risk*. Testy *ADF* wykonane w celu potwierdzenia występowanie kointegracji wskazują na jej występowanie, ich wyniki podsumowuje tabela 1.8.

Tabela 1.8. Wyniki testów *ADF* dla regresji kointegrującej zmiennych *CRE_risk* i *REF* dla lat 2010–2013

ADF lag	**Test statistic**	***p*-value**
0	–3,496	0,0081
1	–3,123	0,0249
2	–2,521	0,1104
3	–2,882	0,0475

Źródło: opracowanie własne.

W kolejnym kroku oszacowano model ECM, podsumowany w tabeli 1.9.

Wszystkie, poza stałą, parametry oszacowane w modelu są istotne statystycznie, jednak wykazuje on średni stopień dopasowania mierzonego współczynnikiem R^2. Ujemna wartość współczynnika beta przy zmiennej *REF* wskazuje na negatywne powiązanie kierunku jej zmian ze zmienną *CRE_risk*, natomiast ujemna przy zmiennej reprezentującej korektę błędem wskazuje na tendencję do powrotu do stanu równowagi w przypadku wystąpienia szoku w modelu, co jest zgodne z intuicją ekonomiczną.

Tabela 1.9. Wyniki oszacowania modelu ECM dla *CRE_risk* i *REF* w latach 2010–2013

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	48
				F(2, 46)	=	16.68
Model	.000084707	2	.000042354	Prob > F	=	0.0000
Residual	.000116821	46	2.5396e-06	R-squared	=	0.4203
				Adj R-squared	=	0.3951
Total	.000201528	48	4.1985e-06	Root MSE	=	.00159

D.crerisk	Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
ref						
D1.	-.7249317	.1733495	-4.18	0.000	-1.073866	-.3759973
e2						
L1.	-.3786243	.1117631	-3.39	0.001	-.6035916	-.1536569

Źródło: opracowanie własne.

Następnie zweryfikowano występowanie kointegracji w drugim z analizowanych zakresów szeregu czasowego. Została ona zweryfikowana także z użyciem modelu 1, którego oszacowania dla pierwszego z analizowanych szeregów czasowych znajdują się w tabeli 1.10.

Tabela 1.10. Wyniki oszacowania kointegracji metodą Engle'a–Grangera w latach 2014–2016

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	27
				F(1, 25)	=	44.63
Model	.000041006	1	.000041006	Prob > F	=	0.0000
Residual	.000022971	25	9.1883e-07	R-squared	=	0.6410
				Adj R-squared	=	0.6266
Total	.000063977	26	2.4607e-06	Root MSE	=	.00096

crerisk	Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
ref	-.2772297	.0414986	-6.68	0.000	-.3626977	-.1917618
_cons	.0221959	.0008231	26.96	0.000	.0205006	.0238912

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie parametry oszacowane w modelu są istotne statystycznie i wykazuje on, podobnie jak w poprzednim szeregu, średni stopień dopasowania mierzonego współczynnikiem R^2. Ujemna wartość współczynnika beta przy zmiennej *REF* wskazuje na negatywne powiązanie kierunku jej zmian ze zmienną *MARGIN*. Testy *ADF* wykonane w celu potwierdzenia występowania kointegracji wskazują na jej silne występowanie, ich wyniki podsumowuje tabela 1.11.

Tabela 1.11. Wyniki testów *ADF* dla regresji kointegrującej zmiennych *CRE_risk* i *REF* dla lat 2014–2016

ADF lag	Test statistic	*p*-value
0	-3,84	0,0025
1	-3,916	0,0019
2	-3,544	0,0069
3	-2,596	0,0938

Źródło: opracowanie własne.

W kolejnym kroku oszacowano model ECM, podsumowany w tabeli 1.12.

Tabela 1.12. Wyniki oszacowania modelu ECM dla *CRE_risk* i *REF* w latach 2014–2016

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	26
				F(2, 23)	=	57.06
Model	.000037688	2	.000018844	Prob > F	=	0.0000
Residual	7.5957e-06	23	3.3025e-07	R-squared	=	0.8323
				Adj R-squared	=	0.8177
Total	.000045284	25	1.8113e-06	Root MSE	=	.00057

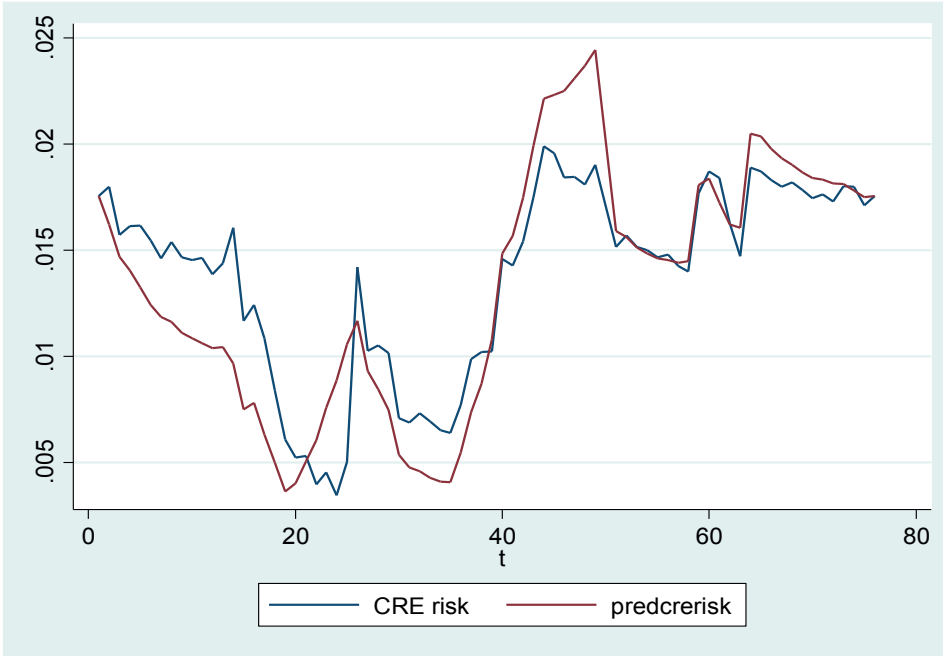
D.crerisk	Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
ref						
D1.	-.9196566	.1129968	-8.14	0.000	-1.153408	-.6859049
e2						
L1.	-.3985737	.1318771	-3.02	0.006	-.6713823	-.1257651
_cons	-.0003201	.0001212	-2.64	0.015	-.0005708	-.0000695

Źródło: opracowanie własne.

Model wykazuje bardzo wysoki stopień dopasowania mierzonego współczynnikiem R^2. Wszystkie parametry w nim oszacowane, łącznie ze stałą, są istotne statystycznie, co jest wynikiem odmiennym od tego uzyskanego dla lat 2010–2013. Negatywna wartość oszacowania stałej wskazuje na występowanie trendu liniowego, który powoduje, że względne zmiany poziomu marży kredytowej są mniejsze niż te dotyczące stopy referencyjnej NBP. Ujemna wartość współczynnika beta przy zmiennej *REF* wskazuje na negatywne powiązanie kierunku jej zmian ze zmienną *CRE_risk*, natomiast ujemna przy zmiennej reprezentującej korektę błędem wskazuje na tendencję do powrotu do stanu równowagi w przypadku wystąpienia szoku w modelu, co jest zgodne z intuicją ekonomiczną.

Na podstawie oszacowanych modeli ECM dokonano prognozy zachowania się zmiennej reprezentującej marżę odsetkową sektora bankowego (wykres 1.4).

Wykres 1.4. Prognoza zachowania się zmiennej *CRE_risk* za pomocą modelu ECM



Źródło: opracowanie własne.

Wyniki prognoz potwierdzają dość dobre dopasowanie modeli do rzeczywistości i pozwalają na stwierdzenie, że występuje silna, istotna statystycznie zależność pomiędzy poziomem stopy referencyjnej NBP a poziomem marży kredytowej sektora bankowego.

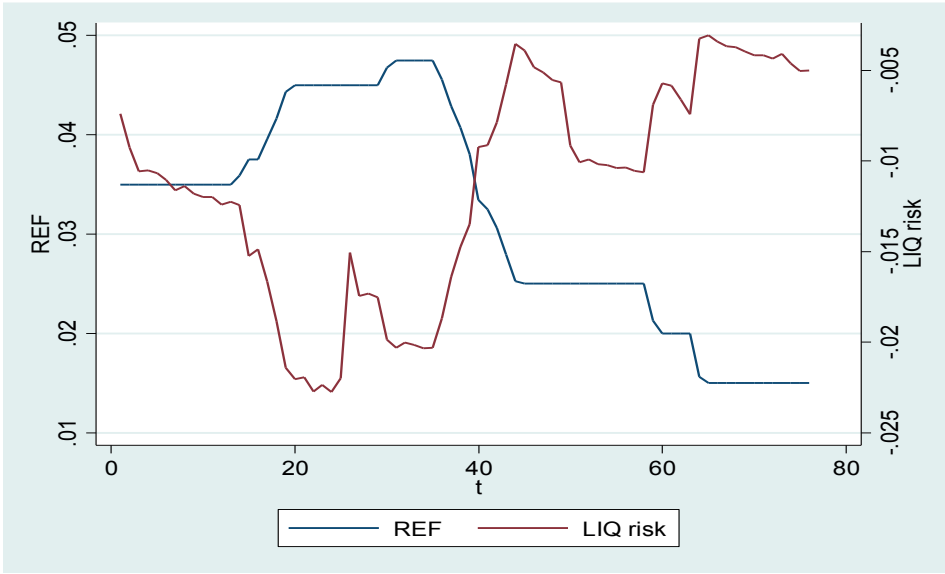
Marża płynności

Poniższy wykres podsumowuje zależności występujące pomiędzy marżą płynności a stopą referencyjną NBP.

Zmienne poruszają się w przeciwnym kierunku i wydają się dobrymi kandydatami do występowania kointegracji. Została ona zweryfikowana za pomocą modelu 1, którego oszacowania dla szeregu czasowego 2010–2013 znajdują się w tabeli 1.13.

Wszystkie parametry oszacowane w modelu są istotne statystycznie i wykazuje on bardzo wysoki stopień dopasowania mierzonego współczynnikiem R^2. Ujemna wartość współczynnika beta przy zmiennej *REF* wskazuje na negatywne powiązanie kierunku jej zmian ze zmienną *LIQ_risk*. Testy *ADF* wykonane w celu potwierdzenia występowanie kointegracji wskazują na jej umiarkowane występowanie, ich wyniki podsumowuje tabela 1.14.

Wykres 1.5. Zależności pomiędzy marżą płynności a stopą referencyjną NBP



Źródło: opracowanie własne.

Tabela 1.13. Wyniki oszacowania kointegracji metodą Engle'a–Grangera w latach 2010–2013

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	49
				F(1, 47)	=	454.63
Model	.001457424	1	.001457424	Prob > F	=	0.0000
Residual	.00015067	47	3.2057e-06	R-squared	=	0.9063
				Adj R-squared	=	0.9043
Total	.001608093	48	.000033502	Root MSE	=	.00179

liqrisk	Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
ref	-.7638155	.0358228	-21.32	0.000	-.8358816	-.6917493
_cons	.0150691	.0013892	10.85	0.000	.0122744	.0178637

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 1.14. Wyniki testów *ADF* dla regresji kointegrującej zmiennych *LIQ_risk* i *REF* w latach 2010–2013

ADF lag	**Test statistic**	***p*-value**
0	–3,146	0,0234
1	–2,475	0,1217
2	–2,051	0,2647
3	–2,213	0,2014

Źródło: opracowanie własne.

W kolejnym kroku oszacowano model ECM, podsumowany w tabeli 1.15.

Tabela 1.15. Wyniki oszacowania modelu ECM dla *LIQ_risk* i *REF* w latach 2010–2013

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	48
				F(2, 46)	=	33.88
Model	.000079201	2	.000039601	Prob > F	=	0.0000
Residual	.000053774	46	1.1690e-06	R-squared	=	0.5956
				Adj R-squared	=	0.5780
Total	.000132975	48	2.7703e-06	Root MSE	=	.00108

D.liqrisk	Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
ref						
D1.	-.973124	.1204794	-8.08	0.000	-1.215637	-.7306115
e3						
L1.	-.3287078	.0918607	-3.58	0.001	-.5136138	-.1438017

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie, poza stałą, parametry oszacowane w modelu są istotne statystycznie, jednak wykazuje on średni stopień dopasowania mierzonego współczynnikiem R^2. Ujemna wartość współczynnika beta przy zmiennej *REF* wskazuje na negatywne powiązanie kierunku jej zmian ze zmienną *LIQ_risk*, natomiast ujemna przy zmiennej reprezentującej korektę błędem wskazuje na tendencję do powrotu do stanu równowagi w przypadku wystąpienia szoku w modelu, co jest zgodne z intuicją ekonomiczną.

Następnie zweryfikowano występowanie kointegracji w drugim z analizowanych zakresów szeregu czasowego. Została ona zweryfikowana także za pomocą modelu 1, którego oszacowania dla pierwszego z analizowanych szeregów czasowych znajdują się w tabeli 1.16.

Tabela 1.16. Wyniki oszacowania kointegracji metodą Engle'a–Grangera w latach 2014–2016

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	27
				F(1, 25)	=	443.63
Model	.000197059	1	.000197059	Prob > F	=	0.0000
Residual	.000011105	25	4.4419e-07	R-squared	=	0.9467
				Adj R-squared	=	0.9445
Total	.000208164	26	8.0063e-06	Root MSE	=	.00067

liqrisk	Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
ref	-.6077336	.0288536	-21.06	0.000	-.6671588	-.5483084
_cons	.0052214	.0005723	9.12	0.000	.0040426	.0064001

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie parametry oszacowane w modelu są istotne statystycznie i wykazuje on, w przeciwieństwie do poprzedniego szeregu, bardzo dobry stopień dopasowania mierzonego współczynnikiem R^2. Ujemna wartość współczynnika beta przy zmiennej *REF* wskazuje na negatywne powiązanie kierunku jej zmian ze zmienną *LIQ_risk*. Testy *ADF* wykonane w celu potwierdzenia występowania kointegracji nie wskazują na jej występowanie, ich wyniki podsumowuje tabela 1.17.

Tabela 1.17. Wyniki testów *ADF* dla regresji kointegrującej zmiennych *LIQ_risk* i *REF* w latach 2014–2016

ADF lag	**Test statistic**	***p*-value**
0	–2,213	0,2016
1	–1,962	0,3034
2	–1,549	0,509
3	–0,973	0,763

Źródło: opracowanie własne.

W kolejnym kroku oszacowano model ECM, podsumowany w tabeli 1.18.

Tabela 1.18. Wyniki oszacowania modelu ECM dla *LIQ_risk* i *REF* w latach 2014–2016

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	26
				F(2, 23)	=	257.13
Model	.000033779	2	.000016889	Prob > F	=	0.0000
Residual	1.5108e-06	23	6.5685e-08	R-squared	=	0.9572
				Adj R-squared	=	0.9535
Total	.00003529	25	1.4116e-06	Root MSE	=	.00026

D.liqrisk	Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
ref						
D1.	-1.012421	.0468578	-21.61	0.000	-1.109354	-.9154882
e3						
L1.	-.232355	.0830096	-2.80	0.010	-.4040734	-.0606366
_cons	-.0002196	.0000537	-4.09	0.000	-.0003307	-.0001085

Źródło: opracowanie własne.

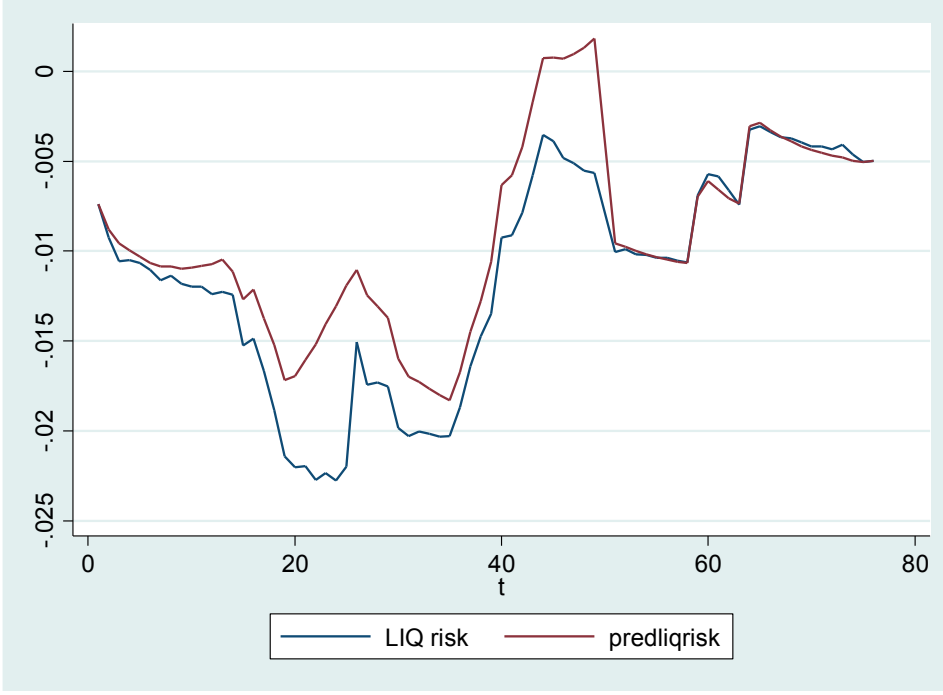
Model wykazuje bardzo wysoki stopień dopasowania mierzonego współczynnikiem R^2. Wszystkie parametry w nim oszacowane, łącznie ze stałą, są istotne statystycznie, co jest wynikiem odmiennym od tego uzyskanego dla lat 2010–2013. Negatywna wartość oszacowania stałej wskazuje na występowanie trendu liniowego, który powoduje, że względne zmiany poziomu marży płynności są mniejsze niż te dotyczące stopy referencyjnej NBP. Ujemna wartość współczynnika beta przy zmiennej *REF* wskazuje na negatywne powiązanie kierunku jej zmian ze zmienną *LIQ_risk*, natomiast ujemna przy zmiennej reprezentującej korektę

błędem wskazuje na tendencję do powrotu do stanu równowagi w przypadku wystąpienia szoku w modelu, co jest zgodne z intuicją ekonomiczną.

Na podstawie oszacowanych modeli ECM dokonano prognozy zachowania się zmiennej reprezentującej marżę odsetkową sektora bankowego (wykres 1.6).

Wyniki prognoz potwierdzają dość dobre dopasowanie modeli do rzeczywistości i pozwalają na stwierdzenie, że występuje silna, istotna statystycznie zależność pomiędzy poziomem stopy referencyjnej NBP a poziomem marży kredytowej sektora bankowego.

Wykres 1.6. Prognoza zachowania się zmiennej *LIQ_risk* za pomocą modelu ECM



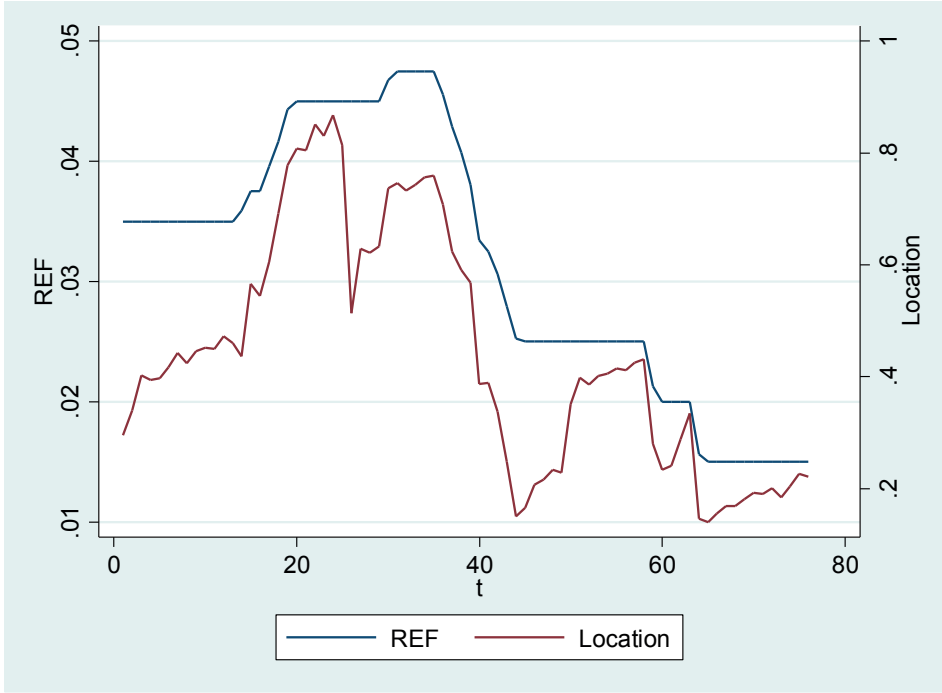
Źródło: opracowanie własne.

Względne położenie stopy referencyjnej

Wykres 1.7. podsumowuje zależności występujące pomiędzy względnym położeniem stopy referencyjnej w kanale wyznaczonym przez oprocentowanie aktywów i pasywów a nią samą.

Zmienne poruszają się w podobnym kierunku i wydają się dobrymi kandydatami do występowania kointegracji. Została ona zweryfikowana za pomocą modelu 1, którego oszacowania dla szeregu czasowego 2010–2013 znajdują się w tabeli 1.19.

Wykres 1.7. Zależności pomiędzy *LOCATION* a stopą referencyjną NBP



Źródło: opracowanie własne.

Tabela 1.19. Wyniki oszacowania kointegracji metodą Engle'a–Grangera w latach 2010–2013

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	49
				F(1, 47)	=	372.37
Model	1.79070675	1	1.79070675	Prob > F	=	0.0000
Residual	.226021821	47	.004808975	R-squared	=	0.8879
				Adj R-squared	=	0.8855
Total	2.01672857	48	.042015179	Root MSE	=	.06935

location	Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
ref	26.77366	1.387464	19.30	0.000	23.98244	29.56488
_cons	-.491544	.0538045	-9.14	0.000	-.5997848	-.3833032

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie parametry oszacowane w modelu są istotne statystycznie i wykazuje on bardzo wysoki stopień dopasowania mierzonego współczynnikiem R^2. Dodatnia wartość współczynnika beta przy zmiennej *REF* wskazuje na pozytywne powiązanie kierunku jej zmian ze zmienną *LOCATION*. Testy *ADF* wykonane w celu potwierdzenia występowania kointegracji wskazują na jej silne występowanie, ich wyniki podsumowuje tabela 1.20.

Tabela 1.20. Wyniki testów *ADF* dla regresji kointegrującej zmiennych *LOCATION* i *REF* w latach 2010–2013

ADF lag	Test statistic	*p*-value
0	–3,496	0,0081
1	–3,006	0,0343
2	–2,448	0,1287
3	–2,730	0,0690

Źródło: opracowanie własne.

W kolejnym kroku oszacowano model ECM, podsumowany w tabeli 1.21.

Tabela 1.21. Wyniki oszacowania modelu ECM dla *LOCATION* i *REF* w latach 2010–2013

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	48
				F(2, 46)	=	25.66
Model	.123488658	2	.061744329	Prob > F	=	0.0000
Residual	.110705799	46	.002406648	R-squared	=	0.5273
				Adj R-squared	=	0.5067
Total	.234194457	48	.004879051	Root MSE	=	.04906

D.location	Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
ref						
D1.	33.5438	5.293224	6.34	0.000	22.88909	44.19851
e4						
L1.	-.3747569	.1038871	-3.61	0.001	-.5838707	-.1656431

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie, poza stałą, parametry oszacowane w modelu są istotne statystycznie, jednak wykazuje on średni stopień dopasowania mierzonego współczynnikiem R^2. Dodatnia wartość współczynnika beta przy zmiennej *REF* wskazuje na pozytywne powiązanie kierunku jej zmian ze zmienną *LOCATION*, natomiast ujemna przy zmiennej reprezentującej korektę błędem wskazuje na tendencję do powrotu do stanu równowagi w przypadku wystąpienia szoku w modelu, co jest zgodne z intuicją ekonomiczną.

W dalszej kolejności zweryfikowano występowanie kointegracji w drugim z analizowanych zakresów szeregu czasowego. Została ona zweryfikowana także za pomocą modelu 1, którego oszacowania dla pierwszego z analizowanych szeregów czasowych znajdują się w tabeli 1.22.

Wszystkie parametry oszacowane w modelu są istotne statystycznie i wykazuje on, podobnie jak poprzedni szereg, bardzo dobry stopień dopasowania mierzonego współczynnikiem R^2. Dodatnia wartość współczynnika beta przy zmiennej *REF* wskazuje na negatywne powiązanie kierunku jej zmian ze zmienną *LOCATION*. Testy *ADF* wykonane w celu potwierdzenia występowania kointegracji wskazują na jej umiarkowane występowanie, ich wyniki podsumowuje tabela 1.23.

Tabela 1.22. Wyniki oszacowania kointegracji metodą Engle'a–Grangera w latach 2014–2016

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	27
				F(1, 25)	=	271.04
Model	.253042556	1	.253042556	Prob > F	=	0.0000
Residual	.023339578	25	.000933583	R-squared	=	0.9156
				Adj R-squared	=	0.9122
Total	.276382134	26	.010630082	Root MSE	=	.03055

location	Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
ref	21.77769	1.322792	16.46	0.000	19.05335	24.50204
_cons	-.1474233	.0262382	-5.62	0.000	-.201462	-.0933847

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 1.23. Wyniki testów *ADF* dla regresji kointegrującej zmiennych *LOCATION* i *REF* dla lat 2014–2016

ADF lag	**Test statistic**	***p*-value**
0	–3,038	0,0315
1	–2,782	0,0609
2	–2,255	0,1867
3	–1,438	0,5637

Źródło: opracowanie własne.

W kolejnym kroku oszacowano model ECM, podsumowany w tabeli 1.24.

Tabela 1.24. Wyniki oszacowania modelu ECM dla *LOCATION* i *REF* w latach 2014–2016

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	26
				F(2, 23)	=	152.08
Model	.06448547	2	.032242735	Prob > F	=	0.0000
Residual	.004876382	23	.000212017	R-squared	=	0.9297
				Adj R-squared	=	0.9236
Total	.069361852	25	.002774474	Root MSE	=	.01456

D.location	Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
ref						
D1.	42.57855	2.774308	15.35	0.000	36.83946	48.31764
e4						
L1.	-.2858337	.1052552	-2.72	0.012	-.5035707	-.0680967
_cons	.0109028	.0030728	3.55	0.002	.0045461	.0172595

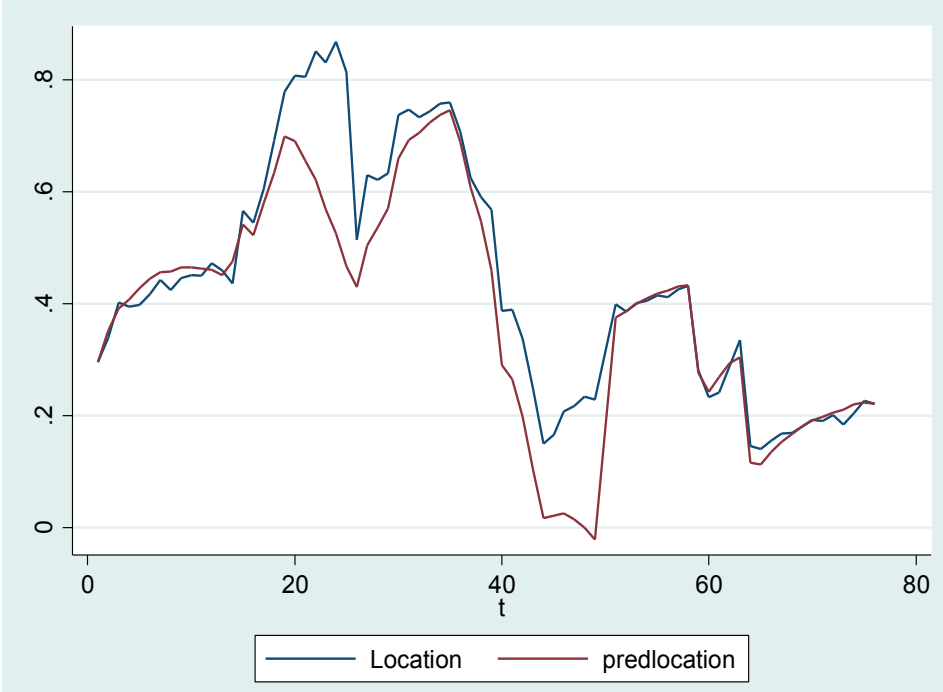
Źródło: opracowanie własne.

Model wykazuje bardzo wysoki stopień dopasowania mierzonego współczynnikiem R^2. Wszystkie parametry w nim oszacowane, łącznie ze stałą, są

istotne statystycznie, co jest wynikiem odmiennym od tego uzyskanego dla lat 2010–2013. Dodatnia wartość oszacowania stałej wskazuje na występowanie trendu liniowego, który powoduje, że względne zmiany względnego położenia stopy referencyjnej w kanale wyznaczonym przez oprocentowanie aktywów i pasywów są większe niż te dotyczące stopy referencyjnej NBP. Dodatnia wartość współczynnika beta przy zmiennej *REF* wskazuje na pozytywne powiązanie kierunku jej zmian ze zmienną *LOCATION*, natomiast ujemna przy zmiennej reprezentującej korektę błędem wskazuje na tendencję do powrotu do stanu równowagi w przypadku wystąpienia szoku w modelu, co jest zgodne z intuicją ekonomiczną.

Na podstawie oszacowanych modeli ECM dokonano prognozy zachowania się zmiennej reprezentującej marżę odsetkową sektora bankowego (wykres 1.8).

Wykres 1.8. Prognoza zachowania się zmiennej *LOCATION* za pomocą modelu ECM



Źródło: opracowanie własne.

Wyniki prognoz potwierdzają dobre dopasowanie modeli do rzeczywistości i pozwalają na stwierdzenie, że występuje silna, istotna statystycznie zależność pomiędzy poziomem stopy referencyjnej NBP a poziomem względnego położenia stopy referencyjnej w kanale wyznaczonym przez oprocentowanie aktywów i pasywów sektora bankowego.

Podsumowanie

Przedmiotem badania był wpływ stóp procentowych na strukturę wyniku odsetkowego sektora bankowego. W wyniku przeprowadzonych analiz zbudowano modele korekty błędem (ECM) oparte na zjawisku kointegracji, które wykazały długoterminowe zależności pomiędzy zmiennymi.

Po pierwsze, stwierdzono ograniczoną zależność pomiędzy poziomem stóp procentowych a marżą odsetkową sektora bankowego. Wzrost stóp procentowych sprzyja zwiększeniu marży, natomiast spadek stóp oddziałuje odwrotnie. Spostrzeżenie to jest zgodne z badaniami przeprowadzonymi na innych rynkach. Dane empiryczne wskazują jednakże na ograniczony wpływ tego zjawiska na rynek złotego, co może wynikać ze skutecznej reakcji banków polegającej na stopniowym zwiększaniu marży kredytowej przy spadku krzywej dochodowości, co amortyzuje obniżkę marży odsetkowej netto sektora. Przy czym trzeba zwrócić uwagę, że zależność ta występuje tylko w sytuacji umiarkowanych zmian stóp procentowych. W przypadku występowania szoków cenowych zaburzenia rynkowe mogą wpływać ujemnie na wynik odsetkowy netto również w środowisku wysokich stóp procentowych[16].

Po drugie, wraz ze wzrostem stóp procentowych maleją marże kredytowa oraz płynnościowa, co wynika z inercji poziomu oprocentowania obu stron bilansu banków. Spadek stóp procentowych przynosi zjawisko odwrotne. Wyniki te są zbieżne z literaturą przedmiotu, z zastrzeżeniem, że badania z krajów Europy Zachodniej analizują środowisko ujemnych stóp procentowych. Nie zmienia to faktu, że spadek oprocentowania poniżej zera przynosi podobne zjawiska, jak obniżenie się krzywej dochodowości dla pozytywnych wartości stóp procentowych.

Po trzecie, zmiana poziomu stóp procentowych wpływa na zmianę względnego położenia stopy referencyjnej w kanale wyznaczonym przez oprocentowanie aktywów i pasywów. W środowisku wysokich stóp stopa referencyjna znajduje się bliżej stopy rentowności aktywów. Z kolei w środowisku niskich stóp procentowych stopa referencyjna zbliża się do stopy wyznaczającej koszt pasywów. Wynika to bezpośrednio ze zjawiska zmiany marży płynnościowej i kredytowej opisanego w poprzednim podrozdziale. Inna dynamika rentowności bilansu względem stopy referencyjnej pozwala bankom oraz ich klientom na akomodację do nowych poziomów oprocentowania, co sprzyja optymalizacji wyniku odsetkowego netto sektora bankowego. Z drugiej strony, inercja stóp procentowych implikowanych z wyniku odsetkowego banków osłabia mechanizm transmisji polityki monetarnej.

Na koniec warto nadmienić o zjawisku, które może zaburzyć przedstawioną analizę w przyszłym badaniu rentowności sektora bankowego w Polsce. Tym

16 T.S. Ho, A. Saunders, *The determinants of bank interest margins: Theory and empirical evidence*, „Journal of Financial and Quantitative Analysis", 16 April, 1981, s. 581–600.

zjawiskiem jest reakcja banków na wprowadzony od lutego 2016 roku podatek bankowy od aktywów. Pierwsze miesiące obowiązywania podatku przyniosły spadek oprocentowania depozytów i stabilizację oprocentowania kredytów. Wpływ podatku na rentowność składników bilansu jest niewątpliwie tematem do dalszych prac badawczych.

Bibliografia

Bech M., Malkhozov A., *How have central banks implemented negative policy rates?*, „BIS Quarterly Review", March 2016.
Borio C., Gambacorta L., Hofmann B., *The influence of monetary policy on bank profitability*, BIS Working Papers, No. 514, October 2015.
Brousseau V., Chailloux A., Durré A., *Fixing the Fixings: What Road to a More Representative Money Market Benchmark?*, IMF Working Paper, No. 13/131, May 29, 2013.
Cabral R., *A perspective on the symptoms and causes of the financial crisis*, „Journal of Banking & Finance" 2013, No. 37(1), s. 103–117.
Charemza W.W., Deadman D.F., *Nowa ekonometria*, PWE, Warszawa 1997.
Engel R.F., Granger C.W.J. (red.), *Long-Run Economic Relationships. Readings in Cointegration*, Oxford University Press, Oxford 1991.
Gibas N., Juks R., Söderberg J., *Swedish financial institutions and low interest rates*, Financial Stability Report, No. 16/2015, Riksbank 2015.
Ho T.S., Saunders A., *The determinants of bank interest margins: Theory and empirical evidence*, „Journal of Financial and Quantitative Analysis", 16 April, 1981, s. 581–600.
Mielus P., Mironczuk T., *Structure of the cost of deposits in selected EU countries*, „Bezpieczny Bank" 2015, nr 3(60), s. 89–101.
Welfe A. (red.), *Analiza kointegracyjna w makromodelowaniu*, PWE, Warszawa 2013.

Ustawodawstwo

Kodeks cywilny z 23.04.1964 r. z późn. zm. (Dz. U. Nr 16, poz. 93), art. 725 i 726; por. Ofiarski Z., *Prawo bankowe*, wyd. IV, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
Ustawa o nadzorze nad rynkiem finansowym z późn. zm. (Dz. U. z 2006 r. Nr 157, poz. 1119).

Źródła internetowe

www.knf.gov.pl.
www.nbp.pl.

STRUKTURA RENTOWNOŚCI BILANSU BANKÓW W ŚRODOWISKU NISKICH STÓP PROCENTOWYCH

Streszczenie:

Wynik odsetkowy stanowi ważny składnik wyniku sektora bankowego i jest determinowany przez różnicę pomiędzy rentownością aktywów i pasywów banku. W środowisku niskich stóp procentowych utrzymanie wyniku odsetkowego na odpowiednim poziomie jest wyzwaniem dla instytucji bankowych. Opracowanie analizuje współzależność pomiędzy wynikiem odsetkowym a poziomem referencyjnej stopy procentowej. Autorzy weryfikują tezę, że banki zmniejszają stopień deterioracji wyniku odsetkowego poprzez względne zwiększanie kredytowej marży odsetkowej przy jednoczesnym względnym obniżeniu depozytowych kosztów odsetkowych. Tym samym obserwujemy zmianę struktury rentowności obu składników bilansu.

Słowa kluczowe: wynik odsetkowy banku, koszt finansowania, marża kredytowa

A YIELD STRUCTURE OF COMPONENTS OF BANKS' BALANCE SHEET IN THE LOW INTEREST RATE ENVIRONMENT

Summary:

Net interest income constitutes the important element of banking sector results. It is determined by a difference between interest income on assets and interest cost of liabilities. In the low interest rates environment a maintenance of interest rate margin is a challenge for banks. The paper analyses a dependence between the net interest income of Polish banks and a level of the National Bank of Poland reference rate. The authors verify a thesis that banks diminish a scope of deterioration in interest income by a credit margin increase accompanied by relative decrease of the cost of deposits. As an effect one observes a change in yield structure of components of the Polish banks' balance sheet.

Keywords: net interest income, financing cost, credit margin

http://dx.doi.org/10.18778/8088-791-6.03

Rozdział 2

Zachowania oszczędnościowe studentów w Lublinie

Anna Magdalena Korzeniowska*

Wprowadzenie

Jednym z warunków bezpieczeństwa finansowego kraju są zachowania uczestników rynku finansowego zapewniające stabilność ekonomiczno-finansową instytucji finansowych. W Polsce rynek finansowy jest silnie ubankowiony, dlatego stabilność banków odgrywa nad wyraz istotną rolę. W erze niskich stóp procentowych, wysokiej konkurencji oraz niskiej lojalności klientów banków szczególnego znaczenia nabiera posiadanie stabilnych źródeł finansowania. Dla banków taką funkcję pełnią depozyty, przede wszystkim te, które pochodzą z sektora niefinansowego, w tym od klientów indywidualnych.

W sytuacji starzenia się polskiego społeczeństwa banki, poszukując nowych rynków oraz by zbudować lojalność klientów, muszą zwrócić uwagę na najmłodsze pokolenia. Nie jest to zadanie łatwe, ponieważ badania wykazują, że zachowania finansowe w grupie osób określanych mianem młodych dorosłych wynikają w znacznym stopniu z zachowań zaobserwowanych w domu rodzinnym[1], a także z nawyków powstałych w dzieciństwie w zakresie sposobu zaspokajania własnych potrzeb konsumpcyjnych i źródeł ich finansowania[2].

* Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Ekonomiczny, Katedra Bankowości.

1 S. Shim, J. Serido, C. Tang, N. Card, *Socialization processes and pathways to healthy financial development for emerging young adults*, „Journal of Applied Developmental Psychology" 2015, No. 38, s. 29–38 (http://doi.org/10.1016/j.appdev, dostęp: 2.01.2015).

2 A. Otto, *Saving in childhood and adolescence: Insights from developmental psychology*, „Economics of Education Review" 2012, No. 33, s. 8–18 (http://doi.org/10.1016/j.econedurev, dostęp: 5.09.2012).

Celem opracowania jest zatem zbadanie, jaki jest poziom oszczędzania wśród określonej grupy młodych dorosłych w Polsce i jakie czynniki oddziałują na ich skłonność do oszczędzania.

2.1. Skłonność do oszczędzania młodych dorosłych Polaków na tle krajów Unii Europejskiej

Aktualny wskaźnik ubankowienia w Polsce wynosi ok. 77%, przy czym jest zróżnicowany w poszczególnych grupach wiekowych. Zmienia się także jego wartość w czasie. W 2009 roku w grupie wiekowej od 18do 29 lat wynosił on 74% i był niższy od właściwego dla grup wiekowych od 30 do 44 lat (87%) i od 45 do 59 lat (79%)[3]. Z kolei w 2013 roku konto osobiste najczęściej posiadały osoby w wieku 35–44 lat (96%)[4]. Niewiele mniejszy był wskaźnik ubankowienia wśród osób w wieku 25–34 lat (93%) oraz 45–54 lat (88%). Najrzadziej konto osobiste posiadały osoby w wieku 55 lat i więcej. Ubankowienie w najmłodszej badanej grupie, tzw. młodych dorosłych, czyli 18–24-latków, wynosiło 70%. Porównując te dane ze wskaźnikami charakteryzującymi społeczeństwa w krajach wysoko rozwiniętych, należy stwierdzić, że nie jest to poziom zadowalający. Ubankowienie w Polsce jest wyraźnie niższe niż średnia dla Unii Europejskiej, nie wspominając o krajach skandynawskich, gdzie wynosi 99–100%.

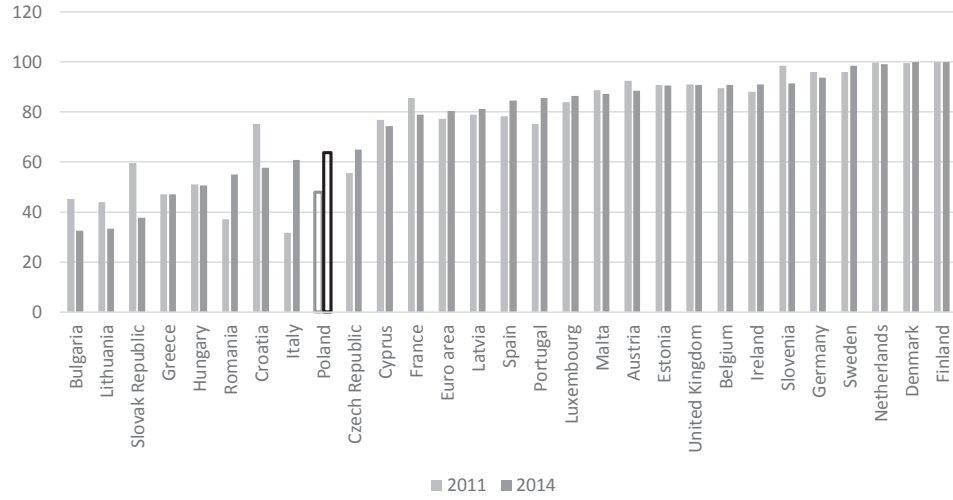
Bank Światowy od 2011 roku prowadzi badania dotyczące wykorzystania produktów finansowych w większości krajów świata. Na tej podstawie obliczany jest poziom włączenia finansowego. Ankiety dotychczas były realizowane dwukrotnie: w 2011 i w 2014 roku. Na rysunku 2.1 przedstawiono poziom ubankowienia w najmłodszej grupie wiekowej podlegającej analizie, czyli osób w wieku 15–25 lat.

Jak widać, pod względem ubankowienia tej grupy w 2014 roku Polska znalazła się na 20. miejscu spośród 28 krajów Unii Europejskiej. Jeszcze gorzej młodzi Polacy wypadają na tle swoich rówieśników z Unii Europejskiej, jeśli chodzi o gromadzenie oszczędności (rys. 2.2). Jedynie 17,31% ankietowanych przez Bank Światowy w 2011 roku i 12,22% w 2014 roku z grupy wiekowej 15–25 lat deklarowało posiadanie oszczędności w instytucjach finansowych, w tym w bankach. Średnia dla krajów UE wynosiła odpowiednio 43,08% i 53,71%. Ponadto w 20 krajach odnotowano wzrost liczby oszczędzających pomiędzy obiema rundami badania, natomiast w Polsce wystąpił spadek o ponad 5 punktów procentowych.

3 Koźliński T. *Porównanie wyników badań ubankowienia Polaków przeprowadzonych przez NBP w 2006 i 2009 r.*, NBP, Warszawa, grudzień 2009 r.

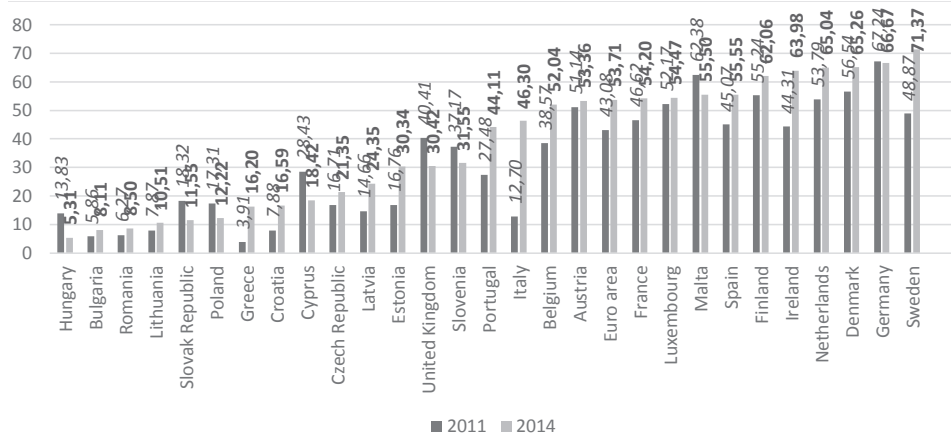
4 Tenże, *Zwyczaje płatnicze Polaków*, NBP, Departament Systemu Płatniczego, maj 2013 r.

Rysunek 2.1. Wskaźnik ubankowienia (posiadanie rachunku w instytucjach finansowych) w grupie młodych dorosłych (15–25 lat) (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Global Findex* (*Global Financial Inclusion Database*), http://databank.worldbank.org (dostęp: 15.06.2016).

Rysunek 2.2. Oszczędzający w instytucjach finansowych w grupie młodych dorosłych (15–25 lat) (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Global Findex* (*Global Financial Inclusion Database*), http://databank.worldbank.org (dostęp: ?).

Przedstawione powyżej dane sprawiają pewne trudności interpretacyjne. Grupa wiekowa 15–25 lat jest w Polsce silnie zróżnicowana. Należą do niej uczniowie gimnazjów, szkół średnich, studenci oraz młode osoby, które po wejściu w dorosłość podjęły pracę. Rozmaite możliwości pozyskiwania dochodów oraz różnice w stylu życia sprawiają, że grupa ta nie zachowuje się jednolicie na rynku finansowym.

2.2. Oszczędzanie według studentów w Lublinie

2.2.1. Dobór próby

Według Narodowego Spisu Powszechnego w 2011 roku w Polsce było 2314 tys. osób w wieku 15–19 lat, co stanowiło 6% ogółu ludności kraju. Ponad połowa z nich w kolejnych latach podjęła naukę w szkołach wyższych. W roku akademickim 2014/2015 w 434 szkołach wyższych wszystkich typów kształciło się 1469,4 tys. studentów. Ponieważ studenci stanowią ponad połowę populacji w swojej grupie wiekowej, w dalszych badaniach skupiono się wyłącznie na nich.

Lublin jest dziewiątym miastem w Polsce pod względem liczby mieszkańców i jednym z większych ośrodków akademickich. Znajduje się w nim pięć uczelni publicznych (w tym Katolicki Uniwersytet Lubelski) oraz 4 uczelnie niepubliczne. Według danych Urzędu Miasta Lublina studenci stanowią ok. 20% mieszkańców. Badanie zachowań finansowych studentów Lublina przeprowadzono w okresie marzec–kwiecień 2015 roku z wykorzystaniem ankiety umieszczonej na stronie https://surveymonkey.net/ (CAWI). Próba badawcza objęła 852 osoby studiujące w Lublinie. Dobór próby był warstwowy z uwzględnieniem liczby studentów studiujących na poszczególnych uczelniach oraz trybu studiowania (studia stacjonarne/niestacjonarne).

2.2.2. Style oszczędzania respondentów

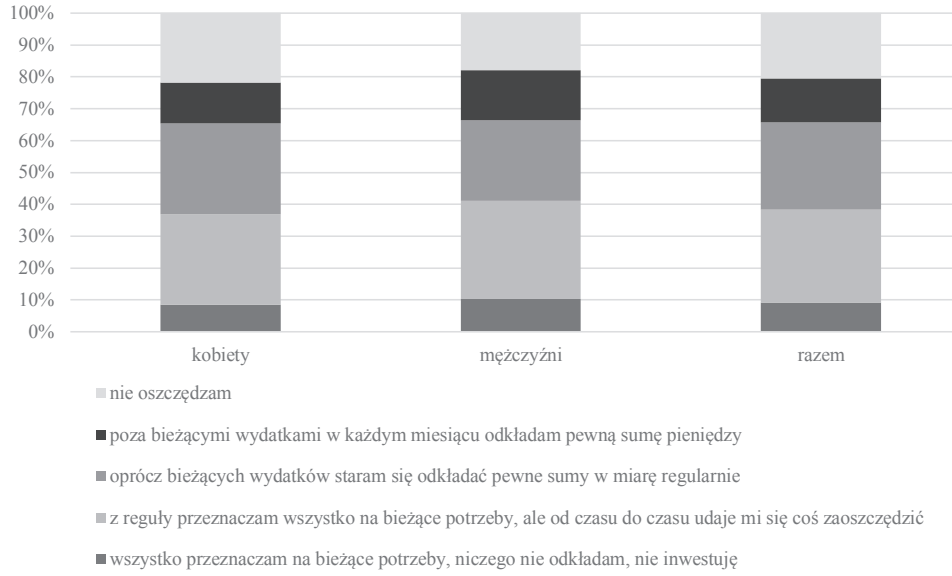
Spośród respondentów 383 kobiety i 201 mężczyzn zadeklarowało gromadzenie oszczędności. Pozostałe osoby świadomie nie oszczędzają (170 osób) lub całe dochody przeznaczają na bieżącą konsumpcję (76).

Porównując style oszczędzania kobiet i mężczyzn w analizowanej grupie, można stwierdzić, że mężczyźni są bardziej nastawieni na oszczędzanie. Większy odsetek mężczyzn niż kobiet realizuje oszczędzanie resztowe i planowe. Natomiast spośród kobiet większy odsetek deklaruje świadome niepodejmowanie oszczędzania. Test średnich dla prób niezależnych wykazuje jednak brak statystycznie istotnych różnic pomiędzy płciami w tym zakresie.

2.2.3. Wielkość oszczędności

W grupie badanej 580 respondentów zadeklarowało wielkość posiadanych oszczędności liczoną wielkością dochodów. Spośród nich 40,7% wskazało, że ich oszczędności są równe jednomiesięcznym dochodom, a kolejne 29,8%, że mieszczą się w przedziale 1–3 miesięcznych dochodów. Jedynie 3,3% respondentów wskazało, że zgromadzone przez nich oszczędności są większe od dochodów

Rysunek 2.3. Style oszczędzania studentów



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań, *n* = 830.

rocznych. Z kolei 18,4% posiadało oszczędności o wartości 3–6 miesięcznych dochodów i 7,8% o wartości 6–12 miesięcznych dochodów. Porównując to z danymi dotyczącymi polskiego społeczeństwa pochodzącymi z badań *Diagnozy społecznej 2013*[5], można stwierdzić, że przeciętna wartość oszczędności studentów jest niższa od oszczędności zgromadzonych przez gospodarstwa domowe (tab. 2.1), chociaż odsetek respondentów deklarujących posiadanie oszczędności – 38,5% – jest niższy od tego w grupie badanych studentów z Lublina.

Tabela 2.1. Struktura oszczędzających Polaków pod względem wartości zgromadzonych oszczędności w 2013 roku

Posiadający oszczędności równe miesięcznym dochodom	Posiadający oszczędności równe 1–3 miesięcznym dochodom	Posiadający oszczędności równe 3–6 miesięcznym dochodom	Posiadający oszczędności równe 6–12 miesięcznym dochodom	Posiadający oszczędności przekraczające roczne dochody	Trudno powiedzieć	Posiadający oszczędności przekraczające 3-letnie dochody
25%	29,1%	20,1%	11,7%	4,6%	8,1%	1,4%

Źródło: *Diagnoza społeczna 2013*.

5 Rada Monitoringu Społecznego, *Diagnoza społeczna: zintegrowana baza danych*, 2015, www.diagnoza.com (dostęp: 17.01.2015).

2.2.4. Stosowane instrumenty oszczędnościowe

Gospodarstwa domowe mogą stosować różne instrumenty oszczędnościowe, a także dywersyfikować swój portfel oszczędności. W prowadzonych badaniach zapytano zatem studentów, w jakich instrumentach lokują swoje oszczędności i ponownie porównano dane z wynikami *Diagnozy społecznej 2013*. W obu przypadkach respondenci mogli wskazać wiele odpowiedzi. Jeśli chodzi o gospodarstwa domowe, dominującym instrumentem stosowanym do lokowania oszczędności były lokaty terminowe w PLN, z których korzystało 65,4% oszczędzających. Niewiele mniejszym zainteresowaniem cieszyła się gotówka, którą jako instrument oszczędzania traktowało ponad 47,5% osób deklarujących posiadanie oszczędności. Z pozostałych instrumentów korzystało nie więcej niż 10% oszczędzających. Z kolei badani studenci uczelni lubelskich przede wszystkim utrzymywali swoje walory w formie płynnej. Ponad 34% respondentów wskazywało, że posiadane oszczędności przechowuje w gotówce lub na rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym (tab. 2.2).

Tabela 2.2. Struktura populacji oszczędzających Polaków pod względem wartości zgromadzonych oszczędności w 2013 roku

Forma oszczędzania	Obserwacje		*Diagnoza społeczna 2013*
	Uwzględnione		
	N	Procent	
Gotówka	291	34,2%	47,6%
Rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy	294	34,5%	b.d.
Lokata terminowa	111	13,0%	65,4%
Polisa ubezpieczeniowa z funduszem kapitałowym	11	1,3%	8,1%
Akcje	6	0,7%	1,8%
Obligacje	7	0,8%	2,0%
Fundusze inwestycyjne	15	1,8%	5,5%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych i Diagnozy społecznej 2013.

Zainteresowanie lokatami terminowymi wykazało jedynie 13% oszczędzających. Także niższy odsetek respondentów deklarował posiadanie polis ubezpieczeniowych, akcji, obligacji i funduszy inwestycyjnych. Skupienie się na płynnych środkach oszczędzania w znacznym stopniu może wynikać z tego, że studenci nie planują tego procesu. Jak już wcześniej wskazano, 29,2% respondentów zadeklarowało, że oszczędza wtedy, gdy na koniec miesiąca zostaną jakieś środki. Natomiast jako alternatywne instrumenty przechowywania oszczędności 5 osób wskazało posiadanie metali szlachetnych, głównie złotych i srebrnych monet.

2.2.5. Cele oszczędzania

Porównując cele oszczędzania, również znajdziemy wyraźne różnice pomiędzy grupą studentów a ogółem społeczeństwa. Wedle *Diagnozy społecznej 2013* priorytetowym celem oszczędzania jest dla Polaków zapewnienie sobie bezpieczeństwa finansowego w sytuacjach losowych (66% respondentów w 2013 r.), a następnie zabezpieczenie środków finansowych na starość (35,9%). Pozostałe istotne cele to leczenie (29,6%), remont domu lub mieszkania (26,3%), wypoczynek (24,7%), przyszłość dzieci (23,1%), zakup dóbr trwałych (21,3%). Ponad 10% respondentów oszczędza na rehabilitację i pokrycie opłat stałych. Brak celu oszczędzania w 2013 roku wskazało 9,7% gromadzących środki.

Studenci jako priorytetowy cel oszczędzania wskazują przyszłą konsumpcję. Oszczędzanie na zaplanowany z góry cel, np. zakup samochodu, wypoczynek itp. jako powód gromadzenia środków wskazało 31,2% badanych. Na drugim miejscu znalazło się zapewnienie funduszy na przyszłość (24,9%). Blisko 1/5 respondentów gromadzi oszczędności, żeby zabezpieczyć się od zdarzeń losowych. Tyle samo realizuje oszczędzanie resztowe. Analizując odpowiedzi badanych z uwzględnieniem trybu studiowania, poziomu studiów i ich sytuacji rodzinnej, zauważono, że dla respondentów studiujących na studiach odpłatnych oraz w trybie niestacjonarnym, a także na studiach magisterskich i dla osób będących w stałym związku zapewnienie sobie funduszy na przyszłość stanowi priorytetowy cel oszczędzania (tab. 2.3). Zabezpieczenie na czarną godzinę częściej wybierają kobiety, studenci studiów bezpłatnych i studenci studiów licencjackich. Natomiast oszczędzanie resztowe częściej jest realizowane przez mężczyzn, studentów studiów bezpłatnych, licencjackich i stacjonarnych.

2.2.6. Przyczyny gromadzenia oszczędności

W celu ustalenia czynników zachęcających studentów do oszczędzania, poproszono ich o ocenę wybranych przyczyn w skali od 1 (brak wpływu) do 5 (bardzo duży wpływ danego czynnika na decyzje o oszczędzaniu). Analiza wykazała, że wszystkie czynniki są ze sobą skorelowane dodatnio (korelacja istotna na poziomie 0,01). Najniższą średnią ocenę – 2,96, przy równocześnie najwyższym odchyleniu standardowym wynoszącym 1,52 – respondenci przypisali dobrej koniunkturze rynkowej. Na drugim od końca miejscu uplasowała się atrakcyjna oferta oszczędnościowa (średnia 3,18, odchylenie 1,49). Z kolei najwyższą ocenę (3,83) przy najmniejszym odchyleniu standardowym (1,16) przypisano jasno zdefiniowanym celom oszczędzania. Najwyższe oceny temu czynnikowi nadawali mężczyźni, osoby studiujące na studiach płatnych i niestacjonarnych oraz osoby stanu wolnego (tab. 2.4). Dla kobiet, osób w stałym związku, osób studiujących na studiach stacjonarnych, licencjackich i magisterskich najważniejszym czynnikiem okazały się możliwości finansowe, w tym wysokość zarobków studenta. W grupie osób będących w stałym związku czynnik ten oceniono na 4,01.

Tabela 2.3. Cele oszczędzania wśród studentów

Cel oszczędzania	Kobiety	Mężczyźni	Studia bezpłatne	Studia płatne	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne	Studia licencjackie	Studia inżynierskie	Studia magisterskie	Osoba w stałym związku	Osoba stanu wolnego	Ogółem
Chcę zapewnić sobie fundusze na przyszłość	24,9%	24,8%	22,4%	31,5%	21,8%	33,3%	19,6%	27,6%	31,3%	32,8%	21,5%	24,9%
Obecnie nie potrzebuję tych pieniędzy, więc je odkładam	17,8%	21,3%	20,4%	14,3%	20,8%	14,3%	23,2%	15,4%	16,4%	18,0%	19,6%	19%
Planuję założyć własną firmę	1,7%	3,5%	2,4%	3,6%	2,2%	3,6%	3,2%	3,3%	1,5%	1,6%	2,6%	2,3%
Zbieram na coś konkretnego (wczasy, samochód)	31,1%	31,3%	32,7%	31,5%	32,4%	30,4%	31,6%	35,0%	29,7%	26,2%	33,1%	31,2%
Zabezpieczam się na czarną godzinę	22,1%	14,8%	19,2%	15,5%	19,6%	15,5%	19,6%	15,4%	17,4%	18,0%	20,2%	19,5%
Chcę żyć z odsetek i/lub odłożonego kapitału	1,7%	1,7%	1,8%	1,8%	2,2%	1,2%	1,2%	2,4%	1,5%	1,1%	1,9%	1,7%
Inne	,7%	2,6%	1,2%	1,8%	1,0%	1,8%	1,6%	,8%	2,1%	2,2%	1,1%	1,4%
Liczba respondentów udzielających odpowiedzi *N*	421	230	339	168	413	168	250	123	195	183	465	651

* Nie wszyscy respondenci wypełnili całą metryczkę, stąd łączna liczba osób według danego kryterium może być mniejsza niż liczba ogółem.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Tabela 2.4. Czynniki zachęcające studentów do oszczędzania

Czynniki zachęcające do oszczędzania	Kobiety	Mężczyźni	Studia bezpłatne	Studia płatne	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne	Studia licencjackie	Studia inżynierskie	Studia magisterskie	Osoba w stałym związku	Osoba stanu wolnego	Razem
Wysokość wydatków	3,80	3,55	3,82	3,72	3,79	3,66	3,86	3,70	3,64	3,84	3,67	3,71
Możliwości finansowe, wysokość zarobków	3,83	3,75	3,91	3,77	3,88	3,71	3,87	3,72	3,89	4,01	3,72	3,80
Nawyki oszczędzania wyniesione z domu rodzinnego	3,59	3,38	3,57	3,41	3,58	3,37	3,50	3,51	3,51	3,61	3,47	3,51
Wiedza o zarządzaniu domowym budżetem	3,51	3,43	3,59	3,29	3,56	3,26	3,53	3,45	3,46	3,63	3,42	3,48
Jasno zdefiniowane cele oszczędzania	3,81	3,87	3,89	3,79	3,86	3,72	3,83	3,77	3,85	3,93	3,78	3,83
Atrakcyjna oferta oszczędnościowa	3,18	3,20	3,31	3,21	3,28	3,11	3,32	3,07	3,23	3,30	3,15	3,82
Dobra koniunktura na rynku	2,95	3,00	3,11	2,99	3,06	2,86	3,09	2,88	2,98	3,09	2,92	2,96
Inne	2,90	3,25	3,17	3,13	2,96	3,25	2,10	3,71	3,00	3,00	3,09	

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

2.2.7. Zależność oszczędności studentów od ich sytuacji społeczno-ekonomicznej

W dalszym etapie badania przyjęto założenie, że na wartość dochodów zgromadzonych przez studentów w Lublinie wpływają czynniki wymienione w ankiecie. Pozytywnie udało się zweryfikować tylko jedną z tak sformułowanych hipotez, wskazującą, że na wysokość oszczędności wpływają nawyki oszczędzania wyniesione z domu rodzinnego. Wpływ pozostałych czynników okazał się nieistotny statystycznie. Ponadto analiza wykazała, że czynnikiem wpływającym na poziom zgromadzonych oszczędności jest sytuacja rodzinna respondenta – stan wolny lub przebywanie w stałym związku. Doprowadziło to do sformułowania funkcji regresji liniowej w postaci:

$$Y = 1{,}989 + 0{,}126X - 0{,}234Z$$

gdzie:

Y – wielkość oszczędności,
X – nawyki oszczędzania wyniesione z domu oceniane w skali od 1 – brak wpływu do 5 – wpływ bardzo duży,
Z – sytuacja rodzinna określana jako 1 – w stałym związku, 2 – stan wolny.

2.3. Wnioski z przeprowadzonej analizy

Podsumowując przeprowadzone rozważania, można wysnuć kilka wniosków na temat zachowań studentów w zakresie gromadzenia oszczędności. Po pierwsze, świadome decyzje o oszczędzaniu podejmuje niewielki odsetek studentów (13,7%). Przy czym bardziej zdecydowane działania podejmują mężczyźni. Zarówno w grupie osób deklarujących oszczędzanie regularne, jak i w grupie deklarującej przeznaczanie całości środków na bieżącą konsumpcję, można zaobserwować przewagę mężczyzn.

Po drugie, poziom oszczędności w tej grupie społecznej jest stosunkowo niski. Z reguły nie przekracza dochodów trzymiesięcznych. Oznacza to, że przeciętny student nie posiada finansowego buforu bezpieczeństwa na wypadek braku dochodów, chociaż niemal ¼ oszczędzających deklaruje, że robi to w celu zapewnienia sobie funduszy na przyszłość, a kolejne 19,5% oszczędza na tzw. czarną godzinę.

Po trzecie, występuje wyraźna rozbieżność pomiędzy strukturą aktywów finansowych, w których lokowane są oszczędności studentów, a celami oszczędzania. Ponad 31% oszczędzających studentów wskazała, że ich celem oszczędzania jest zakup określonych dóbr i usług. Z drugiej strony głównymi instrumentami finansowymi wykorzystywanymi w procesie oszczędzania są: gotówka i rachunki

oszczędnościowo-rozliczeniowe. Spośród osób, które wskazały, że ich oszczędności są przetrzymywane w formie gotówkowej, 110 zadeklarowało oszczędzanie na konkretny cel, 58 – na zabezpieczenie przyszłości, 62 – na tzw. czarną godzinę, a 73 obecnie nie potrzebują środków, więc je odkładają. W grupie przetrzymującej oszczędności na ROR 89 osób deklarowało oszczędzanie na określony cel, 82 na zabezpieczenie przyszłych wydatków, 60 na tzw. czarną godzinę i 56 oszczędzało bez konkretnego celu. Tylko 44 osoby wskazały, że ich celem oszczędzania jest zabezpieczenie przyszłości i w tym celu korzystają z lokaty terminowej, a 25 wykorzystuje lokaty do oszczędzania na określony wydatek w przyszłości i 24 osoby lokują w ten sposób oszczędności, które nie mają określonego celu przeznaczenia.

Jeśli chodzi o ocenę ważności poszczególnych czynników wpływających na podejmowanie decyzji o oszczędzaniu, respondenci za najistotniejsze uznali: zdefiniowanie celów oszczędzania, atrakcyjność oferty instytucji finansowych oraz swoje możliwości finansowe pozwalające im na przeznaczanie części dochodów na cele inne niż konsumpcja bieżąca. Spośród siedmiu ocenianych czynników nawyki wyniesione przez respondentów z domu rodzinnego zostały umiejscowione dopiero na piątym miejscu. Jednak badając zależność przedstawionych ocen z zadeklarowaną wartością posiadanych oszczędności, czyli badając faktyczne, a nie deklarowane zachowania respondentów, potwierdzono teorie przedstawiane w badaniach międzynarodowych, że jednym z najważniejszych czynników wpływających na oszczędzanie przez młode pokolenie są doświadczenia wyniesione z domu rodzinnego. Drugim istotnym elementem okazała się sytuacja rodzinna respondentów – czy są w stałym związku, czy stanu wolnego.

Podsumowanie

Przeprowadzone badania wskazują na istotne problemy, na jakie mogą natrafić banki, próbując powiększyć w przyszłości swoją potencjalną dostępność do taniego pieniądza w postaci depozytów osób fizycznych. Konieczne jest zatem podejmowanie działań edukacyjnych skierowanych do dwóch grup klientów: osób młodych, w tym niepełnoletnich, oraz pokolenia 40+, czyli ich rodziców. Obie grupy należy edukować w zakresie możliwości wykorzystywania produktów bankowych przez młode osoby oraz korzyści, jakie przynosi systematyczne oszczędzanie w połączeniu z odpowiednio do niego dobranymi instrumentami finansowymi. W ten sposób możliwe będzie także osiągnięcie dodatkowych dwóch celów. Po pierwsze, wychowanie lojalnych klientów. Po drugie, zwiększenie liczby produktów, z których korzystają poszczególni klienci.

Bibliografia

Global Findex (*Global Financial Inclusion Database*), http://databank.worldbank.org (dostęp: 15.06.2016).

Koźliński T., *Porównanie wyników badań ubankowienia Polaków przeprowadzonych przez NBP w 2006 i 2009 r.*, NBP, Warszawa, grudzień 2009 r.

Koźliński T., *Zwyczaje płatnicze Polaków*, NBP, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa, maj 2013 r.

Otto A., *Saving in childhood and adolescence: Insights from developmental psychology*, „Economics of Education Review" 2012, No. 33, s. 8–18 (http://doi.org/10.1016/j.econedurev, dostęp: 5.09.2012).

Rada Monitoringu Społecznego, *Diagnoza społeczna: zintegrowana baza danych*, 2015, www.diagnoza.com (dostęp:17.01.2015).

Shim S., Serido J., Tang C., Card N., *Socialization processes and pathways to healthy financial development for emerging young adults*, „Journal of Applied Developmental Psychology" 2015, No. 38, s. 29–38 (http://doi.org/10.1016/j.appdev, dostęp: 2.01.2015).

ZACHOWANIA OSZCZĘDNOŚCIOWE STUDENTÓW W LUBLINIE

Streszczenie:

Celem pracy było zbadanie, jaki jest poziom oszczędzania wśród wybranej grupy młodych dorosłych w Polsce i jakie czynniki oddziałują na ich skłonność do oszczędzania. Analiza została oparta na badaniach przeprowadzonych na grupie studentów różnych uczelni w Lublinie. Rezultaty wskazują na niską skłonność do oszczędzania wśród młodych dorosłych, co z kolei prognozuje problemy dla rynku finansowego w przyszłości, ponieważ niskie oszczędności spowalniają rozwój i wzrost gospodarczy.

Słowa kluczowe: młodzi dorośli, zachowania oszczędnościowe, oszczędności gospodarstw domowych

SAVING BEHAVIOUR OF STUDENTS' IN LUBLIN

Summary:

The paper aims at examining saving level among selected group of young adults in Poland as well as factors influencing their willingness to save.

The analysis was based on the research conducted on the sample group of students of selected universities in Lublin.

The results achieved suggest that young adults present very low willingness to saving which in turn predicts problems to financial market in the future as low saving slow down development and economic growth.

Keywords: young adults, saving behaviour, household saving

http://dx.doi.org/10.18778/8088-791-6.04

Rozdział 3
Teoria kursu sprawiedliwego

Jarosław Mielcarek*

Wprowadzenie

Państwo potrzebuje teorii lub hipotezy, które posłużą za podstawę teoretyczną formułowania zaleceń pod adresem jego polityki gospodarczej w celu rozwiązania ważnego problemu, gdy rynek zawodzi. Ważną cechą takiej polityki – w kontekście jej prezentacji publicznej, konsultacji, negocjacji i polemik z mediami – jest jej odporność na krytykę.

W niniejszym opracowaniu będziemy zmierzać do osiągnięcia trzech celów. Po pierwsze, podejmiemy próbę zbudowania podstawy teoretycznej dla polityki państwa, zmierzającej do rozwiązania problemu kredytów denominowanych lub indeksowanych w walutach obcych na przykładzie CHF (w skrócie „kredytów DI"; skrót ten odpowiada naturze tych kredytów w odróżnieniu od skrótu „kredyty w CHF" lub „kredyty frankowe"). Po drugie, przedstawimy krytykę hipotezy parytetów stóp procentowych (w skrócie HPSP) jako podstawy określenia kursu sprawiedliwego. Po trzecie, proponowana podstawa teoretyczna, którą będzie teoria kursu sprawiedliwego, zostanie skonfrontowana z HPSP. Trzeci cel wynika z przyjęcia hipotezy, że HPSP nie jest właściwą podstawą teoretyczną rozwiązania problemu kredytów DI.

Przykłady liczbowe będą oparte na opublikowanym przez Kancelarię Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej (w skrócie KPRP) algorytmie kredytowym i podanym jako przykład kredycie DI spłacanym przez kredytobiorcę przez trzydzieści lat w systemie raty równej[1]. Przykładowy równoważny kredyt o wartości 300 tys. zł

* Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości, Instytut Finansów.

1 KPRP, *160115_kalulator_kredyty*, http://www.prezydent.pl/kancelaria/aktywnosc-ministrow/art,187,kredyty-walutowe-beda-przeliczane-po-tzw-kursie-sprawiedliwym.html (dostęp: 15.02.2016).

został przeliczony na CHF po kursie początkowym 2,2740 i dało to wartość kredytu DI 131 924,28 CHF. Wartość rat kapitałowo-odsetkowych dla kredytu DI wyrażoną w PLN policzono w opracowaniu KPRP *160115_kalulator_kredyty* za pomocą funkcji PPMT i IPMT wbudowanych w Excela dla zmiennych stóp procentowych opartych na Liborze i zmiennego kursu CHF. Wartość rat kapitałowo-odsetkowych dla równoważnego kredytu w PLN policzono za pomocą analitycznych funkcji PPMY i IPMT dla zmiennych stóp procentowych, opartych na Wiborze.

Z kredytem DI będzie porównywany kredyt równoważny w PLN, otrzymany w momencie udzielenia kredytu DI w wyniku jego przeliczenia na PLN za pomocą kursu początkowego. Określenie, czy HPSP jest właściwą podstawą teoretyczną dla określenia kursu, po którym nastąpi przeliczenie (konwergencja) kredytu DI na kredyt w PLN, będzie wymagało rozstrzygnięcia, czy na polskim rynku walutowym wahania kursu CHF to fluktuacje, czy anomalie. Narzędziem zastosowanym do rozstrzygnięcia tego pytania będą rysunki przedstawiające raty kredytu DI przeliczone na PLN i równoważnego kredytu PLN, kurs równowagi CHF w punkcie granicznym oraz stopy procentowe kredytu w PLN i kredytu DI.

Opracowanie teorii kursu sprawiedliwego będzie wymagało podania jej założeń oraz sformułowania twierdzenia o kursie sprawiedliwym i twierdzenia o zrównaniu kursu równowagi z kursem sprawiedliwym. Dla drugiego twierdzenia zostanie przedstawiony dowód.

3.1. Krytyka hipotezy parytetów stóp procentowych

Zagadnienie zastosowania HPSP do porównania kredytów w PLN i kredytów DI wymaga pogłębionej analizy. Przypomnijmy, że HPSP twierdzi, że kurs walutowy ustali się na takiej wysokości, że oczekiwane stopy zysku z depozytów krajowych i zagranicznych zrównają się. HPSP przeformułowana dla rynku kredytów hipotecznych brzmi następująco: kurs walutowy ustali się na takiej wysokości, że oczekiwane raty kapitałowo-odsetkowe dla hipotecznych kredytów złotowych i kredytów DI przeliczonych na złote zrównają się (przy różnych stopach procentowych). Kurs taki będziemy nazywać kursem równowagi i przyjmiemy wstępnie hipotezę, że jest to kurs sprawiedliwy.

Ponieważ HPSP jest hipotezą krótkookresową, to najlepszym rozwiązaniem jest czekanie, bez ingerowania w mechanizm rynkowy, aż na przykład raty kredytów DI przeliczane na PLN zrównają się z ratami kredytów im równoważnym w PLN w wyniku zmian kursu CHF. Ustosunkowanie się do tego twierdzenia wymaga rozstrzygnięcia, czy w przypadku odchyleń kursu rynkowego od kursu równowagi mamy do czynienia z fluktuacjami, czy anomaliami na rynku walutowym. Fluktuacje można uznać za nic nieznaczące rozbieżności między danymi obserwacyjnymi a konsekwencjami obserwacyjnymi, które wynikają z danej teorii lub hipotezy.

Anomalie to zjawiska, których występowanie jest wykluczone przez dany paradygmat[2]. Występowanie anomalii, jeżeli nie zostanie wyjaśnione w ramach danego paradygmatu, falsyfikuje – zgodnie z koncepcją K. Poppera – daną teorię lub hipotezę[3].

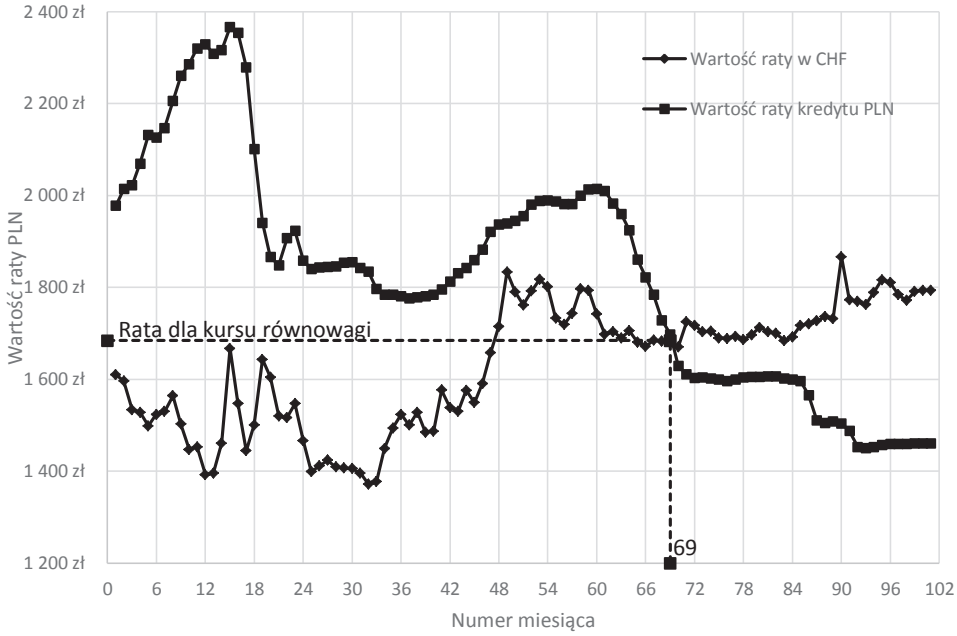
Aby rozstrzygnąć kwestię wyboru między terminami „fluktuacje" a „anomalie", którymi będziemy się posługiwać do opisu sytuacji na rynku kredytowym i walutowym, postawimy dwa pytania:

Czy zmiana w ciągu ośmioletniego okresu kursu CHF od wielkości 1,9593 w dniu 30.07.2008 r. do maksymalnego kursu 5,19 w dniu 15.01.2015 r. to fluktuacja, czy anomalia na gruncie hipotezy parytetów stóp procentowych?

Czy fakt, że przez okres przeszło ośmiu lat kurs CHF nie był kursem zrównującym wartość raty hipotecznego kredytu w PLN oraz kredytu DI z wyjątkiem jednego przypadku to fluktuacja, czy anomalia dla hipotezy parytetów stóp procentowych?

Na rysunku 3.1 przedstawiono kształtowanie się rat kapitałowo-odsetkowych równoważnego kredytu złotowego i kredytu DI przeliczanego na PLN za pomocą kursu zastosowanego do przeliczania rat kredytu DI na PLN w algorytmie KPRP.

Rysunek 3.1. Raty kredytu DI przeliczone na PLN i równoważnego kredytu PLN



Źródło: opracowanie własne na podstawie KPRP, *160115_kalulator_kredyty*, http://www.prezydent.pl/kancelaria/aktywnosc-ministrow/art,187,kredyty-walutowe-beda-przeliczane-po-tzw-kursie-sprawiedliwym.html (dostęp: 15.02.2016).

2 J. Mielcarek, *Refleksje nad tworzeniem nowego paradygmatu finansów*, [w:] *Ku nowemu paradygmatowi nauk o finansach*, red. W. Frąckowiak, J. Szambelańczyk, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu nr 144, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010.

3 K.R. Popper, *Logika odkrycia naukowego*, PWN, Warszawa 1977.

Dane początkowe potrzebne do sporządzenia rysunku 3.1 podano w tabeli 3.1.

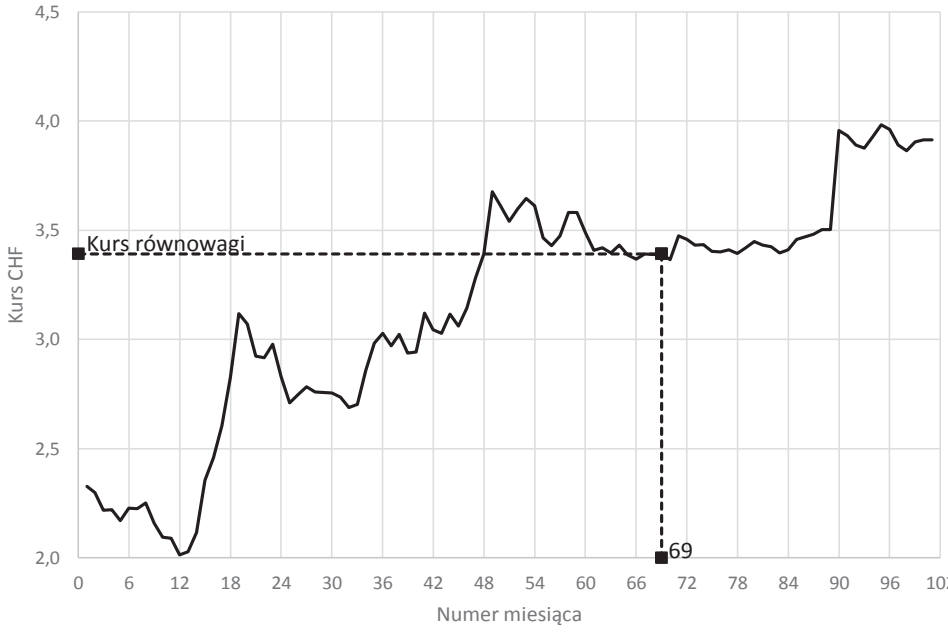
Tabela 3.1. Dane początkowe

Wyszczególnienie	Wielkość
Kwota równoważnego kredytu PLN	300 000 zł
Okres kredytowania (miesiące)	360
Data uruchomienia	1 lipca 2007 r.
Kurs początkowy CHF	2,2740 zł
Kwota kredytu CHF	131 924,28 CHF

Źródło: opracowanie własne na podstawie KPRP, *160115_kalulator_kredyty*, http://www.prezydent.pl/kancelaria/aktywnosc-ministrow/art,187,kredyty-walutowe-beda-przeliczane-po-tzw-kursie-sprawiedliwym.html (dostęp: 15.02.2016).

Spłata rat została obliczona dla okresu od lipca 2007 do grudnia 2015 roku, czyli dla 101 miesięcznych rat. Na rysunku 3.1 występuje jeden punkt graniczny w kwietniu 2013 roku, w którym wartość raty kredytu DI zrównuje się niemal z wartością raty kredytu w PLN. Zrównanie to nie następuje w wyniku wzrostu kursu CHF, lecz spadku oprocentowania kredytów PLN. Potwierdzenie tego argumentu można znaleźć na rysunkach 3.2 oraz 3.3, pokazujących, jak kształtowały się stopy procentowe kredytów DI i PLN w przyjętym okresie.

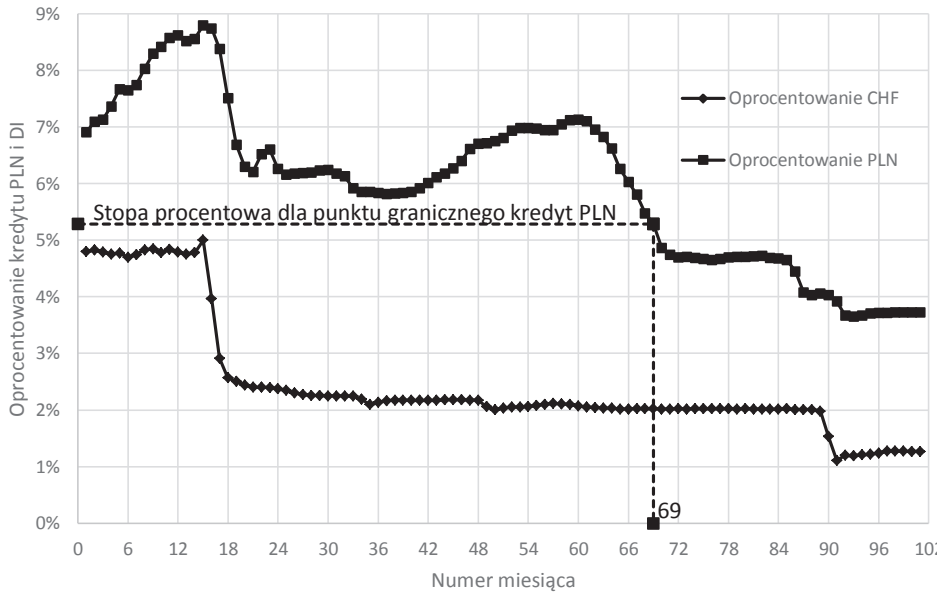
Rysunek 3.2. Kurs równowagi CHF w punkcie granicznym



Źródło: opracowanie własne na podstawie KPRP, *160115_kalulator_kredyty*, http://www.prezydent.pl/kancelaria/aktywnosc-ministrow/art,187,kredyty-walutowe-beda-przeliczane-po-tzw-kursie-sprawiedliwym.html (dostęp: 15.02.2016).

Na rysunku 3.2 wykreślono kształtowanie się kursu CHF w badanym okresie. Ponieważ w okolicy punktu granicznego kurs ten nie wykazywał większych zmian, jego kształtowanie nie mogło doprowadzić, zgodnie z HPSP, do zrównania wartości rat kredytu DI i równoważnego kredytu PLN.

Rysunek 3.3. Stopy procentowe kredytu w PLN i kredytu DI



Źródło: opracowanie własne na podstawie KPRP, *160115_kalulator_kredyty*, http://www.prezydent.pl/kancelaria/aktywnosc-ministrow/art,187,kredyty-walutowe-beda-przeliczane-po-tzw-kursie-sprawiedliwym.html (dostęp: 15.02.2016).

Porównując rysunki 3.1 i 3.3, można zauważyć, że spadek wartości raty kredytu w PLN jest doskonale skorelowany z występującym w tym okresie spadkiem oprocentowania tego kredytu. Spadek oprocentowania kredytu PLN nie zatrzymał się w punkcie granicznym, lecz był kontynuowany. W rezultacie wartość raty równoważnego kredytu w PLN stała się niższa od wartości raty kredytu DI przeliczonej na PLN.

Po przeprowadzonej analizie zjawisk zachodzących na rynku walutowym i kredytów hipotecznych oraz zaprezentowanych rysunków odpowiedź na pytanie o naturę zmian kursu CHF jest oczywista. Są to niewyjaśnione jak dotąd anomalie, a nie fluktuacje. Można zatem stwierdzić, że HPSP odnosząca się do rynku kredytowego została przez te anomalie sfalsyfikowana.

HPSP nie jest dobrą podstawą (dobrą hipotezą) wyjaśniania tego, jak kształtuje się kurs CHF względem PLN, czyli nie jest teorią lub hipotezą, która mogłaby być zakwalifikowana do ekonomii pozytywnej. W Polsce właśnie fakt, że kurs CHF zachowuje się niezgodnie z HPSP (mówiąc potocznie – zachowuje się źle

w kontekście HPSP), był bezpośrednim czynnikiem, który doprowadził do powstania problemu kredytów DI. Na tej podstawie można twierdzić, że sytuacja na rynku walutowym w Polsce falsyfikuje HPSP i że nie można uznać jej za dobrą hipotezę wyjaśniającą.

3.2. Twierdzenia teorii kursu sprawiedliwego

Krytyka HPSP jednak nie wystarczy. Powinniśmy poszukiwać innej teorii, którą można będzie określić jako dobrą. Na pewno nie spełnia tego zadania teoria sfalsyfikowana. Wskazówkę do zrozumienia tego, czym jest dobra teoria, przynosi wypowiedź K.R. Poppera na temat teorii w ogóle: „Teorie są sieciami, chwytającymi to, co nazywamy «światem»: służą do racjonalnego ujmowania, wyjaśniania i opanowywania świata. Celem naszych działań jest to, żeby oczka tych sieci były coraz drobniejsze”[4]. Spróbujmy skonstruować „sieć” o drobniejszych oczkach w porównaniu z HPDP, za pomocą której postaramy się „opanować” problem kredytów DI. Niech nią będzie teoria kursu sprawiedliwego.

W teorii kursu sprawiedliwego przyjmuje się następujące zasadnicze założenia:

- kredytobiorcy nie chcą dłużej spłacać kredytu denominowanego lub indeksowanego w walucie obcej,
- przeliczenie chcą oprzeć na porównaniu spłaty kredytu DI przeliczonego na PLN i kredytu PLN o identycznej wartości w punkcie początkowym, czyli kredytu równoważnego kredytowi DI,
- określenie wielkości rat kapitałowo-odsetkowych uwzględnia zmienne oprocentowania kredytów,
- spłata następuje w ratach miesięcznych,
- okres spłaty porównywanych kredytów jest taki sam,
- spłata następuje za pomocą systemu raty równej.

Na tej podstawie można sformułować twierdzenie o kursie sprawiedliwym.

Twierdzenie 1.

Jeżeli spełnione są powyższe założenia i saldo równoważnego kredytu w PLN na dzień podjęcia decyzji przez kredytobiorcę o przeliczeniu kredytu DI na PLN wynosi:

$$K_{sPLNn} = K_{pPLN} - \sum_{i=1}^{n} PPMT_{iPLN} \tag{3.1}$$

i saldo kredytu DI na dzień podjęcia decyzji przez kredytobiorcę o przeliczeniu kredytu DI wynosi:

4 Tamże, s. 53.

$$K_{sCHFn} = K_{pCHF} - \sum_{i=1}^{n} PPMT_{iPCHF} \tag{3.2}$$

to kurs sprawiedliwy równa się relacji między pozostałym do spłaty równoważnym kredytem w PLN a pozostałym do spłaty kredytem DI na dzień podjęcia decyzji o przeliczeniu kredytu DI:

$$r_{qn} = \frac{K_{sPLNn}}{K_{sCHFn}} = \frac{K_{pPLN} - \sum_{i=1}^{n} PPMT_{iPLN}}{K_{pCHF} - \sum_{i=1}^{n} PPMT_{iCHF}} \tag{3.3}$$

gdzie:

r_{qn} – kurs sprawiedliwy dla okresu n spłaty kredytu,

K_{sPLNn} – saldo kredytu równoważnego w okresie n,

K_{sCHFn} – wartość początkowa kredytu równoważnego,

$\sum_{i=1}^{n} PPMT_{iPLN}$ – suma rat kapitałowych kredytu równoważnego w PLN dla uwzględnianej liczby spłat n.

Analogicznie określono powyższe wielkości dla kredytu DI w formule (3.2).

Sposób wyznaczenie kursu sprawiedliwego wynika z tego, że dla kredytobiorcy kredytu DI, który nie zamierza dalej spłacać kredytu DI i zdecydował się na wyjście z pułapki tego kredytu, jedynym racjonalnym kursem przeliczeniowym jest kurs obliczony na podstawie salda równoważnego kredytu PLN i salda kredytu DI.

W jaki sposób wyznaczyć kurs sprawiedliwy CHF dla konkretnego kredytu DI? W punkcie początkowym, zgodnie z tabelą 3.1, dwaj kredytobiorcy zaczęli spłacać kredyt DI i równoważny kredyt PLN, czyli wynikający z przeliczenia 300 tys. PLN na CHF po kursie początkowym. Załóżmy, że dwaj kredytobiorcy spłacali równoważny kredyt w PLN i kredyt DI przez 101 rat, czyli do 31.12.2015 roku. Obliczenie kursu sprawiedliwego podano w tabeli 3.2.

Tabela 3.2. Kurs przeliczeniowy zgodny z koncepcją kursu sprawiedliwego po spłacie 101 rat kredytu

Wyszczególnienie	Wielkość
Kredyt DI pozostały do spłaty	103 801,10 CHF
Równoważny kredyt PLN pozostały do spłaty	259 652,56 zł
Kurs sprawiedliwy	2,5014

Źródło: opracowanie własne na podstawie KPRP, *160115_kalulator_kredyty*, http://www.prezydent.pl/kancelaria/aktywnosc-ministrow/art,187,kredyty-walutowe-beda-przeliczane-po-tzw-kursie-sprawiedliwym.html (dostęp: 15.02.2016).

Kurs sprawiedliwy obliczony przez KPRP jest wyższy i wynosi 2,8031. Różnica wynika z tego, że w przedstawionej teorii kurs sprawiedliwy oblicza się, wstawiając

do licznika formuły (3.3) saldo równoważnego kredytu PLN. W formule KPRP, tak jak w teorii kursu sprawiedliwego, do mianownika formuły (3.3) na kurs sprawiedliwy wstawia się saldo kredytu DI. Ponieważ KPRP nie posługuje się kategorią równoważnego kredytu PLN, to w konsekwencji do licznika tej formuły wstawia się większą wielkość niż saldo równoważnego kredytu PLN.

W celach porównawczych obliczmy kurs równowagi zgodny z koncepcją HPSP dla jednej raty. Po spłaceniu 101 rat będzie to kurs zrównujący wartość następnej raty kredytu równoważnego PLN i kredytu DI, czyli w 102. miesiącu spłaty kredytu. Określa go poniższa formuła:

$$r_{qn+1} = \frac{R_{n+1PLN}}{R_{n+1CHF}} = \frac{PPMT_{n+1PLN} + IPMT_{n+1PLN}}{PPMT_{n+1CHF} + IPMT_{n+1CHF}} \tag{3.4}$$

gdzie:

r_{qn+1} – kurs równowagi w okresie $n + 1$,

R_{n+1PLN} – rata kapitałowo-odsetkowa równoważnego kredytu PLN w okresie $n+1$,

$PPMT_{n+1PLN}$ – rata kapitałowa równoważnego kredytu PLN w okresie $n + 1$,

$IPMT_{n+1PLN}$ – odsetki od równoważnego kredytu PLN w okresie $n + 1$,

n – numer okresu spłaty kredytów, dla którego obliczamy ich saldo.

Analogiczne znaczenie w formule (3.4) mają symbole dotyczące kredytu DI. Obliczony za pomocą formuły (3.4) kurs równowagi podano w tabeli 3.3.

Tabela 3.3. Kurs równowagi zgodny z normatywną HPSP w 102. miesiącu spłaty

Wyszczególnienie	Wielkość
Rata kapitałowo-odsetkowa kredytu DI	458,33 CHF
Rata kapitałowo-odsetkowa równoważnego kredytu PLN	1 461,11 zł
Kurs równowagi	3,1879

Źródło: opracowanie własne na podstawie KPRP, *160115_kalulator_kredyty*, http://www.prezydent.pl/kancelaria/aktywnosc-ministrow/art,187,kredyty-walutowe-beda-przeliczane-po-tzw-kursie-sprawiedliwym.html (dostęp: 15.02.2016).

Kurs równowagi zrównujący wartość raty kapitałowo-odsetkowej kredytu DI i raty kapitałowo-odsetkowej równoważnego kredytu PLN wynosi 3,1879 i jest wyższy od kursu sprawiedliwego. Wykazaliśmy na konkretnym przykładzie, że kurs równowagi nie jest kursem sprawiedliwym.

Obliczenia zawarte w tabelach 3.2 i 3.3 zwracają uwagę na problem dotyczący relacji między kursem sprawiedliwym a kursem równowagi i precyzyjnego ich rozróżnienia. Jego rozwiązaniem jest podstawowe twierdzenie teorii kursu sprawiedliwego, które brzmi następująco:

Twierdzenie 2.

Kurs równowagi zrównuje się z kursem sprawiedliwym tylko dla identycznego oprocentowania równoważnego kredytu PLN i kredytu DI.

Przedstawmy dowód tego twierdzenia. Niech rata kapitałowa dla równoważnego kredytu PLN w danym miesiącu w okresie spłaty, obliczona za pomocą formuły analitycznej funkcji PPMT uwzględniającej zmienną stopę procentową, wynosi:

$$PPMT_{PLNn+1} = K_{sPLNn} r_{PLNn+1} \frac{\left(1+r_{PLNn+1}\right)^{(-k)}}{1-\left(1+r_{PLNn+1}\right)^{(-k)}} \tag{3.5}$$

i rata kapitałowa dla kredytu DI z danego miesiąca w okresie, obliczona za pomocą formuły analitycznej funkcji PPMT uwzględniającej zmienną stopę procentową, wynosi:

$$PPMT_{CHFn+1} = K_{sCHFn} r_{CHFn+1} \frac{\left(1+r_{CHFn+1}\right)^{(-k)}}{1-\left(1+r_{CHFn+1}\right)^{(-k)}} \tag{3.6}$$

Dla identycznych warunków określimy formułę na wielkość odsetek dla równoważnego kredytu w PLN:

$$IPMT_{PLNn+1} = K_{sPLNi} r_{PLNn+1} \tag{3.7}$$

i wielkość odsetek dla kredytu DI:

$$IPMT_{CHFn+1} = K_{sCHFn} r_{CHFn+1} \tag{3.8}$$

gdzie:

r_{PLNn+1} – miesięczna stopa procentowa dla równoważnego kredytu PLN w okresie $n + 1$,

r_{CHFn+1} – miesięczna stopa procentowa dla kredytu DI w okresie $n + 1$,

k – liczba rat do spłaty w okresie $n + 1$,

$k = l - n + 1$,

l – całkowita liczba rat spłaty kredytu,

n – numer raty spłacanej.

Wielkość kursu równowagi wyznaczy relacja między ratami kapitałowo-odsetkowymi dla obydwu kredytów:

$$r_{qn+1} = \frac{R_{n+1PLN}}{R_{n+1CHF}} = \frac{PPMT_{n+1PLN} + IPMT_{n+1PLN}}{PPMT_{n+1CHF} + IPMT_{n+1CHF}} \tag{3.9}$$

Wyznaczmy formułę analityczną na ratę kapitałowo-odsetkową równoważnego kredytu PLN, dodając (3.5) i (3.7):

$$R_{n+1PLN} = PPMT_{n+1PLN} + IPMT_{n+1PLN} = K_{sPLNn} r_{PLNn+1} \frac{\left(1+r_{PLNn+1}\right)^{(-k)}}{1-\left(1+r_{PLNn+1}\right)^{(-k)}} +$$

$$+K_{sPLNn}r_{PLNn+1} = K_{sPLNn}r_{PLNn+1}\left[\frac{\left(1+r_{PLNn+1}\right)^{(-k)}}{1-\left(1+r_{PLNn+1}\right)^{(-k)}}+1\right]$$

$$R_{n+1PLN} = K_{sPLNn}r_{PLNn+1}\left[\frac{\left(1+r_{PLNn+1}\right)^{(-k)}}{1-\left(1+r_{PLNn+1}\right)^{(-k)}}+1\right] \tag{3.10}$$

i analogicznie ratę kapitałowo-odsetkową dla kredytu DI, dodając (3.6) i (3.8):

$$R_{n+1CHF} = K_{sCHFn}r_{CHFn+1}\left[\frac{\left(1+r_{CHFn+1}\right)^{(-k)}}{1-\left(1+r_{CHFn+1}\right)^{(-k)}}+1\right] \tag{3.11}$$

Korzystając z (3.10) i (3.11), na podstawie (3.9) określimy kurs równowagi za pomocą formuły analitycznej:

$$r_{qn+1} = \frac{R_{n+1PLN}}{R_{n+1CHF}} = \frac{K_{sPLNn}r_{PLNn+1}\left[\frac{\left(1+r_{PLNn+1}\right)^{(-k)}}{1-\left(1+r_{PLNn+1}\right)^{(-k)}}+1\right]}{K_{sCHFn}r_{CHFn+1}\left[\frac{\left(1+r_{CHFn+1}\right)^{(-k)}}{1-\left(1+r_{CHFn+1}\right)^{(-k)}}+1\right]} \tag{3.12}$$

Dla kredytu DI i równoważnego kredytu PLN wielkość (3.12) jest różna od kursu sprawiedliwego. Można zauważyć, że ułamek (3.13) będzie równy 1:

$$\frac{K_{sPLNn}r_{PLNn+1}\left[\frac{\left(1+r_{PLNn+1}\right)^{(-k)}}{1-\left(1+r_{PLNn+1}\right)^{(-k)}}+1\right]}{K_{sCHFn}r_{CHFn+1}\left[\frac{\left(1+r_{CHFn+1}\right)^{(-k)}}{1-\left(1+r_{CHFn+1}\right)^{(-k)}}+1\right]} = 1 \tag{3.13}$$

tylko wtedy, gdy stopy procentowe dla obydwu kredytów będą równe. Przyjmijmy zatem, że dla obydwu kredytów stopy procentowe są identyczne:

$$r_{qn+1} = \frac{K_{sPLNn}r_{n+1}\left[\frac{\left(1+r_{n+1}\right)^{(-k)}}{1-\left(1+r_{n+1}\right)^{(-k)}}+1\right]}{K_{sCHFn}r_{n+1}\left[\frac{\left(1+r_{n+1}\right)^{(-k)}}{1-\left(1+r_{n+1}\right)^{(-k)}}+1\right]} \tag{3.14}$$

Dla równych stóp procentowych wyrażenia w nawiasach kwadratowych w liczniku i mianowniku (3.14) są sobie równe i po uproszczeniach:

$$r_{qn+1} = \frac{K_{sPLNn}}{K_{sCHFn}} \tag{3.15}$$

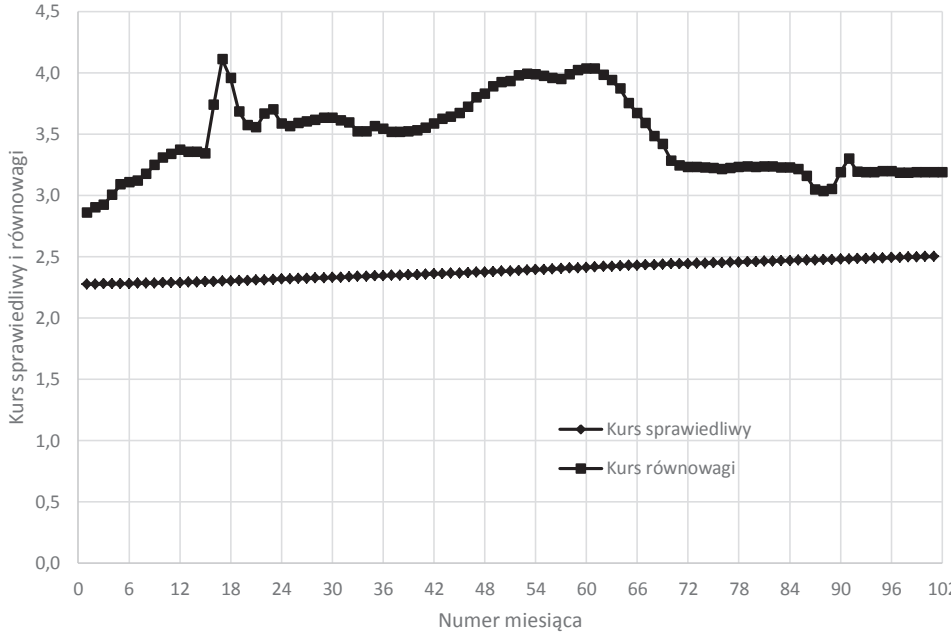
czyli kurs równowagi dla dowolnego numeru raty kredytowej jest równy, zgodnie z (3.3), kursowi sprawiedliwemu:

$$r_{qn+1} = \frac{K_{sPLNn}}{K_{sCHFn}} = \frac{K_{pPLN} - \sum_{i=1}^{n} PPMT_{iPLN}}{K_{pCHF} - \sum_{i=1}^{n} PPMT_{iCHF}} = r_{en} \tag{3.16}$$

W ten sposób udowodniliśmy twierdzenie, że dla takich samych stóp procentowych dla równoważnego kredytu w PLN i kredytu DI kurs sprawiedliwy jest równy kursowi równowagi. Jeżeli stopa procentowa kredytu PLN jest wyższa od stopy procentowej kredytu DI, to kurs równowagi jest wyższy od kursu sprawiedliwego, a jeżeli stopa procentowa kredytu PLN jest niższa od stopy procentowej kredytu DI, to kurs równowagi jest niższy od kursu sprawiedliwego.

Porównajmy kurs sprawiedliwy i kurs równowagi dla 101 rat spłaty kredytów (rys. 3.4):

Rysunek 3.4. Kurs sprawiedliwy i kurs równowagi



Źródło: opracowanie własne na podstawie KPRP, *160115_kalulator_kredyty*, http://www.prezydent.pl/kancelaria/aktywnosc-ministrow/art,187,kredyty-walutowe-beda-przeliczane-po-tzw-kursie-sprawiedliwym.html (dostęp: 15.02.2016).

Ponieważ zgodnie z rysunkiem 3.3 w żadnym miesiącu okresu spłaty kredytów stopy procentowe nie wyrównały się, to opierając się na podstawowym twierdzeniu teorii kursu sprawiedliwego (twierdzenia 2), możemy wyjaśnić, dlaczego na rysunku 3.4 dla żadnego z miesięcy spłaty kurs równowagi nie zrównał się z kursem sprawiedliwym. Kurs równowagi w całym okresie był wyższy od kursu sprawiedliwego, bowiem w całym tym okresie stopa procentowa równoważnego kredytu PLN była wyższa od stopy procentowej kredytu DI.

Podsumowanie

Stworzenie teorii kursu sprawiedliwego umożliwiło lepsze zrozumienie relacji między kursem sprawiedliwym a kursem równowagi, którego określenie jest sterowane przez HPSP. Doprowadziło tym samym do odrzucenia hipotezy, że kurs równowagi jest kursem sprawiedliwym. Dzieje się tak, jak wykazaliśmy za pomocą twierdzenia 2 i formuły (3.16), tylko w szczególnym przypadku, gdy stopa procentowa równoważnego kredytu PLN jest równa stopie procentowej kredytu DI. Na rysunku 3.3 przedstawiono rzeczywiste kształtowanie się tych stóp w uwzględnionym okresie spłaty kredytów. Ponieważ zgodnie z tym rysunkiem w żadnym z miesięcy okresu spłaty kredytów nie doszło do zrównania ich stóp procentowych, to w rezultacie w żadnym z tych miesięcy nie doszło do zrównania się kursu równowagi z kursem sprawiedliwym, co zostało przedstawione na rysunku 3.4. Podstawą żądań kredytobiorców powinno być przeliczenie kredytów DI na kredyty PLN nie za pomocą kursu równowagi, lecz za pomocą kursu sprawiedliwego.

Teoria kursu sprawiedliwego jest zarówno teorią normatywną, jak i pozytywną. Jako teoria normatywna podaje, jak powinno się wyznaczać kurs sprawiedliwy do przeliczenia kredytu DI na kredyt PLN. Dodatkowo wskazuje, że dla właściwego obliczenia kursu sprawiedliwego należy posłużyć się równoważnym kredytem PLN. Jest rodzajem eksperymentu, w którym jeden kredytobiorca spłaca kredyt DI, a drugi spłaca równoważny kredyt PLN. W wybranym okresie porównują efekty swoich decyzji, czyli salda tych kredytów i zgadzają się, że na ich podstawie należy przeliczyć kredyt DI na kredyt PLN.

Teoria kursu sprawiedliwego jako teoria pozytywna wyjaśnia, dlaczego dla Polski w badanym okresie nie doszło do zrównania się kursu równowagi z kursem sprawiedliwym i dlaczego kurs równowagi jest wyższy od kursu sprawiedliwego. Zrównanie tych kursów mogłoby nastąpić wtedy, gdyby zrównały się stopy procentowe tych kredytów. Ponieważ dla wszystkich miesięcy spłaty kredytu stopa procentowa równoważnego kredytu była wyższa od stopy procentowej kredytu DI, to dla każdego miesiąca kurs równowagi był wyższy od kursu sprawiedliwego.

Banki, udzielając kredytów DI, nie przewidziały tego, że pod wpływem wzrostu kursu CHF oraz spadku oprocentowania kredytów w PLN raty kredytu DI staną się znacznie wyższe od rat równoważnego kredytu w PLN (rys. 3.1). Jakie

są tego konsekwencje? Kredytobiorcy żądają przeliczenia kredytów DI za pomocą kursu sprawiedliwego, wyznaczonego na podstawie stworzonej w niniejszym opracowaniu teorii kursu sprawiedliwego i w rezultacie banki poniosą duże konsekwencje bilansowe, które mogą wywołać poważne pogorszenie sytuacji finansowej sektora bankowego.

Kolejny raz potwierdziła się reguła dotycząca prognozowania, że zawsze było inaczej. W tym przypadku niestety prognozy banków w momencie udzielania kredytów DI nie przewidziały zagrożenia, że jest możliwe przekształcenie się sytuacji z większymi ratami równoważnych kredytów PLN w porównaniu z ratami kredytów DI w sytuację z relacją odwrotną. Można postawić im zarzut, że opierając się na błędnych przesłankach, rozkręciły akcję kredytowania potrzeb mieszkaniowych swoich klientów za pomocą kredytów DI, doprowadzając sektor bankowy i system finansowy na skraj sytuacji kryzysowej.

Bibliografia

KPRP, *160115_kalulator_kredyty*, http://www.prezydent.pl/kancelaria/aktywnosc-ministrow/art,187, kredyty-walutowe-beda-przeliczane-po-tzw-kursie-sprawiedliwym.html (dostęp: 15.02.2016).

Mielcarek J., *Refleksje nad tworzeniem nowego paradygmatu finansów*, [w:] *Ku nowemu paradygmatowi nauk o finansach*, red. W. Frąckowiak, J. Szambelańczyk, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu nr 144, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010.

Popper K.R., *Logika odkrycia naukowego*, PWN, Warszawa 1977.

TEORIA KURSU SPARWIEDLIWEGO

Streszczenie:

Celem opracowania było zbudowanie podstawy teoretycznej dla polityki państwa zmierzającej do rozwiązania problemu kredytów denominowanych lub indeksowanych w walutach obcych na przykładzie CHF (w skrócie: kredytów DI), przedstawienie krytyki hipotezy parytetów stóp procentowych (w skrócie: HPSP) jako podstawy określenia kursu sprawiedliwego oraz skonfrontowanie teorii kursu sprawiedliwego z HPSP. Narzędziami i po części rezultatami teorii kursu sprawiedliwego będą kredyt równoważny kredytowi DI, wyrażony w PLN, podanie założeń oraz sformułowanie twierdzenia o kursie sprawiedliwym i dowodu twierdzenia o zrównaniu kursu równowagi z kursem sprawiedliwym. Przykłady liczbowe są oparte na opublikowanym przez Kancelarię Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej (w skrócie: KPRP) algorytmie kredytów. Rozróżnienie między fluktuacjami a anomaliami było podstawą falsyfikacji HPSP. Teoria kursu sprawiedliwego, posługując się kredytem równoważnym kredytowi DI, podała twierdzenie o wyznaczaniu kursu sprawiedliwego oraz wyjaśniła, dlaczego kurs sprawiedliwy nie równał się w Polsce kursowi równowagi. Badania określające relacje między kursem równowagi wynikającym z HPSP a kursem sprawiedliwym oraz stworzona teoria kursu sprawiedliwego mają cechy oryginalności.

Słowa kluczowe: kurs sprawiedliwy, kredyt denominowany w walucie obcej, parytet stóp procentowych, kredyt równoważny, algorytm kredytowy

FAIR EXCHANGE RATE THEORY

Summary:

The paper objective was to build the theoretical basis for State policy in order to solve the problem of credits that are denominated or indexed in foreign currency for example, in CHF (abbreviated DI credits), the presentation of the scientific critique of the hypothesis of interest rate parities (HPSP), as a basis for determining a fair rate and confronting the fair rate theory with HPSP. Tools and, in part, the results of the fair rate theory are equivalent credit in PLN to DI credit, assumptions and the formulating of the theorem about the fair rate and proof of theorem on fair rate equal to the equilibrium exchange rate. Examples are based on figures published by the Office of the President of the Polish Republic (KPRP) credit algorithm. The distinction between fluctuations and anomalies was the basis of HPSP falsification. The theory of the fair rate by using a credit equivalent to DI credit provided theorem of determining the fair rate, and explained why the fair rate was not equal to equilibrium exchange rate in Poland. Research, defining the relationship between the equilibrium exchange rate resulting from the HPSP and the fair rate, and creation of the theory of the fair rate have the characteristics of originality.

Keywords: fair exchange rate, credit denominated in foreign currency, interest rate parity, equivalent credit, credit algorithm

http://dx.doi.org/10.18778/8088-791-6.05

Rozdział 4

Czynniki pozytywnie i negatywnie wpływające na korzystanie z programu kredytów studenckich

Wojciech Misterek*

Wprowadzenie

Programy kredytów studenckich do tej pory zostały wdrożone w kilkudziesięciu państwach na całym świecie. Poszczególne systemy różnią się od siebie znacząco, na co wpływ mają cele ich wprowadzenia, zastosowane instrumenty zachęcające do uczestnictwa oraz wymagania, jakie muszą spełniać studenci lub ich rodziny. Wprowadzenie ustawy z dnia 17 lipca 1998 roku o pożyczkach i kredytach studenckich miało głównie na celu stymulowanie osób młodych do kontynuacji edukacji na polskich uczelniach oraz zapewnienie dostępu do kształcenia osobom o niskich dochodach. Kilkunastoletni okres realizacji tego programu w Polsce pokazuje jednak bardzo ograniczone oraz stale malejące zainteresowanie kredytami studenckimi. Dodatkowo, jak wynika z badań, środki pozyskane z tego źródła nierzadko przeznaczane są na cele niezwiązane z inicjatywą ustawodawcy. Przez znaczną część uczestników programu kredyt jest traktowany jako źródło pozyskania taniego kapitału inwestycyjnego lub w całości przeznaczany na wydatki niezwiązane z edukację. Opisana sytuacji stała się przesłanką do zbadania z jednej strony kredytobiorców, w celu określenia czynników, które determinują osoby młode do zaciągania badanej formy finansowania, a z drugiej strony tych studentów, którzy nie zdecydowali się na uczestnictwo w programie, w poszukiwaniu determinant takiej decyzji. Źródłem informacji stały się badania przeprowadzone w 2015 roku przez Studenckie Koło Naukowe Finansistów Wydziału Ekonomicznego UMCS pod patronatem pracowników naukowych Katedry Bankowości na temat finansowych aspektów funkcjonowania studentów miasta Lublin.

* Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Ekonomiczny, Katedra Bankowości.

4.1. Przegląd literatury dotyczącej problematyki kredytów studenckich

W drugiej połowie XX wieku nastąpił dynamiczny wzrost znaczenia szkolnictwa wyższego w polityce gospodarczej poszczególnych państw. W dużej mierze było to następstwem badań prowadzonych w tamtym okresie, pokazujących kluczową rolę kapitału ludzkiego, w tym edukacji, w rozwoju gospodarczym[1]. W efekcie systematycznie zwiększała się liczba osób kształcących się, co pociągało za sobą znaczny wzrost kosztów finansowania edukacji. Zjawisko to skłoniło władze niektórych krajów do poszukiwania możliwości przeniesienia ciężaru finansowania na studentów i ich rodziny[2]. Wprowadzenie partycypacji studenta w finansowaniu edukacji było i jest tłumaczone z jednej strony koniecznością wsparcia uczelni w celu zabezpieczenia wysokiego poziomu kształcenia, a z drugiej – podniesieniem efektywności funkcjonowania na rynku pracy po ukończeniu studiów. Ten drugi aspekt jest kluczowy dla akceptacji odpłatności za studia wyższe i z założenia ma być realizowany na 4 płaszczyznach, takich jak: wzrost zarobków związanych z wyższymi kwalifikacjami, mniejsze zagrożenie bezrobociem wynikające z większego prawdopodobieństwa znalezienia zatrudnienia, większa stabilność pracy oraz lepsza jakość pracy mierzona zarówno satysfakcją z jej wykonywania, jak i mniejszą szkodliwością dla zdrowia[3].

Problemem okazała się jednak dostępność edukacji na szczeblu wyższym dla szerokich rzesz społeczeństwa, głównie tych o niższych dochodach. W konsekwencji niektóre państwa zaczęły wprowadzać różne rozwiązania ułatwiające potencjalnym studentom pozyskanie odpowiednich środków na współfinansowanie edukacji oraz utrzymanie w okresie kształcenia. Jednym z częściej stosowanych instrumentów okazał się kredyt studencki[4]. Do tej pory takie rozwiązanie zostało wprowadzone w około 70 państwach na całym świecie[5]. Poszczególne systemy różnią się znacząco od siebie, na co wpływ mają zarówno cel wprowadzenia programu, jak i zastosowane instrumenty zachęcające do uczestnictwa w nim.

---

1 Por.: S. Bassanini, S. Scarpenta, *Does human capital matter for growth in OECD countries? Evidence from pooled mean-group estimates*, OECD Economics Department, WP 282, Paris 2001, s. 399–405; W.W. McMahon, *Education and Development: Measuring the Social Benefits*, Oxford University Press, Oxford 2000, s. 1–320.

2 N. Barr, I. Crawford, *Funding higher education in an age of expansion*, „Education Economics" 1998, No. 6, s. 45–70.

3 O. Debande, *Review of Instruments for Student Loans in Tertiary Education*, „European Journal of Education" 2004, Vol. 39, No. 2, s. 162.

4 C. Colclough, *Raising additional resources for education in developing countries: Are graduate payroll taxes preferable to student loans?*, „International Journal of Educational Development" 1990, No. 10, s. 170–172.

5 H. Shen, A. Ziderman, *Student Loans Repayment and Recovery: International Comparisons*, IZA Discussion Paper, No. 3588/2008, s. 2.

Analiza kilkudziesięciu modeli współfinansowania edukacji poprzez kredyt studencki pozwoliła B. Dente i N. Piraino na określenie czterech modeli funkcjonowania takich systemów[6].

Model 1. Model wyrównywania różnic dochodowych

Istotą tego modelu jest zapewnienie pełnej dostępności do szkolnictwa wyższego osobom o niskich dochodach. Tym samym na pierwszy plan wysuwa się aspekt społeczny, który wpływa na ograniczenie dostępności do tej formy wsparcia wyłącznie dla wąskiej grupy osób, która nie może skorzystać z rozwoju poprzez edukację ze względu na swój status materialny. Jedną z najważniejszych cech tego modelu jest także zagwarantowanie znacznych preferencji pozwalających na ułatwienie spłaty zobowiązania w przyszłości oraz uniknięcie zjawiska awersji do zadłużania się osób o niskich dochodach. Dodatkowo konieczne jest uwzględnienie w wartości wsparcia możliwości sfinansowania zarówno opłaty za studia, jak i kosztów utrzymania, a w mechanizmie spłaty zobowiązania odniesienia do przyszłych, a nie obecnych dochodów kredytobiorcy.

Model 2. Model zwiększenia dochodowości uniwersytetów

Wprowadzenie tego modelu ma na celu zwiększenie zasobności finansowej uczelni w celu podniesienia jakości kształcenia i ograniczenie oddziaływania na edukację środków publicznych. W konsekwencji kredyt studencki ma głównie umożliwić pozyskanie środków przez osoby, które nie posiadają w momencie kształcenia zdolności kredytowej. Dlatego też system ten powinien być dostępny dla wszystkich studentów, bez ograniczeń dochodowych i powinien finansować wyłącznie czesne. Dodatkowo oprocentowanie kredytu może być zbliżone do komercyjnego, ponieważ przyszłe korzyści z wykształcenia powinny rekompensować koszty finansowania. Ewentualna premia ze środków publicznych powinna mieć wyłącznie charakter motywacyjny i zachęcać do wytężonej pracy w okresie studiów.

Model 3. Model dostosowania kierunków kształcenia do potrzeb rynku pracy

Głównym celem tego modelu jest zachęcenie do studiowania na wybranych kierunkach, które są albo deficytowe z perspektywy rynku pracy, albo istotne dla realizacji polityki rozwoju państwa lub regionu. W konsekwencji programy te powinny zawierać szerokie spektrum preferencji finansowych i uwzględniać mechanizm spłaty zobowiązania z przyszłych dochodów kredytobiorcy jako zachęty do skorzystania z programu. Dodatkowo programy realizowane w tym modelu powinny być skierowane do szerokiego spektrum uczestników i nie powinny zawierać ograniczeń dochodowych, a środki pozyskane z kredytu powinny zapewnić możliwość sfinansowania zarówno opłat na rzecz uczelni, jak i kosztów utrzymania się studenta. Warto zaznaczyć, że proponowane w nim rozwiązania stanowią

6 B. Dente, N. Piraino, *Models for determining the efficiency of student loans policies*, „Journal of Higher Education Policy and Management", August 2011, Vol. 33, No. 4, s. 378–383.

często uzupełnienie dla pozostałych modeli, czego przykładem może być rynek Stanów Zjednoczonych[7].

Model 4. Promocji autonomii studentów

Celem tego rozwiązania jest zapewnienie niezależności młodzieży od budżetu swoich rodziców i tym samym stworzenie większej swobody do kształtowania swojej ścieżki rozwoju. W konsekwencji model ten nie powinien zawierać ograniczeń dochodowych dla potencjalnych uczestników i umożliwiać sfinansowanie zarówno czesnego, jak i kosztu utrzymania studenta. Kluczowym elementem tego systemu powinno być także uzależnienie spłaty zobowiązania od przyszłych dochodów kredytobiorcy oraz stworzenie szerokiego spektrum preferencji, które tworzyłyby właściwy system zachęt. Model ten obecnie stosowany jest w większości państw skandynawskich.

Analiza powyższych modeli pozwala na stwierdzenie, że polskie rozwiązania prawne w największym stopniu odpowiadają konstrukcji zapisanej w modelu pierwszym. Wynika to zarówno z intencji prawodawców, gdyż celem programu kredytów studenckich jest zapewnienie dostępu do edukacji osób mniej zamożnych, jak i z konstrukcji przyznawania kredytu, która uzależnia jego otrzymanie od dochodów rodziców lub opiekunów. Potwierdzenia tej tezy można upatrywać także w stworzonym bardzo szerokim i różnorodnym systemie preferencji.

Dotychczas w publikacjach zagranicznych dotyczących kredytów studenckich skupiano się w znacznej mierze na opisie systemów wprowadzonych w poszczególnych państwach w kontekście realizowanych przez nie zadań oraz osiąganych efektów[8]. Informacje tego rodzaju uzupełniano o analizy porównawcze różnych rozwiązań w obszarze stosowanych form preferencji oraz osiąganego celu z punktu widzenia uczelni oraz samego studenta[9]. Na szczególną uwagę zasługują także opracowania weryfikujące wpływ różnych rozwiązań na rzeczywiste upowszechnienie się edukacji oraz jej równą dostępność dla osób o niższych dochodach[10].

---

7 L. Mulig, *Mired in Debt: Graduate School Debt*, „Business Studies Journal" 2014, Vol. 6, No. 1, Special Issue, s. 73–78.

8 E. Berlinger, *An Efficient Student Loan System: Case Study of Hungary*, „Higher Education in Europe" 2009, Vol. 34, No. 2, s. 257–267.

9 Porównaj: Albrecht, D. Ziderman, A.,Student loans: an effective instrument for cost recovery in higher education?, World Bank Research Observer, vol. 8/1993, str. 357-374, Johnstone D. B., The Applicability of Income Contingent Loans in Developing and Transitional Countries," Journal of Educational Planning and Administration, April 2004, str. 159-174, Salmi, J., Student Loans in an International Perspective: The World, Bank Experience, Working Paper 27295, January 2003, World Bank, Washington, DC, str. 1-25

10 B. Chapman, C. Ryan, *Income-Contingent Financing of Student Charges for Higher Education: Assessing the Australian Innovation*, „The Welsh Journal of Education" 2002, Vol. 11, No. 1, s. 45–63.

W ostatnim okresie szczególnie ważne stały się publikacje prezentujące problem nadmiernego zadłużenia studentów, zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych, gdzie coraz częściej mówi się o kryzysie w tym obszarze[11] oraz o konieczności interwencji państwa na tym rynku w celu ograniczenia ryzyka niewypłacalności młodych ludzi w okresie wejścia na rynek pracy[12]. Zamieszczone poniżej badania stanowią uzupełnienie wcześniejszych prac naukowych, jako że starają się zdiagnozować czynniki wpływające na powszechność wykorzystania tej formy finansowania edukacji.

4.2. Powszechność wykorzystania kredytów studenckich w Polsce i wybranych krajach

Zastosowanie jednego z czterech modeli kredytu studenckiego wskazanych przez B. Dente i N. Piraino w sposób kluczowy wpływa na powszechność wykorzystania tego instrumentu w danym kraju. Różne są bowiem cele, jakie w ramach tych programów mają osiągnąć zarówno system edukacji, jak i sam student. Dodatkowo już na etapie identyfikacji modeli jednym z kluczowych czynników ich podziału stała się swoboda dostępu do tej formy finansowania. W modelach, których podstawowym celem jest dostarczenie odpowiednich środków na uczelnie lub też umożliwienie wysokiego poziomu autonomii osób studiujących, brak jest takich ograniczeń. Dodatkowo rozwiązania takie stosowane są przede wszystkim w państwach, gdzie udział środków publicznych w finansowaniu edukacji jest na niskim poziomie, a główny ciężar finansowania kształcenia przerzucony jest na studentów i ich rodziny. W konsekwencji powszechność wykorzystania kredytu jest bardzo duża. Dla odmiany w państwach, gdzie zasadniczym celem tego instrumentu jest zniwelowanie barier w dostępie do edukacji osób o niskich dochodach lub też stymulowanie edukacji w wybranych dziedzinach, powszechność wykorzystania kredytu studenckiego jest znacznie niższa. Zwłaszcza że założenia tych modeli uwzględniają swoiste ograniczenia, ponieważ finansowe zachęty realizowane z budżetu państwa mają być kierowane do wybranej wąskiej grupy odbiorców.

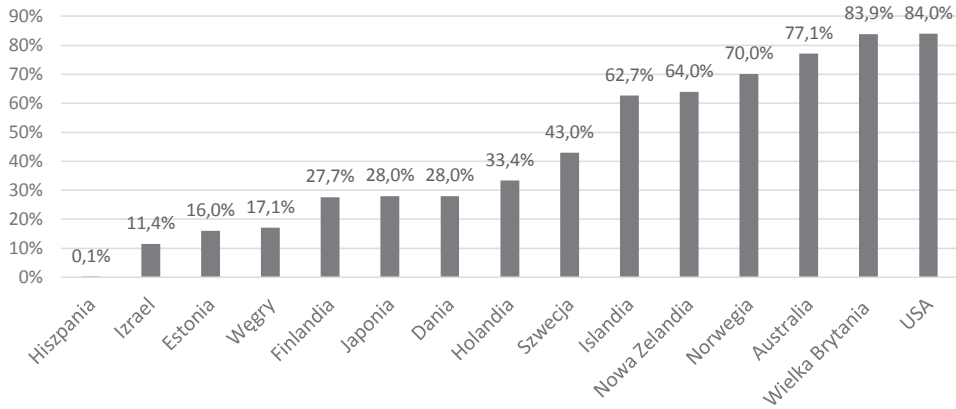
Dane zamieszczone na wykresie 4.1 potwierdzają wcześniejszą tezę, że różnorodność zastosowanych rozwiązań w zakresie kredytu studenckiego oraz specyfika finansowania systemu kształcenia w sposób znaczący przekładają się na powszechność wykorzystania kredytu przez studentów. Najrzadziej z omawianego

11 K.A. Razaki, W. Koprowski, D.L. Lindberg, *The Student Loan Crisis: Background, Motivations of Participants, and Regulatory Issues*, „Journal of Business and Accounting" 2014, Vol. 7, No. 1, s. 94–105.

12 I. McCarthy, B.R. Silliman, *An Earned Student Loan Repayment Program: A Tax Policy Proposal*, „Journal of Business and Accounting" 205, Vol. 8, No. 1, s. 27–49.

rozwiązania korzystają studenci w Hiszpanii, gdzie tylko 0,1% osób studiujących zaciągnęło zobowiązanie w celu sfinansowania edukacji lub kosztów utrzymania podczas studiów. Następnie możemy wyróżnić państwa o znikomym wpływie kredytu w finansowaniu edukacji, gdzie udział kredytobiorców wśród studiujących kształtuje się na poziomie kilkunastu procent (Izrael, Estonia, Węgry). Na drugim biegunie znajdują się kraje, w których funkcjonuje model finansowania edukacji oparty na środkach prywatnych i tym samym udział studentów z kredytem studenckim jest znacznie wyższy i sięga od 70% w Norwegii do 84% w Stanach Zjednoczonych.

Wykres 4.1. Odsetek studentów korzystających z kredytu studenckiego w wybranych krajach

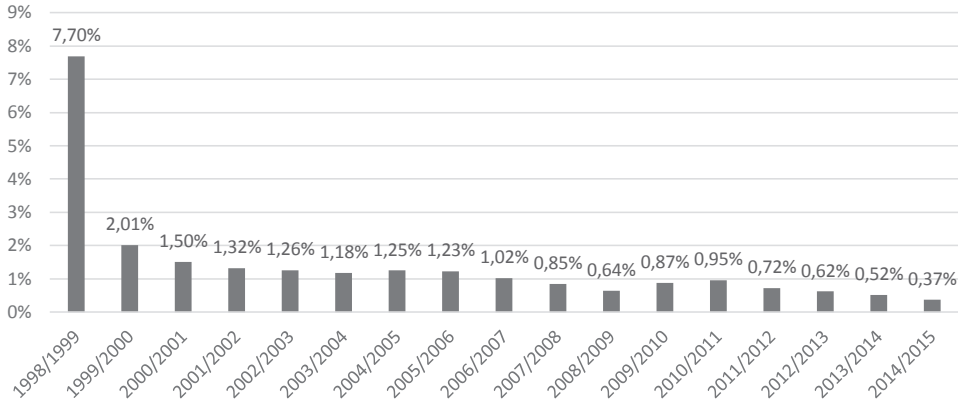


Źródło: opracowanie własne na podstawie *Education at a Glance 2014*, OECD Indicators, OECD 2014, s. 274.

Polskie rozwiązania systemowe pozwalają, jak wiemy, na zakwalifikowanie nas do modelu 1, gdzie celem głównym kredytu studenckiego jest wyrównywanie różnic dochodowych i zapewnienie edukacji osobom o niższym statusie materialnym. Potwierdzają to dane zamieszczone na wykresie 4.2, które wskazują, że liczba studentów korzystających z tej formy wsparcia w naszym kraju jest bardzo niewielka i kształtuje się w granicach 0,5–2%. Tylko w pierwszym roku funkcjonowania programu odsetek studentów korzystających z kredytu był znacznie wyższy i osiągnął poziom blisko 8%. Co ważne, z roku na roku liczba studentów uczestniczących w tym programie systematycznie maleje i w ostatnim analizowanym okresie osiągnęła poziom zaledwie 0,37%.

W takiej sytuacji warto zastanowić się nad czynnikami, jakie decydują o zaciągnięciu tego zobowiązania, oraz nad determinantami wpływającymi na powstrzymanie się od tej decyzji. Jest to o tyle interesujące, że system preferencji jest bardzo bogaty, a w konsekwencji kredyt studencki należy do jednych z najatrakcyjniejszych form zadłużenia oferowanych na polskim rynku.

Wykres 4.2. Odsetek studentów korzystających z kredytu studenckiego w Polsce w latach 1998–2015

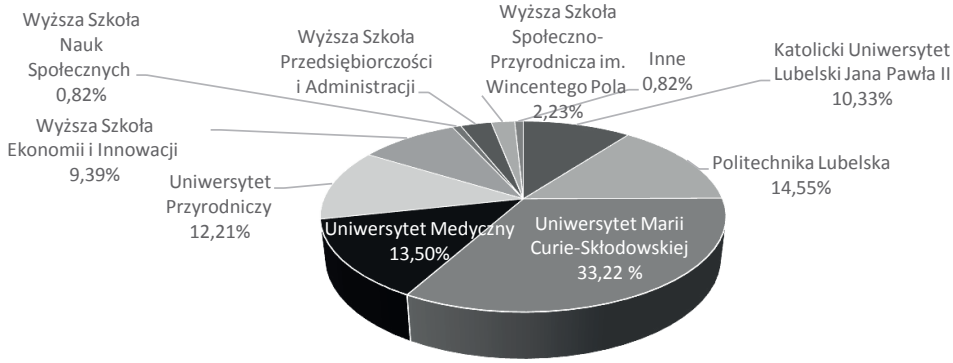


Źródło: opracowanie własne na podstawie komunikatów MNiSW (MENiS) oraz danych GUS za lata akademickie 1999/2000–2014/2015.

4.3. Opis metodyki badań i próby badawczej

Przedmiotem analizy zamieszczonej w niniejszym rozdziale są badania zrealizowane w 2015 roku przez Studenckie Koło Naukowe Finansistów Wydziału Ekonomicznego UMCS pod patronatem pracowników naukowych Katedry Bankowości na temat finansowych aspektów funkcjonowania studentów miasta Lublin. Badania były prowadzone z wykorzystaniem dwóch technik badawczych: CAWI oraz bezpośredniego wywiadu ankietowego. Ankieta skierowana została do 852 respondentów – 562 kobiet (65,96%) i 290 mężczyzn (34,04%). Wśród ankietowanych dominowali studenci studiów bezpłatnych, którzy stanowili 68,58% próby badawczej. Biorąc pod uwagę tryb studiów respondentów, można zauważyć, że główną grupę tworzyli słuchacze studiów dziennych (72,96%). W grupie studentów wieczorowych znalazły się tylko 4 osoby (0,51%), studenci zaoczni zaś stanowili 26,53% próby badawczej. Wśród ankietowanych znalazło się 48 osób (5,63% próby badawczej), które studiują na kilku kierunkach, z czego większość to studenci dwóch toków nauczania. Z wykresu 4.3 wynika, że wśród respondentów dominowali studenci Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie (33,22%). Znaczny udział mieli także studenci Politechniki Lubelskiej, Uniwersytetu Medycznego, Uniwersytetu Przyrodniczego, Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Jana Pawła II oraz Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji – od ponad 9% do blisko 15% próby badawczej. Pozostałe jednostki miały znacznie mniejszy udział w próbie.

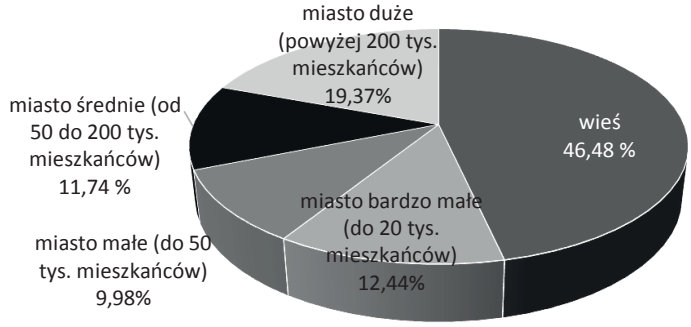
Wykres 4.3. Struktura respondentów w zależności od uczelni



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Próba badawcza w odpowiedni sposób uwzględnia także strukturę studentów w zależności od miejsca zamieszkania. Wśród respondentów większość stanowili mieszkańcy wsi (46,48%) oraz największego ośrodka miejskiego, jakim jest Lublin (19,37%). Znacznie mniejszy udział w próbie mieli mieszkańcy małych oraz średnich miejscowości – łącznie niecałe 35%.

Wykres 4.4. Struktura respondentów w zależności od miejsca zamieszkania



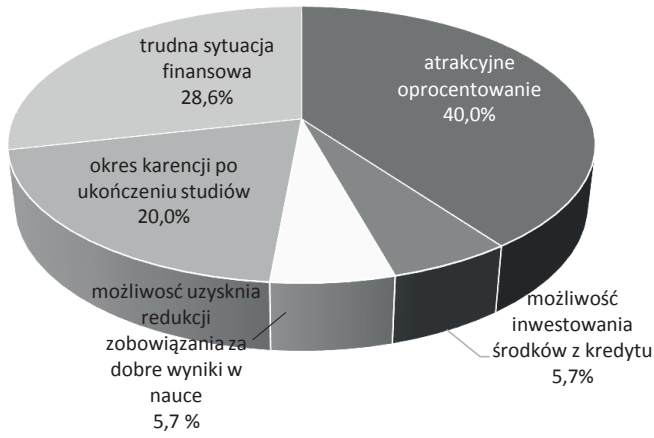
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Podsumowując, można zauważyć, że struktura próby badawczej w pełni odwzorowuje strukturę studentów lubelskich uczelni zarówno w zakresie czynników związanych z kształceniem (wybór uczelni, kierunek studiów i ich tryb), jak i w obszarze czynników demograficznych.

4.4. Czynniki wpływające na korzystanie z programu kredytów studenckich

Badanie przeprowadzone wśród studentów miasta Lublin potwierdza niewielkie zainteresowanie kredytem jako formą finansowania edukacji oraz kosztów utrzymania się w okresie kształcenia. Z badanego instrumentu skorzystało zaledwie 4,79% osób, jest to jednak znacznie więcej, niż wynika to ze statystyk dla całego kraju. W pewnym stopniu na tę sytuację wpływ ma ukierunkowanie programu na zniwelowanie barier w dostępie do edukacji osób o niskich dochodach i tym samym funkcjonowanie ustawowych ograniczeń (np. bariera dochodowa). Wyniki badań zamieszczone na wykresie 4.5 nie potwierdzają jednak do końca tej tezy, gdyż czynnik „trudna sytuacja finansowa" został wskazany jako najważniejszy zaledwie przez 28,6% kredytobiorców. Znacznie większa grupa osób zdecydowała się na uczestnictwo w programie ze względu na szeroki wachlarz preferencji, które pozwalają na pozyskanie takiego kapitału. Czynnikiem, który najczęściej decydował o pozyskaniu tej formy finansowania, było bowiem „atrakcyjne oprocentowanie", na co wskazało 40% posiadaczy kredytu studenckiego, a kolejne 20% respondentów określiło „karencję w spłacie po ukończeniu studiów" jako kluczową przesłankę podjęcia takiej decyzji. Wydaje się więc, że obecna konstrukcja programu nie realizuje do końca założonego celu, o czym świadczą znikome nim zainteresowanie i sposób przeznaczenia pozyskanych środków. Blisko 6% badanych osób wskazało jako główną determinantę wystąpienia o przyznanie kredytu studenckiego „możliwość inwestowania otrzymanych środków" i czerpanie korzyści z dochodów kapitałowych. Dodatkowo analiza odpowiedzi dotyczących przeznaczenia pozyskanego kapitału pokazała, że 25% badanych kredytobiorców przeznacza go na inwestycje kapitałowe, tym samym niezgodnie z założeniami ustawodawców.

Wykres 4.5. Czynniki wpływające na korzystanie z programu kredytów studenckich



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Warto zwrócić uwagę także na to, że część badanych potraktowała uczestnictwo w programie jako formę motywacji do lepszego kształcenia, czyli wskazała cel, który nie był kluczowy dla twórców projektu. Potwierdza to spora grupa osób (5,7%), która zdecydowała się na zaciągnięcie zobowiązania ze względu na możliwość uzyskania jego redukcji za dobre wyniki w nauce.

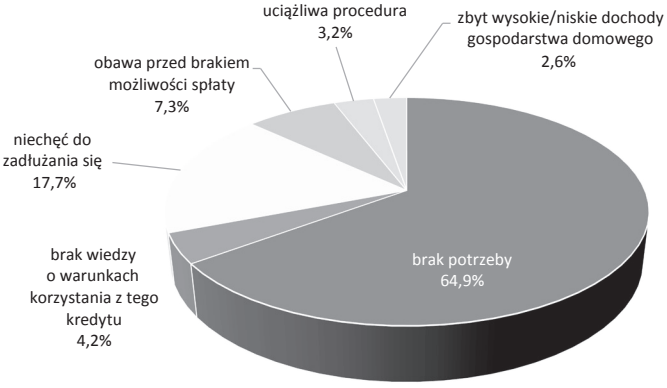
4.5. Czynniki wpływające na niechęć do skorzystanie z programu kredytów studenckich

Ograniczone zainteresowanie programem kredytów studenckich uzasadnia konieczność zweryfikowania czynników, które wpływają na niechęć do korzystania z tej formy finansowania. Jednym z najważniejszych jest system finansowania szkolnictwa wyższego w Polsce, który znacznej części studentów gwarantuje nieodpłatność za edukację. W konsekwencji duża grupa osób nie ma potrzeby pozyskania dodatkowego kapitału w okresie kształcenia. Na czynnik ten wskazało aż 64,9% respondentów. Zastanawiający jest jednak fakt, że deklarację tej treści częściej niż słuchacze studiów nieodpłatnych (63,41%) składali studenci miasta Lublin ponoszący koszty kształcenia (67,86%). Ta niespójność wnioskowania może wynikać z większej liczebności grupy osób jednocześnie pracujących i uczących się na studiach zaocznych i tym samym większej ich zdolności do sfinansowania kosztów edukacji i utrzymania w okresie studiów ze środków własnych. Trzeba przy tym zaznaczyć, że udział posiadaczy kredytu w tej grupie jest znacznie wyższy (10,91%) niż w grupie respondentów rekrutujących się spośród słuchaczy studiów nieodpłatnych (2,29%). W konsekwencji dla większości jest to instrument zbędny, jednak dla znacznej części respondentów stanowi kluczowe źródło finansowania kształcenia.

Jak pokazują dane zamieszczone na wykresie 4.6, duża grupa badanych osób jako przesłankę do rezygnacji z kredytu studenckiego wskazała niechęć do zadłużania się (17,7%). Jest to świadectwo znacznych obaw co do przyszłości na rynku pracy po skończeniu studiów. W rezultacie studenci wolą zmniejszyć bieżące wydatki w celu ograniczenia obciążenia przyszłych niepewnych dochodów. Może to być następstwem przeświadczenia, że studia wyższe w Polsce nie gwarantują wyższych dochodów w przyszłości czy wręcz otrzymania jakiejkolwiek pracy. Potwierdzeniem tej tezy jest znaczny odsetek respondentów, którzy jako główną przesłankę niekorzystania z kredytu studenckiego wskazali obawy przed brakiem możliwości spłaty zadłużenia (7,3%). Warto zauważyć, że oba wyżej omówione czynniki były znacznie częściej wskazywane przez studentów studiów bezpłatnych niż studiów płatnych, a różnica wynosiła odpowiednio 2,25 i 3,92 punktu procen-

towego. Jest to zrozumiałe, gdyż w pierwszej grupie jest znacznie mniej osób obecnie pracujących, przez co ich obawy odnośnie przyszłości są znacznie większe.

Wykres 4.6. Czynniki wpływające na niechęć do skorzystania z programu kredytów studenckich



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Czynników wpływających na niewielkie zainteresowanie kredytami studenckimi można upatrywać także po stronie ustawodawcy oraz samych uczelni. Wśród badanych znalazła się znaczna grupa respondentów, która jako najważniejszy czynnik nieposiadania kredytu studenckiego zadeklarowała brak wiedzy o warunkach korzystania z kredytu (4,2%). Dodatkowo kolejne 3,2% badanych studentów miasta Lublin wskazało, że główną przesłanką nieuczestniczenia w programie są uciążliwe procedury ubiegania się o kredyt oraz jego rozliczanie. Wydaje się więc, że istnieje znaczny potencjał zwiększenia zainteresowania uczestnictwem w programie w odpowiedniej polityce jego promocji, która powinna być realizowana zarówno przez ministerstwo, poszczególne uczelnie, jak i same banki.

Podsumowanie

Przedstawione w publikacji badania uwidaczniają niedoskonałości polskiego programu kredytów studenckich, czego potwierdzeniem jest bardzo niska i stale malejąca powszechność wykorzystania tej formy finansowania. Pewną wskazówkę co do potrzebnych zmian w tym zakresie przynoszą badania pokazujące determinanty uczestnictwa w programie. Tylko 28,6% respondentów jako główną przesłankę wskazało trudną sytuację finansową, czyli jedyną zgodną z założeniami ustawodawcy. Pozostałe osoby zdecydowały się na kredyt studencki ze względu na niski koszt kapitału i inne liczne preferencje. Traktują pozyskane środki jako

narzędzie do czerpania korzyści z inwestycji kapitałowych. Jest to niekorzystne nie tylko dla uczelni, gdyż w rzeczywistości nie wpływa to na dostęp do dodatkowych środków na poprawę jakości kształcenia, ale także dla całego społeczeństwa, ponieważ koszty licznych preferencji zapisanych w konstrukcji kredytu finansowane są z obciążeń podatkowych. Wydaje się więc, że zasadna jest zmiana warunków, na jakich przyznawane jest wsparcie, aby udało się wyeliminować nadużycia związane z korzystaniem z tej formy jedynie w celu spekulacyjnym. Niezbędne zmiany uwidaczniają także badania w grupie osób, które nie zdecydowały się na uczestnictwo w programie. Na szczególną uwagę zasługują deklarowane obawy przed zaciąganiem zobowiązania w związku z potencjalnym brakiem zdolności do jego spłaty w przyszłości. W tym przypadku rozwiązaniem może okazać się uzależnienie spłaty zobowiązania od wysokości przyszłych dochodów (*Income-Contingent Loan* – ICL). Oznacza to, że student po ukończeniu edukacji zobowiązany jest do spłaty w poczet zobowiązania określonej części dochodów, jednak jedynie w przypadku przekroczenia określonego progu minimalnego. Jeżeli absolwent nie uzyskuje dochodów wykraczających ponad próg lub nie uzyskuje żadnych dochodów, spłata zostaje zawieszona. Schemat ten jest obecnie efektywnie stosowany w wielu krajach[13]. Rozwiązanie to pozwoliłoby na zmniejszenie systemu preferencji obecnie stosowanych i na przesunięcie tych środków na zrekompensowanie bankom ryzyka niewypłacalności dłużnika lub wydłużonego okresu spłaty. Warto także zauważyć, że poprawę obecnego stanu można uzyskać dzięki reorganizacji systemu promocji oraz upowszechniania wiedzy o kredycie studenckim, na co wskazuje liczna grupa badanych studentów deklarujących brak wiedzy w tym zakresie.

Bibliografia

Albrecht D., Ziderman A., *Student loans: An effective instrument for cost recovery in higher education?*, „World Bank Research Observer" 1993, Vol. 8.

Barr N., Crawford I., *Funding higher education in an age of expansion*, „Education Economics" 1998, No. 6.

Bassanini S., Scarpenta S., *Does human capital matter for growth in OECD countries? Evidence from pooled mean-group estimates*, OECD Economics Department, WP 282, Paris 2001.

Berlinger E., *An Efficient Student Loan System: Case Study of Hungary*, „Higher Education in Europe" 2009, Vol. 34, No. 2.

Chapman B., Ryan C., *Income-Contingent Financing of Student Charges for Higher Education: Assessing the Australian Innovation*, „The Welsh Journal of Education" 2002, Vol. 11, No. 1.

Colclough C., *Raising additional resources for education in developing countries: Are graduate payroll taxes preferable to student loans?*, „International Journal of Educational Development" 1990, No. 10.

Debande O., *Review of Instruments for Student Loans in Tertiary Education*, „European Journal of Education" 2004, Vol. 39, No. 2.

13 M. Kędzierski, *Czas na kredyty studenckie. Instrument ICL wstępem do naprawy szkolnictwa wyższego w Polsce*, Centrum Analiz Klubu Jagiellońskiego, Analiza 1/2015, s. 1–22.

Dente B., Piraino N., *Models for determining the efficiency of student loans policies*, „Journal of Higher Education Policy and Management", August 2011, Vol. 33, No. 4.
Johnstone D.B., *The Applicability of Income Contingent Loans in Developing and Transitional Countries*, „Journal of Educational Planning and Administration", April 2004
Kędzierski M., *Czas na kredyty studenckie. Instrument ICL wstępem do naprawy szkolnictwa wyższego w Polsce*, Centrum Analiz Klubu Jagiellońskiego, Analiza 1/2015.
McCarthy I., Silliman B.R., *An Earned Student Loan Repayment Program: A Tax Policy Proposal*, „Journal of Business and Accounting" 2015, Vol. 8, No. 1.
McMahon W.W., *Education and Development: Measuring the Social Benefits*, Oxford University Press, Oxford 2000.
Mulig L., *Mired in Debt: Graduate School Debt*, „Business Studies Journal" 2014, Vol. 6, No. 1, Special Issue.
Razaki K.A., Koprowski W., Lindberg D.L., *The Student Loan Crisis: Background, Motivations of Participants, and Regulatory Issues*, „Journal of Business and Accounting" 2014, Vol. 7, No. 1.
Salmi, J., *Student Loans in an International Perspective: The World, Bank Experience*, Working Paper, No. 27295, January 2003, World Bank, Washington, DC.
Shen H., Ziderman A., *Student Loans Repayment and Recovery: International Comparisons*, IZA Discussion Paper, No. 3588/2008.
Ustawa z dnia 17 lipca 1998 r. o pożyczkach i kredytach studenckich (Dz. U. z 1998 r. Nr 108, poz. 685).

CZYNNIKI POZYTYWNIE I NEGATYWNIE WPŁYWAJĄCE NA KORZYSTANIE Z PROGRAMU KREDYTÓW STUDENCKICH

Streszczenie:
Przedmiotem publikacji jest analiza powszechności wykorzystania kredytu studenckiego w Polsce oraz identyfikacja czynników pozytywnie i negatywnie wpływających na decyzję młodych osób o przystąpieniu do programu. Analiza zamieszczona w opracowaniu oparta jest na wynikach badań zrealizowanych w 2015 roku przez Studenckie Koło Naukowe Finansistów Wydziału Ekonomicznego UMCS pod patronatem pracowników naukowych Katedry Bankowości na temat finansowych aspektów funkcjonowania studentów. W badaniu uczestniczyło 852 respondentów z wszystkich uczelni miasta Lublin. Opisane badania zostały poprzedzone identyfikacją różnorodnych modeli zastosowanych w poszczególnych państwach oraz weryfikacją powszechności uczestnictwa w oferowanych programach.
Słowa kluczowe: kredyt studencki, finansowanie kosztów kształcenia, edukacja

POSITIVE AND NEGATIVE FACTORS INFLUENCING THE USAGE OF STUDENTS LOANS PROGRAM

Summary:
The aim of this article is to analyze the prevalence of the use of students loans in Poland and to identify factors influencing the decision of young people to join the program. Analysis included in the article is based on the results of research carried out in 2015 by UMCS Economics Students Faculty under the auspices of lecturers of the Department of Banking, concerning financial aspects of students functioning. The study involved 852 respondents from all universities of the city of Lublin. The researches were preceded by the identification of various models applied in different countries and verification of the universality of participation in them.
Keywords: students loan, education, education costs financing

http://dx.doi.org/10.18778/8088-791-6.06

Rozdział 5

Sekurytyzacja jako instrument optymalizacji podatku bankowego

Bogusław Półtorak*

Wprowadzenie

Działalność bankowa obarczona jest szczególną odpowiedzialnością i ma charakter społecznie użyteczny[1]. Rola banków w zakresie oddziaływania na możliwości rozwojowe gospodarki jest dzisiaj bardzo istotna z uwagi na wolumen i zasięg zastosowania kredytów jako instrumentów finansowania zwrotnego potrzeb sfery realnej. Publiczne i prywatne podmioty sektora niefinansowego korzystają z finansowania zwrotnego dla realizowania swoich zadań i osiągania celów w wymiarze bieżącym (konsumpcja) i długoterminowym (inwestycje). Akumulacja kapitału własnego i obcego w celu sfinansowania akcji kredytowej staje się wobec wskazanych potrzeb podstawowym zadaniem banków w ujęciu systemowym. Tworzenie buforów kapitałowych o charakterze antycyklicznym staje się koniecznością wobec istotnego wpływu procyklicznego działalności kredytowej banków na stan koniunktury gospodarczej[2].

W ujęciu biznesowym specjalna pozycja banków powoduje, że te instytucje z punktu widzenia ich właścicieli i zarządów wykazują silną tendencję do maksymalizacji wyników finansowych w ujęciu krótkookresowym. Perspektywa krótkookresowa bierze się z rozproszonego akcjonariatu i dominacji strategicznej zarządów banków, które ze względu na swą kadencyjność w naturalny sposób skupiają się na tego rodzaju działaniach.

* Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Finansów.

1 Por. D. Korenik, *O roli służebnej banków komercyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 19–21.

2 M. Olszak, *Procykliczność działalności bankowej*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2015, s. 26.

Rolą nadzoru finansowego i podmiotów odpowiedzialnych za politykę fiskalną jest egzekwowanie takich zasad gospodarki finansowej, które pozwolą zachować równowagę majątkową banku i jego wypłacalność. W tym celu mogą być stosowane instrumenty nadzorcze, ale i fiskalne[3]. W związku z tym, że sektor bankowy podlega w mniejszym zakresie opodatkowaniu podatkami pośrednimi (wyłączenie z opodatkowania tzw. VAT), pojawia się pokusa wyższych obciążeń dochodu, przychodów lub aktywów bankowych. Zakres opodatkowania co do zasady powinien jednak uwzględniać specyfikę sektora bankowego w zakresie ściągalności podatku i jego wpływ na funkcje gospodarcze banku, w tym przede wszystkim na jego stabilność ekonomiczną oraz wypłacalność. Banki jako instytucje w przeważającej mierze komercyjne poszukiwać będą dostępnych form unikania lub optymalizowania obciążeń podatkowych.

Celem rozdziału jest ustalenie możliwości wykorzystania technik sekurytyzacji aktywów finansowych w zakresie unikania lub optymalizacji obciążenia tzw. podatkiem bankowym, przy zachowaniu warunków stabilności i bezpieczeństwa banku.

5.1. Zakres i warunki sekurytyzacji aktywów finansowych

Transakcje sekurytyzacji aktywów stanowią istotną część współczesnego instrumentarium inżynierii finansowej, szczególnie w modelu rynkowym systemów finansowych. Globalizacja rynków finansowych przyczyniła się do upowszechnienia instrumentów sekurytyzacyjnych, które pozwalały na finansowanie prywatnych i publicznych potrzeb pożyczkowych. Jednocześnie techniki sekurytyzacyjne przyczyniły się do eskalacji skutków kryzysu finansowego w latach 2007–2009, zainicjowanego na amerykańskim rynku kredytów *subprime*. Kolejno techniki sekurytyzacyjne były wykorzystywane w procesach sanacji instytucji finansowych, których przykładem był program TARP[4].

3 M. Marcinkowska, *Dodatkowe podatki i opłaty od banków – potrzeby praktyki i dylematy teorii finansów*, http://kbd.projektekf.pl/sites/default/files/prezentacje/podatek%20bankowy_Marcinkowska.pdf (dostęp: 30.04.2016).

4 Program naprawczy rządu amerykańskiego pod nazwą *Troubled Asset Relief Program* (TARP) wdrożony na mocy *Emergency Economic Stabilization Act* w dniu 3 października 2008 roku, wprowadzał możliwość obejmowania udziałów w prywatnych bankach przez amerykański Skarb Państwa oraz wprowadzał możliwość wykupu aktywów finansowych w postaci sekurytyzacyjnych papierów wartościowych. B. Webel, *Troubled Asset Relief Program (TARP): Implementation and Status*, Congressional Research Service, s. 2–4, https://www.fas.org/sgp/crs/misc/R41427.pdf (dostęp: 30.04.2016).

Przekształcanie wierzytelności w pakiety dłużnych lub pochodnych papierów wartościowych w okresie postkryzysowym pozostało w ujęciu globalnym jedną z podstawowych metod akumulowania kapitału obcego w sektorze instytucji kredytowych, tuż obok działalności depozytowej. Sekurytyzacja aktywów finansowych co do zasady obejmuje proces wydzielenia z bilansu inicjatora jednorodnej grupy wierzytelności i przeniesienia ich do spółki celowej, która finansuje transakcję emisją dłużnych papierów wartościowych zabezpieczonych tymi aktywami[5]. Sekurytyzacja wykorzystywana jest przede wszystkim w modelu rynkowym systemów bankowych, ale znajduje również zastosowanie na wybranych segmentach rynków o tradycyjnym modelu bankowości. Sekurytyzacja w tym drugim przypadku dotyczy zwykle aktywów o wyjątkowej charakterystyce finansowej lub profilu ryzyka finansowego, portfela kredytów nieregularnych lub jest wykorzystywana w programach naprawczych banków. Techniki sekurytyzacyjne co do zasady powinny zapewniać neutralność podatkową przeniesienia aktywów, ale mogą też pociągać za sobą negatywne lub pozytywne efekty podatkowe dla inicjatora. W takim zakresie można rozpatrywać zastosowanie sektorowego podatku od niektórych instytucji finansowych[6].

W warunkach polskich sekurytyzacja aktywów może być realizowana poprzez spółkę celową lub fundusz sekurytyzacyjny w formie subpartycypacji lub cesji wierzytelności (tab. 5.1). Przeniesienie praw do wierzytelności w formie subpartycypacji oznacza przeniesienie ryzyka finansowego związanego z aktywami przy zachowaniu roli inicjatora jako administratora puli aktywów w procesie sekurytyzacji – sekurytyzacja bilansowa (pierwotna). Umowa o przekazywanie funduszowi wszystkich świadczeń otrzymywanych przez inicjatora sekurytyzacji lub uprawnionego z sekurytyzowanych wierzytelności z określonej puli wierzytelności lub z określonych wierzytelności, gdy ma ona formę umowy o subpartycypację, powinna zawierać zobowiązanie wierzyciela pierwotnego do przekazywania funduszowi:[7]

1) pożytków z sekurytyzowanych wierzytelności w całości,

2) kwot głównych z sekurytyzowanych wierzytelności,

3) kwot uzyskanych z tytułu realizacji zabezpieczeń sekurytyzowanych wierzytelności, gdy zaspokojenie się inicjatora sekurytyzacji lub uprawnionego z sekurytyzowanych wierzytelności nastąpiło przez realizację zabezpieczeń.

---

5 Por. B. Półtorak, *Sekurytyzacja kredytu hipotecznego na podstawie działalności banków hipotecznych*, Cedewu, Warszawa 2005, s. 125.

6 Ustawa z dnia 15 stycznia 2016 r. o podatku od niektórych instytucji finansowych, Dz. U. z 2016 r., poz. 68.

7 Ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych, Dz. U. z 2014 r., poz. 157 z późn. zm., art. 183, pkt 4.

Tabela 5.1. Formy transakcji sekurytyzacyjnej ze względu na podmiot emitenta

Forma prawna	Przeniesienie aktywów	Rodzaj aktywów
Fundusz sekurytyzacyjny	umowa przelewu wierzytelności, umowa o subpartycypacji	fundusze niestandaryzowane nie mają szczególnych ograniczeń co do formy aktywów, o ile mają one formę pieniężną; 75% limit jednorodnych lub wystandaryzowanych aktywów obowiązuje w przypadku funduszy standaryzowanych
Spółka celowa	umowa przelewu wierzytelności	preferowane są jednorodne pule aktywów finansowych regularnych; aktywa nieregularne, szczególnie bankowe nie mają zapewnionej neutralności podatkowej

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku umowy przelewu wierzytelności aktywa przenoszone są do nowego podmiotu z wyłączeniem regresu wobec inicjatora – taka forma sekurytyzacji ma charakter pozabilansowy (wtórny) i może być rozważana jako sposób zmniejszania sumy bilansowej na potrzeby ustalania podstawy opodatkowania w podatku od niektórych instytucji finansowych. Z uwagi na zakres regulacji dotyczących sekurytyzacji bankowych podmiotem celowym wybieranym będzie przede wszystkim fundusz sekurytyzacyjny, z zastrzeżeniem jednak możliwości konsolidowania podstawy opodatkowania wszystkich podatników zależnych lub współzależnych pośrednio lub bezpośrednio od jednego podmiotu lub grupy podmiotów powiązanych ze sobą, co oznacza wyłączenie funduszy sekurytyzacyjnych tworzonych w ramach własnego Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych danej grupy kapitałowej. Ważnym ograniczeniem zastosowania funduszy sekurytyzacyjnych jest ich zamknięty i specjalistyczny charakter, z czym wiążą się mniejsze możliwości pozyskiwania środków kapitałowych ze względu trudności z bezpośrednim dotarciem do szerokiej grupy inwestorów indywidualnych.

W przypadku posłużenia się spółkami celowymi w procesie sekurytyzacji możliwe jest wykorzystanie struktur transgranicznych, gdyż w formule spółki kapitałowej według prawa polskiego nie jest zapewniona neutralność podatkowa dla transakcji sekurytyzacyjnych. Umiędzynaradawianie procesu sekurytyzacji napotyka jednak na dodatkowe bariery związane z kosztami ryzyka walutowego i zabezpieczeń aktywów. Proces sekurytyzacji pozostaje stosunkowo skomplikowany i czasochłonny pod względem procedur prawnych, co może powodować dodatkowe koszty transakcyjne. Poszczególne etapy sekurytyzacji mogą też pociągać za sobą dodatkowe skutki podatkowe.

5.2. Zasady poboru podatku od niektórych instytucji finansowych

Dodatkowe opodatkowanie sektora bankowego można rozpatrywać przede wszystkim przez pryzmat kryteriów fiskalnych oraz stabilności sektora finansowego. Pierwotnym uzasadnieniem dla zwiększenia obciążeń podatkowych dla sektora finansowego w relacji do innych podmiotów gospodarczych mogą być jego uprzywilejowana pozycja w gospodarce i relatywnie wysokie koszty pośrednie, jakie mogą być ponoszone przez sektor publiczny w warunkach kryzysu finansowego. Względy fiskalne mogą jednak przeważać, co może oznaczać niewspółmierność obciążanie działalności finansowej w stosunku do funkcji, jaką pełnią w gospodarce banki i w konsekwencji doprowadzać do zmniejszania akcji kredytowej.

Przedmiotem opodatkowania podatkiem od niektórych instytucji finansowych są aktywa, które przekraczają dla banków krajowych lub zagranicznych oraz instytucji kredytowych równowartość 4 mld zł na ostatni dzień miesiąca rozrachunkowego. W przypadku banków komercyjnych, banków spółdzielczych oraz spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych istnieje możliwość pomniejszania podstawy opodatkowania, w tym przede wszystkim poprzez lokowanie środków finansowych w skarbowych papierach wartościowych, zwiększanie funduszy własnych lub zmniejszanie wartości aktywów. Zwolnienie dotyczy głównie podmiotów realizujących program naprawczy (tab. 5.2).

Wartość podstawy opodatkowania oblicza się łącznie dla wszystkich podatników zależnych lub współzależnych. Zależność może mieć charakter pośredni lub bezpośredni od jednego podmiotu lub grupy podmiotów powiązanych ze sobą, co oznacza możliwość ograniczenia unikania opodatkowania w ramach grup kapitałowych. Stawka podatku wynosi 0,0366% podstawy opodatkowania miesięcznie i powinien być on obliczany i wpłacany na rachunek właściwego urzędu skarbowego w terminie do 25. dnia miesiąca następującego po miesiącu, którego podatek niektórych instytucji finansowych dotyczy. Ze względu na sposób poboru i podstawę opodatkowania można uznać, że podatek od niektórych instytucji finansowych ma charakter przede wszystkim fiskalny.

5.3. Formy przeprowadzania transakcji sekurytyzacyjnych z uwzględnieniem skutków podatku od niektórych instytucji finansowych

Sekurytyzacja aktywów finansowych z wykorzystaniem formy funduszu sekurytyzacyjnego pozwala na osiąganie korzyści podatkowych związanych z uznaniem kosztów uzyskania przychodu przy cesji wierzytelności nieregularnych. Zbycie puli wierzytelności pozwala w przypadku braku powiązań kapitałowych

Tabela 5.2. Podmiot, przedmiot i zmniejszenia opodatkowania w podatku od niektórych instytucji finansowych dla instytucji kredytowych

Podatnik	Podstawa opodatkowania	Zmniejszenia podstawy opodatkowania
1) banki krajowe 2) oddziały banków zagranicznych 3) oddziały instytucji kredytowych	nadwyżka sumy wartości aktywów podatnika, wynikająca z zestawienia obrotów i sald, ustalonego na ostatni dzień miesiąca na podstawie zapisów na kontach księgi głównej – ponad kwotę 4 mld zł	1) wartość funduszy własnych ustaloną na ostatni dzień miesiąca, 2) w przypadku banków zrzeszających banki spółdzielcze, podstawę opodatkowania obniża się o wartość środków finansowych zgromadzonych na wszystkich rachunkach zrzeszonych banków spółdzielczych, prowadzonych przez podatnika, 3) podstawę opodatkowania obniża się o kwoty funduszy własnych, które podatnik, wykonując decyzję Komisji Nadzoru Finansowego, podwyższył w okresie miesiąca, za który ustala się podstawę opodatkowania, 4) wartość aktywów nabytych przez podatnika od Narodowego Banku Polskiego, a stanowiących zabezpieczenie kredytu refinansowego udzielonego przez Narodowy Bank Polski, 5) wartość aktywów w postaci skarbowych papierów wartościowych
4) spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe	nadwyżka sumy wartości aktywów podatnika, wynikająca z zestawienia obrotów i sald, ustalonego na ostatni dzień miesiąca na podstawie zapisów na kontach księgi głównej – ponad kwotę 4 mld zł	wartość aktywów w postaci skarbowych papierów wartościowych, wartość funduszy własnych, ustaloną na ostatni dzień miesiąca, kwoty funduszy własnych, które podatnik, wykonując decyzję Komisji Nadzoru Finansowego, podwyższył w okresie miesiąca, za który ustala się podstawę opodatkowania

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ustawy z dnia 15 stycznia 2016 r. o podatku od niektórych instytucji finansowych, Dz. U. z 2016 r., poz. 68, art. 4–5.

pomiędzy inicjatorem (zbywającym) a towarzystwem funduszy inwestycyjnych na zastosowanie mechanizmu zmniejszenia podstawy opodatkowania w przypadku spłaty zadłużenia i uzyskania efektu skrócenia bilansu (sekurytyzacja pozabilansowa) lub przeznaczenia uzyskanych środków finansowych na zakup skarbowych papierów wartościowych.

Sekurytyzacja aktywów finansowych może mieć charakter nie tylko wtórny, ale również pierwotny (bilansowy)[8]. Wykorzystanie umowy subpartycypacji do przeniesienia przez inicjatora sekurytyzacji świadczeń uzyskiwanych w związku z aktywami finansowymi poddawanymi sekurytyzacji nie zmienia struktury bilansu, stąd użycie tej formuły sekurytyzacji z punktu widzenia podatku od niektórych instytucji finansowych jest neutralne. Sekurytyzacja syntetyczna ze względu na ograniczenia związane z utrzymaniem regresu wobec inicjatora również nie może być uwzględniana przy ograniczaniu skutków opłat obciążających aktywa, analogicznie do sekurytyzacji pierwotnej, gdyż nie powoduje efektu skrócenia bilansu.

Sekurytyzacja pozabilansowa, która powoduje wyeliminowanie z bilansu banku określonej grupy aktywów, może pozwalać na zmniejszenie obciążenia podatkiem od niektórych instytucji finansowych, ale z uwagi na dość ograniczone wykorzystanie sekurytyzacji w Polsce barierą może być zbyt mały wtórny rynek kredytowy. Zastosowanie sekurytyzacji daje jednak kolejną możliwość optymalizacji podatkowej dla wybranych grup aktywów, szczególnie dotychczas poddawanych sekurytyzacji w warunkach polskich, czyli przede wszystkim aktywów nieregularnych. W odniesieniu do przedstawionych zasad funkcjonowania podatku od niektórych instytucji finansowych można oczekiwać w pierwszym rzędzie zwiększenia transakcji dla grupy aktywów nieregularnych.

Podsumowanie

Działalność bankowa objęta jest szczególnym statusem banków jako instytucji zaufania publicznego. Instytucje kredytowe, w tym banki, dokonujące działań optymalizujących strukturę aktywów powinny brać pod uwagę warunki stabilności finansowej i ekonomicznej. Transakcje sekurytyzacyjne w relatywnie szerokim zakresie wpływają na formy finansowania działalności bankowej i oddziałują na strukturę bilansów banków. W warunkach polskich wprowadzenie tzw. podatku bankowego może dodatkowo stymulować podejmowanie transakcji sekurytyzacji portfela kredytowego, szczególnie kredytów nieregularnych lub wybranych grup kredytów (np. samochodowych, konsumpcyjnych) dla podmiotów sektora niefinansowego do funduszy sekurytyzacyjnych. Zmniejszanie podstawy

8 Por. B. Półtorak, *Sekurytyzacja kredytu hipotecznego*, Cedewu, Warszawa 2005, s. 124.

opodatkowania będzie rozpatrywane przy tym jako jeden z wielu czynników określających korzyści inicjatora w tym procesie, ale nie decydujący. Polski sektor bankowy oraz rynek kapitałowy nie wykazują silnych tendencji do podejmowania sekurytyzacji kredytów i mogą podejmować inne formy zmniejszania opodatkowania przedstawione w pracy. W przypadku ewentualnego zaostrzenia warunków zwolnień podatkowych szersze wykorzystanie sekurytyzacji aktywów będzie bardziej opłacalne.

Bibliografia

Marcinkowska M., Wdowiński P., Flejterski S., Bukowski S., Zygierewicz M., *Wpływ regulacji sektora bankowego na wzrost gospodarczy – wnioski dla Polski*, Materiały i Studia nr 305, NBP, Warszawa 2014.

Wdowiński P., *Makroekonomiczne skutki wyższych standardów kapitałowych: analiza symulacyjna dla Polski*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2011.

Akty prawne

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, Dz. U. z 2015 r., poz. 128 z późn. zm., art. 127.

Ustawa z dnia 15 stycznia 2016 r. o podatku od niektórych instytucji finansowych, Dz. U. z 2016 r., poz. 68.

Źródła internetowe

Webel B., *Troubled Asset Relief Program (TARP): Implementation and Status*, Congressional Research Service, 2013, https://www.fas.org/sgp/crs/misc/R41427.pdf (dostęp: 1.03.2016).

M. Marcinkowska, *Dodatkowe podatki i opłaty od banków – potrzeby praktyki i dylematy teorii finansów*, http://kbd.projektekf.pl/sites/default/files/prezentacje/podatek%20bankowy_Marcinkowska.pdf (dostęp: 30.04.2016).

SEKURYTYZACJA JAKO INSTRUMENT OPTYMALIZACJI PODATKU BANKOWEGO

Streszczenie:

W opracowaniu zostały określone warunki i możliwości wykorzystania techniki sekurytyzacji aktywów finansowych w celu aktywnego zarządzania obciążeniem z tytułu tzw. podatku bankowego. Banki jako instytucje o specjalnym statusie instytucji zaufania publicznego osiągają korzyści z działalności licencjonowanej w formie pośrednictwa depozytowo-kredytowego. Z uwagi na zaangażowanie państwa we wsparcie stabilności sektora finansowego pojawia się kwestia partycypacji sektora bankowego w ewentualnych kosztach równoważenia kryzysów sektora bankowego. Wprowadzenie

podatku od wartości aktywów może być rozwiązaniem, którego uzasadnieniem jest kreowanie funduszy rezerwowych w publicznym systemie wsparcia stabilności finansowej. Ograniczeniem dla wykorzystania tych funduszy jest brak ich konsolidacji w formie instytucjonalnej, co powoduje, że stają się one jednym ze źródeł ogólnych, a nie celowych przychodów podatkowych budżetu państwa. Przedsiębiorstwa bankowe (przy braku celowego powiązania) mogą być bardziej skłonne do podejmowania optymalizacji obciążeń podatkowych, w tym poprzez narzędzia mające wpływ na pozycje aktywów. Korzystną propozycją może być sekurytyzacja aktywów w ujęciu rozwiązań krajowych i międzynarodowych, w tym przede wszystkim realizowana w formie funduszy sekurytyzacyjnych.

Słowa kluczowe: sekurytyzacja, bank, podatek bankowy, aktywa

THE BANK TAX OPTIMIZATION BY SECURITISATION

Summary:

The analysis presents the possibility of the use of the securitization of financial assets by credit institutions, including banks in the conditions of the tax on certain financial institutions (the so-called. bank tax). Banks as entities with special status of public institutions benefit from limiting deposit and lending activities. The system support that may be available in the event of market turbulence also confirms their special status, and limiting activity in the form of a license may allow achieving extraordinary profits. Because of the special status of banks it seems reasonable, therefore, to take their business form of an additional taxation and above-standard income tax burden. The aim of the additional tax on banks (because of their special status institution of public trust) should be a creation of the system of reserve funds, not achieving fiscal targets only. From the point of view of banks' business objectives excessive fiscal policy could lead to attempts to tax optimization, including the use of the securitization techniques in the national and international structures.

Keywords: securitization, bank, bank tax, assets

http://dx.doi.org/10.18778/8088-791-6.07

Rozdział 6

Udział przedsiębiorstw rodzinnych w portfelu należności zagrożonych na przykładzie danych wybranego banku spółdzielczego

Artur Stefański*

Wprowadzenie

W badaniach naukowych, ale także w codziennych przekazach marketingowych coraz większą wagę przywiązuje się do podkreślania specyficznych cech firm rodzinnych, które kojarzą się z większym zaufaniem i tym samym bezpieczeństwem gospodarczym. Firmy rodzinne, podobnie jak i inni przedsiębiorcy, nierzadko muszą korzystać z zewnętrznych źródeł finansowania, w tym z kredytów bankowych. I jak w przypadku innych podmiotów także i z nimi związane jest ryzyko kredytowe. Celem niniejszego rozdziału jest ustalenie, jaką część należności zagrożonych od klientów niefinansowych w grupie kredytów gospodarczych stanowią należności od firm rodzinnych, przy czym ów udział zostanie ustalony, a następnie porównany z zastosowaniem różnych definicji firm rodzinnych. W analizie wykorzystano dane pierwotne pochodzące jednego z banków spółdzielczych, z siedzibą w mieście powiatowym województwa pomorskiego, według stanu na dzień 31.01.2016 roku.

6.1. Definicja firmy rodzinnej

Przedsiębiorstwa rodzinne stanowią najstarszą znaną formę prowadzenia biznesu, występującą we wszystkich okresach historii, ale do dziś nie wypracowano konsensusu odnośnie kryteriów ich wyróżniania. Zarówno wśród teoretyków, jak i praktyków brakuje zgody co do jednolitej definicji przedsiębiorstwa rodzinnego.

* Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości, Instytut Finansów.

Mieszczą się w tej kategorii i małe podmioty rodzinne, i duże przedsiębiorstwa kontrolowane przez jedną czy kilka rodzin. Jeśli zaś chodzi o ich główne cechy, najczęściej wskazuje się na: rodzinną strukturę własności podmiotu, sprawowanie kontroli strategicznej przez rodzinę, udział członków rodziny w zarządzaniu, a także zaangażowanie więcej niż jednego pokolenia w funkcjonowanie firmy[1]. Zresztą jednym z wyraźnie wydzielonych nurtów badawczych w problematyce firm rodzinnych jest poszukiwanie specyfiki takich firm, które mają prowadzić do precyzyjniejszego określanie pojęcia *family business*[2]:

Firmy rodzinne mogą być postrzegane jako te, w których członkowie rodziny posiadają więcej niż 50% udziałów, są aktywnie włączeni w proces zarządzania przedsiębiorstwem i mają decydujący głos[3] lub jako takie podmioty, w których założyciel lub członek rodziny są osobami zarządzającymi firmą i mają realny wpływ na podejmowanie decyzji[4]. Firmy rodzinne mogą być też definiowane jako podmioty będące własnością jednej osoby lub członków jednej rodziny[5], czy też firmy, w których ich założyciel bądź następcy wśród jej udziałowców zajmują główne stanowiska w zarządzie firmy albo jej radzie nadzorczej[6].

Dosyć często firma rodzinna definiowana jest jako przedsiębiorstwo, którego właścicielem jest rodzina, a przynajmniej dwóch jej członków pracuje w przedsiębiorstwie, w tym sprawując funkcje kierownicze[7].

W niektórych badaniach jako firmę rodzinną traktuje się każdy podmiot gospodarczy z sektora mikro, małych lub średnich przedsiębiorstw o dowolnej formie prawnej zarejestrowany i działający w Polsce, w którym[8]:

- wspólnie pracuje co najmniej dwóch członków rodziny,
- co najmniej jeden członek rodziny ma istotny wpływ na zarządzanie przedsiębiorstwem,
- członkowie rodziny posiadają znaczące udziały (większościowe).

---

1 W. Handler, *Methodological issues and considerations in studying family businesses*, „Family Business Review" 1989, No. 2, s. 257–276.

2 A. Marjański, Światowe i polskie badania przedsiębiorstw rodzinnych, [w:] *Firmy rodzinne – determinanty funkcjonowania i rozwoju*, red. A. Marjański, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie", t. XII, z. 7, Łódź 2011, s. 167–189.

3 A. Di Giuli, S. Caseli, S. Gatti, *Are small family firms financial sophisticated*, „Journal of Banking and Finance" 2011, No. 35, s. 2931–2944.

4 R. Anderson, D.M. Reeb, *Founding family ownership and firm performance: Evidence from the S&P500*, „Journal of Finance" 2003, No. 58, s. 1301–1329.

5 M. Wallmon, *Family matters – the complexities of relationships in the small family firm*, [w:] *SME's in modern economics. Selected issues*, red. J.E. Wasilczuk, K. Zięba, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2008, s. 229.

6 A. Surdej, K. Wach, *Przedsiębiorstwo rodzinne wobec wyzwań sukcesji*, Difin, Warszawa 2010, s. 15–16.

7 K. Safin, J. Pluta, *Strategie sukcesyjne polskich przedsiębiorstw rodzinnych. Analiza wstępnych wyników badań*, [w:] *Firmy rodzinne – współczesne nurty badań i praktyki zarządzania*, red. A. Marjański, M.R. Contreras Loera, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie", t. XV, z. 7, Łódź 2014, s. 26.

8 PARP, *Badanie firm rodzinnych. Raport końcowy*, Warszawa 2009, s. 50.

Według definicji stosowanej przez KE za firmę rodzinną uznaje się przedsiębiorstwo dowolnej wielkości pod warunkiem, że[9]:

- większościowe prawo głosu jest w posiadaniu osoby lub osób, które założyły firmę lub które firmę kupiły, lub są w posiadaniu współmałżonka, rodziców, dzieci czy wnuków założyciela firmy,
- zapewnione jest większościowe prawo głosu (nieważne czy pośrednio, czy bezpośrednio),
- co najmniej jeden przedstawiciel rodziny jest formalnie zaangażowany w zarządzanie nią,
- w przypadku spółek notowanych na giełdzie rodzina posiada co najmniej 25% prawa głosu przyznawanego na podstawie posiadanych udziałów.

Warto zauważyć, że do definiowania firm rodzinnych wykorzystywane są również kryteria subiektywne, takie jak: chęć utrzymania kontroli firmy przez rodzinę, percepcja własnej firmy jako rodzinnej czy budowanie etosu firmy rodzinnej[10].

Definicje firm rodzinnych mogą być klasyfikowane według rozmaitych kryteriów, a w zależności od ich liczby wyróżnia się[11]:

definicje jednowymiarowe, przy czym tym kryterium może być: własność, zarządzanie czy kontynuacja pokoleniowa,

definicje dwuwymiarowe – najczęściej oparte na kryterium własności i zarządzania,

definicje trójwymiarowe, gdzie obok kryterium własności i zarządzania podaje się także trzecie kryterium.

6.2. Jakość portfela kredytowego banków spółdzielczych w Polsce

Jakość portfela kredytowego banków może być mierzona z wykorzystaniem wielu różnych metod i narzędzi, jednak zasadniczo koncentruje się na ocenie poziomu ryzyka portfelowego, a najbardziej popularnym wskaźnikiem, który na taką ocenę pozwala, jest wskaźnik udziału należności zagrożonych, mierzony jako udział, wyrażony w procentach, należności zakwalifikowanych do kategorii

9 *Overview of Family-Business-Relevant Issues: Research, Networks, Policy Measures and Existing Studies*, Final Report of the Expert Group, European Commission, November 2009, s. 10.

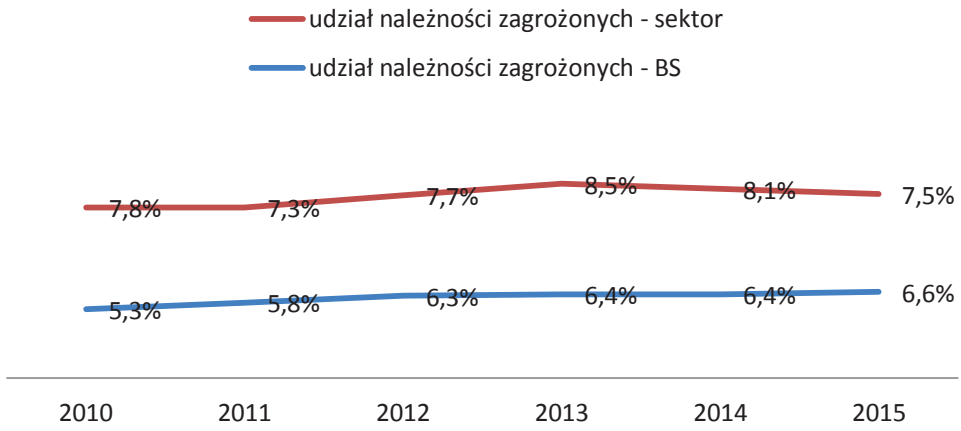
10 A. Surdej, *Firmy rodzinne w perspektywie instytucjonalnych mechanizmów rozwoju państw nisko rozwiniętych: zarys problematyki*, [w:] *Firmy rodzinne – współczesne nurty badań i praktyki zarządzania*, red. A. Marjański, M.R. Contreras Loera, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie", t. XV, z. 7, Łódź 2014, s. 256.

11 R.A. Litz, *Two Sides of a One-Sided Phenomenon: Conceptualizing the Family Business and Business Family as a Mobius Strip*, „Family Business Review" 2008, Vol. XXI, No. 3, s. 218.

zagrożonych w należnościach ogółem. Należności od klientów banków do kategorii zagrożonej kwalifikuje się zwykle na podstawie wewnętrznych regulacji banków, które oparte są w znacznym stopniu na przepisach Rozporządzenia Ministra Finansów. Podstawowymi kryteriami kwalifikacji do właściwej kategorii należności są terminowość spłaty oraz sytuacja ekonomiczno-finansowa kredytobiorcy.

Wykres 6.1. ilustruje udział należności zagrożonych w portfelu należności od sektora niefinansowego w bankach spółdzielczych w Polsce w latach 2010–2015, także w porównaniu do jakości portfela całego sektora bankowego. Z kolei tabela 6.1 opisuje jakość portfela kredytowego banków spółdzielczych według stanu na koniec lat 2014 i 2015.

Wykres 6.1. Udział należności zagrożonych od sektora niefinansowego w sektorze bankowym oraz w bankach spółdzielczych w Polsce w latach 2010–2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Informacji o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w latach 2010–2015* oraz raportów o sytuacji banków w latach 2010–2015, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2011–2016.

Tabela 6.1. Udział należności zagrożonych od sektora niefinansowego w bankach spółdzielczych według stanu na dzień 31 grudnia 2014 i 2015 roku (w %)

Wyszczególnienie	Należności ogółem	Przedsiębiorstwa	Przedsiębiorcy indywidualni	Rolnicy	Osoby prywatne
31.12.2014	7,0	11,7	9,9	1,8	4,7
31.12.2015	6,6	11,5	9,6	1,7	4,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Informacji o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w 2015 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa, maj 2016, s. 15, www.knf.gov.pl (dostęp: 15.06.2016).

Jakość portfela kredytowego w sektorze niefinansowym banków spółdzielczych w Polsce w latach 2010–2015 uległa pogorszeniu, przy czym w ostatnich czterech

latach utrzymywała się na stabilnym poziomie. W tym samym czasie jakość portfela należności od klientów niefinansowych w sektorze bankowym najpierw się pogorszyła – z poziomu 7,8% do 8,5% w 2014 roku, a od tego czasu systematycznie się poprawia. Zmniejsza się zatem różnica w zakresie jakości portfela kredytowego banków, co w dużym stopniu może być determinowane zmianą w strukturze klientów banków spółdzielczych, gdzie obserwuje się stały spadek udziału rolników wśród kredytobiorców – z poziomu 29,7% w 2014 roku do 28,9% w 2015 roku. A jest to grupa klientów o najlepszym portfelu kredytowym, w którym udział należności zagrożonych kształtuje się na poziomie poniżej 2%. Jednocześnie rośnie udział przedsiębiorstw w strukturze kredytobiorców, a z kolei w tym segmencie obserwuje się najwyższy odsetek kredytów zagrożonych, przekraczający 11%. W 2015 roku największą dynamikę przyrostu kredytów zaobserwowano wśród osób prywatnych (o 11,1%) i przedsiębiorstw (o 8%), podczas gdy wśród rolników przyrost wyniósł 3%, przy przyroście portfela ogółem o 6,6%[12].

6.3. Próba badawcza i wyniki badania

Analiza przeprowadzona w niniejszym rozdziale została oparta na danych pierwotnych pochodzących z jednego z banków spółdzielczych, z siedzibą w mieście powiatowym województwa pomorskiego. Dane ilustrują stan na dzień 31.01.2016 roku. Na ten dzień w Banku było kredytowanych 504 przedsiębiorców, nie uwzględniając w tej liczbie osób prowadzących gospodarstwa rolne. W badanej populacji nie było żadnego przedsiębiorstwa, które można zaliczyć do dużych podmiotów gospodarczych zgodnie z ustawą o swobodzie gospodarczej[13]. Szczegóły struktury podmiotowej badanej populacji kredytobiorców gospodarczych w podziale na przedsiębiorstwa mikro, małe i średnie oraz z wydzieleniem działalności jednoosobowej ilustruje tabela 6.2.

Tabela 6.2. Struktura podmiotowa badanej populacji

Przedsiębiorstwa	Liczba	Udział (%)
Jednoosobowe	117	23,2
Mikro	171	33,9
Małe	144	28,6
Średnie	72	14,3
Razem	504	100,0

Źródło: badanie własne.

12 *Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w 2015 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa, maj 2016, s. 12–14.

13 Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807 z późn. zm.).

Wśród łącznej liczby kredytowanych przez bank podmiotów gospodarczych należności od 42 firm zakwalifikowane były do kategorii zagrożonej, co stanowi 8,3% populacji. Strukturę podmiotową należności zagrożonych ilustruje tabela 6.3. Najwięcej należności zagrożonych dotyczy małych oraz mikroprzedsiębiorstw.

Tabela 6.3. Struktura podmiotowa należności zagrożonych banku w grupie kredytów gospodarczych

Przedsiębiorstwa	Liczba	Udział w populacji zagrożonych (%)	Udział w danej grupie kredytowanych firm (%)
Jednoosobowe (samozatrudnienie)	8	19,0	6,8
Mikro	13	31,0	7,6
Małe	16	38,1	11,1
Średnie	5	11,9	6,9
Razem	42	100,0	8,3

Źródło: opracowanie własne.

Wartość należności z tytułu kredytów gospodarczych zaliczonych do kategorii zagrożonej względem wszystkich należności gospodarczych wynosi w badanym banku 5,8%. Jest to odsetek poniżej przeciętnego udziału należności zagrożonych w segmencie banków spółdzielczych, jeśli wziąć pod uwagę wyłącznie należności od przedsiębiorstw i przedsiębiorców indywidualnych, jako że na koniec 2015 roku odsetek ten dla banków spółdzielczych wynosił odpowiednio: 11,5% dla przedsiębiorstw i 9,6% dla przedsiębiorców indywidualnych. Jakość całego portfela należności od podmiotów niefinansowych także jest w badanym banku poniżej średniej branżowej, ponieważ wynosi w badanym okresie 5,8%, podczas gdy w segmencie banków spółdzielczych – 6,6% według stanu na koniec 2015 roku. Jednak należy zauważyć, że mimo lokalizacji siedziby banku w mieście powiatowym ma on relatywnie wysoki udział należności od rolników – blisko 42%, natomiast średnia dla banków spółdzielczych na koniec 2015 roku wynosiła 28,9%, co może tłumaczyć niższy od średniej udział należności zagrożonych, gdyż w segmencie kredytów rolniczych ten odsetek średnio dla banków spółdzielczych wynosi 1,7% i jest to generalnie najlepsza pod względem jakości kredytów grupa klientów banku[14].

W badanej grupie przedsiębiorstw, tj. takich, od których należności zaliczone są w omawianym banku do zagrożonych, jest 9 spółek prawa handlowego, pozostałe zaś 33 podmioty prowadzą działalność gospodarczą w oparciu o wpis do ewidencji działalności gospodarczej.

Jeśli chodzi o spółki prawa handlowego, w badanej grupie są dwie spółki akcyjne. Pierwsza z nich to spółka, w której właścicielami są w równej części cztery osoby, które nie są członkami tej samej rodziny; również członkowie zarządu nie są spokrewnieni ani ze sobą, ani z właścicielami. Druga jest własnością trzech

14 *Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w 2015 r.*, s. 12–14.

osób, ojca i dwóch synów; w zarządzie obok synów jest jeden członek zarządu spoza rodziny. Pozostałe spółki prawa handlowego w badanej grupie (7) to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Aż w czterech z nich wspólnikami są wyłącznie członkowie rodziny, którzy są jednocześnie członkami zarządów. W jednej ze spółek udziały w równej części należą do trzech wspólników, w tym dwóch z tej samej rodziny, a zarząd jest w pełni niezależny rodzinnie od którejkolwiek z osób. W pozostałych dwóch spółkach właściciele mają po 50% udziałów i nie są spokrewnieni; w jednej ze spółek stanowią też zarząd, w drugiej zaś zarząd jest niezależny rodzinnie od któregokolwiek z właścicieli.

Pozostałe 33 podmioty to albo przedsiębiorcy indywidualni (32), albo działający jako spółki osób fizycznych (1 przypadek). Wśród przedsiębiorców indywidualnych 8 to przypadki samozatrudnienia, pozostałe 24 to przedsiębiorstwa, w których zatrudniony jest co najmniej jeden pracownik, przy czym aż w 14 podmiotach pracuje co najmniej 1 osoba spokrewniona z właścicielem przedsiębiorstwa. Ze względu na ponoszone ryzyko wspólników spółki cywilnej, uwzględniając, że są oni osobiście zaangażowani w prowadzenie przedsiębiorstwa, podmiot ten będzie traktowany tak, jakby był własnością jednej osoby. Dodatkowo w firmie jest zatrudnionych 6 pracowników, a żaden nie jest spokrewniony z którymkolwiek ze wspólników.

Na podstawie dostępnej dokumentacji udało się ustalić, że tylko w 8 podmiotach aktualny właściciel prowadzi działalność gospodarczą w branży albo identycznej, albo pokrewnej do tej, w której działalność gospodarczą prowadził przedstawiciel poprzednich pokoleń rodziny. Dodatkowo w 2 przypadkach dotyczy to aktualnie samozatrudnionych.

Biorąc pod uwagę różne kryteria wyodrębniania firm rodzinnych i w konsekwencji możliwe różne ich definicje, na potrzeby niniejszego opracowania uwzględniono:

- definicję jednowymiarową opartą na kryterium własności, zgodnie z którym do firm rodzinnych (uwzględniając specyfikę badanej populacji) zaliczane będą wszystkie podmioty, w których własność rodziny przekracza 50% własności firmy, uwzględniając samozatrudnienie (def. A),
- definicję jednowymiarową opartą na kryterium własności, zgodnie z którym do firm rodzinnych (uwzględniając specyfikę badanej populacji) zaliczane będą wszystkie podmioty, w których własność rodziny przekracza 50% własności firmy, bez uwzględniania samozatrudnienia (def. B),
- definicję jednowymiarową opartą na kryterium zarządzania, zgodnie z którym do firm rodzinnych zaliczane będą wszystkie podmioty, gdzie w strukturze zarządu jest dominacja (więcej niż 50%) członków rodziny, a w przypadku działalności jednoosobowej, gdy właściciel jednocześnie sprawuje zarząd nad firmą i nie ma wydzielonych funkcji zarządu czy dyrektorów generalnych[15], z uwzględnieniem samozatrudnienia (def. C),

15 Oczywiście formalnie ryzyko prowadzonej działalności gospodarczej i tak spada na barki właściciela takiego podmiotu, jednak w codziennym zarządzaniu czynny udział mogą brać także inne osoby.

- definicję jednowymiarową opartą na kryterium zarządzania, zgodnie z którym do firm rodzinnych zaliczane będą wszystkie podmioty, gdzie w strukturze zarządu jest dominacja (więcej niż 50%) członków rodziny, a w przypadku działalności jednoosobowej, gdy właściciel jednocześnie sprawuje zarząd nad firmą i nie ma wydzielonych funkcji zarządu czy dyrektorów generalnych, bez uwzględniania samozatrudnienia (def. D),
- definicję jednowymiarową opartą na kryterium kontynuacji pokoleniowej (dotyczy to własności), zgodnie z którym do firm rodzinnych zaliczane będą podmioty, w których aktualny właściciel jest powiązany rodzinnie z właścicielem poprzednim, jednocześnie własność podmiotu nadal jest w rękach rodziny w co najmniej 50%, niezależnie od tego, kto tym podmiotem zarządza; w przypadku podmiotów jednoosobowych uwzględnia się, czy rodzice prowadzili działalność gospodarczą w podobnej branży (ta informacja była weryfikowana w oparciu o zgromadzoną w banku dokumentację kredytową; w razie braku takiej informacji uznawano, że nie ma kontynuacji pokoleniowej działalności); uwzględnia się także samozatrudnionych (def. E),
- modyfikację definicji poprzedniej polegającą na wykluczeniu z grupy firm rodzinnych osób samozatrudniających się (def. F),
- definicję dwuwymiarową opartą na kryterium własności i zarządzania, zgodnie z którymi do firm rodzinnych zaliczane będą podmioty, w których jednocześnie własność w co najmniej 50% należy do rodziny i jednocześnie zarząd w takim samym procencie należy do członków tej samej rodziny, z uwzględnieniem samozatrudnienia (def. G),
- definicję dwuwymiarową jak w punkcie g), z wyłączeniem z grupy firm rodzinnych samozatrudnionych (def. H).

Wyniki ilustrujące udział firm rodzinnych w portfelu należności zagrożonych banku od klientów niefinansowych na dzień 31.01.2016 roku zawiera tabela 6.3.

Tabela 6.3. Udział firm rodzinnych w portfelu należności zagrożonych banku od klientów niefinansowych na dzień 31.01.2016 roku

Definicja	Liczba firm rodzinnych	Udział w populacji należności zagrożonych od klientów niefinansowych banku	
		w ujęciu ilościowym (%)	w ujęciu wartościowym
Def. A	39	92,9	84,5
Def. B	31	73,8	73,8
Def. C	38	90,5	82,2
Def. D	30	71,4	71,6
Def. E	8	19,0	13,4
Def. F	6	14,3	12,2
Def. G	38	90,5	82,2
Def. H	30	71,4	71,6

Źródło: opracowanie własne.

Udział firm rodzinnych w portfelu należności zagrożonych od klientów niefinansowych banku kształtuje się w zależności od przyjętego kryterium między 14,3% a 92,9% pod względem liczby takich podmiotów oraz między 12,2% a 84,5%, uwzględniając udział w wartości portfela. Relatywnie większy udział notuje się wówczas, gdy uwzględnia się kryterium własności niż zarządzania. Różnice w udziałach są nieznaczne, jeśli uwzględnia się jednocześnie kryteria własności i zarządzania, co jest konsekwencją specyfiki badanej populacji, w której dominują podmioty inne niż spółki prawa handlowego, a nawet w przypadku tych drugich w badanej populacji znalazły się wyłącznie podmioty zaliczane do segmentu małych i średnich. W przypadku pominięcia przedsiębiorstw opartych na samozatrudnieniu właściciela udział firm rodzinnych w portfelu należności zagrożonych jest o ok. 19 punktów procentowych niższy w ujęciu ilościowym, a o blisko 11 punktów procentowych niższy w ujęciu wartościowym, co wskazuje, że kwoty kredytów dla samozatrudnionych są relatywnie niewielkie. Najniższe udziały firm rodzinnych obserwuje się, biorąc pod uwagę pokoleniowość firm, jednak jest to kryterium trudno mierzalne, oparte na obserwacjach i zapisach w dokumentacji kredytowej, a obowiązek dokonania takiego zapisu nie wynika z procedur kredytowych, dlatego dane te są mało wiarygodne. Warto zauważyć, że w przypadku spółek prawa handlowego do firm rodzinnych można zaliczyć w oparciu o kryterium jednostkowe 6 podmiotów na 9, a zatem aż 3 są nierodzinne.

Podsumowanie

Brak jednoznacznej definicji firmy rodzinnej stanowi niedogodność dla badaczy zajmujących się tą problematyką – utrudnia, a często wręcz uniemożliwia prowadzenie badań porównawczych. Rozbieżności w definiowaniu pojęcia przedsiębiorstwa rodzinnego wpływają na wyniki badań dotyczących tej grupy przedsiębiorstw. Na przykład przyjęcie w badaniach rynku amerykańskiego różnych definicji firmy rodzinnej prowadzi do m.in. następujących wniosków[16]:

- liczba firm rodzinnych zmienia się w przedziale od 4,1 mln do 20,3 mln,
- liczba zatrudnionych w firmach rodzinnych zawiera się w przedziale od 19,8 mln do 77,2 mln osób,
- firmy rodzinne posiadają od 12% do 49% udziału w wytworzonym PKB.

Znaczne zróżnicowanie wyników obserwuje się także w przeprowadzonej w niniejszym rozdziale analizie, ponieważ w zależności od przyjętego sposobu definiowania firmy rodzinnej udział należności od tej grupy podmiotów w należnościach

16 M. Shanker, J.H. Astrachan, *Myth and realities: family businesses' contribution to the US economy. A framework for assessing family business statistics*, „Family Business Review" 1996, No. 2, s. 107–123.

zagrożonych banku od klientów niefinansowych kształtuje się między 14,3% a 92,9% w ujęciu ilościowym oraz w przedziale między 12,2% a 84,5% w ujęciu wartościowym. Niezależnie od przyjętego kryterium w badanej populacji udział firm rodzinnych jest bardzo duży, choć oczywiście uogólnianie wniosków na podstawie studium przypadku nie jest możliwe, zatem warto podjąć próbę badania ilościowego w przedmiocie niniejszego opracowania.

Aby ograniczyć trudności w porównywaniu wyników badań w obszarze firm rodzinnych, potrzebne jest ujednolicenie ich definicji. Dzięki temu zgromadzony materiał statystyczny, który jest podstawą wnioskowania naukowego, mógłby się przyczynić do rozwoju wiedzy na temat zarządzania finansami w firmach rodzinnych.

Bibliografia

Anderson R., Reeb D.M., *Founding family ownership and firm performance: Evidence from the S&P500*, „Journal of Finance" 2003, No. 58.

Di Giuli A., Caseli S., Gatti S., *Are small family firms financial sophisticated*, „Journal of Banking and Finance" 2011, No. 35.

Handler W., *Methodological issues and considerations in studying family businesses*, „Family Business Review" 1989, No. 2.

Informacja o sytuacji banków w latach 2010–2015, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2011–2016.

Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w 2015 r., Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2016.

Litz R.A., *Two Sides of a One-Sided Phenomenon: Conceptualizing the Family Business and Business Family as a Mobius Strip*, „Family Business Review" 2008, Vol. XXI, No. 3.

Marjański A., Światowe i polskie badania przedsiębiorstw rodzinnych, [w:] *Firmy rodzinne – determinanty funkcjonowania i rozwoju*, red. A. Marjański, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie", t. XII, z. 7, Łódź 2011.

Overview of Family-Business-Relevant Issues: Research, Networks, Policy Measures and Existing Studies, Final Report of the Expert Group, European Commission, November 2009.

PARP, *Badanie firm rodzinnych. Raport końcowy*, Warszawa 2009.

Safin K., Pluta J., *Strategie sukcesyjne polskich przedsiębiorstw rodzinnych. Analiza wstępnych wyników badań*, [w:] *Firmy rodzinne – współczesne nurty badań i praktyki zarządzania*, red. A. Marjański, M.R. Contreras Loera, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie", t. XV, z. 7, Łódź 2014.

Shanker M., Astrachan J.H., *Myth and realities: family businesses' contribution to the US economy. A framework for assessing family business statistics*, „Family Business Review" 1996, No. 2.

Surdej A., *Firmy rodzinne w perspektywie instytucjonalnych mechanizmów rozwoju państw nisko rozwiniętych: zarys problematyki*, [w:] *Firmy rodzinne – współczesne nurty badań i praktyki zarządzania*, red. A. Marjański, M.R. Contreras Loera, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie", t. XV, z. 7, Łódź 2014.

Surdej A., Wach K., *Przedsiębiorstwo rodzinne wobec wyzwań sukcesji*, Difin, Warszawa 2010.

Wallmon M., *Family matters – the complexities of relationships in the small family firm*, [w:] *SME's in modern economics. Selected issues*, red. J.E. Wasilczuk, K. Zięba, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2008.

UDZIAŁ PRZEDSIĘBIORSTW RODZINNYCH W PORTFELU NALEŻNOŚCI ZAGROŻONYCH NA PRZYKŁADZIE DANYCH WYBRANEGO BANKU SPÓŁDZIELCZEGO

Streszczenie:

Celem opracowania jest ustalenie, jaką część należności zagrożonych od klientów niefinansowych w grupie kredytów gospodarczych stanowią należności od firm rodzinnych, z zastosowaniem różnych definicji firm rodzinnych. Analiza została przeprowadzona na podstawie danych pierwotnych pochodzących z jednego z banków spółdzielczych, z siedzibą w mieście powiatowym województwa pomorskiego. Dane ilustrują stan na dzień 31.01.2016 roku. Wyniki analizy, w oparciu o studium przypadku, wskazują na znaczne różnice w udziale w portfelu należności zagrożonych banku należności od firm rodzinnych w zależności od przyjętej definicji firmy rodzinnej. Podkreśla to trudności w porównywaniu wyników badań w obszarze firm rodzinnych oraz konieczność ujednolicenia ich definicji na potrzeby gromadzenia materiału statystycznego.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwa rodzinne, jakość portfela kredytowego, banki spółdzielcze

THE SHARE OF THE FAMILY-OWNED COMPANIES' IN BAD DEBTS ON THE BASIS OF A SELECTED COOPERATIVE BANK

Summary:

The objective of the article is to analyze the share of the family-owned companies' in bad debts on the basis of different definitions of a family business. The analysis was conducted and founded on primary data provided by one of the cooperative banks seated in the city of the Pomorskie region. The data were available as of January 31, 2016. The analysis results indicate significant differences in the level of the share of family businesses in bad debts portfolio depending on the adopted definition of a family business. It, thus, emphasizes the difficulties encountered while comparing research results in terms of family-owned businesses and the necessity to standardize the definition for the purpose of collecting statistical material.

Keywords: family business, quality of credit portfolio, cooperative banks

http://dx.doi.org/10.18778/8088-791-6.08

Rozdział 7

Wpływ polityki monetarnej na strukturę kapitałową przedsiębiorstw w Polsce

Konrad Szydłowski*

Wprowadzenie

Jednym z kluczowych problemów zarządzania finansami przedsiębiorstw jest kształtowanie właściwej struktury kapitałowej. Struktura ta jest pochodną stosowanych strategii w zakresie doboru i wykorzystania poszczególnych źródeł oraz instrumentów finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej. Decyzje oraz działania podjęte w tym zakresie znajdują swoje odzwierciedlenie w poziomie ryzyka finansowego, koszcie kapitału, obciążeniach wyniku finansowego, a w konsekwencji – w rentowności oraz rynkowej wartości przedsiębiorstwa.

O wadze podjętego zagadnienia badawczego może świadczyć to, że pomimo wielu powstałych teorii oraz badań prowadzonych w tym zakresie jak dotąd nie powstał jeszcze model optymalnej struktury kapitałowej charakteryzujący się uniwersalnością wykorzystania na gruncie działalności przedsiębiorstw. Jedną z przyczyn tego stanu rzeczy jest mnogość czynników determinujących strukturę kapitałową. Mogą mieć one charakter wewnętrzny, co wynika ze specyficznych cech danego przedsiębiorstwa i mikrootoczenia, w którym ono funkcjonuje, a także charakter zewnętrzny, odnoszący się do uwarunkowań makroekonomicznych.

W tym kontekście na szczególną uwagę zasługuje wpływ polityki monetarnej państwa na dobór oraz dostępność poszczególnych źródeł finansowania, a tym samym na kształtowanie struktury kapitałowej przedsiębiorstwa. Tematyka ta wydaje się mieć kluczowe znaczenie, biorąc pod uwagę istotny wpływ polityki monetarnej na podaż i koszt kapitału, kształtowanie się kursów walutowych, dostępność

* Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Finansów i Bankowości, ul. Oczapowskiego 4; 10-719 Olsztyn, e-mail: szydlowski.k@uwm.edu.pl

kredytu czy też inne parametry uwzględniane w procesie planowania finansowego przedsiębiorstw.

Celem niniejszego opracowania jest próba określenia wpływu polityki monetarnej państwa na decyzje podejmowane w obszarze zarządzania strukturą kapitałową przedsiębiorstw. Zakresem przedmiotowym analiz objęty został jeden z kanałów transmisji impulsów polityki monetarnej – kanał stopy procentowej. Zakres czasowy badań to lata 2009–2014, a zatem okres dynamicznych zmian na rynkach finansowych, widocznych zarówno w obszarze polityki monetarnej, jak i w strategiach finansowych firm. Do analizy wykorzystano dane liczbowe Narodowego Banku Polskiego, Komisji Nadzoru Finansowego oraz Głównego Urzędu Statystycznego.

7.1. Determinanty struktury kapitałowej przedsiębiorstw

W literaturze przedmiotu wskazuje się wiele czynników determinujących strukturę kapitałową przedsiębiorstw. Stosuje się przy tym zróżnicowane kryteria klasyfikacyjne, w tym: możliwość reagowania przedsiębiorstwa na determinanty (czynniki endogeniczne, egzogeniczne), możliwość kwantyfikacji (ilościowe, jakościowe), wpływ na poziom dźwigni finansowej (zachęcające oraz zniechęcające do zwiększenia zadłużenia), czy sposób podejścia do wyodrębniania determinant (subiektywne, obiektywne)[1].

Często spotykanym kryterium jest podział na czynniki mikro- oraz makroekonomiczne. Pierwsza grupa obejmuje determinanty związane z samym przedsiębiorstwem, jak również relacje z otoczeniem konkurencyjnym, w tym z dostawcami, odbiorcami, konkurentami, wierzycielami czy jednostkami świadczącymi różnego rodzaju usługi na rzecz przedsiębiorstwa[2]. Czynniki o charakterze mikroekonomicznym obejmują więc takie aspekty, jak: wielkość i struktura majątkowa przedsiębiorstwa, forma organizacyjno-prawna, długość okresu funkcjonowania firmy na rynku, rentowność czy stosowana polityka dywidendowa. Ponadto są to: rentowność, stabilność sprzedaży, koszt i dostępność kapitału, elastyczność, poziom ryzyka operacyjnego i wiele innych. Jak widać, czynniki mikroekonomiczne mogą mieć charakter zarówno wewnętrzny, jak i zewnętrzny. Do grupy czynników wewnętrznych zalicza się także postawy właścicieli oraz kadry menedżerskiej. Ich

1 K. Łach, *Kierunki badań nad determinantami struktury kapitału przedsiębiorstw w Polsce*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe nr 12, Kraków 2012, s. 187–188.

2 J. Ickiewicz, *Pozyskiwanie, koszt i struktura kapitału w przedsiębiorstwach*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2004, s. 17.

przejawem może być skłonność (bądź też awersja) do ryzyka finansowego, co znajduje odzwierciedlenie w podejmowanych decyzjach finansowych.

Odrębną grupę stanowią determinanty związane z makrootoczeniem przedsiębiorstwa. Chodzi tu m.in. o otoczenie ekonomiczne, społeczne, prawne, polityczne, demograficzne, technologiczne, jak też międzynarodowe. Fundamentalną rolę odgrywa otoczenie ekonomiczne, będące pochodną kondycji gospodarki danego kraju. Zależą od niego: stopa wzrostu gospodarczego, bilans płatniczy, stopa inflacji, zmienność kursów walutowych, relacje między importem a eksportem czy poziom deficytu budżetowego i jego relacja do PKB. Omawiana grupa obejmuje również system podatkowy państwa, poziom rozwoju rynku kapitałowego, jak również stopę bezrobocia[3]. Odrębnym czynnikiem makroekonomicznym jest polityka pieniężna banku centralnego, co zostało szerzej opisane w dalszej części rozdziału.

Biorąc pod uwagę problem zarządzania strukturą kapitałową przedsiębiorstwa, szczególną uwagę poświęca się problematyce asymetrii informacji. Zjawisko to dotyczy odmiennego zakresu wiedzy, jaką dysponują strony zawierające transakcje gospodarcze i postrzegane jest jako jedna z przyczyn nieefektywnej alokacji zasobów w gospodarce. Na gruncie działalności przedsiębiorstwa może ono występować zarówno pomiędzy właścicielami a kadrą zarządzającą, jak i pomiędzy właścicielami a wierzycielami. Wśród jego negatywnych skutków wskazuje się rezygnację z efektywnych przedsięwzięć inwestycyjnych bądź też udostępnianie kapitału podmiotom nieefektywnym[4]. W obszarze zarządzania strukturą kapitałową kluczowe znaczenie ma sposób, w jaki przedsiębiorstwo pozyskuje środki finansowe – czy są to kapitały własne (wewnętrzne bądź zewnętrzne), czy też kapitały obce. W tym drugim przypadku nie bez znaczenia pozostaje również termin zapadalności wykorzystanych instrumentów dłużnych.

Problem ten znajduje odzwierciedlenie w teorii hierarchii źródeł finansowania, której twórcą jest S.C. Myers (*The Pecking Order Theory*). Zgodnie z tą teorią zjawisko asymetrii informacji występuje pomiędzy właścicielami oraz wierzycielami, jak również pomiędzy dotychczasowymi oraz nowymi inwestorami. W celu minimalizacji negatywnych skutków asymetrii informacji przedsiębiorcy, dokonując wyboru źródeł finansowania, stosują następującą kolejność: reinwestycja zysku, dług, instrumenty hybrydowe, emisja akcji[5]. Warto podkreślić, że zjawisko asymetrii informacji stanowi także przedmiot rozważań innych teorii dotyczących struktury kapitału, w tym: teorii sygnałów, teorii agencji czy teorii *market timing*.

---

3 N. Mokhova, M. Zinecker, *Macroekonomic factors and corporate capital structure*, „Procedia – Social and Behavioral Sciences" 2014, No. 110, s. 536–537.

4 J. Kubiak, *Metody badania asymetrii informacji w przedsiębiorstwie w zakresie alokacji kapitału*, „Gospodarka Narodowa" 2011, nr 4 (236), s. 48.

5 S.C. Myers, *The Capital Structure Puzzle*, „The Journal of Finance" 1984, Vol. XXXIX, No. 3, s. 581.

7.2. Mechanizm transmisji impulsów polityki pieniężnej banku centralnego w kontekście kształtowania struktury kapitałowej przedsiębiorstw

Mechanizm transmisji impulsów polityki pieniężnej określa sposób oddziaływania władz monetarnych na decyzje podejmowane przez uczestników życia gospodarczego, jak też ich dalsze interakcje. Efektem tego procesu są zmiany takich zmiennych monetarnych, jak: pieniądz banku centralnego, wolne rezerwy płynności, podaż pieniądza, wolumen kredytów, poziom stóp procentowych, a także wartość aktywów finansowych o różnym stopniu płynności. Bank centralny, oddziałując na wskazane zmienne, kreuje tzw. impulsy pierwotne i decyduje w ten sposób o tworzonych przez banki operacyjne warunkach finansowych funkcjonowania podmiotów sektora pozabankowego[6]. Impulsy te kształtują zmiany podaży występujących w gospodarce instrumentów finansowych (np. kredytów, depozytów, papierów wartościowych), jak również zmiany cen, w tym stóp procentowych oraz kursów walutowych. Należy też wspomnieć o tzw. impulsach wtórnych, będących reakcją podmiotów rynkowych na impulsy pierwotne banku centralnego.

W literaturze przedmiotu wskazuje się również szereg innych klasyfikacji impulsów polityki monetarnej. Należą do nich: wpływ banku centralnego (impulsy bezpośrednie oraz pośrednie), sposób oddziaływania (mierzalne, niemierzalne), charakter polityki (restrykcyjne, ekspansywne), jak też horyzont czasowy, w ramach którego wyróżnia się impulsy krótko- i długoterminowe.

Mówi się także o różnorodności ścieżek przenoszących impulsy polityki pieniężnej, zwanych kanałami transmisji impulsów monetarnych. Do najczęściej opisywanych zalicza się kanał stóp procentowych, cen aktywów, kanały kredytowe (kredytów bankowych oraz bilansowy)oraz kanał kursu walutowego. Ponadto występują niestandardowe kanały transmisji impulsów polityki monetarnej. Chodzi tu o kanał kosztowy oraz kanał podejmowanego ryzyka (*risk-taking channel*)[7].

Przedmiotem analiz w niniejszym rozdziale jest kanał stopy procentowej. W tym kontekście warto podkreślić wysoki stopień rozdrobnienia sektora przedsiębiorstw w Polsce. Zgodnie z danymi Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w 2013 roku liczba przedsiębiorstw aktywnych wyniosła 1,77 mln, z czego małe i średnie przedsiębiorstwa stanowiły 99,8%[8]. Efektem tak wysokiego rozdrobnie-

6 W. Przybylska-Kapuścińska, *Impulsy i instrumenty monetarne w kształtowaniu relacji między bankiem centralnym a sektorem bankowym*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" 2008, z. 2, s. 139–140.

7 O. Demchuk i in., *Mechanizm transmisji polityki pieniężnej w Polsce. Co wiemy w 2011 roku? Raport*, Instytut Ekonomiczny, Biuro Badań, 2011, s. 11.

8 Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Raport o stanie sektora małych i średnich przed-*

nia jest wysoki poziom wykorzystania kredytów bankowych w sektorze przedsiębiorstw, co z kolei wiąże się ze stosunkowo silnym uzależnieniem od polityki pieniężnej banku centralnego.

Kreowanie impulsów za pośrednictwem kanału stopy procentowej znajduje odzwierciedlenie we wzroście bądź spadku krótkoterminowych stóp procentowych rynku międzybankowego. To z kolei stymuluje zmiany oprocentowania zarówno kredytów, jak i depozytów banków komercyjnych oraz dłużnych papierów wartościowych – korporacyjnych oraz rządowych. Biorąc pod uwagę obserwowaną w gospodarce lepkość cen, powoduje to zmianę realnych stóp procentowych, stymulując (bądź ograniczając) tym samym popyt przedsiębiorstw na kredyt[9].

Rozpatrując to zagadnienie w kontekście struktury kapitałowej przedsiębiorstw, istotne znaczenie ma koszt kapitału, który rośnie bądź spada w zależności od stosowanych w danym momencie parametrów polityki monetarnej. Powoduje to zmiany w sposobie doboru źródeł finansowania działalności podmiotów gospodarczych, z uwzględnieniem ujemnej korelacji pomiędzy wysokością stóp procentowych a poziomem zadłużenia. Wysokość stóp procentowych jest również czynnikiem determinującym zakres prowadzonej działalności inwestycyjnej. Wysokie stopy procentowe zniechęcają przedsiębiorstwa do podejmowania kosztochłonnych inwestycji, co dodatkowo obniża zapotrzebowanie na dłużne instrumenty finansowania.

Odrębnym mechanizmem jest kanał kredytowy, który przejawia się w oddziaływaniu zmian stóp procentowych na podaż kredytu. Wyróżnia się przy tym kanały dotyczące bilansów banków oraz pozostałych podmiotów gospodarczych. W pierwszym przypadku chodzi o kanał kredytów i pożyczek bankowych. Bank centralny, dokonując zmian stóp procentowych, wpływa na poziom płynnych rezerw banków komercyjnych oraz determinuje możliwości refinansowania prowadzonej przez nie akcji kredytowej. Zaostrzenie polityki pieniężnej obniża zatem podaż kredytu, ograniczając tym samym jego dostępność w sektorze przedsiębiorstw, co znajduje odbicie w strukturach kapitałowych. Natomiast mechanizm kanału bilansowego odzwierciedla wpływ zmian stóp procentowych na wartość aktywów stanowiących potencjalne zabezpieczenie środków kredytowych. Wzrost stóp procentowych powoduje spadek tej wartości, co z kolei obniża zdolność do zabezpieczenia kredytów, wywołując zjawisko tzw. negatywnej selekcji, a także pokusy nadużycia (*moral hazard*). W efekcie może to prowadzić do obniżenia skłonności banków do kredytowania sektora przedsiębiorstw.

Istnieje szereg czynników warunkujących skuteczność oddziaływania wysyłanych przez bank centralny impulsów monetarnych. Należą do nich: struktura popytu krajowego, stopień otwartości gospodarki, jak również struktura finansowa

---

siębiorstw w Polsce w latach 2013–2014, Warszawa 2015, s. 13.

9 A. Białek-Jaworska, *Wpływ polityki monetarnej na źródła finansowania przedsiębiorstw w Polsce w latach 1995–2012*, Materiały i Studia nr 304, Narodowy Bank Polski, Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2014, s. 94.

gospodarki znajdująca odzwierciedlenie w rodzajach źródeł finansowania przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych. Są to także cechy związane bezpośrednio z systemem bankowym, takie jak: jego struktura własnościowa, stopień koncentracji czy struktura bilansów banków[10].

7.3. Wpływ polityki monetarnej na strukturę kapitałową przedsiębiorstw w świetle przeprowadzonych badań

W kontekście kształtowania parametrów polityki monetarnej istotne znaczenie mają bieżąca sytuacja gospodarcza kraju oraz oczekiwania w tym zakresie. Warto tym samym dokonać diagnozy tej sytuacji z uwzględnieniem wybranych wskaźników makroekonomicznych.

Analizowany okres charakteryzował się stosunkowo dobrą kondycją polskiej gospodarki. Przede wszystkim odnotowano wzrost produktu krajowego brutto oraz wartości dodanej brutto. W ujęciu cen bieżących wzrost ten wyniósł odpowiednio: 26,2% oraz 26,1%. Wzrosła również ogólna wartość nakładów inwestycyjnych – z 218,6 mld zł w 2009 roku do 250,8 mld zł w roku 2014. Ponadto poprawie uległa sytuacja na rynku pracy, czego wyrazem był wzrost liczby osób zatrudnionych oraz spadek stopy bezrobocia. Na uwagę zasługuje też rosnąca wartość eksportu oraz importu. W całym badanym okresie wzrost ten wyniósł odpowiednio: 63,8% oraz 52,1%.

Bieżąca sytuacja gospodarcza nie pozostawała bez wpływu na kondycję finansową przedsiębiorstw. Badany okres charakteryzował się ogólną tendencją wzrostową przychodów ze sprzedaży, wyników finansowych, rentowności, jak również nakładów inwestycyjnych.

Analizując sytuację gospodarczą kraju w kontekście polityki monetarnej banku centralnego, szczególną uwagę należy zwrócić na zjawiska inflacyjne. W latach 2009–2011 odnotowano wzrost wskaźnika inflacji ze 103,5 do 104,3. Natomiast odmienna tendencja była obserwowana w podokresie 2012–2014, w którym wskaźnik uległ obniżeniu do poziomu 100,0[11].

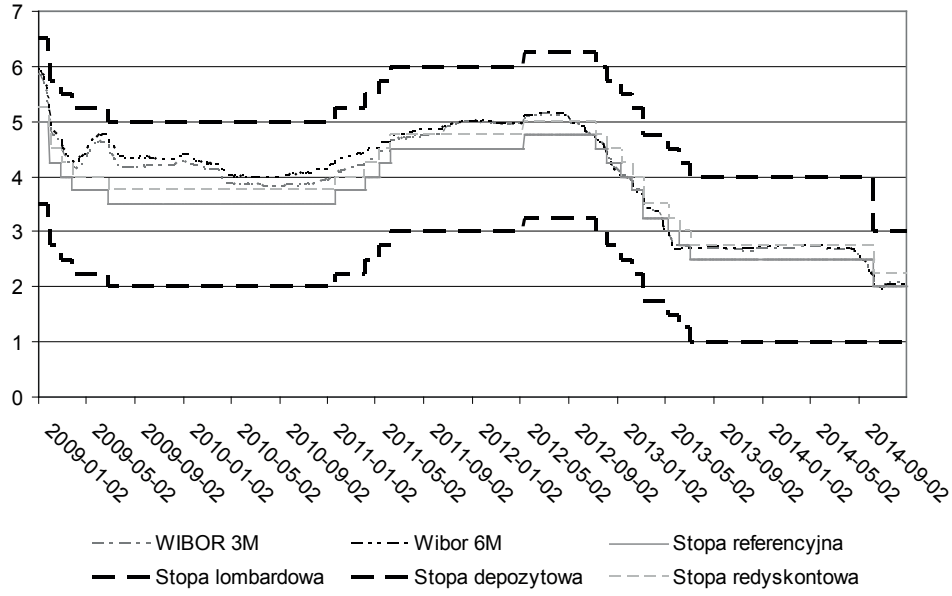
Opisane tendencje zjawisk inflacyjnych znalazły swoje odzwierciedlenie w kształtowaniu parametrów polityki monetarnej banku centralnego, w tym wysokości stóp procentowych. Dane liczbowe przedstawiono na rysunku 7.1.

---

10 R. Kokoszczyński, T. Łyziak, E. Wróbel, *Czynniki strukturalne we współczesnych teoriach mechanizmów transmisji polityki pieniężnej*, „Bank i Kredyt" 2002, nr 11–12, s. 41.

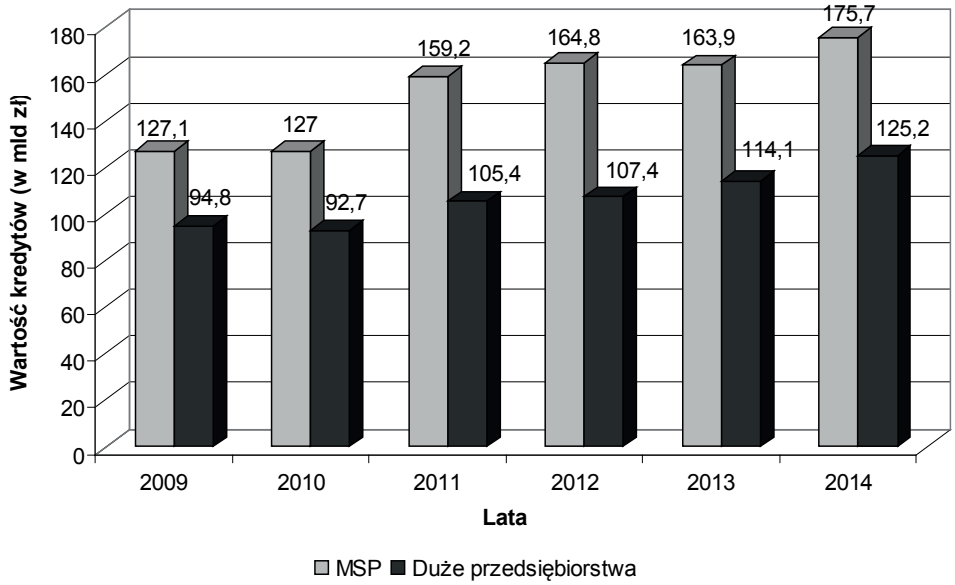
11 Dane Głównego Urzędu Statystycznego, http://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne/ (dostęp: 26.04.2016).

Rysunek 7.1. Stopy procentowe Narodowego Banku Polskiego oraz rynkowe stopy procentowe w latach 2009–2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Narodowego Banku Polskiego oraz portalu Money.pl (dostęp: 26.04.2016).

Rysunek 7.2. Wartość portfela kredytowego banków z tytułu kredytów udzielonych małym, średnim oraz dużym przedsiębiorstwom w latach 2009–2014 (w mld zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Komisji Nadzoru Finansowego.

Badany okres cechował się dość wyraźną zmiennością stóp procentowych. Po początkowym spadku w 2009 roku oraz stabilizacji w 2010 roku nastąpił wzrost stóp procentowych trwający do maja 2012 roku. W kolejnych podokresach nastąpił znaczący spadek badanych wielkości. Trend ten jest szczególnie widoczny w okresie od listopada 2012 do lipca 2013 roku.

Odnotowane tendencje znalazły odzwierciedlenie w zmienności rynkowych stóp procentowych, w tym WIBOR 3M oraz WIBOR 6M. Stopy te należą do najczęściej stosowanych przy ustalaniu wysokości oprocentowania kredytów, pożyczek, obligacji czy innych instrumentów finansowania działalności przedsiębiorstw. Dane zawarte na rysunku 7.1 wskazują też na dość silną zależność występującą pomiędzy stopami procentowymi banku centralnego a stopami rynkowymi. Tym samym poziom oraz zmienność stóp procentowych NBP stanowi jeden z kluczowych czynników warunkujących koszt i dostępność kapitałów zewnętrznych, a w szczególności kredytu bankowego. Dane liczbowe obrazujące wartość kredytów dla przedsiębiorstw w Polsce przedstawiono na rysunku 7.2.

Dane liczbowe wskazują na zróżnicowane tendencje zmian wartości portfela kredytowego banków. W latach 2009–2010 nastąpił nieznaczny (1%) spadek łącznej wartości kredytów. Spadek ten odnotowano zarówno w grupie małych i średnich przedsiębiorstw, jak i dużych podmiotów gospodarczych. W kolejnych okresach obserwowana była dość wyraźna tendencja wzrostowa wartości portfela kredytowego. W ujęciu łącznym wartość ta wzrosła o niemal 37% (z 219,7 mld zł w 2010 r. do 300,9 mld zł w roku 2014).

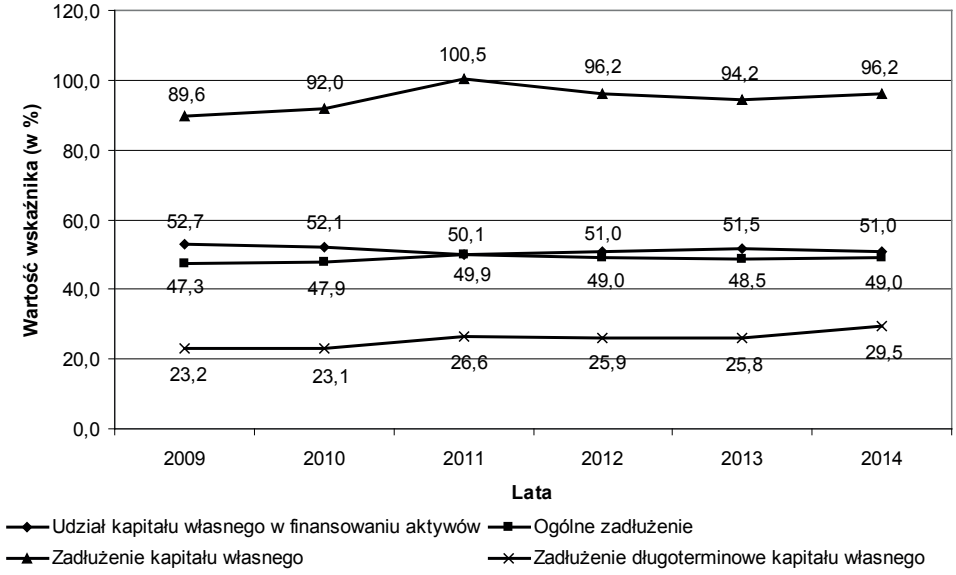
Najwyższe tempo wzrostu odnotowano w podokresach 2010–2011 (20,4%) oraz 2013–2014 (8,2%). Warto zauważyć, że okresy te poprzedzone były obniżką stóp procentowych i stosunkowo długim okresem utrzymania ich na relatywnie niskim poziomie. Taki stan rzeczy potwierdza obserwowany w gospodarce efekt opóźnienia akcji kredytowej banków w stosunku do zmian parametrów polityki monetarnej. Wydaje się również potwierdzać istotny wpływ zmienności procentowych na wartość kredytów udzielonych przedsiębiorstwom.

Biorąc pod uwagę istotną rolę kredytu bankowego w procesie finansowania przedsiębiorstw, zmiany parametrów polityki pieniężnej powinny znaleźć swoje odzwierciedlenie w strukturach kapitałowych. Dane liczbowe obrazujące wartość wybranych wskaźników przedstawiono na rysunku 7.3.

Uszczegółowieniem danych zawartych na rysunku 7.3 są wyniki analizy struktury kapitałowej z uwzględnieniem kryterium wielkości przedsiębiorstw (tab. 7.1):

Dane liczbowe wskazują na zróżnicowane tendencje zmian struktury kapitałowej. W latach 2009–2011 przedsiębiorstwa zwiększyły poziom zadłużenia, czego przejawem był wzrost wskaźników: ogólnego zadłużenia oraz zadłużenia kapitału własnego. W kolejnych okresach trend ten uległ odwróceniu. Wyjątek stanowił jedynie wskaźnik zadłużenia długoterminowego kapitału własnego, który w latach 2011–2014 wzrósł o 2,9 p.p. Obserwowane tendencje cechowały przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa. Odmienną sytuację zaobserwowano natomiast w sektorze dużych podmiotów gospodarczych, gdzie wskaźniki miały dość wyraźną tendencję wzrostową w niemal całym analizowanym okresie.

Rysunek 7.3. Wskaźniki struktury kapitałowej przedsiębiorstw w Polsce w latach 2009–2014 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

Tabela 7.1. Wskaźniki struktury kapitałowej z podziałem na małe, średnie oraz duże przedsiębiorstwa (w %)

Wyszczególnienie	Lata					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Udział kapitału własnego w finansowaniu aktywów						
MSP	52,3	49,9	45,9	48,3	49,9	49,9
Duże przedsiębiorstwa	53,0	53,5	52,3	52,6	52,4	51,6
Ogólne zadłużenie						
MSP	47,7	50,1	54,1	51,7	50,1	50,1
Duże przedsiębiorstwa	47,0	46,5	47,7	47,4	47,6	48,4
Zadłużenie kapitału własnego						
MSP	91,2	100,4	118,1	107,2	100,3	100,3
Duże przedsiębiorstwa	88,6	87,0	91,2	90,0	90,8	93,8
Zadłużenie długoterminowe kapitału własnego						
MSP	24,2	26,2	30,9	29,5	27,1	29,2
Duże przedsiębiorstwa	22,6	21,3	24,4	23,8	25,1	29,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

Trzeba przy tym pamiętać o relatywnie wysokim poziomie zadłużenia sektora MSP. W przeciwieństwie do dużych podmiotów gospodarczych kapitał obcy stanowił tu wiodącą formę finansowania działalności. Efektem tego stanu rzeczy jest większa wrażliwość tej grupy podmiotów gospodarczych na zmianę parametrów polityki pieniężnej, w tym zmienność stóp procentowych.

Przeprowadzona analiza pozwala zaobserwować dość silną zależność pomiędzy kształtowaniem się stóp procentowych a zmiennością struktur kapitałowych przedsiębiorstw. Wzrostowy trend wskaźników zadłużenia odnotowano w okresach spadku stóp procentowych i utrzymywania się ich na stosunkowo niskim poziomie. Chodzi tu o lata 2009–2011 oraz rok 2014. Uzasadnione jest zatem twierdzenie o ujemnej korelacji pomiędzy zmiennością stóp procentowych a poziomem zadłużenia, opisywane w literaturze przedmiotu. Zjawisko to dotyczy nie tylko kredytu bankowego, ale również innych instrumentów pozyskiwania kapitału, w tym leasingu, faktoringu, kredytu handlowego, dłużnych papierów wartościowych czy też pożyczek pozabankowych. Potwierdzeniem tej tezy są dane statystyczne. Dla przykładu wartość środków trwałych oddanych w leasing wzrosła w latach 2009–2011 o 32,6%[12], natomiast wartość przeprowadzonych transakcji faktoringowych o 54,6%[13].

Z przeprowadzonych analiz wynika, że stopy procentowe stanowią istotny parametr w kształtowaniu struktur kapitałowych przedsiębiorstw. Zmiany parametrów polityki monetarnej w tym zakresie wpływają na decyzje przedsiębiorców odnośnie wyboru źródeł i instrumentów finansowania. Odzwierciedleniem tych decyzji jest zmienność struktur kapitałowych charakteryzująca się wzrostem bądź spadkiem zadłużenia. Tym samym kanał stóp procentowych należy uznać za istotny mechanizm oddziaływania banku centralnego na struktury kapitałowe przedsiębiorstw.

Podsumowanie

Jednym z kluczowych problemów zarządzania finansami firm jest odpowiedni dobór źródeł oraz instrumentów finansowania działalności. Celem decyzji oraz działań podjętych w tym zakresie jest optymalizacja struktury kapitałowej przedsiębiorstwa.

Istnieje szereg determinant struktury kapitałowej. Z jednej strony są to czynniki wewnętrzne związane ze specyfiką danego przedsiębiorstwa, z drugiej – czynniki zewnętrzne związane z szeroko rozumianym otoczeniem (mikro- bądź makroekonomicznym), w którym ono funkcjonuje. Na szczególną uwagę zasługuje tu

12 Dane Związku Polskiego Leasingu, www.leasing.org.pl (dostęp: 26.04.2016).
13 Tamże.

polityka pieniężna banku centralnego, która na strukturę kapitałową przedsiębiorstwa może oddziaływać poprzez mechanizm kredytowy, kursu walutowego, cen aktywów, stopy procentowej, a także kanały niestandardowe. Przedmiotem badań w niniejszym artykule był kanał stopy procentowej.

Wyniki przeprowadzonych analiz wskazały na istotną zależność pomiędzy zmiennością stóp procentowych banku centralnego a strukturami kapitałowymi przedsiębiorstw. Wzrostowi bądź też spadkowi tych wielkości towarzyszyły zmiany analizowanych wskaźników finansowych (wzrost lub spadek zadłużenia oraz wyposażenia przedsiębiorstwa w kapitały własne). Potwierdzeniem tych konstatacji są również tendencje obserwowane na rynkach poszczególnych instrumentów finansowych, w tym kredytów bankowych, leasingu oraz faktoringu.

Polityka pieniężna (w tym kształtowanie stóp procentowych) stanowi jeden z wielu czynników determinujących strukturę kapitałową przedsiębiorstw. Błędem byłoby więc w sposób jednoznaczny i kategoryczny wnioskować o doborze instrumentów finansowania, biorąc pod uwagę wyłącznie zmienność parametrów w tym zakresie. Należy jednak podkreślić, że to właśnie polityka monetarna stanowi kluczowy czynnik determinujący koszt kapitału, jego dostępność, a w konsekwencji rentowność prowadzonej działalności oraz wartość przedsiębiorstwa.

Bibliografia

Białek-Jaworska A., *Wpływ polityki monetarnej na źródła finansowania przedsiębiorstw w Polsce w latach 1995–2012*, Materiały i Studia nr 304, Narodowy Bank Polski, Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2014.

Demchuk O. i in., *Mechanizm transmisji polityki pieniężnej w Polsce. Co wiemy w 2011 roku*? *Raport*, Instytut Ekonomiczny, Biuro Badań, 2011.

Ickiewicz J., *Pozyskiwanie, koszt i struktura kapitału w przedsiębiorstwach*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2004.

Kokoszczyński R., Łyziak T., Wróbel E., *Czynniki strukturalne we współczesnych teoriach mechanizmów transmisji polityki pieniężnej*, „Bank i Kredyt" 2002, nr 11–12.

Kubiak J., *Metody badania asymetrii informacji w przedsiębiorstwie w zakresie alokacji kapitału*, „Gospodarka Narodowa" 2011, nr 4 (236).

Łach K., *Kierunki badań nad determinantami struktury kapitału przedsiębiorstw w Polsce*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe nr 12, Kraków 2012.

Mokhova N., Zinecker M., *Macroekonomic factors and corporate capital structure*, „Procedia – Social and Behavioral Sciences" 2014, No. 110.

Myers S.C., *The Capital Structure Puzzle*, „The Journal of Finance" 1984, Vol. XXXIX, No. 3.

Przybylska-Kapuścińska W., *Impulsy i instrumenty monetarne w kształtowaniu relacji między bankiem centralnym a sektorem bankowym*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" 2008, z. 2.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013–2014*, Warszawa 2005.

WPŁYW POLITYKI MONETARNEJ NA STRUKTURĘ KAPITAŁOWĄ PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Streszczenie:

W opracowaniu podjęto problematykę wpływu polityki pieniężnej banku centralnego na strukturę kapitałową przedsiębiorstw w Polsce. Zakresem przedmiotowym badań objęto kanał stóp procentowych jako jeden z głównych mechanizmów transmisji impulsów polityki monetarnej. Wyniki przeprowadzonych analiz wskazały na istotny związek pomiędzy zmiennością stóp procentowych banku centralnego a strukturami kapitałowymi polskich przedsiębiorstw. Związek ten zaobserwowano również w odniesieniu do poszczególnych segmentów rynku finansowego stanowiących źródło finansowania działalności przedsiębiorstw. Ponadto potwierdzono tezę o ujemnej zależności pomiędzy wysokością stóp procentowych a poziomem zadłużenia przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: polityka monetarna, struktura kapitałowa przedsiębiorstwa, stopa procentowa

THE IMPACT OF MONETARY POLICY ON ENTERPRISES CAPITAL STRUCTURE IN POLAND

Summary:

The article concerns a problem of impact of monetary policy on enterprises capital structure in Poland. The scope of research included interest rate channel as one of the basic mechanism of monetary transmission. The results of analysis indicates significant relationship between volatility of central bank interest rates and polish enterprises capital structures. This kind of relationship was also observed in the area of particular segments of financial market, that are sources of financing of enterprises activity. Moreover negative correlation between a level of interest rates and enterprises debt, has been confirmed.

Keywords: monetary policy, enterprise capital structure, interest rate

http://dx.doi.org/10.18778/8088-791-6.09

Rozdział 8

Przyszłość bankowości internetowej kreowanej przez klientów

Marika Świeszczak*, Krzysztof Świeszczak*

Wprowadzenie

Sektor bankowy na przestrzeni lat uległ licznym przeobrażeniom – tworzone są kolejne produkty, mające na celu lepsze zaspokojenie potrzeb klientów, powstają nowe sposoby przyciągania konsumentów i pozyskiwania informacji o nich, wykorzystuje się nowoczesne technologie w zarządzaniu relacjami itd. We współczesnym społeczeństwie zaś można dostrzec zjawisko przenoszenia części życia konsumentów ze świata materialnego do rzeczywistości wirtualnej, stanowiącej nie tyle element komplementarny, ile substytut środowiska, w którym funkcjonuje jednostka. Nowy świat umożliwia użytkownikowi nie tylko zakup produktów i usług, ale również pozyskiwanie informacji, nawiązywanie relacji z innymi ludźmi czy korzystanie z rozmaitych form rozrywki. Powoduje to, że zmienia się charakter kontaktów doradcy z klientami – ze względu na automatyzację i cyfryzację procesów odchodzi się od bezpośredniej relacji na rzecz różnych form funkcjonalności dostępnych w Internecie, jak choćby *crowdsourcing*, *showroom*, *blogging* czy folksonomia. Rozwiązania te oferują użytkownikom wygodę i komfort, a z drugiej strony brak realnego kontaktu rekompensują innymi formami zaspokojenia potrzeb społecznych, jak choćby przynależność do grupy, komentowanie wpisów innych użytkowników, dzielenie się opiniami i pomysłami itd.

Opisane przeobrażenia pokazują, że bankowość zyskuje zupełnie nowe oblicze – bankowości internetowej, którą kreują klienci. Co istotne, aktywność użytkowników w Internecie jest różna, a ze względu na jej charakter można wyróżnić siedem grup internautów, określanych jako: „towarzyscy", „obserwatorzy", „kreatywni",

* Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Katedra Bankowości.

„kolekcjonerzy", „krytycy", „rozmówcy" i „uczestnicy bierni". W niniejszym rozdziale zostaną przedstawione charakterystyka poszczególnych grup, a także potencjalne kierunki rozwoju bankowości internetowej wraz ze wskazaniem najbardziej prawdopodobnego ze względu na specyfikę użytkowników Internetu w Polsce.

8.1. Bankowość internetowa kreowana przez klientów

Bankowość internetowa to forma świadczenia usług bankowych[1] za pośrednictwem Internetu[2], z wykorzystaniem standardowego oprogramowania (przeglądarka WWW[3]) lub oprogramowania dedykowanego do komunikacji z bankiem (*home/corporate banking*)[4]. Charakterystyczne cechy bankowości internetowej to[5]:

- brak konieczności bezpośredniego kontaktu z klientem (tym samym oszczędność czasu),
- wysoka funkcjonalność serwisów bankowych, w tym dostępność wszelkich produktów lub usług oferowanych w stacjonarnych oddziałach,
- całodobowy dostęp do produktów i usług bankowych[6],
- bezpieczeństwo środków zgromadzonych na rachunkach,
- możliwość jednoczesnej i automatycznej obsługi dużej liczby klientów w tym samym czasie,
- redukcja formalności i minimalizacja dokumentów w obiegu,
- brak ograniczeń terytorialnych[7],
- niższe koszty obsługi klientów[8].

Znaczna część podmiotów postrzega Internet jako narzędzie służące redukcji kosztów i zwiększaniu efektywności działania. Jednak taki punkt widzenia nie uwzględnia ważnej, trwałej zmiany, jaka zaszła w konsumentach w zakresie ich

1 B. Świecka, *Bankowość elektroniczna*, CeDeWu, Warszawa 2004, s. 17.
2 T. Parys, *Bankowość internetowa jako nowa forma świadczenia usług bankowych*, http://www.swo.ae.katowice.pl/_pdf/62.pdf (dostęp: 30.04.2016).
3 T. Koźliński, *Bankowość internetowa*, CeDeWu, Warszawa 2004, s. 7.
4 A. Talecka, P. Niczyporuk, *Bankowość. System bankowy i usługi*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2004, s. 86.
5 G. Szwajkowska, P. Kwaśniewski, K. Leżoń, F. Woźniczka, *Usługi bankowości elektronicznej dla klientów detalicznych. Charakterystyka i zagrożenia*, KNF, Warszawa 2010, s. 24–25.
6 M. Nowecka, *Bankowość internetowa w Polsce – stan i perspektywy rozwoju*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów" 2006, nr 74, s. 125.
7 W. Kwaśnicki, *Ekonomiczne problemy bankowości elektronicznej*, http://www.bibliotekacyfrowa.pl/Content/24747/Ekonomiczne_problemy.pdf (dostęp: 30.04.2016).
8 M. Olszański, K. Piech, *E-biznes – innowacje w usługach. Teoria, praktyka, przykłady*, PARP, Warszawa 2012, s. 100.

zachowań i oczekiwań. Można wręcz mówić o swoistym paradoksie – organizacje wykorzystują w swojej działalności Internet do realizacji swoich celów, ale to właśnie klienci poprzez różne funkcjonalności dostępne w Internecie zmieniają sposób działania firm tak, aby lepiej zaspokajał ich potrzeby.

Należy przy tym zaznaczyć, że na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat sieć internetowa, a w zasadzie jej funkcjonalności, uległy istotnym przeobrażeniom. Początkowo istniała jedynie możliwość zamieszczania i przemieszczania treści, następnym zaś etapem ewolucji był rozwój e-komercjalizacji, czyli możliwość dokonywania zakupów przez Internet, przeglądania i porównywania ofert u różnych kontrahentów. Właśnie ta faza była przełomowa w rozwoju współczesnej bankowości, ponieważ zapoczątkowała zarządzanie przez klientów swoim kontem on-line. Trzeci etap to wprowadzenie interakcji, szczególnie za pośrednictwem mediów społecznościowych (*social media*), a także udostępnianie treści i zawartości. Ostatnią i wciąż trwającą fazą jest zaangażowanie klientów w budowanie relacji za pośrednictwem różnych funkcjonalności w Internecie. I tak jak wcześniej konsumenci chcieli, aby banki były bezpieczne, odpowiedzialne i rzetelne, tak obecnie dochodzą do tego nowe wyzwania dla instytucji finansowych – użytkownicy Internetu mają uczestniczyć w tworzeniu i ulepszaniu produktów i usług, budowaniu relacji i dokonywaniu transakcji czy podejmowaniu kontaktów. Innymi słowy, to klienci mają decydować o tym, kiedy, gdzie i jak będzie przeprowadzana transakcja czy interakcja, natomiast instytucje finansowe mają dawać im poczucie kontroli nad swoimi finansami[9]. Tę różnicę pomiędzy podejściem banków i klientów[10] prezentuje tabela 8.1.

Tabela 8.1. Rozbieżność pomiędzy stanowiskami banków i klientów w sprawie kierunków rozwoju bankowości internetowej

Stanowisko banków	Stanowisko klientów
1	2
Tradycyjnie banki charakteryzują się awersją do ryzyka, wynikającą z tego, że są instytucjami zaufania publicznego i w swojej działalności korzystają ze środków powierzonych przez klientów.	Cechą współczesnych konsumentów jest to, że są oni otwarci na ryzyko, nie wahają się próbować nowych rozwiązań, nie przywiązują się do marek, a przy wyborze produktów i usług kierują się niższą ceną i lepszą jakością.
Strategia produktowa jest tworzona w oparciu o wewnętrzne badania własnych możliwości, koncentrując się na perspektywie długookresowej.	Konsumenci oczekują rozwiązań w chwili, gdy zgłaszają na nie zapotrzebowanie, z szybkimi korzyściami, wysoką stopą zwrotu i atrakcyjną ceną.

9 A. Hislop, *Next-gen Web: Tools for Building Strong Customer Relationships in Retail Banking*, Cisco IBSG, London 2009, s. 3.

10 FINSights, *The rise of social media in financial services – balancing risk and reward*, https://www.infosys.com/FINsights/Documents/pdf/issue9/social-media-financial-services-risk-reward.pdf (dostęp: 30.04.2016).

Tabela 8.1. (cd.)

1	2
Banki koncentrują się na przyjętej strategii wdrażania produktów lub usług.	Współcześni konsumenci wierzą w kreatywność i rozwiązania powstałe w wyniku procesu współtworzenia, wykorzystującego wiedzę i preferencje szerszej grupy klientów i dostawców produktów i usług.
Rozwiązania leżą w kompetencji i odpowiedzialności banków.	Współcześni konsumenci wierzą w skuteczność tworzenia rozwiązań z ludźmi takimi jak oni, niekoniecznie znajdującymi się w ich najbliższym otoczeniu (może to być środowisko internetowe).

Źródło: opracowanie własne na podstawie FINSights, *The rise of social media in financial services – balancing risk and reward*, https://www.infosys.com/FINsights/Documents/pdf/issue9/social-media-financial-services-risk-reward.pdf (dostęp: 30.04.2016).

Budowanie relacji pomiędzy konsumentem a bankiem jest niezbędne do utrzymania klientów i wzbudzenia u nich satysfakcji, a w dalszej kolejności lojalności. Paradoksalnie współczesna technologia informatyczna, oparta na depersonalizacji kontaktów, w rzeczywistości daje potencjał do tworzenia silniejszych, bardziej efektywnych relacji. Bankowość internetowa kreowana przez klientów (*user-generated banking*) jest koncepcją rozwoju sektora bankowego w ramach modelu Web 2.0, zakładającą dialog z klientami i włączanie ich w proces zmian treści i konstrukcji witryn firmowych z wykorzystaniem nowoczesnych form funkcjonalności, takich jak[11]:

- publikowanie komentarzy i ocenianie usług na forach internetowych,
- zamieszczanie samodzielnych wpisów na blogach w porządku chronologicznym (*blogging*),
- ocenianie treści zamieszczonych na witrynach internetowych banków (folksonomia),
- rekomendowanie wybranych treści poprzez udostępnianie publiczne lub wśród wybranej grupy znajomych odnośników do nich,
- klasyfikowanie zawartości stron poprzez określenie słów kluczowych i tworzenie tzw. chmurki tagów,
- tworzenie własnych profili internetowych,
- generowanie wiedzy i innowacji w wyniku bezpośrednich kontaktów banku z wybraną społecznością (*crowdsourcing*),
- wymiana plików multimedialnych za pomocą różnych serwisów pośredniczących,
- subskrybowanie kanałów internetowych (RSS),
- łączenie aplikacji internetowych pochodzących z różnych serwisów (*mush-up*),
- publikowanie własnych treści i utworów (muzycznych, graficznych, multimedialnych itd.).

11 E. Ślązak, E. Guzek, *Innowacyjna bankowość internetowa*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012, s. 82.

Istotną cechą współczesnej bankowości internetowej jest to, że to preferencje klientów mają wpływ na to, jakie zawartości i ich formy są prezentowane w serwisach internetowych. Generalnie treści zamieszczane w Internecie są uznawane za tworzone przez użytkownika, jeśli[12]:

- jest umieszczona na publicznie dostępnych witrynach (czyli takich, które nie wymagają uwierzytelnienia),
- nosi znamiona kreacji autorskiej, a więc w całości lub znaczącej części jest stworzona przez użytkownika,
- jest wynikiem pozaprofesjonalnej aktywności twórcy w roli prosumenta, czyli wynika z potrzeb wewnętrznych użytkownika.

Użytkownicy Internetu mogą podejmować trzy rodzaje twórczości[13]:

- wyświetlanie treści, słuchanie, czytanie lub oglądanie plików,
- tworzenie łączy między zasobami w postaci słów kluczowych (*tags*) lub odnośników (*links*),
- kompilowanie danych z różnych źródeł i tworzenie na ich bazie nowych treści (*mash-up*).

8.2. Klasyfikacja użytkowników mediów społecznościowych

Koncepcję drabiny społecznej struktury internautów ze względu na aktywność podejmowaną w Internecie przedstawili Charlene Li i Josh Bernoff[14]. Zgodnie z tą teorią wyróżniono następujące grupy użytkowników:

- Twórców – ich działalność w Internecie koncentruje się wokół:
  - prowadzenia bloga,
  - tworzenia własnej strony internetowej,
  - publikowania własnych treści,
  - pisania artykułów lub zamieszczaniu wpisów.
- Rozmówców, aktualizujących swoje profile w serwisach społecznościowych co najmniej raz na tydzień.
- Krytyków, którzy w Internecie:
  - zamieszczają recenzje lub oceny,
  - komentują wpisy innych na blogach,
  - uczestniczą w dyskusjach na forach,
  - edytują artykuły w serwisach Wiki.

12 G. Vickery, S. Wunsch-Vincent, *Participative web and user-created content: Web 2.0, Wikis and social networking*, OECD, Paris 2007, s. 18.

13 S. Hagemann, G. Vossen, *Categorizing user-generated content (extended abstract)*, [w:] *Proceedings of the WebSci'09: Society on-line*, Athens 2009.

14 Ch. Li, J. Bernoff, *Marketing in Groundswell*, Harvard Business Press, Boston 2009.

- Kolekcjonerów – ich aktywność dotyczy głównie:
  - korzystania z kanałów internetowych,
  - dodawania znaczników do treści zamieszczonych w Internecie.
- Towarzyskich, którzy utrzymują swój profil w serwisach społecznościowych i regularnie je odwiedzają, a także nawiązują relacje z innymi użytkownikami.
- Obserwatorów – ich działalność w Internecie dotyczy głównie:
  - czytania blogów i mikroblogów,
  - słuchania podcastów,
  - oglądania plików video innych użytkowników,
  - czytania wpisów na forach.
- Użytkowników biernych, którzy nie podejmują żadnej z wyżej wymienionych czynności.

Według danych zawartych w systemie Social Technographics® najliczniejszymi grupami użytkowników Internetu w 2011 roku[15], zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Unii Europejskiej, byli „obserwatorzy" i „towarzyscy", natomiast najmniej było użytkowników „biernych" i „kolekcjonerów" (tab. 8.2).

Tabela 8.2. Klasyfikacja użytkowników mediów społecznościowych

Profil	Stany Zjednoczone					Unia Europejska				
	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011
Twórcy	18%	21%	24%	23%	24%	10%	15%	15%	14%	23%
Rozmówcy	–	–	33%	31%	36%	–	–	–	31%	26%
Krytycy	25%	37%	37%	33%	36%	19%	19%	20%	21%	33%
Kolekcjonerzy	12%	19%	21%	19%	23%	9%	6%	6%	10%	22%
Towarzyscy	25%	35%	51%	59%	68%	13%	18%	30%	41%	50%
Obserwatorzy	48%	69%	73%	68%	73%	40%	50%	50%	54%	69%
Bierni	44%	25%	18%	19%	14%	53%	43%	39%	32%	21%

Źródło: opracowanie własne na podstawie http://blogs.forrester.com/; http://empowered.forrester.com/tool_consumer.html (dostęp: 30.04.2016).

W Polsce według stanu na 2016 rok 67% społeczeństwa było aktywnymi użytkownikami Internetu, z czego 36% korzystało z mediów społecznościowych[16]. Z kolei *Diagnoza społeczna 2015* zawiera dane dotyczące zróżnicowania sposobu korzystania z Internetu, jednak bez wyraźnego podziału na kategorie użytkowników. Jak wynika z danych zamieszczonych w tabeli 8.3, rośnie udział użytkowników bankowości internetowej, aktywność badanych zaś sprowadzała się raczej do korzystania z dostępnych treści i materiałów, niż polegała na kreowaniu własnych[17].

15 Metodologia badania: Ch. Li, J. Bernoff, *Groundswell: Winning in a world transformed by social technologies*, Harvard Business School Publishing, Boston 2008. Dane: http://blogs.forrester.com/; http://empowered.forrester.com/tool_consumer.html (dostęp: 30.04.2016).

16 S. Kemp, *Digital in 2016*, http://www.slideshare.net/wearesocialsg/digital-in-2016 (dostęp: 30.04.2016).

17 J. Czapiński, T. Panek, *Diagnoza społeczna 2015*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2015, s. 375.

Tabela 8.3. Wybrane sposoby korzystania z Internetu – korzystanie regularne przez Polaków w wieku 16+ w latach 2005–2015 (w %)

Aktywność	2005	2007	2009	2011	2013	2015
Poczta elektroniczna	17%	28%	34%	37%	40%	42%
Komunikatory internetowe	12%	21%	25%	24%	24%	24%
Grupy i fora dyskusyjne	3%	6%	8%	11%	11%	14%
Telefonowanie przez Internet	3%	10%	12%	14%	17%	18%
Zbieranie materiałów potrzebnych do nauki lub pracy	15%	23%	25%	23%	23%	23%
Uzyskiwanie informacji od instytucji publicznych	6%	10%	13%	15%	15%	15%
Pobieranie lub wypełnianie formularzy urzędowych	3%	6%	8%	10%	11%	10%
Granie w gry sieciowe	4%	8%	10%	12%	14%	12%
Ściąganie darmowej muzyki, filmów	6%	9%	11%	12%	14%	14%
Słuchanie muzyki lub radia przez Internet	7%	13%	17%	20%	21%	21%
Oglądanie telewizji przez Internet	2%	5%	7%	18%	14%	14%
Tworzenie, modyfikowanie własnej strony WWW lub bloga	2%	3%	4%	8%	8%	7%
Kursy lub szkolenia przez Internet	1%	3%	4%	7%	7%	7%
Szukanie pracy, wysyłanie ofert dotyczących zatrudnienia	3%	6%	7%	10%	11%	9%
Kupowanie produktów przez Internet	3%	7%	9%	12%	16%	19%
Korzystanie z banku przez Internet	4%	13%	17%	22%	26%	29%
Uczestniczenie w aukcjach internetowych	2%	7%	9%	11%	11%	8%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie J. Czapiński, T. Panek, *Diagnoza społeczna 2015*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2015, s. 375.

Z kolei przeprowadzona w 2016 roku na grupie 200 studentów II roku kierunków finansowych ankieta audytoryjna pokazała, że młode osoby koncentrują swoją działalność głównie na tworzeniu i podtrzymywaniu relacji poprzez media społecznościowe („towarzyscy"), czytaniu blogów, wpisów innych internautów i oglądaniu filmów zamieszczanych w sieci („obserwatorzy"), a także aktualizowaniu swojego statusu w serwisie społecznościowym („rozmówcy"). Tylko nieliczni (7% badanych) prowadzą swój blog, zamieszczają wpisy na cudzych blogach lub umieszczają własne pliki w Internecie (tab. 8.4).

Tabela 8.4. Klasyfikacja badanych według metodologii Ch. Li i J. Bernoffa

Klasyfikacja użytkowników Internetu	2016
Twórcy	9%
Rozmówcy	67%
Krytycy	11%
Kolekcjonerzy	32%
Towarzyscy	95%
Obserwatorzy	85%
Bierni	3%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiety audytoryjnej.

8.3. Kierunek rozwoju bankowości internetowej

Grupa Cisco IBSG zaproponowała cztery możliwe kierunki rozwoju bankowości internetowej, w zależności od poziomu kontroli klientów i konkurencji (rys. 8.1). W ćwiartce modelu „Poznaj mnie" nacisk położono na obsługę, stosunek ceny do jakości oraz zaangażowanie w budowanie relacji. Klienci będą oczekiwać spersonalizowanych ofert, a bank będzie wykorzystywał internetowe i zintegrowane urządzenia mobilne w celu zaangażowania wszystkich klientów i pośredników internetowych. Podsumowując ten model rozwoju bankowości internetowej, można założyć, że budowanie relacji z klientem będzie czynnikiem krytycznym.

W ćwiartce „Moje wezwanie" najistotniejszym aspektem jest innowacyjność oraz włączenie w działalność banku klientów. Konsumenci będą poszukiwać nowych sposobów zaangażowania i dialogu z instytucją finansową, a także personalizacji produktu, która pozwoliłaby na jego dopasowanie do własnych potrzeb. Do poszukiwania informacji klienci będą wykorzystywać różne media i dostępne w ich ramach funkcjonalności. Banki będą dążyć do dialogu z klientami. Co istotne, konkurencja wśród instytucji finansowych działających według tego modelu będzie duża, ale otoczenie regulacyjne łagodne.

W ćwiartce „Utrzymuj prostotę" klienci będą charakteryzować się niską potrzebą personalizacji oferty, a dużą szybkiej obsługi i spójnych transakcji z wykorzystaniem nowych technologii. Co istotne, według tego modelu wzrośnie ochrona konsumentów, a nowi konkurenci będą koncentrować się na cenie jako wyróżniku.

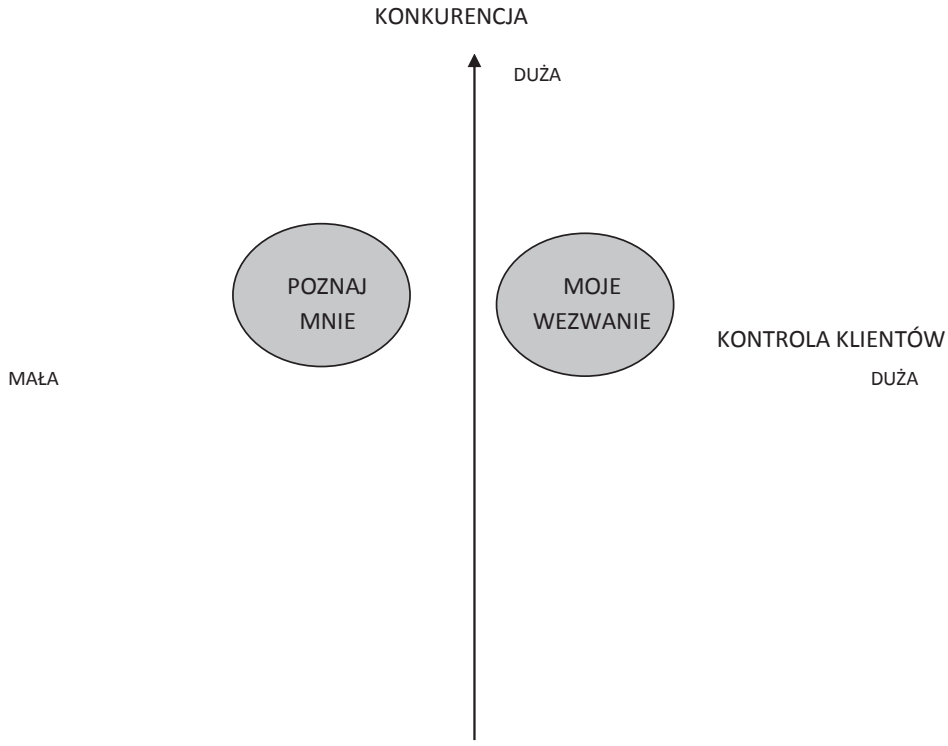
W ćwiartce „Usłysz mnie", uznawanej za najbardziej prawdopodobny scenariusz rozwoju bankowości internetowej, kluczowe będą wybory dokonywane przez klientów i personalizacja. Konsumentom będzie zależało na dopasowania treści do ich oczekiwań, będą też zgłaszać popyt na indywidualne porady i budowanie relacji. Klienci będą aktywnie korzystać z różnych mediów do prowadzenia dialogu w Internecie, ale również w poszukaniu informacji i porad. Nowi gracze na rynku będą koncentrować się na budowaniu relacji, ale przetrwają wyłącznie najsilniejsze instytucje finansowe.

Nawiązując do przedstawionych wcześniej typologii użytkowników Internetu, można zauważyć, że ostatni model rozwoju bankowości internetowej wydaje się prawdopodobny ze względu m.in. na:

- Duży udział wśród użytkowników aktywności charakteryzujących grupy „towarzyscy", „obserwatorzy" i „rozmówcy":
  - aktualizacja profili w serwisach społecznościowych,
  - nawiązywanie relacji z innymi użytkownikami za pomocą mediów społecznościowych,
  - czytanie blogów i mikroblogów,
  - słuchanie podcastów,
  - oglądanie plików video innych użytkowników,
  - czytanie wpisów na forach.
- Potrzebę budowania relacji z instytucjami finansowymi.

Z ostatnią przesłanką związana jest również coraz bardziej widoczna u użytkowników Internetu potrzeba włączania się w opracowywanie nowych rozwiązań, a także chęć współpracy z innymi osobami przy ich tworzeniu.

Rysunek 8.1. Scenariusze rozwoju bankowości internetowej



Źródło: opracowanie własne na podstawie A. Hislop, *Next-gen Web: Tools for Building Strong Customer Relationships in Retail Banking*, Cisco IBSG, London 2009, s. 10.

Podsumowanie

Dynamiczne zmiany zachodzące w otoczeniu sektora bankowego determinują liczne przeobrażenia, znajdujące wyraz w modyfikacjach sposobu funkcjonowania banków. Proces ten dotyczy wszystkich sfer, w tym również relacji i interakcji z klientami, które mogą stanowić istotny element przewagi konkurencyjnej, niejednokrotnie decydując o sytuacji ekonomiczno-finansowej poszczególnych przedsiębiorstw bankowych.

Podążanie za nowymi technologiami z punktu widzenia sektora bankowego jest koniecznością – oczekiwania klientów, a w dalszej perspektywie również ich aktywność w wirtualnej rzeczywistości powodują potrzebę wprowadzania nowych, innowacyjnych rozwiązań w zakresie komunikacji analizowanej grupy interesariuszy z bankami. Jak wynika z badań przeprowadzonych na grupie 200 studentów, młodzi nabywcy produktów i usług bankowych w Polsce koncentrują swoje działania w Internecie głównie wokół kreowania oraz utrzymywania relacji dzięki mediom społecznościowym, a także czytania blogów, wpisów innych internautów i oglądania filmów zamieszczonych w sieci. Z tej perspektywy rozwój bankowości związany z szeroko rozumianą personalizacją, za którą najczęściej stoją wcześniej dokonane analizy aktywności potencjalnych i obecnych klientów banków w sieci, wydaje się najbardziej prawdopodobnym kierunkiem rozwoju obszaru budowania i podtrzymywania relacji i interakcji z nabywcami produktów i usług bankowych w najbliższej przyszłości.

Bibliografia

Czapiński J., Panek T., *Diagnoza społeczna 2015*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2015.

FINSights, *The rise of social media in financial services – balancing risk and reward*, https://www.infosys.com/FINsights/Documents/pdf/issue9/social-media-financial-services-risk-reward.pdf (dostęp: 30.04.2016).

Hagemann S., Vossen G., *Categorizing user-generated content (extended abstract)*, [w:] *Proceedings of the WebSci'09: Society on-line*, Athens 2009.

Hislop A., *Next-gen Web: Tools for Building Strong Customer Relationships in Retail Banking*, Cisco IBSG, London 2009.

Kemp S., *Digital in 2016*, http://www.slideshare.net/wearesocialsg/digital-in-2016 (dostęp: 30.04.2016).

Koźliński T., *Bankowość internetowa*, CeDeWu, Warszawa 2004.

Kwaśnicki W., *Ekonomiczne problemy bankowości elektronicznej*, http://www.bibliotekacyfrowa.pl/Content/24747/Ekonomiczne_problemy.pdf (dostęp: 30.04.2016).

Li Ch., Bernoff J., *Groundswell: Winning in a world transformed by social technologies*, Harvard Business School Publishing, Boston 2008.

Li Ch., Bernoff J., *Marketing in Groundswell*, Harvard Business Press, Boston 2009.

Nowecka M., *Bankowość internetowa w Polsce – stan i perspektywy rozwoju*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów" 2006, nr 74.

Olszański M., Piech K., *E-biznes – innowacje w usługach. Teoria, praktyka, przykłady*, PARP, Warszawa 2012.

Parys T., *Bankowość internetowa jako nowa forma świadczenia usług bankowych*, http://www.swo.ae.katowice.pl/_pdf/62.pdf (dostęp: 30.04.2016).

Szwajkowska G., Kwaśniewski P., Leżoń K., Woźniczka F., *Usługi bankowości elektronicznej dla klientów detalicznych. Charakterystyka i zagrożenia*, KNF, Warszawa 2010.

Ślązak E., Guzek E., *Innowacyjna bankowość internetowa*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012.

Świecka B., *Bankowość elektroniczna*, CeDeWu, Warszawa 2004.

Talecka A., Niczyporuk P., *Bankowość. System bankowy i usługi*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2004.

Vickery G., Wunsch-Vincent S., *Participative web and user-created content: Web 2.0, Wikis and social networking*, OECD, Paris 2007.

PRZYSZŁOŚĆ BANKOWOŚCI INTERNETOWEJ KREOWANEJ PRZEZ KLIENTÓW

Streszczenie:

Dynamiczny rozwój nowych technologii determinuje liczne przeobrażenia sektora bankowego. Zmianom podlega również sam sposób funkcjonowania banków, które w ostatnich latach wielokrotnie wprowadzały innowacje w sposobie budowania i podtrzymywania relacji z klientami. Aktywność wskazanej grupy interesów w Internecie staje się wyzwaniem dla sektora bankowego, natomiast nabywcy produktów i usług bankowych coraz częściej stanowią przedmiot analiz badaczy koncentrujących się na ich cechach i preferencjach. Celem opracowania była charakterystyka poszczególnych grup klientów, a także przedstawienie potencjalnych kierunków rozwoju bankowości internetowej wraz z wybraniem najbardziej prawdopodobnego ze względu na specyfikę użytkowników Internetu w Polsce.

Słowa kluczowe: bankowość internetowa, web 2.0, web 3.0, media społecznościowe

THE FUTURE OF USER-GENERATED BANKING

Summary:

The dynamic development of new technologies determines the number of the transformation in the banking sector. The changes can also be seen in the operation of banks, which in recent years has repeatedly introduced innovations in the way of building and maintaining relationships with customers. The activity of indicated interest groups on the Internet is a challenge for the banking sector, while the buyers of banking products and services are more often the subject of studies of researchers focusing on their characteristics and preferences.

The aim of the article is to characterize the different customer groups, and to present possible directions of development of Internet banking along with a selection of the most likely due to the features of Internet users in Poland.

Keywords: internet banking, web 2.0, web 3.0, social media

http://dx.doi.org/10.18778/8088-791-6.10

Rozdział 9

Rozwój i działanie banków spółdzielczych po wejściu w życie pakietu crd iv / crr. Szanse czy zagrożenia dla spółdzielczości bankowej?

Tomasz Tuteja*

Wprowadzenie

W dniu 27 czerwca 2013 roku w Dzienniku Urzędowym UE został opublikowany tekst tzw. pakietu CRD IV / CRR, w skład którego wchodzą:

- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012 (*Capital Requirements Regulation* – **CRR**)[1] oraz
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniająca dyrektywę 2002/87/WE i uchylająca dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE (*Capital Requirements Directive IV* – **CRD IV**)[2].

W dniu 1 stycznia 2014 roku pakiet CRD IV / CRR w całości zastąpił dotychczas obowiązujące przepisy, tj.: dyrektywę 2006/48/WE Parlamentu Europejskiego

* Wiceprezes Zarządu Krakowskiego Banku Spółdzielczego z siedzibą w Krakowie.

1 Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012 Tekst mający znaczenie dla EOG, Dz. U. L 176 z 27.06.2013, s. 1–337.

2 Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniająca dyrektywę 2002/87/WE i uchylająca dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE Tekst mający znaczenie dla EOG, Dz. U. L 176 z 27.06.2013, s. 338–436.

i Rady z dnia 14 czerwca 2006 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe oraz dyrektywę 2006/49/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 14 czerwca 2006 r. w sprawie adekwatności kapitałowej firm inwestycyjnych i instytucji kredytowych.

Nasuwa się pytanie, jak pakiet ten wpłynie na rozwój i kształtowanie przyszłości banków spółdzielczych działających w trudnych warunkach makroekonomicznych w środowisku ogromnej konkurencji rynkowej, głównie ze strony banków komercyjnych, oraz jak banki spółdzielcze poradzą sobie z implementacją wyżej wymienionych przepisów. Czy nowe przepisy są szansą rozwoju, czy będą stanowić zagrożenie dla banków?

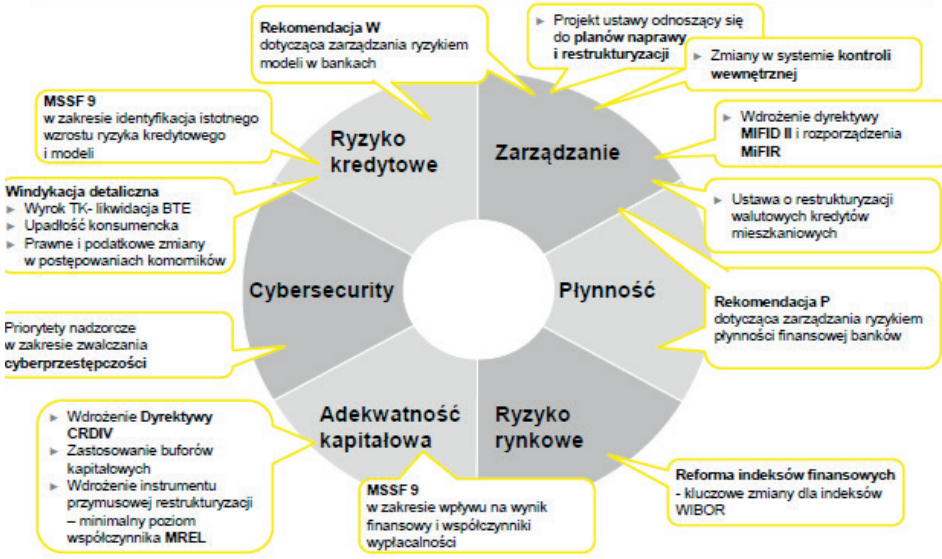
Należy zaznaczyć, że pakiet CRD IV / CRR jest tylko jedną z wielu regulacji prawnych wpływających na całokształt zarządzania bankiem, co obrazuje tabela 9.1. Poziom trudności implementacyjnych jest także zróżnicowany i zależy od wielu czynników, w tym od odpowiedniej kadry posiadającej wiedzę i doświadczenie.

W Polsce działa obecnie 560 banków spółdzielczych, z czego 202 banki zrzeszone są w SGB-Banku (Spółdzielczej Grupie Bankowej), natomiast 357 instytucji w Grupie BPS (Grupie Banku Polskiej Spółdzielczości). Z tą ostatnią współpracuje również bank niezrzeszony: Krakowski Bank Spółdzielczy.

Liczba banków spółdzielczych stale się zmienia, co wynika głównie z różnego rodzaju fuzji, przejęć oraz – niestety – z przypadków upadłości (SK Bank Wołomin). Ich udział procentowy w rynku usług bankowych to ok. 7% i stale się zwiększa, co należy ocenić pozytywnie. Jest to szczególna grupa banków charakteryzująca się polskim kapitałem, działalnością w lokalnych środowiskach, rozbudowaną siecią placówek oraz indywidualnym, spersonalizowanym podejściem do klienta, głównie rolnika i lokalnego przedsiębiorcy. Przez ponad 100 lat istnienia bankowości spółdzielczej była ona poddawana różnym doświadczeniom w związku ze zmieniającą się sytuacją ekonomiczną i prawną kraju. Najważniejszym, wręcz rewolucyjnym wyzwaniem stał się pakiet CRD IV / CRR, do którego wymogów banki muszą się dostosować. Rozporządzenie CRR jest prawnie wiążące w całości i bezpośrednio stosowane we wszystkich państwach członkowskich UE od dnia 1 stycznia 2014 roku (z wyjątkiem określonych przepisów). Z kolei dyrektywa CRD IV wymaga implementacji do krajowego porządku prawnego.

Najważniejsze zmiany w związku z wejściem w życie pakietu CRD IV / CRR dotyczą składników kapitału założycielskiego, funduszu udziałowego i norm płynności. W artykule 12 dyrektywy CRD IV określono minimalny poziom kapitału założycielskiego dla zrzeszonych banków spółdzielczych, który podobnie jak dotychczas wynosi równowartość 1 mln euro. Zmianie uległa natomiast podstawa jego wyliczania. Oznacza to, że do kapitału założycielskiego (minimum kapitałowego) nie będą zaliczane fundusze uzupełniające. W bankach spółdzielczych są to przede wszystkim środki uzyskane z tytułu pożyczek podporządkowanych i obligacji. Obniżenie się kapitału założycielskiego w zrzeszonym banku spółdzielczym poniżej określonego minimum determinuje opracowanie odpowiedniego planu odtworzenia kapitałów.

Rysunek 9.1. Reforma regulacyjna w Polsce



Źródło: P. Preuss, *Agenda CRO polskiego banku*, prezentacja z Konferencji branżowej „Reforma regulacyjna sektora bankowego", 8.10.2015 r., s. 3.

Rysunek 9.2. Reforma regulacyjna w Polsce. Ocena wpływu wybranych zmian (1/2)

		Zakres zmian	Trudność implementacji	Wpływ finansowy
Plany naprawy i restrukturyzacji	Plany naprawy			
	Plany restrukturyzacji			
	MREL			
Bufory kapitałowe i CRD IV	Docelowy poziom adekwatności kapitałowej			
	Zasady dystrybucji kompetencji i odpowiedzialności na poziomie Zarządów i Rad Nadzorczych			
	Dodatkowe ujawnienia (Filar 3)			
Rekomendacja P	Podział kompetencji i odpowiedzialności			
	System FTP oraz bufor płynności			
	Testy warunków skrajnych oraz płynność śródzienna			
Rekomendacja W	Zasady i organizacja procesu zarządzania ryzykiem modeli			
	Zarządzanie ryzykiem modeli i modelami			
	Walidacja			

Legenda (ocena istotności/wpływu):

Poziom wysoki	Poziom średni	Poziom niski

Źródło: P. Preuss, *Agenda CRO polskiego banku*, prezentacja z Konferencji branżowej „Reforma regulacyjna sektora bankowego", 8.10.2015 r., s. 4.

Zgodnie z art. 93 rozporządzenia CRR banki spółdzielcze należące do zrzeszenia muszą utrzymywać również fundusze własne na poziomie powyżej równowartości 1 mln euro. W rozumieniu Komisji Nadzoru Finansowego poziom

ten jest bezwzględnie obowiązujący, a obniżenie się funduszy własnych zrzeszonego banku spółdzielczego poniżej minimum powoduje podjęcie działań o charakterze łączeniowym. Banki pozostające poza zrzeszeniami lub zamierzające działać samodzielnie zobowiązane będą utrzymywać kapitał założycielski co najmniej na poziomie równowartości 5 mln euro. W związku ze zmianą definicji funduszy własnych, wynikającą z dążenia unijnego prawodawcy do zwiększenia ich stabilności, fundusz udziałowy polskich banków spółdzielczych, bez wprowadzenia odpowiednich zmian dotyczących jego charakterystyki, nie może być zaliczany do funduszy własnych. Obowiązujące przepisy nie pozwalają bankom spółdzielczym zatrzymać lub ograniczyć wypłaty udziałów w sytuacji, gdy może mieć ona niekorzystny wpływ na sytuację banku, w tym jego adekwatność kapitałową i płynność. Zgodnie z przepisami rozporządzenia CRR także organy nadzoru dysponują prawem do zatrzymania wypłaty udziałów w bankach spółdzielczych.

Obecnie prowadzone są odpowiednie prace mające na celu nowelizację ustawy z dnia 7 grudnia 2000 roku o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających[3], która spowoduje, że fundusz udziałowy będzie spełniał warunki określone w art. 29 rozporządzenia CRR. W razie braku odpowiednich zmian fundusz udziałowy będzie amortyzowany liniowo z funduszy własnych przez okres 10 lat, a udziały objęte po wejściu w życie rozporządzenia CRR nie będą zaliczane do funduszy. Będzie to stanowiło bardzo poważny problem dla banków spółdzielczych, które muszą spełniać odpowiednie wymogi kapitałowe przede wszystkim poprzez współczynniki TIER I oraz łączny współczynnik kapitałowy, a do tego potrzebny jest odpowiedni poziom kapitałów własnych. Od 1 stycznia 2016 roku KNF zaleca utrzymywanie współczynnika kapitału Tier I na poziomie co najmniej 10,25%, a łącznego współczynnika kapitałowego na poziomie 13,25%. Wyłączenie funduszy własnych z całkowitych funduszy banku spowoduje obniżenie tych wskaźników do poziomu nieakceptowalnego przez Komisję Nadzoru Finansowego, co może wywołać cały ciąg konsekwencji z tym związanych określonych w Prawie Bankowym.

Budowanie funduszy własnych w banku spółdzielczym to proces trudny, związany jedynie z gromadzeniem odpowiedniego zysku i przeznaczaniem go w całości na fundusz zasobowy. Osobną kwestią pozostaje dywidenda dla właścicieli, w tym przypadku dla członków, która powoduje uszczuplanie zysku i zmniejszanie w konsekwencji poziomu funduszy. Z drugiej strony brak dywidendy będzie powodował sytuacje wycofywania udziałów i wypowiadania członkostwa w spółdzielni, a to oznaczałoby początek ich końca i brak możliwości rozwoju, tym bardziej że istnieją banki spółdzielcze, w których udział funduszu udziałowego jest znaczący. Wejście w życie rozporządzenia CRR oznacza obowiązek spełniania

3 Bieżący stan prawny: Dz. U z 2016 r., poz. 1826 j.t.

przez banki normy LCR (*Liquidity Coverage Ratio*). Symulacje przeprowadzone w sektorze banków spółdzielczych na dzień 30 września 2011 roku, 31 marca 2013 roku oraz 30 września 2013 roku wykazały, że charakteryzujący się strukturalną nadpłynnością sektor bankowości spółdzielczej nie jest w stanie, przy obecnym sposobie zorganizowania gospodarki finansowej w zrzeszeniach, spełnić normy LCR. Z analiz UKNF wynika także, że banki spółdzielcze i zrzeszające mogą nie spełnić także drugiej z przewidzianych przez CRR norm płynności – NSFR (*Net Stable Funding Ratio*), która będzie obowiązywała najwcześniej od 2018 roku.

Zagadnieniem, które wymaga rozwiązania, jest z jednej strony brak możliwości zaliczenia do aktywów płynnych banków spółdzielczych lokat składanych przez nie w bankach zrzeszających, a z drugiej strony brak możliwości uznania tych środków przez banki zrzeszające za stabilne źródło finansowania ich aktywów. Jednym z możliwych rozwiązań tej kwestii jest wprowadzenie przewidywanego przez rozporządzenie CRR systemu ochrony instytucjonalnej (*Institutional Protection Scheme* – IPS), zakładającego ściślejsze niż w funkcjonujących obecnie w Polsce zrzeszeniach banków spółdzielczych powiązania wynikające ze wzajemnego gwarantowania płynności i wypłacalności przez uczestników zrzeszeń. Wprowadzenie tego rozwiązania przyczyni się do zwiększenia poziomu bezpieczeństwa uczestników zrzeszenia i pozwoli, po jego akceptacji przez organ nadzoru, zaliczać lokaty banków spółdzielczych w bankach zrzeszających do aktywów płynnych, a środki przyjęte przez banki zrzeszające od banków spółdzielczych – uznawać za stabilne.

Większość grup banków spółdzielczych w Europie Zachodniej jest zorganizowana jako systemy ochrony instytucjonalnej; pozostałe kraje (Austria, Włochy), podobnie jak Polska, podjęły działania w celu uzyskania pełnej zgodności z postanowieniami rozporządzenia CRR w zakresie norm płynności i są na etapie uzyskania odpowiedniej akceptacji właściwych nadzorów. Oprócz spełnienia norm płynności wdrożenie zasad IPS pozwoli bankom zrzeszającym i spółdzielczym skorzystać z wielu możliwości dostępnych instytucjom funkcjonującym w zintegrowanych grupach. Przykładowo banki będące uczestnikami IPS będą mogły stosować 0% wagę ryzyka kredytowego w odniesieniu do wzajemnych ekspozycji, z wyjątkiem ekspozycji kapitałowych. Grupa spełniająca warunki IPS może wspólnie prezentować miary płynności. Ponadto będzie istniała możliwość zwiększenia limitu zaangażowania kapitałowego wobec podmiotów należących do zrzeszenia oraz opracowania wspólnego dla całej grupy planu naprawczego.

Uchwalona w czerwcu 2016 r. nowela ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych wprowadza nowy system ochrony instytucjonalnej, w ramach którego mogą się zrzeszać banki spółdzielcze. Jest dostosowaniem polskiego prawa do unijnego rozporządzenia z 2013 roku (tzw. rozporządzenie CRR), nakładającego na banki nowego rodzaju normy. W celu wypełnienia tych norm banki mają tworzyć nowego rodzaju zrzeszenia. Ustawa zakłada m.in., że banki spółdzielcze mogą zrzeszać się w systemach ochrony instytucjonalnej (IPS), w ramach których

wzajemnie gwarantują swoje zobowiązania. IPS gwarantują dodatkowe mechanizmy monitorowania ryzyka i dają bankom możliwość posiadania mniejszych tzw. wag ryzyka we własnych zasobach.

W Sejmie posłowie przyjęli nawet poprawkę Senatu zakładającą, że KNF będzie mogła odmówić zatwierdzenia umowy zrzeszającej banki spółdzielcze, jeśli naruszałaby ona przepisy prawa, interesy klientów albo nie gwarantowałaby bezpieczeństwa gromadzonych w bankach środków. Poprawka ta miała dotyczyć przede wszystkim tzw. zrzeszeń zintegrowanych. Na dzień dzisiejszy KNF wydała zgodę na utworzenie przez grupę SGB pierwszego systemu ochrony instytucjonalnej (IPS) w polskiej bankowości spółdzielczej oraz drugiego systemu w ramach zrzeszenia BPS. Decyzja ta, jak czytamy w komunikacie, zawiera warunki, których realizacja przyczyni się do wzrostu bezpieczeństwa uczestników systemu. Komisja dodała, że „utworzenie IPS wzmocni bezpieczeństwo i pozycję konkurencyjną tych banków spółdzielczych, które przystąpią do systemu ochrony instytucjonalnej". „W miejsce rozdrobionego systemu powstaje grupa bankowa o aktywach plasujących ją w pierwszej dziesiątce największych podmiotów bankowych w Polsce" – napisano w komunikacie KNF. Cytując Adama Skowrońskiego, Prezesa Zarządu Spółdzielczego Systemu Ochrony SGB, bo taką nazwę nosi pierwszy IPS: „jest to organizacja stworzona przez Banki Spółdzielcze i dla Banków Spółdzielczych i wprost czerpie z zasad i wartości spółdzielczych. To, że działamy wspólnie i darzymy się zaufaniem nie stoi w sprzeczności z ujednoliceniem i uwiarygodnieniem systemu wymiany informacji i procedur zarządzania ryzykiem"[4].

Pakiet ustaw CRD IV / CRR ma na celu wymuszenie odpowiedniego zarządzania ryzykiem w bankowości. Podejmowanie ryzyka zmusza bank do koncentrowania uwagi na powstających zagrożeniach, poszukiwania form obrony przed zagrożeniami i dostosowywania działalności do zmieniających się warunków zewnętrznych. Ostrożnościowe podejmowanie ryzyka oznacza utrzymywanie racjonalnej równowagi pomiędzy prowadzeniem działalności przychodowej i kontrolowaniem ryzyka. Jest to jeden z najważniejszych procesów wewnętrznych, ma na celu uzyskanie w zmieniającym się otoczeniu prawnym i ekonomicznym odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa wyrażanego przez nieprzekraczanie przyjętego apetytu na ryzyko, a także odpowiedniej rentowności działalności biznesowej. Wyzwanie, jakim jest niewątpliwie ten pakiet, to zdaniem autora szansa na odniesienie wielu sukcesów w działalności biznesowej banku, zwiększenie obszaru jej działania przy zapewnieniu odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa środków deponentów. Banki spółdzielcze cieszą się zaufaniem i pozytywną opinią klientów, a wprowadzone przepisy prawne będą z pewnością to zaufanie i bezpieczeństwo wzmacniać.

4 R. Szewczyk, *IPS – innowacyjne rozwiązanie gwarantujące bezpieczeństwo i rozwój. Rozmowa z Adamem Skowrońskim*, „Bank Spółdzielczy", grudzień 2015, nr 6/583, http://bs.net.pl/wywiady/ips-innowacyjne-rozwiazanie-gwarantujace-bezpieczenstwo-i-rozwoj.

Bibliografia

Grabowski M., *Przyszłość Banków Spółdzielczych w kontekście implementacji regulacji Basel III w polskim systemie bankowym*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 390, Wrocław 2015, s. 104–113.

Marcinkowska M., Wdowiński P., Flejterski S., Bukowski S., Zygierewicz M., *Wpływ regulacji sektora bankowego na wzrost gospodarczy – wnioski dla Polski*, Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2014, https://www.nbp.pl/publikacje/materialy_i_studia/ms305.pdf.

Rogowski W., *Wyzwania regulacji rynków finansowych*, Kraków–Warszawa 2013, https://www.researchgate.net/publication/301780132_Wyzwania_regulacji_rynkow_finansowych_Unia_bankowa_Kontrahenci_centralni_Parabanki.

Szewczyk R., *IPS –innowacyjne rozwiązanie gwarantujące bezpieczeństwo i rozwój,.Rozmowa z Adamem Skowrońskim*, „Bank Spółdzielczy", grudzień 2015, nr 6/583, http://bs.net.pl/wywiady/ips--innowacyjne-rozwiazanie-gwarantujace-bezpieczenstwo-i-rozwoj.

Akty prawne

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady UE 2013/36/UE z 26.06.2013 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 i 2006/49/WE, Dz. U. L 176 z 27.06.2013, s. 338–436.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE nr 575/2013 z 26.06.2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie UE nr 648/2012, Dz. U. L 176 z 27.06.2013, s. 1–337.

Ustawa z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających, Dz. U z 2016 r., poz. 1826 j.t.

Inne

Strona internetowa Komisji Nadzoru Bankowego, http://www.knf.gov.pl/index.html.

ROZWÓJ I DZIAŁANIE BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH PO WEJŚCIU W ŻYCIE PAKIETU CRD IV / CRR. SZANSE CZY ZAGROŻENIA DLA SPÓŁDZIELCZOŚCI BANKOWEJ?

Streszczenie:

W prezentowanym tekście opisano sytuację polskiej bankowości spółdzielczej po wejściu w życie przepisów pakietu CRD IV / CRR. Opracowanie obejmuje tematykę wpływu tych przepisów na funkcjonowanie banków spółdzielczych, na ich możliwości rozwojowe i relacje z właścicielami (członkami spółdzielni). Przedstawione zostały sposoby organizacji nowych zrzeszeń banków spółdzielczych w formie IPS oraz możliwości dalszego rozwoju w tym sektorze bankowym.

Słowa kluczowe: banki spółdzielcze, pakiet CRD IV/ CRR, fundusz udziałowy, fundusze własne, system ochrony instytucjonalnej

THE DEVELOPMENT AND OPERATION OF COOPERATIVE BANKS AFTER THE COMING INTO EXISTENCE OF THE CRD IV / CRR PACKAGE. AN EXAMINATION OF THE OPPORTUNITIES FOR, AND THREATS TO BANKING COOPERATIVES, ARISING FROM THE IMPLEMENTATION OF THIS PACKAGE

Summary:

The article describes the situation of Polish cooperative banking after the entry into force of the provisions of the CRD IV / CRR package. The study covers the subject of influence of these regulations on the functioning of cooperative banks, their development possibilities and relations with owners (members of the cooperative). The ways of organization of new cooperative banks in the form of IPS and the possibility of further development in the banking sector are described.

Keywords: cooperative banks, CRD IV / CRR package, equity fund, own funds, institutional protection scheme

Część II

Ubezpieczenia

http://dx.doi.org/10.18778/8088-791-6.11

Rozdział 10

Ubezpieczenia kredytów hipotecznych i kredytobiorców lub kredytodawców

Agnieszka Czajkowska*

Wprowadzenie

Celem niniejszego opracowania jest ocena znaczenia i rodzajów ubezpieczeń kredytów hipotecznych oraz ubezpieczenia kredytobiorców bądź bezpośrednio kredytodawców oraz wskazanie zakresu ochrony ubezpieczeniowej jako instrumentu transferu ryzyka kredytowego. Teza tego rozdziału stanowi, że znajomość oferowanych form ubezpieczeń towarzyszących udzieleniu kredytów hipotecznych pozwala dokonać optymalnego i racjonalnego wyboru ochrony ubezpieczeniowej klienta na rzecz banku lub jego wierzytelności. W przypadku klientów indywidualnych stosuje się kilkanaście podstawowych form ubezpieczeń spłaty kredytu, osoby kredytobiorcy i jego majątku. W opracowaniu wykorzystano metodę opisową opartą na syntetycznej analizie literatury dotyczącej ubezpieczeń kredytów, aktów prawnych, aktualnych danych statystycznych oraz artykułów prasowych i internetowych, raportów i analiz, a także metodę obserwacji zjawiska ubezpieczeń w odniesieniu do działalności kredytowej banków na rzecz finansowania nieruchomości gospodarstw domowych. Ponadto zastosowano analizę porównawczą warunków ubezpieczeń do kredytów hipotecznych, zakresu ochrony ubezpieczeniowej ubezpieczyciela, warunków spłaty kredytu kredytodawcy, praw i obowiązków kredytobiorcy oraz kosztów ubezpieczeń.

Udzielanie przez banki kredytów hipotecznych wiąże się z koniecznością przeprowadzenia wnikliwej oceny ryzyka bankowego osób fizycznych ubiegających się o kredyt. Ochrona w ramach umowy ubezpieczenia stanowi jedno z najskuteczniejszych zabezpieczeń ryzyka np. śmierci kredytobiorcy, niepełnosprawności,

* Katedra Finansów Korporacji, Instytut Finansów, Uniwersytet Łódzki.

jednakże forma tej ochrony – indywidualna czy grupowa – ma kluczowe znaczenie dla oceny tego zabezpieczenia[1]. Niezdecydowanie się przez konsumenta na przystąpienie do takiej umowy zazwyczaj skutkuje tym, że bank żąda innego zabezpieczenia spłaty kredytu[2].

Instrumenty transferu ryzyka kredytowego są umowami między podmiotami przejmującymi ryzyko kredytowe i przerzucającymi ryzyko kredytowe[3]. Instrumenty te najczęściej zabezpieczają kredytodawcę przed podejmowaniem ryzyka kredytowego z tytułu: utraty płynności dłużnika, trwałej niewypłacalności, odmowy spłaty długu, upadłości kredytobiorcy, opóźnienia w spłacie[4]. Ubezpieczenie ryzyka kredytowego jest metodą, która zawiera w sobie kilka innych metod zarządzania ryzykiem kredytowym, tj. transfer ryzyka kredytowego na zakład ubezpieczeń, kontrolę ryzyka kredytowego, a także dystrybucję ryzyka (która może być dokonywana przez reasekurację oraz sekurytyzację ubezpieczeniową)[5]. Ubezpieczenie kredytu to połączenie dwóch bardzo skomplikowanych usług finansowych – usługi bankowej i ubezpieczeniowej[6].

10.1. Istota ubezpieczeń wierzytelności kredytowych

Umowa ubezpieczenia w polskim prawie należy do kategorii umów nazwanych, konsensualnych, dwustronnie zobowiązujących, odpłatnych, mających charakter losowy, gdyż realizacja skutków prawnych umowy jest uzależniona od zajścia zdarzenia przyszłego i niepewnego. Jest uregulowana w kodeksie cywilnym (art. 805–834). „Przez umowę ubezpieczenia zakład ubezpieczeń zobowiązuje się spełnić określone świadczenie w razie zajścia przewidzianego w umowie wypadku, a ubezpieczający zobowiązuje się zapłacić składkę”[7]. Ubezpieczenie kredytu jest umową, w której ubezpieczyciel zobowiązuje się do wypłaty bankowi odszkodo-

1 B. Mrozowska, A. Wnęk, *Umowa ubezpieczenia na życie jako zabezpieczenie kredytu hipotecznego*, „Prawo Asekuracyjne” 2014, nr 4 (81), s. 30.

2 Rzecznik Ubezpieczonych, *Ubezpieczenia kredytów*, www.rzu.gov.pl (dostęp: 19.02.2012).

3 M.A. Olszak, *Międzynarodowy rynek transferu ryzyka kredytowego*, „Bank i Kredyt” 2006, nr 3, s. 30.

4 P. Kowalczyk-Rólczyńska, *Ubezpieczenie jako instrument transferu ryzyka kredytowego*, Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, httpzif.wzr.plpim2013_2_5_7.pdf, s. 78.

5 Tamże, s. 81.

6 M. Więcko, *Ubezpieczenie kredytów*, Rzecznik Finansowy, https://rf.gov.pl/vademecum-klienta/abc-ubezpieczen/Ubezpieczenia_kredytow__2868, aktualizacja: 2016.

7 Ustawa z dnia 30 kwietnia 1964 roku kodeks cywilny, Dz. U. z 1964 r. Nr 16, poz. 93, z późn. zm., art. 805 § 1.

wania za szkody poniesione przez bank w sytuacji wystąpienia wypadków określonych w umowie, ubezpieczający zaś zobligowany jest do zapłaty składki[8]. Zgodnie z regulacjami unijnymi odpowiedzialność ubezpieczyciela kredytu bankowego w stosunku do ubezpieczającego dany kredyt polega na przejęciu spłaty zadłużenia kredytowego wobec kredytodawcy w wysokości zadłużenia, które wynika z nieuregulowanych przez kredytobiorcę należności z tytułu zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami[9]. Ubezpieczenie stanowi: transfer ryzyka z jednostki na grupę, podział ciężaru strat i potrzeb finansowych na członków grupy[10]. Wysokość składki uzależniona jest m.in. od wysokości przyznanego kredytu, innych zabezpieczeń kredytowych, zdolności kredytowej ubezpieczającego[11].

Ubezpieczenie kredytu definiuje się jako rodzaj umowy ubezpieczenia, zgodnie z którą ubezpieczyciel „przejmuje część ryzyka związaną z niedotrzymywaniem zapłaty za udzielony kredyt w następstwie zdefiniowanych w umowie ubezpieczenia zdarzeń"[12]. Ubezpieczenia kredytu występują obok innych zabezpieczeń np. w umowach kredytu hipotecznego, gdzie oprócz zabezpieczenia w postaci hipoteki bank wymaga zawarcia umowy ubezpieczenia na życie kredytobiorcy[13], ubezpieczenia pomostowego, ubezpieczenia nieruchomości itd.

W tabeli 10.1 wskazano czynniki ryzyka, które determinują potrzebę lub konieczność ubezpieczenia osoby kredytobiorcy, jak również wymieniono przedmioty stanowiące zabezpieczenie lub cel kredytowania.

Tabela 10.1. Czynniki personalne i przedmiotowe ubezpieczenia kredytu oraz kredytobiorcy

Czynniki personalne ubezpieczenia	Przedmioty stanowiące zabezpieczenie lub cel kredytowania
• utrata pracy • czasowa niezdolność do wykonywania pracy • ubezpieczenia kredytobiorcy na wypadek śmierci • odpowiedzialność cywilna i ochrona prawna • niski wkład własny	• mieszkanie, dom lub inna nieruchomość • rzeczy oznaczone co do tożsamości, np. samochód • rzeczy oznaczone co do gatunku, jeżeli w umowie zastawniczej określona zostanie ich ilość oraz sposób wyodrębnienia od innych rzeczy tego samego gatunku, np. towary • zbiór rzeczy ruchomych lub praw, stanowiący całość gospodarczą, choćby jego skład był zmienny • kredyty walutowe (denominowane)

Źródło: opracowanie własne.

8 Ustawa z dnia 22 maja 2003 roku o działalności ubezpieczeniowej, Dz. U. z 2003 r. Nr 124, poz. 1151, załącznik.

9 P. Gogojewicz, *Ubezpieczenie kredytów w UE*, „Gazeta Bankowa" 2007, nr 11, s. 16.

10 A. Parlińska, *Instytucje ubezpieczeniowe na rynku kapitałowym*, prezentacja, Szkoła Główna Handlowa, https://www.e-sgh.pl/niezbednik/plik.php?id=27255399&pid=2304 (dostęp: 15.12.2011).

11 Ubezpieczenie kredytu, e-prawnik.pl, http://e-prawnk.pl/artykuły/prawo-bankowe/ubezpeczenie-kredytu.html (dostęp: 9.11.2004).

12 M. Szczepańska-Bębenek, *Ubezpieczenie kredytu kupieckiego*, „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Zdrowotnych" 2002, nr 6, s. 34–35.

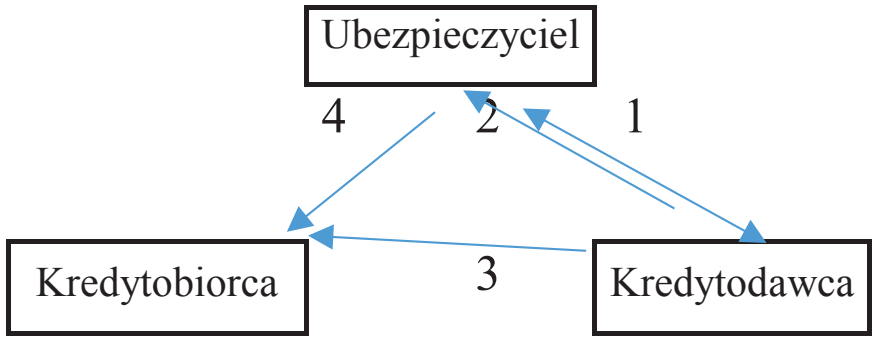
13 M. Więcko, dz. cyt.

10.2. Strony ubezpieczenia w przypadku kredytów hipotecznych

Z punktu widzenia możliwych konstrukcji umowy ubezpieczenia w ujęciu podmiotowym wyróżnić można dwa rodzaje ubezpieczeń kredytu:

Ubezpieczenie z wierzycielem, czyli z bankiem, który jest jednocześnie ubezpieczającym i ubezpieczonym, on podpisuje umowę i opłaca składkę ubezpieczeniową, koszty zaś przerzuca na kredytobiorcę (wyższe oprocentowanie lub prowizja); przy czym ubezpieczycielowi przysługuje prawo regresu, czyli dochodzenia roszczeń zwrotnych od dłużnika (por. schemat 10.1). Celem umowy jest asekuracja części ryzyka ponoszonego przez bank. W relacji umowy ubezpieczenia nie występuje tutaj kredytobiorca, choć to on jest źródłem ryzyka i przez jego brak obsługi długu pojawia się ryzyko. Umowa ubezpieczenia zawierana z kredytodawcą może obejmować: jedną transakcję kredytową, gdzie przedmiotem ubezpieczenia są zobowiązania finansowe jednego dłużnika dotyczące jednej transakcji, wiele transakcji kredytowych zawieranych z jednym kontrahentem, pojedyncze transakcje zawierane z wieloma podmiotami, transakcje cykliczne z wieloma kredytodawcami. Dwa pierwsze przypadki to tzw. ubezpieczenia pojedyncze (polisa pojedyncza), a dwa kolejne to tzw. ubezpieczenia portfelowe (polisa zbiorowa).

Schemat 10.1. Relacje między ubezpieczycielem a kredytodawcą



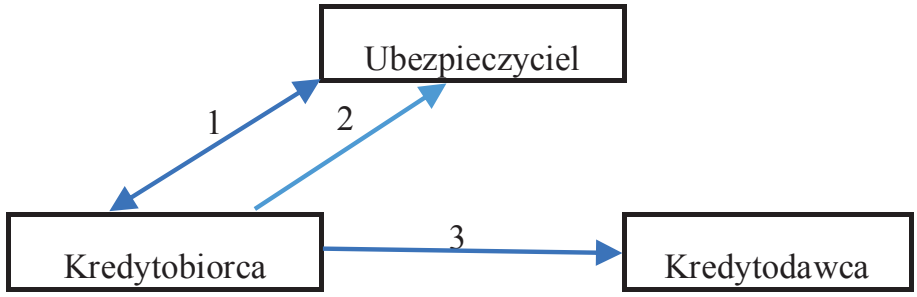
1 – umowa ubezpieczeniowa
2 – składki ubezpieczeniowe
3 – obciążenie kosztami
4 – prawo do regresu

Źródło: opracowanie własne.

Ubezpieczenie z dłużnikiem (kredytobiorcą), na podstawie umowy ubezpieczenia (lub cesji praw z polisy) uprawnia bank do otrzymania odszkodowania pod warunkiem zaistnienia sprecyzowanych okoliczności związanych z nieterminową

spłatą kredytu bądź niewypłacalnością dłużnika (por. schemat 10.2). „W umowie jest zabezpieczane ryzyko ponoszone przez kredytodawcę, który jest ubezpieczonym”[14]. Dla części ubezpieczeń stosowana jest także cesja ewentualnych roszczeń wynikających z polisy ubezpieczeniowej.

Schemat 10.2. Relacje między ubezpieczycielem a kredytobiorcą i kredytodawcą



1 – umowa ubezpieczeniowa
2 – składki
3 – cesja z polisy ubezpieczeniowej

Źródło: opracowanie własne.

10.3. Rodzaje ubezpieczeń kredytów hipotecznych

Zabezpieczenia kredytów hipotecznych dzieli się na docelowe i przejściowe. Banki wymagają zabezpieczeń przejściowych – do czasu przedstawienia odpisu z księgi wieczystej z prawomocnym wpisem hipoteki na nieruchomości będącej zabezpieczeniem kredytu[15]. Ubezpieczenia kredytów mają charakter:

- ubezpieczeń osobowych obejmujących ochroną straty w dobrach osobistych kredytobiorcy, takie jak: życie, zdrowie, starzenie się i zdolność do pracy (na początku tab. 10.2),
- ubezpieczeń majątkowych, które wyrównują wszelkie straty powstałe na skutek posiadania mienia ruchomego i nieruchomości (tab. 10.2).

14 P. Kowalczyk-Rólczyńska, dz. cyt., s. 83.
15 *Kredyt zabezpieczony i ubezpieczony*, „Muratordom”, http://muratordom.pl/prawo/kredyty-i-pozyczki/kredyt-zabezpieczony-i-ubezpieczony,102_1738.html (dostęp: 25.02.2016).

Tabela 10.2. Porównanie praw i obowiązków stron ubezpieczeń osobowych i majątkowych stosowanych do kredytów hipotecznych

Rodzaj i zakres ochrony ubezpieczeniowej (1)	Warunki spłaty kredytu na rzecz kredytodawcy (2)	Prawa i obowiązki kredytobiorcy (3)	Koszty ochrony ubezpieczeniowej (4)
Ubezpieczenie na wypadek śmierci (na życie) – ubezpieczenie grupowe, obejmuje niezdolność do zarobkowania lub zgon kredytobiorcy, będący wynikiem choroby lub nieszczęśliwego wypadku. Ochrona ubezpieczeniowa obejmuje częściową lub całkowitą spłatę kredytu oraz pomoc w spłacie rat w okresie czasowej niezdolności do pracy. Z ubezpieczenia mogą skorzystać osoby, które nie przekroczyły 65. roku życia i złożyły oświadczenie o stanie zdrowia.	Spłata pozostałej części kredytu przez ubezpieczyciela następuje w przypadku zgonu kredytobiorcy, przy czym do wypłaty świadczenia niezbędny jest pisemny wniosek banku lub rodziny kredytobiorcy oraz przedstawienie odpowiednich dokumentów, m.in. aktu zgonu. Ubezpieczenie to może obejmować stałą sumę ubezpieczenia wypłacaną po śmierci kredytobiorcy w odpowiedniej części bankowi oraz rodzinie, ale częściej suma ubezpieczenia jest zmienna i zmniejsza się z czasem, ponieważ kwota kredytu pozostałego do spłaty również co miesiąc jest niższa.	Polisa stanowi zabezpieczenie dla kredytobiorcy i jego rodziny, które jest pozyskiwane w zamian za opłacanie składki ubezpieczeniowej. Ubezpieczenie chroni spadkobierców przed obciążeniami kredytowymi, którym mogliby nie podołać. Ubezpieczenie może obejmować stałą sumę wypłacaną po śmierci kredytobiorcy w odpowiedniej części bankowi oraz rodzinie, ale częściej suma ubezpieczenia jest zmienna i zmniejsza się wraz z regularną spłatą kredytu.	Ubezpieczenie na życie i od następstw nieszczęśliwych wypadków kupowane jest na 1–2 lata (w ramach odstąpienia przez bank od pobrania prowizji za udzielenie kredytu). Koszt ubezpieczenia na życie i od następstw nieszczęśliwych wypadków w pierwszym okresie wynosi od 1 do 4% kwoty kredytu, w zależności od zakresu i czasu obowiązywania. Najtańsze ubezpieczenia to te, które są wypłacane wyłącznie w przypadku śmierci i obowiązują wyłącznie w trakcie spłaty kredytu.
Ubezpieczenie na wypadek trwałego inwalidztwa oraz ubezpieczenie na wypadek niezdolności do pracy – ubezpieczenia grupowe.	Spłata pozostałej części kredytu przez ubezpieczyciela następuje w sytuacji, gdy kredytobiorca dozna trwałego uszkodzenia ciała, np. wskutek nieszczęśliwego wypadku (a czasem dodatkowo choroby), co uniemożliwia mu wykonywanie pracy.	Spłata kredytu następuje na wniosek kredytobiorcy, który musi przedstawić odpowiednie dokumenty potwierdzające trwałe inwalidztwo, fakt zaistnienia wypadku, który spowodował inwalidztwo lub zaświadczenie z ZUS lub KRUS.	
Ubezpieczenie na wypadek utraty pracy – ubezpieczenie grupowe, dotyczy osób zatrudnionych i prowadzących działalność gospodarczą. Ubezpieczyciel przejmuje na siebie obciążenia związane z regulowaniem rat kredytu.	Spłata kredytu (najczęściej 6–12 rat) następuje w sytuacji utraty pracy bez winy kredytobiorcy. Wysokość spłat zależy od ponoszonej składki na ubezpieczenie.	Spłata kolejnych rat kredytu następuje na wniosek kredytobiorcy, musi on przedstawić odpowiednie dokumenty jako dowód utraty pracy bez swojej winy. W tym okresie klient ma czas na ponowne odzyskanie źródła dochodu.	Składka za pierwszy okres jest doliczana do kwoty kredytu, a następnie istnieje możliwość jego kontynuacji ze składką miesięczną w granicach 5,5 do 6% od raty kredytu. Koszt może wynosić 1,2–1,5% kwoty kredytu w skali roku.

Ubezpieczenie pomostowe (tzw. przejściowe) zapewnia ochronę do momentu uzyskania przez bank wpisu hipoteki do księgi wieczystej nieruchomości do roku. Najczęstszym powodem odmowy dokonania wpisu są: braki formalne we wniosku, brak opłaty za wniosek.	Na wypadek zaniechania przez kredytobiorcę spłaty firma ubezpieczeniowa przejmie na siebie całe jego zobowiązanie. Zwrot kredytu następuje w okresie między zawarciem umowy kredytu a wpisem hipoteki w księdze wieczystej.	W zależności od banku, w którym klient ubiega się o kredyt oraz od rodzaju nieruchomości i jej lokalizacji, sądy w różnym czasie spełnią warunek zabezpieczenia docelowego, jakim jest wpis hipoteki do księgi wieczystej. Zabezpieczenie hipoteczne powiązane jest zawsze z konkretną nieruchomością, nie zaś z jej właścicielem.	Wysokość składki (od 0,85 do 2%) jest określana poprzez podwyższenie oprocentowania kredytu do momentu wpisu hipoteki.
Ubezpieczenie niskiego lub brakującego wkładu własnego jest stosowane, gdy kredytobiorca nie wnosi wcale lub wnosi bardzo niewielki wkład własny. Przedmiotem ubezpieczenia jest część kredytu hipotecznego stanowiąca różnicę pomiędzy wymaganym udziałem własnym kredytobiorcy a kwotą faktycznie przez niego wniesioną na poczet inwestycji, zazwyczaj wynosi ono od 3,3 do 8%. Ubezpieczenie niskiego wkładu własnego stosuje się, jeśli wysokość kredytu przekracza ustalony przez dany bank współczynnik LtV (*Loan to Value*).	Ubezpieczenie zapewnia spłatę na rzecz banku części kredytu odpowiadającej różnicy pomiędzy wymaganym przez bank wkładem własnym a wkładem wniesionym przez klienta. Jest to ubezpieczenie, które nie może istnieć samodzielnie, lecz współistnieje z zabezpieczeniem hipotecznym, ubezpieczeniem przejściowym lub innym zabezpieczeniem stosowanym bądź akceptowanym przez bank.	Klient nie ma wpływu na ubezpieczyciela, z którym bank zawarł porozumienie, a czas na spłatę kapitału stanowiącego wymagane standardowo minimum wynosi od 2 do 10 lat. Okres odpowiedzialności rozpoczyna się z chwilą wypłaty kredytu lub jego części, a kończy w momencie uzupełnienia wymaganego wkładu własnego.	Koszt to 3–5% ubezpieczanej kwoty brakującego wkładu własnego, liczone od kwoty stanowiącej nadwyżkę kredytu ponad 85% wartości nieruchomości, stanowiącej zabezpieczenie kredytu. Składka płatna jest za okres 3–5-letni.
Ubezpieczenie kredytów denominowanych chroni klientów przed ryzykiem kursowym i obejmuje sytuacje, w których rata kredytu w walucie obcej przeliczona na polskie złote wzrośnie tak znacznie, że przekroczy maksymalną ratę kredytu w złotych, jaką był w stanie obsługiwać klient w dniu zaciągania kredytu.	W związku z „Rekomendacją S" KNF banki przyjęły do wyliczenia dla kredytów w walutach obcych kwoty kredytu powiększonej o 20% i wysokości raty przy oprocentowaniu jak dla kredytu w PLN.	Wartość ubezpieczenia kredytów denominowanych może być doliczona do kwoty kredytu. Różnicę w ratach pokryje ubezpieczyciel.	Koszt może wynieść od 2,5 do 4% kwoty kredytu. Okres ochrony to rok do 2 lat.

Tabela 10.2. (cd.)

1	2	3	4
Ubezpieczenie nieruchomości może zostać zawarte za pośrednictwem banku z ubezpieczycielem, z którym bank współpracuje lub przez kredytobiorcę z wybranym zakładem ubezpieczeń. Jest to najczęściej ubezpieczenie indywidualne. Jego przedmiotem jest sama nieruchomość: mury, części stałe budynku, dach.	Zapewnia wypłatę odszkodowania za szkody, które powstały na nieruchomości wskutek np. kradzieży, włamań, pożaru, powodzi, zniszczenia w wyniku katastrof naturalnych. Często świadczenie pieniężne jest wypłacane bezpośrednio bankowi i zostaje zaliczone na poczet spłaty kredytu.	W razie ekstremalnej sytuacji, czyli np. całkowitego zniszczenia nieruchomości, bank nie umorzy klientowi spłaty kredytu, nadal będzie żądał terminowej obsługi kredytu. Ubezpieczyciel ponosi odpowiedzialność tylko do wysokości sumy ubezpieczenia ustalonej zgodnie z umową.	Zwykle stawka wynosi 0,008% sumy ubezpieczenia. Składki za podstawowe ubezpieczenie nieruchomości od ognia i innych zdarzeń losowych są niskie i wynoszą ok. 1% wartości nieruchomości za rok.
Ubezpieczenie od utraty wartości nieruchomości – ochrona banku i kredytobiorcy przed skutkami spadku wartości nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia kredytu.	Ubezpieczenie ma charakter okresowy i trwa maksymalnie przez 5 lat.	Kredytobiorca ma możliwość spłaty całości wypowiedzianego kredytu, mimo ewentualnego spadku wartości nieruchomości lub uzyskania w licytacji komorniczej ceny niższej niż początkowa wartość nieruchomości.	Koszty negocjowane indywidualnie.
Ubezpieczenie „Assistance” proponowane jest przez banki zazwyczaj na rok, z możliwością odnowienia.	Jego przedmiotem jest organizacja i pokrycie kosztów świadczeń w zakresie pomocy technicznej i medycznej w domu, będących następstwem zdarzenia losowego.	Ubezpieczenie to z punktu widzenia bezpieczeństwa kredytu jest raczej mało istotne.	Czasami bank sam w pierwszym roku pokrywa koszt tego ubezpieczenia, dając klientowi produkt w ramach promocji.
Ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej i ochrony prawnej oferowane jest w pakietach: rocznym, 2- lub 3-letnim, z możliwością odnawiania.	Przedmiotem ubezpieczenia jest odpowiedzialność cywilna klienta za szkody wyrządzone osobom trzecim, w związku z wykonywaniem czynności życia prywatnego.	OC ma raczej mały związek z bezpieczeństwem kredytu hipotecznego, ale może pokryć szkody wyrządzone przez kredytobiorców czy ich dzieci lub zwierzęta.	Jeżeli bank oferuje to ubezpieczenie w ramach zamiany swojej prowizji na koszt tego ubezpieczenia, to zawsze jest to dla klienta dodatkowa korzyść.

Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury przedmiotu zamieszczonej w bibliografii na końcu opracowania.

10.4. Zalety i wady ubezpieczeń kredytu, kredytobiorcy i jego majątku

Ubezpieczenia kredytów nie są obowiązkiem nałożonym na klienta jakimkolwiek przepisem ustawy. Dla wielu klientów ubezpieczenie w banku jest korzystne z tego względu, że nie muszą przedstawiać innych form zabezpieczenia spłaty kredytu[16]. Ubezpieczenia kredytów opiewających na duże kwoty niosą ze sobą wiele zalet. Z punktu widzenia banku pozwalają na przeniesienie części ryzyka na ubezpieczyciela, umożliwiają jego dywersyfikację oraz zabezpieczenie kredytu. Zawarcie umowy ubezpieczenia zapewnia stały monitoring ryzyka i ocenę dotychczas stosowanych procedur kredytowych[17]. Daje także korzyści dla potencjalnych kredytobiorców, np. ubezpieczenie niskiego wkładu własnego[18]. W 2016 roku wkład własny wymagany od potencjalnego kredytobiorcy wynosił 15% wartości nieruchomości, a w 2017 roku – 20%.

Ważnym atutem ubezpieczeń jest poczucie bezpieczeństwa, jakie dają kredytobiorcy i jego rodzinie. W przypadku zabezpieczenia kwoty kredytu na wypadek śmierci bliscy otrzymają świadczenie równe sumie pozostałego zadłużenia. Podobnie jest w przypadku ubezpieczenia od trwałej i całkowitej niezdolności do pracy. Klient otrzyma wówczas świadczenie równe kwocie, jaką wynosiło zadłużenie w dniu orzeczenia niezdolności do pracy przez odpowiedni organ[19].

Podstawową wadą takiej formy zabezpieczenia są wysokie koszty, a w niektórych przypadkach może okazać się nieskuteczna[20]. Przy wyborze ubezpieczenia z oferty banku osobą uposażoną jest zawsze bank i suma ubezpieczenia zazwyczaj zmniejsza się wraz ze spłatą kredytu[21].

W latach 2010–2015 wzrastała popularność ubezpieczeń kredytu[22]. Liczba polis z tytułu ubezpieczenia kredytów wynosiła w kolejnych latach: 74 tys., 74 tys., 82 tys., 107 tys., 120 tys. Natomiast w badanym okresie zmieniała się wartość ubezpieczeń kredytów od 465 mln zł w 2010 roku, wzrosła w 2011 roku do 545 mln zł, spadła w kolejnym do 503 mln zł, następnie wzrosła w 2013 roku do 527 mln zł, a w 2014 roku spadła o 8% do kwoty 495 mln zł, w 2015 roku zaś do 402 mln zł (spadek o 18%). Odszkodowania wypłacone brutto z tytułu ubezpieczenia kredytu w latach 2010–2015 wynosiły odpowiednio: 267 mln zł, 175 mln zł, 291 mln zł,

16 Tamże.

17 M. Dębniewska, J. Skorwider, *Teoretyczne aspekty ubezpieczenia kredytu kupieckiego*, [w:] *Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej*, red. E. Kucka, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2008, s. 285.

18 M. Krajkowski, dz. cyt.

19 Tamże.

20 M. Więcko, dz. cyt.

21 Tamże.

22 Ubezpieczenia kredytu dotyczą: ogólnej niewypłacalności, kredytu eksportowego, spłaty rat, kredytu hipotecznego, kredytu rolniczego.

360 mln zł, 288 mln zł, 166 mln zł (tj. spadły o 42% w 2015 r.)[23]. Coraz większą rolę odgrywa *bancassurance*, czyli sprzedaż krzyżowa produktów ubezpieczeniowych m.in. w procesie kredytowania nieruchomości. W 2015 roku udział składki *bancassurance* w składce ubezpieczeń życiowych stanowił 39,2%. Wartość rynku *bancassurance* wyniosła 2,22 mld zł, natomiast wartość składki majątkowej – 10,55 mld zł[24].

Podsumowanie

Ubezpieczenie kredytu lub ściśle określonych zdarzeń związanych z osobą kredytobiorcy lub jego majątkiem gwarantuje wyłącznie ostateczny rezultat transakcji kredytowej, czyli pokrywa bankowi straty powstałe w wyniku braku płatności przez dłużnika. Interes ubezpieczeniowy wierzyciela związany jest z ochroną majątku przed ryzykiem niesolidności płatniczej dłużnika, która może się przejawiać opóźnieniem w spłacie wierzytelności bądź też brakiem spłaty wierzytelności. Ubezpieczenia są pewnym rodzajem instrumentów transferu ryzyka kredytowego. Ryzyko braku świadczenia kredytobiorcy ponosi ubezpieczyciel wraz z kredytodawcą, który zawsze ma pewien udział w ryzyku finansowym.

Uzupełniające ubezpieczenia prowadzą do zwiększenia atrakcyjności oferty kierowanej do klienta przez bank, ale również do zabezpieczenia interesów banku udzielającego kredytu. Zakłady ubezpieczeń włączają do swojej oferty coraz większą liczbę produktów zabezpieczających właśnie ryzyko kredytowe. Ponadto rosnąca świadomość ubezpieczeniowa klientów powinna mieć pozytywny wpływ na rozwój tych produktów. Banki, by pozyskać nowych klientów, tworzą wspólnie z towarzystwami ubezpieczeniowymi pakiety łączące kredyt hipoteczny wraz z ubezpieczeniami związanymi z kredytem.

Bibliografia

Błażej M. (red.), *Polski rynek ubezpieczeniowy 2014*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2015.

Dąblewski S., *Ubezpieczony kredyt hipoteczny*, „Gazeta Ubezpieczeniowa", www.gu.com.pl (dostęp: 20.12.2011).

23 Por.: M. Błażej (red.), *Polski rynek ubezpieczeniowy 2014*, GUS, Warszawa 2015, s. 81–82, 84–85; Polska Izba Ubezpieczeń, *Raport roczny PIU 2015*, Warszawa 2016, s. 83, 88.

24 Polska Izba Ubezpieczeń, *Broszura ubezpieczeniowa w liczbach*, Warszawa 16.05.2016, s. 18, http://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Broszura%20ubezpieczenia%20w%20liczbach%202015.pdf.

Dębniewska M., Skorwider J., *Teoretyczne aspekty ubezpieczenia kredytu kupieckiego*, [w:] *Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej*, red. E. Kucka, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2008.

Dobosiewicz Z., *Kredyt hipoteczny: poradnik*, Difin, Warszawa 2010.

Gogojewicz P., *Ubezpieczenie kredytów w UE*, „Gazeta Bankowa" 2007, nr 11.

Grzywacz J., *Podstawy bankowości – system bankowy, kredyty i rozliczenia, ryzyko, ocena banku, marketing*, Difin, Warszawa 2002.

Kowalczyk-Rólczyńska P., *Ubezpieczenie jako instrument transferu ryzyka kredytowe*go, Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2013, httpzif.wzr.plpim2013_2_5_7.pdf.

Kowalewski E., *Prawo ubezpieczeń gospodarczych*, Branta, Bydgoszcz–Toruń 2002.

Krajkowski M., *Ubezpieczony kredyt hipoteczny*, Dom Kredytowy Notus S.A., Domiporta.pl, http://porady.domiporta.pl/poradnik/1,127304,10343887,Ubezpieczony_kredyt_hipoteczny.html (dostęp: 23.09.2011).

Kredyt zabezpieczony i ubezpieczony, „Muratordom", http://muratordom.pl/prawo/kredyty-i-pozyczki/kredyt-zabezpieczony-i-ubezpieczony,102_1738.html (dostęp: 25.02.2016).

Kukiełka J., Poniewierka D., *Ubezpieczenia finansowe*, Branta, Bydgoszcz 2003.

Michalik L., Seliga D., *Ubezpieczenia finansowe*, [w:] *Ubezpieczenia*, red. J. Monkiewicz, Poltext, Warszawa 2003.

Monkiewicz J., *Podstawy ubezpieczeń*, t. 2: *Produkty*, Poltext, Warszawa 2002.

Mrozowska B., Wnęk A., *Umowa ubezpieczenia na życie jako zabezpieczenie kredytu hipotecznego*, „Prawo Asekuracyjne" 2014, nr 4 (81).

Nowakowski J., Famulska T. (red.), *Stabilność i bezpieczeństwo systemu bankowego*, Difin, Warszawa 2008.

Olszak M.A., *Międzynarodowy rynek transferu ryzyka kredytowego*, „Bank i Kredyt" 2006, nr 3.

Parlińska A., *Instytucje ubezpieczeniowe na rynku kapitałowym*, prezentacja, Szkoła Główna Handlowa, https://www.e-sgh.pl/niezbednik/plik.php?id=27255399&pid=2304 (dostęp: 15.12.2011).

Polska Izba Ubezpieczeń, *Broszura ubezpieczeniowa w liczbach*, Warszawa 16.05.2016, http://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Broszura%20ubezpieczenia%20w%20liczbach%202015.pdf.

Polska Izba Ubezpieczeń, *Raport roczny PIU 2015*, Warszawa 2016.

Szczepańska-Bębenek M., *Ubezpieczenie kredytu kupieckiego*, „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Zdrowotnych" 2002, nr 6.

Turek B., *10 noworocznych zmian na rynku nieruchomości*, „Obserwator Finansowy, http://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/rynki-finansowe/10-noworocznych-zmian-na-rynku-nieruchomosci/ (dostęp: 14.12.2015).

Ubezpieczenia kredytów, Rzecznik Ubezpieczonych, www.rzu.gov.pl (dostęp: 19.02.2012).

Ubezpieczenie a kredyt, Ubezpieczenie24, http://ubezpieczenie24.org/ubezpieczony-kredyt/2-ubezpieczenie-a-kredyt-cz-i-.html (dostęp: 25.02.2016).

Ubezpieczenie do kredytu hipotecznego, Kredyt Hipoteczny, www.hipotek.pl, aktualizacja: 2016.

Ubezpieczenie kredytu, e-prawnik.pl, http://e-prawnk.pl/artykuły/prawo-bankowe/ubezpeczenie-kredytu.html (dostęp: 9.11.2004).

Ubezpieczenie mieszkania pod kredyt, Inwestycje, www.inwestycje.pl, aktualizacja: 2016.

Ubezpieczenie na wypadek utraty pracy. Warto? Sprawdź z Comperią!, Porównywarka Finansowa, www.comperia.pl, aktualizacja: 2016.

Ubezpieczenie na życie, Porównywarka Finansowa Comperia, www.comperia.pl, aktualizacja: 2016.

Ustawa z dnia 30 kwietnia 1964 roku kodeks cywilny, Dz. U. z 1964 r. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.

Ustawa z dnia 22 maja 2003 roku o działalności ubezpieczeniowej, Dz. U. z 2003 r. Nr 124, poz. 1151.

Więcko M., *Ubezpieczenia kredytów*, Rzecznik Finansowy, http://rf.gov.pl/vademecum-klienta/abc-ubezpieczen/Ubezpieczenia_kredytow__2868 (dostęp: 25.02.2016).

UBEZPIECZENIA KREDYTÓW HIPOTECZNYCH I KREDYTOBIORCÓW LUB KREDYTODAWCÓW

Streszczenie: Celem opracowania jest ocena znaczenia i rodzajów ubezpieczeń kredytów hipotecznych oraz ubezpieczenia kredytobiorców bądź bezpośrednio kredytodawców oraz wskazanie zakresu ochrony ubezpieczeniowej jako instrumentu transferu ryzyka kredytowego. Na początku zaprezentowano istotę ubezpieczeń wierzytelności kredytowych, strony i przedmioty ubezpieczenia kredytów. Następnie opisano główne formy ubezpieczenia spłaty kredytów hipotecznych, osoby kredytobiorcy i jego majątku. Na końcu podsumowano zalety i wady ubezpieczeń kredytu, kredytobiorcy i jego majątku.

Słowa kluczowe: ubezpieczenie kredytów, kredyty hipoteczne

MORTGAGE INSURANCE AND BORROWERS OR CREDITORS

Summary: This article aims to analyze the significance and kinds of mortgage insurance and insurance of borrowers or creditors and to indicate the insurance cover, as an instrument of credit risk transfer. Firstly, the essence of credit claims insurance was presented, as well as subjects and objects of credit insurance. Then, there were described main forms of repayment mortgage credit insurance, insurance of the borrower and his property. At the end, advantages and disadvantages of credit insurance, the borrower and its assets were summarized.

Keywords: credit insurance, mortgages

http://dx.doi.org/10.18778/8088-791-6.12

Rozdział 11

Organizacja procesu inwestycyjnego w zakładach ubezpieczeń w ramach indywidualnych kont emerytalnych

Łukasz Dopierała*

Wprowadzenie

Reforma systemu emerytalnego, podyktowana procesem starzenia się polskiego społeczeństwa, umożliwiła dobrowolne zabezpieczanie się na starość za pomocą kwalifikowanych programów emerytalnych. Pierwszym z dostępnych rozwiązań były uruchomione w 2004 roku indywidualne konta emerytalne (IKE).

IKE mogą być prowadzone w formie rachunku bankowego, rachunku papierów wartościowych, funduszu inwestycyjnego, dobrowolnego funduszu emerytalnego oraz ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (UFK). Są one najpowszechniej wykorzystywaną przez Polaków dobrowolną formą zabezpieczenia emerytalnego. Na koniec 2015 roku funkcjonowało ogółem ponad 858 tys. IKE. Wśród nich ponad 573 tys. to konta działające w zakładach ubezpieczeń w formie ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym[1].

Celem niniejszego opracowania jest scharakteryzowanie organizacji procesu inwestycyjnego w zakładach ubezpieczeń w ramach prowadzonych IKE oraz określenie konsekwencji stosowanych rozwiązań z punktu widzenia oszczędzających na emeryturę. Zagadnienia dotyczące organizacji procesu zarządzania aktywami przez zakłady ubezpieczeń stanowią dość rzadki przedmiot rozważań w literaturze finansowej. Nie ma jednak wątpliwości, że dla klientów wykorzystujących ubezpieczenia z funduszem kapitałowym mają one istotne znaczenie. Organizacja zarządzania aktywami wpływa bowiem bezpośrednio na wielkość oferty dostępnych ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych, ich efektywność inwestycyjną oraz koszty zarządzania.

* Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny, Zakład Międzynarodowych Rynków Finansowych.

1 www.knf.gov.pl.

Podstawowym źródłem danych wykorzystanych w badaniach była kwerenda dokumentów udostępnianych przez zakłady ubezpieczeń, takich jak: ogólne warunki ubezpieczenia, karty produktów, prospekty informacyjne oraz sprawozdania roczne UFK. Zgromadzone dane poddano agregacji i analizie.

11.1. Sposób funkcjonowania IKE w zakładach ubezpieczeń

Indywidualne konta emerytalne są dobrowolnym kwalifikowanym planem emerytalnym. Jego cechą charakterystyczną jest stosunkowo wysoki limit wpłat – w 2016 roku 12 165 zł, czyli trzykrotność przeciętnego prognozowanego wynagrodzenia miesięcznego w gospodarce narodowej na dany rok[2], a także zwolnienie osiąganych dochodów z tzw. podatku Belki. IKE razem z pracowniczymi programami emerytalnymi (PPE) oraz indywidualnymi kontami zabezpieczenia emerytalnego (IKZE) tworzą tzw. trzeci filar polskiego systemu emerytalnego.

W zakładach ubezpieczeń IKE prowadzone są w formie ubezpieczenia na życie z UFK, nazywanego również ubezpieczeniem typu *unit-linked*. Ten rodzaj ubezpieczeń pojawił się w Polsce w latach 90. ubiegłego wieku i zyskał dużą popularność między innymi dzięki intensywnej akcji akwizycyjnej zakładów ubezpieczeń na życie. Ubezpieczenia z UFK oferowane są nie tylko w przypadku IKE, ale również w przypadku indywidualnych kont zabezpieczenia emerytalnego (IKZE) oraz pracowniczych programów emerytalnych (PPE).

Ubezpieczenia na życie mogą pełnić dwie funkcje – ochronną oraz oszczędnościową. W tradycyjnych ubezpieczeniach o charakterze oszczędnościowym część składki jest lokowana przez zakład ubezpieczeń na rynkach finansowych. W ten sposób zakłady ubezpieczeń zwiększają efektywność swojej działalności oraz podnoszą atrakcyjność swojej oferty rynkowej, gdyż mogą oferować tańsze ubezpieczenia, dyskontując przy ustalaniu ich ceny przyszłe przepływy pieniężne z zysków z lokat. W takim przypadku działalność lokacyjna jest integralną częścią działalności techniczno-ubezpieczeniowej ubezpieczyciela i jest ona prowadzona na jego rachunek i ryzyko[3]. W przypadku ubezpieczeń typu *unit-linked* charakterystyczne jest, że główny nacisk położono na funkcję oszczędnościową bądź nawet inwestycyjną instrumentu, a ryzyko inwestycyjne obciąża ubezpieczonego.

W ubezpieczeniach na życie z UFK suma ubezpieczenia składa się z wartości polisy będącej częścią oszczędnościową oraz tzw. sumy na ryzyku będącej częścią ochronną ubezpieczenia. Wartość polisy uzależniona jest od części inwestycyj-

2 http://www.mpips.gov.pl.

3 P. Kania, *Specjalistyczne fundusze inwestycyjne otwarte jako forma zewnętrznego zarządzania ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi zakładów ubezpieczeń na życie*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 228, Wrocław 2011, s. 233.

nej składki powiększonej o zysk inwestycyjny. Opłacana przez ubezpieczonego na podstawie umowy składka ubezpieczeniowa posiada zatem szczególną konstrukcję. Charakterystyczne jest to, że tylko jej część przeznaczona jest na pokrycie ryzyka ubezpieczeniowego oraz na koszty zakładu ubezpieczeń z tytułu prowadzenia działalności ubezpieczeniowej. Pozostała część składki jest inwestowana w ramach UFK[4]. W przypadku IKE funkcjonują generalnie dwa rodzaje produktów dostępnych jako ubezpieczenie na życie typu *unit-linked*. W pierwszym oferowane ubezpieczenie jest instrumentem o charakterze w pełni oszczędnościowym. Oznacza to, że suma na ryzku jest określana jako bardzo niska kwota w wysokości 1–1000 zł. Jednocześnie praktycznie 100% składki przekazywane jest na cele inwestycyjne. W drugim IKE stanowi element dodatkowy ubezpieczenia na życie bądź całego pakietu ubezpieczeń, w którym suma na ryzyku jest dużo wyższa – ustalana zgodnie z potrzebami klienta. Należy zaznaczyć, że zakłady ubezpieczeń ustalają minimalny poziom składki, która będzie inwestowana na cele emerytalne, na stosunkowo niskim poziomie. Są to kwoty z przedziału 50–3600 zł w skali roku. Oczywiście klient może uiszczać składkę w wysokości wyższej, nawet przekraczającej limit wpłat na IKE (wówczas wydzielany jest osobny rachunek, dla którego zyski nie otrzymują preferencji podatkowych).

Wyodrębniony UFK jest charakterystycznym elementem niedostępnym w przypadku ubezpieczeń innego typu. Definiowany jest jako wydzielony fundusz aktywów, stanowiący rezerwę tworzoną ze składek ubezpieczeniowych, inwestowany w sposób określony w umowie ubezpieczenia[5]. Ubezpieczeniowy fundusz kapitałowy to określona masa majątkowa tworzona przez ubezpieczycieli. Nie jest on osobą prawną, zatem nie jest podmiotem samodzielnym. Aktywa zgromadzone w UFK stanowią własność ubezpieczyciela. Jest to jednak masa majątkowa wyodrębniona pod względem księgowym. Ubezpieczający może dokonać wyboru określonego funduszu i poprzez to mieć wpływ na sposób zarządzania powierzonymi aktywami[6]. Ze względu na specyfikę funkcjonowania polis ubezpieczeń na życie UFK mają formę podobną do funduszy inwestycyjnych otwartych (FIO) oferowanych przez towarzystwa funduszy inwestycyjnych (TFI). Mogą one wydawać dowolną liczbę jednostek uczestnictwa, a także umarzać je na żądanie klienta[7].

Z definicji UFK wynika, że są one częścią rezerw techniczno-ubezpieczeniowych. Do końca 2015 roku zakłady ubezpieczeń mogły wykorzystywać na ich pokrycie tylko ściśle określone rodzaje aktywów, takie jak dłużne papiery wartościowe (w tym emitowane bądź poręczone przez Skarb Państwa oraz jednostki samorządu terytorialnego), listy zastawne, akcje, udziały, jednostki uczestnictwa i certyfikaty inwestycyjne, pożyczki, nieruchomości, środki pieniężne oraz depozyty bankowe. Od 1 stycznia 2016 roku akty prawne nie narzucają zakładom ubezpieczeń określo-

4 M. Szczepańska, *Ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 23.

5 Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, Dz. U. z 2015 r., poz. 1844.

6 M. Szczepańska, dz. cyt.

7 P. Kania, dz. cyt.

nych kategorii aktywów, które mogą stanowić przedmiot lokat. W przeciwieństwie do FIO czy otwartych funduszy emerytalnych (OFE) w przypadku UFK brak jest ścisłych ustawowych ograniczeń inwestycyjnych. Ustawodawca określa bowiem, że aktywa zakładu ubezpieczeń muszą być zróżnicowane i odpowiednio rozproszone, tak aby umożliwiały właściwe reagowanie przez zakład na zmiany w otoczeniu gospodarczym, a także zróżnicowane w taki sposób, aby uniknąć nadmiernego uzależnienia od jednego, określonego składnika, emitenta lub grupy emitentów powiązanych ze sobą lub określonego obszaru geograficznego oraz nadmiernej akumulacji ryzyka w całym portfelu. Jednocześnie ustawodawca stwierdza, że ograniczenia te nie dotyczą umów ubezpieczenia na życie z UFK[8].

Analizując sposób funkcjonowania IKE w zakładach ubezpieczeń, warto zwrócić uwagę, że świadczenia z tytułu ubezpieczeń na życie gwarantowane są przez Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny w wysokości 50% wierzytelności, do kwoty nie większej niż równowartość w złotych 30 000 euro według średniego kursu ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski obowiązującego w dniu ogłoszenia upadłości zakładu ubezpieczeń[9].

Istotne są także kwestie dotyczące egzekucji sądowej oraz opodatkowania w przypadku UFK. Ponieważ jednostki uczestnictwa są własnością zakładu ubezpieczeń, nie podlegają one egzekucji na poczet zobowiązań ubezpieczającego lub ubezpieczonego. Również wypłata świadczenia na rzecz uposażonego wyłączona jest spod egzekucji nawet do wysokości 75% wypłaconych środków. Należy podkreślić, że w przypadku śmierci ubezpieczonego osoba uposażona otrzyma środki bez konieczności postępowania spadkowego. Uniknie jednocześnie podatku od spadku i darowizn. Powyższe zalety UFK nie występują w przypadku FIO.

11.2. Metody tworzenia i zarządzania ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi

Zakłady ubezpieczeń mogą prowadzić działalność inwestycyjną samodzielnie, zlecić tę działalność podmiotom zewnętrznym lub wykorzystywać wymienione metody jednocześnie. Wszystkie z tych praktyk stosowane są w przypadku UFK. W tabeli 11.1 zaprezentowano charakterystykę funduszy prowadzonych przez zakłady ubezpieczeń w ramach IKE.

Analiza dokumentów udostępnianych przez zakłady ubezpieczeń wskazuje, że dominującym sposobem tworzenia i zarządzania UFK jest zarządzanie ze-

8 Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej.

9 Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych.

wnętrzne, które odbywa się w sposób pośredni. Polega ono na zakupie przez zakład ubezpieczeń produktów inwestycyjnych – jednostek uczestnictwa FIO bądź certyfikatów inwestycyjnych funduszy inwestycyjnych zamkniętych (FIZ). W tym przypadku instytucja ubezpieczeniowa z reguły ma ograniczony wpływ na politykę inwestycyjną realizowaną przez zarządzających portfelem i dostosowuje swoje oczekiwania do oferty dostępnych na rynku produktów inwestycyjnych.

Mniejsze znaczenie ma zarządzanie wewnętrzne, które przejawia się poprzez oferowanie klientom UFK, w których zakład ubezpieczeń samodzielnie tworzy zdywersyfikowany portfel inwestycyjny poprzez zakup odpowiednich instrumentów finansowych. W tym przypadku struktury odpowiedzialne za przeprowadzanie procesu inwestycyjnego w zakładzie ubezpieczeń samodzielnie zajmują się analizą potrzeb, ograniczeń i preferencji inwestorów, planują działania inwestycyjne, identyfikują trendy rynkowe, dokonują selekcji instrumentów do portfela inwestycyjnego oraz zarządzają tym portfelem, wykorzystując wybrane metody (analizę techniczną, fundamentalną, metody wyceny instrumentów finansowych itp.).

Tabela 11.1. Charakterystyka ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych funkcjonujących w ramach IKE – stan na koniec 2015 roku

Zakład ubezpieczeń	UFK zarządzane wewnętrznie	UFK zarządzane zewnętrznie			
		Ogółem	Lokujące wyłącznie w jednostki uczestnictwa FIO własnej grupy kapitałowej	Lokujące w jednostki uczestnictwa jednego FIO	Działające w formule funduszu funduszy
AVIVA TUnŻ	2	11	45%	0%	100%
GENERALI ŻYCIE TU	0	9	33%	100%	0%
NATIONALE-NEDERLANDEN TUnŻ	3	31	58%	97%	3%
PKO ŻYCIE TU	2	28	54%	89%	11%
PZU ŻYCIE	0	6	50%	100%	0%
SKANDIA ŻYCIE TU	0	113	0%	96%	4%
STUnŻ ERGO HESTIA	0	4	0%	0%	100%
TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	4	5	0%	0%	100%
TUnŻ CARDIFF POLSKA	2	0	-	-	-
TUnŻ SKOK	0	3	67%	67%	33%
TUnŻ WARTA	3	11	0%	64%	36%
Razem	**16**	**221**	**21%**	**85%**	**15%**

Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy prospektów informacyjnych oraz sprawozdań rocznych UFK.

Sześć spośród jedenastu zakładów ubezpieczeń prowadzących IKE posiadało wyłącznie UFK zarządzane zewnętrznie. Cztery zakłady ubezpieczeń stosowały model mieszany, tzn. prowadziły UFK zarządzane wewnętrznie, jak i zewnętrznie. Tylko jeden zakład wykorzystywał wyłącznie zarządzanie wewnętrzne. Wśród zakładów ubezpieczeń posiadających na koniec 2015 roku w ofercie produkt IKE najwięcej ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych oferowały Nationale-Nederlanden TUnŻ (34 fundusze zarządzane zewnętrznie) oraz PKO Życie TU (25 funduszy zarządzanych zewnętrznie i 5 wewnętrznie). AVIVA TUnŻ oferuje 11 funduszy zarządzanych zewnętrznie oraz 2 wewnętrznie. Generali Życie oraz TU Allianz Polska mają w swojej ofercie po 9 funduszy, przy czym drugi z zakładów oferuje wyłącznie fundusze zarządzane zewnętrznie. Najskromniejszą ofertę w ramach IKE posiadają PZU Życie (6 funduszy zarządzanych zewnętrznie) oraz TUnŻ SKOK (3 fundusze zarządzane zewnętrznie).

W ramach IKE funkcjonują również fundusze, które nie są aktualnie dostępne z powodu wycofania z oferty produktów związanych z IKE przez wybrane zakłady ubezpieczeń. Mimo to osoby, które wcześniej zakupiły polisy w tych instytucjach, nadal mogą za ich pomocą oszczędzać na emeryturę. W tej grupie najliczniejszą ofertę posiadało Skandia Życie TU, które prowadzi 113 funduszy. Wszystkie one są zarządzane zewnętrznie. Kolejnym z zakładów ubezpieczeń, który prowadzi IKE dla klientów posiadających dawniej zakupione polisy, jest TUnŻ Warta. Prowadzi ono 14 funduszy, z czego 11 zarządzanych zewnętrznie, a 3 wewnętrznie. W przypadku STUnŻ Ergo Hestia funkcjonują 4 fundusze zarządzane zewnętrznie. Jedynie TUnŻ CARDIFF Polska prowadzi w ramach IKE wyłącznie UFK zarządzane wewnętrznie.

Zarządzane w sposób zewnętrzny UFK mogą działać w dwóch formułach. Pierwsza (tzw. 1:1) polega na zakupie przez zakład ubezpieczeń jednostek uczestnictwa tylko jednego FIO. W tym wypadku zakład ubezpieczeń jest w praktyce jedynie dystrybutorem jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych. Wycena jednostki UFK uzależniona jest wyłącznie od wyceny jednostki FIO oraz od opłat za zarządzanie. Również ryzyko inwestycyjne jest uzależnione wyłącznie od ryzyka podejmowanego prze zarządzających FIO. Drugi rodzaj zarządzania zewnętrznego polega na zakupie przez zakład ubezpieczeń, w ramach jednego UFK, tytułów uczestnictwa wielu różnych funduszy inwestycyjnych. W tym wypadku można nazwać UFK funduszem funduszy. Zarządzający UFK stosujący tę formułę działania mają zatem wpływ na dochodowość oraz ryzyko portfela inwestycyjnego. Spośród zakładów ubezpieczeń prowadzących IKE dwa stosują wyłącznie formułę 1:1, trzy oferują wyłącznie UFK działające jako fundusze funduszy, natomiast reszta wykorzystuje obie metody.

W praktyce ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe inwestują głównie w jednostki uczestnictwa FIO. Przyczyną tego zjawiska jest konieczność ciągłego nabywania i umarzania walorów. Jeśli chodzi o FIZ, tytułem uczestnictwa jest certyfikat inwestycyjny. Liczba tych walorów w przypadku danego funduszu jest stała. Mogą

one być notowane na giełdzie bądź rynku pozagiełdowym[10]. W polskich warunkach certyfikaty inwestycyjne w większości cechują się jednak bardzo niską płynnością[11]. Z tego powodu ich wykorzystanie przez instytucje ubezpieczeniowe jest znikome. Warto nadmienić, że ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe mogą nabywać także jednostki uczestnictwa specjalistycznych otwartych FI, które nie mają charakteru powszechnego.

11.3. Konsekwencje stosowanych metod zarządzania z punktu widzenia posiadaczy IKE

Istotnym zagadnieniem jest określenie konsekwencji, jakie niesie stosowanie konkretnych metod zarządzania UFK z punktu widzenia posiadaczy IKE. Szczególną uwagę zwraca na siebie szeroki zakres stosowania zarządzania zewnętrznego. Jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy jest chęć udostępnienia przez zakłady ubezpieczeń jak najszerszej oferty inwestycyjnej. W przypadku lokowania środków wyłącznie w tytuły uczestnictwa funduszy inwestycyjnych zakład ubezpieczeń może w szybkim tempie stworzyć wiele UFK o zróżnicowanych strategiach inwestycyjnych. Konstruując nowy produkt, instytucja ubezpieczeniowa nie jest bowiem w stanie dokładnie stwierdzić, jak dużym zainteresowaniem klientów będzie się on cieszyć, a także które z funduszy osiągną rozmiary wystarczające, by opłacało się nimi zarządzać samodzielnie.

Dzięki stosowaniu zarządzania zewnętrznego oszczędzający w ramach IKE mają dostęp do szerokiej oferty funduszy. Wśród działających w ramach IKE funduszy kapitałowych najliczniejsza jest grupa funduszy agresywnych (o wysokim ryzyku), inwestujących głównie w akcje. Należy zaznaczyć, że zróżnicowanie stosowanych strategii inwestycyjnych w tej grupie jest bardzo duże. Do przykładowych można zaliczyć UFK inwestujące w spółki małe i średnie o dużym potencjale wzrostu czy kontrastujące z nimi fundusze inwestujące w duże spółki wypłacające dywidendę. Występuje ponadto znaczne zróżnicowanie geograficzne lokowania aktywów. W ofercie dominują co prawda UFK lokujące środki w Polsce, jednak dostępna jest również cała gama funduszy dokonujących lokat za granicą. Wśród nich znajdują się inwestujące na rynkach dojrzałych (UE, USA, Japonia), jak i na rynkach wschodzących (Azja, Afryka, Ameryka Południowa).

W ofercie zakładów ubezpieczeń dostępne są także fundusze mieszane (o umiarkowanym ryzyku). Należą do nich fundusze zrównoważone, inwestujące

10 K. Perez, *Fundusze inwestycyjne: rodzaje, zasady funkcjonowania, efektywność*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012, s. 48.

11 M. Pauka, P. Prędkiewicz, *Zagadka dyskonta w wycenach zamkniętych funduszy inwestycyjnych z perspektywy inwestora*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 271, Wrocław 2012, s. 127–141.

od 40 do 60% aktywów w papiery udziałowe, a pozostałą część w papiery dłużne. Ponadto można wyróżnić fundusze stabilnego wzrostu inwestujące do 40% aktywów w papiery udziałowe, a pozostałą część w papiery dłużne. Dostępne są też fundusze aktywnej alokacji, w których część aktywów inwestowana w instrumenty dłużne i udziałowe nie jest określona na stałym poziomie, lecz zmienia się w szerokim zakresie (z reguły od 0 do 100%) w zależności od koniunktury panującej na rynkach.

Do dostępnych funduszy o wysokim stopniu bezpieczeństwa zalicza się fundusze gotówkowe i rynku pieniężnego oraz fundusze dłużne (obligacji), które inwestują w średnio- i długoterminowe dłużne papiery wartościowe, przede wszystkim w obligacje skarbowe, obligacje komunalne oraz obligacje korporacyjne.

Dla oszczędzających dostępna jest także niewielka grupa funduszy surowcowych oraz nieruchomości, które stanowią ciekawą alternatywę dla klasycznych funduszy lokujących środki na rynkach papierów wartościowych.

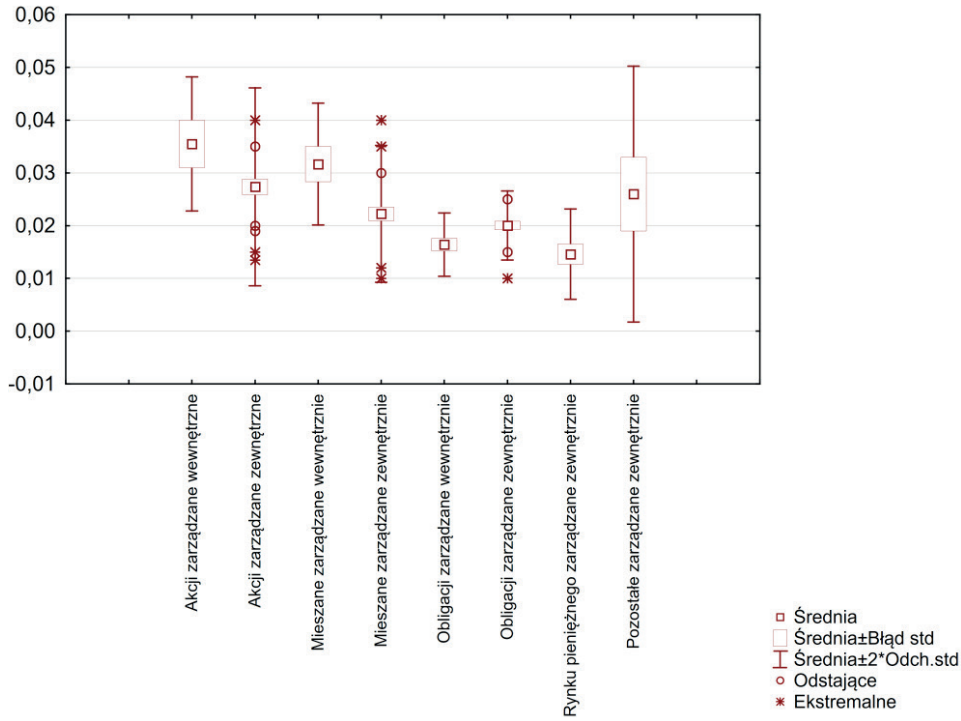
Analiza sprawozdań rocznych UFK wskazuje, że w przypadku IKE pojedyncze fundusze z reguły posiadają niewielkie aktywa. Spośród funkcjonujących funduszy 92% posiada aktywa mniejsze niż 100 mln PLN, przy czym 55% UFK posiada aktywa mniejsze niż 10 mln PLN, a 17% mniejsze niż 1 mln PLN. Należy pamiętać, że idea zbiorowego lokowania opiera się na kumulacji rozproszonego kapitału, dzięki któremu uczestnicy zbiorowego lokowania mogą korzystać z instrumentów niedostępnych dla każdego z nich pojedynczo. Co więcej, wykorzystywanie przez instytucje zbiorowego lokowania efektów skali pozwala zredukować jednostkowo wielkość kosztów transakcyjnych na rynku finansowym. W przypadku ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych zarządzających niewielkimi aktywami inwestycja w tytuły uczestnictwa FIO jest jedyną możliwością zbudowania odpowiednio zdywersyfikowanego portfela.

Negatywną konsekwencją stosowania zarządzania zewnętrznego jest wysokość opłat za zarządzanie aktywami ponoszonych przez posiadaczy IKE. Analiza wysokości nominalnych opłat w poszczególnych grupach funduszy sugeruje, że te zarządzane zewnętrznie pobierają średnio niższe opłaty (rys. 11.1), ale prawidłowość ta zachodzi w przypadku funduszy akcyjnych oraz mieszanych. Jedynie w grupie funduszy obligacyjnych sytuacja jest odwrotna. Warto wszakże zauważyć, że opłaty za zarządzanie aktywami przez TFI odzwierciedlane są w wycenie jednostek FIO, zatem dla inwestora korzystającego z IKE w zakładzie ubezpieczeń, który lokuje środki poprzez fundusze zarządzane zewnętrznie, są one ukryte. Wpływają jednak negatywnie na dochodowość inwestycji, obniżając wycenę jednostki FIO, a przez to również wycenę jednostki UFK. Tylko nieliczne z zakładów ubezpieczeń rezygnują z opłaty za zarządzanie aktywami, sprawiając, że nie jest ona naliczana podwójnie. Zdarza się to tylko wówczas, gdy zakład ubezpieczeń działa w ramach większej grupy kapitałowej i nabywa wyłącznie jednostki uczestnictwa FIO z tejże grupy (tab. 11.1).

Gdyby nawet wziąć pod uwagę wyłącznie nominalną wysokość opłat za zarządzanie, to i tak należałoby stwierdzić, że są one wysokie. Obrazowym przykładem

jest ich porównanie z maksymalną wielkością opłaty za zarządzanie pobieraną przez powszechne towarzystwa emerytalne w przypadku OFE. Instytucje te zgodnie z polskim prawem mogą potrącać opłatę w skali roku w wysokości maksymalnie 0,54% aktywów[12], czyli zdecydowanie niższą niż pobierana przez zakłady ubezpieczeń w ramach IKE.

Rysunek 11.1. Wysokość nominalnych opłat za zarządzanie aktywami potrącanych w skali roku przez zakłady ubezpieczeń w ramach produktów oferowanych jako IKE – stan na koniec 2015 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy prospektów informacyjnych UFK.

Warto zaznaczyć, że zakłady ubezpieczeń mają obowiązek zatrudniania doradców inwestycyjnych, gdy posiadają w swojej ofercie ubezpieczenia na życie z UFK. W przypadku tworzenia funduszy zarządzanych wewnętrznie obowiązek ten jest uzasadniony. Jednak w sytuacji gdy zakład ubezpieczeń oferuje UFK oparte wyłącznie na jednostkach uczestnictwa jednego FIO, zatrudnienie doradcy inwestycyjnego stanowi wymóg sztuczny, dodatkowo zwiększający koszty, które w praktyce zostaną przeniesione na klientów.

12 Ustawa z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych.

Podsumowanie

Ubezpieczenia na życie typu *unit-linked* wykorzystywane są jako instrument zabezpieczenia emerytalnego. W założeniu powinny one spełniać dwie funkcje – ochronną oraz oszczędnościową. W ofercie polskich ubezpieczycieli dominują jednak produkty, w których funkcja ochronna traktowana jest marginalnie, a największej wagi nabiera funkcja oszczędnościowa oraz inwestycyjna.

Zakłady ubezpieczeń oferują w ramach IKE swoim klientom UFK, z których większość zarządzana jest zewnętrznie, co oznacza, że nabywają one tytuły uczestnictwa funduszy inwestycyjnych oferowanych przez TFI. Ten sposób zarządzania ma dla oszczędzających na emeryturę zarówno pozytywne, jak i negatywne konsekwencje. Z jednej strony mogą oni wybierać spośród całej gamy funduszy o różnych stylach i strategiach inwestycyjnych. Z drugiej jednak strony ten sposób zarządzania sprawia, że oszczędzający uiszczają dwukrotnie opłatę za zarządzanie aktywami. Ponieważ opłaty za zarządzanie pobierane przez TFI uwzględniane są w cenie jednostki uczestnictwa FIO, dla klientów zakładów ubezpieczeń nie są one widoczne. Przeciętny klient nie jest w stanie wychwycić wpływu opłat na zmiany w wycenie jednostki uczestnictwa UFK.

Bibliografia

Dane Komisji Nadzoru Finansowego, www.knf.gov.pl (dostęp: 20.04.2016).

Kania P., *Specjalistyczne fundusze inwestycyjne otwarte jako forma zewnętrznego zarządzania ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi zakładów ubezpieczeń na życie*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 228, Wrocław 2011.

Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, http://www.mpips.gov.pl/ (dostęp: 20.04.2016).

Pauka M., Prędkiewicz P., *Zagadka dyskonta w wycenach zamkniętych funduszy inwestycyjnych z perspektywy inwestora*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 271, Wrocław 2012.

Perez K., *Fundusze inwestycyjne: rodzaje, zasady funkcjonowania, efektywność*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012.

Szczepańska M., *Ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.

Ustawa z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych, Dz. U. z 1997 r. Nr 139, poz. 934 z późn. zm.

Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych, Dz. U. z 2003 r. Nr 124, poz. 1152 z późń. zm.

Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, Dz. U. z 2015 r., poz. 1844.

ORGANIZACJA PROCESU INWESTYCYJNEGO W ZAKŁADACH UBEZPIECZEŃ W RAMACH INDYWIDUALNYCH KONT EMERYTALNYCH

Streszczenie:

W opracowaniu zaprezentowano sposób organizacji procesu inwestycyjnego w zakładach ubezpieczeń w ramach prowadzonych indywidualnych kont emerytalnych oraz określono konsekwencje stosowanych rozwiązań z punktu widzenia oszczędzających na emeryturę. Przeprowadzone badania oparto o kwerendę dokumentów udostępnianych przez zakłady ubezpieczeń, takich jak: ogólne warunki ubezpieczenia, karty produktów, prospekty informacyjne oraz sprawozdania roczne ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych. Zakłady ubezpieczeń oferują swoim klientom ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe, z których większość zarządzana jest zewnętrznie. Umożliwia to udostępnienie szerszej oferty funduszy, ale z reguły zwiększa również koszty zarządzania ponoszone przez oszczędzających.

Słowa kluczowe: emerytura, ubezpieczenia, fundusze, IKE, proces inwestycyjny

ORGANIZATION OF THE INVESTMENT PROCESS BY INSURANCE COMPANIES WITHIN THE FRAMEWORK OF INDIVIDUAL PENSION ACCOUNTS

Summary:

This article presents the organization of the investment process by insurance companies within the framework of individual pension accounts and determines the consequences of applied solutions from the customers point of view. The study base on an overview of documents provided by insurance companies, such as: the general terms of insurance, cards of products, information brochures and annual reports on insurance capital funds. The results of research indicate that the externally managed capital funds are mostly offered by insurance companies. This allows for an offer extension, but also generally increases the management costs.

Keywords: pension, insurance, funds, IKE, investment process

http://dx.doi.org/10.18778/8088-791-6.13

Rozdział 12

Wpływ awersji do ryzyka na rynku ubezpieczeń na relację klienci–towarzystwo ubezpieczeń

Małgorzata Jeziorska*

Wprowadzenie

Prowadzenie działalności gospodarczej ma na celu sprzedaż wytwarzanych produktów lub oferowanych usług. Przy realizacji tego celu kluczowe jest otwarcie się na potrzeby potencjalnych nabywców. Prowadzone działania marketingowe powinny skupiać się na rozpoznaniu ich potrzeb, myśli i reakcji[1]. Od zachowania nabywców w znacznej mierze zależy sukces lub porażka wystawiającego na sprzedaż. Świadomi tego przedsiębiorcy orientują się na nabywcę i jego potrzeby. W taki sposób starają się zyskać przychylność i zadowolenie konsumentów warunkujące skuteczność działań marketingowych[2]. Strategia jest jednym z podstawowych instrumentów zarządzania. Jej istotą jest bycie lepszym od konkurentów, prowadzenie działalności w inny sposób lub wchodzenie ze swoim produktem lub usługą na inne rynki. Budując swoją strategię, przedsiębiorstwo powinno mieć coś charakterystycznego, dostrzegalnego przez otoczenie[3].

Z orientacji marketingowej firmy ukierunkowanej na konsumentów wynika konieczność znajomości ich zachowań. W związku z tym większość badań marketingowych jako punkt wyjścia przyjmuje charakterystykę nabywców i ich zachowań rynkowych[4]. Analiza otoczenia konsumentów pozwala na uchwycenie powiązań

* Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Katedra Ubezpieczeń.

1 Por. L. Garbarski, *Zachowania nabywców*, PWE, Warszawa 1998, s. 9–10.

2 M. Soboń, *Klient usatysfakcjonowany – skarb przedsiębiorcy*, [w:] *Państwo i rynek w gospodarce*, red. D. Kopcińska, PTE, Szczecin 2003, s. 259–264.

3 P. Zwiech, *Istota strategii firmy*, [w:] *Państwo i rynek w gospodarce*, dz. cyt., s. 251–257.

4 M. Bombol, *Zachowanie konsumenta na rynku*, [w:] *Konsument i konsumpcja we współczesnej gospodarce*, red. M. Janoś-Kresło, B. Mróz, SGH, Warszawa 2006, s. 166.

między determinantami zewnętrznymi, takimi jak sytuacja konsumenta, oddziaływania różnorodnych grup społecznych, uwarunkowania kulturowe, gospodarcze, regulacyjne, a uwarunkowaniami o charakterze marketingowym[5]. Można przypuszczać, że zmiany zachowań konsumentów w dobie globalizacji i informatyzacji będą ewoluować. Zmianom mogą podlegać uwarunkowania szeroko rozumianych procesów decyzyjnych. Będzie to wymagało od przedsiębiorców zastosowania bardziej zaawansowanych metod monitorowania i oddziaływania na nabywców.

Nieuchronne zmiany w zachowaniu nabywców na rynku determinują potrzebę poznania ich struktury i czynników kształtujących. Szczególnie ważne są te odnoszące się do różnic między nabywcami, określane niezależnie od środowiska[6]. Działania nabywców nakierowane są na maksymalizację subiektywnie postrzeganej użyteczności. Rozwiązując problemy decyzyjne, nabywcy starają się wykorzystywać jak największą ilość informacji, zarówno z własnego doświadczenia, jak i z otoczenia[7]. Walka o przewagę konkurencyjną pomiędzy poszczególnymi dostawcami produktów lub usług wymusza systematyczną obserwację ewolucji preferencji nabywców. W dobie dużej konkurencji na rynku finansowym w Polsce zrozumienie zachowań nabywców nabiera coraz większego znaczenia. Jest to bowiem istotny element przy konstruowaniu takiej oferty, która najlepiej sprosta ich oczekiwaniom. Dodatkowo pozwoli na skuteczne zakomunikowanie jej określonym grupom docelowym. Te działania umożliwiają zdobycie przewagi konkurencyjnej nad innymi podmiotami oferującymi podobne produkty i usługi, a w dłuższej perspektywie – pozyskanie zadowolonych i lojalnych klientów, przynoszących firmie stałe dochody[8].

Zaufanie wobec instytucji rynku finansowego, stosunek do ryzyka, świadomość ubezpieczeniowa społeczeństwa oraz zainteresowanie poszczególnymi rodzajami ubezpieczeń są tymi czynnikami, które w znacznym stopniu przesądzają o popycie na ubezpieczenia. W dalszej części pracy wskazane zostały niektóre obszary oddziaływania awersji do ryzyka klientów zakładów ubezpieczeń na prowadzoną przez te towarzystwa działalność.

12.1. Stosunek do ryzyka nabywców

Decyzje, jakie jednostka podejmuje w warunkach niepewności, w dużej mierze zależą od jej stosunku do ryzyka. Do wyjaśniania, w jaki sposób jednostki reagują na ryzyko, może służyć charakteryzująca jednostkę funkcja użyteczności. N. Ber-

5 Tamże, s. 172–173.

6 S. Smyczek, *Modele rynkowych zachowań konsumentów*, WSZMiJO, Katowice 2003, s. 3.

7 M. Bombol, dz. cyt., s. 179.

8 A. Głodek, *Zachowania konsumentów na rynku usług bancassurance w Polsce*, rozprawa doktorska, SGH, Warszawa 2007, s. 239.

noulli powiedział, że wartość elementu nie powinna opierać się na jego cenie, lecz na jego użyteczności. Cena elementu bowiem jest jednakowa dla wszystkich jednostek, użyteczność natomiast zależy od indywidualnych preferencji podmiotu dokonującego estymacji. K. Arrow hazardzistą nazwał tego, który „wierzy, że jego szanse są korzystniejsze niż są w istocie"[9], wskazując na rozbieżność pomiędzy prawdopodobieństwami subiektywnymi i obiektywnymi jako na przyczynę skłonności do ryzyka. Czasami chęć uniknięcia ryzyka bywa na tyle duża, że decydent za scedowanie go na inną jednostkę gotów jest zapłacić więcej, niż przeciętnie mógłby stracić. O takim decydencie powiedział, że ma awersję do ryzyka.

Jedną z metod rekompensowania skutków ponoszonego ryzyka są ubezpieczenia. Awersję do ryzyka możemy rozumieć jako niechęć do ryzykowania bądź jako chęć do całkowitego lub częściowego zabezpieczenia się przed ewentualnymi skutkami ponoszonego ryzyka. Awersja do ryzyka pokazuje, na ile ktoś nie lubi niepewności i jak bardzo chce jej uniknąć. Jednostka ma awersję do ryzyka, jeśli stojąc przed wyborem pomiędzy losową kwotą pieniędzy a jej wartością oczekiwaną, zawsze wybierze tę drugą. Za J. Prattem powiemy, że jeden decydent ma większą awersję do ryzyka niż drugi, jeśli dla dowolnego ryzyka składka, jaką gotów byłby zapłacić za jego unikniecie, będzie większa niż ta, którą zapłaciłby decydent drugi[10]. Wyznaczenie stopnia awersji do ryzyka mogłoby pozwolić zakładom ubezpieczeń na właściwe ukierunkowywanie oferty, tak aby precyzyjnie trafiać do tej grupy decydentów, u których niechęć do ryzyka jest największa, a co za tym idzie – do tych, którzy przeciętnie są bardziej skłonni do zawarcia umowy ubezpieczenia.

12.2. Awersja do ryzyka a negatywna selekcja ubezpieczanych podmiotów

Uwzględnienie zróżnicowania w stopniu awersji do ryzyka wśród klientów zakładów ubezpieczeń może stanowić dla tych podmiotów instrument służący do zmniejszenia niekorzystnego wpływu asymetrii informacji na rynku. Przez asymetrię informacji rozumie się sytuację, w której jedna ze stron transakcji posiada więcej danych niż druga. Może to stanowić przeszkodę w zawarciu obustronnie korzystnej umowy, gdyż prowadzi albo do nadużyć, albo do rezygnacji z transakcji przez tę stronę, która czuje się niedoinformowana.

9 P. Samuelson, *Risk and uncertainty: A fallacy of large numbers*, „Scientia" 1963, No. 98, s. 108–113.

10 J. Pratt, *Risk aversion in the small and in the large*, „Econometrica" 1964, Vol. 32, No. 1–2, s. 122–136.

Negatywna selekcja bierze się z występowania asymetrii informacji: potencjalni klienci zakładów ubezpieczeń znają prawdopodobieństwo doznania przez nich szkody, a ubezpieczyciel nie jest w stanie rozpoznać i rozróżnić klientów wysoko ryzykownych od tych charakteryzujących się niskim stopniem ryzyka[11].

Branie pod uwagę różnic w stosunku do ryzyka może pozwolić na budowanie portfela ubezpieczeń złożonego z tzw. dobrych ryzyk, a przez to na poprawę wyniku technicznego ubezpieczyciela. Umowa ubezpieczenia jest kontraktem z asymetrią informacji. Zarówno ubezpieczający, jak i ubezpieczyciel mają możliwość zatajenia przed sobą informacji, które mogłyby mieć wpływ na poprawną wycenę kontraktu. Na niekorzyść ubezpieczycieli działa zatajanie przez ubezpieczających informacji o tych cechach ubezpieczanych ryzyk, które mogą mieć istotny wpływ na poziom szkodowości kontraktu. Pomimo początkowego ponoszenia zwiększonych kosztów niższy wskaźnik zatajania informacji może znacznie poprawić długofalowe wyniki oceny ryzyka.

W standardowych modelach badających zjawisko negatywnej selekcji zakłada się, że ubezpieczeni są homogeniczni z wyjątkiem zróżnicowania pod względem prawdopodobieństwa zajścia wypadku ubezpieczeniowego. W szczególności przyjmuje się, że ubezpieczonych cechuje jednakowy poziom awersji do ryzyka. To dość silne założenie nie zawsze znajduje potwierdzenie w praktyce. Dodatkowo nie zakłada się związku pomiędzy stosunkiem do ryzyka a podejmowanymi zachowaniami. Badania pokazują jednak, że nisko ryzykowne podmioty są skłonne do kupowania ubezpieczenia za wyższą składkę[12]. Wyższy poziom awersji do ryzyka odzwierciedla się w chęci zapłacenia większej kwoty za wyeliminowanie ryzyka. Jeśli nisko ryzykowne grupy cechują się odpowiednio wysoką awersją do ryzyka, może to doprowadzić do zbilansowania lub zmniejszenia wpływu negatywnej selekcji na działalność ubezpieczyciela.

Większość ryzyk, z jakimi mamy do czynienia w życiu, bierze się w dużej mierze z podejmowanych przez nas decyzji. Gdy mamy do czynienia z takim właśnie ryzykiem, prawdopodobny jest odwrotny związek pomiędzy awersją do ryzyka a prawdopodobieństwami zaistnienia szkody. Osoby o wyższej awersji będą podejmowały większe środki ostrożności, żeby zabezpieczyć się przed ewentualną szkodą, powodując tym samym, że prawdopodobieństwo jej wystąpienia stanie się mniejsze.

Podmioty cechujące się wyższym poziomem awersji są skłonne kupić ubezpieczenie, a podejmując jednocześnie czynności zmniejszające prawdopodobieństwo zaistnienia wypadku ubezpieczeniowego, pozwalają ubezpieczycielowi na właściwe bilansowanie portfela. Występowanie korelacji odwrotnej pomiędzy ryzykiem a awersją może być przyczynkiem do zapobieżenia negatywnej selekcji.

---

11 J. Eisenhauer, *Risk aversion and the willingness to pay for insurance: A cautionary discussion of adverse selection*, „Risk Management & Insurance Review" 2004, Vol. 7, No. 2, s. 165–175.

12 P. Siegelman, *Adverse selection in insurance markets: An exaggerated threat*, „The Yale Law Journal" 2004, Vol. 113, s. 1223–1281.

12.3. Relacja pomiędzy awersją do ryzyka a hazardem moralnym ubezpieczonych

Zróżnicowanie klientów zakładów ubezpieczeń pod względem stosunku do ryzyka może stanowić czynnik wpływający na choćby częściowe bilansowanie niekorzystnego z punktu widzenia ubezpieczyciela wpływu hazardu moralnego. Na problem wyznaczania właściwego poziomu składki oddziałuje również trudność z uwzględnieniem czynników określających postępowanie ubezpieczonych, szczególnie jeśli zmieniają oni sposób postępowania pod wpływem zawarcia ubezpieczenia. Gdy przyjmiemy założenie, że ubezpieczeni powinni zachowywać się przed zawarciem i po zawarciu umowy ubezpieczenia tak samo, prawdopodobieństwa zdarzeń nie powinny zmienić się pod wpływem kupna ubezpieczenia. Problem hazardu moralnego pojawia się wtedy, gdy jedna ze stron kontraktu ma wpływ na sposób wykonania jego warunków, a druga ma ograniczone możliwości kontroli. Gdy obydwie strony stają w sytuacji konfliktu interesów, wtedy ta, która ma wpływ na przebieg kontraktu, musi być w sposób efektywny mobilizowana do starannego wykonywania warunków umowy.

Podmioty cechujące się większą awersją do ryzyka mają mniejszą skłonność do działań zwiększających prawdopodobieństwo wypadku ubezpieczeniowego. Wykorzystanie wiedzy o stopniu niechęci do ryzyka przy taryfikowaniu ubezpieczeń może być czynnikiem pomocniczym w dobie wzrostu konkurencji na rynku ubezpieczeń.

Dla rynku ubezpieczeniowego hazard moralny definiują następujące sytuacje:

- zachowanie ubezpieczonego ma znaczący wpływ na prawdopodobieństwo wystąpienia szkody i/lub wysokość szkody,
- przezorne zachowanie wiąże się z ponoszeniem kosztów związanych z nakładami czasu lub pieniędzy,
- ubezpieczyciel ma ograniczone możliwości obserwowania przezorności wykazywanej przez ubezpieczonego (obserwacja kosztowna i/lub obciążona błędem),
- warunki polisy (suma ubezpieczenia i składka) nie mogą się zmieniać na niekorzyść ubezpieczonego w trakcie ubezpieczenia[13].

Zakład ubezpieczeń przyjmuje założenia na temat zachowania ubezpieczonego i na ich podstawie ustala zakres ochrony oraz składkę ubezpieczeniową. Ubezpieczony natomiast, mając ustalone pokrycie oraz składkę, dobiera właściwy dla siebie poziom przezorności mający wpływ na szkodowość i wyniki ubezpieczyciela. Hazard moralny nie eliminuje w większości przypadków możliwości ubezpieczenia, ogranicza jedynie możliwość pełnej ochrony. Praktycznie ubezpieczyciel ma sposobność częściowej lub pośredniej obserwacji cech i zachowań ubezpieczonego i formułowania wniosków przed zawarciem ubezpieczenia. Celowe byłoby

13 M. Wiśniewski, *W*stęp do teorii ubezpieczeń, Wydział Nauk Ekonomicznych UW, Warszawa 2003, s. 22.

również branie pod uwagę czynników korelujących z poziomem awersji do ryzyka. Gromadzone przez ubezpieczyciela dane mogą zawierać informacje o obiektywnych cechach w zachowaniu ubezpieczonego i o ich wpływie na stosunek do ryzyka. Możliwe jest również zbieranie informacji po wystąpieniu szkody. Jest to często stosowana strategia przeciwdziałania hazardowi moralnemu. Jeśli koszty pozyskania informacji są umiarkowane, to jest to sposób na eliminację hazardu moralnego, pod warunkiem że w umowie ubezpieczenia możliwe jest sprecyzowanie wymagań wobec ubezpieczonego.

Można zatem wysnuć wniosek, że na tak trudnym rynku, jakim jest rynek ubezpieczeniowy, wykorzystanie wszelkich dodatkowych informacji o klientach pozwoli, przez konstruowanie jak najbardziej dopasowanych taryf, budować konkurencyjną pozycję na rynku.

12.4. Wpływ doświadczeń szkodowych ubezpieczonych na stopień awersji do ryzyka

Ważnym elementem z punktu widzenia ubezpieczyciela jest uświadomienie sobie przyczyn ubezpieczania się i utrwalania ich u konsumentów. „Fundamentalnym motywatorem wskazywanym wśród przyczyn ubezpieczania się jest awersja do ryzyka oraz wysoka skłonność do jego ograniczania”[14]. Jak wskazują badania, jest to podstawowy czynnik skłaniający do zawarcia umowy ubezpieczenia w przypadku trzech czwartych posiadaczy polis. Wśród motywatorów występują również: troska o siebie, rodzinę i posiadany majątek oraz dotkliwe doświadczenia z przeszłości. Co więcej, zawarcie ubezpieczenia jest „równoznaczne z zapewnieniem solidnego zabezpieczenia siebie i rodziny przed skutkami nieoczekiwanych wydarzeń”[15].

Własne doświadczenia szkodowe są dodatnio skorelowane z poziomem awersji do ryzyka. Szczególnie duży wpływ na jej zwiększenie mogą mieć doświadczenia związane z poważnymi zdarzeniami szkodowymi, takimi jak powodzie, huragany, deszcze nawalne. Wtedy, nawet jeśli szkoda nie dotyka bezpośrednio decydenta, ma wpływ na chęć zakupu przez niego ubezpieczenia. Jak wskazują badania skłonność ta może mieć charakter cykliczny. „Klęski żywiołowe przynoszą skokowy wzrost popytu na ubezpieczenia, mimo wzrostu składek ubezpieczeniowych, lecz popyt ten po dwóch, trzech latach opada, mimo spadających składek ubez-

14 N. Sikorska, M. Idzik, J. Głuszyński, *Zadowoleni ubezpieczeni?*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy”, styczeń 2006, t. 3, nr 1, s. 22.

15 Tamże.

pieczeniowych”[16]. Ludzie dokonują przeszacowania prawdopodobieństw zajścia zdarzeń, z którymi nie są zaznajomieni, zdarzeń katastroficznych, natomiast nie doszacowują prawdopodobieństwa mało spektakularnych zjawisk, które dotykają ich częściej. Wykorzystują doświadczenia z przeszłości do głębszego i pełniejszego postrzegania ryzyka. Podejmowanie środków ostrożności może zostać zintensyfikowane po doświadczeniu katastrofy[17]. Złe doświadczenia okazują się najważniejszym z czynników stymulujących zakup ubezpieczenia[18]. Przeżycie powodzi i towarzyszący temu doświadczeniu lęk stanowią istotne czynniki wpływające na decyzję o zakupie ubezpieczenia.

Obcowanie z ryzykiem bez negatywnych doświadczeń na zdrowiu i mieniu może zmniejszać jego rozmiar w oczach jednostek[19]. Ryzyko postrzegane jest jako mniejsze, kiedy nie wiążą się z nim negatywne doświadczenia. To emocje determinują zachowania jednostek w obliczu ryzyka. Silne emocjonalne przeżycia związane z materializacją ryzyka mogą mieć znaczący wpływ na jego postrzeganie i stanowić czynnik motywujący działania ochronno-prewencyjne[20]. Szkody katastroficzne są coraz częstszymi zjawiskami dotykającym i konsumentów, i ubezpieczycieli. Główny wpływ na taki stan rzeczy ma zmieniający się klimat, który zwiększa częstotliwość występowania klęsk żywiołowych. M. Faure i V. Bruggeman przedstawiają spojrzenie z punktu widzenia konsumentów i towarzystw ubezpieczeń na ubezpieczalność w tym zakresie[21]. Wśród tych pierwszych występuje nieświadomość zagrożenia skutkująca brakiem odczuwania potrzeby kupna ubezpieczenia. Konsumenci są przeświadczeni, że taki produkt ubezpieczeniowy jest nieprzydatny i nie spełnia swojej funkcji. Nie znają ryzyka, jakie się wiąże z daną klęską żywiołową i dlatego rezygnują z zapewnienia sobie spokoju poprzez wykupienie odpowiedniego ubezpieczenia.

Brak chęci zakupu ubezpieczenia jest także wynikiem społecznego przekonania, że w razie katastrofy środki publiczne pokryją zaistniałe straty. Ubezpieczyciele zdają sobie sprawę, że takie ryzyka są coraz powszechniejsze, nastręczają dużo trudności przy właściwym ich oszacowaniu, a w razie wystąpienia niosą za sobą olbrzymie koszty kompensacji. Gdyby udało się doprowadzić do zwiększenia liczby podmiotów posiadających ubezpieczenie od skutków ryzyk katastroficznych, to w wyniku klęski żywiołowej towarzystwa ubezpieczeń ucierpiałyby relatywnie mniej.

---

16 M. Wiśniewski, dz. cyt., s. 17.

17 D.D. Baumann, J.H. Sims, *Flood insurance: Some determinants of adoption*, „Economic Geography” 1978, No. 54, s. 189–196.

18 T. Zaleśkiewicz, Z. Piskorz, A. Borowska, *Fear or money? Decision on insuring oneself against flood*, „Risk Decisions and Policy” 2002, No. 7, s. 221–233.

19 B.L. Halpern-Felsher, S.G. Millstein, J.M. Ellen, N.E. Adler, J.M. Tschann, M. Biehl, *The role of behavioral experience in judging risks*, „Health Psychology” 2001, No. 20, s. 120–126.

20 P. Slovic, M.L. Finucane, E. Peters, D.G. MacGregor, *Risk as analysis and risk as feelings: Some thoughts about affect, reason, risk and rationality*, „Risk Analysis” 2004, No. 24, s. 311–322.

21 M. Faure, V. Bruggeman, *Catastrophic risks and first-party insurance*, „Connecticut Insurance Law Journal” 2008, Vol. 15, No. 1, s. 1–52.

12.5. Awersja do ryzyka klientów zakładów a zakup „ryzykownego" ubezpieczenia

Ubezpieczenia są to produkty nabywane w celu ograniczenia skutków finansowych stanowiących wynik realizacji ryzyk podlegających ochronie. Jednak w niektórych przypadkach pomimo zaistnienia szkody ubezpieczyciel nie wypłaca odszkodowania. Istnieje możliwość, że decydent pomimo zakupu ubezpieczenia nie ma zagwarantowanej rekompensaty będącej następstwem zaistnienia szkody. Wtedy zakup ubezpieczenia pociąga za sobą nowy rodzaj ryzyka – utraty wpłaconej składki[22]. W związku z tym ubezpieczający się być może będzie musiał stawić czoło sytuacji, w której nie dość, że poniesie stratę, to również utraci wpłacone składki. Wyższy poziom awersji do ryzyka implikuje większą chęć jego uniknięcia, toteż wzrost poziomu awersji niekoniecznie będzie prowadził do zakupu polis z wyższą sumą ubezpieczenia.

Sytuacje, w których może nie nastąpić wypłata odszkodowania z ubezpieczenia, to:

- Niewypłacalność ubezpieczyciela, kiedy to ubezpieczyciel z pewnym dodatnim prawdopodobieństwem nie spłaci zobowiązania wobec klienta.
- Sytuacje sporne i niejasne w ramach uregulowań prawnych, na podstawie których zgłoszone roszczenia są rozpatrywane.

Każda z tych możliwości, jeśli tylko jest wiadoma osobie ubezpieczającej się, może znaleźć odzwierciedlenie w niższych składkach, a zatem niższych sumach ubezpieczenia. Schlesinger i von der Schulenburg pokazali, że wzrost awersji do ryzyka niekoniecznie pociąga za sobą wyższy poziom ochrony ubezpieczeniowej – ubezpieczający ma bowiem świadomość, że możliwe są sytuacje niewypłacenia odszkodowania, pomimo zaistnienia wypadku ubezpieczeniowego. Dlatego tak istotne jest budowanie silnej marki ubezpieczyciela poprzez właściwe zarządzanie doświadczeniami klientów. Klienci zakładów ubezpieczeń jako podstawowe oczekiwania stawiane firmom ubezpieczeniowym na etapie podejmowania decyzji wskazują:

- korzystną cenę rynkową (41%),
- wiarygodność (29%),
- tradycję, doświadczenia (23%),
- długoletnią obecność podmiotu na polskim rynku (22%),
- polski, narodowy charakter (21%)[23].

Badania wskazują, że należy zachować ostrożność przy formułowaniu wniosków ogólnych – autorom udało się bowiem potwierdzić hipotezę jedynie dla mało realnych prawdopodobieństw niepokrycia przez ubezpieczyciela zaistniałej szko-

22 H. Schlesinger, J.-M. Graf v. d. Schulenburg, *Risk aversion and the purchase of risky insurance*, „Journal of Economics" 1987, Vol. 47, No. 3, s. 309–314.

23 N. Sikorska, M. Idzik, J. Głuszyński, dz. cyt., s. 22.

dy. Niemniej jednak dbałość o zaufanie ubezpieczających to droga prowadząca do zachowanie silnej marki, zdolnej do wyróżniania się na rynku w sposób, jaki cenią klienci. A silna marka to lojalność i gotowość klientów do rekomendacji.

Podsumowanie

Z przeprowadzonej analizy wynikają następujące wnioski końcowe:

Znajomość poziomu awersji do ryzyka nabywców ubezpieczeń może mieć pozytywny wpływ na proces taryfikacji. Tendencja do bardziej precyzyjnej wyceny ryzyk jest koniecznością wobec presji na cenę wywołanej konkurencją na rynku ubezpieczeń.

Prowadzenie badań nad czynnikami korelującymi z poziomem awersji do ryzyka ogranicza niepewność towarzystwa przy zawieraniu nowych umów.

Punktem wyjścia do zwiększenia skali popytu na ochronę ubezpieczeniową powinno być docieranie do tych podmiotów, wśród których awersja do ryzyka jest największa. Wzrost świadomości u takich podmiotów może skutkować rozszerzeniem dotychczas stosowanej ochrony ubezpieczeniowej.

Wpływ na zwiększenie awersji do ryzyka mogą mieć doświadczenia związane z dużymi zdarzeniami szkodowymi, takimi jak powodzie, huragany, deszcze nawalne. Wtedy nawet jeśli szkoda nie dotyka bezpośrednio decydenta, ma wpływ na chęć zakupu stosownej ochrony.

Wzrost awersji do ryzyka nie musi pociągać za sobą wyższego poziomu ochrony ubezpieczeniowej, gdy ubezpieczający ma świadomość, że możliwe są sytuacje niewypłacenia odszkodowania, pomimo zaistnienia wypadku ubezpieczeniowego. Dlatego tak istotne jest budowanie silnej marki ubezpieczyciela poprzez właściwe zarządzanie doświadczeniami klientów.

Bibliografia

Baumann D.D., Sims J.H., *Flood insurance: Some determinants of adoption*, „Economic Geography" 1978, No. 54.

Bombol M., *Zachowanie konsumenta na rynku*, [w:] *Konsument i konsumpcja we współczesnej gospodarce*, red. M. Janoś-Kresło, B. Mróz, SGH, Warszawa 2006.

Eisenhauer J., *Risk aversion and the willingness to pay for insurance: A cautionary discussion of adverse selection*, „Risk Management & Insurance Review" 2004, Vol. 7, No. 2.

Faure M., Bruggeman V., *Catastrophic risks and first-party insurance*, „Connecticut Insurance Law Journal" 2008, Vol. 15.

Garbarski L., *Zachowania nabywców*, PWE, Warszawa 1998.

Głodek A., *Zachowania konsumentów na rynku usług bancassurance w Polsce*, rozprawa doktorska, SGH, Warszawa 2007.
Hadyniak B., Szumlicz T., *Ubezpieczenie jako urządzenie finansowe*, [w:] *Ubezpieczenia – podręcznik akademicki*, red. J. Hanszke, J. Monkiewicz,Poltext, Warszawa 2010.
Halpern-Felsher B.L., Millstein S.G., Ellen J.M., Adler N.E., Tschann J.M., Biehl M., *The role of behavioral experience in judging risks*, „Health Psychology" 2001, No. 20.
Pratt J., *Risk aversion in the small and in the large*, „Econometrica" 1964, Vol. 32, No. 1–2.
Samuelson P., *Risk and uncertainty: A fallacy of large numbers*, „Scientia" 1963, No. 98.
Schlesinger H., Graf v. d. Schulenburg J.-M., *Risk aversion and the purchase of risky insurance*, „Journal of Economics" 1987, Vol. 47, No. 3.
Siegelman P., *Adverse selection in insurance markets: An exaggerated threat*, „The Yale Law Journal" 2004, Vol. 113.
Sikorska N., Idzik M., Głuszyński J., *Zadowoleni ubezpieczeni?*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy", styczeń 2006, t. 3, nr 1.
Slovic P., Finucane M.L., Peters E., MacGregor D.G., *Risk as analysis and risk as feelings: Some thoughts about affect, reason, risk and rationality*, „Risk Analysis" 2004, No. 24.
Smyczek S., *Modele rynkowych zachowań konsumentów*, WSZMiJO, Katowice 2003.
Soboń M., *Klient usatysfakcjonowany – skarb przedsiębiorcy*, [w:] *Państwo i rynek w gospodarce*, red. D. Kopcińska, PTE, Szczecin 2003.
Wiśniewski M., *Wstęp do teorii ubezpieczeń*, Wydział Nauk Ekonomicznych UW, Warszawa 2003.
Zaleśkiewicz T., Piskorz Z., Borowska A., *Fear or money? Decision on insuring oneself against flood*, „Risk Decisions and Policy" 2002, No. 7.
Zwiech P., *Istota strategii firmy*, [w:] *Państwo i rynek w gospodarce*, red. D. Kopcińska, PTE, Szczecin 2003.

WPŁYW AWERSJI DO RYZYKA NA RYNKU UBEZPIECZEŃ NA RELACJĘ KLIENCI–TOWARZYSTWO UBEZPIECZEŃ

Streszczenie:

Walka o przewagę konkurencyjną pomiędzy poszczególnymi dostawcami produktów lub usług wymusza systematyczną obserwację preferencji nabywców. W dobie dużej konkurencji na rynku ubezpieczeń w Polsce zrozumienie zachowań nabywców nabiera coraz większego znaczenia. Jest to bowiem istotny element przy konstruowaniu oferty, która najlepiej sprosta ich oczekiwaniom. Dodatkowo pozwala na skuteczne zakomunikowanie jej określonym grupom docelowym. Stosunek do ryzyka nabywców w znacznym stopniu decyduje o popycie na ubezpieczenia, ale również ma wpływ na późniejszą realizację zawartych kontraktów. W pracy wskazano przykłady obszarów oddziaływania awersji do ryzyka klientów zakładów ubezpieczeń na prowadzoną przez te towarzystwa działalność.

Słowa kluczowe: ubezpieczenia, preferencje nabywców, awersja do ryzyka, hazard moralny

INFLUENCE OF RISK AVERSION ON INSURANCE MARKET ON CUSTOMERS–INSURANCE COMPANY RELATION

Summary:

The struggle for competitive advantage between products or services providers forces a systematic observation of customers' preferences. Knowing and understanding customer needs is at the centre of every successful business. Understanding client's behaviour is crucial when creating strategies

that meet customer's needs and expectations. Furthermore, it helps to persuade clients to accept prepared offer. Customer's risk attitude determines insurance demand and affects insurance contract performance. In this paper few examples of customer's risk aversion effects on the insurance business are presented.

Keywords: insurance, customer's preferences on insurance market, risk aversion, moral hazard

http://dx.doi.org/10.18778/8088-791-6.14

Rozdział 13

Rolnicy w systemie ubezpieczeń rolnych – uwarunkowania braku ochrony ubezpieczeniowej gospodarstw rolnych

Agnieszka Kurdyś-Kujawska*

Wprowadzenie

Ubezpieczenie stanowi jeden z instrumentów ograniczania ryzyka. W literaturze przedmiotu od lat toczy się dyskusja nad rolą, jaką odgrywają one w działalności rolniczej. Zdaniem wielu autorów ubezpieczenie należy uznać za najbardziej efektywną ekonomicznie, a co za tym idzie – najskuteczniejszą metodę zarządzania ryzykiem w rolnictwie[1]. Ubezpieczenie ma na celu ochronę przed niekorzystnymi zdarzeniami lub skutkami działań, które mogą zakłócić, a nawet przerwać działalność[2]. Ideą ubezpieczeń jest łączenie ryzyka przez dużą liczbę podmiotów narażonych na określone ryzyko, które opłacając składkę, tworzą wspólny fundusz mający na celu kompensację strat poniesionych przez któregokolwiek z nich.

Osoby prowadzące działalność rolniczą w Polsce, poza obowiązkiem posiadania ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzenia gospodarstwa rolnego oraz ubezpieczenia budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego od ognia i innych zdarzeń losowych, są zobowiązani do posiadania ubezpieczeń wybranych upraw. Ubezpieczenia upraw są dotowane z budżetu państwa.

* Politechnika Koszalińska, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Finansów.

1 D. Csabay, *Problemy analizy efektywności i skuteczności działalności ubezpieczeniowej*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe" 1976, nr 6, s. 1–7; J. Łazowski, *Wstęp do nauki ubezpieczeń*, PZUW, Warszawa 1984, s. 10; European Commission 2006; M. Łozowski, Z. Obstawski, *Podstawy budowy Wspólnego Systemu Ubezpieczeń Rolnych w Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie Nr 2 (51), Tom II, Warszawa 2009, s. 185; T. Szumlicz, *Społeczne aspekty rozwoju rynku ubezpieczeniowego*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Warszawa 2010, s. 265.

2 E. Stroiński, *Ubezpieczenia majątkowe i osobowe w rolnictwie*, Wydawnictwo Akademii Finansów, Warszawa 2006, s. 111.

Rolnicy mają również możliwość korzystania z ubezpieczeń dobrowolnych. Dotychczas przeprowadzone badania wskazują, że wykorzystanie ubezpieczeń jako narzędzia ograniczania ryzyka w rolnictwie jest niewielkie. Nawet przy wsparciu publicznym rolnicy nie wykupują ubezpieczeń. Wśród przyczyn pośrednio lub bezpośrednio ograniczających uczestnictwo rolników w systemie ubezpieczeń wymienia się: a) niską świadomość ubezpieczeniową rolników[3], która jest utożsamiana z wiedzą i umiejętnościami pozwalającymi na racjonalne korzystanie danego podmiotu z ochrony ubezpieczeniowej[4]; b) ograniczenia finansowe[5]; c) wysokie koszty ubezpieczeń[6]; d) nieadekwatną do szkody wysokość i wypłatę

3 C. Klimkowski, *Ubezpieczenia od ryzyk katastroficznych w rolnictwie*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej Nr 2-3 (289–290), 2002, s. 47–63; A. Garrido, D. Zilberman, *Revisiting the demand for agricultural insurance: The case of Spain*, „Agricultural Finanse Review" 2008, No. 68 (1), s. 43–66; S. Zając, *Motywy wyboru ubezpieczyciela i produktów ubezpieczeniowych przez rolników*, Wydawnictwo PWSZ w Krośnie, Krosno 2010, s. 112; S. Zawisza, M. Plec, *Funkcjonowanie systemu ubezpieczeń w rolnictwie na przykładzie Gminy Brzozie*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Tom XII, Zeszyt 2, 2010, s. 331; M. Kaczała, K. Łyskawa, *Ubezpieczenia przedsiębiorstw/gospodarstw rolnych*, [w:] *Ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstwa*, red. L. Gąsiorkiewicz, J. Monkiewicz, t. 2, Poltext, Warszawa 2010, s. 171; E. Majewski, P. Sulewski, *Rolnicy wobec ryzyka produkcyjnego i systemu ubezpieczenia upraw*, „Ubezpieczenia w Rolnictwie. Materiały i Studia" 2011, nr 39, s. 24–34; D. Walczak, *Uwarunkowania funkcjonowania systemu zabezpieczenia społecznego rolników w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2011, s. 208; B. Kołosowska, D. Walczak, *Rynek ubezpieczeń rolnych w Polsce – stan obecny i perspektywy*, [w:] *Społeczno-gospodarcze aspekty funkcjonowania rynku ubezpieczeniowego*, red. J. Lisowski, Studia Ubezpieczeniowe Nr 181, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011, s. 97; M. Grodź, D. Gajda, *Ubezpieczenia rolnicze i świadomość ubezpieczeniowa rolników*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe" 2012, nr 1, s. 108; C.M.R. Tsikirayi, E. Makoni, J. Matiza, *Analysis of the uptake of agricultural insurance services by the agricultural sector in Zimbabwe*, „Journal of International Business and Cultural Studies" 2013, No. 7, s. 9; A. Wicka, *Ubezpieczenia rolne jako metoda zarządzania ryzykiem w opinii rolników*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Nr 804, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia Nr 67, Szczecin 2014, s. 255–261.

4 T. Szumlicz, *Atrybuty świadomości i przezorności ubezpieczeniowej*, Rozprawy Ubezpieczeniowe Nr 1, 2007, s. 21.

5 R. Fulneczek, Świadomość ubezpieczeniowa rolników a potrzeba ubezpieczenia, Rozprawy Ubezpieczeniowe Nr 3 (2), 2007, s. 129; S. Zając, dz. cyt.; E. Majewski, P. Sulewski, dz. cyt.; M. Grodź, D. Gajda, dz. cyt.; C.M.R. Tsikirayi, E. Makoni, J. Matiza, dz. cyt.

6 B.D. Wright, J.A. Hewitt, *All Risk Crop Insurance: Lessons From Theory and Experience*, [w:] *Economics of Agricultural Crop Insurance: Theory and Evidence*, red. D. Hueth, W.H. Furtan, Kluwer Academic Publishers, 4, Boston–Dordercht–London 1994, s. 173–112; J. Kulawik, *Wybrane problemy ubezpieczeń majątkowych w rolnictwie*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej" 1999, nr 1 (270), s. 44–55; A. Czyżewski, S. Stępień, *Ograniczenie ryzyka wahań cen i produkcji rolniczej w systemach ubezpieczeniowych*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Nr 168, Wrocław 2011, s. 73–74; A. Ku, *Betting on the weather*, „Global Energy Business", July–August 2001, s. 30–31; E. Wojciechowska-Lipka, *Ubezpieczenia majątkowe rolnictwa na świecie – wnioski dla Polski*, [w:] *Ubezpieczenia gospodarcze. Wieś i rolnictwo*, red. M. Adamowicz, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2002, s. 58; C. Klimkowski, dz. cyt., s. 47–63; J.M. Boergeon, R.G. Chambers, *Optimal area-yield crop insurance reconsidered*, „American Journal

odszkodowania[7]; e) niedostosowanie oferty do potrzeb rolników, w tym szczególnie brak możliwości ubezpieczenia określonych ryzyk oraz różnice w wycenie transferowanego ryzyka[8]; f) niejasno sformułowane warunki ubezpieczenia i skomplikowane procedury[9]; g) działania państwa w razie wystąpienia klęski żywiołowej[10]. Poza najczęściej wymienianymi w literaturze przedmiotu przyczynami braku ubezpieczenia wśród rolników podaje się również: a) niską produkcję rolną oraz niski stopień powiązań gospodarstw rolnych z rynkiem[11]; b) zniesienie obowiązku ubezpieczenia upraw i zwierząt[12]; c) brak zaufania do firm ubezpieczeniowych[13]; d) możliwość korzystania z innych metod ograniczania ryzyka[14], tj. dywersyfikacja produkcji oraz źródeł dochodów, stosowanie odpowiedniej techniki upraw i hodowli, unikanie ryzykownych działalności[15], kumulowanie oszczędności, pożyczki

---

of Agricultural Economic" 2003, No. 85, s. 590–604; R. Fulneczek, dz. cyt., s. 129; A. Szymecka, *Ubezpieczenia gospodarcze jako instrument zarządzania ryzykiem w rolnictwie. Doświadczenia wybranych państw Unii Europejskiej*, „Przegląd Prawa Rolnego" 2008, nr 2 (4), s. 167; M. Bielza Diaz-Caneja, C.G. Conte, C. Dittmann, F.J. Gallego Pinilla, J. Stroblmair, *Agricultural Insurance Schemes I*, European Commission, Joint Centre, Institute for the Protection and Security of the Citizen, Ispra, Italy 2008; S. Zając, dz. cyt.; S. Zawisza, M. Plec, dz. cyt.; M. Kaczała, K. Łyskawa, dz. cyt.; D. Walczak, dz. cyt.; B. Kołosowska, D. Walczak, dz. cyt.; E. Majewski, P. Sulewski, dz. cyt.; P. Sulewski, *Ubezpieczenia produkcji rolniczej – analiza z zastosowaniem modelu opartego na średniej i wariancji*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej" 2011, nr 3, s. 74; A. Janc, *Trudności w funkcjonowaniu ubezpieczeń upraw i zwierząt gospodarskich w Polsce w latach 2006–2012*, Warszawa 2012; M. Grodź, D. Gajda, dz. cyt.; G. Enjolras, F. Capitanio, F. Adinolfi, *The demand for crop insurance: Combined approaches for France and Italy*, „Agricultural Economics Review" 2012, No. 13 (1), s. 5–6; C.M.R. Tsikirayi, E. Makoni, J. Matiza, dz. cyt.; K. Ortyński, *Zakres i charakter partnerstwa publiczno-prawnego w zarządzaniu ryzykiem katastroficznym*, [w:] Rynek ubezpieczeń. Współczesne problemy, red. W. Sułkowska, Difin, Warszawa 2013, s. 28; P. Sulewski, A. Kłoczko-Gajewska, *Determinants of Taking out Insurance against Losses in Agricultural Production in Poland*, Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich Nr 101 (4), Warszawa 2014, s. 130; A. Wicka, dz. cyt.

7 B.D. Wright, J.A. Hewitt, dz. cyt.; D. Walczak, dz. cyt.; B. Kołosowska, D. Walczak, dz. cyt.; S. Zawisza, M. Plec, dz. cyt.; P. Sulewski, A. Kłoczko-Gajewska, dz. cyt.; A. Wicka, dz. cyt.

8 E. Wojciechowska–Lipka, dz. cyt.; A. Szymecka, dz. cyt.; E. Majewski, P. Sulewski, dz. cyt.; A. Janc, dz. cyt.; A. Czyżewski, S. Stępień, dz. cyt.; S. Stępień, M. Śmigla, dz. cyt.; C.M.R. Tsikirayi, E. Makoni, J. Matiza, dz. cyt.; P. Sulewski, A. Kłoczko-Gajewska, dz. cyt.

9 B.D. Wright, J.A. Hewitt, dz. cyt.; A. Wicka, dz. cyt.

10 B.D. Wright, J.A. Hewitt, dz. cyt.; E. Wojciechowska–Lipka, dz. cyt.; M. Adamowicz, *Ryzyko i ubezpieczenia w rolnictwie*, [w:] *Ubezpieczenia gospodarcze. Wieś i rolnictwo*, red. M. Adamowicz,. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2002, s. 15–16; R. Fulneczek, dz. cyt.; A. Szymecka, dz. cyt.; M. Kaczała, K. Łyskawa, dz. cyt.; A. Czyżewski, S. Stępień, dz. cyt.; D. Walczak, dz. cyt.; B. Kołosowska, D. Walczak, dz. cyt.; G. Enjolras, F. Capitanio, F. Adinolfi, dz. cyt.; A. Wicka, dz. cyt.

11 M. Kaczała, K. Łyskawa, dz. cyt.; C.M.R. Tsikirayi, E. Makoni, J. Matiza, dz. cyt.;

12 C. Klimkowski, dz. cyt.; S. Zając, dz. cyt.; E. Majewski, P. Sulewski, dz. cyt.

13 A. Wicka, dz. cyt.

14 B.D. Wright, J.A. Hewitt, dz. cyt.; G. Enjolras, F. Capitanio, F. Adinolfi, dz. cyt.

15 W. Guba, E. Majewski, *Priorities for eastern EU agriculture from an income stabilisation point of view*, [w:] *Income stabilisation in a changing agricultural world: Policy and tools*, red. E. Berg, R. Huirne, E. Majewski, M. Meuwissen, Warszawa 2008; E. Majewski, P. Sulewski, dz. cyt.

od znajomych lub krewnych, korzystanie z kredytów lub pożyczek bankowych; e) złe doświadczenia z przeszłości[16]; f) zubożenie rolników oraz g) mało skuteczne metody dotarcia do rolników z atrakcyjną ofertą, która przekonałaby ich, że ubezpieczenie upraw to korzyść, a nie tylko wydatek[17].

Problematyka wykorzystywania ubezpieczeń rolnych jako metody zarządzania ryzykiem w rolnictwie była wielokrotnie podejmowana w opracowaniach naukowych, co pozostaje w ścisłym związku z wagą i znaczeniem tej tematyki dla wszystkich instytucji zainteresowanych zwiększeniem powszechności ochrony ubezpieczeniowej i poprawy funkcjonującego systemu ubezpieczeń rolnych. Analiza badanych kwestii jest kolejnym przyczynkiem do teoretycznych rozważań nad funkcjonowaniem rynku ubezpieczeń w rolnictwie. Przeprowadzone badania dostarczają wiedzy o przyczynach ograniczających uczestnictwo rolników w systemie ubezpieczeń rolnych oraz ich zróżnicowaniu ze względu na poszczególne czynniki charakteryzujące gospodarstwo rolne. Celem niniejszego opracowania jest określenie przyczyn braku ochrony ubezpieczeniowej w gospodarstwach rolnych. W ramach realizacji celu głównego przyjęto dwa zadania robocze: 1) usystematyzowanie na podstawie rozpoznania teoretycznego przyczyn braku ubezpieczeń w rolnictwie, 2) identyfikację powiązań wybranych cech gospodarstw rolnych z brakiem ochrony ubezpieczeniowej.

13.1. Materiał i metody badawcze

Populację w badaniu stanowiły gospodarstwa rolne z regionu Pomorza Środkowego. Jednostką analizowaną byli właściciele lub zarządzający gospodarstwami rolnymi. Analiza opiera się na danych pierwotnych, które pozyskano w trakcie badań sondażowych z wykorzystaniem kwestionariusza ankiety przeprowadzonych w okresie maj–czerwiec 2012 roku. Zakres czasowy badań obejmował 2012 rok oraz dla wybranych pytań lata 2004–2011. Przy doborze próby badawczej posłużono się nieprobabilistyczną metodą wyboru próby. Dobór jednostek do próby badawczej miał charakter doboru przypadkowego, a także na zasadzie kuli śniegowej. Do badań zakwalifikowano 256 poprawnie wypełnionych kwestionariuszy.

W grupie gospodarstw objętych badaniem dominowały gospodarstwa nietowarowe (53,90%), o powierzchni 10–20 ha użytków rolnych. Zróżnicowanie badanej zbiorowości pod względem wielkości użytków rolnych było bardzo silne (V_s = 143%). Gospodarstwa rolne prowadzone były głównie przez osoby fizyczne (95%), pozostałą część stanowiły osoby prawne (3,39%) oraz jednostki nieposiadające osobowości prawnej (1,69%). W strukturze rolniczej przestrzeni produkcyjnej do-

16 D. Walczak, dz. cyt.; B. Kołosowska, D. Walczak, dz. cyt.

17 J. Grzyb, *Ubezpieczenia upraw wczoraj, dziś i jutro*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe" 1999, nr 7–8, s. 42.

minowały grunty orne (81,75%) oraz łąki i pastwiska (13,68%). W analizowanych gospodarstwach rolnych przeważały produkcja roślinna (50,20%) oraz mieszana (46,67%). Dla 62,24% rolników dochody pozyskiwane z działalności rolniczej stanowiły główne źródło dochodów, praca najemna poza gospodarstwem była najważniejszym źródłem dochodów dla 24,09% respondentów. Najmniejsze znaczenie pośród źródeł dochodów miały niezarobkowe źródła utrzymania. Średni wiek kierującego gospodarstwem rolnym w badanej populacji wyniósł 45 lat. Pod względem wieku badana zbiorowość była średnio zróżnicowana (V_s = 24%), przeważali rolnicy w wieku 40–59 lat. Rolnicy legitymowali się najczęściej wykształceniem zawodowym (41,73%) oraz średnim (38,19%). Najmniej liczną grupę stanowili rolnicy z wykształceniem wyższym (9,06%). Zdaniem ankietowanych rolników największym zagrożeniem dla funkcjonowania gospodarstwa są zagrożenia klimatyczne, w tym susza, przymrozki oraz wymarznięcia. Częstotliwość występowania negatywnych zjawisk atmosferycznych w badanych gospodarstwach była zróżnicowana. Z dobrowolnych ubezpieczeń korzystało średnio 57,42% rolników (w większości było to ubezpieczenie mienia), z ubezpieczeń dotowanych zaś 5,46%.

Identyfikacja powiązań wybranych cech gospodarstw rolnych z brakiem ochrony ubezpieczeniowej była możliwa dzięki wykorzystaniu wielowymiarowej analizy korespondencji. Analizę powiązań między kategoriami cech przeprowadzono w przestrzeni czterowymiarowej, która wyjaśnia 60% łącznej bezwładności. Stopień wyjaśnienia bezwładności w R^2 wyniósł ponad 69%, zatem prezentacja współwystępowania kategorii cech została przedstawiona w dwuwymiarowej przestrzeni. We wszystkich przypadkach wymiar macierzy Burta wyniósł 18 x 18, a rzeczywisty wymiar przestrzeni współwystępowania kategorii cech – 10. Po analizie wartości własnych i kryterium „łokcia" zdecydowano, że identyfikacja powiązań kategorii cech zostanie przeprowadzona w dwuwymiarowej przestrzeni, ponieważ stopień wyjaśnienia całkowitej inercji był bardzo wysoki i wyniósł od 66,61 do 69,28%. W przypadku cech jakościowych wykorzystanych w analizie wprowadzono odpowiednie kategorie. Role cech zależnych pełniło osiem spośród dwunastu wariantów cechy odnoszącej się do przyczyn braku ubezpieczenia. Wybór został podyktowany największą sumą rang dla poszczególnych wariantów odpowiedzi. W badaniu przyjęto następujące cechy i ich kategorie:

- *BRAK_ZAUF* – brak zaufania do firm ubezpieczeniowych (1 – bardzo ważna lub ważna przyczyna, 0 – mniej ważna).
- *FIN* – względy finansowe (1 – bardzo ważna lub ważna przyczyna, 0 – mniej ważna).
- *SKL* – wysoka składka (1 – bardzo ważna lub ważna przyczyna, 0 – mniej ważna).
- *BRAK_POTRZ* – brak potrzeby ubezpieczenia (1 – bardzo ważna lub ważna przyczyna, 0 – mniej ważna).
- *ZLA_OFER* – oferta niedostosowana do potrzeb (1 – bardzo ważna lub ważna przyczyna, 0 – mniej ważna).
- *N_ODSZ* – niskie odszkodowanie (1 – bardzo ważna lub ważna przyczyna, 0 – mniej ważna).

- *NKORZ_UBEZ* – niekorzystne warunki ubezpieczenia (1 – bardzo ważna lub ważna przyczyna, 0 – mniej ważna).
- *DL_LIKW* – długotrwała likwidacja szkody (1 – bardzo ważna lub ważna przyczyna, 0 – mniej ważna).
- *ST* – status gospodarstwa rolnego (T – towarowe, NT – nietowarowe).
- *WYK* – wykształcenie osoby kierującej gospodarstwem rolnym (SW – średnie lub wyższe, PZ – podstawowe lub zawodowe).
- *UR* – powierzchnia użytków rolnych (poniżej mediany – 1, powyżej mediany – 2)[18].
- *STR* – struktura gruntów (WL – własne, WL_DZ – własne i dzierżawa, DZ – dzierżawa).
- *RDZ* – rodzaj prowadzonej produkcji (R – roślinna, Z – zwierzęca, M – mieszana).
- *STRW* – wyposażenie gospodarstwa rolnego w środki trwałe (poniżej mediany – 1, powyżej mediany – 2).
- *DOCH* – źródła dochodów (R – z działalności rolniczej, N – z działalności pozarolniczej).

Przyczyny braku uczestnictwa rolników w systemie ubezpieczeń rolnych rozpatrywano w dwóch aspektach: jako przyczyny leżące po stronie osób kierujących gospodarstwem rolnym, które zgłaszają popyt na usługi ubezpieczeniowe oraz po stronie firm ubezpieczeniowych, które kreują podaż na usługi ubezpieczeniowe. W pierwszym przypadku cechy 1–4 uznano za zależne, natomiast w drugim cechami zależnymi są cechy 5–8. Cechy 9–15 zostały przyjęte w badaniu jako niezależne. W celu dokładnej analizy powiązań między kategoriami cech wykorzystano dendrogram otrzymany metodą Warda. Dendrogramy utworzono dla przyczyny: brak zaufania do firm ubezpieczeniowych, względy finansowe, brak potrzeby, wysoka składka, oferta niedostosowana do potrzeb, niskie odszkodowanie, niekorzystne warunki ubezpieczenia oraz długotrwała likwidacja szkody.

13.2. Wyniki i dyskusja

Wśród przyczyn braku ochrony ubezpieczeniowej rolnicy wskazywali najczęściej wysoką składkę ubezpieczeniową (24,44%), względy finansowe (17,78%) oraz brak potrzeby ubezpieczenia (13,33%). Z przeprowadzonych badań można wywnioskować, że rolnicy posiadają informacje na temat zakładów ubezpieczeniowych oraz rodzajów ubezpieczeń rolnych. Tylko niewielki odsetek rolników

18 Cechy: powierzchnia użytków rolnych oraz wyposażenie gospodarstwa rolnego w środki trwałe charakteryzują się silną asymetrią prawostronną (współczynniki asymetrii wynoszą odpowiednio: 3,9 i 1,1), zatem do określenia kategorii dla tych cech wykorzystano pozycyjną miarę tendencji centralnej – medianę, która nie jest wrażliwa na wartości nietypowe.

wskazał, że nie posiada ochrony ubezpieczeniowej ze względu na nieznajomości zakładów ubezpieczeniowych (1,78%) i oferowanych rodzajów ubezpieczeń (3,11%) (tab. 13.1). Analizując rozkład przydzielonych rang kategoriom odpowiedzi, można stwierdzić, że najczęściej oznaczające większą ważność rangi były nadawane następującym wariantom odpowiedzi: wysoka składka ubezpieczeniowa, względy finansowe, brak potrzeby, niskie odszkodowanie, długotrwała likwidacja szkody, brak zaufania do firmy ubezpieczeniowej, niekorzystne warunki ubezpieczenia oraz oferta niedostosowana do potrzeb.

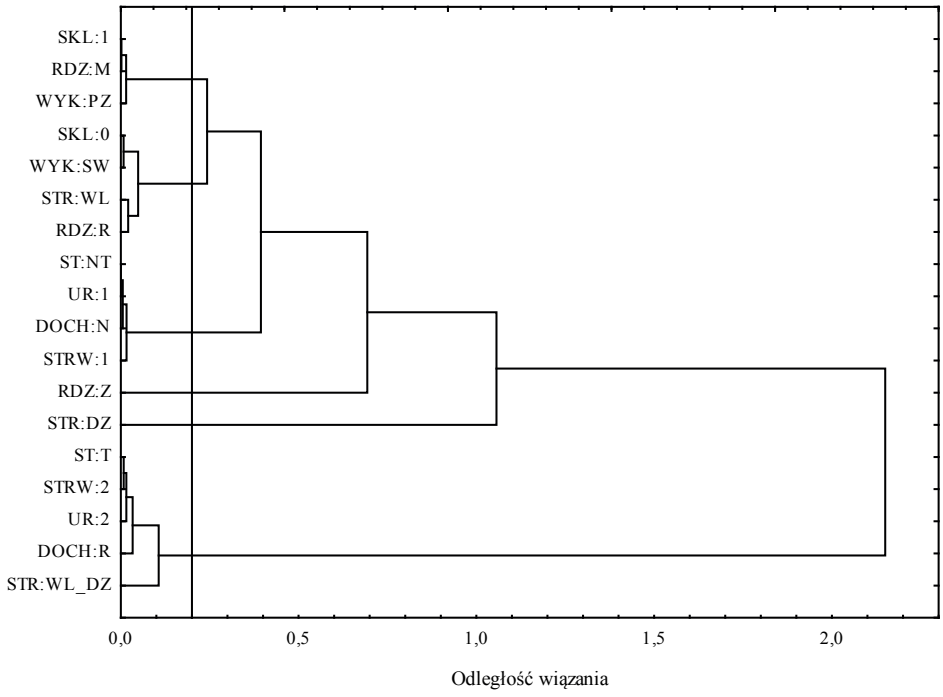
Tabela 13.1. Przyczyny braku ochrony ubezpieczeniowej w gospodarstwach rolnych Pomorza Środkowego

Ograniczenia	Struktura wskazań (%)	Średnia ocena	Struktura wskazań według stopnia ważności 5–4 (%)	Struktura wskazań według stopnia ważności3–1 (%)
Wysoka składka ubezpieczeniowa	24,44	4,09	73,27	26,73
Względy finansowe	17,78	3,77	65,56	34,44
Brak potrzeby	13,33	3,17	46,99	53,01
Brak zaufania do zakładów ubezpieczeniowych	8,44	2,30	26,67	73,33
Zbyt niskie odszkodowanie	7,11	2,63	30,21	69,79
Niekorzystne warunki ubezpieczenia	5,78	2,46	20,00	80,00
Długotrwała likwidacja szkody	5,33	2,35	28,09	71,91
Niedostosowanie oferty ubezpieczeniowej do potrzeb	4,89	2,32	19,54	80,46
Problemy przy wypłacie odszkodowania	4,89	2,32	25,56	74,44
Nieznajomość rodzajów ubezpieczeń	3,11	1,76	11,63	88,37
Brak możliwości płacenia składek ratalnie	2,67	1,98	18,39	81,61
Nieznajomość zakładów ubezpieczeń	1,78	1,56	7,14	92,86

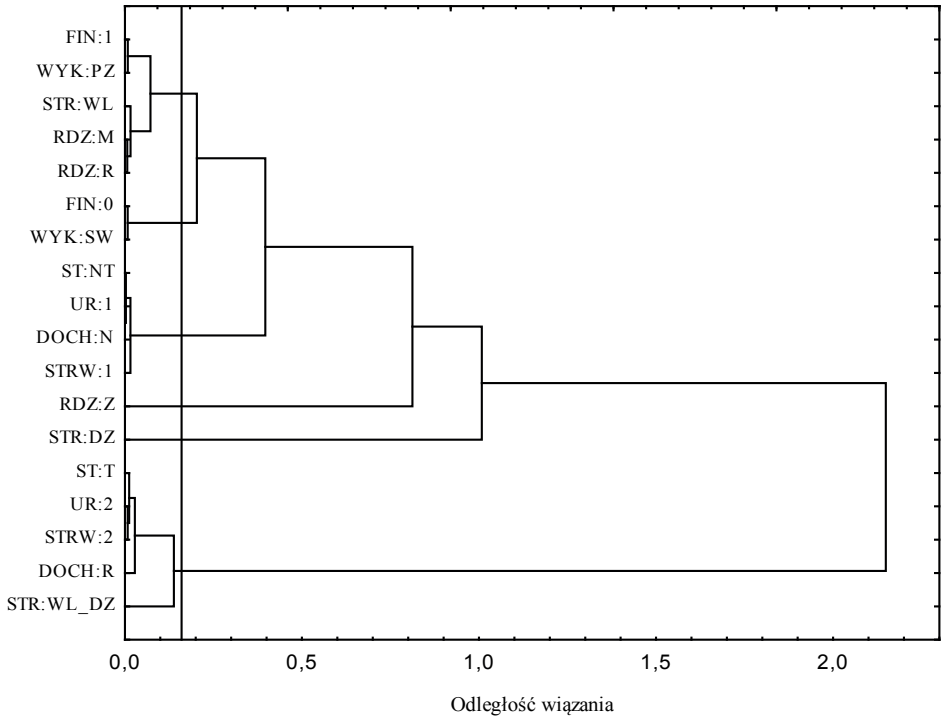
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Wskazując na przyczyny braku ubezpieczenia, respondent mógł wybrać kilka wariantów odpowiedzi i nadać im rangi świadczące o ważności każdej z przyczyn (5 – najważniejsza, 1 – najmniej ważna). Uznano, że przypisanie danej przyczynie rangi 5 lub 4 świadczy o jej ważności, natomiast rangi niższe niż 4 wskazują, że respondent nie uznał przyczyny za ważną.

Do ograniczeń uczestnictwa rolników w systemie ubezpieczeń leżących po stronie osób kierujących gospodarstwem rolnym zaliczono: wysoką składkę, względy finansowe, brak zaufania do firm ubezpieczeniowych oraz brak potrzeby ubezpieczenia. Wysoka składka ubezpieczeniowa była ważnym powodem braku ochrony ubezpieczeniowej w przypadku gospodarstw rolnych prowadzonych przez rolników z wykształceniem co najwyżej zawodowym oraz o typie produkcji mieszanym. Natomiast nie była to istotna bariera dla rolników legitymujących się wykształceniem co najmniej średnim oraz prowadzących gospodarstwa ukierunkowane na produkcję roślinną (rys. 13.1). O tym, czy względy finansowe były wskazywane jako ważny lub mniej ważny powód braku ubezpieczenia, decydował głównie poziom wykształcenia, którym legitymowała się osoba prowadząca gospodarstwo rolne. Ograniczenie to było ważne dla rolników z wykształceniem co najwyżej zawodowym, natomiast dla rolników z wykształceniem średnim lub wyższym względy finansowe były mało istotnym powodem, dla którego nie uczestniczyli oni w systemie ubezpieczeń rolnych (rys. 13.2).

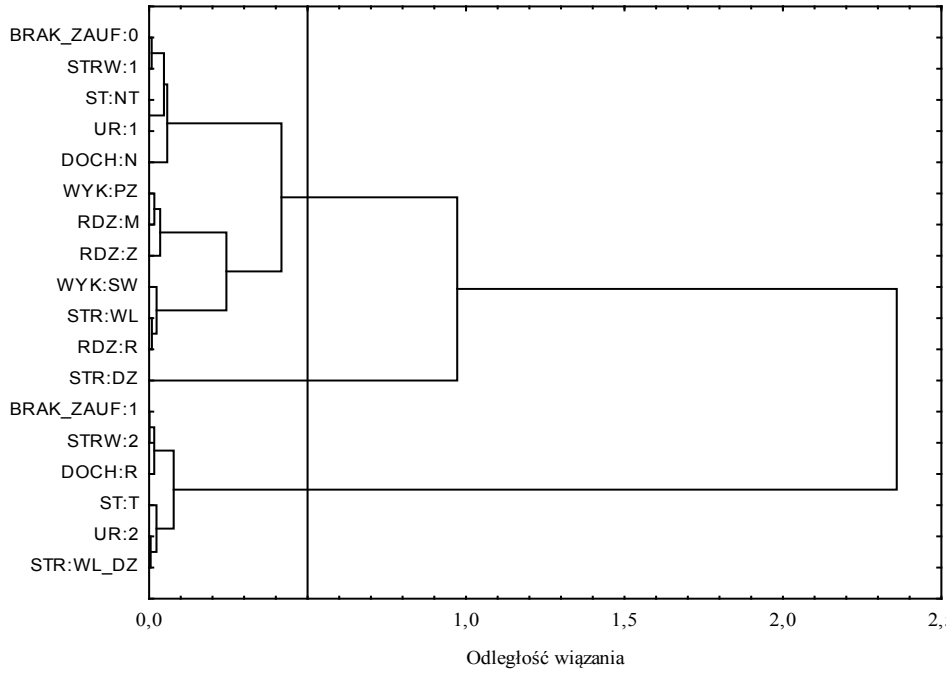


Rysunek 13.1. Dendrogram podziału kategorii cech dla przyczyny „wysoka składka"

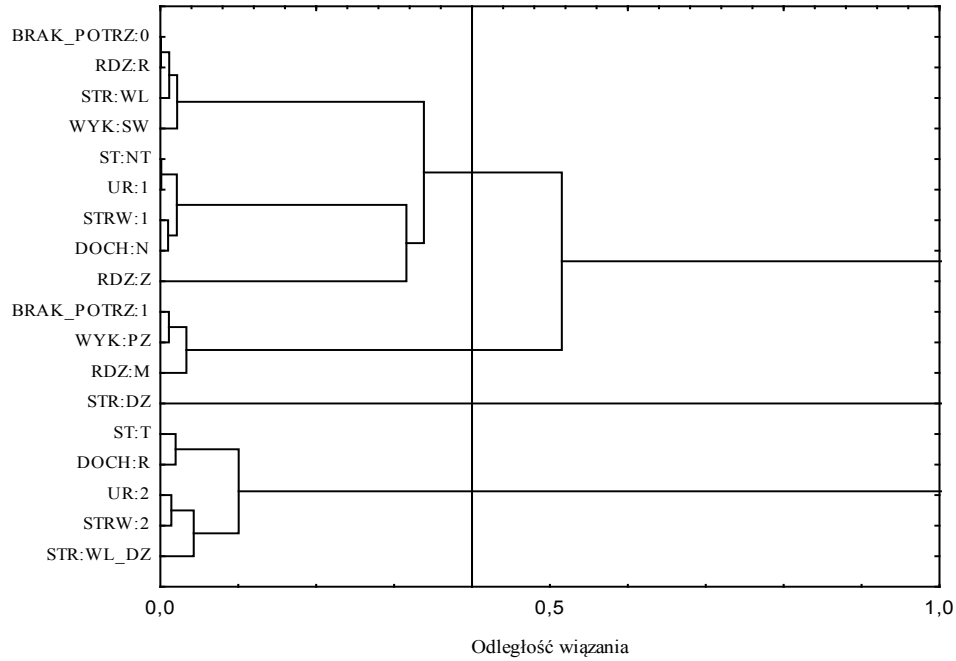


Rysunek 13.2. Dendrogram podziału kategorii cech dla przyczyny „względy finansowe"

Rolnicy, dla których brak zaufania do firm ubezpieczeniowych był ważną przyczyną ograniczającą uczestnictwo w systemie ubezpieczeń rolnych, prowadzili większe obszarowo gospodarstwa (co najmniej 15 ha użytków rolnych). Ziemia stanowił ich własność, przy czym posiadali oni również grunty dzierżawione. Byli to rolnicy z gospodarstw towarowych, prowadzących wyłącznie produkcję rolną i posiadający znaczne zasoby środków trwałych wykorzystywanych do produkcji. Natomiast brak zaufania do firm ubezpieczeniowych nie był ważną barierą ograniczającą uczestnictwo w systemie ubezpieczeń rolnych dla rolników legitymujących się wykształceniem co najwyżej zawodowym, a w mniejszym stopniu wykształceniem co najmniej średnim. Do tej grupy zaliczyć należy także rolników z gospodarstw o mniejszych zasobach użytków rolnych (poniżej 15 ha), gospodarujących na gruntach własnych, w niewielkim stopniu powiązanych z rynkiem oraz o funkcjach dodatkowego źródła dochodów (rys. 13.3). Jako ważny powód braku ubezpieczenia rolnicy wskazali również brak potrzeby posiadania ochrony ubezpieczeniowej. Do tej grupy zaliczali się przede wszystkim rolnicy z wykształceniem co najwyżej zawodowym oraz prowadzący gospodarstwa o typie produkcji mieszanym (rys. 13.4). Przeciwnie wskazali natomiast rolnicy z wykształceniem co najmniej średnim oraz którzy prowadzili gospodarstwa w większości na gruntach będących ich własnością, ukierunkowane na produkcję roślinną. Analiza wy-



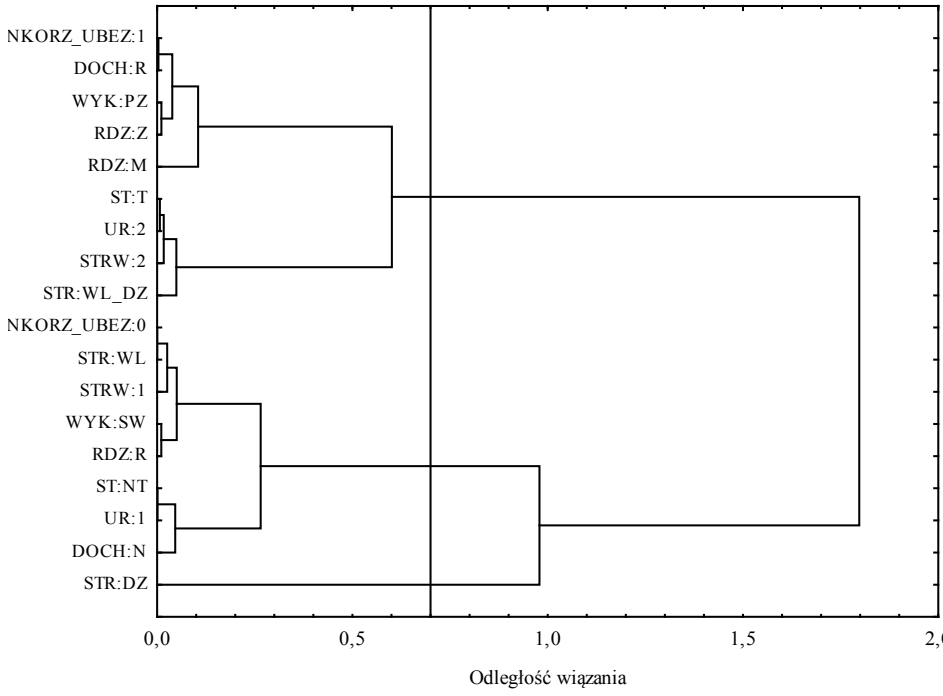
Rysunek 13.3. Dendrogram podziału kategorii cech dla przyczyny „brak zaufania do firm ubezpieczeniowych"



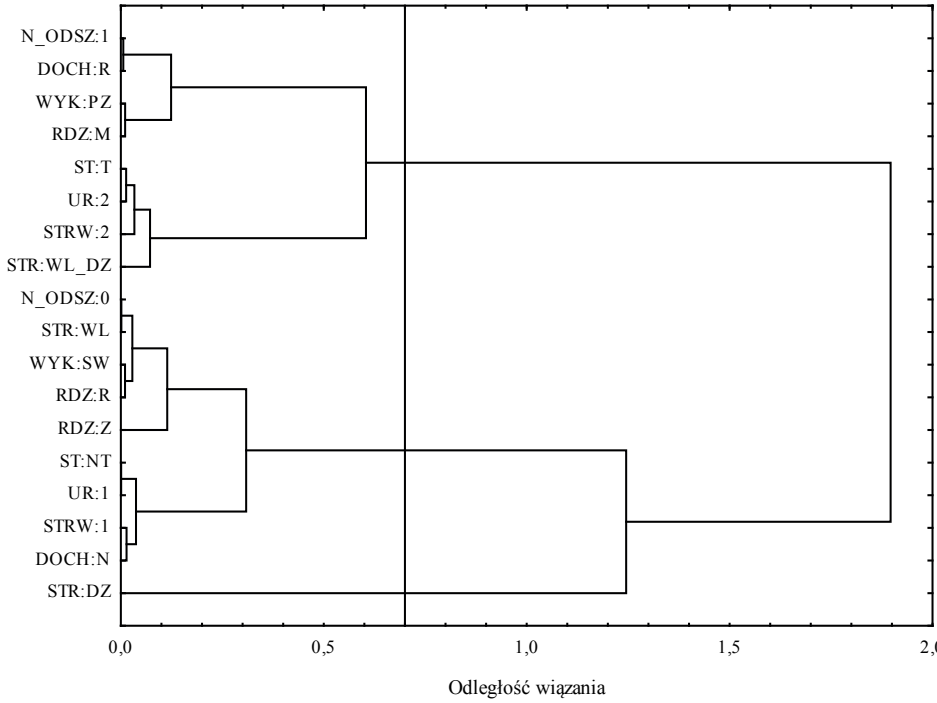
Rysunek 13.4. Dendrogram podziału kategorii cech dla przyczyny „brak potrzeby ubezpieczenia"

kazała, że w mniejszym stopniu tak argumentowali brak ubezpieczenia właściciele z mniejszych obszarowo gospodarstw rolnych, nietowarowych, o funkcjach dodatkowego źródła dochodu oraz specjalizujący się w produkcji zwierzęcej.

Do ograniczeń uczestnictwa rolników w systemie ubezpieczeń leżących po stronie firm ubezpieczeniowych zaliczono: niekorzystne warunki ubezpieczenia, niskie odszkodowanie, ofertę niedostosowaną do potrzeb oraz długotrwałą likwidację szkody. Niekorzystne warunki ubezpieczenia jako ważny powód braku ochrony ubezpieczeniowej wskazywane były przez rolników z wykształceniem co najwyżej zawodowym oraz prowadzących gospodarstwa o typie produkcji mieszanym lub specjalizujących się w produkcji zwierzęcej (rys. 13.5). Była to również istotna przyczyna dla rolników z większych obszarowo gospodarstw, gospodarujących nie tylko na gruntach własnych, ale także dzierżawiących grunty, o znacznych zasobach środków trwałych wykorzystywanych do produkcji oraz posiadających dochody głównie z działalności rolniczej. Natomiast niskie odszkodowanie było ważną przyczyną ograniczającą uczestnictwo rolników w systemie ubezpieczeń rolnych dla podmiotów z wykształceniem co najwyżej zawodowym, prowadzących gospodarstwa o typie produkcji mieszanym oraz dla których działalność rolnicza stanowiła główne źródło dochodów (rys. 13.6). Podobnie argumentowali rolnicy z większych obszarowo gospodarstw, gospodarujący na gruntach własnych i dzierżawionych, o znacznych zasobach środków trwałych wykorzystywanych do produkcji oraz silnie powiązani z rynkiem.



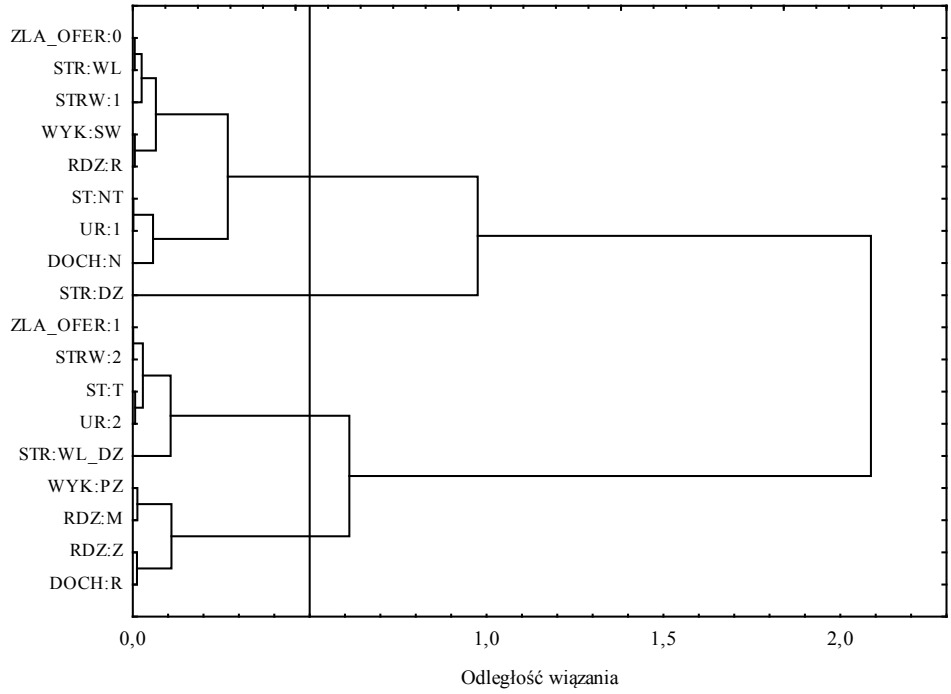
Rysunek 13.5. Dendrogram podziału kategorii cech dla przyczyny „niekorzystne warunki ubezpieczenia"



Rysunek 13.6. Dendrogram podziału kategorii cech dla przyczyny „niskie odszkodowanie"

Niskie odszkodowanie było mniej istotną przyczyną braku ochrony ubezpieczeniowej dla rolników legitymujących się wykształceniem co najmniej średnim oraz prowadzących gospodarstwa specjalizujące się w produkcji roślinnej lub zwierzęcej. W tej grupie znaleźli się również rolnicy gospodarujący wyłącznie na gruntach będących ich własnością. Z analizy wynika, że niedostosowanie oferty do potrzeb było ważną przyczyną nieuczestniczenia rolników w systemie ubezpieczeń rolnych głównie dla podmiotów z większych obszarowo gospodarstw, o znacznych zasobach środków trwałych wykorzystywanych do produkcji, gospodarujących na gruntach będących ich własnością, ale także dzierżawiących grunty oraz silnie powiązanych z rynkiem (rys. 13.7). Natomiast rolnicy legitymujący się wykształceniem co najmniej średnim, prowadzący mniejsze obszarowo gospodarstwa, w niewielkim stopniu powiązane z rynkiem, o funkcjach dodatkowego źródła dochodów oraz specjalizujący się w produkcji roślinnej niedostosowanie oferty do potrzeb wskazywali jako mniej istotny powód braku ochrony ubezpieczeniowej.

Długotrwała likwidacja szkody była ważną przyczyną braku ochrony ubezpieczeniowej dla rolników z gospodarstw o znacznie większym potencjale wytwórczym, przeznaczających produkcję rolną w całości do sprzedaży oraz w których jedynym źródłem dochodów była działalność rolnicza. Do tej grupy zalicza się również rolników, którzy poza własnymi gruntami dodatkowo dzierżawili grun-



Rysunek 13.7. Dendrogram podziału kategorii cech dla przyczyny „oferta niedostosowana do potrzeb"

ty (rys. 13.8). Była to natomiast mniej ważna przyczyna dla rolników legitymujących się wykształceniem co najmniej średnim oraz specjalizujących się w produkcji roślinnej lub zwierzęcej, gospodarujących wyłącznie na gruntach własnych.

Podsumowanie

Przedstawione wyniki badań stanowią potwierdzenie, jak i uzupełnienie prowadzonych dotychczas badań w zakresie ograniczeń uczestnictwa rolników w systemie ubezpieczeń rolnych. Na ich podstawie można stwierdzić, że wykorzystanie ubezpieczeń rolnych w celu zabezpieczenia przed skutkami różnego rodzaju ryzyka przez rolników z regionu Pomorza Środkowego jest ograniczone ze względu na szereg czynników leżących zarówno po stronie popytowej, jak i podażowej. Po stronie popytu najczęściej wymienia się brak zaufania do firm ubezpieczeniowych, względy finansowe, zbyt wysoką składkę oraz niezdolność rolników do oceny korzyści wynikających z posiadania ochrony ubezpieczeniowej. Natomiast po stronie podaży są to takie czynniki, jak: niedostosowanie oferty do potrzeb, niekorzystne warunki

ubezpieczenia, długotrwała likwidacja szkody oraz niskie odszkodowanie. Z przeprowadzonej analizy wynika, że wskazane przez rolników przyczyny nieuczestniczenia w systemie ubezpieczeń rolnych są wyraźnie zróżnicowane ze względu na: powiązanie gospodarstwa rolnego z rynkiem, powierzchnię użytków rolnych, strukturę własności gruntów, stan środków trwałych, źródła dochodów, rodzaj produkcji oraz poziom wykształcenia właściciela gospodarstwa rolnego.

W gospodarstwach towarowych, których celem jest sprzedaż produkcji na rynek i przez to dostarczenie dochodu właścicielowi gospodarstwa rolnego przy wykorzystaniu większego potencjału czynników produkcji, główne powody braku ochrony ubezpieczeniowej wynikały z działań firm ubezpieczeniowych oraz braku zaufania do nich. Dla tej grupy rolników względy finansowe oraz wysoka składka nie były istotną przyczyną, dla której nie uczestniczyli oni w systemie ubezpieczeń rolnych. Można sądzić, że ta grupa rolników jest skłonna zapłacić większą składkę ubezpieczeniową, jeśli oferta ubezpieczeniowa będzie odpowiadała ich potrzebom, a rekompensata strat zapewni im gwarancję dalszego uczestnictwa w rynku i stabilny dochód. W przeciwnym razie należy się spodziewać, że w obawie o swoją przyszłość będą oni poszukiwać innych instrumentów ograniczania ryzyka (np. kontrakty terminowe czy skoordynowane systemy produkcji).

Brak potrzeby ochrony ubezpieczeniowej, względy finansowe oraz zbyt wysoka składka jako ważny powód braku ubezpieczenia wskazywane były najczęściej przez rolników z wykształceniem co najwyżej zawodowym oraz z gospodarstw o typie produkcji mieszanym. Oznacza to, że poziom wykształcenia właściciela gospodarstwa rolnego może determinować jego świadomość ubezpieczeniową i postrzeganie korzyści płynących z uczestnictwa w systemie ubezpieczeń rolnych. Konieczne będzie zatem podjęcie wszelkich działań informacyjnych mających na celu uświadomienie tej grupie rolników korzyści z ochrony ubezpieczeniowej. Natomiast sytuacja finansowa, która wiąże się bezpośrednio z wysokością dochodów pozyskiwanych z działalności rolniczej oraz akceptacją wysokości składki ubezpieczeniowej powoduje, że rolnicy korzystają z innych alternatywnych metod ograniczania ryzyka, głównie dywersyfikując swoje gospodarstwa.

Reasumując, wskazane przyczyny ograniczające udział rolników w systemie ubezpieczeń rolnych stanowią istotną barierę jego rozwoju. Dlatego ważne jest podejmowanie wszelkich działań mających na celu zmniejszenie tych ograniczeń i tym samym zwiększenie absorpcji ubezpieczeń w działalności rolniczej.

Bibliografia

Adamowicz M., *Ryzyko i ubezpieczenia w rolnictwie*, [w:] *Ubezpieczenia gospodarcze. Wieś i rolnictwo*, red. M. Adamowicz, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2002.

Bielza Diaz-Caneja M., Conte C.G., Dittmann C., Gallego Pinilla F.J., Stroblmair J. *Agricultural Insurance Schemes I*, European Commission, Joint Centre, Institute for the Protection and Security of the Citizen, Ispra, Italy 2008.

Boergeon J.M., Chambers R.G., *Optimal area-yield crop insurance reconsidered*, „American Journal of Agricultural Economic" 2003, No. 85, s. 590–604.
Csabay D., *Problemy analizy efektywności i skuteczności działalności ubezpieczeniowej*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe" 1979, nr 6, s. 1–7.
Czyżewski A., Stępień S., *Ograniczenie ryzyka wahań cen i produkcji rolniczej w systemach ubezpieczeniowych*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Nr 168, Wrocław 2011.
European Commission, *Agricultural Insurance Schemes*, IPSC-Agrifish unity of Joint Reaserch Centre of the EC in the administrative arrangement 2005, http://www.ec.europea.eu/agriculture/external-studies/2006/insurance/summary_en.pdf, 2006.
Enjolras G., Capitanio F., Adinolfi F., *The demand for crop insurance: Combined approaches for France and Italy*, „Agricultural Economics Review" 2012, No. 13 (1), s. 5–6.
Fulneczek R., Świadomość ubezpieczeniowa rolników a potrzeba ubezpieczenia, Rozprawy Ubezpieczeniowe Nr 3 (2), 2007.
Garrido A., Zilberman D., *Revisiting the demand for agricultural insurance: The case of Spain*, „Agricultural Finanse Review" 2008, No. 68 (1), s. 43–66.
Gordon A.D., *Classification*, Chapman & Hall/CRC, Boca Raton 1999.
Grodź M., Gajda D., *Ubezpieczenia rolnicze i świadomość ubezpieczeniowa rolników*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe" 2012, nr 1.
Grzyb J., *Ubezpieczenia upraw wczoraj, dziś i jutro*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe" 1999, nr 7–8.
Guba W., Majewski E., *Priorities for eastern EU agriculture from an income stabilization point of view*, [w:] *Income stabilisation in a changing agricultural world: Policy and tools*, red. E. Berg, R. Huirne, E. Majewski, M. Meuwissen, Warszawa 2008.
Janc A., *Trudności w funkcjonowaniu ubezpieczeń upraw i zwierząt gospodarskich w Polsce w latach 2006–2012*, Warszawa 2012, http://www. piu.org.pl.
Kaczała M., Łyskawa K., *Ubezpieczenia przedsiębiorstw/gospodarstw rolnych*, [w:] *Ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstwa*, red. L. Gąsiorkiewicz, J. Monkiewicz, t. 2, Poltext, Warszawa 2010.
Klimkowski C., *Ubezpieczenia od ryzyk katastroficznych w rolnictwie*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej Nr 2–3 (289–290), 2002, s. 47–63.
Kołosowska B., Walczak D., *Rynek ubezpieczeń rolnych w Polsce – stan obecny i perspektywy*, [w:] *Społeczno-gospodarcze aspekty funkcjonowania rynku ubezpieczeniowego*, red. J. Lisowski, Studia Ubezpieczeniowe Nr 181, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.
Ku A., *Betting on the weather*, „Global Energy Business", July–August 2001, s. 30–31.
Kulawik J., *Wybrane problemy ubezpieczeń majątkowych w rolnictwie*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej Nr 1 (270), 1999, s. 44–55.
Łazowski J., *Wstęp do nauki ubezpieczeń*, PZUW, Warszawa 1984.
Łozowski M., Obstawski Z. *Podstawy budowy Wspólnego Systemu Ubezpieczeń Rolnych w Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie Nr 2 (51), Tom II, Warszawa 2009.
Majewski E., Sulewski P. *Rolnicy wobec ryzyka produkcyjnego i systemu ubezpieczenia upraw*, Ubezpieczenia w Rolnictwie. Materiały i Studia Nr 39, 2011, s. 24–34.
Ortyński K., *Zakres i charakter partnerstwa publiczno-prawnego w zarządzaniu ryzykiem katastroficznym*, [w:] Rynek ubezpieczeń. Współczesne problemy, red. W. Sułkowska, Difin, Warszawa 2013.
Stępień S., Śmigla M., *Zarządzanie ryzykiem cenowym w rolnictwie w praktyce wybranych krajów na świecie*, Problemy rolnictwa światowego. Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie Nr 21/1, Warszawa 2012.
Stroiński E., *Ubezpieczenia majątkowe i osobowe w rolnictwie*, Wydawnictwo Akademii Finansów, Warszawa 2006.
Sulewski P., Kłoczko-Gajewska A. *Determinants of Taking out Insurance against Losses in Agricultural Production in Poland*, Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich Nr 101 (4), 2014.

Sulewski P., *Ubezpieczenia produkcji rolniczej – analiza z zastosowaniem modelu opartego na średniej i wariancji*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej Nr 3, 2011.
Szreder M., *Metody i techniki sondażowych badań opinii*, PWE, Warszawa 2004.
Szumlicz T. *Atrybuty świadomości i przezorności ubezpieczeniowej*, Rozprawy Ubezpieczeniowe Nr 1, 2007.
Szumlicz T., *Społeczne aspekty rozwoju rynku ubezpieczeniowego*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Warszawa 2010.
Szymecka A. *Ubezpieczenia gospodarcze jako instrument zarządzania ryzykiem w rolnictwie. Doświadczenia wybranych państw Unii Europejskiej*, „Przegląd Prawa Rolnego" 2008, nr 2 (4).
Tsikirayi C.M.R., Makoni E., Matiza J., *Analysis of the uptake of agricultural insurance services by the agricultural sector in Zimbabwe*, „Journal of International Business and Cultural Studies" 2013, No. 7.
Walczak D., *Uwarunkowania funkcjonowania systemu zabezpieczenia społecznego rolników w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2011.
Wicka A., *Ubezpieczenia rolne jako metoda zarządzania ryzykiem w opinii rolników*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Nr 804, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia Nr 67, 2014, s. 255–261.
Wojciechowska-Lipka E. *Ubezpieczenia majątkowe rolnictwa na świecie – wnioski dla Polski*, [w:] *Ubezpieczenia gospodarcze. Wieś i rolnictwo*, red. M. Adamowicz, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2002.
Wright B.D., Hewitt J.A., *All Risk Crop Insurance: Lessons From Theory and Experience*, [w:] *Economics of Agricultural Crop Insurance: Theory and Evidence*, red. D. Hueth, W.H. Furtan, Kluwer Academic Publishers, 4, Boston–Dordercht–London 1994, s. 73–112.
Zając S., *Motywy wyboru ubezpieczyciela i produktów ubezpieczeniowych przez rolników*, Wydawnictwo PWSZ w Krośnie, Krosno 2010.
Zawisza S., Plec M., *Funkcjonowanie systemu ubezpieczeń w rolnictwie na przykładzie Gminy Brzozie*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Tom XII, Zeszyt 2, 2010.

ROLNICY W SYSTEMIE UBEZPIECZEŃ ROLNYCH – UWARUNKOWANIA BRAKU OCHRONY UBEZPIECZENIOWEJ GOSPODARSTW ROLNYCH

Streszczenie:

Celem opracowania było określenie przyczyn braku ochrony ubezpieczeniowej w gospodarstwach rolnych. W ramach realizacji celu głównego przyjęto dwa zadania robocze: 1) usystematyzowanie na podstawie rozpoznania teoretycznego przyczyn braku ubezpieczeń w rolnictwie; 2) identyfikację powiązań wybranych cech gospodarstw rolnych z brakiem ochrony ubezpieczeniowej. W opracowaniu wykorzystano źródła danych wtórnych oraz danych pierwotnych pozyskanych w toku przeprowadzonych badań empirycznych. Badaniami objęto właścicieli i zarządzających gospodarstwami rolnymi z regionu Pomorza Środkowego. Do realizacji podjętego problemu badawczego wykorzystano metodę analizy i krytyki piśmiennictwa, analizę danych – opisową i graficzną metodę prezentacji danych, metodę badania sondażowego oraz wielowymiarową analizę korespondencji. Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że wykorzystanie ubezpieczeń rolnych w celu zabezpieczenia przed skutkami różnego rodzaju ryzyka w rolnictwie jest ograniczone ze względu na szereg czynników leżących zarówno po stronie popytowej, jak i podażowej.

Słowa kluczowe: gospodarstwo rolne, ubezpieczenia rolne, przyczyny braku ochrony ubezpieczeniowej

FARMERS IN AGRICULTURAL INSURANCES SYSTEM – DETERMINANTS OF THE LACK OF INSURANCE COVER OF FARMS

Summary:

The purpose of the present study was to determine the reasons for the lack of insurance cover in farms. Two working tasks were accepted as part of the realization of the chief objective: 1) systematization based on the recognition of the theoretical reasons for the lack of insurances in agriculture; 2) identification of the relation of the selected features of farms with the lack of insurance cover. In the study, secondary data sources and primary data sources were used that were obtained in the course of empirical research. The research covered those who own and manage farms in the Middle Pomerania region. For the purpose of the research, the following were used: a method of literature analysis and review, data analysis: a descriptive and graphical data presentation method, a survey method and a multidimensional correspondence analysis. It can be found based on the research conducted that the use of agricultural insurances in order to counteract the effects of the various types of risks in agriculture is limited due to a number of both demand and supply related factors.

Keywords: farm, agricultural insurances, reasons of the lack of insurance cover

http://dx.doi.org/10.18778/8088-791-6.15

Rozdział 14

Wpływ wiedzy finansowej na gromadzenie oszczędności emerytalnych

Magdalena Swacha-Lech*

Wprowadzenie

Zgodnie z wynikami badań przeprowadzonych w USA, Japonii, Chinach, Rosji, Australii, Nowej Zelandii, jak i w wielu krajach Europy, w tym także i w Polsce, jako najmniej wyedukowane finansowo grupy jawią się najczęściej: kobiety, osoby młode, osoby z niskim wykształceniem oraz wykazujące niskie poziomy uzyskiwanych dochodów.

Brak wiedzy finansowej wpływa na zachowania finansowe jednostek. Osoby z niskim poziomem wiedzy finansowej częściej podejmują bowiem nieoptymalne decyzje finansowe. Rezultaty badań uzyskane przez naukowców dowodzą, że osoby należące do tej grupy społeczeństwa wykazują mniejszą aktywność na rynku akcji[1], ponoszą wyższe koszty związane z inwestycjami dokonywanymi w funduszach inwestycyjnych[2], zawierają umowy kredytowe oraz pożyczkowe wiążące się z wyższymi kosztami[3].

Szczególny obszar zainteresowań naukowców stanowią także zachowania finansowe osób charakteryzujących się niskim poziomem wiedzy finansowej, odnoszące się wyłącznie do kredytów hipotecznych. W tej sferze odnotowano następujące

* Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki, Katedra Finansów i Rachunkowości.

1 M. van Rooij, A. Lusardi, R. Alessie, *Financial Literacy and Stock Market Participation*, „Journal of Financial Economics" 2011, Vol. 101, No. 2, Elsevier.

2 J. Hastings, L. Tejeda-Ashton, *Financial Literacy, Information, and Demand Elasticity: Survey and Experimental Evidence from Mexico*, NBER Working Paper No. 14538, 2008.

3 A. Lusardi, P. Tufano, *Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness*, NBER Working Paper No. 14808, 2009.

zachowania: skłonność do angażowania się w kredyty wymagające poniesienia wysokich kosztów[4] oraz brak inicjatyw refinansowania kredytów zmierzających do zamiany wyższego oprocentowania na niższe przy okazji spadających stóp procentowych[5]. Przeprowadzone badania ujawniają ponadto, że wykazywany poziom wiedzy finansowej wpływa także na sferę oszczędności. Osoby z niską wiedzą gromadzą mniej oszczędności emerytalnych[6]. Tymczasem niewystarczający poziom tych oszczędności to poważny problem, który powinien być rozpatrywany zarówno z punktu widzenia przyszłej jakości życia jednostki, jak i jako zagrożenie w wymiarze makroekonomicznym.

W tym kontekście obszarem zainteresowań niniejszego opracowania stał się problem gromadzenia oszczędności emerytalnych w grupach społeczeństwa cechujących się szczególnie niskim poziomem wiedzy finansowej. Główny cel artykułu stanowi ukazanie wpływu poziomu wiedzy finansowej na gromadzenie oszczędności emerytalnych.

W artykule wykorzystano wyniki badań dotyczących poziomu wiedzy finansowej społeczeństwa oraz jej wpływu na gromadzenie oszczędności emerytalnych, opracowanych w latach 2010–2015 w: USA, Japonii, Chinach, Rosji, Australii, Nowej Zelandii, Chile, Szwecji, Niemczech, we Włoszech, Francji oraz w Polsce. Dane empiryczne wykorzystane do analizy zachowań finansowych w obszarze oszczędności emerytalnych dokonanej w tych grupach społecznych, które cechują się niskim poziomem wiedzy finansowej w Polsce, zgromadzono na podstawie badania własnego zrealizowanego w okresie 27.02–01.03.2013 roku. Badanie przeprowadzone zostało metodą CAWI (*Computer Assisted Web Interview*) na próbie 1000 osób we współpracy z Interaktywnym Instytutem Badań Rynkowych.

14.1. Oszczędzanie na emeryturę *vs* problem niskiej wiedzy finansowej – przegląd literatury przedmiotu

C. Song wskazuje, że istnieją dwa główne nurty badawcze uzasadniające problem zbyt niskiego poziomu oszczędności w USA. Pierwszy z nich podkreśla znaczenie niskiej wiedzy finansowej, a jego reprezentanci to A. Lusardi oraz O. Mitchell. Drugie podejście koncentruje się zaś na zagadnieniu samokontroli i odraczaniu

4 D. Moore, *Survey of Financial Literacy in Washington State: Knowledge, Behavior, Attitudes, and Experiences*, Technical Report No. 03-39, Social and Economic Sciences Research Center, Washington State University, 2003.

5 J. Campbell, *Household Finance*, „Journal of Finance" 2006, Vol. 61.

6 J.R. Behrman, O.S. Mitchell, C. Soo, D. Bravo, *Financial Literacy, Schooling, and Wealth Accumulation*, NBER WP 16452, 2010.

momentu rozpoczęcia oszczędzania i można je odnaleźć w publikacjach takich badaczy, jak: D. Laibson, J. Choi, B. Madrian czy D. Shea[7].

Badania przeprowadzone przez naukowców reprezentujących pierwszy z wymienionych nurtów potwierdzają, że zarówno w USA, jak i wśród społeczeństw wielu innych krajów poziom wiedzy finansowej determinuje zachowania oszczędnościowe jednostek w kontekście gromadzenia oszczędności emerytalnych. Główne wyniki badań w tym zakresie, prowadzonych przez naukowców wśród społeczeństw 11 wybranych krajów, ukazuje tabela 14.1.

Zaprezentowane w tabeli 14.1 rezultaty badań ukazują, że wiedza finansowa była poddana szczegółowym analizom jako determinanta zachowań związanych z gromadzeniem oszczędności emerytalnych. Autorzy poszukiwali odpowiedzi na pytanie o występowanie, siłę i kierunek korelacji między wiedzą finansową a skłonnością jednostek do dokonywania długoterminowych planów finansowych, udziału w prywatnych programach emerytalnych, jak również wysokością składek lokowanych w tychże programach. Wyniki analiz dokonanych dla 11 wybranych krajów, reprezentujących zróżnicowane obszary geograficzne na mapie świata, ukazują, że w zdecydowanej większości przypadków wiedza finansowa okazała się silną determinantą, o pozytywnym wpływie na zachowania związane z gromadzeniem oszczędności emerytalnych.

Nieco odmienne rezultaty niż te, które otrzymano dla większości analizowanych krajów, dotyczyły Szwecji. Poszukiwania korelacji pomiędzy wiedzą finansową a planowaniem na emeryturę ukazały bowiem, że poziom tej zależności jest zdecydowanie słabszy. Używając standardowego podejścia do pomiaru wiedzy finansowej – ograniczającego się do trzech pytań, pozwalających na ocenę poziomu rozumienia przez respondentów kategorii stopy procentowej, inflacji oraz dywersyfikacji ryzyka – autorzy nie potwierdzili związku pomiędzy wiedzą finansową a planowaniem. Dopiero zastosowanie szerszego zestawu pytań umożliwiło odnotowanie pozytywnego i istotnego statystycznie związku pomiędzy poziomem wiedzy finansowej a planowaniem.

Z użyciem standardowego podejścia do pomiaru wiedzy finansowej nie udało się potwierdzić występowania korelacji między wiedzą finansową a planowaniem oszczędności emerytalnych również w Nowej Zelandii[8]. W artykule wykazano jednak, że wiedza finansowa jest pozytywnie i znacząco powiązana ze skłonnością do określania i zapisywania celów finansowych (które mogą, ale jednak nie muszą odnosić się do emerytury). Brak korelacji między poziomem wiedzy finansowej a planowaniem oszczędności emerytalnych autorzy uzasadniają konstrukcją systemu emerytalnego w Nowej Zelandii, z dominującą rolą państwa w zapewnieniu świadczeń emerytalnych.

---

7 C. Song, *Financial Illiteracy and Pension Contributions: A Field Experiment on Compound Interest in China*, http://ssrn.com/abstract=2580856 (dostęp: 1.05.2015).

8 D. Crossan, D. Feslier, R. Hurnard, *Financial Literacy and Retirement Planning in New Zealand*, Netspar Discussion Paper No. 01/2011-015, 2011.

Tabela 14.1. Główne wyniki badań dotyczących wpływu wiedzy finansowej na zachowania oszczędnościowe w obszarze oszczędzania na emeryturę

Autor, państwo, rok	Najważniejsze wyniki badań
1	2
A. Lusardi, O.S. Mitchell, USA, 2011	Wyniki badań pokazują, że wiedza finansowa jest silnie i pozytywnie skorelowana z planowaniem oszczędności na emeryturę. Najniższy poziom wiedzy finansowej zaobserwowano u osób młodych – do 35. roku życia oraz w grupie osób powyżej 65 lat. Dowiedziono, że wiedza finansowa w społeczeństwie rośnie wraz z poziomem wykształcenia. Prawdopodobieństwo podjęcia próby oszacowania wysokości potrzebnych oszczędności emerytalnych jest największe w przypadku osób z najwyższą wiedzą finansową (o 10 p.p. większe niż w przypadku pozostałych osób). Pozytywna korelacja pomiędzy wiedzą finansową a planowaniem emerytury jest szczególnie widoczna u respondentów, którzy wykazali się wiedzą dotyczącą dywersyfikacji ryzyka.
S. Sekita, Japonia, 2011	Wyniki badań autora potwierdzają, że wiedza finansowa zwiększa prawdopodobieństwo posiadania planu oszczędnościowego z przeznaczeniem na przyszłą emeryturę. W artykule dokonano analizy poziomu wiedzy finansowej w Japonii, który ogólnie określono jako niski. Najmniej wyedukowane finansowo grupy stanowią: kobiety, osoby młode oraz jednostki z niskim wykształceniem, a także wykazujące niskie poziomy dochodów. Prawdopodobieństwo posiadania oszczędności emerytalnych u osób, które mają najwyższy poziom wiedzy finansowej, jest o 7% wyższe niż u pozostałych osób. Autor rozszerzył ponadto badania o poszukiwanie zależności pomiędzy edukacją finansową prowadzoną w szkołach a wiedzą finansową i oszczędzaniem na emeryturę. Uczestnictwo w programach edukacji finansowej w szkole nie wywiera wpływu na poziom wiedzy finansowej dorosłych respondentów, jednakże zwiększa prawdopodobieństwo długookresowego planowania. Osoby, które oszczędzały regularnie w dzieciństwie, są bardziej skłonne do oszczędzania na emeryturę jako dorośli.
Ch. Song, Chiny, 2015	Obserwacje przeprowadzone na 1104 chińskich gospodarstwach domowych z terenów wiejskich ukazują, że posiadanie wiedzy na temat istoty procentu składanego i rozumienie tej kategorii ma pozytywny wpływ na poziom składki wnoszonej do specjalnego planu emerytalnego dedykowanego dla mieszkańców obszarów wiejskich (*Rural Social Pension Insurance Program*), wprowadzonego w 2009 roku. Poziom składki w grupie osób, w której przeprowadzono edukację respondentów na temat procentu składanego oraz ogólnych korzyści związanych z uczestnictwem w planie emerytalnym, wzrósł o ok. 40% w stosunku do średniej składki tzw. grupy kontrolnej, w której takiego eksperymentu nie przeprowadzono.
L. Klapper, G.A. Panos, Rosja, 2011	Badania przeprowadzone przez autorów potwierdzają, że wiedza finansowa ma znaczący wpływ i jest pozytywnie skorelowana z posiadaniem dobrowolnych oszczędności emerytalnych. Poziom wiedzy finansowej jest wyższy wśród młodszej oraz bardziej wykształconej części społeczeństwa, niższy zaś na obszarach wiejskich oraz wśród osób żyjących poza głównymi miastami. W przypadku osób wykazujących wysoki poziom wiedzy finansowej prawdopodobieństwo planowania emerytury z wykorzystaniem prywatnych funduszy emerytalnych jest o ok. 30% wyższe niż w przypadku osób z niskim poziomem wiedzy finansowej. W przypadku mieszkańców obszarów wiejskich prawdopodobieństwo to jest zaś o 50% mniejsze niż w przypadku pozostałych osób.

J.R. Agnew, H. Bateman, S. Thorp, Australia, 2012	Rezultaty badań przeprowadzonych w czerwcu 2012 roku na reprezentatywnej próbie 1024 Australijczyków ukazują, że jako grupy z najmniejszą wiedzą finansową wyłaniają się: osoby młode (do 35. roku życia), kobiety, osoby mniej wykształcone oraz osoby niepracujące. Poszukując odpowiedzi na pytanie dotyczące wpływu wiedzy finansowej na planowanie finansów na przyszłej emeryturze, autorzy podzielili badaną próbę na dwie grupy: osoby planujące (które dokonały próby oszacowania kwoty oszczędności potrzebnych na emeryturę) oraz nieplanujące (które takiej próby nie podjęły). Zdolność do udzielania poprawnych odpowiedzi na pytania sprawdzające poziom wiedzy finansowej była zdecydowanie wyższa w przypadku jednostek należących do grupy osób planujących.
D. Crossan, D. Feslier, R. Hurnard, Nowa Zelandia, 2011	Na podstawie analizy danych zgromadzonych w 2009 roku za pomocą wywiadów osobistych na reprezentatywnej próbie 850 Nowozelandczyków autorzy nie potwierdzili występowania związku między wiedzą finansową a planowaniem przyszłej emerytury. Zgodnie z wynikami badań najniższy poziom wiedzy finansowej cechuje zarówno osoby najmłodsze (do 35. roku życia), jak i te najstarsze (powyżej 65. roku życia). Do grup społeczeństwa najmniej wyedukowanych finansowo należą ponadto kobiety, osoby mieszkające poza głównymi miastami oraz na wsi, osoby z niskim poziomem wykształcenia, a także Maorysi (autochtoniczna grupa etniczna Nowej Zelandii). W artykule dowiedziono, że wiedza finansowa, pomimo iż nie wykazuje wpływu na podjęcie działań w kierunku planowania finansów z myślą o przyszłej emeryturze, to jest pozytywnie i znacząco powiązana ze skłonnością do określania i zapisywania celów finansowych (które mogą, ale jednak nie muszą odnosić się do emerytury). Brak korelacji między poziomem wiedzy finansowej a planowaniem oszczędności emerytalnych autorzy uzasadniają konstrukcją systemu emerytalnego w Nowej Zelandii, z dominującą rolą państwa w zapewnieniu świadczeń emerytalnych.
J. Hastings, O.S. Mitchell, Chile, 2010	Na podstawie danych pochodzących z badania *Encuesta de Protección Social* przeprowadzonego w 2009 roku w Chile autorki dokonały oceny wpływu wiedzy finansowej i niecierpliwości na decyzje dotyczące oszczędzania na emeryturę. Jako osoby o wyższej wiedzy finansowej wyłoniły się osoby młodsze, mężczyźni oraz osoby z wyższym stopniem wykształcenia i wyższymi dochodami miesięcznymi. Rezultaty badań ukazują ponadto, że zarówno wiedza finansowa, jak i wykazywana przez jednostki niecierpliwość są istotnie skorelowane z oszczędzaniem na emeryturę. Im wyższy poziom wiedzy finansowej wykazuje jednostka oraz im mniejsza jest jej skłonność do preferencji teraźniejszych niższych nagród nad większymi nagrodami w przyszłości, tym bardziej prawdopodobne jest posiadanie przez nią oszczędności emerytalnych.
J. Almenberg, J. Säve-Söderbergh, Szwecja, 2011	Wyniki badań autorów ukazują, że podobnie jak w innych krajach najniższy poziom wiedzy finansowej posiadają: kobiety, ludzie starsi (powyżej 65. roku życia), osoby z niższymi dochodami oraz z niskim poziomem wykształcenia. Poszukiwania zależności pomiędzy wiedzą finansową a planowaniem na emeryturę przyniosły jednakże nieco odmienne rezultaty niż w przypadku większości krajów, ukazując, że poziom tej zależności w przypadku Szwecji jest zdecydowanie słabszy. Używając standardowego podejścia do pomiaru wiedzy finansowej*, autorzy nie potwierdzili bowiem związku pomiędzy wiedzą finansową a planowaniem, jednakże zastosowanie szerszego zestawu pytań użytych do oceny poziomu wiedzy finansowej badanych umożliwiło wykrycie takich powiązań. W przypadku szerszego podejścia do pomiaru wiedzy finansowej odnotowano pozytywny i istotny statystycznie związek pomiędzy poziomem wiedzy finansowej a planowaniem.

Tabela 14.1. (cd.)

1	2
I. Honekamp, Niemcy, 2012	Rezultaty otrzymane przez autorkę dowodzą, że wiedza finansowa jest pozytywnie skorelowana z posiadaniem prywatnych oszczędności emerytalnych. W badaniu wykazano, że ani płeć, ani wiek respondentów nie różnicują jednak istotnie poziomu wiedzy finansowej u 1806 badanych. Istotnym kryterium różnicującym okazał się natomiast poziom edukacji – osoby z najniższym poziomem wykształcenia udzieliły najmniej poprawnych odpowiedzi i jednocześnie tylko 40% z nich posiada prywatne oszczędności emerytalne.
E. Fornero, C. Monticone, Włochy, 2011	Autorzy ukazali, że podobnie jak w przypadku wielu innych krajów kobiety oraz osoby z niższym wykształceniem stanowią grupy społeczeństwa cechujące się najniższym poziomem wiedzy finansowej. Cechą charakterystyczną dla Włoch jest dodatkowo występujące silne zróżnicowanie regionalne. Najwyższą wiedzę finansową posiadają osoby zamieszkujące środkowo-północne obszary Włoch. Zgodnie z wynikami badań wiedza finansowa jest silnie i pozytywnie skorelowana z prawdopodobieństwem udziału w prywatnych planach emerytalnych.
L. Arrondel, M. Debbich, F. Savignac, Francja, 2013	Bazując na danych pochodzących z badania gospodarstw domowych *PATrimoines et Préférences face au TEmps et au Risque* przeprowadzonego w 2011 roku, autorzy dowodzą występowania znacznej pozytywnej korelacji pomiędzy skłonnością do tworzenia specyficznych planów finansowych w długim okresie (czego wymaga planowanie finansów na przyszłą emeryturę) a wiedzą finansową. W artykule ukazano cechy charakterystyczne dla Francuzów, którzy zdradzają niski poziom wiedzy finansowej. Najniższy poziom wiedzy finansowej charakteryzuje osoby młode (do 35. roku życia), najstarsze (powyżej 65. roku życia), jak również osoby z niskim poziomem wykształcenia. Autorzy zbadali ponadto wpływ poglądów politycznych reprezentowanych przez respondentów na poziom ich wiedzy finansowej. Osoby bez wyraźnych poglądów politycznych wykazały najniższy poziom wiedzy, podczas gdy osoby opowiadające się za opcją „centrum" miały najwyższy poziom wiedzy finansowej. W artykule dowiedziono także, że prawdopodobieństwo długookresowego planowania finansowego u badanych, którzy udzielili pozytywnej odpowiedzi na wszystkie pytania sprawdzające poziom ich wiedzy finansowej, jest o 9 p.p. wyższe niż w pozostałych przypadkach.

* Rozumianego jako użycie w badaniu zestawu trzech zasadniczych pytań odnoszących się do następujących zagadnień: rozumienie istoty stopy procentowej, inflacji oraz dywersyfikacji ryzyka.

Źródło: opracowano na podstawie literatury przedmiotu zamieszczonej w bibliografii do niniejszego opracowania.

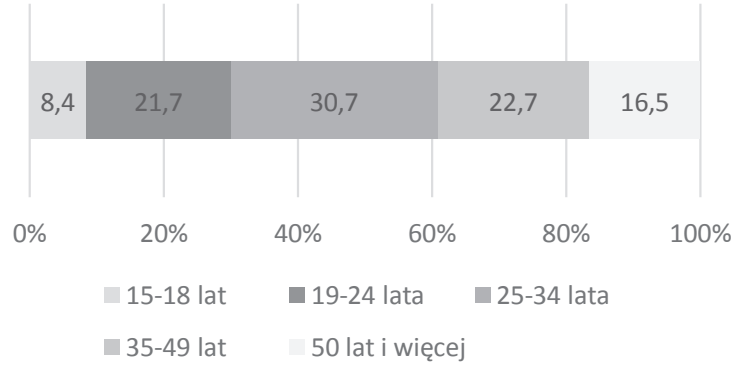
Poszukując uzasadnienia dla rezultatów otrzymanych w Szwecji, autorzy opracowania[9] również wskazują na szczególne cechy szwedzkiego systemu emerytalnego, podkreślając, że jest on przyjazny dla osób niewykazujących wysokiego poziomu wiedzy finansowej. Dzięki naciskowi na publiczne dostarczanie informacji uczestnicy systemu otrzymują przydatne informacje, dotyczące funkcjonowania rynków finansowych oraz roczne prognozy na temat indywidualnych korzyści emerytalnych, które dostarczane są automatycznie za pomocą mejli i wyrażane są w bardzo prosty, zrozumiały sposób.

14.2. Gromadzenie oszczędności emerytalnych w Polsce w grupach społeczeństwa cechujących się niską wiedzą finansową – wyniki badań własnych

Badanie zostało przeprowadzone we współpracy z Interaktywnym Instytutem Badań Rynkowych w terminie od 27 lutego do 1 marca 2013 roku. Tematyka badań dotyczyła zagadnień związanych ze zrachowaniami finansowymi Polaków w obszarze oszczędności, ze szczególnym uwzględnieniem oszczędności emerytalnych. Analizą objęto grupę 1000 osób w wieku 15 i więcej lat. Badania ankietowe zrealizowano metodą CAWI (*Computer Assisted Web Interview*).

W badanej populacji 64,1% stanowiły kobiety. Najwięcej respondentów – 307 spośród 1000 osób – należało do grupy wiekowej 25–34 lat. Strukturę wiekową badanej części społeczeństwa prezentuje rysunek 14.1.

Rysunek 14.1. Struktura wiekowa próby badawczej



Źródło: opracowano na podstawie danych zgromadzonych w badaniach własnych.

9 Zob. J. Almenberg, J. Säve-Söderbergh, *Financial Literacy and Retirement Planning in Sweden*, Netspar Discussion Paper No. 01/2011-018, 2011.

Uwzględniając poziom wykształcenia respondentów, należy zauważyć, że najwięcej osób posiadało wykształcenie wyższe (46,1%). Średnie wykształcenie zadeklarowało 39,7% badanych. Struktura próby według kryterium wielkości miejscowości zamieszkania kształtuje się następująco: obszary wiejskie wskazało 27,1% ankietowanych, miasta do 100 tys. mieszkańców – 25,8%, miasta od 100 do 500 tys. mieszkańców – 26,2% i 20,9% badanych osób wskazało na miasta powyżej 500 tys. mieszkańców.

Najwięcej ankietowanych (56,1%) zadeklarowało, że miesięczne dochody netto w gospodarstwie domowym mieszczą się w przedziale 1000–5000 zł. Poniżej 1000 zł wartość ta kształtowała się u 10,6% badanych. Tylko 6,1% respondentów wskazało poziom dochodu na poziomie powyżej 1000 zł, a 27,2% udzieliło odpowiedzi, że w przypadku ich gospodarstwa domowego wartość ta mieści się w przedziale 5000–10 000 zł.

Tabela 14.2 prezentuje natomiast sytuację zawodową osób, które wzięły udział w badaniu.

Tabela 14.2. Sytuacja zawodowa respondentów

Sytuacja zawodowa	Liczba respondentów
Uczy się lub studiuje	267
Pracuje na stałe lub dorywczo	510
Nie pracuje, w tym:	256
– zajmuje się domem, dziećmi, jest na rencie/emeryturze	145
– jest bezrobotny(a)	111
Inna sytuacja	71

Źródło: opracowano na podstawie danych zgromadzonych w badaniach własnych.

Punkt wyjścia do określenia zachowań związanych z gromadzeniem oszczędności emerytalnych wśród respondentów cechujących się niską wiedzą finansową stanowiło wyodrębnienie ankietowanych należących do poszczególnych grup. Wśród 952 pełnoletnich ankietowanych:

- 90 to osoby powyżej 55. roku życia,
- 252 to osoby mieszkające na wsi,
- 46 to osoby posiadające wykształcenie podstawowe,
- 102 to osoby deklarujące najniższe miesięczne dochody netto na osobę w gospodarstwie domowym (do 1000 zł).

Łącznie liczba osób należących do grup społecznych, które cechuje niski poziom wiedzy finansowej, wyniosła 350, stanowiąc nieco ponad 36,76% ogółu dorosłych objętych badaniem.

Na podstawie analizy zgromadzonych danych empirycznych ustalono, że w tej grupie osób 28 respondentów (8%) gromadzi oszczędności z myślą o emeryturze. Dla porównania warto wskazać, że wartość ta dla wszystkich 952 osób pełnoletnich objętych badaniem kształtuje się na poziomie 10,5%. Tabela 14.3 prezentuje liczbę osób, które zadeklarowały, że gromadzą środki na emeryturę według kryterium wieku.

Tabela 14.3. Liczba osób, które zadeklarowały, że gromadzą dodatkowe oszczędności emerytalne (według kryterium wieku)

Osoby starsze (powyżej 55. roku życia)	Respondenci pełnoletni	Osoby młode (18–35 lat)
13 z 90 (14,44%)	100 z 952 (10,5%)	50 z 586 (8,53%)

Źródło: opracowano na podstawie danych zgromadzonych w badaniach własnych.

Osoby należące do grupy wiekowej 55+, która posiada najniższy poziom wiedzy finansowej – uwzględniając kryterium wieku (według przytoczonych badań przeprowadzonych na zlecenie Fundacji Kronenberga), stanowi najmniejszy odsetek osób oszczędzających na emeryturę. Najliczniej reprezentowaną grupą wiekową wśród respondentów, którzy zadeklarowali posiadanie oszczędności emerytalnych, były natomiast osoby młode (18–35 lat).

Kolejne grupy społeczne, które stanowią szczególny obszar zainteresowań niniejszego opracowania, to: osoby zamieszkujące wieś, respondenci z wykształceniem podstawowym oraz osoby deklarujące najniższy poziom miesięcznych dochodów netto przypadających na osobę w gospodarstwie domowym. Liczbę ankietowanych, która zadeklarowała, że jeden z celów, na jakie gromadzą oszczędności, stanowi emerytura, zaprezentowaną w przekroju każdej z wyróżnionych grup przedstawia tabela 14.4.

Tabela 14.4. Liczba osób, które zadeklarowały, że gromadzą dodatkowe oszczędności emerytalne (w przekroju wybranych grup społecznych cechujących się niską wiedzą finansową)

Osoby zamieszkujące wieś	Respondenci z wykształceniem podstawowym	Osoby deklarujące najniższy poziom miesięcznych dochodów netto
15 z 252 (5,95%)	5 z 46 (10,87%)	6 ze 102 (5,88%)

Źródło: opracowano na podstawie danych zgromadzonych w badaniach własnych.

W celu umożliwienia głębszej analizy danych zawartych w tabelach 14.3 i 14.4 na podstawie analizy zgromadzonych w badaniu danych empirycznych autorka określiła cechy typowego respondenta posiadającego oszczędności emerytalne:

- 30 lat,
- miejsce zamieszkania – miasto powyżej 500 tys. mieszkańców,
- wykształcenie wyższe,
- miesięczny dochód netto na osobę w gospodarstwie domowym na poziomie 1000–5000 zł.

Wszyscy respondenci biorący udział w badaniu, którzy zadeklarowali, że nie gromadzą jeszcze oszczędności emerytalnych (tj. 852 osoby dorosłe), odpowiadali na pytanie dotyczące tego, czy planują zająć się tym w przyszłości. Tylko 28% z tej grupy badanych zadeklarowało, że zamierza w przyszłości rozpocząć planowanie

finansowe emerytury. W przypadku analizy grup społecznych cechujących się niskim poziomem wiedzy finansowej odsetek ten był zdecydowanie mniejszy i wynosił jedynie 14,28% (46 z 322 osób, które nie gromadzą jeszcze oszczędności emerytalnych). Szczegółowe wartości dla konkretnych prezentuje tabela 14.5.

Tabela 14.5. Liczba osób, które zadeklarowały, że nie myślą jeszcze o emeryturze, ale planują zająć się tym w przyszłości (w przekroju wybranych grup społecznych cechujących się niską wiedzą finansową)

Osoby powyżej 55. roku życia	Osoby zamieszkujące wieś	Respondenci z wykształceniem podstawowym	Osoby deklarujące najniższy poziom miesięcznych dochodów netto
1 z 77 (1,30%)	13 z 237 (5,49%)	9 z 41 (21,95%)	22 z 96 (22,92%)

Źródło: opracowano na podstawie danych zgromadzonych w badaniach własnych.

Spośród 100 pełnoletnich osób oszczędzających w całej badanej populacji 42% deklaruje regularne odkładanie co miesiąc stałej kwoty. Zawężając próbę do respondentów, którzy przynależą do grup społecznych cechujących się niską wiedzą finansową, odsetek ów wynosi już tylko 25% (7 z 28 respondentów oszczędzających na emeryturę).

Tabela 14.6. Liczba osób, które zadeklarowały, że regularnie, co miesiąc odkładają stałe kwoty na emeryturę (w przekroju wybranych grup społecznych cechujących się niską wiedzą finansową)

Osoby powyżej 55. roku życia	Osoby zamieszkujące wieś	Respondenci z wykształceniem podstawowym	Osoby deklarujące najniższy poziom miesięcznych dochodów netto
3 z 13 (23,08%)	2 z 15 (13,33%)	1 z 5 (20%)	1 z 6 (16,67%)

Źródło: opracowano na podstawie danych zgromadzonych w badaniach własnych.

Zbiór cech typowego respondenta deklarującego regularne, comiesięczne odkładanie stałej kwoty z przeznaczeniem na emeryturę kształtuje się następująco:

- 39 lat,
- miejsce zamieszkania – miasto powyżej 500 tys. mieszkańców,
- wykształcenie wyższe,
- miesięczny dochód netto na osobę w gospodarstwie domowym na poziomie 1000–5000 zł.

W badaniu ustalono także liczbę osób, które mają już plan oszczędzania na emeryturę (określiły sposób oszczędzania, częstotliwość i wysokość wpłat), ale często nie trzymają się planu. W przypadku grup społeczeństwa wyróżnionych w tabeli 14.6 tylko 2 z 28 osób (7,14%) zadeklarowało takie zachowania. Dla ogółu pełnoletnich respondentów objętych badaniem wartość ta kształtowała się natomiast na poziomie 13%.

Podsumowanie

Przeprowadzona w niniejszym rozdziale analiza, dokonana na podstawie badań własnych autorki, ukazuje, że zachowania finansowe w obszarze oszczędzania na emeryturę w grupach społecznych cechujących się niskim poziomem wiedzy finansowej budzą szczególny niepokój. Osoby należące do tych grup zdecydowanie rzadziej odkładają środki z przeznaczeniem na przyszłą emeryturę, rzadziej oszczędzają regularnie, a wśród badanych, którzy jeszcze nie rozpoczęli procesu gromadzenia dobrowolnych oszczędności emerytalnych, zdecydowanie mniej respondentów planuje zająć się tym w przyszłości.

Zgodnie z zaprezentowanymi wynikami z przeglądu literatury przedmiotu w większości analizowanych krajów dowiedziono występowania pozytywnego wpływu wiedzy finansowej na zachowania finansowe w odniesieniu do oszczędności emerytalnych. W tym kontekście należy zatem zwrócić uwagę na szczególną potrzebę edukacji finansowej skierowanej do następujących grup społecznych: osób powyżej 55. roku życia, osób mieszkających na wsi, posiadających wykształcenie podstawowe oraz tych z najniższymi dochodami.

Skuteczna edukacja finansowa powinna być procesem ciągłym, odbywającym się na przestrzeni całego życia. Zgodnie ze sprawozdaniem Parlamentu Europejskiego w sprawie ochrony konsumenta z 2008 roku[10] koncepcja zdolności do zrozumienia mechanizmów finansowych obejmuje trzy najważniejsze elementy: wiedzę z zakresu finansów i zrozumienie mechanizmów finansowych, umiejętności i kompetencje w dziedzinie finansów oraz odpowiedzialność finansową. Tylko pełne podejście do edukacji finansowej konsumentów może zatem przynieść właściwe rezultaty.

M. Iwanicz-Drozdowska podkreśla, że w przypadku krajów wysoko rozwiniętych edukacja finansowa powinna dostarczyć klientom umiejętności i kompetencji umożliwiających właściwe rozpoznanie szans i zagrożeń, jakie niosą ze sobą zarówno typowe, jak i nowe i bardziej skomplikowane produkty finansowe. W przypadku krajów rozwijających się edukacja finansowa powinna natomiast koncentrować się wokół: korzyści związanych z dostępem do usług finansowych na rynku głównym, ukazania roli banków i pieniądza oraz wskazania na potrzebę budowania relacji z instytucjami finansowymi[11].

Skuteczna edukacja finansowa powinna być zatem dopasowana do potrzeb klientów na danym rynku. W Polsce inicjatywy edukacyjne niewątpliwie powinny być wycelowane także na obszar dobrowolnego gromadzenia oszczędności emerytalnych, w tym na właściwe długoterminowe planowanie finansowe oraz budowanie nawyku regularnego oszczędzania – począwszy od najmłodszych lat.

10 Parlament Europejski, *Sprawozdanie w sprawie ochrony konsumenta: poprawa edukacji konsumenckiej i wiedzy na temat kredytów i finansów*, 2007/2288(INI), 2008.

11 M. Penczar (red.), *Rola edukacji finansowej w ograniczaniu wykluczenia finansowego*, IBnGR, Gdańsk 2014.

Jak wskazują rezultaty badań przeprowadzonych w Japonii, uczestnictwo w programach edukacji finansowej w szkole nie wywiera wpływu na poziom wiedzy finansowej dorosłych respondentów, jednakże zwiększa prawdopodobieństwo długookresowego planowania. Osoby, które oszczędzały regularnie w dzieciństwie, są bardziej skłonne do oszczędzania na emeryturę w dorosłym życiu[12]. Wydaje się, że podstawowa wiedza o funkcjonowaniu systemu emerytalnego, występujących problemach demograficznych – które nie pozostaną bez wpływu na wysokość emerytur, budząc także obawy o wydolność systemu emerytalnego w przyszłości – jest wśród Polaków ciągle na niskim poziomie.

W celu zwiększenia poziomu oszczędności emerytalnych Polaków inicjatywy edukacyjne w tym zakresie powinny być poparte realnymi zachętami podatkowymi, występowaniem produktów skonstruowanych w taki sposób, by zawierały mechanizmy chroniące przed nadmiernym poziomem utraty zgromadzonego kapitału (szczególnie w okresie bliskim daty przejścia na emeryturę). Niezwykle ważnym elementem ułatwiającym podejmowanie decyzji w zakresie oszczędzania na emeryturę może okazać się także dostarczanie Polakom informacji niezbędnych do właściwego zarządzania finansami osobistymi w długim terminie – na wzór tych dostarczanych konsumentom w Szwecji.

Bibliografia

Agnew J.R., Bateman H., Thorp S., *Financial Literacy and Retirement Planning in Australian*, UNSW Australian School of Business Research Paper No. 2012ACTL16, 2012.

Arrondel L., Debbich M., Savignac F., *Financial Literacy and Financial Planning in France, Numeracy*, Vol. 6, Iss. 2, Article 8., Banque de France Working Paper No. 465, 2014.

Almenberg J., Säve-Söderbergh J., *Financial Literacy and Retirement Planning in Sweden*, Netspar Discussion Paper No. 01/2011-018, 2011.

Behrman J.R., Mitchell O.S., Soo C., Bravo D., *Financial Literacy, Schooling, and Wealth Accumulation*, NBER WP 16452, 2010.

Campbell J., *Household Finance*, „Journal of Finance" 2006, Vol. 61.

Crossan D., Feslier D., Hurnard R., *Financial Literacy and Retirement Planning in New Zealand*, Netspar Discussion Paper No. 01/2011-015, 2011.

Fornero E., Monticone C., *Financial Literacy and Pension Plan Participation in Italy*, Netspar Discussion Paper No. 01/2011-019, 2011.

Hastings J., Tejeda-Ashton L., *Financial Literacy, Information, and Demand Elasticity: Survey and Experimental Evidence from Mexico*, NBER Working Paper No. 14538, 2008.

Honekamp I., *Financial Literacy and Retirement Savings in Germany*, Networks Financial Institute: Working Paper Series: 2012-WP-03, 2012.

Klapper L.F., Panos G.A., *Financial Literacy and Retirement Planning in View of a Growing Youth Demographic: The Russian Case*, Netspar Discussion Paper No. 01/2011-017, 2011.

12 S. Sekita, *Financial Literacy and Retirement Planning in Japan*, Netspar Discussion Paper No. 01/2011-016, 2011.

Lusardi A., Tufano P., *Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness*, NBER Working Paper No. 14808, 2009.
Mitchell O.S., Lusardi A., *Financial Literacy and Retirement Planning in the United States*, Netspar Discussion Paper No. 02/2011-022, 2011.
Mitchell O.S., Lusardi A., *How Financial Literacy and Impatience Shape Retirement Wealth and Investment Behaviors*, NBER Working Paper No. 16740, 2011.
Moore D., *Survey of Financial Literacy in Washington State: Knowledge, Behavior, Attitudes, and Experiences*, Technical Report No. 03-39, Social and Economic Sciences Research Center, Washington State University, 2003.
Parlament Europejski, *Sprawozdanie w sprawie ochrony konsumenta: poprawa edukacji konsumenckiej i wiedzy na temat kredytów i finansów*, 2007/2288(INI), 2008.
Penczar M. (red.), *Rola edukacji finansowej w ograniczaniu wykluczenia finansowego*, IBnGR, Gdańsk 2014.
Rooij van M., Lusardi A., Alessie R., *Financial Literacy and Stock Market Participation*, „Journal of Financial Economics" 2011, Vol. 101, No. 2, Elsevier.
Sekita S., *Financial Literacy and Retirement Planning in Japan*, Netspar Discussion Paper No. 01/2011-016, 2011.
Song C., *Financial Illiteracy and Pension Contributions: A Field Experiment on Compound Interest in China*, http://ssrn.com/abstract=2580856 (dostęp: 1.05.2015).

WPŁYW WIEDZY FINANSOWEJ NA GROMADZENIE OSZCZĘDNOŚCI EMERYTALNYCH

Streszczenie:

Zgodnie z wynikami badań przeprowadzonych w USA, Japonii, Chinach, Rosji, Australii, Nowej Zelandii, jak i w wielu krajach Europy, w tym także i w Polsce, najmniej wyedukowane finansowo grupy stanowią: kobiety, osoby młode oraz jednostki z niskim wykształceniem, a także wykazujące niskie poziomy dochodów.

Brak wiedzy finansowej wpływa na zachowania finansowe jednostek. Osoby z niskim poziomem wiedzy finansowej częściej podejmują bowiem nieoptymalne decyzje finansowe. Wykazują większą skłonność do wyboru ofert kredytów i pożyczek wiążących się z wyższymi poziomami kosztów, a ponadto gromadzą mniej oszczędności.

Obszarem zainteresowań niniejszego opracowania stał się problem gromadzenia oszczędności emerytalnych w grupach społeczeństwa cechujących się szczególnie niskim poziomem wiedzy finansowej. Główny cel stanowiło ukazanie wpływu poziomu wiedzy finansowej na gromadzenie oszczędności emerytalnych.

Słowa kluczowe: wiedza finansowa, decyzje finansowe, planowanie, oszczędzanie na emeryturę

THE INFLUENCE OF FINANCIAL LITERACY ON RETIREMENT SAVINGS

Summary:

According to the research findings in the USA, Japan, China, Russia, Australia, New Zealand, Chile, as well as in many European countries including Poland, females, young people, individuals with the lowest levels of educational attainment and those with low income constitute the social group with the lowest financial literacy.

Financial illiteracy affects financial behaviors. Individuals with low level of financial literacy are more likely to make non-optimal financial decisions: they get involved in high-cost borrowing (costly mortgages) and accumulate less retirement wealth.

In this context a problem of retirement savings in the social groups characterised by particular low level of financial literacy emerges as a specific area of interest in this paper. The main goal of this contribution is to show the influence of financial literacy on retirement savings.

Keywords: financial literacy, financial decisions, retirement planning, retirement savings

http://dx.doi.org/10.18778/8088-791-6.16

Rozdział 15

Ubezpieczenie obowiązkowe odpowiedzialności cywilnej biur usług płatniczych w Polsce

Stanisław Wieteska*

Wprowadzenie

W 2007 roku Parlament Europejski i Rada wprowadziły Dyrektywę dotyczącą usług płatniczych na Wspólnym Rynku. Zgodnie z tą Dyrektywą państwa członkowskie lub właściwe organy nakładają na instytucję płatniczą obowiązek ochrony środków pieniężnych otrzymywanych od użytkowników. Ma to także na celu budowę jednolitych ram prawnych dla usług płatniczych na obszarze Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Ustawodawca założył, że nowa regulacja pobudzi rozwój obrotu bezgotówkowego i spowoduje zrównanie warunków wykonania płatności krajowych i transgranicznych[1].

Na podstawie art. 125 ust. 9 ustawy z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz. U. z 2014 r., poz. 873) wprowadzone zostało Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 24 września 2014 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia biur usług płatniczych wymaganego w związku z wykonywaniem transakcji płatniczych wynikających z umowy o świadczenie usług płatniczych (Dz. U. z 30 września 2014 r., poz. 1309).

Celem niniejszego rozdziału jest ocena ryzyka w obowiązkowym ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej biur usług płatniczych. Analizą objęto stan i funkcjonowanie biur płatniczych w Polsce w latach 2012–2015. Opracowanie oparto na załączonej literaturze przedmiotu. Autor nie pretenduje do roli znawcy problematyki usług płatniczych, lecz z racji zajmowania się ubezpieczeniami majątkowymi pragnie zwrócić działom aktuarialnym uwagę i na ten rodzaj ryzyka.

* Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Katedra Ubezpieczeń.

1 Szczegółowe omówienie ustawy o usługach płatniczych zob. A. Jackiewicz, *Usługi płatnicze – nowa regulacja*, „Czas informacji" 2011, nr 4.

15.1. Ogólna charakterystyka funkcjonowania biur usług płatniczych (BUP) w Polsce

Przez usługi płatnicze rozumieć będziemy działalność polegającą na:

- przyjmowaniu wpłat gotówki i dokonywaniu wypłat gotówki z rachunku płatniczego oraz wszelkie działania niezbędne do prowadzenia rachunku,
- wykonywaniu transakcji płatniczych, w tym transferu środków pieniężnych na rachunek płatniczy u dostawcy użytkownika lub u innego dostawcy np. usługi polecenia zapłaty, przelewów,
- wykonywaniu transakcji płatniczych w ciężar środków pieniężnych udostępnionych np. użytkownikowi z tytułu kredytu,
- wydawanie instrumentów płatniczych,
- zawieraniu umów z przedsiębiorstwami o przyjmowanie zapłaty z użyciem instrumentów płatniczych,
- świadczeniu usług przekazu płatniczego,
- wykonywaniu transakcji płatniczych, w przypadku których zgoda płatnika na wykonanie transakcji udzielona jest z użyciem urządzeń telekomunikacyjnych cyfrowych lub informatycznych, a płatność przekazywana jest jedynie pośrednikowi pomiędzy użytkownikiem zlecającym transakcje płatniczą a odbiorcą.

W artykule 6 określono również szeroki katalog wyłączeń.

Polecenie zapłaty oznacza usługę płatniczą polegającą na obciążeniu określoną kwotą rachunku płatniczego płatnika na skutek transakcji płatniczej zainicjowanej przez odbiorcę.

Pojęcia transakcji płatniczych należy rozumieć jako zainicjowane przez płatnika lub odbiorcę wpłaty, transfer lub wypłatę środków pieniężnych (art. 2 pkt 29 ustawy o usługach płatniczych).

Zgodnie z art. 118 pkt 1 ustawy o usługach płatniczych pod pojęciem biura usług płatniczych rozumieć należy osobę fizyczną, osobę prawną, jednostkę organizacyjną niebędącą osobą prawną, której ustawa przyznaje zdolność do czynności prawnej, o której mowa jest w art. 3 pkt 6. Działalność ta jest działalnością regulowaną w rozumieniu przepisów ustawy o swobodzie działalności płatniczej[2]. Biuro usług płatniczych może prowadzić działalność gospodarczą inną niż świadczenie usług płatniczych[3].

Biuro usług płatniczych może dokonać transakcji maksymalnie na 500 000 euro. Musi być zarejestrowane w rejestrze. Jego działalność może być wykonywana pod następującymi warunkami:

---

2 A. Zulcewicz, *Biuro usług płatniczych na tle obowiązujących regulacji prawnych*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" 2012, nr 3, s. 4–10.

3 Dyskusję na temat statusu funkcjonowania biura płatniczego przeprowadził W. Srokosz, *Status prawny biur płatniczych*, „Monitor Prawa Bankowego", wrzesień 2012, s. 52–58.

- prowadzi dokumentację, która pozwala na obliczenie miesięcznych transakcji,
- posiada racjonalnie zorganizowaną strukturę organizacyjną,
- wykonywanie obowiązków związanych z przeciwdziałaniem praniu brudnych pieniędzy i finansowaniu terroryzmu,
- osoba zarządzająca biurem nie jest osobą skazaną za przestępstwa przeciwko obrotowi gospodarczemu, obrotowi pieniężnemu, obrotowi papierami wartościowymi.

Biuro usług płatniczych jest zobowiązane do posiadania planu programu działalności i planu finansowego na okres prospektywny 12 miesięcy. Swoje usługi może świadczyć za pośrednictwem agentów, innych przedsiębiorstw w ramach działalności operacyjnej[4]. Działalność biura usług płatniczych jest udokumentowana i jest pod kontrolą Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) (konieczność poddawania się kontroli, składania sprawozdań finansowych). Biuro usług płatniczych zobowiązane jest zgłaszać przypadki przekroczenia 500 tys. euro, tzn. zgłaszać łączną liczbę i wartość transakcji płatniczych.

15.2. Pole ubezpieczeniowe

Ważnym parametrem w ubezpieczeniu jest określenie pola ubezpieczeniowego. Przez pole ubezpieczeniowe rozumieć będziemy maksymalną liczbę biur płatniczych do ubezpieczenia przez zakłady ubezpieczeń. Według danych KNF (stan na koniec III kwartału 2013 r.) w Polsce zarejestrowanych było 1357 biur usług płatniczych. Zakłady ubezpieczeń posiadające zezwolenie na ubezpieczenia w danej grupie ryzyka mogą ubezpieczyć jedynie dowolny podzbiór liczby biur płatniczych.

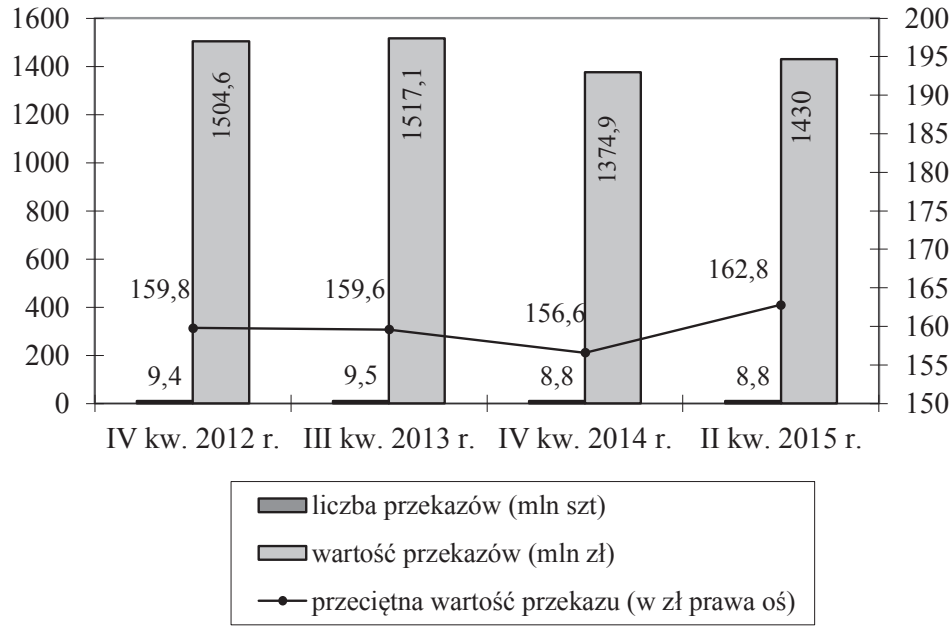
Biura płatnicze znajdują się na terenie wszystkich województw. Brak jest danych o liczbie biur płatniczych w poszczególnych miastach i województwach. Elementem usług płatniczych jest realizacja przekazów płatniczych. Skalę przekazów płatniczych przedstawia wykres 15.1.

Z danych zawartych na wykresie 15.1 wynika, że przekazy płatnicze pod względem przeciętnej ilości i wartości wykazują zmienne tendencje.

Kolejną interesującą nas kwestią będzie realizacja obowiązków sprawozdawczych biur płatniczych (tab. 15.1).

4 Poglądy, opinie, komentarze na temat biur usług płatniczych można znaleźć w artykułach: A. Zulewicz, dz. cyt.; W. Srokosz, dz. cyt.; W. Pyzioł, A. Walaszek-Pyzioł, *Ustawa z 2011 roku o usługach płatniczych a umowa rachunku bankowego*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" 2012, nr 1, s. 2–9.

Wykres 15.1. Liczba, wartość ogółem i przeciętna wartość przekazów pieniężnych realizowanych przez biura usług płatniczych



Źródło: *Informacja o sytuacji Krajowych Instytucji Płatniczych (KIP) i Biur Usług Płatniczych (BUP) w III kwartale 2013 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Departament Bankowości Komercyjnej i Specjalistycznej oraz Instytucji Płatniczych, Warszawa 2013 oraz *Informacja o sytuacji KIP i BUP w II kwartale 2015 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Departament Bankowości Komercyjnej i Specjalistycznej oraz Instytucji Płatniczych, Warszawa 2015.

Tabela 15.1. Realizacja obowiązków sprawozdawczych przez biura usług płatniczych

Wyszczególnienie	IV kw. 2012 r.	III kw. 2013 r.	IV kw. 2014 r.	II kw. 2015 r.
Liczba biur, które powinny przesłać informacje	1122	1274	1356	1357
Liczba biur, które przesłały informacje	1035	996	1156	1170
Liczba biur, które nie przesłały informacji	87	278	200	187
% BUP które przesłały informacje	92	78	85	86

Źródło: *Informacja o sytuacji Krajowych Instytucji Płatniczych (KIP) i Biur Usług Płatniczych (BUP) w III kwartale 2013 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Departament Bankowości Komercyjnej i Specjalistycznej oraz Instytucji Płatniczych, Warszawa 2013 oraz *Informacja o sytuacji KIP i BUP w II kwartale 2015 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Departament Bankowości Komercyjnej i Specjalistycznej oraz Instytucji Płatniczych, Warszawa 2015.

Z danych zawartych w tabeli 15.1 wynika, że nie wszystkie biura płatnicze (ok. 80%) dopełniają obowiązków sprawozdawczych. Przyjrzyjmy się skali wykonywanych przekazów pieniężnych (tab. 15.2).

Tabela 15.2. Biura usług płatniczych według wartości wykonanych przekazów pieniężnych

Wyszczególnienie		0–0,5 mln zł	0,5–1 mln zł	1–2 mln zł	2–3 mln zł	3–4 mln zł	Powyżej 4 mln zł
Liczba biur	II kw. 2015	396	267	281	112	56	58
	I kw. 2015	380	267	264	104	51	55
	IV kw. 2014	410	269	262	109	51	55
	III kw. 2014	350	256	247	113	44	52
	II kw. 2014	344	238	236	113	55	55
	III kw. 2013	302	245	237	104	51	57
	II kw. 2013	291	226	223	110	55	64
	I kw. 2013	273	223	223	119	47	66
	IV kw. 2012	316	229	249	122	47	72
	III kw. 2012	235	202	202	100	37	61
Wartość wykonanych przekazów (mln zł)	II kw. 2015	89,1	195,2	396,8	268,0	192,3	288,6
	I kw. 2015	85,7	196,3	374,4	250,7	177,3	275,7
	IV kw. 2014	89,4	198,3	372,5	266,3	178,1	270,4
	III kw. 2014	81,1	186,1	352,0	276,1	152,0	253,6
	II kw. 2014	84,9	173,3	331,2	271,2	189,3	307,8
	III kw. 2013	75,7	182,7	333,3	253,9	173,8	501,4
	II kw. 2013	69,3	164,1	316,1	265,2	187,4	480,2
	I kw. 2013	64,4	163,3	312,9	291,4	158,3	403,2
	IV kw. 2012	71,9	168,4	348,1	301,8	160,1	454,3
	III kw. 2012	58,0	147,8	284,8	247,2	129,1	330,7
Udział liczby biur w wartości wykonanych przekazów (%)	II kw. 2015	6,2	13,6	27,8	18,7	13,4	20,2
	I kw. 2015	6,3	14,4	27,5	18,4	13,0	20,3
	IV kw. 2014	6,5	14,4	27,1	19,4	13,0	19,7
	III kw. 2014	6,2	14,3	27,1	21,2	11,7	19,5
	II kw. 2014	6,3	12,8	24,4	20,0	13,9	22,7
	III kw. 2013	5,0	12,0	21,9	16,7	11,4	33,0
	II kw. 2013	4,7	11,1	21,4	17,9	12,5	32,3
	I kw. 2013	4,6	11,7	22,5	20,9	11,4	28,9
	IV kw. 2012	4,8	11,2	23,1	20,1	10,6	30,2
	III kw. 2012	4,8	12,3	23,8	20,6	10,8	27,6

Źródło: *Informacja o sytuacji Krajowych Instytucji Płatniczych (KIP) i Biur Usług Płatniczych (BUP) w III kwartale 2013 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Departament Bankowości Komercyjnej i Specjalistycznej oraz Instytucji Płatniczych, Warszawa 2013 oraz *Informacja o sytuacji KIP i BUP w II kwartale 2015 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Departament Bankowości Komercyjnej i Specjalistycznej oraz Instytucji Płatniczych, Warszawa 2015.

Z danych zawartych w tabeli 15.2 wynika, że na koniec ok. 667 biur (II kwartał 2015 r.) realizowało przekazy płatnicze do 1 mln zł. Natomiast 578 biur realizowało przekazy powyżej 4 mln zł. W tej grupie znalazły się biura, które przekroczyły limity kwartalne wartości transakcji w wysokości 1,5 mln euro.

Spójrzmy na problem umów gwarancyjnych lub polis ubezpieczeniowych (tab. 15.3).

Tabela 15.3. Liczba BUP, które przekazały do KNF umowy gwarancji albo polisy ubezpieczeniowe w latach 2012–2013

Wyszczególnienie	III kw. 2012 r.	IV kw. 2012 r.	I kw. 2013 r.	II kw. 2013 r.	III kw. 2013 r.	II kw. 2014 r.	III kw. 2014 r.	IV kw. 2014 r.	I kw. 2015 r.	II kw. 2015 r.
Gwarancje bankowe/ ubezpieczeniowe	198	200	171	81	32	21	15	14	15	9
Polisy ubezpieczeniowe	802	877	912	1063	898	1 081	958	952	1 114	1 090
Liczba biur, które powinny przesłać umowy gwarancyjne	1085	1122	1159	1237	1274	1 336	1 356	1 356	1 351	1 357
% biur, które przesłały umowy gwarancyjne	92	96	93	92	73	83	72	71	84	81

Źródło: *Informacja o sytuacji Krajowych Instytucji Płatniczych (KIP) i Biur Usług Płatniczych (BUP) w III kwartale 2013 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Departament Bankowości Komercyjnej i Specjalistycznej oraz Instytucji Płatniczych, Warszawa 2013 oraz *Informacja o sytuacji KIP i BUP w II kwartale 2015 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Departament Bankowości Komercyjnej i Specjalistycznej oraz Instytucji Płatniczych, Warszawa 2015.

Z danych zawartych w tabeli 15.3 wynika, że na koniec II kwartału 2015 roku nie wszystkie biura posiadały umowy gwarancji lub polisę. Polisy ubezpieczeniowe posiadało ok. 70% biur płatniczych.

Spójrzmy na wartość przekazów zabezpieczonych i niezabezpieczonych przez polisy odpowiedzialności cywilnej (OC) i umów gwarancji (tab. 15.4).

Tabela 15.4. Wartość przekazów pieniężnych oraz kwota zabezpieczona i niepokryta przez polisy OC albo umowy gwarancji biur usług płatniczych (mln zł)

mln zł		Kwartalnie	Miesięcznie
Wartość przekazów	I kwartał 2013 r.	1372	457
	II kwartał 2013 r.	1442	481
	III kwartał 2013 r.	1305	435
	III kw. 2014 r.	1 099	366
	IV kw. 2014 r.	1 137	360
	I kw. 2015 r.	1 157	386
	II kw. 2015 r.	1 290	430
Zabezpieczone	I kwartał 2013 r.	31	31
	II kwartał 2013 r.	31	31

mln zł		Kwartalnie	Miesięcznie
Zabezpieczone (cd.)	III kwartał 2013 r.	26	26
	III kw. 2014 r.	27	27
	IV kw. 2014 r.	28	28
	I kw. 2015 r.	27	27
	II kw. 2015 r,	30	30
Niezabezpieczone	I kwartał 2013 r.	1341	426
	II kwartał 2013 r.	1411	450
	III kwartał 2013 r.	1279	409
	III kw. 2014 r.	1 072	339
	IV kw. 2014 r.	1 109	332
	I kw. 2015 r.	1 130	359
	II kw. 2015 r.	1 260	400

Źródło: *Informacja o sytuacji Krajowych Instytucji Płatniczych (KIP) i Biur Usług Płatniczych (BUP) w III kwartale 2013 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Departament Bankowości Komercyjnej i Specjalistycznej oraz Instytucji Płatniczych, Warszawa 2013 oraz *Informacja o sytuacji KIP i BUP w II kwartale 2015 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Departament Bankowości Komercyjnej i Specjalistycznej oraz Instytucji Płatniczych, Warszawa 2015.

Z danych zawartych w tabeli 15.4 wynika, że systematycznie maleje wartość niezabezpieczonych przekazów pieniężnych.

15.3. Ogólna charakterystyka obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej (OC) biur usług płatniczych

W grudniu 2011 roku ukazało się Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia biur usług płatniczych wymaganego w związku ze świadczeniem usług płatniczych (Dz. U. z 2011 r. Nr 271, poz. 1604).

W Rozporządzeniu § 2.1 mówi, że ubezpieczenie obejmuje biura usług płatniczych, „za szkody powstałe w związku z niemożnością wykonania przez biuro usług płatniczych transakcji płatniczej wynikającej z umowy o świadczeniu usług płatniczych z tytułu zwrotu wpłat wniesionych przez użytkowników". W § 2.2 czytamy, że „ubezpieczenie obejmuje szkody wyrządzone przez biuro usług płatniczych jak również osoby nim zarządzające i osoby którymi się posługuje przy wykonywaniu działalności. Ubezpieczeniem objęta jest również szkoda wyrządzona umyślnie lub w wyniku rażącego niedbalstwa".

W dniu 18 kwietnia 2012 roku ukazało się kolejne Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia biur usług płatniczych

wymaganego w związku z wykonywaniem transakcji płatniczych wynikających z umowy o świadczenie usług płatniczych (Dz. U. z 2012 r., poz. 434). Jak łatwo zauważyć, ustawodawca pośpiesznie, bo po 5 miesiącach obowiązywania Rozporządzenia Ministra Finansów z 2 grudnia 2011 roku w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia biur płatniczych, radykalnie zmienił jego założenia. Rozporządzenie to w zasadzie podtrzymuje ustalenia przyjęte w Rozporządzeniu Ministra Finansów z 2 grudnia 2011 r. Ulegają jednak zmianie zasady ustalania minimalnej sumy gwarancyjnej.

Stawiamy tutaj tezę, że obniżenie parametrów minimalnej sumy gwarancyjnej nastąpiło pod wpływem nacisków ze strony dostawcy usług płatniczych. Ochroną ubezpieczeniową jest objęta odpowiedzialność biura usług płatniczych za szkodę, „w szczególności obowiązek zwrotu wpłat wniesionych przez użytkowników w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez biuro usług płatniczych zobowiązań wobec użytkowników". Dodatkowo ubezpieczenie obejmuje szkody w odniesieniu do umów o świadczenie usług płatniczych zawartych w okresie ubezpieczenia, chociażby ich wykonanie nie nastąpiło w tym okresie, bez możliwości umownego ograniczania odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń.

Jak łatwo zauważyć, w zakresie odpowiedzialności § 2.2 „ubezpieczenie obejmuje również szkody wyrządzone umyślnie". W § 2.1 ubezpieczenie obejmuje odpowiedzialność biura usług płatniczych „za szkodę powstałą w związku z niemożnością wykonania przez biuro usług płatniczych transakcji wynikającej z umowy o świadczenie usług płatniczych z tytułu zwrotu wpłat wniesionych przez użytkowników". Dodatkowo ubezpieczenie obejmowało szkody „wyrządzone przez osoby nim zarządzające i osoby którymi się posługuje przy wykonywaniu działalności", a także „szkody wyrządzone umyślnie lub w wyniku rażącego niedbalstwa"

W dniu 24 września 2014 roku ukazało się kolejne Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia biur usług płatniczych wymaganego w związku z wykonaniem transakcji płatniczych wynikających z umowy o świadczenie usług płatniczych (Dz. U. z 2014 r., poz. 1309). W myśl § 2.1 ubezpieczenie obejmuje odpowiedzialność biura usług płatniczych „za szkodę powstałą w związku z niewykonaniem lub nienależytym wykonaniem transakcji płatniczej wynikającej z umowy o świadczenie usług płatniczych przez biuro usług płatniczych do wysokości dokonanej wpłaty", a także za „szkodę wyrządzoną umyślnie i w wyniku rażącego niedbalstwa". Pozostałe parametry tego ubezpieczenia nie uległy zmianie w porównaniu z ubezpieczeniem z dnia 18 kwietnia 2012 roku.

Już na pierwszy rzut oka widać, że w ustawie o działalności ubezpieczeniowej mówi się o odpowiedzialności zakładów ubezpieczeń za zdarzenia losowe. Szkoda wyrządzona umyślnie nie należy do szkód losowych. Już z tej racji zakład ubezpieczeń nie powinien wypłacać odszkodowania czy świadczenia.

Ustawodawca nie odpowiada za szkody polegające na zapłacie kar umownych i powstałych wskutek działań wojennych, stanu wojennego, rozruchów i zamieszek czy aktów terroru.

W przypadku biur płatniczych występuje ryzyko braku należytej ochrony środków otrzymanych od użytkowników w celu wykonania usług płatniczych, a tym samym niemożności wykonania przez biuro usług zobowiązań. Środki otrzymane przez biuro usług płatniczych narażone mogą być przede wszystkim na umyślne zachowania pracowników obsługi biura. Mówi się natomiast „o zwrocie wpłat wniesionych przez użytkowników". Nie zdefiniowane zostały szkody w sensie fizycznym ich powstania z punktu widzenia zakładu ubezpieczeń wyrządzone zarówno umyślnie, jak i w wyniku rażącego niedbalstwa. To niedookreślenie powyższych pojęć pozwala na dowolną ich interpretację.

W Rozporządzeniu mówi się, że ubezpieczenia obejmują biura usług płatniczych za „szkody powstałe w związku z niemożnością wykonania […] transakcji płatniczych". Rozporządzenie nie doprecyzowuje pojęcie „niemożności wykonania". Jest to pojęcie potoczne, które nawiązuje do określeń „brak możliwości", „brak sposobności" wykonania zobowiązań.

Biorąc pod uwagę art. 4 ustawy z dnia 18 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych i późniejsze Rozporządzenie z 18 kwietnia 2012 r. i z 24 września 2014 r., widzimy wyraźnie przerzucenie ciężaru odpowiedzialności za winę umyślną z dostawców usług płatniczych na zakłady ubezpieczeń. Jest to postawa nie do zaakceptowania przez zakłady ubezpieczeń. Dostawcy usług płatniczych nie chcą ponosić żadnych strat, a wprowadzając odszkodowanie za winę umyślną chcą wyeliminować ryzyko ze swojej działalności. Łatwo dostrzec, że jest to mongolistyczna postawa dostawców usług płatniczych, niezgodna z etyczną działalnością biznesu. Widzimy, że ubezpieczenie to wykracza poza odpowiedzialność cywilną, nabierając cechy o charakterze gwarancyjnym.

15.4. Suma gwarancyjna

W myśl § 3.1 minimalna suma gwarancyjna dotyczy okresu nie dłuższego niż 12 ostatnich miesięcy poprzedzających miesiąc, w którym zawarto umowę, co interpretować możemy na korzyść biura usług płatniczych. Innymi słowy biuro usług płatniczych może zawrzeć umowę ubezpieczenia w dowolnym czasie. Warunkiem jest jego funkcjonowanie co najmniej przez 12 miesięcy poprzedzających zawarcie umowy. Ustawodawca w § 3.4 Rozporządzenia Ministra Finansów z 18 kwietnia 2012 r. i z 24 września 2014 r. sprecyzował całkowitą kwotę transakcji w sytuacji, gdy biuro usług płatniczych funkcjonuje krócej niż 12 miesięcy. Sformułowanie „w odniesieniu za jedno zdarzenie i wszystkie zdarzenia" jest dublowaniem treści, gdyż wszystkie zdarzenia obejmują również jedno zdarzenie w okresie ochrony ubezpieczeniowej. Minimalna suma gwarancyjna uzależniona jest od „całkowitej kwoty transakcji płatniczych". Ustawodawca nie zdefiniował pojęcia „całkowita kwota transakcji płatniczych".

Sformułowanie, że „minimalna suma gwarancyjna wynosi 0,6% całkowitej kwoty transakcji płatniczych w okresie 12 ostatnich miesięcy poprzedzających miesiąc zawarcia umowy nie mniej jednak niż 1200 euro" można potraktować jako proste zadanie nierówności matematycznej.

Oznaczmy *TP* – transakcje płatnicze z ostatnich 12 miesięcy. Zatem równanie ma postać:

$$0{,}006TP > 1200 \text{ euro}$$

stąd:

$$TP > \frac{1200}{0{,}006}\, euro = 200000\, euro$$

Innymi słowy minimalna kwota transakcji płatniczych wynosi co najmniej 200 tys. euro dla sumy gwarancyjnej 120 euro.

W § 3.2 mówi się, że „w przypadku gdy umowa ubezpieczenia zawarta jest na okres dłuższy niż 12 miesięcy kwotę minimalnej sumy gwarancyjnej powiększa się o 0,05% całkowitej kwoty transakcji płatniczych wykonanych przez biuro usług płatniczych w okresie 12 miesięcy poprzedzających miesiąc, *w którym umowa ubezpieczenia jest zawarta*, nie mniej niż 100 euro za każdy taki miesiąc" – zatem rozwiązując następującą nierówność, można obliczyć sumę transakcji dla dowolnego miesiąca:

$$0{,}0005TP' > 100\, euro$$

$$TP' > \frac{100\, euro}{0{,}0005} = 200000\, euro$$

gdzie:

TP , – całkowita suma transakcji płatniczych za każdy miesiąc powyżej 12 miesięcy.

Biorąc to pod uwagę, widzimy, że podstawą wyznaczenia sumy gwarancyjnej jest minimalna kwota transakcji co najmniej 200 tys. euro bez względu na to, na jaki okres zawieramy ubezpieczenie.

W przypadku biura rozpoczynającego działalność (§ 3 p. 4) w zakresie usług płatniczych „całkowitą kwotę transakcji płatniczych […] określa się na podstawie programu działalności i planu finansowego" zgodnie z art. 120 ust. 2 ustawy z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych. Ustawodawca nie przewidział minimalnej sumy gwarancyjnej w przypadku, gdy biuro usług płatniczych prowadzi działalność gospodarczą. Są to tzw. hybrydowe biura usług płatniczych. Zwracamy uwagę, że ryzyko (prawdopodobieństwo szkody) jest inne dla hybrydowego niż dla „klasycznego" biura usług płatniczych.

Jak wiadomo, minimalna suma gwarancyjna jest górną granicą odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń. Suma gwarancyjna odwzorować ma funkcję ubezpie-

czenia jako rodzaju zabezpieczenia gwarantującego ochronę środków powierzanych biuru usług płatniczych. Suma gwarancyjna powinna odzwierciedlać ryzyko ubezpieczeniowe. Coraz więcej mówi się o kategorii „utraconych korzyści", które powinny być uwzględnione w sumie gwarancyjnej. Ponieważ Rozporządzenie przewiduje winę umyślną, należy się liczyć z szybkim wyczerpaniem sumy gwarancyjnej. Rozporządzenie nie przewiduje zastosowania klauzuli *rebus sic stantibus*. Również nic nie mówi o kolejności wypłat odszkodowań poszkodowanym.

Jak wiemy, w przepisach kodeksu cywilnego brak jest zdefiniowania sumy gwarancyjnej. Ustalając jej minimum, ustawodawca powinien kierować się jasnym kryterium. Praktyka pokaże, czy kwestia minimalnej sumy gwarancyjnej uwzględni roszczenia wszystkich poszkodowanych. Czy w przyszłości nie zajdzie potrzeba jej modyfikacji bądź wprowadzenie doubezpieczenia. Ustalenie minimalnej sumy gwarancyjnej obowiązuje każdy zakład ubezpieczeń bez względu na liczbą ubezpieczonych podmiotów.

15.5. Uwagi do kalkulacji stopy składki

Jedną z najważniejszych czynności w działach aktuarialnych zakładów ubezpieczeń jest obliczenie stopy składki ubezpieczeniowej. Ponieważ ubezpieczenie to weszło w życie w okresie grudzień 2011–kwiecień 2012 roku, zakłady ubezpieczeń nie posiadają dostatecznie dużego doświadczenia w zakresie funkcjonowania tego ubezpieczenia (od strony technicznej, organizacyjnej i ekonomicznej). Zatem wypłacone odszkodowania za szkody wyrządzone umyślnie mogą wystąpić i to w bardzo różnej ilości i wysokości. Wystąpienie szkody umyślnej traktujemy z punktu widzenia działów aktuarialnych jako zdarzenie pewne (prawdopodobieństwo równe jedności).

Niezdefiniowanie pojęcia „rażące niedbalstwo" powoduje dalsze trudności kalkulacyjne, gdyż tak na dobrą sprawę nie wiemy, za co zakład ubezpieczeń w sensie fizycznym będzie płacił odszkodowania. Z obowiązujących ustaleń wiemy jedynie, że zakład ubezpieczeń powinien pokryć zwrot wpłaconych kwot przez użytkowników.

Dodatkowo ustawodawca (§ 2 p. 3) wskazał, że wszystkie szkody z okresu ubezpieczenia powinny być zgłoszone w okresie 180 dni od daty końca ubezpieczenia. Jest to ważne ustalenie, jeżeli się weźmie pod uwagę tworzenie rezerwy szkód na szkody zgłoszone i niezgłoszone.

Wobec tego, że zakład ubezpieczeń nie może ponosić strat na ubezpieczeniu, konieczna jest wysoka stawka ubezpieczeniowa (zaporowa). Przy dostatecznie dużej sumie gwarancyjnej może dojść do sytuacji, że wiele biur usług płatniczych nie będzie w stanie wykonywać swojej działalności. Stąd dla dobra dostawców usług i użytkowników powinniśmy w Rozporządzeniach wyeliminować odpowiedzialność za winę umyślną. Aby prawidłowo obliczyć składkę, konieczne są dane statystyczne, które powinny być dostępne w statystyce publicznej.

Podsumowanie

Zgodnie z Dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady Polska wprowadziła ustawę o usługach płatniczych. Na mocy tej ustawy wprowadzono obowiązkowe ubezpieczenie biur usług płatniczych. Ostatnie rozporządzenie Ministra Finansów obowiązujące od 24 września 2014 r. określiło bardzo ogólnie:

- sformułowanie co do zakresu odpowiedzialności,
- wysokość minimalnej sumy gwarancyjnej.

Rozporządzenie posiada kilka kontrowersyjnych sformułowań, np. „wina umyślna", „rażące niedbalstwo", które mają ważne konsekwencje dla kalkulacji i odpowiedzialności zakładów ubezpieczeń.

Ograniczone ramy rozdziału nie pozwoliły na wyczerpanie tej problematyki, a jedynie jej zasygnalizowanie. Wynika to z krótkiego obowiązywania tego ubezpieczenia. Konieczne są dalsze badania w tym zakresie.

Bibliografia

Gruszecki P., *Zasada bezwzględnej odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną umyślnie*, „Studia Prawnicze" 2000, z. 3–4.

Informacja o sytuacji Krajowych Instytucji Płatniczych (KIP) i Biur Usług Płatniczych (BUP) w III kwartale 2013 r., Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Departament Bankowości Komercyjnej i Specjalistycznej oraz Instytucji Płatniczych, Warszawa 2013.

Informacja o sytuacji KIP i BUP w II kwartale 2015 r., Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Departament Bankowości Komercyjnej i Specjalistycznej oraz Instytucji Płatniczych, Warszawa 2015.

Jackiewicz A., *Usługi płatnicze – nowa regulacja*, „Czas Informacji" 2011, nr 4.

Kwieciński T., Pokrzywniak J., *Wyłączenie odpowiedzialności ubezpieczyciela w przypadku umyślnego wyrządzenia szkody przez osobę za którą ubezpieczający ponosi odpowiedzialność*, „Glosa" 2006, nr 4, s. 61–69.

Pyzioł W., Walaszek-Pyzioł A., *Ustawa z 2011 roku o usługach płatniczych a umowa rachunku bankowego*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" 2012, nr 1, s. 2–9.

Serwach M., *Dopuszczalność zastosowania klauzuli rebus sic stantibus w celu podwyższania sumy gwarancyjnej w ubezpieczeniach OC*, „Prawo Asekuracyjne" 2009, nr 2, s. 73–86.

Serwach M., *Tryb likwidacji szkody gdy wysokość sumy gwarancyjnej nie wystarcza na zaspokojenie roszczeń wszystkich osób poszkodowanych*, „Prawo Asekuracyjne" 2006, nr 3, s. 13–26.

Srokosz W., *Status prawny biur płatniczych*, „Monitor Prawa Bankowego", wrzesień 2012, s. 52–58.

Zulcewicz A., *Biuro usług płatniczych na tle obowiązujących regulacji prawnych*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" 2012, nr 3, s. 4–10.

Wybrane akty prawne

Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia biur usług płatniczych wymaganego w związku ze świadczeniem usług płatniczych (Dz. U. z 2011 r. Nr 271, poz. 1604).

Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia biur usług płatniczych wymaganego w związku z wykonywaniem transakcji płatniczych wynikających z umowy o świadczenie usług płatniczych (Dz. U. z 2012 r., poz. 434).
Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz. U. z 2011 r. Nr 199, poz. 1175).
Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 24 września 2014 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia biur usług płatniczych wymaganego w związku z wykonywaniem transakcji płatniczych wynikających z umowy o świadczenie usług płatniczych (Dz. U. z 30 września 2014 r., poz. 1309).

UBEZPIECZENIE OBOWIĄZKOWE ODPOWIEDZIALNOŚCI CYWILNEJ BIUR USŁUG PŁATNICZYCH W POLSCE

Streszczenie:

Zgodnie z Dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady Europejskiej wprowadzono jednolite zasady funkcjonowania biur płatniczych. Na mocy tej Dyrektywy w Polsce wprowadzono obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej biur usług płatniczych. W opracowaniu omówiono zasady funkcjonowania biur płatniczych. W szczególności treść obowiązującego Rozporządzenia Ministra Finansów wprowadzającego ubezpieczenie. Pod dyskusję poddajemy zakres odpowiedzialności, wysokość minimalnej sumy gwarancyjnej, a także założenia do kalkulacji składki ubezpieczeniowej. W szczególności zwracamy uwagę na fakt odpowiedzialności zakładów ubezpieczeń za winę umyślną.

Słowa kluczowe: ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej, biura usług płatniczych

COMPULSORY INSURANCE OF CIVIL LIABILITY OF THE FINANCIAL SERVICES COMPANY IN POLAND

Summary:

In accordance with the directive of the European Parliament and of the Council of the European Union, introduced the uniform principles for the functioning of the financial services company. Pursuant to this directive in Poland compulsory liability insurance for financial services companies is a fact. In this article we discuss the functioning of the financial services companies. In particular, we discuss the regulation of the Minister of finance which introduce mentioned above insurance. We discuss the responsibilities, the amount of the minimum guarantee amount, as well as assumptions for the calculation of insurance premium. We draw attention to the fact that the insurance companies are responsible for willful misconduct

Keywords: civil liability insurance, financial services company