

GAZETA BANKOWA

FINANSE • BANKI • UBEZPIECZENIA

MARZEC 2014 NR 3/1155

CENA 29,00 ZŁ (W TYM 8% VAT)

**RANKING:
TABELA OPŁAT
I PROWIZJI**

**KTO KRADNIE
W BANKACH?**

**FRANÇOISE NIELLY
RZEŹBIARKA KOLORÓW**

25 LAT
GAZETY BANKOWEJ

PROSTA BANKOWOŚĆ

Tomasz Bogus



Gazeta Bankowa – wszystko, co powinieneś wiedzieć o finansach!

- Prestiżowy charakter
- Wyselekcjonowane treści
- Pogłębione analizy
i raporty finansowe

Odwiedź naszą stronę internetową:

www.gb.pl

Zobacz nasz profil na Facebooku:

www.facebook.com/gazetabankowa



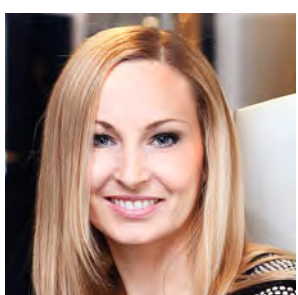
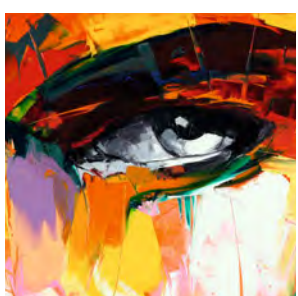


**VTM – nowoczesny
oddział bankowy**

**Ranking:
Bankowość dla
niepełnosprawnych**

**Wyniki konkursów
technologicznych**

**JUŻ
W NASTĘPNYM
NUMERZE**



Spis treści

Od redakcji | 5

☐ Przegląd prasy zagranicznej | 6

Osobowość ■ **Prosta bankowość** | 8
Rozmowa z Tomaszem Bogusem,
prezesem Banku Pocztowego

Felieton ■ **Idy marcowe** | 14

Wydarzenia ■ **Bank(notki)** | 16
Kot w worku bancassurance | 18
Rozmowa z Piotrem Czublunem, radcą prawnym
Nadzorca działa post factum | 22
Bancassurance w ocenie Rzecznika Ubezpieczonych
Kto kradnie w bankach | 24
Największe szkody wyrządzają bankom sami bankowcy
Viagra dla nadzoru | 28
Co dobrego do świata finansów wniesie
Rada ds. Ryzyka Systemowego?

Ekonomia ■ **Kredyt do śmierci i jeszcze dłużej** | 32

Felieton ■ **Pożyczkowy obłęd rządu**
D. Tuska przyspiesza | 37

Ekonomia ■ **Powrót do repartycyjnych emerytur** | 39
Strefa euro nie za wszelką cenę | 42
Tworzymy inne strategie | 44

Paragraf ■ **Plany awaryjne dla instytucji pozabankowych** | 46

Ranking ■ **Ranking przejrzystości ofert banków:**
tabela opłat i prowizji | 52

Debata ■ **Na ile wolny rynek może sam**
decydować o rozwoju | 58

Strategie ■ **Życie w krainie rad nadzorczych** | 63

Konkurs ■ **Wybieramy najlepszych bankowców** | 67

Wywiad z ekspertem ■ **Brudne pieniądze to bardzo duży problem** | 70

Lifestyle ■ **Rzeźbiarka kolorów** | 72
Jedzenie to sztuka | 74
Jak zaprojektować gabinet prezesa banku | 76
Odyseja bankowa 2020 | 78
Gadżet | 80

Nauka i technologia ■ **Konkursowy finisz** | 82
Prezentacje konkursowe | 84
Hity IT na targach w Niemczech | 94

Felieton ■ **Na rynku grasuje jakiś demon** | 96

Archiwalia ☐ **W „Gazecie Bankowej” przed laty** | 97

☐ **Bankowa poleca** | 98



Maciej Goniszewski
redaktor naczelny



Michał Korsun
dyrektor artystyczny

Czy będziemy mądrzy przed szkodą?

W Polsce przeprowadzono pierwszy bojkot banku, wzorowany na podobnych akcjach przeprowadzanych w Hiszpanii. Bojkot został zorganizowany w ramach akcji solidarności z licytowaną klientką banku, której nie udało się porozumieć z bankiem. Powód zadłużenia – hipoteczny kredyt walutowy. Czy to ostatni taki bojkot? Raczej nie. Osoby, które kilka lat temu zdecydowały się na kredyt walutowy, wzięły na siebie bardzo duże ryzyko – ryzyko kursu walutowego, ryzyko utraty pracy, ryzyko spadku cen nieruchomości, ryzyko utraty zdrowia. Z drugiej strony banki zabezpieczyły się bardzo dobrze – nie tylko na hipotece, ale na całym majątku kredytobiorcy. Oznacza to, że samo przekazanie mieszkania czy domu bankowi wcale nie oznacza uwolnienia się przez kredytobiorcę od długu. Jak piszą Ewa Tylus i Anna Racinińska, zobowiązania te są silniejsze nawet niż śmierć dłużnika. Polska jest pod tym względem krajem wyjątkowo niebezpiecznym dla kredytobiorców. Nasza ustawa o upadłości konsumenckiej istnieje tylko na papierze. Skorzystało z niej w ciągu kilku lat zaledwie kilkadziesiąt osób, podczas gdy w Europie Zachodniej czy USA odnotowywanych jest kilka tysięcy upadłości konsumenckich rocznie.

W tej chwili odsetek osób mających problemy ze spłatą hipotecznych kredytów walutowych jest niewielki – jednak rynek walutowy jest nieprzewidywalny. Gdy dojdzie do gwałtownego osłabienia polskiej waluty, z rynku zostaną wyeliminowane setki tysięcy konsumentów i... wyborców. Sprowadzenie ich do roli wiecznych niewolników spłacających kredyt za dom, którego już dawno nie mają, może się okazać bardzo niekorzystne zarówno dla banków, jak i polityków. Warto więc chyba już teraz, gdy społeczne emocje nie są rozgrzane, stworzyć realne prawo upadłości dla konsumentów, żeby później nie trzeba było tworzyć prawa jak obecnie „ustawy o bestiach” – na kolanie, z dużą ilością błędów i wątpliwości co do konstytucyjności.

Francuskie kolory

Kocha życie, architekturę, błękitne laguny, internet, otwarte przestrzenie, czekoladę w nocy, Paryż i dużo, dużo więcej... Kto? Françoise Nielly. Urodzona i dorastająca na południu Francji Nielly pierwotnie robi karierę jako fotograf i ilustratorka, współpracując z agencjami reklamowymi. Powoli dojrzewa do przełomowej decyzji, by mimo sukcesów zawodowych porzucić świat reklamy i poświęcić się malarstwu. Szczególnie pociągają i inspirują ją twarze, które wyzwalają w niej wyobraźnię i proces tworzenia sztuki. Jej ogromne prace wibrują soczystymi, jasnymi kolorami młodości spędzonej na słonecznym wybrzeżu Morza Śródziemnego. Nie używa pędzla, tylko szpachli, którą grubo nakłada warstwy farby olejnej, tworząc wyrazistą fakturę. Jej styl staje się rozpoznawalny. Bierze udział w licznych wystawach na całym świecie. Jest reprezentowana przez galerie od Paryża, przez Bangkok, aż po Nowy Jork. W ciągu dekady jej prace znajdują rzesze miłośników także wśród marketingowców firm kosmetycznych, projektantów mody i [sic!] samochodów, co owocuje komercyjną współpracą. Więcej o Françoise Nielly i jej przygodzie z Citroënem w ekskluzywnym wywiadzie dla „Gazety Bankowej”.

Przegląd prasy zagranicznej

BankDirector.com

The Banker
GLOBAL FINANCIAL INTELLIGENCE SINCE 1986

财经网
CAIJING.COM.CN

Najbardziej palącym ogniwem w bezpieczeństwie w związku z atakami cyberprzestępców – jak podkreśla gazeta – są pracownicy banku oraz firmy dostarczające systemy IT. Z raportu przygotowanego przez Ponemon Institute, na który powołuje się magazyn, wynika, że w wyniku cyberataków duże firmy poniosły w ubiegłym roku straty na poziomie 11 mln 600 tys. dolarów, co stanowi wzrost o 26 procent w ciągu zaledwie jednego roku, podczas gdy straty instytucji finansowych wyniosły średnio 23 mln 600 tys. dolarów. Z kolei z badania przeprowadzonego przez PwC wśród szefów firm w instytucjach finansowych wynika, że w ubiegłym roku wykrytych zostało 4628 cyberataków lub podejrzanych działań, co stanowi wzrost o 169 proc. w porównaniu z rokiem wcześniejszym.
www.bankdirector.com

Według Banku Rozrachunków Międzynarodowych wyższe wymogi kapitałowe dla systemowo ważnych banków (ang. *global systemically important banks*, G-SIBs) doprowadziły do wzrostu oprocentowania kredytów, po to, aby wzmocnić ich zwrot z kapitału. Na niezmiennym poziomie lub nawet niższym niż 10 lat temu jest oprocentowanie spreadów. Gazeta podkreśla, że między bankami amerykańskimi a europejskimi są w tym zakresie zasadnicze różnice. Przykładowo prawo amerykańskie pozwala bankom w USA na zapisywanie derywatów w kwotach netto, tymczasem prawo europejskie wymaga, by były one księgowane w kwotach brutto. To wpływa na ogólną wielkość aktywów i przekłada się na dochody z kapitału oraz wskaźniki kapitałowe.
www.thebanker.com

Chińskie banki komercyjne podniosły oprocentowanie depozytów do górnej dopuszczalnej granicy 3,75 proc. po to, by utrzymać starych oraz przyciągnąć nowych klientów. W sumie nie byłoby w tym nic dziwnego, gdyby nie fakt, że banki mają potężną internetową konkurencję, która przez sieć sprzedaje swoje depozyty z dużo wyższym oprocentowaniem. Największe straty ponosi tzw. Wielka Piątka (Agricultural Bank of China, Bank of China, Industrial and Commerce Bank of China ICBC, China Construction Bank, Communications Bank of China). Ich źródłem kłopotów jest między innymi fundusz Yu'e Bao, należący do największego w Chinach i Azji portalu zakupowego Alibaba. Od chwili swojego debiutu w czerwcu ubiegłego roku bardzo dynamicznie się rozwija. Klientów przyciąga oprocentowaniem na poziomie 6 proc. i możliwością wycofania przez nich kapitału bez utraty odsetek. Fundusz ten na koniec 2013 r. dysponował kapitałem w wysokości 250 mld juanów (ok. 125 mld zł). Według chińskiego banku centralnego depozyty gospodarstw domowych w Chinach na koniec 2013 r. wyniosły 5 bln 490 mld juanów (2 bln 700 mld zł).
www.caijing.com.cn

j.s.

GAZETA BANKOWA
FINANSE • BANKI • UBEZPIECZENIA

REDAKCJA

ul. Poselska 29A, 03-931 Warszawa
tel. (22) 616 36 00
redakcja@gb.pl

REDAKTOR NACZELNY

Maciej GONISZEWSKI mgoniszewski@gb.pl

SEKRETARZ REDAKCJI

Jacek STRZELECKI jstrzelecki@gb.pl

DYREKTOR WYDAWNICZY

Maciej WOŚKO mwoosko@gb.pl

STALI WSPÓŁPRACOWNICY

Paweł BADZIO, Ewa CIEŚLIK, Małgorzata DYGAS,
prof. Adam GWIAZDA, prof. Adam JEDLIŃSKI, Artur KOSTRZEWA,
prof. Jacek KULAWIK, Krzysztof MACIEJEWSKI, Aneta MOŚCICKA,
Paweł PELC, Lech PIESIK, Anna RACINIEWSKA, Arkady SAULSKI,
Janusz SZEWCZAK, Grzegorz SZULCZEWSKI, Maria SZUROWSKA,
Ewa TYLUS, prof. Małgorzata ZALESKA, Rafał ZAZA

RADA PROGRAMOWA

Przewodnicząca prof. Elżbieta MACZYŃSKA,
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, emaczyńska@gb.pl
prof. Henryk GŁOCH, UMCS, senator RP
prof. Andrzej GOSPODAROWICZ, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
prof. Tomasz GRUSZECKI, Katolicki Uniwersytet Lubelski
ks. Janusz MAJDA, ekonom Episkopatu Polski
dr Cezary MECH, Agencja Ratingu Społecznego
prof. Alojzy Z. NOWAK, Uniwersytet Warszawski
prof. Małgorzata ZALESKA, Narodowy Bank Polski

WYDAWCA

Fratrja sp. z o.o., ul. Legionów 126-128
81-427 Gdynia

PREZES

Tomasz PRZYBEK

DYREKTOR ARTYSTYCZNY

Michał KORSUN michal.korsun@fratria.pl

STUDIO GRAFICZNE

Andrzej SKWARCZYŃSKI andrzej.skvarczynski@fratria.pl – dyrektor
Lidia SŁOWIKOWSKA lidia.slowikowska@fratria.pl

FOTOEDYCJA

Mateusz ŻELNIK mateusz.zelnik@fratria.pl
Anna ŁABĘCKA ania.labecka@fratria.pl

KIEROWNIK PRODUKCJI I DYSTRYBUCJI

Agnieszka LIPiŃSKA agnieszka.lipinska@fratria.pl

KIEROWNIK BIURA MARKETINGU

Anna BUCHOLC anna.bucholc@fratria.pl

DYREKTOR BIURA HANDLOWEGO

Katarzyna MARCHEWKA, tel. 603 097 503

BIURO REKLAMY

e-mail: reklama@fratria.pl
Jarosław PIWKO – dyrektor Biura Reklamy, tel. 601 313 668
Michał STASZEWSKI – koordynator Biura Reklamy, tel. 692 46 40 80
Krysztyna SZUROWSKA – starszy specjalista ds. reklamy, tel. 535 98 44 17
Marek WŁODARCZYK – starszy specjalista ds. reklamy, tel. 608 58 08 70
Emilia SOCHA – starszy specjalista ds. reklamy, tel. 663 77 43 28

PRENUMERATA REDAKCYJNA

prenumerata@gb.pl, tel. (22) 616 15 70

Publikacja jest chroniona przepisami prawa autorskiego.
Wykonywanie kserokopii lub powielanie inną metodą oraz rozpowszechnianie bez zgody wydawcy w całości lub w części jest zabronione i podlega odpowiedzialności karnej.

PATRONATY MEDIALNE

URSZULA NOWICKA urszula.nowicka@fratria.pl



PARTNER



Czytaj

Dziennik Gazetę Prawną
na swoim tablecie



ZALETY PRENUMERATY E-WYDANIA DGP:

- **JUŻ OD 4 RANO** najnowsze wydanie Dziennika Gazety Prawnej na komputerze oraz tablecie
- **PEŁNY DOSTĘP DO ARCHIWUM** tekstów DGP zawierającego ponad 2800 wydań od 2002 roku
- **DOKŁADNA WYSZUKIWARKA** pozwala łatwo i szybko znaleźć interesujące zagadnienie, artykuł lub wydanie DGP
- **DOSTĘPNE FUNKCJONALNOŚCI** zapewnią wygodny sposób przeglądania treści e-wydania

www.edgp.gazetaprawna.pl

PATRZYMY OBIEKTYWNIE



edgp@gazetaprawna.pl; 22 761 31 27

PISZEMY ODPOWIEDZIALNIE



Prosta bankowość

Rozmowa z Tomaszem Bogusem,
prezesem Banku Pocztowego

Na jakim etapie rozwoju jest Bank Pocztowy w porównaniu z innymi bankami pocztowymi na świecie?

Można powiedzieć, że w porównaniu z największymi bankami pocztowymi na świecie jesteśmy bankiem na dorobku. Liczba placówek pocztowych na świecie, w których oferowane są usługi bankowe, jest dwukrotnie większa niż łączna liczba placówek bankowych. Na świecie jest około 660 tys. placówek pocztowych z możliwością świadczenia usług finansowych. W samych Chinach z pocztowych usług finansowych korzysta ponad 1 mld osób, a 38 proc. rachunków osobistych to rachunki pocztowe. Najbardziej spektakularny przykład sukcesu bankowości pocztowej to niemiecki Postbank, który kilkanaście lat był rozwijany przez pocztę i pod koniec pierwszego dziesięciolecia tego wieku 33 proc. jego akcji zostało sprzedane poprzez giełdę. W kolejnych latach Deutsche Bank zwiększył swój udział do 94 proc. akcji w 2012 roku. Postbank posiada około 14 mln klientów, a w momencie sprzedaży był trzecim największym niemieckim bankiem. Innym ciekawym przykładem jest La Banque Postale we Francji, który zajmuje pierwsze miejsce na francuskim rynku pod względem liczby klientów – 26 mln. W przeciwieństwie do banku niemieckiego ma on bardzo krótką historię – rozwija się od 2005 roku. Z kolei poczta włoska ma własną, wewnętrzną linię biznesową i w ubiegłym roku kupiła regionalny MedioCredito Centrale specjalizujący się w finansowaniu MŚP na południu Włoch. Poczta szwajcarska, która przez wiele lat prowadziła usługi bankowe w formie osobnej linii, w 2013 roku uzyskała pełną licencję bankową. Podobne instytucje funkcjonują z sukcesami w Japonii – Japan Post Bank

dot. Andrzej Wiktor

i Nowej Zelandii – Kiwibank, który jest po prostu pocztą przekształconą w największy bank detaliczny w tym kraju. Z kolei poczta indyjska wystąpiła o pełną licencję bankową. Trend, jeśli chodzi o operatorów pocztowych, jest oczywisty. Po pierwsze wprowadzają usługi finansowe i bankowe do swojej oferty, po drugie coraz częściej występują o pełną licencję bankową. Oczywiście to budzi sprzeciw i opór banków komercyjnych, które obawiają się odpływu klientów.

Spółki pocztowe w większości należą do państwa?

W większości są to przedsięwzięcia państwowe, co wpisuje się w model budowania skutecznej państwowej firmy, który okazał się potrzebny po doświadczeniach kryzysu z 2008 roku. Bankowość pocztowa to jeden z dobrych przykładów, jak można skutecznie robić biznes w dominium skarbu państwa. Świadczą o tym wymienione przykłady, jak i sukces Banku Pocztowego w ostatnich latach, gdy rozwijaliśmy się bardzo szybko – 30 proc. wzrostu rocznie w kredytach, 28 proc. w sumie bilansowej. Praktycznie w trzy lata podwoiliśmy sumę bilansową, potroiliśmy liczbę klientów – mamy ich teraz 1 mln 440 tys. – to imponujące wzrosty. W tej chwili pod względem liczby klientów weszliśmy do pierwszej dziesiątki, ale tak jak i w przypadku Francji, Włoch czy Niemiec stać nas na to, żeby znaleźć się w pierwszej trójce.

Czy można to osiągnąć bez przejmowania innych banków?

Można to zrobić dzięki dostępowi do sieci operatora pocztowego, który jest jednocześnie głównym akcjonariuszem.

fot. Andrzej Wiktor



Pomimo rozwoju nowych technologii w Polsce powiatowej ciągle jeszcze bezpośredni kontakt z pracownikiem banku, możliwość realizacji operacji gotówkowych, możliwość uzyskania potwierdzenia dokonania płatności podbitego stemplem pocztowym są na tyle ważne, że stanowią istotny argument w pozyskiwaniu nowych klientów. Mamy możliwość korzystania z prawie 8 tys. placówek Poczty Polskiej, ponad 26 tys. listonoszy, co stanowi potężną siłę akwizycyjną, która pozwala planować taki rozwój.

Wokół Banku Pocztowego pojawiało się wiele spekulacji co do przejęcia go m.in. przez mniejszościowego akcjonariusza, PKO BP. Czy ten pomysł został już całkowicie zarzucony?

Nie mogę wypowiadać się za akcjonariuszy, natomiast dynamiczny rozwój banku w minionych latach i ogólnoswiatowy trend, żeby to operator pocztowy rozwijał usługi finansowe i bankowe, powodują, że bankowość pocztowa stała się atrakcyjnym obszarem, którym są zainteresowane różne podmioty. Chęć przejęcia Banku Pocztowego dzisiaj jest większa, ponieważ widać wyraźnie, że prowadzimy dochodową, dynamicznie rozwijającą się i perspektywiczną działalność.

Czy Bank Pocztowy może się dalej rozwijać bez istotnego dokapitalizowania?

Może się rozwijać tylko w oparciu o zysk zatrzymany, ale powstaje pytanie o tempo tego rozwoju. W 2013 roku zwiększyliśmy naszą akcję kredytową o około 11 proc. W latach 2010-2012 średnioroczne przyrosty sięgały 30 proc. To pokazuje, że w zależności od posiadania tego kapitału tempo rozwoju może być znacząco różne. Chcę jednak podkreślić, że w ubiegłym roku Bank Pocztowy

rozwijał się szybciej niż średnio sektor, który odnotował trzyprocentową dynamikę wzrostu akcji kredytowej. Moglibyśmy się jednak rozwijać jeszcze szybciej, gdyby bank został dokapitalizowany.

Mówił pan o znaczeniu przywiązania Polaków do bezpośredniego kontaktu z pracownikiem banku dla rozwoju Banku Pocztowego. Jak taki profil klientów determinuje ofertę produktową? Czy ma np. sens inwestowanie w rozwój bankowości internetowej w BP?

Okolo 70 proc. naszych klientów to osoby z miejscowości o liczbie mieszkańców poniżej 50 tys., a 50 proc. z miejscowości poniżej 5 tys. mieszkańców. Trafili oni właśnie do nas, ponieważ korzystali z usług Poczty Polskiej i tam zauważyli możliwość wykonania w jednym miejscu także operacji bankowych. Tak naprawdę Bank Pocztowy jest bankiem Polski powiatowej i jesteśmy z tego dumni. Nie chcemy konkurować w dużych miastach. Uważamy, że jest sporo do zrobienia w mniejszych miejscowościach. Oczywiście w dobie rozwoju technologicznego, coraz większego znaczenia bankowości internetowej, mobilnej, obecności banków w serwisach społecznościach trudno, żebyśmy i my nie mieli w ofercie tych rozwiązań. Jest to szczególnie istotne dla pozyskiwania młodszych klientów. Dlatego z jednej strony korzystamy z naszej sieci placówek, a jednocześnie systematycznie rozwijamy się w obszarze bankowości internetowej, wprowadzamy nowy serwis.

Nie chcecie konkurować w dużych miastach, ale chyba inne banki konkurują z wami w małych – np. banki spółdzielcze.

Naszymi bezpośrednimi konkurentami są naturalnie dwa największe banki uniwersalne – Pekao SA i nasz

akcjonariusz PKO BP oraz na trzecim miejscu banki spółdzielcze. Konkurencję w pewnym stopniu stanowią też firmy pożyczkowe, szczególnie w kontekście klienta masowego z dużych miast o zarobkach niższych niż przeciętne. Dużo się teraz mówi o konieczności większego nadzoru nad tymi firmami, ale trzeba to robić z wyczuciem. Dodatkowe regulacje są niezbędne w szczególności, gdy te firmy zaczynają finansować działalność pożyczkową pieniędzmi klientów. Warto byłoby nałożyć na te firmy także obowiązki sprawozdawcze, żeby przekazywały dane do baz informacji kredytowej i innych baz dłużników, bo to zwiększy bezpieczeństwo całego sektora.

Dlaczego banki pomimo danych statystycznych informujących, że 80 proc. płatności to płatności gotówkowe, w swoich reklamach podkreślają głównie zawieszenie technologiczne swojej oferty?

Reklama musi realizować cele biznesowe. Jednym z nich, także u nas, jest zachęcenie klientów do samoobsługi, korzystania z kanałów, które są tańsze dla banków. Stąd tak dużo reklam internetowego czy mobilnego kanału obsługi. Zresztą mamy w Polsce potencjał rozwoju tej formy kontaktu z klientem. Jeśli 80 proc. płatności dokonuje się przy użyciu gotówki, to wskazuje, że jest co przekierowywać do kanałów wirtualnych. Pamiętajmy o tym, że rozwój kart płatniczych w Polsce to lata 90., a na Zachodzie pieniądź plastikowy ma przynajmniej o 20 lat dłuższą historię. Po drugie przeskoczyliśmy erę czeków, a one przecież też wpływają na ograniczenie obrotu gotówkowego. Po trzecie duże sieci handlu hurtowego długo broniły się przed obrotem bezgotówkowym z powodu wysokich opłat interchange. Myślę, że jest kilka czynników, które powodują, że w Polsce tak popularna pozostaje gotówka.

Z jakim odzewem sprzedażowym spotkała się reklama z listonoszem, który przynosi emeryturę lub wypłatę z konta?

Istotnie zwiększyła sprzedaż rachunków. Proszę pamiętać, że często oceniamy listonosza z perspektywy dużego

miasta, gdzie jest to zwykle anonimowy człowiek, zostawiający listy i awiza w skrzynce. Zupełnie inny wizerunek listonosza mamy w mniejszych miejscowościach, gdzie jest to dobrze znana osoba, do której ma się zaufanie.

Skoro oferta darmowego dostarczania pieniędzy z konta przez listonosza spotkała się z pozytywnym odzewem i generowała przyrost liczby klientów, dlaczego wprowadziliście opłatę za tę usługę?

Pierwotnie planowaliśmy wprowadzenie opłaty w 2014 roku. Niestety otoczenie makroekonomiczne wymusiło przyspieszenie tego ruchu. Musieliśmy zwiększyć przychody prowizyjne w związku ze spadkiem przychodów odsetkowych. Jednocześnie zależało nam, żeby zaktywizować naszych klientów. Ci, którzy aktywnie korzystają z karty do konta, konto wciąż mają za darmo. Staramy się zawsze dawać wybór.

Nasza oferta często
trafia do klientów,
którzy wcześniej
w ogóle nie korzystali
z usług finansowych,
proponujemy
im najprostsze
i najłatwiejsze do
zrozumienia produkty

Jakie problemy wynikają z faktu pozyskiwania klientów poprzez sieć obcej firmy?

Poczta nie jest dla nas obca. Owszem, jest osobnym podmiotem prawnym ze wszystkimi płynącymi z tego konsekwencjami. Mamy jednak wspólnotę interesu. Wiele zależało od tego, w jaki sposób Poczta zdefiniuje swoje cele i czy jednym z celów będzie sprzedaż usług finansowych; od tego, czy pracownicy Poczty wiedzą i rozumieją, że sprzedaż usług finansowych jest również ważna, czy utożsamiają się również z bankiem. Uważamy, że udało nam się ich przekonać, że na takiej relacji z Bankiem Pocztowym oni również zyskują.

Czy utrata niektórych monopolu przez Poczta Polską odbija się na Banku Pocztowym?

Zdecydowanie nie. Myślę nawet, że fakt deregulacji rynku spowodował, że Poczta myśli o innych obszarach z większą intensywnością niż dotychczas. Oczywiście utrata dochodów przez głównego akcjonariusza nie sprzyja nam, ale komplementarność usług finansowych nabrała znaczenia.

Jak na ofertę Banku Pocztowego wpływa fakt, że jesteście bankiem Polski powiatowej? Czy np. klienci są w mniejszym stopniu zainteresowani kredytami hipotecznymi – w mniejszych miastach przecież nie funkcjonuje program Mieszkanie dla Młodych? Czy odwrócona hipoteka będzie odgrywała w ofercie

banku istotną rolę, gdy już pojawią się regulacje jej dotyczące?

Dotychczasowe doświadczenia nie potwierdzają mniejszego zainteresowania kredytem hipotecznym. Na początku 2012 roku, kiedy nie ograniczała nas baza kapitałowa, weszliśmy do pierwszej dziesiątki banków pod względem miesięcznej sprzedaży kredytów hipotecznych. W pierwszej połowie 2012 roku sprzedawaliśmy średnio co miesiąc 100 mln zł tych kredytów. Oczywiście średnia wartość jednego kredytu była niższa niż w innych bankach i wynosiła ponad 200 tys. zł.

Jeśli chodzi o odwróconą hipotekę, to bardzo głęboko analizujemy ten rynek i utrzymujemy kontakt z podmiotami, które obecnie oferują hipoteczną rentę dożywotnią. Nasza grupa docelowa jest predestynowana do korzystania z tego produktu, ale na razie, jak cały sektor bankowy, czekamy na rozstrzygnięcia regulacyjne i zdefiniowanie ustawowe. Dopiero gdy to nastąpi, podejmiemy decyzję o wejściu lub nie na ten rynek. Badania pokazują, że 86 proc. osób z grupy potencjalnych klientów nie jest zainteresowanych

tym sposobem zwiększania dochodów na emeryturze. Zakładamy, że rynek będzie się jednak zwiększał z powodu starzenia się społeczeństwa, późniejszego wieku przejścia na emeryturę, zwiększającej się różnicy pomiędzy ostatnim wynagrodzeniem a świadczeniem emerytalnym. Jednak nawet na rynkach dojrzałych odwrócona hipoteka jest biznesem niszowym.

Można przypuszczać, że w Banku Pocztowym pracownicy mają częsty kontakt z niewyedukowanym ekonomicznie klientem. Jak w takich sytuacjach równoważone są cele sprzedażowe banku ze statusem banku jako instytucji zaufania publicznego, do której klient przychodzi z wiarą, że przedstawiciel banku zaproponuje mu najkorzystniejszy dla niego – a nie dla banku – produkt?

Z misji firmy musi płynąć etyczne postępowanie jej pracowników. Ponieważ mamy świadomość, że nasza oferta często trafia do klientów, którzy wcześniej w ogóle nie korzystali z usług finansowych, proponujemy im najprostsze i najłatwiejsze do zrozumienia produkty. Prosta i dostępna bankowość to jest misja Banku Pocztowego. Problemy z etyką powstają w firmach, w których klientowi sprzedawany jest produkt dla niego niezrozumiały. My programowo unikamy takiej sytuacji, skomplikowanych produktów, pracownicy nie mają więc nawet pokusy, żeby sprzedać coś, o czym klient nie ma pojęcia, nie wie, ile zarobi, ile ryzykuje, ile może stracić. Ponadto realizujemy program edukacji finansowej, wykorzystując do tego celu uniwersytety trzeciego wieku, programy radiowe, cykle prasowe. Dzięki temu ponad 20 proc. naszych klientów to osoby, które wcześniej nie miały żadnego rachunku, a jednak zdecydowały się skorzystać z niego właśnie w Banku Pocztowym.

Czy to oznacza, że nie mieliście w ofercie żadnych polisokrat czy funduszy z ubezpieczeniem?

Przez długi czas nie mieliśmy. W ubiegłym roku wprowadziliśmy dwa podstawowe produkty strukturyzowane. Poprzedziła to dłuższa dyskusja, ale ponieważ klienci pytali o takie produkty, zdecydowaliśmy się je zaoferować. W dalszym ciągu w naszej ofercie, także tej dotyczącej produktów strukturyzowanych dominują te z pełną gwarancją kapitału. Klient zatem nie traci na części inwestycyjnej.

Jaki wpływ na polski sektor bankowy będzie miało – wprawdzie powolne, ale jednak – wprowadzanie przepisów CRD IV?

W tej chwili największy niepokój budzą kwestie unii bankowej i dodatkowe regulacje dotyczące wymogów płynnościowych i kapitałowych. Kluczowe jest to, w jakim czasie przystąpimy do unii. Unia rozpoczęła proces przeglądu

foto: Andrzej Wiktor



aktywów, i to będzie pierwszy element, który pokaże, gdzie są słabości kapitałowe z punktu widzenia jakości aktywów obciążonych ryzykiem. Może to wprowadzić jakieś małe zamieszanie na początku. W długim terminie wpłynie to oczywiście pozytywnie na nastawienie i stabilność sektora. Jeśli chodzi o polski sektor bankowy, to – jak wiemy – poziom kapitalizacji polskich banków jest wysoki w relacji do banków unijnych, więc nie spodziewam się nieprzyjemnych konsekwencji dla nas. Raczej nie będzie potrzeby dokapitalizowania. Rynek jest dosyć rozproszony, więc można się spodziewać jakichś połączeń banków, ale samo CRD IV nie wymusi istotnych fuzji czy dokapitalizowań na polskim rynku. W Europie pewnie tak.

Natomiast wymogi regulacyjne będą wpływały na poziom zwrotu z kapitału i rentowności. Utrzymywanie odpowiedniej bazy kapitałowej, odpowiednich wskaźników płynnościowych, wyższych, niż wynikają z modelu biznesowego, będzie powodowało, że koszty wzrosną, a to wpłynie na rachunek wyników i zwrot z kapitału.

Jeśli chodzi o unię bankową, to jak wszystko ma ona swoje plusy i minusy. Plus jest taki, że wszędzie stosujemy takie same reguły, minus jest taki, że jednak łatwiej rozmawiać z nadzorcą, który z poziomu krajowego dobrze zna specyfikę rynku i banku, niż z bezosobowym dla nas nadzorem unijnym.

Jakie ma pan prognozy dla sektora bankowego i samego Banku Pocztowego?

Wszyscy wieszczą, że będzie trochę lepiej niż w ubiegłym roku. Przesuwamy się z poziomu 1,7 do 2,8 wzrostu PKB. Kluczowe znaczenie będzie miała stabilizacja na rynku pracy, czyli zatrzymanie wzrostu bezrobocia. To powinno przełożyć się na większą chęć zaciągania kredytów i zwiększenie poziomu konsumpcji. Nie nastąpi to jednak szybko. O jakimś przyspieszeniu możemy mówić dopiero od połowy roku. Nie spodziewam się zmian, jeśli chodzi o stopy procentowe.

Bank Pocztowy, tak jak mówiłem, będzie się rozwijał w oparciu o zysk zatrzymany, a więc tempo rozwoju będzie podobne jak w 2013 roku. Chcemy się rozwijać w oparciu o sprzedaż kredytów konsumenckich i hipotecznych w części detalicznej, a w części korporacyjnej w oparciu o kredyty dla mikrofirm. To, co możemy robić niezależnie od wielkości kapitału, to sprzedawać rachunki i pozyskiwać

klientów, i tu oczekujemy przyrostu o około 200 tys. klientów, czyli trochę lepiej niż w 2013 roku.

Czy w Banku Pocztowym przydały się panu doświadczenia z tworzenia Aquariusa w MultiBanku?

Bezpośrednio nie. Jest to zupełnie inny projekt – nie robimy bankowości dla osób średnio zamożnych. Nie możemy więc robić prostej kopii rozwiązań produktowych czy modelu obsługi. Natomiast przydały mi się umiejętności, jakie wtedy nabyłem w zakresie analizy i definiowania potrzeb klienta i jego segmentacji.

Jak pan ocenia połączenie wszystkich marek BRE Banku pod szyldem mBanku i to, że MultiBank zniknął?

Emocjonalnie jest mi oczywiście żal tej marki. Współtworzyłem ją przecież przez 5 lat. Patrząc na to z czysto biznesowego punktu widzenia, to głównym efektem będzie oszczędność na kosztach multibrandu. Zarząd mBanku

zdecydował, że na obecnym etapie rozwoju banku możliwość oszczędności jest istotniejsza niż wartość płynąca z posiadania kilku marek. Oczywiście jest to moja ocena z zewnątrz, ale wydaje mi się, że aspekt kosztowy był tu dominujący, bo z punktu widzenia klientów możliwość wyboru pomiędzy kilkoma różnie sprofilowanymi markami jest dużym plusem. Strategię mnożenia marek stosuje obecnie np. grupa Getin, która jest na zupełnie innym etapie rozwoju niż mBank i inne są oczekiwania właściciela. Tam prawdopodobnie strategia jest nastawiona na pozyskanie dużej liczby różnorod-

nych klientów, a żeby to zrobić, trzeba zaoferować im różne, dopasowane do ich oczekiwań projekty.

Przychodząc do Banku Pocztowego, miał Pan także strategię rozwoju tej instytucji. Czy udało się ją zrealizować i czy przyniosła ona oczekiwane efekty?

Gdy przychodziłem do Banku Pocztowego, odpowiadałem tylko za część tego biznesu. Od października 2009 roku jestem prezesem. Wtedy przygotowaliśmy nową strategię, którą według mnie zrealizowaliśmy z sukcesem.

Czy w związku z realizacją postawionych sobie celów rozważa pan odejście z banku?

Nie. Jesteśmy na etapie przygotowania nowej strategii dla banku na kolejne trzy lata. Na razie jest za wcześnie, żeby ujawniać szczegóły, ale w ciągu kilku tygodni zostaną one ujawnione. ■

Bank Pocztowy będzie się rozwijał w oparciu o zysk zatrzymany, a więc tempo rozwoju będzie podobne jak w 2013 roku



**Prof. dr hab.
Małgorzata Zaleska**

członek Zarządu Narodowego Banku Polskiego, profesor zwyczajny w Instytucie Bankowości i Ubezpieczeń Gospodarczych Szkoły Głównej Handlowej, wiceprzewodnicząca Komitetu Nauk o Finansach Polskiej Akademii Nauk

Idy marcowe, obchodzone 15 marca, były świętem poświęconym rzymskiemu bogowi wojny – Marsowi. Świętu temu towarzyszył w przeszłości przegląd wojsk, a podczas tego święta w 44 roku p.n.e. został zamordowany Juliusz Cezar.

Jak te dawne, historyczne wydarzenia można spróbować przełożyć na współczesne czasy i dodatkowo powiązać z rynkami finansowymi? Otóż 15 marca 1989 roku weszło w życie nowe prawo dewizowe, które m.in. zalegalizowało w Polsce prywatny obrót walutami. Tym samym był to swoisty „cios w plecy” dla spekulantów i cinkciarzy ze strony państwa, które dopuściło legalne tworzenie kantorów. Działalność ta (kantorów) jest przy tym w dalszym ciągu regulowana i wymaga wpisu do rejestru. Rejestr ten obejmuje w Polsce obecnie ponad 4,5 tys. kantorów.

Obok powyższego należy pamiętać, że prowadzenie skupu i sprzedaży wartości dewizowych jest także, zgodnie z ustawą Prawo bankowe, czynnością bankową wykonywaną przez banki. Działalność banku związana z walutami to jednak nie tylko skup i sprzedaż wartości dewizowych, ale także m.in. udzielanie kredytów walutowych. Te stanowią ponad 30% portfela kredytów dla sektora niefinansowego, a w segmencie gospodarstw domowych nawet ponad 33%, zaś w mieszkaniowych aż ponad 51%. Warto wspomnieć też, że kredyty walutowe gospodarstw domowych są prawie cztery razy wyższe niż ich depozyty walutowe. Nie trzeba też nikogo przekonywać, że „niekorzystne” zmiany kursów walutowych mogą stanowić „nóż w plecy” dla spłacających je kredytobiorców. Wspomnieć należy ponadto, że z punktu widzenia makroekonomicznego mogą one stanowić ryzyko systemowe.

Z punktu widzenia banków swoboda prowadzenia tego typu działalności jest częściowo ograniczona poprzez regulacje ostrożnościowe m.in. w zakresie adekwatności kapitałowej i stosowny wymóg kapitałowy. W polskim sektorze bankowym wymóg ten stanowi około 0,5% całkowitego wymogu kapitałowego sektora, a zatem nie jest znaczący. Podkreślić należy także, że nie należy w tym względzie oczekiwać istotnych zmian w związku z wejściem w życie pakietu CRD IV, który co do zasady nie modyfikuje omawianego wymogu.

Dążąc do podsumowania, można stwierdzić, iż wprowadzenie w życie prawa dewizowego „nie zabiło” obrotu walutami obcymi. Zmieniło przy tym charakter oraz skalę oficjalnych transakcji. Kiedyś posiadanie obcych walut było marzeniem Polaków skutecznie

Idy marcowe

ograniczaniem przez państwo nawet karą więzienia. Obecnie posiadanie przez niektórych Polaków kredytów w walutach obcych, zwłaszcza mieszkaniowych, nie jest już dla nich marzeniem, lecz smutną rzeczywistością, która „spędza im sen z powiek”. Niektóre osoby mają nawet żal czy pretensje do państwa i jego organów, że nie ustrzegły ich przed kredytami walutowymi. Warto przy tym zaznaczyć, iż osoby te nie podejmowały decyzji o zaciągnięciu kredytu ponaglone przez cinkciarza stojącego przed Pewexem, lecz powinny były wnikliwie przeczytać i przede wszystkim zrozumieć umowę kredytową. Można przy tym zaryzykować stwierdzenie, że pomimo kilkudziesięciu lat, jakie minęły od początku transformacji, ludzie w dalszym ciągu zbyt nonszalancko podchodzą do podpisywanych przez siebie dokumentów, które mogą skutkować poważnymi, długoterminowymi zobowiązaniami finansowymi. Współczesne czasy jeszcze bardziej uświadomiły zatem polskiemu społeczeństwu praktyczne znaczenie ryzyka, w tym walutowego, oraz fakt, iż bezpieczeństwo finansowe zapewnia nam nie szczęście, ale roztropność poparta odpowiednią wiedzą, ale to już temat na inny felieton. ■



Zamów prenumeratę – oszczędzasz 30%
11 wydań w cenie 76 zł.

Magazyn kadry zarządzającej
manager.inwestycje.pl



Proces za kredyty we frankach

Przed sądem w Krakowie ruszył pierwszy w Polsce proces dotyczący kredytu hipotecznego we frankach szwajcarskich. Tomasz Sadlik, który wziął kredyt w Raiffeisen Banku, domaga się przed sądem unieważnienia umowy kredytowej, bo jak twierdzi, bank nie poinformował go rzetelnie o zasadach zaciągnięcia kredytu. Po ponad 6 latach spłacania Sadlik musi oddać bankowi dwa razy większą kwotę, niż pożyczył. Osoby zadłużone we frankach szwajcarskich zwracają szyki. Szykowane są pozwy zbiorowe przeciwko bankom – na sali sądowej spotkają się prawdopodobnie klienci Millennium i Getin Noble Banku. Stawką jest albo unieważnienie całej umowy kredytu, albo klauzuli przeliczonej. W tym drugim przypadku do klientów wróciłyby nadpłacone raty.

Gigantyczna kara dla PKO BP

Ile czasu realnie mieli klienci PKO Banku Polskiego na podjęcie decyzji o kredycie konsumenckim? Jeden dzień, bo właśnie tyle obowiązywał formularz informacyjny opisującego warunki pożyczki – to niektóre z praktyk stosowanych przez PKO BP, za które bank został ukarany przez Urząd

Bank(notki)

Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Kara jest gigantyczna i wynosi 29 mln zł. – Kara jest nieadekwatna do wagi przedstawionych zarzutów – mówi Elżbieta Anders, rzecznik banku.

Postępowanie przeciwko bankowi zostało wszczęte w listopadzie 2012 roku. Wątpliwości wzbudziły wzorce umowne o kredyt konsumencki, które zawierały niedozwolone postanowienia, a także niewypełnienie przez bank obowiązków informacyjnych. Łącznie prezes UOKiK zakwestionowała sześć praktyk PKO BP.

Bankomaty będą płatne?



Za korzystanie z bankomatów wprowadzona zostanie opłata? Za jej wprowadzeniem jest Ministerstwo Finansów, z kolei Narodowy Bank Polski zamierza sprawdzić zasadność jej wprowadzenia i chce powołać zespół, który przeanalizuje wady i zalety opłaty surcharge. Jak twierdzi resort finansów, dzięki jej wprowadzeniu mniejsze banki, np. spółdzielcze, będą mieć fundusze na to, by stawiać bankomaty w mniejszych miejscowościach, gdzie teraz jest to często dla nich opłacalne. Przeciwnie temu są organizacje wydające karty płatnicze i będą pewnie klienci, bo to oni obciążeni zostaliby tą opłatą.

Getin słono zapłaci za ubezpieczenia?

Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów ukarał Getin Noble Bank za wprowadzanie w błąd klientów zawierających umowy o długoterminowy produkt inwestycyjno-oszczędnościowy. Według regulatora w informatorach zabrakło najważniejszej informacji – o ryzyku utraty nawet wszystkich oszczędności oraz o wysokich kosztach rozwiązania umowy. Oferta ubezpieczeń na życie i dożycie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym była przedstawiana tym konsumentom, którzy chcieli założyć standardową lokatę lub odnowić umowę. Urząd ustalił, że pracownicy banku i placówek współpracujących prowadzili z klientami rozmowy w taki sposób, aby wierzyli oni, że decydują się na bezpieczny produkt, dzięki któremu osiągną wysokie zyski. Za wprowadzanie konsumentów w błąd UOKiK nałożył na Getin Noble Bank 5 mln 658 tys. 465 zł kary. Bank ma też zapłacić 1 mln 131 tys. 693 zł za naruszenie zbiorowych interesów konsumentów. Bank zamierza odwołać się od tej decyzji do sądu.





BGŻ oddaje swoje bankomaty

Bank BGŻ podpisał umowę dotyczącą przekazania 424 bankomatów firmie IT Card, która będzie odpowiedzialna za ich obsługę i serwisowanie. – Klienci nadal będą mogli wypłacać gotówkę na dotychczasowych warunkach – mówi Andrzej Sieradz, wiceprezes zarządu Banku BGŻ.

– Współpraca z firmą IT Card jest korzystna dla obu stron. Dlatego zdecydowaliśmy, że przełączymy do obsługi całą dotąd należącą do nas sieć bankomatów Banku BGŻ. Mamy nadzieję, że nasi klienci będą zadowoleni z obsługi tak profesjonalnego operatora – dodaje Sieradz. Co ta zmiana oznacza w praktyce? Jak zapewnią bank, zmieni się jedynie tryb postępowania z kartami zatrzymanymi w bankomatach logo Banku BGŻ i Planet cash4you. Takie karty będą niszczone. Dla klientów Banku BGŻ koszty wypłat z bankomatów nie ulegną zmianie.

MdM w siedmiu bankach

Rządowy program Mieszkanie dla Młodych, który obowiązuje od stycznia, powoli nabiera tempa. Bank Gospodarstwa Krajowego podpisał umowę o stosowaniu finansowego wsparcia z siedmioma bankami: Alior Bankiem, Bankiem Ochrony Środowiska, dwoma bankami zrzeszającymi banki spółdzielcze: BPS i SGB, Getin Noble Bankiem, PKO Bankiem Polskim oraz Pekao SA. Docelowo program będzie dostępny w większości banków na obszarze całego kraju. Pomoc w ramach programu MdM polega na sfinansowaniu części wkładu własnego i spłacie części kredytu na zakup własnego „M” ze środków budżetu państwa za pośrednictwem BGK i banków udzielających kredytów hipotecznych. Dofinansowanie wkładu własnego może zostać udzielone, jeżeli powierzchnia użytkowa mieszkania nie przekracza 75 mkw. dla lokalu mieszkalnego i 100 mkw. dla domu jednorodzinnego. Dofinansowanie jest stałe i naliczane (w dacie złożenia wniosku) do powierzchni użytkowej mieszkania – jednak nie więcej niż do 50 mkw. Program ma być realizowany do 2018 roku. Banki skredytują w ramach MdM zakup ok. 25 tys. mieszkań rocznie.



Citi Handlowy stawia na seniorów

Bank Citi Handlowy jako pierwsza firma w Polsce uruchomił program Wolontariatu Seniorów. Na czym on polega? Bank angażuje emerytowanych pracowników w działalność społeczną. Do tej pory wolontariusze seniorzy wsparli 15 projektów, a ich pomoc dotarła do ponad 2300 osób. Angażowali się przede wszystkim w wolontariat indywidualny, wspierali takie wydarzenia jak Światowy Dzień Citi dla Społeczności, akcję „Zostań asystentem św. Mikołaja”. Brali także udział w organizacji m.in. Wielkiej Gali Integracji. – W społeczeństwie pokutuje przeświadczenie, że wolontariat jest tylko dla młodych, że osobom starszym raczej się pomaga, niż oczekuje się od nich wsparcia. Warto na początku zastanowić się, w jakich dziedzinach seniorzy mogą służyć pomocą innym i w jakie projekty, biorąc pod uwagę ich wiedzę i doświadczenie, ich zaangażować. Przekonanie seniorów do uczestnictwa jest trudne, ale efekty są zdecydowanie warte wysiłku – podkreśla Krzysztof Kaczmar, prezes zarządu Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowym, koordynujący program Wolontariatu Seniorów.



Kot w worku bancassurance

Rozmowa z Piotrem Czublunem, radcą prawnym

Bancassurance, jako forma dystrybucji ubezpieczeń, zadomowiło się w Polsce na początku lat 90. minionego wieku. Wprowadzono tę formę sprzedaży ubezpieczeń w formie grupowego ubezpieczenia – bank w roli ubezpieczającego i pośrednika. Dlaczego wybrano model, który zabezpiecza przede wszystkim interesy banku?

Nie zgodzę się z tą opinią. Wybór modelu bancassurance był i nadal jest prozaiczny. Dystrybucja ubezpieczeń jako zabezpieczenia interesu banku w formie grupowego ubezpieczenia jest zgodne z prawem, a taka forma upraszcza procedury zawierania umów ubezpieczenia. Można zawierać umowy ubezpieczenia na rzecz osób trzecich, co pozwala na objęcie ochroną nieograniczonej liczby klientów. Banki wykorzystują zatem możliwości, jakie daje prawo, a nie – jak niektórzy uważają – aby obejść prawo. Pierwszym produktem, który zaoferowano Polakom przez banki, nie były ubezpieczenia do kredytów, w tym hipotecznych czy produkty inwestycyjne, ale ubezpieczenie oferowane do ROR-ów. To był produkt masowy, oferowany wielu milionom Polaków.

foto: archiwum prywatne

W grupowej umowie ubezpieczającym jest bank, co sprawia, że poszkodowany nie jest stroną, gdy chodzi o dochodzenie roszczeń, często ze szkodą dla pojedynczego ubezpieczonego. Z tym także się pan nie zgodzi?

Podniosła pani jeden z populistycznych zarzutów, który jest forsowany przez zwolenników tak daleko idącej regulacji w bancassurance, którą proponuje Komisja Nadzoru Finansowego w rekomendacji U. Zgodnie z prawem żadna z umów grupowego ubezpieczenia nie ogranicza praw ubezpieczonego do dochodzenia należnych roszczeń, mimo że ubezpieczającym klienta jest bank. To, że zdarzają się na rynku sytuacje, że bank odmawia klientowi bezpośredniego kontaktu z ubezpieczycielem, nie jest regulą. Również to, że jeden czy drugi bank otrzymał kary nałożone przez UOKiK, nie znaczy, że taki jest cały rynek bancassurance.

Może zdarzyć się taka sytuacja, że w banku, który ma dużą liczbę klientów objętych ochroną ubezpieczeniową, zidentyfikowano nieprawidłowości, np. bank nie

przekazywał klientom ogólnych warunków ubezpieczenia przed podpisaniem umowy. W praktyce oznacza to, że potencjalnie może dotyczyć to nawet kilkuset tysięcy klientów tej instytucji. Ale tak naprawdę ten problem realnie będzie miało kilku, kilkunastu ubezpieczonych. Jestem zatem daleki od tego, aby na tej podstawie stawiać tezę, że cały rynek bancassurance w Polsce jest nieprawidłowy.

Ale zgodzi się pan, że rynek bancassurance wymaga pewnej korekty. Jakie rozwiązania według pana nie sprawdziły się przez minione 20 lat?

Na pewno szwankował i szwankuje dostęp klienta do informacji dotyczącej ogólnych warunków ubezpieczenia (OWU). Każdy powinien mieć pełną wiedzę i świadomość tego, jaki kupuje produkt. Nie wystarczy 15 minut na dokładne zapoznanie się z OWU, z wykluczeniami, tzn. sytuacjami, w których ubezpieczony nie podlega ochronie ubezpieczeniowej. Udostępnienie dokumentów związanych z ubezpieczeniem, zawarciem kredytu jest tym minimum, podstawą zdrowych relacji w ramach bancassurance.

Ale należy także pamiętać, że każdy bierze odpowiedzialność za wszystkie swoje decyzje, w tym finansowe. Klient ma prawo powiedzieć pracownikowi banku, że chce się zapoznać z wszystkimi warunkami umowy, że wróci za godzinę lub następnego dnia – żaden pracownik nie może tego odmówić, ale jeżeli klient stwierdza: podoba mi się produkt, jego cena (po usłyszeniu tego, co powiedział pracownik banku) i stwierdza, że nie chce mu się czytać, jest zadowolony z wysokości raty i podpisuje dokumenty, to już jest decyzja klienta i bank nie może brać za to odpowiedzialności.

Moim zdaniem to jest fikcja, że większość klientów banku, kredytobiorców chce zagłębić się w to, za co płaci ratę w banku. Stwierdza, że stać go na ratę X do kredytu i odchodzi zadowolony. Tak naprawdę to większość chce kupić i kupuje tzw. kota w worku. Oczywiście to nie usprawiedliwia np. stosowania w umowach niedozwolonych klauzul, ale jeżeli klientowi nie chce się nawet czytać o opłatach, które będzie ponosił, to powinien być jego problem i aparat państwa nie może go w tym wyręczać. W innym razie za kilka lat obudzimy się w gospodarce centralnie planowanej. Jakiś czas temu w jednej z codziennych gazet opublikowano badanie, jaki odsetek klientów w ogóle czyta dokumenty bankowe podczas

załatwiania kredytów, zakładania kont... Zaledwie kilkanaście procent czyta.

Ale czy ze zrozumieniem?

Trudno stwierdzić. W sytuacji, kiedy warunkami umowy jest zainteresowany tak niewielki procent Polaków, zarzucenie klientom banku kilkudziesięciostronicowymi warunkami umowy mija się z celem. Takie praktyki służą jedynie do bremu samopoczuciu banku i regulatora – KNF nakazała wręczenie mnóstwa dokumentów, pracownik banku wręczył przed czasem lub po czasie pakiet papierów, umowa podpisana – i na tym koniec. Wszyscy zadowoleni z dobrze wykonanej roboty, a klient – jak nie wiedział, co kupuje – tak i dalej nie wie, bo z całą pewnością wszystkiego nie przeczyta.

Pracownik powinien przekonać klienta do zapoznania się z dokumentami dotyczącymi nabywanego produktu – kredytu, ubezpieczenia do kredytu itd.

Tak, ale pracownik banku nie ma siły sprawczej, aby zmusić klienta do zapoznania się z nimi. Jeżeli klienta to nie interesuje, a mimo to chce kupić produkt, to dlaczego odbierać mu takie prawo.

Potrzebna jest
informacja, w jakiej
roli występuje
bank, gdy chodzi
o oferowane
ubezpieczenie –
jako pośrednik,
strona umowy?

Z praktyki wynika, że większość klientów ma podtykaną pod nos jakąś umowę, a o OWU, wyłączeniach w nich zawartych pracownik banku nie wspomina, albo z niewiedzy, albo z braku czasu, albo z tego powodu, że jako handlowiec jest nagradzany od wyrobionej „normy”.

Klienci banków spieszą się, nie bardzo wiedzą, na co mają zwrócić uwagę i wolą zdać się na decyzję pracownika banku. Niech to on będzie winny. Oczywiście nie sposób nie wspomnieć

o zjawisku missellingu, czyli oferowania produktów nieadekwatnych do potrzeb czy finansowych możliwości klienta, ale nie zgadzam się z tezą, że misselling to norma na tym rynku. W mojej ocenie, biorąc pod uwagę liczbę klientów korzystających na bancassurance, przypadki missellingu zdarzają się relatywnie rzadko.

To dlaczego nie ma w umowach rubryki: tak, zapoznałem się z treścią OWU; tak, nie zapoznałem się, ale przyjmuję warunki umowy, etc.

Nie ma – i może to jest przeoczenie. Należy wprowadzić taką rubrykę? Tylko to raczej nie byłoby zgodne z duchem

rekomendacji U wydanej przez KNF. Niestety większość klientów banków mówi, że przyjmuje te warunki, bez czytania, czyli kupuje kota w worku na własne ryzyko.

Jak do tej pory nie udało się w bancassurance rozwiązać problemu dostępu do informacji. To jest ogólny problem braku elementarnej edukacji ekonomicznej większości rodaków. Co jeszcze szwankuje w bancassurance?

Moim zdaniem odpowiednie postawy klientów należy kreować przez edukację, a nie przez regulacje nadzorczy. Kampanie społeczne, jak np. ta, która dotyczyła szybkich pożyczek – „Przeczytaj, zanim kupisz”. Lapidarne, ale po stokroć powtarzane wytworzy w Polakach nawyk czytania przed podjęciem ostatecznej decyzji.

Gdyby wymóc na wszystkich pracownikach banku, aby wyjaśniali klientom, co jest zawarte w warunkach umowy, i wręczali coś, co zostało opracowane przez Polską Izbę Ubezpieczeń – tzw. Kartę produktu (najważniejsze informacje podane w formie skróconej, na jednej kartce, napisane prostym językiem – co, za ile, zalety, ryzyka, podstawowe prawa). Natomiast wspomniana rekomendacja U zawiera zbyt dużo wymagań w tym zakresie.

Myślę, że problem może tkwić w czym innym – klient idzie do banku, a pracownik mówi mu, że ma kupić to lub nie otrzyma kredytu. Nie wspomina, że ma możliwość kupna ubezpieczenia od innego podmiotu, nie pyta, czy może klient ma już ubezpieczenie na życie, które może być zabezpieczeniem udzielanego kredytu...

Zatem winni są pracownicy banku, a nie regulacje prawne?

Nie są potrzebne dodatkowe regulacje, ponieważ obowiązujące prawo zabrania stosowania pewnych praktyk. Z mojego doświadczenia wynika, że nie zdarzają się już sytuacje, że klient przychodzi do banku z innym ubezpieczeniem, a bank nie chce wziąć tego pod uwagę i zaakceptować. Jeżeli tak jest, to są jednostkowe odstępstwa – tropi je UOKiK i nakłada kary, ale nie można generalizować i twierdzić, że wszystkie działające w Polsce banki stosują takie praktyki.

Niewątpliwie najbardziej dokuczliwy dla klienta – w razie zdarzenia ubezpieczeniowego – jest regres. I tutaj mamy do czynienia z wieloma nieprawidłowościami. Jak temu zapobiegać?

To, czy klient kupuje ubezpieczenie grupowe, czy indywidualne, nie ma dla niego znaczenia do momentu ściągania świadczenia regresowego. Kredytobiorca pokrył koszt ubezpieczenia, ale to do niego może zwrócić się ubezpieczyciel o zwrot rat wypłaconych na rzecz banku czy też do spadkobierców o zwrot niespłaconej części kredytu

w razie śmierci kredytobiorcy. I w tym zakresie konieczne są zmiany. Być może tak się dzieje dlatego, że zrezygnowanie z regresu spowodowałoby wyższe składki za ubezpieczenie? Regres niewłaściwie rozumiany to w moim odczuciu jeden z ważniejszych problemów polskiego bancassurance. Takie praktyki dopuszcza jednak prawo – Kodeks cywilny. Rekomendacja U dookreśla te sytuacje.

Dystrybucja ubezpieczeń przez banki wymaga zmian. Mamy wydaną rekomendację U przez urząd nadzoru, która wejdzie w życie pod koniec roku. Które z propozycji uważa pan za najważniejsze dla rynku bancassurance?

Jak wspomniałem, dostęp do rzetelnej, prosto napisanej, skondensowanej informacji o produkcie: poza ceną – jaki jest zakres ochrony, wyłączenia, być może także informację, że ochronę może zapewnić inny ubezpieczyciel niż ten, którego proponuje bank udzielający kredytu. Potrzebna jest także informacja, w jakiej roli występuje bank, gdy chodzi o oferowane ubezpieczenie – jako pośrednik, strona umowy? I oczywiście usprawnienie procedury likwidacji szkody, np. klient stracił pracę i zaprzestał spłacania rat. Bank nie powinien czekać na reakcję klienta, który po jakimś czasie przyjdzie i powie, że ma stosowne ubezpieczenie, z którego może skorzystać. Problem polega jednak na tym, że w zakresie obowiązków informacyjnych rekomendacje U nakładają ich zbyt wiele, co doprowadzi do jeszcze większego chaosu informacyjnego.

Bank jako pośrednik oferuje różne produkty ubezpieczeniowe. Które są, gdy chodzi o cenę, korzystne dla klienta, które dla banku?

Z punktu widzenia zabezpieczenia typowych ryzyk bankowych na pewno dla banku najkorzystniejsze są te produkty, które zabezpieczają brak spłaty zobowiązań klienta. Z kolei z perspektywy przychodów, np. z prowizji, to wbrew utartej opinii najkorzystniejsze są produkty ubezpieczeniowo-inwestycyjne, a mniej z opcją ochronną – na życie, od utraty pracy, od poważnego zachorowania kredytobiorcy. To, że niższe prowizje płaci się od produktów ochronnych, a wyższe od inwestycyjnych, to jest standard na rynku, który dotyczy wszystkich pośredników takich produktów (multiagencji, brokerów, agentów ubezpieczeniowych).

Trudno jednoznacznie powiedzieć, ile zyskuje klient na kupnie ochrony w banku. Na pewno argumentem „za” jest możliwość załatwienia kredytu, ochrony w jednym miejscu; często klient otrzymuje dzięki jakiemuś produktowi niższą marżę – im ma więcej różnych produktów bankowych, ubezpieczeniowych, tym w sumie płaci mniej, tak jak np. u operatora internetu, telefonu stacjonarnego i komórkowego. ■



▲ Françoise Nielly, *Tableau Untitled 550* (fragment obrazu),
olej na płótnie, 195 x 97 cm, 2009; www.francoise-nielly.com

Autor

Cezary Orłowski

Wydział Prawny, Biuro Rzecznika Ubezpieczonych

Nadzorca działa post factum

Za duży minus rekomendacji U uznać należy to,
że będzie ona dotyczyć tylko umów zawartych
po jej wejściu w życie

Rzecznik Ubezpieczonych od przeszło 10 lat, począwszy od 2004 roku, bacznie obserwuje sytuację konsumentów ubezpieczeń, których sprzedają zajmują się banki, oraz dokonuje bieżącej analizy obserwowanych problemów. Co pewien czas Rzecznik Ubezpieczonych podejmuje również działania o charakterze ogólnym, mające na celu poprawę sytuacji i wyeliminowanie niekorzystnych dla konsumentów rozwiązań wynikających zarówno z treści umów, jak i przyjętego przez ubezpieczycieli i banki modelu sprzedaży ubezpieczeń.

Analizy Rzecznika Ubezpieczonych poświęcone bancassurance zawierają kompleksowy zbiór zdiagnozowanych problemów wymagających nie tylko pilnej potrzeby wprowadzenia zmian w zakresie regulacji prawnych dotyczących umowy ubezpieczenia, ale również zdecydowanych działań urzędu nadzoru. Jeden z raportów opracowanych przez Rzecznika Ubezpieczonych dotyczył umów ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi (UFK). W tym raporcie Rzecznik zwracał uwagę na najbardziej dotkliwe dla konsumentów nieprawidłowości związane ze złą sprzedażą – missellingiem oraz łączeniem przez banki roli ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego oraz wynikających z tych rozwiązań wielu przypadków naruszenia lojalności wobec klienta, a także działania banków z narażeniem interesów klientów.

Także innymi istotnymi czynnikami działającymi na niekorzyść konsumentów są klauzule w umowach pomiędzy bankami i ubezpieczycielami dotyczące wynagrodzenia uzależnionego od szkadowości, tzw. *no claims bonus*. Przykro stwierdzić, ale dopiero publiczna debata, jaka miała miejsce w 2013 roku, spowodowała zmiany, które można obecnie zaobserwować

i ocenić jako działania ukierunkowane na polepszenie trudnej sytuacji klientów banków. Powyższe spostrzeżenie dotyczy nie tylko samoregulacji, tj. rekomendacji bankowych Związku Banków Polskich oraz Polskiej Izby Ubezpieczeń z 2013 roku, lecz także zapowiedzianej pod koniec ubiegłego roku, miejmy nadzieję rychłej, nowelizacji przepisów Kodeksu cywilnego regulujących sektor ubezpieczeń.

Koniec 2013 i początek 2014 roku przyniosły informacje, które niepokoją rynek finansowy w związku ze wzrostem spraw sądowych – pozwy grupowe oraz decyzje UOKiK związane z produktami ubezpieczeniowo-financeowymi sprzedawanymi przez banki.

Wysoco niekorzystne jest dla klientów łączenie przez banki roli pośrednika ubezpieczeniowego i ubezpieczającego

Skala problemów i wypaczeń związanych z funkcjonowaniem bancassurance w Polsce przybrała tak niepokojące rozmiary, że nie tylko pogłębiła kryzys zaufania do instytucji i rynków finansowych, lecz także spowodowała wzrost spraw spornych (pozwy zbiorowe, kary nakładane przez UOKiK), których konsekwencje dla rynku widoczne będą zapewne w niedalekiej przyszłości.

Przedstawiony przez KNF projekt rekomendacji U jest w ocenie Rzecznika Ubezpieczonych wyłącznie ruchem post factum, który nie cofnie wyrażonych konsumentom krzywd ani nie zrekompensuje powstałych strat

oraz nadszarpniętej reputacji banków, a w konsekwencji zachwiania wizerunku tych instytucji, jako podmiotów publicznego zaufania. Nie spowoduje też wzrostu zainteresowania Polaków ubezpieczeniami jako produktami o charakterze ochronnym, a także jednej z form inwestowania środków pieniężnych w instrumenty finansowe.

Za duży minus rekomendacji U uznać należy to, że będzie ona dotyczyć tylko umów zawartych po jej wejściu w życie. Oznacza to utrzymanie oraz cichą akceptację nieprawidłowości, jakie występują w zakresie umów już zawartych, a które będą kontynuowane na zasadach sprzed wejścia w życie rekomendacji U.

Rzecznik Ubezpieczonych wyraża przekonanie, że pobieranie wynagrodzenia przez ubezpieczającego (w tym przypadku banki) w obecnych uwarunkowaniach prawnych jest podstawowym czynnikiem determinującym nieprawidłowości występujące w umowach zawieranych na cudzy rachunek. Powoduje to takie problemy, jak np. wspomniane stosowanie klauzuli *no claims bonus* czy też nieuzasadnione przeciąganie procedury zawiadomienia ubezpieczyciela o zajściu wypadku ubezpieczeniowego oraz unikanie lub odsunięcie w czasie realizacji świadczenia.

Rzecznik Ubezpieczonych uważa za wysoco niekorzystne dla klientów banków łączenie przez banki roli pośrednika ubezpieczeniowego i ubezpieczającego. Zdaniem Rzecznika wytyczne KNF zawarte w rekomendacji U powinny w sposób jasny w tym zakresie wprowadzać rozwiązanie, które jednocześnie zobowiązywałoby do informowania ubezpieczonego, czy dany podmiot jest pośrednikiem ubezpieczeniowym i otrzymuje wynagrodzenie prowizyjne z tytułu pozyskania nowego ubezpieczonego, czy też ubezpieczającym, który z tego tytułu nie pobiera żadnych prowizji i nie jest w związku z tym narażony na konflikt interesów. ■



Kto kradnie w bankach?

Wbrew pozorom to nie przestępczość zewnętrzna, jak np. napady na bank czy ataki hakerów, jest najbardziej niebezpieczna dla banków

Z roku na rok rośnie liczba przestępstw bankowych. Jednocześnie przestępstwa bankowe nie są łatwe w ściganiu z wielu powodów. Choćby dlatego, że organy ścigania dość często, analizując dany stan faktyczny, muszą korzystać ze skomplikowanego aparatu analitycznego.

Jak podkreślają eksperci, wbrew pozorom to nie przestępczość zewnętrzna, jak np. napady na bank czy ataki hakerów, jest najbardziej niebezpieczna, ale przestępczość wewnętrzna, której sprawcami są pracownicy danej placówki, i co ważne – nie ma tutaj znaczenia, jakiej narodowości są pracownicy. Elementem decydującym jest pierwiastek ludzki. Szeroko ten temat pisze w ostatnim wydaniu globalny magazyn branżowy „Bank Director”. Banki są coraz częściej i mocniej atakowane przez cyberprzestępców, a najsłabszym ogniwem w bezpieczeństwie w związku z atakami – jak podkreśla gazeta – są pracownicy banku oraz firmy dostarczające systemy IT.

Gazeta powołuje się na dane raportu przygotowanego przez Ponemon Institute. Wynika z niego, że w wyniku cyberataków duże firmy

poniosły w ubiegłym roku straty na poziomie 11 mln 600 tys. dolarów, co stanowi wzrost o 26 procent w ciągu zaledwie jednego roku, podczas gdy straty instytucji finansowych wyniosły średnio 23 mln 600 tys. dolarów. Z kolei z badania przeprowadzonego przez PwC wśród szefów firm w instytucjach finansowych wynika, że w ubiegłym roku wykrytych zostało 4628 cyberataków lub podejrzanych działań, co stanowi wzrost o 169 proc. w porównaniu z rokiem wcześniejszym.

Choć straty w wyniku pojedynczego przestępstwa czy też zmasowanej operacji przestępczej nie opiewają na duże kwoty, to informacje o tym mocno podkopują wiarygodność banku, co rodzi o wiele większe straty finansowe, niekiedy liczone w setkach milionów dolarów czy złotych, a do czego banki rzecz jasna się nie przyznają.

Przestępcy ani na chwilę nie zaspiają. Na początku lutego bieżącego roku Rada Bankowości Elektronicznej przy Związku Banków Polskich poinformowała o nowej „modzie” czy też nowym kanale przestępczości bankowej w segmencie bankowości internetowej. Otóż przestępcy wykorzystują

błędy w niektórych popularnych modelach bezprzewodowych routerach WiFi poprzez modyfikację konfiguracji routerów, by połączenia z niektórymi polskimi bankami odbywały się poprzez serwery należące do przestępców. W rezultacie, jak podkreśla ZBP, przestępcy pozyskują identyfikatory i hasła klientów oraz podstawiają zmodyfikowaną stronę banku z komunikatem o wprowadzonej przez

Przestępstwa bankowe o największej szkodliwości dla banku:

- kradzież gotówki
 - podrabianie podpisu klienta
 - kradzież haseł i loginów do konta
 - generowanie nieprawdziwych umów na produkty bankowe
 - poświadczanie nieprawdy, np. zgodności z oryginałem
 - ujawnienie tajemnic bankowych
 - manipulowanie wartością oceny kredytowej
 - zabór zwrotów klienta, np. z dokonanej rezygnacji z ubezpieczenia kredytu
-

bank zmianie formatu rachunku i wynikającej z tego konieczności zatwierdzenia nowego szablonu przelewów zaufanych. Jeśli klient poprawnie zautoryzuje utworzenie takiego szablonu przelewu zaufanego, przestępcy dostaną od nieświadomego klienta dostęp do jego pieniędzy.

Jak podkreślają eksperci ZBP, opisany powyżej scenariusz kradzieży środków przez przestępców możliwy jest na skutek błędów w oprogramowaniu urządzeń wykorzystywanych przez klientów oraz w wyniku manipulacji zachowaniami klientów przez przestępców (tzw. ataki socjotechniczne) w celu nakłonienia ich do zatwierdzenia operacji, których nie zlecali.

Innym problemem przestępczości bankowej podkreślanym przez policjantów zajmujących się jej wykrywaniem jest niska świadomość skutków przestępstwa oraz przyzwolenie na te skutki, w tym sensie, że nawet jak bank poniesie szkodę, to i tak sobie poradzi. Z kolei sami przestępcy, którzy są pracownikami banków i dopuszczają się czynu zabronionego przeciwko bankowi lub jego klientom nie zdają sobie sprawy z ciężaru odpowiedzialności karnej za tego typu przestępstwa, która w wielu przypadkach jest bardzo surowa, od pozbawienia wolności do lat trzech do nawet milion złotych grzywny. ■

Tabela 1. Liczba przestępstw bankowych w latach 2008-2012 (dot. banków i bankomatów)

Rok	Rozbój	Rozbój z bronią, niebezpiecznym narzędziem	Kradzież rozbójnicza	Wymuszenie rozbójnicze
Banki				
2012	127	75	1	3
2011	112	116	0	5
2010	128	136	0	6
2009	85	87	0	8
2008	42	46	0	7
Bankomaty				
2012	2	1	2	0
2011	5	0	0	0
2010	3	1	1	0
2009	5	0	0	0
2008	1	1	0	11

Źródło: Komenda Główna Policji.

Rozmowa z Pawłem Marchlińskim, ekspertem w Wydziale Koordynacji Służby Kryminalnej Biura Służby Kryminalnej KGP

Co się zmieniło w przestępczości bankowej na przestrzeni lat?

Poza nowymi technologiami, które pośrednio generują nowe typy przestępstw, można stwierdzić aktywność przestępców w zakresie zastosowania „starych” mechanizmów służących do popełniania przestępstw na szkodę banków. Liczba tego typu przestępstw utrzymuje się na stałym poziomie. Są to oszustwa przy wykorzystaniu podrobionych lub przerobionych dokumentów, np. zaświadczenia o zarobkach, fałszywe dowody osobiste etc.

Rośnie liczba incydentów phishingowych. Obywatele polscy wykorzystywani są jako osoby, które użyczają swoich rachunków do transferu pieniędzy pochodzących z tego rodzaju przestępstw.

Czy polski przestępca bankowy jest kreatywny?

Kreatywność przestępców – nie tylko bankowych – jest faktem. Czasami wystarcza dobra znajomość wewnętrznych procedur bankowych oraz informacji na temat funkcjonowania operatorów telefonii komórkowych i urzędów wydających dokumenty, np. dowody osobiste. Połączenie takiej wiedzy jest bardzo niebezpieczne, o czym przekonał się w 2013 roku jeden z dużych banków zaatakowany przez grupę przestępczą wykorzystującą fakt, iż właściciele spółek publicznie informowali, w jakich bankach prowadzą rachunki zarządzanych przez siebie podmiotów. Po uzyskaniu dodatkowych danych, np. z KRS, z portali społecznościowych etc., wystarczyło skorzystanie z usług bankowości telefonicznej, żeby zapoczątkować procedurę przejęcia tożsamości oraz konta klienta. Na szczęście we wskazanym przypadku udaremniono wypłynięcie środków, a bank wprowadził dodatkowe zabezpieczenia. W tej chwili toczy się postępowanie przygotowawcze, w którym trzem osobom przedstawiono m.in. zarzut oszustwa (art. 286 kk).

Kim jest dzisiejszy przestępca bankowy?

Trudno jest generalizować „typowego” przestępcę bankowego. Na pewno opisane przypadki, nawet najprostszego oszustwa, wymagają minimalnej wiedzy ekonomicznej. Co do zasady osoby bez środków do życia są wykorzystywane jako tzw. słupy. W przestępczości gospodarczej trudno jest połączyć się podziałem na przestępczość kobiet i mężczyzn.

Czy banki chętnie współpracują z policją przy ściganiu przestępstw, czy tolerują pewnego rodzaju odstępstwo od ścigania, czy też czują się bezsilne wobec tego rodzaju przestępczości?

W ocenie policji nie można mieć zastrzeżeń do współpracy policji z bankami zarówno w obszarze działań procesowych w trybie art. 20 ust. 3 ustawy o policji, jak również w przypadku czynności procesowych realizowanych pod nadzorem prokuratury. Nie są znane przypadki odstąpienia banku od złożenia zawiadomienia o podejrzeniu popełnienia przestępstwa. Trudno jest policjantowi ustosunkować się do kwestii, czy banki czują się bezsilne wobec tego rodzaju przestępczości. Wydaje się, że jest to pytanie sugerujące wskazaną tezę. W ocenie policji banki ustawicznie szukają rozwiązań, które mogą przyczynić się do poprawy bezpieczeństwa ich funkcjonowania. Być może wprowadzenie w przyszłości standardów monitoringu pozwoliłoby na poprawę bezpieczeństwa placówek bankowych. Inną kwestią pozostaje specyficzny „konflikt interesów” pomiędzy pionami bezpieczeństwa poszczególnych banków a oczekiwaniami zarządzających co do efektywności w sprzedaży produktów banku. Pion bezpieczeństwa co do zasady nie generuje zysków i może pojawić się pokusa szukania oszczędności kosztem tego pionu. Specyficzny wyścig w pozyskiwaniu klientów, oferowaniu nowych usług, premiowanie pracowników za ilość sprzedanych produktów siłą rzeczy powodują, że przestępcy mogą to wykorzystać.

Co pomogłoby policji zwalczać przestępstwa bankowe, np. dodatkowe uprawnienia, nowe techniki, większa współpraca z bankami czy też edukacja społeczeństwa?

Polska policja współpracę z sektorem bankowym uznaje za wzorcową. Przede wszystkim ta współpraca oparta jest na przepisach ustawy o policji, która w art. 20 określa jej zakres w przypadku czynności przedprocesowych oraz innych przepisach regulujących przebieg postępowania przygotowawczego. Zarówno organy ścigania, jak i banki uświadamiają sobie rolę współpracy wszystkich zainteresowanych podmiotów w zwalczaniu przestępczości na szkodę sektora bankowego.

Przestępczości bankowej nie możemy traktować jako ściśle wyodrębnionej części szeroko rozumianej przestępczości gospodarczej. Żeby zaistniało przestępstwo, w wyniku którego bank lub klient banku poniósł straty, niejako po drodze popełniane jest inne przestępstwo, np. fałszowania dokumentacji, przestępstwa skarbowe, pranie pieniędzy etc. W związku z powyższym konieczne jest kompleksowe i zintegrowane podejście do tego zagadnienia. Przede wszystkim polska policja od wielu lat postuluje o utworzenie centralnego rejestru rachunków bankowych i polis

notyfikowanych. Utworzenie takiego rejestru ułatwiłoby policji oraz prokuraturze prowadzenie czynności zwalczania tego rodzaju przestępczości. Należy podkreślić, iż przedmiotowy postulat nie naruszałby gwarantowanej przepisami tajemnicy bankowej, a jedynie pozwalał na szybszą identyfikację osoby lub podmiotu gospodarczego co do faktu posiadania rachunku, jak i placówki bankowej obsługującej ten rachunek. Policja zabiega również o rozszerzenie dostępu policji na etapie czynności przedprocesowych do informacji chronionych tajemnicą skarbową na zasadach identycznych jak w przypadku regulacji dotyczących uzyskiwania informacji chronionych tajemnicą bankową lub ubezpieczeniową. Podkreślam, że jest to dostęp pod kontrolą sądu. Brak możliwości uzyskiwania takich danych należy uznać za niekonsekwencję ustawodawcy.

Również aspekt edukacyjny wspomniany w treści pytania warty jest podkreślenia. Społeczeństwo nie zdaje sobie sprawy z zagrożeń związanych z bankowością oraz nowymi technikami. Poza wskazanym poniżej przestępstwem phishingu, skimmingu kart bankomatowych etc. istnieje cała gama przestępstw związanych z utratą danych osobowych. Powszechnie w dobie internetu staje się nieprzemysłane przekazywanie osobom trzecim swoich pełnych danych personalnych. Istotne jest, żeby w masowym odbiorze społecznym problematyka utraty danych osobowych, utraty dokumentów została dostrzeżona i takim zdarzeniom została nadana odpowiednia ranga. Poza oczywistym faktem, iż z dużą ostrożnością powinniśmy przekazywać swoje dane osobowe firmom (portalom), co do wiarygodności których mamy wątpliwości, to również każde stwierdzenie utraty dokumentu tożsamości powinno automatycznie rodzić konieczność zgłoszenia tego faktu w odpowiednich instytucjach, urzędach. Przykładem pozytywnej kampanii społecznej może być inicjatywa Związku Banków Polskich pod nazwą „Utraciłeś dokumenty? Nie ryzykuj! Zastrzeż je w banku!”.

Czy można mówić o jakichś nowinkach przestępczych w zakresie przestępczości bankowej?

Przestępczość cały czas ewoluuje. Tego typu przestępstwa utrzymują się na stałym i niezmiennym poziomie. Przykładowo można tu wskazać oszustwa na szkodę banków (wyłudzenie pożyczki/kredytu) dokonywane na podstawie np. fałszywych zaświadczeń o zatrudnieniu i zarobkach. Do nowych i narastających tendencji w przestępczości bankowej zaliczyć należy: fizyczne wyrywanie oraz wysadzanie za pomocą środków pirotechnicznych bankomatów; art banking, czyli wykorzystywanie fałszywych dzieł sztuki jako zabezpieczenia kredytów (pożyczek) oraz inwestycje w dzieła sztuki, które zarejestrowane są jako kradzione lub utracone; szeroko rozumiana cyberprzestępczość. ■



Autor
Paweł Badzio

▲ Françoise Nielly, *Tableau Untitled 632* (fragment obrazu),
olej na płótnie, 110 x 110 cm, 2011; www.francoise-nielly.com

Viagra dla nadzoru

Prace nad projektem ustawy powołującej Radę ds. Ryzyka Systemowego musiały gonić króliczka i szybko adaptować instrumenty wymyślone w Brukseli. Czy z korzyścią dla nas?

Projekt ustawy, większy teraz o kilkanaście stron, musiał wziąć pod uwagę rozporządzenie 575/2013 Parlamentu Europejskiego z czerwca 2013 roku, które liczy ponad 500 artykułów i razem z dyrektywą 2013/36, daje swoistą viagrę systemową dla struktur nadzoru. Nadzory w Unii zostają uprawnione do nakładania wyższych wymogów kapitałowych na instytucje finansowe o znaczeniu systemowym, które mogą stwarzać zagrożenie dla gospodarki światowej. System buforów kapitałowych, zaleceń i ostrzeżeń ma zachęcać

do działalności bankowej służącej ogólnemu interesowi oraz zniechęcać do destabilizujących spekulacji finansowych, które nie przynoszą prawdziwej wartości dodanej.

Po kilku miesiącach dyskusji doszło do szeregu zmian w projekcie ustawy. Zrezygnowano m.in. z zakazu wydawania rekomendacji przez Komisję Nadzoru Finansowego, co było zbyt rewolucyjne dla uczestników sporu. Dla prac nad ustawą ciągle są istotne podstawowe pytania. Czy Rada dobrze wpisuje się w sieć polskiego nadzoru finansowego,

czy przeciwnie – będzie go rozsadzać od środka? Czy jest potrzebna, czy kompletnie zbędna w okiełznaniu sektora finansowego? Czy jest wystarczająco niezależna od władzy wykonawczej, czy wpuszcza na delikatny teren nadzoru w sposób zbyt istotny ministra finansów? Czy odwrotnie: nie usuwa spod kontroli publicznej kolejnej sfery podejmowania decyzji i – szermując hasłem ogólnego interesu – nie wprowadza procedur prawnych bardzo wątpliwych.

I jeszcze jedna sprawa: ze względu na pośpiech i gonienie aktów prawnych



wydawanych w Brukseli, a może też nadmiar legislacyjnego sprytu cała druga część ustawy dotycząca zarządzania buforami systemowymi i antycyklicznymi została usunięta z konsultacji społecznych. Jest to niedopuszczalne. W pracy nie pomaga mu zabójcze tempo, które MF wyznaczyło na zgłoszenie uwag do nowego projektu ustawy – 7 dni.

Lokalizacja ta sama

Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego (ERRS) nie chciała od nas rady, ale wskazania w porządku prawnym organu odpowiedzialnego za nadzór makroostrożnościowy. – Sieć bezpieczeństwa finansowego była u nas całkiem dobra, nie było potrzeby powoływania nowej instytucji – mówi Paweł Pelc, prawnik i wiceprezes Stowarzyszenia Rynku Kapitałowego UNFE.

Definicja się zmieniła i pojęcie nadzoru makroostrożnościowego jest bardziej precyzyjne, ale lokalizacja nadzoru w formie rady została ta sama. Wcześniej w projekcie pisano, że celem nadzoru jest wzmacnianie stabilności systemu finansowego, obecnie art. 3 uzyskał brzmienie, że celem tym jest identyfikacja, ocena i monitorowanie ryzyka systemowego. Nad definicjami można by jeszcze popracować, co nie oznacza, że w lokalizacji nadzoru coś się zmieni, gdyż to nie jest zależne od definicji, ale od sposobu procedowania nad ustawą. Zalecenie w Europie zaczęto

wdrażać. W Polsce na radę wskazała misja techniczna MFW. MF zgodnie z jej zaleceniami opracował projekt ustawy.

– Powoływanie się na eksperta zewnętrznego w kwestiach strukturalnych jest nieporozumieniem. Ów ekspert ma mniejszą wiedzę na temat funkcjonujących instytucji niż nasi specjaliści – mówi Pelc.

Krytycy Rady utrzymują, że instytucja ta może skomplikować wzajemne relacje pomiędzy poszczególnymi organami ważnymi na rynku finansowym, np. ze względu na ich regulacyjny bądź nadzorczy charakter. Sprawa jest poważna, gdyż dotyczy też zbyt bliskiego usytuowania Rady władzy politycznej. Te zarzuty próbowano oddalić, skłaniając się ku innemu składowi Rady, niż na początku przewidywał projekt ustawy.

Inny skład

W majowej wersji projektu ustawy proponowano, by skład Rady był 7-osobowy, przy czym trzy osoby reprezentowały władzę wykonawczą (z ministrem finansów). Pozostałe osoby to prezes NBP i wyznaczona przez niego druga osoba z zarządu NBP, przewodniczący KNF, prezes zarządu Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. W nowej wersji ustawy skład został zredukowany do czterech osób. Skład opuścił przedstawiciel prezesa Rady Ministrów, drugi przedstawiciel tego resortu finansów oraz drugi, obok prezesa, przedstawiciel NBP. W tej sytuacji zarzuty, które

wskazywały, że w skład Rady wchodzi zbyt wielu przedstawicieli administracji państwowej, co może ograniczać niezależność podejmowanych decyzji, zostały odparte. Podobna była argumentacja KNF, która uważała, że skład Rady podważa wiodącą rolę NBP w tym organie, co było zalecane przez Europejską Radę ds. Ryzyka Systemowego. Argumenty te nie były bezzasadne gdyż, jak podnosił Związek Banków Polskich, każde zwiększenie wymogów kapitałowych banków będzie wpływać na zmniejszenie zdolności banków do wzrostu portfela kredytowego. Przy wadliwym, politycznym ukształtowaniu składu Rady wzrastało ryzyko, że krótkoterminowy interes gospodarczy może się okazać ważniejszy niż cel długoterminowy – bezpieczeństwo i stabilność sektora bankowego.

Walka o skład na tym się wcale nie zakończyła, gdyż wprawne oczy ekspertów z NBP zobaczyły w art. 6 ust. 2 projektu, że w razie absencji prezesa Narodowego Banku Polskiego, przewodnictwo Rady ustawowo obejmuje minister finansów. A dlaczego tak ma być? Czy nie lepiej, by przewodnictwo obejmowała osoba, która jest wyznaczona przez szefa NBP i w ten sposób zagwarantowana zostanie wiodąca rola NBP i niezależność Rady od czynników politycznych? „Proponujemy rezygnację z wyznaczania ustawowo zastępcy przewodniczącego Rady i przyjęcia rozwiązania na wzór przyjętego w ustawie

o Komitecie Stabilności Finansowej. Rezygnacja z ww. regulacji pozwoli jednocześnie na dostosowanie projektu ustawy do rekomendacji ERRS dotyczącej kluczowej roli banku centralnego w tym organie” – poinformował NBP.

Rada ostrzega, zaleca, prezentuje

W przypadku zidentyfikowania przez Radę czynników ryzyka systemowego „będzie ona mogła wydawać ostrzeżenia, które będą mogły być kierowane do właściwych podmiotów, a także do rynku finansowego” oraz zalecenia, jak działać, by optymalnie zarządzać ryzykiem systemowym. Adresatami zaleceń Rady będą BFG, KNF, MF w zakresie regulacji systemu finansowego oraz NBP.

Do tej pory nie usunięto w sposób jednoznaczny wątpliwości co do charakteru prawnego nowej instytucji i tego, czy jest dopuszczalne, by podmiot taki mógł kierować zalecenia wobec „właściwych podmiotów”. Warto się przyjrzeć tej dyskusji, gdyż argumenty o tym, iż Rada nie została właściwie konstytucyjnie umocowana, zostały przejęte przez Związek Banków Polskich, co nie do końca dziwi.

Ministerstwo Finansów odpowiedziało na pytanie GB, że „projektowana ustawa jest implementacją Zalecenia ERRS [...] i jest potwierdzeniem obecnie panującego trendu w wielu Państwach Członkowskich Unii Europejskiej”.

Powoływanie się na trendy nie jest szczęśliwą odpowiedzią. Resort finansów dodaje więc, że „przepisy projektu ustawy dopuszczające możliwości kierowania zaleceń Rady do ministra ds. instytucji finansowych wzorowane są na nadzorze makroostrożnościowym prowadzonym na szczeblu europejskim, tj. funkcjonowania ERRS”.

Wszystko to prawda, ale nie do końca odpowiada na pytanie.

Przyjęta formuła *comply or explain* w zakresie stosowanych zaleceń, pomimo – co warto

zaznaczyć – niewiążącego charakteru spełnia swoje zadanie na szczeblu europejskim, dlatego też MF uważa, że analogiczne rozwiązania proponowane w projekcie okażą się skuteczne.

Niewiążący charakter zaleceń pozwala na zachowanie niezależności prowadzonej polityki, pisze MF. Jednocześnie ewentualne inicjatywy legislacyjne podlegać będą pełnemu procesowi ustawodawczemu, a wynik uzależniony będzie od uwag pozostałych uczestników procesu.

Bufory, które uratują świat

Zgodnie z projektowaną ustawą do kompetencji Rady ds. Ryzyka Systemowego będzie należała możliwość określania współczynników buforów kapitałowych oraz terminów ich obowiązywania. Logika zmian oparta jest o rozstrzygnięcia Bazylei III i dyrektywy CRD IV (Capital Requirements Directive), która m.in. założyła maksymalne ujednolicenie przepisów przez ograniczenie liczby opcji narodowych.

Specyficzny dla instytucji bufor antycykliczny ma na celu ograniczanie ryzyka systemowego wynikającego z nadmiernej podaży kredytów związanej z cyklem koniunkturalnym. Dodatkowy kapitał w postaci bufora antycyklicznego jest gromadzony przez banki w okresie wzrostu gospodarczego, by osłabić ich ekspansję kredytową oraz wygładzić cykl wahań koniunktury. W okresie spowolnienia gospodarczego – odwrotnie – banki będą zwolnione z wymogu utrzymywania antycyklicznego bufora kapitałowego, a dodatkowy kapitał zakumulowany przez nie w okresie wzrostu będzie mógł być wykorzystywany. Będzie mógł przyjmować 0-2,5 proc. wartości aktywów ważonych ryzykiem i tworzony będzie z kapitału najwyższej jakości.

W celu ograniczenia ryzyka upadłości podmiotów o szczególnym znaczeniu dla funkcjonowania rynków finansowych w skali globalnej, w skali rynku finansowego pojedynczego regionu

czy kraju dyrektywa CRD IV nakazuje im utrzymywać dodatkowy bufor kapitałowy – bufor instytucji o znaczeniu systemowym.

Rada ma identyfikować te instytucje oraz określać na bazie indywidualnej wielkości bufora dla każdej z nich. Bufor dla tych podmiotów będzie wynosić od 1 proc. do 3,5 proc. wartości aktywów ważonych ryzykiem i tworzony będzie z kapitału najwyższej jakości.

Ministerstwo chce, aby podmioty istotne w skali rynku finansowego pojedynczego regionu czy kraju były identyfikowane w oparciu o ich wielkość, znaczenie dla gospodarki, wielkość działalności transgranicznej oraz powiązania z innymi uczestnikami rynku finansowego. Z uzasadnienia do ustawy wynika, że bufor dla tych podmiotów będzie wynosić do 2 proc. wartości aktywów ważonych ryzykiem i tworzony będzie z kapitału najwyższej jakości. Bufor ryzyka systemowego będzie z kolei nakładany w celu ograniczenia ryzyka wystąpienia negatywnych zdarzeń o charakterze systemowym, które mogą mieć poważne skutki dla gospodarki państwa członkowskiego. Bufor ten tworzony będzie z kapitału najwyższej jakości i będzie można go nałożyć bez zgody Komisji Europejskiej do wysokości 5 proc. wartości ekspozycji ważonych ryzykiem.

Projektowana ustawa zakłada też, że dodatkowo instytucje finansowe zostaną zobowiązane do utrzymywania bufora zabezpieczającego w celu zwiększenia ich zdolności do absorbowania strat w okresie napięć rynkowych. Analogicznie bufor ten o wartości 2,5 proc. aktywów ważonych ryzykiem będzie się składał z kapitału najwyższej jakości.

Spór o art. 19 projektu

Jeżeli ktoś pomyślał, że druga część rozporządzenia będzie wolna od sporów i dyskusji, srodze się pomylił. Art. 19 ustawy mówi o tym, że najważniejsze dla sektora finansowego dane

dotyczące bufora antycyklicznego, systemowego i ryzyka systemowego określa w rozporządzeniu minister właściwy do spraw instytucji finansowych, „uwzględniając uchwały Rady wydane na podstawie postanowień rozdziałów 5-8”. I to wystarczyło do podgrzania atmosfery. Rozdziały 5-8 szczegółowo określają, jak wprowadzić do polskiego prawa odpowiednie przepisy dyrektywy CRD IV, określając podział kompetencji pomiędzy MF a Radę co do ustalania i wprowadzania współczynników buforów kapitałowych oraz wyznaczania terminów ich obowiązywania.

Obecnie z rozdziałów 5-8 projektu ustawy wynika, iż Rada określa te bufor samodzielną i ostatecznie. Art. 19 odwraca tę logikę. Ponadto sformułowania art. 19 nie wskazują, że w rozporządzeniu zostaną w pełni uwzględnione odpowiednie uchwały Rady. Nie jest również jasne, czy minister miałby wydawać rozporządzenia, biorąc pod uwagę uchwały Rady określające bufor, czy „na wniosek” Rady, tzn. po otrzymaniu od niej zalecenia w tym względzie. Podobne jest stanowisko RCL, które wskazuje, że minister bierze pod uwagę uchwały Rady, ale nie jest związany ich treścią i że art. 19 jest niczym innym, jak delegowaniem ważnych uprawnień na jednego członka Rady.

NBP jest za tym, by przepis, wprowadzony ustawą (lub rozporządzeniem ministra właściwego ds. instytucji finansowych), określał kompetencje Rady ds. Ryzyka Systemowego do swobodnego ustalania poziomów buforów w określonych granicach (np. buforu antycyklicznego w granicach 0-2,5 pkt proc.). Powyżej tej górnej wielkości Rada określałaby pożądane parametry buforu, formułując zalecenie dla ministra właściwego ds. instytucji finansowych.

Nasza Rada, jako organ wyznaczony, będzie zgłaszać do Rady UE

zamierzone działania makroostrożnościowe oraz wskazywać zakres podmiotów, do których mają one być zastosowane. Po uzyskaniu zgody Rady UE należy wskazać, kto i w jakim trybie będzie je wprowadzał. Wydaje się, że Rada ds. Ryzyka Systemowego powinna kierować odpowiednie zalecenie do ministra właściwego ds. instytucji finansowych, a ten powinien móc (mając delegację ustawową) wydać odpowiednie rozporządzenie w tej sprawie.

Do tej pory nie
usunięto wątpliwości
co do charakteru
prawnego nowej
instytucji i tego, czy
jest dopuszczalne,
by podmiot taki mógł
kierować zalecenia
wobec „właściwych
podmiotów”

Klasnąć w ręce, wrócić do początku

Na koniec trzeba się zastanowić, czy nasi legislatorzy nie znaleźli się w swojej pułapce. Formuła ciała kolegialnego wydaje się niemal zabójcza dla nadzoru makroostrożnościowego, bo wywołuje z przeszłości wszystkie legislacyjne upiory dotyczące np. wydawania rekomendacji przez KNF. Wydaje się, że będzie źródłem potrzebnych i niepotrzebnych sporów, a każdy z nich jest obszarem, gdzie dochodzi do zderzenia interesów poszczególnych

instytucji, konfrontacji pomiędzy regulatorem rynku i sektorem finansowym, działań lobbystycznych, które będą polegać choćby na tym, żeby maksymalnie opóźnić wejście w życie ustawy.

Wydaje się, że Rządowe Centrum Legislacji nie ma co do tego wątpliwości, skoro nie zmienia stanowiska w tej materii, zauważając, że w uzasadnieniu projektu nadal brak argumentów przesądzających o przyjęciu proponowanego modelu i wyjaśnienia podstaw merytorycznych powierzenia polityki makroostrożnościowej organowi kolegialnemu. Nadal budzi wątpliwości systemowe (*sic!*) kierowanie zaleceń przez Radę do właściwych podmiotów. Co prawda stanowisko RCL jest w tej kwestii nieco niejasne, bo jednocześnie mówi o tym, że „podmioty te” nie będą zobowiązane do uwzględnienia takiego instrumentu nadzoru. Dalej zaś przestrzega, że „takie działania w istocie będą zmierzać do kontroli nad Bankowym Funduszem Gwarancyjnym, KNF, ministrem właściwym do spraw instytucji finansowych, NBP. Niemniej problem pozostaje, plasując się pomiędzy brakiem skuteczności proponowanej reformy nadzoru a utratą niezależności niektórych podmiotów istotnych z punktu widzenia sektora finansowego.

Z pewnych względów Francja, Niemcy i Wielka Brytania, które wybrały za organ nadzoru makroostrożnościowego ciało kolegialne, nie muszą mieć tego typu problemów co my, ale w naszej sytuacji można by klasnąć w ręce i zacząć od początku, przyjmując, że organem właściwym dla nadzoru makroostrożnościowego jest NBP lub, jak chcą inni, KNF. Legislatorzy bowiem w tej materii nie mogą być niewolnikami – niedobrej – decyzji zaproponowanej przez firmę konsultacyjną zatrudnioną jakiś czas temu przez Ministerstwo Finansów. A jeżeli jest inaczej i nikt nie popełnił błędu, MF powinno opublikować precyzyjne stanowisko, dlaczego Rada jest lepsza niż NBP. ■



Kredyt do śmierci i jeszcze dłużej

Polski nadzór finansowy wspiera banki i tym samym umywa ręce od pomocy kredytobiorcom

Procesy sądowe frankowiczów zwróciły uwagę na problem ochrony systemowej konsumentów usług finansowych w Polsce, a także na problem upadłości konsumenckiej. Jak podała Krajowa Rada Komornicza, w roku 2013 z powodu niespłaconych długów wystawiono na licytację ponad 8 tysięcy mieszkań i 3 tysiące domów. To ponad dwukrotnie więcej niż w roku 2012. Niektórzy zdesperowani bankruci szukają sprawiedliwości w sądach, inni w pomocy społecznej. Najmniej jest takich, którzy korzystają z instytucji, jaką jest upadłość konsumencka, ale nie tylko dlatego, że bywa mylnie kojarzona z windykacją. Dodatkową przeszkodą jest silne zawężenie prawa pod względem podmiotowym – osób, wobec których można ogłosić taką upadłość, jak i pod względem przedmiotowym (w grę wchodzi wyłącznie upadłość likwidacyjna). Kryterium upadłości w prawie upadłościowym i naprawczym jest nieostre – mieszczą się

w nim okoliczności „wyjątkowe” i „niezależne od dłużnika”.

– Wobec iluzoryczności instytucji prawnej „upadłości konsumenckiej” dług będzie ciążył na kredytobiorcy aż do jego śmierci. W polskim systemie prawnym po śmierci kredytobiorcy jego dług może obciążyć dzieci i rodzinę. Przykro to powiedzieć, ale stosunki prawne w tym zakresie prowadzą często do zjawiska „przemocy finansowej”. Część sektora finansowego generuje zyski, wykorzystując ludzkie nieszczęścia i wyzyskując przymusową sytuację. Wątpliwe jest istnienie w Polsce równowagi sił pomiędzy wierzycielem i dłużnikiem, sprawiedliwej odpowiedzialności za problem braku możliwości spłacania długu. Państwo wspiera prawnie stronę silniejszą. Ciężar i koszty sądowego dochodzenia sprawiedliwości są przerzucone na słabszego – mówi Stanisław Adamczyk, makler, niezależny badacz rynku finansowego, autor analizy „Społeczna odpowiedzialność sektora bankowego

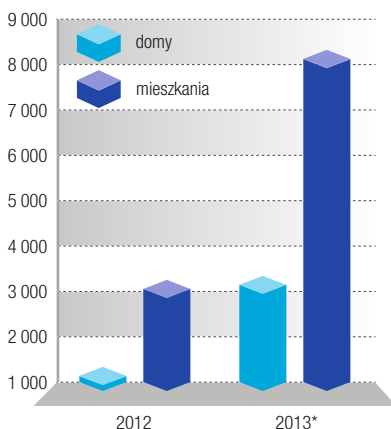
z perspektywy kredytów w CHF udzielanych w latach 2004-2008”. Uważa on, że część banków może być współodpowiedzialna za problemy ze spłatą kredytów we frankach szwajcarskich przez osoby, które zawierały umowy w okresie największej popularności tego produktu.

– Jeśli dojdzie do zdarzeń losowych uniemożliwiających spłatę kredytu, a bank komorniczo przejmie nieruchomości, to różnica pomiędzy wartością zobowiązania frankowego a kwotą uzyskaną ze sprzedaży nieruchomości i dotychczasowymi spłatami na mocy BTE będzie egzekwowana z innego majątku kredytobiorcy – dodaje.

Bankowy tytuł egzekucyjny został ustanowiony po to, aby chronić interesy wierzycieli (banków) i przyspieszyć windykację na wypadek niespłacania długu. Jest to jaskrawy przykład asymetrii sił. A co z konsumentami?

Rząd planuje znówelizować dotychczasową ustawę Prawo upadłościowe i naprawcze i przyjąć nową

WYKRES 1. LICZBA DOMÓW I MIESZKAŃ WYSTAWIONYCH DO LICYTACJI PRZEZ KOMORNIKÓW



* Dane do grudnia 2013 r.

Źródło: portal www.licytacje.komornik.pl

regulację – Prawo restrukturyzacyjne. Projekt założeń projektu ustawy Ministerstwo Sprawiedliwości przekazało do konsultacji społecznych. Zakłada on „udrożnienie” postępowania upadłościowego i poszerzenie kręgu podmiotów, które będą mogły skorzystać z nowych przepisów. Może to zmniejszyć skalę „wypychania na margines” życia społecznego osób, które w przeszłości podjęły błędne decyzje finansowe. W projekcie zapisano, że „w postępowaniu obejmującym likwidację majątku dłużnika przy likwidacji mieszkania upadłego zostanie na jego wniosek wydzielona kwota odpowiadająca przeciętnemu czynszowi najmu lokalu mieszkalnego za okres od 12 do 24 miesięcy”.

Jak wynika z dokumentu, zmiany mają „zmierzać do uregulowania sytuacji ekonomicznej konsumenta w sposób, który umożliwi mu powrót do normalnego funkcjonowania w społeczeństwie (tzw. nowy start)”. Wygląda więc na to, że zdesperowani dłużnicy otrzymaliby „deskę ratunku” od państwa. Ustawodawca proponuje też wprowadzenie możliwości tymczasowego pokrywania kosztów

postępowania przez Skarb Państwa w przypadku, gdy majątek dłużnika ani jego bieżące wynagrodzenie nie wystarczają na pokrycie tych kosztów. Takie są założenia projektu, który po konsultacjach społecznych w styczniu został skierowany pod obrady Rady Ministrów. Do Sejmu ma trafić jesienią.

Nie wszyscy wierzą w dobre intencje autorów zmian. Niektórzy z ubolewaniem zauważają, że „dopiero jak problemu nie udało się ukryć, rząd zaczął wykonywać jakieś pozorowane ruchy”. Jak to się stało, że po całych latach ignorowania problemu frankowych kredytobiorców teraz dopiero pojawiają się próby zmiany prawa czy wypełniania obowiązków przez nadzór finansowy? Nie-

którzy obserwatorzy przypominają o zbliżających się wyborach. Projekt ma wyciszyć niesprzyjające nastroje społeczne, markując działania podjęte na rzecz pomocy kredytobiorcom. Jednak zdaniem ekspertów, czytając ten akt, nie można oprzeć się wrażeniu, że jest on tworzony tak naprawdę do ochrony nie tyle dłużnika, ile banku, który tego kredytu udzielał.

Zapytany przez „Gazetę Bankową” Związek Banków Polskich niestety nie udzielił odpowiedzi na pytanie o swoje zaangażowanie w konsultację prawne przy tworzeniu projektu, Komisja Nadzoru Finansowego również. O ile postawa ZBP może być zrozumiała, pytanie o to, kogo chroni polski nadzór finansowy, wciąż powraca. Co robiła KNF podczas boomu na kredyty frankowe, ostrzegany dwukrotnie o wysokim ryzyku przez Szwajcarski Bank Narodowy? Tak i teraz, już po czasie, KNF dogląda raczej interesu banków i ich akcjonariuszy niż kredytobiorców.

W Polsce brakuje silnego, niezależnego politycznie, nie działającego z pozycji konfliktu interesów organu chroniącego wyłącznie interesy konsumentów usług finansowych.

Należy tu podkreślić, że na rynkach rozwiniętych istnieją wyspecjalizowane agendy rządowe, których wyłącznym celem jest ochrona konsumenta przed siłą gigantycznych korporacji wykorzystujących stosunki finansowe do generowania nadprzeciętnych zysków. Najlepszym przykładem są Stany Zjednoczone Ameryki Północnej, gdzie po kryzysie „sub-prime” wywołanym w 2008 r. m.in. właśnie przez agresywne „sprzedawanie” kredytów hipotecznych osobom gorzej

Niektórzy obserwatorzy przypominają o zbliżających się wyborach. Projekt ma wyciszyć niesprzyjające nastroje społeczne, markując działania podjęte na rzecz pomocy kredytobiorcom

sytuowanym i nieposiadających wystarczającej wiedzy finansowej powołano Biuro ds. Ochrony Finansowej Konsumenta (Bureau of Consumer Financial Protection).

Na ten dość specyficzny sposób rozwiązania problemów dłużnika w postaci dofinansowania do wynajmu zwrócili uwagę obserwatorzy dość

tajemniczo wprowadzanego Funduszu Mieszkań na Wynajem Banku Gospodarstwa Krajowego. Pytany przez „Gazetę Bankową” kilka miesięcy temu Piotr Kuszewski z BGK dość mgliście tłumaczył, skąd posiada pewność popytu i sukcesu tego przedsięwzięcia. Oczywiście jest to wynik tajemnych badań rynkowych. Powstaje pytanie, czy wyniki tych badań były jedynym gwarantem, czy też czasem nie był to plan, według którego zapotrzebowanie 20 tysięcy wyeksmitowanych dłużników spotka się z możliwością wykorzystania pustych 20 tysięcy mieszkań pod skrzydłami BGK (za pieniądze Skarbu Państwa), przynajmniej na najbliższe 24 miesiące planowane w ustawie – aż do wyborów.

Co po tych dwóch latach? W projekcie mowa jest o tym, że „interes

wierzyciela nie będzie naruszony, ponieważ osoby fizyczne zachowują zdolność do dalszej pracy zarobkowej oraz do spłaty swoich zobowiązań na dalszych etapach życia”. Powstaje tu kluczowe pytanie: dlaczego profesjonalny przedsiębiorca może zbankrutować i uciec w ten sposób przed długami, a nieprofesjonalna osoba fizyczna takiej szansy nie ma? Dlaczego odmawia się prawa „drugiej szansy” osobom, które znalazły się w tarapatkach finansowych przez czynniki leżące poza ich kontrolą? Być może w Polsce warto się zastanowić nad instytucją „bankructwa strategicznego”, która sprawnie funkcjonuje w części stanów USA.

W Polsce działa już kilka stowarzyszeń łączących klientów banków, którzy czują się pokrzywdzeni po tym,

jak wzięli kredyt we frankach szwajcarskich i nie mogą ich spłacić. W swoich procesach przeciwko bankom frankowicze podnoszą przede wszystkim, że banki nie informowały ich o ryzyku, jakie towarzyszyło kredytowi, do którego wzięcia byli zachęcani (bądź robili to niedostatecznie). Dziś, z pewnym opóźnieniem wkracza zaczyna w ten temat nadzór. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów ukarał niedawno dwa banki: PKO BP i Getin Noble Bank za niewłaściwą politykę informacyjną wobec klientów, z którymi zawierały one umowy na ryzykowne produkty. Kary nie dotyczą tylko kredytów w obcej walucie, ale też produktów ubezpieczeniowo-oszczędnościowych (polisolokaty). Niewykluczone, że może właśnie wybuchnąć bunt klientów wobec banków, które dopuścili się

41/0114/F



Poznaj 52 supertechniki perswazji. Wykorzystaj porady światowego eksperta, które zmieniają twoje życie, autora m.in. kilkakrotnie wznawianej *Nauki perswazji*.

coaching benefit marketing w praktyce



Nowatorski poradnik ułatwiający organizację czasu i pracy, oparty na badaniach naukowych z zakresu neurobiologii i dziedzin z nią powiązanych.

coaching benefit onet. REBIS.PL



Zaufanie jest kluczową wartością i umiejętnością, dzięki której można prosperować nawet w czasach szalejącego kryzysu. Wysoki poziom zaufania w relacjach owocuje nie tylko większymi zyskami, ale także potęgą życiową energię i radość.

coaching marketing w praktyce PRZEBIEG NIEZŁOŻYLI REBIS.PL onet.



Ta książka pokazuje, jak przetrwać burzliwe dla gospodarki czasy. Opisuje megatrendy, które otwierają nowe możliwości biznesowe. Choć to najgroźniejszy okres od czasów Wielkiego Kryzysu rozwój firm jest wciąż możliwy.



nieuczciwych praktyk rynkowych. Wydaje się, że klienci właśnie „obudzili się” i nabierają odwagi do walki z większymi od siebie – bankami. Po aferach finansowych WGI (toczy się od 7 lat) i Amber Gold przyszła kolej na baczne przyglądanie się bankom.

Mimo tego nadal słysząc opinie, że katastrofa części frankowiczów jest „medialną propagandą”. Nie jest to prawdą. Niektórzy z nich nie tylko spłacali raty kredytu w kwotach, których się nie spodziewali, a nawet stracili swój dom i wciąż muszą spłacać kredyt na jego zakup. W szczytowym zaś okresie powodzenia frankowych kredytów w Polsce faktycznie mieliśmy do czynienia z propagowaniem tych kredytów przez banki i zachęcaniem przez bankowych specjalistów sprzedaży do zawierania umów na produkt, który okazał się ryzykowny dla klienta. Jednocześnie zadziwiająco mało skutecznie informowano o związanych z nimi niebezpieczeństwach.

UOKiK tłumaczy, że każdy klient ma prawo do poznania istotnych cech produktu. Kluczową sprawą w przypadku oburzonych frankowiczów jest to, czy klienci byli świadomi ryzyka, jakie brali na siebie przy okazji zawierania umowy na frankowy kredyt.

– Jeśli konsument nie inwestował znaczących kwot na rynku finansowym i nie ma choć niewielkiego doświadczenia, może nie objąć swoim umysłem ryzyka takiego produktu. Czasami nawet tego ryzyka nie rozumiemy, gdy mu to ryzyko krótko wytłumaczymy – mówił Stanisław Adamczyk na seminarium naukowym w jednej z warszawskich szkół wyższych, gdzie prezentował swoją analizę. – Finansistom wydaje się, że wszyscy tak jak oni powinni być świadomi ryzyka walutowego – mówił wtedy.

Niespłacanie długów w bankach jest oczywiście także problemem dla samych wierzycieli. Na egzekucji komorniczej majątku w kredycie komornik zarabia nawet do 15 proc. jego wartości. Jest to stratą zarówno dla dłużnika, jak i banku.

Komisja Nadzoru Finansowego pod koniec ubiegłego roku opublikowała raport, w którym uznała za nieuzasadnioną ewentualną możliwość przewalutowania kredytów denominowanych we franku szwajcarskim na złotówki według kursu z dnia udzielenia kredytu. W raporcie tym napisano, że „łączna strata sektora bankowego z tytułu przewalutowania (różnica pomiędzy wynikiem zrealizowanym na koniec czerwca br. a wynikiem, jaki

W raporcie Komisja stanęła wyraźnie po stronie banków, broniąc gigantycznych zysków ich zagranicznych akcjonariuszy

powstałby po przewalutowaniu) wyniosłaby 44,4 mld zł, przy czym poszczególne banki poniosłyby straty w wysokości od 0,1 mld zł do blisko 7,0 mld zł”.

W raporcie Komisja stanęła wyraźnie po stronie banków, broniąc gigantycznych zysków ich zagranicznych akcjonariuszy. Jednym z argumentów KNF przeciwko przewalutowaniu kredytów jest „nierówne traktowanie klientów posiadających kredyt walutowy i złotowy” i straty dla polskiego państwa z tytułu konieczności dofinansowania „stratnych banków”. Jest to błędne rozumowanie. Dlaczego

państwo polskie ma gwarantować zyski i ceny akcji właścicieli banków? W gospodarce rynkowej przedsiębiorcy powinni płacić za swoje błędy. Szczególnie powinni za błędy zapłacić właściciele banków udzielających kredytów we franku, a nieinformujących o ryzyku kursowym zgodnie z najwyższym poziomem staranności zawodowej. W publikacji nie rozważano, co można zrobić z problemami klientów frankowych.

Do tej pory nadzór finansowy nie zauważał nierówności w pozycjach klient – bank przy zawieraniu umów na kredyty we franku szwajcarskim, a teraz reaguje na katastrofę finansową co najmniej nieadekwatnie. W mediach natomiast dyskutuje się na temat tego, czy państwo powinno pomagać frankowiczom. Sugeruje się również, że taka pomoc odbywałaby się kosztem podatników, którzy musieliby ponosić skutki ryzyka kilku tysięcy „frankensteińców”.

Jest to typowy zabieg socjotechniczny. Za przewalutowanie kredytów we franku szwajcarskim nie zapłaciłby podatek, tylko akcjonariusze banków. Ich zapłata (czyli strata) nastąpiłaby wskutek spadku notowań ceny akcji na GPW lub innych giełdach, na których są notowane. Konieczność tworzenia dodatkowych rezerw na straty – z tytułu unieważnienia klauzul walutowych doprowadziłaby do „wyparowania części kapitału własnego” i wówczas – wobec spadku wskaźników wypłacalności – banki musiałyby zostać dokapitalizowane. Na pewien okres musiałby zmienić się kierunek przepływu strumieni pieniężnych, a w związku z tym banki i akcjonariusze zapomnieliby o sowitych dywidendach i trzeba byłoby przeprowadzić emisję akcji, aby podwyższyć kapitał. Wówczas Skarb Państwa mógłby nabyć znaczący pakiet ich akcji po korzystnej cenie. Ziściłoby to w pewnym stopniu postulaty części ekonomistów dotyczące „repolonizacji banków”. ■



Janusz Szewczak

główny ekonomista SKOK-ów

Pożyczkowy obłęd rządu D. Tuska przyspiesza

37

FELETON

Warto zapamiętać tę datę, bo nasze zadłużenie publiczne, które zbliża się do kwoty 1 bln zł, wzrosło o ponad 12 mld zł. Poprzedni rekord należał do ministra finansów J. Vincenta-Rostowskiego i pochodził zaledwie z października 2013 r., kiedy to pożycziliśmy „tylko” 12 mld zł.

Rząd i MF mają się czym pochwalić, bo zaledwie po niecałym miesiącu nowego roku wyrobiły już 50 proc. planu zadłużania Polski na ten rok, którego poziom brutto nasi geniusze od finansów publicznych określili na razie na 132 mld zł. Także w styczniu pobiliśmy kolejny rekord w tzw. emisji obligacji walutowych w euro i dolarach i zaciągnęliśmy nowe długi na blisko 3,5 mld euro.

Prawdziwi przodownicy pracy, nasi przywódcy, nie przepuszczą żadnej okazji, by bardziej nas zadłużyć. Tak jakbyśmy nie mieli 1 bln zł długu publicznego, ponad 300 mld dol. długu zagranicznego, blisko 200 mld zł długu banków, głównie w swych zagranicznych centralach czy blisko 160 mld zł długów Polaków z tytułu kredytów mieszkaniowych we frankach i innych walutach.

Nasi spece od pożyczania bardzo się spieszą, bo niestety kasa państwa jest coraz bardziej pusta. Resort finansów już w styczniu pożyczył połowę tego, co zaplanował na cały rok, być może w marcu będzie pożyczał już na 2015 r., w maju na 2016 r., a w październiku pożyczysz hurtem kilkaset miliardów złotych włącznie do 2020 r.

Ten blisko 1 bln zł długu publicznego będziemy spłacać przez pokolenia. E. Gierek pożyczył 30 mld dol. Dziś dług zagraniczny to ponad 300 mld dol., długi Gierka spłacaliśmy blisko 32 lata, teraz trzeba dodać tylko jedno zero do rachunku i za 320 lat ten problem będziemy mieli już z głowy.

Ciekawe, czyje praprawnuki zdołają spłacić te długi, skoro miliony Polaków żyją dziś w biedzie i na granicy minimum egzystencji, blisko 1,3 mln Polaków pracuje dziś za 1111 zł netto miesięcznie, blisko 1 mln emerytów ma świadczenia na poziomie ok. 831 zł, a 2,5 mln rodaków jest bezrobotnych.

Samorządy i miasta, dziś tak potężnie już zadłużone, żeby skorzystać ze 100 mld zł środków unijnych na inwestycje, muszą same pożyczyć ok. 60 mld zł. Rząd wychodzi z założenia, że skoro coraz realniej grozi nam bankructwo, to trzeba więcej i szybciej pożyczać, najlepiej za granicą. Blisko 52 proc. polskiego długu jest już w rekach podmiotów zagranicznych, a ponad 30 proc. tego długu jest w walutach obcych.

Diabli wiedzą, kto tak naprawdę i ostatecznie jest obecnie i będzie ostatecznie właścicielem polskich obligacji. Za jakiś czas może się okazać, że znaczna część polskiego długu znalazła się w rękach naszych zachodnich i wschodnich sąsiadów. Tyle że Polska w przeciwieństwie do Grecji nie ma zbyt wielu wysp do oddania w zamian za długi, trzeba będzie oddawać w zastaw parę województw i kilka większych miast, które – mimo że są dziś poważnie zadłużone – to chcą organizować olimpiadę zimową w 2022 roku.

Nie daj Boże, żeby nasi zagraniczni wierzyciele postanowili gwałtownie wyprzedawać polskie obligacje z powodu ograniczenia dodruku taniego dolara, franka czy jena. Wtedy polski domek z kart zawali się błyskawicznie i ujrzymy, jak bardzo nagi jest król. Lichwiarskie eldorado nad Wisłą ma się więc, jak widać, nadal całkiem dobrze, bo jeszcze pod zastaw zostały Lasy Państwowe i sporo ziemi rolnej, a i niewolnicy są tu naprawdę tani. ■

Ponieważ jesteśmy już potencjalnym bankrutem, nawet pomimo skoku na OFE musimy nadal pożyczać dużo, szybko i z wyprzedzeniem. Ministerstwo Finansów pod wodzą nowego ministra M. Szczerka bardzo dzielnie kontynuuje „System Rostowskiego”, który funkcjonuje zgodnie z zasadą: pożyczaj na potęgę, błyskawicznie, w tempie wyprzedzającym terminy spłaty i bez względu na długofalowe konsekwencje. Emitowanie w nowym rekordowym tempie obligacji Skarbu Państwa, czyli zaciąganie nowych długów po to, by spłacić stare, jak długo się da, i unikać ogłoszenia bankructwa. W tej dziedzinie wysokich lotów w pożyczaniu i zadłużaniu się osiągamy coraz lepsze wyniki, a dla obecnej koalicji PO-PSL stało się to ich prawdziwą specjalnością, w której bije ona nowe europejskie i światowe rekordy.

W historycznym dniu, w czwartek 23 stycznia 2014 r. Ministerstwo Finansów ogłosiło swój kolejny „wielki sukces”. Sprzedaliśmy jako państwo obligacje za rekordowe 12,129 mld zł.



Powrót do repartycyjnych emerytur

Po ograbieniu Polaków z pieniędzy z OFE rząd zaczyna przebąkiwać o systemie solidarnościowym, czyli minimalnych emeryturach dla wszystkich obywateli

Wejście w życie w 1999 roku nowego systemu emerytalnego utwierdziło miliony rodaków, że mogą mieć wpływ na swój komfort finansowy na emeryturze. Tak było do maja 2011 roku i od tego czasu jest coraz gorzej. Niecałe trzy lata temu Jolanta Fedak, minister pracy i Jan Vincent-Rostowski, minister finansów dokonali pierwszej grabieży pieniędzy uczestników II filaru. Od tamtego roku składka ubezpieczonych przekazywana do OFE została zmniejszona o 5 p.p. Zamiast 7,3 proc. pensji brutto do funduszy emerytalnych było przekazywane 2,3 proc. składki ubezpieczonego, a od lutego br. jest

to 2,92 proc. Zabierane Polakom co miesiąc pieniądze, które miały w przyszłości stanowić około 1/3 świadczenia emerytalnego, są przekazywane do ZUS na tzw. subkonta. Widnieją tam jako zapis księgowy, czyli mgliste zobowiązanie państwa wobec obywateli.

Po 15 latach funkcjonowania systemu emerytalnego kapitałowo-repartycyjnego mamy od lutego br. roku powrót do tak krytykowanego repartycyjnego systemu. Co to oznacza, wiedzą wszyscy emeryci całkowicie uzależnieni od ZUS, jego kondycji finansowej i chimerycznych zachowań rządów.

Mydlenie oczu

Ponad 16,37 mln rodaków, członków OFE, 3 lutego o godz. 17 miało na swoich kontach o 51,5 proc. mniej pieniędzy na przyszłą emeryturę. Tegoż sądniego dnia o godz. 17 odbyła się konferencja prasowa, podczas której Władysław Kosiniak-Kamysz, minister pracy powiedział między innymi: „Przeniesienie części obligacyjnej środków zgromadzonych w OFE na indywidualne subkonta w ZUS-ie nie jest w żadnej mierze konfiskatą oszczędności. To jest stwierdzenie nieuprawnione. Te środki zostały przeniesione i stanowią zobowiązanie państwa do wypłacania

Tabela 1. Średnie: płaca, emerytura, długość życia w wybranych krajach

Kraj	Średnie zarobki w zł (brutto)	Wiek emerytalny	Średnia długość trwania życia	Średnia emerytura w zł (brutto)
Anglia	15 400	65 lat	76 lat	6200
Dania	18 000	67 lat	76 lat	7200
Niemcy	13 500	67 lat	77 lat	8100
Francja	12 000	62 lata	77 lat	5000
Chorwacja	3000	65 lat	71 lat	1500
Polska	4200	67 lat	71 lat	około 1900

Źródło: Eurostat, GUS, dane za 2013 r.

w przyszłości emerytur. Zobowiązanie w postaci obligacji zostało zastąpione zobowiązaniami zapisanymi na subkoncie w ZUS-ie”.

Szacuje się, że w ramach tej operacji rząd przejął z funduszy emerytalnych jednorazowo prawie 154 mld zł. Po tym transferze statystyczny członek funduszu emerytalnego został ograbiony z blisko 10 tys. zł. Fundusze przekazały do ZUS aktywa o wartości odpowiadającej sumie umorzonych jednostek rozrachunkowych (obligacje i bony emitowane przez Skarb Państwa, obligacje emitowane przez Bank Gospodarstwa Krajowego, inne papiery wartościowe opiewające na świadczenia pieniężne, gwarantowane lub poręczane przez Skarb Państwa oraz około 1,5 mld zł w gotówce).

Po zagarnięciu przez rząd pieniędzy członków OFE żaden myślący Polak nie uwierzy ani temu rządowi, ani przyszłemu, że warto oszczędzać pieniądze na emeryturę w jakiegokolwiek formie nadzorowanej przez państwo.

Minister jako Robin Hood

Ile są warte obietnice rządu, przekonujemy się niemal co kilka dni. Resort pracy chce wprowadzić zmiany w sposobie waloryzacji obecnie wypłacanych emerytur. Świadczenia byłyby waloryzowane tylko o wskaźnik inflacji, a te najniższe także o realny wzrost płac. Można być pewnym, że niezależnie od przyjętej metody waloryzacji rząd zrobi wszystko, by zaoszczędzić na Polakach. Skłócanie biednych z bogatymi to dobry sposób na odwrócenie ich uwagi od istoty problemu, czyli zagrożenia załamania się systemu – deficyt ZUS po III kwartale 2013 roku wyniósł około 50 mld zł.

Ale nie tylko emeryci są grupą, na której zamierza eksperymentować obecny rząd. Nowym pomysłem na ratowanie finansów państwa i ZUS – ze szczytnym hasłem – jest oskładkowanie umów „śmieciowych”. MPiPS rozważa pomysł nałożenia na umowy o dzieło składki emerytalno-rentowej w wysokości 19,52 proc., gdy jest

to jedyne źródło zarobku. Nie dotyczyłoby to osób, które z tytułu innych umów płacą już składki na ubezpieczenie społeczne. Zmiany dotyczyłyby m.in. pracowników firm ochroniarskich, sprzątających, nauczycieli akademickich (prowadzących wykłady). Według ekspertów ten manewr zwiększy jeszcze i tak wysokie bezrobocie w Polsce – ponad 13,5 proc. w grudniu 2013 roku. Na koniec 2012 roku ponad 1,35 mln osób było zatrudnionych wyłącznie na umowy-zlecenia lub o dzieło.

Negatywne skutki działań rządu

Negatywna polityka rządu dotycząca finansów Polaków spowodowała, że w 2013 roku odsetek Polaków mających jakiekolwiek oszczędności gwałtownie się obniżył. Polska zanotowała największy spadek osób z zaskórnikami wśród 13 krajów badanych dla Grupy ING (Austria, Belgia, Czechy, Francja, Hiszpania, Holandia, Luksemburg, Niemcy, Polska, Rumunia, Turcja, Wielka Brytania i Włochy). Pod tym względem dorównujemy Turcji i plasujemy się na przedostatnim miejscu, tuż przed Rumunią. Liderzy to Luksemburg, Holandia i Austria, gdzie „poduszkę” finansową ma od 74 proc. do 84 proc. osób. Na 13 ankietowanych krajów Polacy znaleźli się w ogonie, gdy chodzi także o odkładanie pieniędzy na czas po zakończeniu aktywności zawodowej. Tylko co dwudziesty badany oszczędza na (wcześniejszą) emeryturę (średnia dla badanych krajów to 11 proc.). We Francji na ten cel odkłada pieniądze 16 proc. populacji, w Niemczech i Hiszpanii po 15 proc. obywateli. Nawet w Czechach na emeryturę oszczędza 12 proc. ankietowanych.

Niezadowolonych ze swojej sytuacji finansowej w 2013 roku było 40 proc. Polaków. Jak wynika z badania przygotowanego przez Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej oraz Millward Brown, możliwości

Na koniec 2013 roku w ramach tzw. III filaru Polacy oszczędzali na blisko 820 tys. indywidualnych kont emerytalnych (IKE), na których zgromadzili niecałe 4 mld zł; w ramach pracowniczych programów emerytalnych (PPE) mieli uciulane ponad 3 mld zł; indywidualnych kont zabezpieczenia emerytalnego (IKZE) było ponad 500 tys., na których zgromadzono około 80 mln zł.

finansowe rodaków w minionym roku były mniejsze niż w 2012 roku. Dla prawie co drugiego Polaka miniony rok był gorszy, gdy chodzi o oczekiwania finansowe. Nasze niezadowolenie rośnie wraz z wiekiem. O ile ludzie z przedziału 18-34 lat oceniają ostatnie 12 miesięcy pozytywnie (38 proc.), to wśród osób po 45. roku życia zadowolonych było już tylko 17 proc., a wśród osób po 60. roku życia tylko 9 proc.

Zagrożony III filar

W 1999 roku powiało nadzieję. Polacy rozpoczęli swój „marsz” ku oszczędzaniu na emeryturę. Kampanie społeczne, medialne pokazywały Polakom, że od teraz ich przyszły świat na emeryturze będzie podobny do podróżujących Niemców, Brytyjczyków... Czekają ich na starość wylegiwanie się w słońcu, pod palmami. Oddawali z wiarą swoje 7,3 proc. pensji brutto najpierw 21 OFE, a na koniec 2013 roku 11 podmiotom, ale już niewiele – 2,3 proc.

składki na ubezpieczenie społeczne. Nadal jednak wierzyli, że ich przyszła emerytura będzie wyższa dzięki kumulacji oszczędności w FUS: tzw. I filar, OFE – tzw. II filar, kilka procent Polaków dobrowolnie oszczędza jeszcze w tzw. III filarze.

Business Centre Club zapytał przedsiębiorców, co sądzą o zmianach dotyczących OFE i jak w związku z nimi zamierzają oszczędzać na swoje emerytury.

Przedsiębiorcy liczą przede wszystkim na siebie, a w mniejszym stopniu na ZUS (66,7 proc.), OFE (53,9 proc.) czy III filar – PPE/IKE (30,8 proc.). Mając do wyboru ZUS lub ZUS/OFE, dwie trzecie (66,7 proc.) zamierza pozostać w OFE i ZUS, a 28,2 proc. wybrać ZUS. Dotychczas przedsiębiorcy – członkowie BCC – oszczędzali na emeryturę przede wszystkim w ramach I filaru (82,1 proc.) oraz II filaru (69,2 proc.) i dodatkowo samodzielne inwestycje (również 69,2 proc., ale 41 proc. spośród nich oszczędzało za pośrednictwem III filaru, czyli PPE, IKE, IKZE).

Kreacja rządu nie ma granic. Co będzie dalej, trudno przewidzieć. Jak na razie politycy po demontażu kapitałowej części systemu emerytalnego zaczynają przebąkiwać o systemie solidarnościowym, czyli minimalnych emeryturach dla wszystkich obywateli. Niektórzy z nich widzą w tym rozwiązaniu panaceum na wszystkie problemy. Odwołują się do doświadczeń krajów anglosaskich, Kanady, Australii (bez wnikliwej analizy). W tych krajach istnieją minimalne emerytury gwarantowane przez państwo, ale stosują one także wiele zachęt nie tylko fiskalnych, które mają spowodować, że ludzie chcą oszczędzać. ■

16,37 mln
rodaków, członków
OFE, 3 lutego o godz.
17 miało na swoich
kontach o 51,5 proc.
mniej pieniędzy na
przyszłą emeryturę



POMÓŻ NAM POMAGAĆ

Podaruj 1% podatku
Fundacji Dzieciom „Zdążyć z Pomocą”
KRS 0000037904

DZIĘKI 1% PODATKU FUNDACJA

Niesie pomoc chorym i niepełnosprawnym dzieciom

Refunduje koszty związane z leczeniem, rehabilitacją

Wybudowała w Warszawie trzy ośrodki rehabilitacji
AMICUS, BIOMIUS i CEMICUS, w których prowadzi
bezpłatne zajęcia dla podopiecznych

Uruchomiła dwa bezpłatne hostele
pielęgniacyjno-opiekuńcze dla podopiecznych

Realizuje zadania pożytku publicznego



Fundacja Dzieciom „Zdążyć z Pomocą”
ul. Łomiańska 5 • 01-685 Warszawa

www.dzieciom.pl

Strefa euro nie za wszelką cenę

Rozmowa z Thilo Sarrazinem*, autorem książki
„Europa nie potrzebuje euro”

Czym jest Europa?

Czyś znacznie więcej niż strefą euro.

Nawet w sensie obszarowym?

Nawet.

W pana książce można przeczytać, że Europa była zamkniętym obszarem kulturowym, zróżnicowanym wewnętrznie, dla którego rozwój zrozumiał był sam przez się. Jednocześnie jednak kwestionuje pan, że Europa była jednością. Rzadko, jedynie w momentach zagrożenia.

Według mnie tak właśnie było. Poza tym nie istnieje żadna idea europejska, która mogłaby przystoić ogólne wymogi ekonomii. Co więcej, nie jest ona potrzebna.

Jeżeli kwestionuje pan jedność Europy, to Europa nie potrzebuje euro. Zgodnie z tytułem pana ostatniej książki.

Uważam, że między sukcesem euro a dalszą integracją europejską nie ma oczywistego związku. Z drugiej strony rozpad strefy euro przyniósłby negatywne skutki dla integracji, więc trzeba uczynić wiele, aby zapewnić jego przetrwanie – ale nie za wszelką cenę.

Kiedy ta cena byłaby za wysoka?

Gdyby, przykładowo, kraje Południa trwale utraciły szansę na dalszy rozwój, albo gdyby reguły płynące z projektu wspólnej waluty zaczęły ograniczać konkurencję między krajami strefy euro.



Unia walutowa jest według pana pomysłem czysto politycznym, ale jego uzasadnienie ekonomiczne zawsze było wątpliwe.

Tak, bo trudno sobie wyobrazić, by scentralizowana w Brukseli unia walutowa kontrolowała polityki budżetowe wielu państw, od Hiszpanii aż po Polskę. To niemożliwe. Tak się nie zdarzało i nie zdarza. Interesem poszczególnych państw w Unii Europejskiej jest realizacja ich porządków

finansowych w swoim własnym interesie i na własną rękę, ale cały czas wzrasta niebezpieczeństwo bankructwa, któregoś z organizmów państwowych, ponieważ w Unii Europejskiej nie ma ministra finansów, który mógłby drukować pieniądze. To trochę żart, ale nie do końca. Takie jest ryzyko zadłużania się w instytucjach zewnętrznych. Rynek decyduje, czy dana polityka jest zdrowa, czy prowadzi do bankructwa, co oznacza opuszczenie strefy euro. Opuszczenie euro z kolei oznacza porażkę projektu.

W moim mniemaniu podstawowe zagadnienie dotyczy tego, kto finansuje dług publiczny. Jeżeli państwo ma swój bank centralny, nie może zbankrutować. Można się zastanawiać, czy to dobra sytuacja, kiedy bank centralny w żadnej mierze nie może finansować długu swojego rządu, tylko innych państw. A taka sytuacja jest w Polsce.

Tak, ale w normalnej sytuacji dług jest honorowany przez inne instytucje finansowe, które wiedzą, że za bankiem narodowym stoi siła polityczna. Były dwie tradycje dotyczące banku centralnego. W Niemczech zadaniem Banku Federalnego nie było uczestnictwo w finansowaniu długów państwowych. Inne banki centralne robiły to nagminnie, zwłaszcza amerykański, japoński czy brytyjski. Bank jako pożyczkodawca ostatniej instancji mógł wpływać uspokajająco na rynki. Kiedy go zabrakło, w miejsce ryzyka związanego z inflacją i kursami wymiany pojawiło się ryzyko niewypłacalności, bo bank nie mógł drukować pieniędzy. Ale ostatnie uwagi dotyczą strefy euro.

Mówi pan o wątpliwych uzasadnieniach ekonomicznych dla strefy euro. Dla handlu zagranicznego wprowadzenie wspólnej waluty miało być przełomowe i statystycznie rzecz biorąc – było.

Jest pan w absolutnym błędzie. Eksport niemiecki do reszty świata wzrósł w ostatnich latach o ponad 150 proc. Udział eksportu do strefy euro zaś ciągle spada. W ostatnich dziesięciu latach z 45 proc. do 39 proc. Mimo wspólnej waluty powiązania Niemiec ze strefą euro słabną.

Mam wrażenie, że o kryzysie w Europie mówi się dwoma językami. Jeden to język oficjalny i PR-owski, znacznie bardziej optymistyczny niż język prywatny, o mniejszym zasięgu, ale bliższy prawdy. Czy podziela pan taką opinię?

Zdecydowanie. Taka jest prawda. Jestem przekonany, że członkowie gabinetów nie mają pojęcia,

jak wyjść z obecnej sytuacji. Europejska unia walutowa rozwija się zgodnie ze swoimi prawami, których szefowie rządów nie potrafią myślowo ogarnąć. Niekiedy przyznają się do tego. ■

** Thilo Sarrazin – niemiecki ekonomista i polityk, był członkiem zarządu Deutsche Bundesbanku. Odpowiadał za niemiecką część koncepcji i realizacji niemieckiej unii walutowej. Słynie z głoszenia niewygodnych faktów z obszaru gospodarki i polityki.*





Autor
Maciej Goniszewski

Tworzymy inne strategie

Rozmowa z Krzysztofem
Mazurkiem, dyrektorem
departamentu sprzedaży
Altus TFI

W jakich funduszach specjalizuje się Altus TFI?

Nasza domena to fundusze absolutnej stopy zwrotu, czyli strategia, której zadaniem jest zdjąć z klienta potrzebę śledzenia koniunktury na różnych klasach aktywów. To zarządzający ma podejmować działania, których celem nadrzędnym jest osiągnięcie wyznaczonej dodatniej stopy zwrotu. Biorąc pod uwagę dużą zmienność na rynkach w ostatnich latach, jest to produkt bardzo atrakcyjny dla klientów. Dowodem jest duży przyrost aktywów. Po prostu dajemy klientom stabilne i wysokie stopy zwrotu w czasach, gdy trudno przewidzieć, jaka inwestycja będzie trafna.

Czy oprócz funduszy absolutnej stopy zwrotu oferujecie także inne produkty?

Świadczymy szeroki wachlarz usług. Zaczynaliśmy od strategii ASZ i to były fundusze zamknięte dedykowane klientom zamożnym – minimalna kwota inwestycji w takie fundusze to zgodnie z ustawą 40 tys. euro. Później poszerzyliśmy ofertę o zarządzanie portfelami i fundusze otwarte, w których minimalna kwota inwestycji to 1 tys. zł. W funduszach otwartych sklonowaliśmy strategię z wcześniejszych zamkniętych, znowu mieliśmy więc do czynienia z absolutną stopą zwrotu. Jako poszerzenie oferty zaproponowaliśmy fundusze z benchmarkiem rynkowym, co z jednej strony oznacza dla klienta większe ryzyko, ale z drugiej daje szansę zarobić więcej w czasach dobrej koniunktury na rynku.

Czy klient, który inwestuje w fundusze ASZ, w ogóle interesuje się, w co są one angażowane?

Oczywiście każdy fundusz ASZ określa w statucie limity i spektrum inwestycyjne. Limity te są jednak dość szerokie, żebyśmy mogli w ramach dowolnej fazy cyklu koniunkturalnego inwestować środki klienta w te klasy aktywów, w których widzimy przestrzeń do wzrostów. Jeżeli klient jest przyzwyczajony do bardzo rygorystycznych opisów, to u nas tego nie znajdzie. Natomiast tak jak we wszystkich innych funduszach co pół roku prezentujemy dokładne składki naszych portfeli, więc każdy może zobaczyć, jak są inwestowane jego aktywa. Nie można tego porównywać z zagranicznymi funduszami hedgingowymi, w przypadku których nikt nie wie, co jest w środku i co się w nich dokładnie dzieje. W Polsce regulator jest bardzo rygorystyczny i wszystkie strategie ASZ raportują składki portfela w wyznaczonych terminach i obowiązują je te same przepisy co wszystkich innych. Nie są to instrumenty poza kontrolą i nie ma tu wirtualnych stóp zwrotu.

W Polsce zainteresowanie funduszami jest niewielkie. Zaledwie około 10 proc. Polaków korzysta z tej formy inwestycji. Wizerunek funduszy został poważnie nadszarpnięty po 2008 roku, gdy nie potrafiły one ochronić oszczędności klientów. W jaki sposób można zainteresować Polaków usługami TFI?

Powodem małej wartości inwestycji w fundusze jest to, że jako rynek wschodzący mieliśmy wysokie stopy procentowe. Dopóki klient osiąga wysoką stopę procentową na instrumencie, który rozumie, jest dla niego czytelny, prosty i najbezpieczniejszy, czyli

na lokacie terminowej, dopóty nie za bardzo ma powody poszukiwać innych inwestycji. Na dodatek ci, którzy jednak poszukiwali innych rozwiązań, doznali strat wynikających z globalnego kryzysu, co przekonało ogół, że to nie jest dla nich. Teraz następują zmiany. Po pierwsze stopy procentowe są rekordowo niskie. Po drugie mamy coraz większą wiedzę z zakresu inwestowania. Straty z roku 2008 były bardzo duże, ale wtedy nie mieliśmy dostępu do wielu alternatywnych klas aktywów – chociażby absolutnych stóp zwrotu, które trochę może mniej zarabiają w czasie wzrostów, ale dużo lepiej zachowują się w czasach spadków. Prosty przykład z roku 2011, gdy indeksy rynku akcji spadły w Polsce o 25 proc., a nasze fundusze akcyjne ASZ zarobiły 13 proc. Nasi klienci nie zorientowali się, że w 2011 roku była tak zła koniunktura giełdowa. Odpowiadając na pytanie: Polaków możemy zainteresować

funduszami, oferując im wyższą jakość, tak żeby klienci chcieli inwestować i utrzymywać u nas długo środki. To następuje. Na rynku jest coraz więcej podmiotów oferujących atrakcyjne w stosunku do benchmarków stopy zwrotu.

Skoro fundusze ASZ były tak atrakcyjne dla klientów, dlaczego Towarzystwo zdecydowało się na utworzenie innych funduszy?

„Absolut” nie jest produktem dla każdego klienta. Tworzymy inne strategie, gdy zarówno nasi klienci, jak i my jesteśmy przekonani, że mamy do czynienia z hossą na danej klasie aktywów. „Absolut” poradzi sobie na takim rynku, ale zarobi dużo mniej niż strategia klasyczna. Przykładem może być ubiegłoroczna sytuacja w funduszach akcyjnych opartych o WIG. Benchmark poszedł w górę o 8 proc, fundusz Altus Akcji zarobił 24 proc., a fundusze ASZ akcyjne Altusa osiągnęły stopy zwrotu z przedziału 12,5-15 proc. Jeżeli ktoś w styczniu ubiegłego roku był przekonany, że najbliższe miesiące będą dobre dla akcji, mógł – ponosząc większe ryzyko – zainwestować w „czysty” fundusz akcyjny. Bardziej ostrożny inwestor decydował się na ASZ.

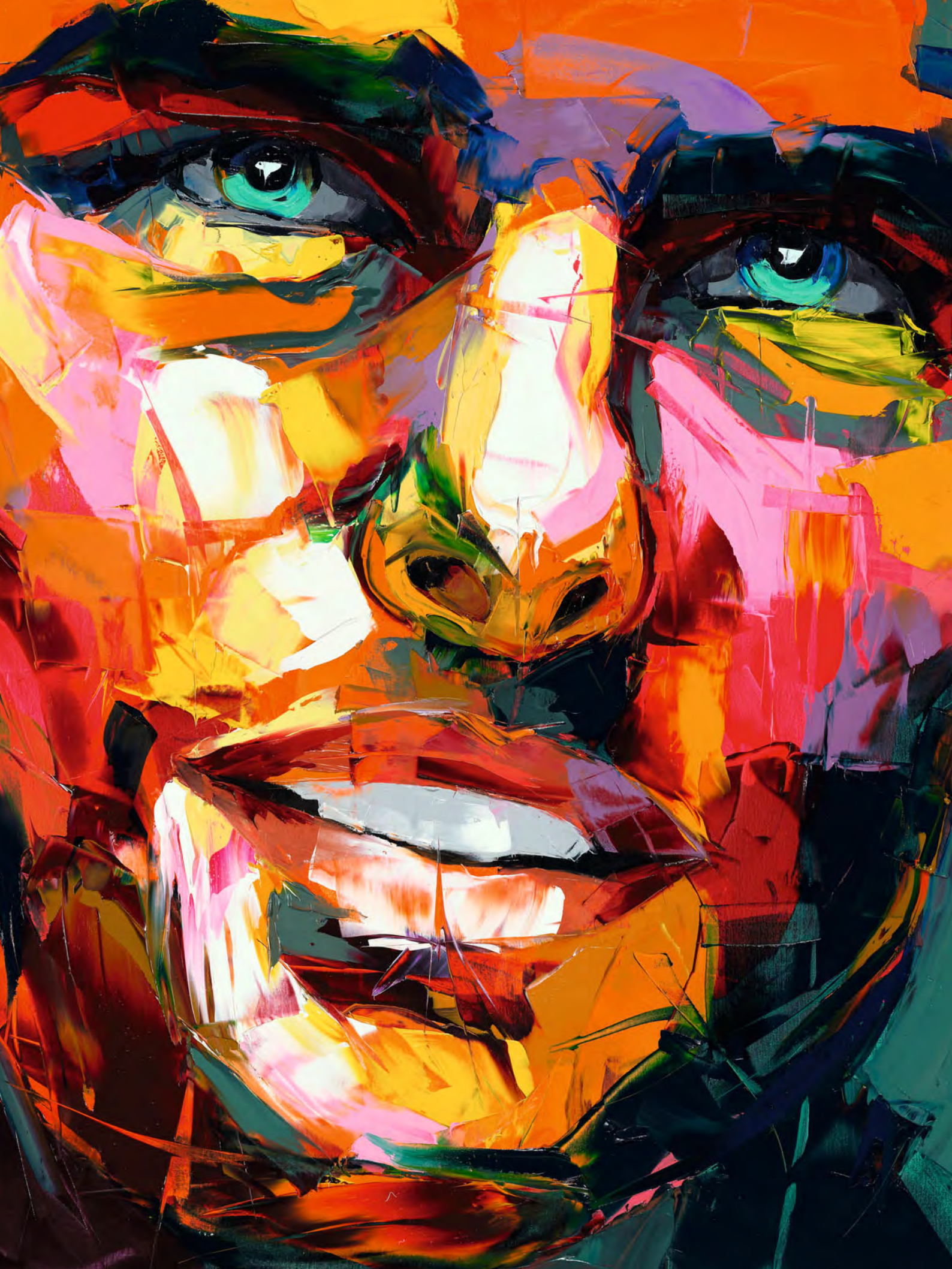
Powodem małej wartości inwestycji w fundusze jest to, że jako rynek wschodzący mieliśmy wysokie stopy procentowe

Czy fundusze Altusa są uzależnione tylko do WIG?

Od czasu, gdy do zespołu dołączył Karol Chrystowski, w lutym 2013 roku – który przez 10 lat pracował w londyńskim Citi i zarządzał głównie funduszami ASZ Merrill Lynch Investment Managers/ BlackRock, a następnie Renaissance Asset Managers – zwiększyliśmy ekspozycję na rynki zagraniczne. Wcześniej koncentrowaliśmy się na Polsce, teraz również na Europie Środkowo-Wschodniej.

Czy w tym roku proponujecie nowe fundusze?

Uruchomimy dwa fundusze zamknięte, w tym jeden ASZ, który tym będzie się różnił od wcześniejszych, że będzie bardziej nakierowany na rynki globalne. Decydujemy się na ten krok, ponieważ na rynku polskim mamy wielu chętnych do inwestowania, ale płynność jest zbyt mała, żeby w bezpieczny sposób powiększać aktywa. Nasz zysk jest uzależniony od zysków klientów, jesteśmy więc podwójnie zmotywowani do wyszukiwania atrakcyjnych inwestycji. Nie zarabiamy głównie na opłacie za zarządzanie, w związku z czym liniowy wzrost aktywów nie powoduje wzrostu dochodów firmy. Powstaną też dwa fundusze otwarte, z których jeden będzie ukierunkowany na rynki, które w minionych latach podlegały dużym przecenom i na których obecnie można spodziewać się odbicia. ■



Autorka

Prof. dr hab. Danuta Hübner

przewodnicząca Komisji Rozwoju Regionalnego
w Parlamencie Europejskim

Plany awaryjne dla instytucji pozabankowych

Upadek instytucji finansowej pozabankowej może mieć różne konsekwencje, w zależności od podmiotu

Od 2008 r. Unia Europejska wprowadziła wiele nowych regulacji obejmujących sektor finansowy. Znakomita większość nowych rozwiązań dotyczy sektora bankowego. W odniesieniu do instytucji finansowych niebędących bankami skupiono się na rozwiązaniach dotyczących dobrych czasów. Brakującym elementem jest uregulowanie sytuacji wymagających działań naprawczych i potencjalnych upadłości. Mówi o nich raport (*Sprawozdanie w sprawie ram naprawy oraz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji instytucji pozabankowych*) przyjęty przez Parlament Europejski na sesji plenarnej w grudniu 2013 r.

Raport dotyczy przede wszystkim planów awaryjnych na okoliczność wystąpienia niekorzystnych warunków rynkowych dla kontrahentów centralnych oraz centralnych depozytów papierów wartościowych, z racji systemowych konsekwencji ich potencjalnej upadłości. Porusza również kwestie dotyczące zarządzających aktywami, systemów rozliczania płatności oraz ubezpieczycieli.

Opracowanie jednego, wspólnego planu restrukturyzacji i kontrolowanej upadłości dla wszystkich wyżej wymienionych instytucji finansowych nie byłoby dobrym rozwiązaniem. Niezbędne są osobne plany dostosowane

do instytucji każdego typu. Kierując się od początku taką filozofią, raport wymienia wiele istotnych wytycznych dla restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji pozabankowych instytucji finansowych.

Jeśli chodzi o kontrahentów centralnych oraz o centralne depozyty papierów wartościowych, kluczowe jest zapewnienie ciągłości świadczenia usług w kryzysowych warunkach. Wynika to z tego, że w odniesieniu do niektórych elementów infrastruktury rynku finansowego brak jest alternatywnych podmiotów świadczących podobne usługi, a ich upadłość i likwidacja miałyby poważne konsekwencje.

W przypadku centralnych depozytów papierów wartościowych niezwykle ważne jest, aby plany restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji umożliwiały ciągłość działalności operacyjnej podmiotu poprzez ochronę jego podstawowych funkcji rozliczeniowych.

W przypadku partnerów centralnych ochrona pieniędzy klientów po-

Mimo iż raport skupia się głównie na kontrahentach centralnych oraz centralnych depozytach papierów wartościowych, jednocześnie docenia znaczenie przedsiębiorstw ubezpieczeniowych, zarządzających aktywami oraz systemów rozliczania płatności. Także tego rodzaju instytucje muszą być przygotowane na scenariusze kryzysowe. W przypadku

przedsiębiorstw ubezpieczeniowych krokiem we właściwym kierunku byłoby dokończenie prac i przyjęcie przez instytucje europejskie Dyrektywy Wypłacalność II (Solvency II), aktu prawnego, którego celem jest minimalizacja ryzyka, zwiększenie zaufania do rynku

oraz wzmocnienie stabilności finansowej w sferze ubezpieczeń.

W przypadku zarządzających aktywami muszą powstać jasne kryteria oceny, czy dany podmiot zarządzający aktywami jest istotny pod względem systemowym. W odniesieniu do systemów rozliczania płatności bardzo pomocna będzie identyfikacja słabych punktów w tych systemach, które odgrywają ważną rolę w całym systemie.

Działania naprawcze oraz restrukturyzacja i uporządkowana likwidacja stanowią jeden z wielu istotnych międzynarodowych przedsięwzięć mających na celu rozwiązanie problemu ryzyka związanego z działalnością międzynarodowych instytucji finansowych o znaczeniu systemowym. Celem ram działań naprawczych oraz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji jest zmniejszenie prawdopodobieństwa upadku danej instytucji w przypadku trudności finansowych

dzięki zaawansowanemu planowaniu oraz bezpośredniej interwencji organów regulacyjnych. W skali międzynarodowej uwaga organów regulacyjnych jest wciąż skoncentrowana na bankach.

Podczas gdy w kwestii potrzeby stworzenia wspomnianych ram w kontekście banków panuje zasadnicza zgodność opinii, to z kolei zakres, w jakim instytucje finansowe niebędące bankami przyczyniają się do ryzyka systemowego, a jeżeli tak jest, to w jaki sposób systemy działań naprawczych oraz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji należy stosować w odniesieniu do różnych sektorów, pozostaje tematem do dyskusji.

Instytucje finansowe niebędące bankami oferują różnym aktywnym uczestnikom rynków finansowych szereg użytecznych i niezbędnych usług. Usługi te obejmują rozliczenia i rozrachunki, zarządzanie aktywami, ubezpieczenia, obrót różnymi instrumentami finansowymi itp. Wiele z tych usług stanowi istotny element z punktu widzenia prawidłowego funkcjonowania systemu finansowego – jego brak wpłynąłby niekorzystnie na dobrobyt społeczno-ekonomiczny.

Podobnie jak banki, z uwagi na interes publiczny, instytucje te powinny być objęte odpowiednimi regulacjami. Celem regulujących funkcjonowanie rynków finansowych ram prawnych UE jest zagwarantowanie, że działalność tych instytucji podtrzyma i ułatwi pod każdym względem sprawne i prawidłowe funkcjonowanie rynków finansowych. Ramy te minimalizują także ryzyko, jakie działalność powyższych instytucji może stanowić dla innych uczestników rynku, inwestorów, ubezpieczycieli, a także dla stabilności finansowej ogółem.

Tak samo jak banki instytucje te mogą jednak znaleźć się w bardzo trudnej sytuacji finansowej lub napotkać poważne trudności

Mimo solidnych narzędzi kontroli nie można wykluczyć urzeczywistnienia się groźnego scenariusza upadku danej infrastruktury rynku finansowego

winna być nadrzędnym celem dobrej strategii restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji. Partnerzy centralni nie prowadzą bezpośrednich rozliczeń z klientami końcowymi. W konsekwencji klienci końcowi są beneficjentami usług świadczonych przez członków rozliczających, którzy korzystają z usług partnera centralnego. W związku z tym wytyczne, które zakazują wykorzystywania pieniędzy klienta w procesie restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji, dopuszczając taką sytuację jedynie w ostateczności, są niezbędne, ponieważ zapewniają, że pieniądze klienta nie staną się kołem ratunkowym dla członka rozliczającego.

Warto też pamiętać o potrzebie odpowiedniej współpracy pomiędzy różnymi podmiotami a właściwymi dla nich organami ds. restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji, jeśli dana instytucja posiada podmioty w różnych systemach prawnych.

w funkcjonowaniu, co może doprowadzić do ich upadku. Objęcie tych instytucji odpowiednimi regulacjami może zminimalizować prawdopodobieństwo wystąpienia powyższych trudności, jednak nie zapewni ich całkowitego wyeliminowania. Upadek może mieć różne konsekwencje, w zależności od podmiotu. Na przykład upadek izby rozliczeniowej w obliczu intensywnych napięć na rynku finansowym, jakie mogą wystąpić w przypadku niewykonania zobowiązań przez jej uczestników, może znacząco wpłynąć na stabilność finansową.

Zasady ustanowione na forum grupy G20 i Rady Stabilności Finansowej mają na celu zagwarantowanie, że żadna instytucja finansowa – niezależnie od tego, czy jest to bank, czy inny podmiot finansowy – nie może być tak duża, by jej upadek pociągnął za sobą wybuch kryzysu („zbyt duża, by upaść”). Narzędzia, jakimi organy publiczne dysponują obecnie na wypadek wystąpienia bezpośredniego zagrożenia upadkiem znaczącej instytucji finansowej, mogą być niewystarczające, by umożliwić prawidłowy przebieg działań naprawczych lub rozwiązanie problemu. W takich przypadkach władze mogą nie mieć innego wyboru, jak zapewnić wsparcie publiczne na koszt podatników w celu udzielenia pomocy upadającej instytucji. W przeciwnym wypadku zagrożenie masowym zakłóceniem systemu finansowego i gospodarki wiązałoby się z jeszcze wyższymi kosztami.

Infrastruktury rynku finansowego, zwłaszcza kontrahenci centralni i centralne depozyty papierów wartościowych (CDPW), stanowią zasadniczy element funkcjonowania rynków finansowych, świadcząc usługi będące podstawą działalności rynków i pośredników finansowych. Infrastruktury rynku finansowego mogą być jedynym dostawcą takich usług, są zatem

często postrzegane jako niezbędne podmioty świadczące usługi pożytku publicznego. Ze względu na zasadniczą i krytyczną rolę infrastruktury rynku finansowego w zakresie funkcjonowania rynków finansowych jest konieczne zagwarantowanie tym infrastrukturom dostępu do skutecznych narzędzi zarządzania ryzykiem. Mimo solidnych narzędzi kontroli nie można wykluczyć urzeczywistnienia się groźnego scenariusza upadku danej infrastruktury rynku finansowego. Upadek infrastruktury rynku finansowego, której wielkość lub pozycja na rynku są krytyczne, może mieć natychmiastowe konsekwencje systemowe – niektóre segmenty rynków finansowych mogą po prostu przestać funkcjonować, a ich nieuporządkowany upadek może doprowadzić do znaczących strat lub niepewnej sytuacji innych instytucji finansowych. Infrastruktury rynku finansowego charakteryzują się ponadto wzajemną współzależnością lub współzależnością z innymi instytucjami finansowymi, co oznacza, że upadek w szybkim tempie rozprzestrzeniłaby się na wiele podmiotów.

Różne infrastruktury rynku finansowego stoją w obliczu różnych zagrożeń, co w razie upadku może prowadzić do różnych problemów. Infrastruktury rynku finansowego narażone są na różne rodzaje ryzyka: prawne, kredytowe, płynności, ogólnej działalności gospodarczej, przechowywania środków na rachunku powierniczym, a także ryzyko operacyjne.

Jednakże profile ryzyka infrastruktury rynku finansowego znacząco

się od siebie różnią. Nie wszystkie infrastruktury rynku finansowego są narażone na wszystkie rodzaje ryzyka. Na przykład centralne depozyty papierów wartościowych, które nie oferują kredytów, nie są narażone na ryzyko płynności ani na ryzyko kredytowe. CDPW, które oferują kredyty, oraz kontrahenci centralni są narażeni na ryzyko tego rodzaju. Zaistnienie tych rodzajów ryzyka może doprowadzić do urzeczywistnienia się różnych scenariuszy upadku. Na przykład ryzyko kredytowe lub ryzyko płynności mogą doprowadzić do upadku infrastruktury rynku finansowego w krótkim okresie, np. z powodu niewykonania zobowiązań przez jednego lub wielu uczestników rynku. Wystąpienie ryzyka operacyjnego, ryzyka inwestycyjnego lub ryzyka działalności gospodarczej może doprowadzić do upadku infrastruktury rynku finansowego w długim okresie.

Spośród infrastruktury rynku finansowego kontrahenci centralni narażeni są na najbardziej zróżnicowane rodzaje ryzyka, które zagrażają ich prawidłowemu funkcjonowaniu

Spośród infrastruktury rynku finansowego kontrahenci centralni narażeni są na najbardziej zróżnicowane rodzaje ryzyka, które zagrażają ich prawidłowemu funkcjonowaniu. Ryzyko niewypłacalności kontrahenta centralnego związane jest głównie z ryzykiem niewykonania zobowiązania

przez uczestnika rozliczającego, możliwością poniesienia strat w ramach portfela inwestycji kontrahenta centralnego lub innym ryzykiem działalności gospodarczej.

Ze względu na charakter wzajemnych powiązań między kontrahentem centralnym a jego uczestnikami ryzyko może łatwo i szeroko rozprzestrzenić się na innych rynkach, a tym samym wpłynąć na stabilność systemu finansowego jako całości. Ryzyko operacyjne, na które narażony jest kontrahent centralny, może także spowodować bezpośrednie straty finansowe oraz, z czasem, wywrzeć znaczący negatywny wpływ na jego kapitał. Aby zmniejszyć to ryzyko, kontrahenci centralni podlegają obowiązkowi ustanowienia adekwatnych rozwiązań awaryjnych (art. 34 Rozporządzenia w sprawie instrumentów pochodnych będących przedmiotem obrotu poza rynkiem regulowanym, kontrahentów centralnych i repozytoriów transakcji; EMIR). Prawidłowe funkcjonowanie kontrahenta centralnego zależy od jego zdolności do ciągłego eliminowania źródeł ryzyka operacyjnego. W swojej działalności inwestycyjnej kontrahenci centralni ponoszą również znaczące ryzyko kredytowe i ryzyko rynkowe.

Zgodnie z art. 47 EMIR kontrahenci centralni dokonują inwestycji wyłącznie w „wysoce płynne instrumenty finansowe”, co ma na celu zagwarantowanie, że kontrahent centralny będzie w stanie szybko upłynnić te aktywa po niewykonaniu zobowiązania przez uczestnika rozliczającego, ponosząc minimalne straty rynkowe.

Pomimo wielu przewidzianych przez prawo zabezpieczeń kontrahenci centralni mogą jednak zetknąć się z sytuacją, w której ich polityki inwestycyjne nie zostały odpowiednio

dostosowane, a upłynnienie inwestycji spowoduje straty na rynku.

Zmaterializowanie się ryzyka, na jakie narażeni są kontrahenci centralni, może wywołać efekt domina. Kontrahenci centralni są silnie powiązani wzajemnie z innymi infrastrukturami rynku finansowego w ramach łańcucha rozliczania i rozrachunków transakcji, takimi jak systemy rozrachunku papierów wartościowych, systemy płatności czy interoperacyjni kontrahenci centralni, co powoduje powstanie wysokiego ryzyka efektu domina – jak również z instytucjami finansowymi działającymi jako uczestnicy rozliczający.

Zmaterializowanie się ryzyka, na jakie narażeni są kontrahenci centralni, może wywołać efekt domina

Aby zapobiec takiemu scenariuszowi, może być konieczna interwencja publiczna w formie bezpośredniego wsparcia finansowego, gwarancji lub innych nadzwyczajnych środków.

W przypadku CDPW główne rodzaje ryzyka, na jakie są one narażone w wyniku pełnionych przez nie funkcji, to ryzyko operacyjne i ryzyko prawne. Ryzyko prawne jest szczególnie istotne w kontekście transgranicznym, jeżeli przepisy obowiązujące dany CDPW dotyczące na przykład zamknięcia rozliczeń oraz ich kompensowania nie są wykonalne w innych jurysdykcjach. Szczególne przykłady ryzyka operacyjnego w odniesieniu do CDPW obejmują:

nieodpowiednie prowadzenie rejestrów papierów wartościowych lub przechowywanie papierów wartościowych, niedostateczną ochronę danych, co może doprowadzić do ujawnienia poufnych informacji dotyczących rachunków papierów wartościowych, problemy związane z systemem, nieodpowiednie procedury kontroli wewnętrznej oraz nadużycia finansowe.

CDPW, które świadczą swoim uczestnikom pomocnicze usługi bankowe, są narażone na szczególne ryzyko płynności i ryzyko kredytowe. Obecnie uniknięcie ryzyka tego rodzaju jest możliwe w pewnym stopniu dzięki ograniczeniu zakresu takich usług zasadniczo do depozytów i kredytów śróddziennych powiązanych z rozrachunkami papierów wartościowych oraz przestrzeganiu surowych wymogów dotyczących takich usług, zgodnie z którymi konieczne jest pełne zabezpieczenie kredytu. O ile jednak zakres tych usług jest ograniczony, o tyle wielkość obsługiwanych kwot jest znacząca. Ponadto dostępne obecnie środki zmniejszające ryzyko nie eliminują całkowicie ryzyka kredytowego i ryzyka płynności ani ryzyka wystąpienia niemożliwych do pokonania problemów finansowych – szczególnie w sytuacji, gdy w skrajnych warunkach rynkowych zabezpieczenie traci znacząco na wartości lub występują trudności w jego wykorzystaniu.

Na poziomie Unii Europejskiej istnieją już trzy akty prawne mające na celu łączne wypełnienie luki w zakresie regulacji dotyczących instytucji finansowych niebędących bankami oraz wspieranie obrotu i dokonywania rozliczeń oraz rozrachunków papierami wartościowymi za pośrednictwem systemów obrotu, kontrahentów centralnych, repozytorium transakcji oraz CDPW, zamiast stosowania w tym celu umów dwustronnych między pośrednikami finansowymi. ■

Ranking „Lista 100 Największych Instytucji Finansowych”

Już wkrótce poznasz zwycięzców 2013 roku
w następujących kategoriach:

- poziom przychodów
- dynamika pozycji rynkowej
- efektywność

ORGANIZATOR

PARTNER



Ranking przejrzystości ofert banków: tabela opłat i prowizji

Analitycy największej porównywarki finansowej sprawdzili, który z 21 wiodących banków jest najbardziej przyjazny dla przeciętnego konsumenta

W ramach nowego cyklu rankingów portal eBroker.pl będzie oceniał przejrzystość oferty, którą krajowe banki kierują do osób nieprowadzących działalności gospodarczej. W pierwszej kolejności pod lupę serwisu eBroker.pl trafiły tabele opłat i prowizji (TOiP).

Najlepiej oceniono kompletność bankowych cenników...

Tabele opłat i prowizji, które są dostępne na stronach internetowych dwudziestu jeden banków zostały

sprawdzone pod kątem dostępności, kompletności i przejrzystości (patrz tabela 1). W ramach każdej z wymienionych kategorii przyznano od 1 do 5 punktów. Na końcowy wynik wpłynęły również oceny użytkowników serwisu Opinie24.pl, który należy do Grupy eBroker. Można w nim znaleźć ponad 14 000 opinii dotyczących instytucji i produktów finansowych.

Informacje zaprezentowane w zestawieniu wskazują, że wszystkie porównywane banki uzyskały dobre oceny. Łączny wynik waha się od

16 punktów (Getin Bank) do 20 punktów (ING Bank Śląski). Średnia ocena to 18 punktów na 20 możliwych do uzyskania.

Analitycy eBroker.pl najlepsze oceny przyznali w kategorii „kompletność tabeli opłat i prowizji” (średni wynik: 4,95 pkt). Tylko jeden sprawdzany bank nie zasłużył na maksymalną notę za zawartość TOiP. Znacznie gorzej została oceniona przejrzystość tabel opłat i prowizji (średni wynik: 4,62 pkt) oraz ich dostępność na stronach banków (średni wynik: 4,05 pkt).

Użytkownicy serwisu Opinie24.pl dość przychylnie wypowiedzieli się na temat przejrzystości oferty analizowanych instytucji (średni wynik: 4,38 pkt). Niemal każdy z banków w tej kategorii uzyskał 4 lub 5 punktów. Jedyny wyjątek stanowi Raiffeisen Polbank (patrz poniższe zestawienie).

Banki powinny zwracać większą uwagę na szczegóły

Wszystkie oceniane banki ustrzegły się kardynalnych błędów w sposobie prezentacji opłat i prowizji. Na ich pozycję rankingową wpłynęły mniej poważne, ale dość uciążliwe niedociągnięcia.

Takie błędy utrudniają klientom uzyskanie informacji na temat aktualnej oferty. Najczęstszym powodem obniżenia końcowej oceny był:

- brak bezpośredniego dostępu do TOiP z głównej strony banku,
- nieodpowiedni sposób graficznej prezentacji tabeli (np. brak wewnętrznej siatki),
- brak zbiorczej tabeli opłat i prowizji dla klientów nieprowadzących działalności gospodarczej,
- niekonsekwentne umieszczanie informacji o wysokości opłat i prowizji przy opisach poszczególnych produktów,

- brak odnośników w spisie treści, który jest dołączony do pełnej wersji tabeli opłat i prowizji,
- niejednolity sposób informowania o opłatach i prowizjach w opisach produktów (np. zamienne stosowanie wyciągów i linków do pełnej wersji TOiP).

Warto zwrócić uwagę, że usunięcie wymienionych usterek nie wymaga poważnej ingerencji w strony internetowe. Banki, które chcą poprawić sposób prezentacji opłat i prowizji, powinny brać przykład z najlepiej ocenionych konkurentów. ■

Tabela 1. Ranking przejrzystości ofert 21 największych krajowych banków: tabele opłat i prowizji dla konsumentów

Nazwa banku	Ocena eBroker.pl: <u>Dostępność tabeli opłat i prowizji na stronie banku</u>	Ocena eBroker.pl: <u>Kompletność tabeli opłat i prowizji</u>	Ocena eBroker.pl: <u>Przejrzystość tabeli opłat i prowizji</u>	Ocena użytkowników serwisu <u>Opinie24.pl</u> (kategoria „przejrzystość oferty”)*	Uwagi	Końcowa ocena punktowa
	Skala: od 1 pkt (najniższa ocena) do 5 pkt (najwyższa ocena)					
ING Bank Śląski	5	5	5	5	Tabela opłat i prowizji jest czytelna i dostępna bezpośrednio ze strony głównej. Bank umieszcza czytelne wyciągi z TOiP oraz odnośniki przy opisach produktów. Analizowanemu bankowi można zarzucić tylko bardzo małą czcionkę w opisie odnośników (uwaga dotyczy pełnej wersji TOiP).	20
Bank Zachodni WBK	5	5	4	5	Tabela opłat i prowizji jest kompletna i czytelna. Bank powinien jednak zastosować odnośniki w spisie treści do obszernego dokumentu. Dostępność TOiP nie budzi zastrzeżeń. Na stronie głównej banku znajduje się odnośnik do tego dokumentu. Wyciągi z TOiP lub linki do pełnej wersji TOiP można znaleźć przy opisach produktów.	19
mBank	5	5	4	5	Klienci mBanku nie powinni mieć żadnych problemów z uzyskaniem kompletnych informacji na temat prowizji i opłat. Dostęp do TOiP oraz wyciągów z tego dokumentu jest bardzo łatwy. Jedynie zastrzeżenie dotyczy braku odnośników w spisie treści obszernej TOiP.	19

BGŻ	4	5	5	5	Klienci BGŻ mają dostęp do czytelnej tabeli opłat i prowizji z poziomu strony głównej. Bank powinien umieścić wyciągi z TOiP lub linki do tego dokumentu w opisach wszystkich produktów.	19
Deutsche Bank	5	5	4	5	Pełna wersja tabeli opłat i prowizji jest dostępna ze strony głównej. Bank powinien jednak zastosować odnośniki w spisie treści do obszernego dokumentu. W opisach produktów bank podaje linki do wyciągów z TOiP, ale są one umieszczane w różnych sekcjach („Dokumenty” lub „Opłaty”).	19
Credit Agricole	5	5	5	4	Tabela opłat i prowizji jest czytelna i dostępna ze strony głównej. Bank umieszcza linki do niej albo odpowiednie wyciągi przy opisach produktów. Analizowanemu bankowi można zarzucić tylko brak odnośników do wyjaśnień oznaczonych indeksami.	19
Alior Bank (z wyłączeniem Alior Sync)	4	5	5	5	Link do tabeli opłat i prowizji został umieszczony na stronie głównej. Sposób opisanie poszczególnych wersji tego dokumentu jest jednak mylący (podano błędny termin obowiązywania poszczególnych TOiP). Bank zamieszcza wyciągi z TOiP lub linki do wyciągów w opisach swoich produktów. Tabele prezentujące opłaty i prowizje są czytelne. Bank powinien rozważyć wprowadzenie odnośników do wyjaśnień oznaczonych indeksami.	19
PKO BP	5	5	4	4	Tabela opłat i prowizji jest kompletna i dostępna bezpośrednio ze strony głównej. Bank umieszcza również wyciągi z TOiP lub odnośniki do pełnej wersji dokumentu przy opisach produktów. Brak wyraźnych linii (tzw. siatki) w tabelach oraz wyróżnionych nagłówek zmniejsza czytelność TOiP. Bank powinien wyeliminować konieczność przewijania TOiP w poziomie.	18
Pekao	4	5	5	4	Tabela opłat i prowizji jest kompletna, ale nie można jej obejrzeć bezpośrednio po przejściu na stronę główną. Linki do TOiP są konsekwentnie zamieszczane w opisach produktów. Czytelność TOiP nie budzi większych zastrzeżeń. Bank powinien jednak wprowadzić odnośniki do wyjaśnień oznaczonych indeksami.	18

Nazwa banku	Ocena eBroker.pl: Dostępność tabeli opłat i prowizji na stronie banku	Ocena eBroker.pl: Kompletność tabeli opłat i prowizji	Ocena eBroker.pl: Przejrzystość tabeli opłat i prowizji	Ocena użytkowników serwisu Opinie24.pl (kategoria „przejrzystość oferty”)*	Uwagi	Końcowa ocena punktowa
	Skala: od 1 pkt (najniższa ocena) do 5 pkt (najwyższa ocena)					
BPH	4	5	5	4	Tabela opłat i prowizji jest dostępna ze strony BPH, ale nazwa linku („Przydatne informacje”) może być myląca. Bank zamieszcza wyciągi z TOiP, linki do wyciągów lub linki do pełnego dokumentu w opisach swoich produktów. W tym zakresie należałoby wprowadzić jednolite rozwiązanie. Na pochwałę zasługują odnośniki w pełnej wersji TOiP.	18
BNP Paribas	4	5	5	4	Czytelna tabela opłat i prowizji jest dostępna bezpośrednio z poziomu strony głównej. Bank niekonsekwentnie zamieszcza informacje o opłatach i prowizjach w opisach produktów. W przypadku niektórych ofert brakuje linku do TOiP lub wyciągu z tego dokumentu.	18
SGB-Bank	4	5	4	5	Klienci SGB-Banku mają dostęp do pełnej tabeli opłat i prowizji z poziomu strony głównej. Jej użyteczność można jeszcze poprawić (m.in. dzięki odnośnikom w spisie treści i liniom siatki). W opisach produktów bank konsekwentnie umieszcza linki do pełnej wersji TOiP. W przypadku większości produktów bardziej użyteczne byłyby wyciągi umieszczone na samej podstronie.	18
Bank Pocztowy	4	5	5	4	Tabela opłat i prowizji jest czytelna i dostępna ze strony głównej. Bank zamieszcza tylko linki do TOiP w opisie swojej oferty. Można mu również zarzucić brak spisu treści w pełnej wersji wspomnianego dokumentu.	18
Raiffeisen Polbank	4	5	5	3	Bank nie publikuje zbiorczej tabeli opłat i prowizji, co utrudnia porównywanie jego produktów. Klienci mogą znaleźć przejrzyste wyciągi z TOiP przy opisach produktów.	17
Bank Millennium	3	5	4	5	Bank nie publikuje zbiorczej tabeli opłat i prowizji. Wyciągi są umieszczone w miejscu, które można łatwo przeoczyć (dolna, lewa część strony). Do kompletności zamieszczonych dokumentów nie można mieć zastrzeżeń. Bank powinien wprowadzić odnośniki do wyjaśnień oznaczonych indeksami.	17



Bank Handlowy	3	5	5	4	Citi Handlowy przy opisach swoich produktów niekonsekwentnie zamieszcza linki do tabeli opłat i prowizji. Sekcja „Dokumenty”, do której można przejść ze strony głównej, jest nieczytelna ze względu na dużą liczbę zamieszczonych dokumentów i nielogiczny rozkład (przykład: TOiP kredytu mieszkaniowego w dziale „Pożyczki”).	17
Eurobank	3	5	5	4	Klienci Eurobanku nie mogą obejrzeć zbiorczej tabeli opłat i prowizji. Poszczególne części TOiP są jednak przejrzyste. Jeżeli chodzi o opisy produktów, to linki do wyciągów z TOiP można łatwo przeoczyć. Przejrzyste informacje o opłatach i prowizjach są dostępne tylko w przypadku kont.	17
BOŚ (z wyłączeniem BossaBanku)	3	5	5	4	Tabela opłat i prowizji nie jest bezpośrednio dostępna ze strony głównej. Bank powinien poprawić jej czytelność poprzez wprowadzenie wewnętrznych linii. Bank nie zawsze umieszcza linki do TOiP w opisach swoich produktów.	17
Santander Consumer Bank	3	5	5	4	Bank nie publikuje zbiorczej tabeli opłat i prowizji. Poszczególne części TOiP są przejrzyste, ale sposób ich umieszczenia w opisach produktów jest bardzo niejednorodny. Ta różnorodność utrudnia orientację na stronie.	17
Getin Noble Bank (z wyłączeniem Getin Online)	3	4	5	4	Bank nie publikuje zbiorczej tabeli opłat i prowizji na swojej stronie. Przy opisach produktów znajdują się odnośniki do wyciągów z TOiP. Klient może mieć jednak problem z odnalezieniem właściwego dokumentu (ze względu na dużą liczbę linków). Osoby zaciągające kredyty gotówkowe, samochodowe i hipoteczne w wyciągach z TOiP nie znajdują informacji na temat prowizji przygotowawczej.	16

* Procentową ocenę z serwisu Opinie24.pl przeliczono w następujący sposób: (0-20%) – 1 punkt, (21-40%) – 2 punkty, (41-60%) – 3 punkty, (61-80%) – 4 punkty, (81-100%) – 5 punktów

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych eBroker.pl i Opinie24.pl.

Uczestnicy debaty:

- Prof. Elżbieta Mączyńska – przewodnicząca Rady Programowej, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
- Prof. Małgorzata Zaleska – Narodowy Bank Polski
- Dr Cezary Mech – Agencja Ratingu Społecznego
- Prof. Alojzy Nowak – Uniwersytet Warszawski

Moderator debaty:

- Maciej Goniszewski – redaktor naczelny „Gazety Bankowej”

Na ile wolny rynek może sam decydować o rozwoju?

Środki unijne były dzielone niestarannie i spora ich część została zmarnowana. Zasłanianie się gąszczem przepisów unijnych jest wyrazem bezradności

Elżbieta Mączyńska: Pojawiła się Umowa Partnerstwa, która określa kierunki interwencji w latach 2014-2020 trzech polityk unijnych w Polsce – Polityki Spójności, Wspólnej Polityki Rolnej Wspólnej Polityki Rybołówstwa. Jest to dokument, który przybliży nową perspektywę finansową 2014-2020, w którą poprzez różne formy kredytowania będą zaangażowane również banki. Bardzo ważne, by wykorzystywanie funduszy unijnych było racjonalne. Uważam, że w znacznie większym stopniu

trzeba wprowadzić zasadę zwrotności. Obecnie celem potencjalnych beneficjentów jest otrzymanie tych środków i wydanie, zaś efektywność przedsięwzięć jest sprawą drugoplanową. To ma również wpływ na to, kto dostaje środki. Nie ci, którzy zaoferują największą efektywność, ale ci, którzy zaoferują najlepszy projekt. To nie to samo. Za beneficjentami idą długie łańcuchy pośredników. Pani minister Elżbieta Bieńkowska jest pełna optymizmu i mówi, że fundusze będą wykorzystane optymalnie. Gołym okiem



Prof. Elżbieta Mączyńska

jednak było widać dużo marnotrawstwa, ciągnące się łańcuchy żywieniowe pośredników, zaś najważniejsze cele wcale nie spotykały się z najmocniejszym finansowaniem. Zasada zwrotności mogłaby tu być zasadą porządkującą. W Niemczech działa Kreditanstalt für Wiederaufbau, bank założony z pieniędzy planu Marshalla w 1949 roku i ten bank nadal istnieje właśnie z funduszy zwracanych przez beneficjentów. Trzeba mieć plan, co będzie po roku 2020, kiedy pieniądze z Unii się skończą.

Cezary Mech: Proponowany mechanizm byłby możliwy w przypadku przedsięwzięć w przemyśle i usługach nastawionych na zysk, ale niestety wykorzystanie środków unijnych jest oparte o inne zasady niż plan Marshalla i dlatego wprowadzenie mechanizmu dla banku apex development nie da się niestety zastosować. Co gorsza, wg unijnych zasad finansowanie przedsięwzięć nastawionych na zysk jest wprost uznawane jako niedozwolona pomoc publiczna, mimo iż na logikę w krajach postkomunistycznych nie powinno się tak robić. Niestety, ale regulacje umożliwiające takie działania są jedynie zagwarantowane dla landów niemieckich byłego NRD.

Maciej Goniszewski: Dobrym przykładem jest budowa budynków uniwersyteckich za pieniądze unijne, do których nie można nawet wstawić ksero, gdyż cały projekt mógłby być uznany za komercyjny.

Cezary Mech: Niestety nie liczy się efektywność wydatkowania tych środków, mimo iż istnieją metody, które liczą korzyści dla końcowych beneficjentów. Dlatego na obecnym etapie nie powinniśmy rozpaczać nad tym, że Unia nie pozwala nam najefektywniej dla nas wydatkować tych funduszy, lecz skupić się na efektywności społecznej i jak największym nakierowaniu środków na budowę infrastruktury wzrostu, która przyciągnie inwestycje produkcyjne.

Elżbieta Mączyńska: Nie odpowiada mi podejście, które podkreśla, że takie, a nie inne są przepisy unijne, i zamyka się w ten sposób sprawę. Tworzy się niezdrową sytuację, którą Jan Szaundtynger opisał słowami: przepisy tworzymy sami, a później one rządzą nami. Od tego są europarlamentarzyści i od tego jesteśmy my – ludzie, żeby mówić, że jakieś przepisy nie mają sensu.

Alojzy Nowak: Nie oceniam propozycji, którą tutaj pani złożyła. Fundusze unijne nie miały rozwiązać wszystkich polskich problemów. Miały być zaczął, który skłania pewne grupy społeczne do większej przedsiębiorczości, pewne instytucje do większej operatywności. Piszę się z pewną dezaprobatą, że ponad 300 tysięcy ludzi żyje z rozdzielonych środków unijnych. Mój komentarz jest taki: no i co z tego? To dobrze. Ludzie mają pracę, ich środki zwiększają popyt i nakręcają koniunkturę. Czy to źle?

Maciej Goniszewski: Też tak uważałem, póki nie zobaczyłem w jednym z miast wybudowaną za unijne pieniądze fontannę, a obok kompletnie zrujnowany dom. Utrzymanie fontanny będzie sporo miasto kosztować, a dla mieszkańców nie jest to projekt pierwszej potrzeby.

Alojzy Nowak: Nie wszystkie te środki zostały wydatkowane racjonalnie. Ani społeczeństwo, ani poszczególne zbiorowości nie zachowują się racjonalnie.



Dr Cezary Mech



Prof. Małgorzata Zaleska

Maciej Goniszewski: Brak racjonalności pociąga za sobą koszty.

Elżbieta Mączyńska: Nie chodzi mi o podejście czysto ekonomiczne typu koszty-zyski. Część projektów dotyczy rozwoju świadczeń publicznych. Trudno mówić o zyskach biblioteki wyposażonej ze środków unijnych. Można jednak tworzyć fundusze, które zajmą się tymi celami w niedalekiej przyszłości.

Alojzy Nowak: Bliski jest mi pogląd, by tworzyć fundusz, który zajmie się bibliotekami, szkołami wyższymi, który będzie wspierał rozwój gospodarczy i cywilizacyjny. Dojrzeła w nas świadomość, że pieniądze dawcy niedługo się skończą i trzeba je czymś zastąpić. Najlepsze są do tego celu środki budżetowe, ale zawsze jest ich za mało. W ten sposób, przez tworzenie takich funduszy, tworzy się solidarność międzyludzka między biznesem i innymi środowiskami. Tworzenie takich funduszy to także istotne wychylenie się w przyszłość. Nie wiem jednak, czy mamy tworzyć tego typu przedsięwzięcia ze środków unijnych. Myślę, że raczej trzeba by wpływać na świadomość tych, którzy odnieśli sukces, by myśleli o innych.

Elżbieta Mączyńska: Jeżeli ze środków unijnych korzysta przedsiębiorca, rozwija swoją produkcję, to czy nie powinien wspierać innych przedsięwzięć publicznych, tak jak jest to w Niemczech?

Alojzy Nowak: Ta sama sytuacja dotyczy korporacji transnarodowych, które lokowały się na danym terenie, gdzie miały zezwolenia, ulgi, korzystały z wykwalifikowanej siły roboczej, następnie przenosiły produkcję na obszary, gdzie korzystały z jeszcze niższych kosztów pracy, centrale zaś lokowano tam, gdzie można było płacić niższe podatki. Ten proces trwa już od 30-35 lat i dotyczy też wspomnianych Niemiec, w których Meklemburgia była bliska bankructwa, bo firmy lokowały się w innych krajach, także w Polsce. Dotykamy tu zagadnienia, na ile wolny rynek może sam decydować o rozwoju...

Maciej Goniszewski: Ostatnie programy BGK zakładają zwrotność i tworzenie tego typu zasobów.

Alojzy Nowak: Na przykład Jessica.

Elżbieta Mączyńska: Moim zdaniem środki unijne były dzielone niestaranie i spora ich część została zmarnowana. Zasłanianie się w tym wypadku gąszczem przepisów unijnych jest dla mnie wyrazem bezradności.

Cezary Mech: Obawiam się, że mimo iż jesteśmy w przededniu dzielenia ogromnych funduszy unijnych, nie uda się stworzyć mechanizmu, który pozwoliłby na uzyskanie bezpośredniej zwrotności pomocy. To jest niemożliwe i wynika z charakterystyki tych środków, jak i braku elastyczności w tym zakresie po stronie KE. Natomiast powinny być w większym stopniu wymagane mechanizmy dotyczące efektywności ich przydzielenia. Trzeba zwracać uwagę, do jakiego stopnia przyczynią się do obniżenia kosztów społecznych, gospodarczych, do wzrostu korzyści ich beneficjentów. Istnieją mechanizmy pozwalające na klarowne określenie efektywności społecznej tak angażowanych środków w postaci liczenia tych korzyści i ich dyskontowania przez tzw. społeczną stopę zwrotu, w celu wyboru tych najefektywniejszych. I dlatego na obecnym etapie



fot. Mirosław Kaźmierczak/UW

Prof. Alojzy Nowak

kluczowe jest, aby takich wyliczeń przy podejmowaniu decyzji o nowych inwestycjach współfinansowanych ze środków UE dokonywać i je uwzględniać w procesie decyzyjnym. Jeżeli te inwestycje będą efektywne w wymiarze, o którym mówię, to sprawią, że w przyszłości dodatkowe środki się pojawią. Nie odbędzie się to w sposób bezpośredni, ale poprzez ograniczanie marnowanego czasu przez jednostki, zwiększenia ich wydajności, jak i utworzenia dodatkowych miejsc pracy. W efekcie doprowadzi to do poszerzenia bazy podatkowej, co w praktyce zwróci się w postaci wyższych podatków w przyszłości i doprowadzi do zwrotności, o którą pani profesor apeluje.

Elżbieta Mączyńska: Kluczowe są zasady dzielenia środków. Jeżeli włączam telewizor i dowiaduję się z niego, że ze środków Kapitał Ludzki jest finansowany kurs makijażu dla gospodyń domowych, to mam silne poczucie absurdu. Podobnie się czuję, słysząc o programie, który ma na celu pomoc staruszkom przy wchodzeniu do tramwajów. Nasza cywilizacja nie upadła jeszcze tak nisko, by staruszka nie mogła liczyć na pomoc znajdującego się w pobliżu męczczyzny.

Alojzy Nowak: Obawiam się, że nasza cywilizacja nie jest nam dana raz na zawsze. I nie jest tak, że stanowimy jej najważniejszą część. Proszę zwrócić uwagę, jak się zmienił w ostatnich latach stosunek do osób niepełnosprawnych. Kiedyś

myślano, że takich osób nie ma. Teraz okazuje się, że w każdym społeczeństwie jest ich ok. 10-12 proc. Mam doświadczenie w pozyskiwaniu funduszy na takie cele i wszystko mi jedno, czy ktoś nazwie moje działanie egocentrycznym, czy mało potrzebnym. Wiem, że zadowolenie studentów, pod wpływem tych projektów, znacznie wzrosło. A potem wystarczy mi krótka wizyta na Ukrainie. Wtedy łatwiej mi odpowiedzieć na pytanie, czy w Polsce dokonał się postęp, czy też nie – co nie znaczy, że mamy przestać dyskutować o racjonalności podziału środków, z tym że chciałem zwrócić uwagę, że w wielu obszarach relacja pomiędzy nakładami i efektami nie jest oczywista i obciążona dużym ryzykiem. Pytałem jednego z laureatów Nagrody Nobla w dziedzinie biochemii o okres zwrotu nakładów w jego dziedzinie – okazało się, że zawiera się on między 20 i 40 laty. Trzeba mieć świadomość, że niekiedy trudno nam będzie o jednoznaczne zasady podziału środków.

Małgorzata Zaleska: Naszą dyskusję utrudnia nieco jej zakres. Rozmawiamy przy tym zbyt mało precyzyjnie. Dlatego w wielu momentach państwo się zgadzają i jednocześnie mają odmienne zdanie. W mojej ocenie, jakkolwiek byśmy analizowali stopień wykorzystania funduszy unijnych, dużo w Polsce dzięki nim zrobiono. Uważam także, że stworzenie modelu mierzenia efektywności przydzielanych środków jest bardzo trudne, choćby z uwagi na wielość i różnorodność dziedzin, które są nimi finansowane. Środki unijne są wykorzystywane nie tylko w projektach komercyjnych i w związku z tym nie przyczynią się do tworzenia funduszy, o których mówiła pani profesor Mączyńska. Z tego powodu uważam także, iż nie powinno przyjmować się jako bezwzględnie obowiązującej reguły zwrotności otrzymanych środków. W szczególności zasada ta nie powinna być stosowana wobec niektórych projektów publicznych związanych np. z infrastrukturą, które z uwagi na swój charakter przynoszą korzyści całemu społeczeństwu, a okres ich użytkowania liczony jest w dziesiątkach lat.

Elżbieta Mączyńska: Mogą się przyczynić, o ile dotyczą przedsięwzięć komercyjnych. W przypadku projektów publicznych zasadę zwrotności można przeformułować.

Ludzie mają pracę, ich środki zwiększają popyt i nakręcają konjunkturę. Czy to źle?

Alojzy Nowak: Niekiedy mam wrażenie, że racjonalność wydatkowania środków zależy od wizji pomysłów, które są formułowane na poziomie rządzących. Od wielu lat doświadczamy braku takich wizji. Nie wiemy, dokąd zmierzamy. Kiedy jestem w Niemczech czy USA, czuję, gdzie te kraje chcą iść. Nie obarczam odpowiedzialnością

takiego czy innego środowiska. Być może my, akademicy, tak samo jesteśmy za to odpowiedzialni.

Cezary Mech: Do listy braków można dołączyć brak dużych krajowych organizacji gospodarczych z centralami i działami R&D, których wyzbyliśmy się w drodze sprzedaży podmiotom zagranicznym. Gdyby takie organizacje istniały i brały udział w realokacji środków, efekt mnożnikowy byłby daleko większy, niż jest obecnie. Można byłoby przez nie skoncentrować gros środków na szkolenia służące powiększeniu zatrudnienia. Również pomoc na badania i rozwój służyłaby skokowemu wzrostowi ilości projektów o wyższej wartości dodanej, przyspieszając proces konwergencji. Dlatego tak istotna jest efektywna alokacja środków, aby nie służyły one jedynie stabilizacji popytu globalnego obecnie, a po zmniejszeniu transferów w przyszłej perspektywie finansowej udowodnione zostało prawo Keynesa, a nam zgotowany los Grecji. ■



Życie w krainie rad nadzorczych

Właściwa postawa urzędnika może zostać wynagrodzona dodatkową pracą i zyskami

W świecie szeroko rozumianej administracji publicznej są trzy ustawy, których ta będzie broniła jak niepodległości. Jedną, można by rzec, „korporacyjną”, tj. o służbie cywilnej. Druga, ograniczająca dostęp do swego rodzaju kraju rad... nadzorczych i zarządów (różnych osób prawnych), tj. o ograniczeniu prowadzenia działalności gospodarczej przez osoby pełniące funkcje publiczne. I trzecia, „kominowa”, tj. o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi. Bez cienia większego ryzyka można powiedzieć, że tymi regulacjami administracja jest bardziej zainteresowana niż Kodeksem postępowania administracyjnego, ustawą o dostępie do informacji publicznej, o ochronie danych osobowych, o ochronie informacji niejawnych, Kodeksem cywilnym, Kodeksem karnym itp. Postaramy się to więc przybliżyć, z zastrzeżeniem, że przede

wszystkim interesować nas będą tzw. państwowe osoby prawne.

Służba cywilna – przedsiębiorstwo do raju

By dostać się do krainy rad nadzorczych, trzeba m.in. stać się członkiem korpusu służby cywilnej. Odbyna się to poprzez nabór prowadzony przez dyrektora generalnego urzędu, w formie ogłoszenia o naborze, tj. swego rodzaju konkursu ofert. Znaczący problem wiedzy doskonale, że nie ma takiej możliwości, by nie móc tak skonstruować warunków wymaganych kwalifikacji i tak poprowadzić selekcji, by na dane stanowisko w służbie cywilnej nie mogła nie trafić osoba bądź to wcześniej nieformalnie polecona, bądź niepozostająca w kręgu rodzinnym i (lub) towarzyskim decydentów mających wpływ na wynik naboru.

Media pełne są przykładów naborów „pod klucz”. Wszak członkami

komisji przeprowadzającej nabór przeważnie są: dyrektor generalny urzędu (względnie szef biura kadr, względnie upoważniony przez jednego bądź drugiego podwładny), szef departamentu (biura), do którego ma trafić „znajoma osoba”, jego zastępca lub naczelnik wydziału (bądź obaj jednocześnie), w którym ma ona pracować. Ostatni głos rozstrzygający ma szef danego departamentu (biura), z kolei każdy członek komisji ma obowiązek zachowania w tajemnicę uzyskanych w trakcie naboru, informacji o kandydatach. Dyrektor generalny (bądź szef biura kadr) formalnie sankcjonuje finalną decyzję dyrektora danego departamentu, zaś jego podwładni wiedzą, że ich pole sprzeciwu jest dosyć ograniczone.

W owym przedsiębiorstwie do raju systematyka wynagrodzenia obejmuje wynagrodzenie zasadnicze i szereg różnych dodatków. Na wynagrodzenie

Tabela 1. Wynagrodzenia brutto w korpusie służby cywilnej

Grupa stanowisk	Stanowiska	Wymagane kwalifikacje	Mnożnik	Kwota rzeczywista (w zł)	Przeciętne miesięczne wynagrodzenie ogółem wraz z „trzynastką” (w zł brutto)
Wyższe stanowiska	dyrektor generalny urzędu, dyrektor departamentu lub komórki równorzędnej oraz zastępca dyrektora departamentu	według odrębnych przepisów	2,2 – 8,0	4122 – 14 991	12 837
Stanowiska średniego szczebla zarządzania	główny księgowy oraz główny księgowy resortu	według odrębnych przepisów	1,5 – 7,0	2811 – 13 117	9705
Stanowiska koordynujące	główny specjalista do spraw legislacji, zastępca pełnomocnika do spraw ochrony informacji niejawnych, pełnomocnik do spraw ochrony informacji niejawnych oraz naczelnik wydziału	wyższe	1,0 – 6,0	1874 – 12 243	7014
Stanowiska samodzielne	kierownik kancelarii tajnej, główny wizytator oraz radca prawny, audytor wewnętrzny, główny specjalista, radca ministra oraz radca generalny	wyższe	1,0 – 6,0	1874 – 12 243	5551
Stanowiska specjalistyczne	referent prawny, referendarz, starszy statystyk, starszy inspektor, wizytator, specjalista ds. legislacji, programista, projektant, specjalista, starszy wizytator, psycholog, starszy programista, starszy projektant, starszy specjalista	wyższe, wyższe prawnicze i aplikacja legistyczna albo wyższe prawnicze i 2 lata pracy związanej z opracowywaniem aktów prawnych bądź według odrębnych przepisów	0,9 – 3,5	1686 – 5558	4167
Stanowiska wspomagające	sekretarz, referent, księgowy, starszy referent, starszy księgowy, podreferendarz, statystyk i inspektor	wykształcenie średnie (tytuł zawodowy licencjata jest bardzo często uznawany za posiadanie wykształcenia średniego)	0,8 – 2,7	1499 – 5059	3190

Źródło: „Zatrudnienie i wynagrodzenia w korpusie służby cywilnej w 2012 r.”, sprawozdanie Szefa Służby Cywilnej, 2013 r.

zasadnicze składają się takie elementy, jak określona w ustawie budżetowej kwota bazowa dla członków korpusu służby cywilnej (w 2014 r. wynosi ona 1873,84 zł) i system tzw. mnożników ustalonych w akcie wykonawczym do ustawy o służbie cywilnej, regulujący powyższe kwestie w odniesieniu do wszystkich urzędów – ministerstw, Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, organów centralnych, służb skarbowych, celnych, inspekcji etc. Nas interesuje obszar ministerstw. Siatkę wynagrodzeń (brutto) pokazuje tabela 1.

Trzeba zaznaczyć, że powyższa tabela obejmuje „szkieletową” strukturę wynagrodzenia pracowników służby cywilnej w „typowym” ministerstwie. Jednak między nimi są również pewne różnice. Przeciętnie najwyższe wynagrodzenia są w Ministerstwie Spraw Zagranicznych (ok. 8 tys. zł brutto wraz z „trzynastką”), zaś najniższe w Ministerstwie Zdrowia (ok. 6 tys. zł wraz z „trzynastką”). W Ministerstwie Finansów kwota ta wynosi ok. 7,7 tys. zł. Doliczyć do powyższych wynagrodzeń również trzeba różnorakie dodatki (dodatek za wieloletnią

pracę, dodatek zadaniowy, nagrodę jubileuszową za wieloletnią pracę, na odrębnych zasadach premie kwartalne i nagrody). Ponadto urzędnik służby cywilnej (tj. mianowany członek korpusu służby cywilnej) otrzymuje także dodatek z tytułu posiadanego stopnia służbowego, których jest dziewięć, obliczanych również mnożnikowo – stopień (mnożnik kwoty bazowej i kwota dodatku w zł): I (0,47; 881), II (0,65; 1218), III (0,85; 1593), IV (1,05; 1968), V (1,25; 2342), VI (1,45; 2717), VII (1,65; 3092), VIII (1,85; 3467) oraz IX (2,05; 3841).

„Widelkowa” struktura wynagrodzeń jest wyjątkowo mobbingogenna, skutkuje różnorakimi, eufemistycznie mówiąc, nieprawidłowościami na linii służbowej oraz (lub) koleżeńskej. Wystarczy bowiem, by podreferendarza wystarczająco dociążyć obowiązkami służbowymi właściwymi stanowiskom specjalisty bądź radcy ministra, przy niezmiennianiu formalnie zakresu kompetencji oraz poziomowi mnożnika, by przy podobnej wysokości wynagrodzenia podstawowego otrzymać pracownika w pełni poddanego woli przełożonego i jego presji.

Nie ma bowiem jasnych mechanizmów weryfikujących, czy podreferendarz (legitymujący się wykształceniem średnim bądź tytułem zawodowym licencjata) posiada wystarczające kwalifikacje merytoryczne i kompetencje formalne odpowiednie dla stanowisk specjalistycznego lub samodzielnego. Podobnie może być w przypadku naczelnika wykonującego niektóre obowiązki właściwe członkowi kierownictwa departamentu (biura).

Jest bowiem jasne, że uznaniowość w zakresie przyznawanego wynagrodzenia wzmocniona rozpiętością w obrębie tej samej kategorii stanowisk (wielokrotność od 3,3 do 6,5) rzutuje na spolegliwość i elastyczność wobec przełożonego i jego oczekiwań, w tym się również mieści skłonność do niedostrzegania różnych patologii, czasami nawet ich afirmacja. Naczelnik wydziału bowiem, dociążony obowiązkami zastępcy dyrektora, zaś zarabiający od niego 3- lub 4-krotnie mniej, będzie wykazywał tendencję do nadmiernego obarczania swoich podwładnych częścią swoich obowiązków po to, by „wkupić” się w łaski swojego

przełożonego. Dlaczego? Ano przede wszystkim dlatego, że może to się kiedyś przydać w przyszłości. Tak samo będzie postępował zastępca dyrektora, jak i sam dyrektor departamentu (biura). Takie, na poły feudalne stosunki, mogą zaowocować np. promowaniem do objęcia posady w radzie nadzorczej czy też uzyskaniem zgody na podejmowanie dodatkowej działalności zarobkowej.

„Klondike” rad, zarządów i... nie tylko

Co, będąc pracownikiem bądź urzędnikiem służby cywilnej, zrobić, by zostać członkiem zarządu, rady nad-

„Widelkowa” struktura
wynagrodzeń
jest wyjątkowo
mobbingogenna,
skutkuje różnorakimi,
eufemistycznie mówiąc,
nieprawidłowościami
na linii służbowej oraz
(lub) koleżeńskej

zorczej lub komisji rewizyjnej spółek prawa handlowego, członkiem zarządu, rady nadzorczej lub komisji rewizyjnej spółdzielni (z wyjątkiem spółdzielni mieszkaniowych), członkiem fundacji prowadzącej działalność gospodarczą lub prowadzić inną działalność zarobkową?

W przypadku spółek prawa handlowego, szczególnie jednoosobowych spółek Skarbu Państwa lub innych, w których posiada on więcej

niż 50 proc. akcji bądź udziałów, jeśli nie posiada się stopnia naukowego doktora nauk prawnych lub nauk ekonomicznych lub nie jest się wpisanym na listę radców prawnych, adwokatów, biegłych rewidentów lub doradców inwestycyjnych, to trzeba zdać komisyjny egzamin składający się z dwóch części, tj. pisemnej (test wielokrotnego wyboru składający się ze 150 pytań; czas przeznaczony na rozwiązanie – 150 minut) oraz ustnej (sprawdzającej wiedzę i predyspozycje kandydata do pracy w radzie nadzorczej; warunkiem dopuszczenia kandydata dla części ustnej egzaminu jest udzielenie prawidłowej odpowiedzi na nie mniej niż 100 pytań testu). Niezdanie egzaminu nie wyklucza kolejnych podejść, jednak za każdym razem trzeba oba etapy powtarzać. Można powiedzieć, że zakres problemowo-tematyczny egzaminu jest wystarczający dla osoby, która z co najmniej wynikiem dobrym ukończyła studia pierwszego stopnia.

Zdanie egzaminu to zaledwie pierwszy krok. Drugi to uzyskanie zgody od dyrektora generalnego urzędu. W tym właśnie miejscu przydają się wyżej wspomniane (jakkolwiek rozumiane) dobre relacje z przełożonymi wynikające z gry w obrębie nakładów pracy, obowiązków, dyspozycyjności, elastyczności i zdolności do bycia dociążanym. Wszak bowiem dyrektor generalny może przed wyrażeniem pisemnej zgody swoją decyzję „skonsultować” z kierownictwem właściwego departamentu bądź nadzorującym go podsekretarzem stanu.

Co do zasady dyrektorzy generalni, departamentów, biur, ich zastępcy oraz pozostali pracownicy służby cywilnej nie mogą zajmować określonych stanowisk w spółkach prawa handlowego, jednak zakaz ten ich nie dotyczy, o ile zostali oni zgłoszeni do objęcia takich stanowisk przez m.in. Skarb Państwa, inne osoby prawne, spółki, w których udział

Skarbu Państwa przekracza 50 proc. kapitału zakładowego lub 50 proc. liczby akcji. W tym zatem miejscu ujawnia się to, jak trzeba być wyjątkowo elastycznym i spolegliwym wobec własnych przełożonych, bowiem tylko oni posiadają wystarczającą moc sprawczą, by kogoś móc zgłosić do objęcia danego stanowiska w spółce prawa handlowego. Owa nominacja jest z jednej strony wyjątkową nagrodą za służbistość, z drugiej natomiast pewnym czynnikiem dyscyplinującym, gdyż zgodnie z prawem można zajmować stanowisko wyłącznie w jednej spółce prawa handlowego. Owa nagroda to miesięczne wynagrodzenie brutto w maksymalnej wysokości, będącą:

- sześciokrotnością przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw bez wypłat nagród z zysku, w czwartym kwartale poprzedniego roku, ogłoszonego przez Prezesa GUS – 4004,35 zł wg stanu prawnego na dzień 20 stycznia 2014 r., w przypadku przedsiębiorstw państwowych oraz państwowych jednostek organizacyjnych, które nie są jednocześnie (agencjami państwowymi oraz instytutami badawczymi itp.) oraz nie są szkołami wyższymi – tj. ok. 24 tys. zł,
- czterokrotnością (tak jak w punkcie powyżej), w przypadku samorządowych jednostek organizacyjnych – tj. ok. 16 tys. zł,
- sześciokrotnością (tak jak w punkcie powyżej), w przypadku jednoosobowych spółek prawa handlowego utworzonych przez Skarb Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego bądź spółek prawa handlowego, w których udział Skarbu Państwa przekracza 50 proc. kapitału zakładowego lub 50 proc. liczby akcji bądź spółek prawa handlowego,

w których udział jednostek samorządu terytorialnego przekracza 50 proc. kapitału zakładowego lub 50 proc. liczby akcji – tj. ok. 24 tys. zł;

- czterokrotnością (tak jak w punkcie powyżej), w przypadku spółek prawa handlowego, w których udział spółek, o którym mowa wyżej, przekracza 50 proc. kapitału zakładowego lub 50 proc. liczby akcji – tj. ok. 16 tys. zł.

Na tym poprzestaniemy, choć pozycji jest znacznie więcej. Jest to wynagrodzenie miesięczne, jakkolwiek kodeksowe minimum nakazuje, by posiedzenia np. rad nadzorczych odbywały się nie rzadziej niż trzy razy

Zdanie egzaminu to za ledwie pierwszy krok. Drugi to uzyskanie zgody od dyrektora generalnego urzędu

do roku. To by wskazało, że organa właścicielskie tych osób prawnych są zmuszone do formalnie dziewięciu razy wypłat wynagrodzeń za okres proceduralnej bezczynności członków swoich rad nadzorczych. Inaczej jest w przypadku zarządów, gdyż te działają permanentnie.

Trochę szacunków na koniec

Spróbujmy oszacować, jakie mogą być miesięczne łącznie wpływy (brutto) dyrektorów, ich zastępców, naczelników wydziałów bądź radców lub specjalistów. Osoby na niższych stanowiskach raczej nie mają co marzyć, by móc znaleźć się w powyższych radach nadzorczych.

„Statystyczny” dyrektor generalny, departamentu (biura) lub ich zastępcy, zarabiający „u siebie” w ministerstwie ok. 13 tys. zł (plus 3-4 tys. zł w formie różnych dodatków) otrzymuje również miesięcznie od 4 tys. zł do 24 tys. zł za zasiadanie w radzie nadzorczej. To daje jemu (jej), od ok. 20 tys. zł do 40,5 tys. zł miesięcznie.

Z kolei w przypadku radców szacunek ten wynosi: 5,5 tys. zł (plus 3-4 tys. zł w formie różnych dodatków) oraz podobnie jak wyżej – od 4 tys. zł do 24 tys. zł, co w sumie daje od 13 tys. zł do 33 tys. zł.

Naczelnik wydziału zainkasuje przeciętnie 7 tys. zł (plus 3-4 tys. zł w formie różnych dodatków) i podobnie jak wyżej od 4 tys. do 24 tys. zł, co w sumie da mu (jej) od 14,5 tys. zł do 34,5 tys. zł.

Odpowiednio specjalista uzyskuje wynagrodzenie 4,2 tys. zł (plus 3-4 tys. zł w formie różnych dodatków) oraz podobnie jak wyżej od 4 tys. zł do 24 tys. zł, inkasując co miesiąc od 11,7 tys. zł do 31,7 tys. zł.

Widać z powyższego, że choć w stanowiska urzędnicze w ministerstwach stanowią swego rodzaju przedsięwzięcie do raju, to już prawdziwy „Klondike” jest np. w radach nadzorczych spółek prawa handlowego. Jest zatem pewne, że wszędzie tam, gdzie w radach nadzorczych różnych jednoosobowych spółek Skarbu Państwa, jego spółkach, w których ma on swoje akcje bądź udziały; funduszach, fundacjach i agencjach spotkamy osoby (członków korpusu służby cywilnej) reprezentujące szefów resortów bądź przez nich nominowane i wybierane do składów tychże rad, to w takich przypadkach poza „zwykłym” ministerialnym wynagrodzeniem otrzymują oni również miesięcznie tysiące bądź dziesiątki tysięcy złotych dodatkowych gaży z tytułu członkostwa w radach nadzorczych. Widać stąd, że „zaprzężanie się” z przełożonym jest warte skóry za wyprawkę. ■



Wybieramy najlepszych bankowców

W tym roku środowisko bankowców po raz pierwszy wybierze dwóch najlepszych bankowców z grona 10 osób nominowanych

Najstarszemu konkursowi „Gazety Bankowej” – Bank Roku towarzyszy od kilkunastu lat plebiscyt na Bankowego Menedżera Roku. Gdy konkurs ten startował, nominowali byli tylko prezesi banków komercyjnych. Od kilku lat kolegium redakcyjne nominowało do grona 10 wyróżniających się menedżerów także jednego prezesa banku spółdzielczego. W tym roku uznaliśmy, że czas najwyższy na organizację dwóch konkursów: jednego, w którym będziemy nagradzali zarządzającego bankiem komercyjnym, i drugiego, w którym będziemy nagradzali prezesa banku spółdzielczego. Zmiana ta pociąga za sobą też zmianę liczby nominowanych. Od tego roku dziennikarze „Gazety Bankowej”

nominują 5 prezesów banków komercyjnych i 5 banków spółdzielczych.

Zwycięzcę w obu konkursach wyłonią sami bankowcy oraz jury konkursu Najlepszy Bank. Lista nominowanych z prośbą o wybranie tego najlepszego trafi do banków razem z ankietą konkursu bankowego. Banki komercyjne będą głosowały na swoich menedżerów, banki spółdzielcze na swoich. Jury odda głosy na nominowanych z obu list. Wyniki, jak co roku, zostaną ogłoszone na przełomie maja i czerwca podczas dorocznej gali „Gazety Bankowej”. Wtedy też zostaną wręczone zwycięzcom statuetki.

Inną istotną zmianą w stosunku do lat poprzednich jest odejście od

zasady, że osoba, która zdobyła już raz tytuł Bankowego Menedżera Roku, nie może być powtórnie nominowana. Jury na posiedzeniu, podczas którego wybrany został Bankowy Menedżer Roku 2012, jednoznacznie wypowiedziała się za zniesieniem tego ograniczenia. Efektem tej decyzji jest nominowanie w tym roku Piotra Czarneckiego, który zdobył już tytuł najlepszego bankowca – za rok 2006.

Wszystkim nominowanym gratulujemy podjęcia w 2013 roku działań, które sprawiły, że zwrócili na siebie pozytywną uwagę dziennikarzy „Gazety Bankowej” – i życzymy wygranej w głosowaniu bankowym i jury. ■



Nominowani w kategorii banków komercyjnych

68

Jarosław Augustyniak, Idea Bank

Ukończył kierunek bankowość i finanse w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie (1996 r.). Studiował na Uniwersytecie w Wiedniu w Austrii (1997 r.) oraz na Uniwersytecie w St. Gallen w Szwajcarii (1998 r.). Od 1995 do 2000 r. związany z KPMG i Siemens Finance Sp. z o.o., w latach 2000-2004 prezes Expander SA, od 2005 r. członek rady nadzorczej Getin Holding SA. W następnych latach prezes zarządu i członek rad nadzorczych m.in. Open Finance SA, Noble Banku SA, Noble Funds TFI S.A., Getin International SA, Noble Securities SA, TU Europa SA, Getin Banku SA, Idea Banku SA.

Piotr Czarnecki, Raiffeisen Polbank

Absolwent Politechniki Warszawskiej, kierunku organizacja i zarządzanie. Ukończył podyplomowe studia na Harvard University z zakresu zarządzania i oceny przedsięwzięć inwestycyjnych. Uczestniczył w wielu krajowych i zagranicznych kursach menedżerskich i bankowych organizowanych m.in. przez Harvard Business School, Kellogg Graduate School of Management i Nijenrode University. W latach 1990-1991 pracował jako menedżer w Polskim Banku Rozwoju SA. Od 1992 do 1994 r. był dyrektorem Departamentu Kredytów w Kredyt Banku SA. Od 1994 do 1996 r. był członkiem zarządu – dyrektorem Departamentu Kredytów i Inwestycji Kapitałowych, a następnie wiceprezesem zarządu w Banku Rolno-Przemysłowym SA. W latach 1996-2000 był wiceprezesem zarządu Rabobanku Polska SA. 5 marca 2003 r. został prezesem zarządu Raiffeisen Banku Polska SA. W 2013 r. przeprowadził fuzję Raiffeisen Banku Polska z Polbankiem.

Małgorzata Kołakowska, ING Bank Śląski

Absolwentka Szkoły Głównej Planowania i Statystyki, kierunku ekonomika i organizacja handlu zagranicznego. Od lutego 2010 r. jest prezesem zarządu ING Banku Śląskiego (wcześniej w latach 2008-2010 była wiceprezesem zarządu banku). W latach 2006-2008 dyrektor Pionu Bankowości Korporacyjnej – obszar klientów strategicznych w ING Banku Śląskim; 2001-2006 dyrektor na Polskę i kraje bałtyckie w Europejskim Banku Odbudowy i Rozwoju. Bank pod jej kierownictwem dwa lata z rzędu zdobywał tytuł Najlepszy Bank Roku w konkursie „Gazety Bankowej”.

Mateusz Morawiecki, BZ WBK

Początkowo był doradcą prezesa zarządu Banku Zachodniego do spraw trade finance i kontaktów międzynarodowych, następnie był dyrektorem banku, a po połączeniu Banku Zachodniego i Wielkopolskiego Banku Kredytowego został w 2001 r. członkiem zarządu nowego banku. W maju 2007 r. został prezesem jego zarządu. W ciągu pierwszych 3 lat kierowania uczynił z BZ WBK jeden z największych banków uniwersalnych w Polsce, z trzecią co do wielkości siecią oddziałów. Absolwent historii na Uniwersytecie Wrocławskim, studiów Business Administration na Politechnice Wrocławskiej i Central Connecticut State University oraz studiów MBA na Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Odbił także podyplomowe studia z zakresu prawa europejskiego i ekonomiki integracji gospodarczej na Uniwersytecie w Hamburgu, ukończył studia z zakresu prawa międzynarodowego, prawa europejskiego, integracji gospodarczej i walutowej (Master of Advanced European Studies) na Uniwersytecie w Bazylei. Jest także absolwentem Advanced Executive Program w Kellogg School of Management Uniwersytetu Northwestern, Evanston w USA.

Romuald Szeliga, Credit Agricole Bank Polska

Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu oraz podyplomowych studiów bankowości na Uniwersytecie Warszawskim. Z sektorem bankowym związany jest niemal od początku swojej kariery zawodowej. W trakcie ponad 20-letniej pracy w krajowych instytucjach finansowych brał czynny udział w wypracowywaniu standardów i rozwiązań dla całego sektora bankowego w Polsce. Zaczynał w 1989 r. w PKO BP, w którym nadzorował sieć placówek w regionie poznańskim. Od 1992 r. zasiadał w zarządzie Wielkopolskiego Banku Kredytowego. Uczestniczył w prywatyzacji tego banku oraz jego wejściu na giełdę. W 2001 r., po fuzji WBK z BZ, objął stanowisko członka zarządu nowego banku. Credit Agricole Bank Polska kieruje już drugą kadencję. Rada nadzorcza, powołując go ponownie, podkreśliła jego ogromny wkład w rozwój banku oraz to, że dzięki swojemu doświadczeniu zawodowemu i wykształceniu daje rękojmię ostrożnego i stabilnego zarządzania.



Nominowani w kategorii banków spółdzielczych

Zbigniew Bodzioch, Krakowski BS

Absolwent Akademii Rolniczej w Krakowie, w której przez sześć lat po ukończeniu studiów pracował jako nauczyciel akademicki. Ukończył podyplomowe studia z zakresu bankowości na Akademii Ekonomicznej w Krakowie. W latach 1988-1999 był prezesem zarządu Banku Spółdzielczego w Mogilanach. W okresie 1999-2007 pełnił funkcję dyrektora oddziału Krakowskiego Banku Spółdzielczego w Mogilanach i równocześnie był członkiem zarządu. W latach 1994-2006 pełnił funkcję przewodniczącego rady gminy Mogilany. Od 2007 r. jest prezesem zarządu Krakowskiego Banku Spółdzielczego.

Władysław Dymek, BS w Czarnkowie

Absolwent Akademii Ekonomicznej w Poznaniu oraz studiów podyplomowych z zakresu bankowości i finansów. Posiada Europejski Certyfikat Bankowca. Pracę zawodową rozpoczął w spółdzielczości wiejskiej. Od 1982 r. zasiada w zarządzie Banku Spółdzielczego w Czarnkowie, a od 1997 r. pełni funkcję prezesa zarządu. Bank pod jego kierownictwem stale rozwija swą działalność, pozyskuje nowych klientów, osiąga dobre wyniki ekonomiczne, zajmuje od wielu lat czołowe miejsca w rankingach zrzeszeniowych i krajowych. Bank pod jego kierownictwem był wielokrotnie nagradzany zarówno w konkursach branżowych, jak i ogólnokrajowych, w tym między innymi przez „Gazetę Bankową”, która przyznała mu tytuł Najlepszy Bank. Aktywnie uczestniczy w pracach organów banku zrzeszającego – SGB-Banku, wcześniej w radzie zrzeszenia, obecnie drugą kadencję pełni funkcję przewodniczącego rady nadzorczej. Działa też na szczeblu krajowym, reprezentując interesy banków spółdzielczych i środowiska wiejskiego, jest współinicjatorem podjęcia współpracy rad obu zrzeszeń oraz powołania stałego zespołu ds. zmian w prawie spółdzielczości bankowej.

Józef Myrczek, Śląski Bank Spółdzielczy Silesia

W 1980 r. ukończył studia na Politechnice Wrocławskiej w zakresie matematyki stosowanej. W roku 1984 zdobył także stopień naukowy doktora, a następnie, w roku 1999 – stopień naukowy doktora habilitowanego nauk chemicznych. Ponadto ukończył studia z zakresu bankowości, finansów i zarządzania ryzykiem, zarówno na krajowych, jak zagranicznych uczelniach. W latach 1993-2005 pracował w Banku Polskiej Spółdzielczości SA, gdzie w latach 2003-2005 pełnił funkcję wiceprezesa zarządu. W okresie 2005-2011 był członkiem rady nadzorczej Banku Polskiej Spółdzielczości SA, w tym jako przewodniczący rady oraz przewodniczący Komitetu Audytu. Obecnie – obok pełnienia funkcji prezesa zarządu Śląskiego Banku Spółdzielczego „Silesia” w Katowicach – jest profesorem nadzwyczajnym na Akademii Techniczno-Humanistycznej w Bielsku-Białej.

Sebastian Nietyksza, BS we Wschowie

Z Bankiem Spółdzielczym we Wschowie związany jest od 18 lat. Stanowisko prezesa zarządu objął w 2010 r. Kierując bankiem, konsekwentnie stawia na nowe technologie, innowacyjność, rozwijając przy tym relacyjność z klientami oraz budując nowoczesny wizerunek sektora spółdzielczego. Zarządzany przez niego bank plasuje się dziś w pierwszej dziesiątce banków spółdzielczych, z sumą bilansową 809 mln zł i zyskiem netto blisko 9 mln zł. Do najważniejszych projektów pod kierownictwem Sebastiana Nietykszy należy m.in. wdrożenie nowoczesnych rozwiązań technologicznych, w tym usługi dostępu do bankowości internetowej za pomocą smartfona lub tabletu – Mobile Bank, którą Bank Spółdzielczy we Wschowie udostępnił klientom jako jeden z pierwszych banków w Polsce, a jednocześnie jako pierwszy bank spółdzielczy.

Elżbieta Nowakowska-Akkermans, Bank Spółdzielczy w Dzierżoniowie

Od 36 lat zawodowo związana jest z Bankiem Spółdzielczym w Dzierżoniowie. Przeszła w nim wszystkie szczeble kariery, od kasjera (1977 r.) do prezesa banku (1988 r.) Bankiem kieruje nieprzerwanie od 25 lat. Zarządzany przez nią bank samodzielnie (z wypracowanego zysku i bez połączeń z innymi bankami) osiągnął kapitały własne powyżej 7 mln euro. Pani prezes rozwinęła sieć placówek i zmodernizowała centralę banku. Bank jest laureatem wielu krajowych i regionalnych konkursów i rankingów, w tym laureatem ogólnokrajowego konkursu Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców (statuetka i godło promocyjne).

Brudne pieniądze to bardzo duży problem

Rozmowa z Łukaszem Chmielniakiem, adwokatem specjalizującym się w sprawach karnych gospodarczych i karnych skarbowych, założycielem bloga Białe Kołnierzyki



foto: Magda Kryjak

Jak duży jest w Polsce problem prania brudnych pieniędzy? Jak duże są to kwoty? Skąd pochodzi główne zagrożenie?

Niewątpliwie problem prania pieniędzy w Polsce jest bardzo duży. Zresztą nie tylko w Polsce mamy do czynienia ze znaczną skalą przestępczości w tym zakresie. Przestępstwo prania pieniędzy, a właściwie nie tylko pieniędzy, lecz również wielu innych wartości majątkowych, jest popełniane również za granicą. Co więcej, proceder prania pieniędzy często dokonywany jest przez polskie podmioty gospodarcze, których właścicielami są obywatele innych krajów. Można więc powiedzieć, że proceder prania pieniędzy jest problemem międzynarodowym.

Szacuje się, że w Polsce wartość transakcji związanych z przestępstwem prania pieniędzy wynosi około 10 mld złotych, choć trzeba zaznaczyć, że są to dane sprzed kilku lat. Z roku na rok mamy do czynienia ze wzrostem przestępczości gospodarczej, w tym również przestępstw prania pieniędzy. Należy również pamiętać, że z uwagi na złożony charakter przestępstwa prania pieniędzy oraz z uwagi na okoliczność, że często popełniane jest ono przez wyspecjalizowane i doskonale wykształcone osoby, przy użyciu nowoczesnych technologii czy też nowych produktów wprowadzanych na rynek finansowy, rzeczywista skala popełnianych przestępstw oraz ich wartość nie jest do końca znana.

Najczęstszym źródłem pochodzenia brudnych pieniędzy są przestępstwa skarbowe popełniane w związku z handlem wyrobami stalowymi, metalami szlachetnymi, paliwami czy też elektroniką, choć oczywiście brudne pieniądze mogą pochodzić praktycznie z każdego czynu przestępnego. Najczęstszym sposobem prania pieniędzy jest dokonywanie szeregu szybkich przelewów bankowych, często wykonywanych przez tak zwane słupy lub przedsiębiorstwa symulujące, których jedynym celem jest prowadzenie działalności w zakresie transferów pieniężnych.

Czy banki oraz organy nadzorcze radzą sobie z tym?

W polskim systemie prawnym istnieją regulacje prawne, które nakładają na banki bardzo daleko idące obowiązki związane koniecznością identyfikacji klientów banków oraz monitorowaniem przeprowadzanych przez nich transakcji. Banki mają również obowiązek raportowania o tych transakcjach Generalnemu Inspektorowi Informacji Finansowej. Jako przykład obowiązków związanych z zapobieganiem praniu pieniędzy można podać konieczność rejestracji praktycznie każdej transakcji przekraczającej równowartość 15 000 euro, i to niezależnie od tego, czy jest ona dokonywana jednorazowo, czy też za pomocą kilku transakcji o mniejszej wartości. Banki mogą wstrzymywać podejrzane transakcje, a nawet blokować rachunki bankowe, aktywność w tym zakresie widać często w praktyce. Ochronę przed przestępstwami prania pieniędzy zapewnia również współpraca i wymiana informacji pomiędzy wieloma różnymi organami i służbami, w tym organami podatkowymi, celnymi, organami kontroli skarbowej. Istotną rolę odgrywają także kontrole, w tym prowadzone przez GIIF.

Powtórzę jednak, że nie wszystkie transakcje zmierzające do legalizacji wartości majątkowych pochodzących z przestępstwa da się wykryć; pomysłowość sprawców czynów zabronionych połączona z często dużą wiedzą pozwala w niektórych przypadkach na ominięcie procedur nadzorczych.

Czy regulacje prawne odpowiednio chronią polski system finansowy?

Regulacje prawne odnoszące się do przestępstwa prania pieniędzy są dość bogate. Po pierwsze są to regulacje europejskie, tu wymienić można zarówno dyrektywy, jak

również inne akty prawa unijnego komplementarne w swej treści do dyrektyw. Po drugie są to regulacje krajowe – przede wszystkim ustawa o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu i art. 299 Kodeksu karnego odnoszący się do przestępstwa prania pieniędzy. Nie ma jednak regulacji doskonałych, w stu procentach szczelnych. Dlatego też z uwagi na rozwój rynku finansowego oraz jego uczestników wprowadzanie na rynek nowych produktów, rozwój nowych technologii, a także dynamicznie zmieniające się sposoby prania pieniędzy należyta ochrona rynku finansowego zależy od ciągłego monitorowania tego rynku, kontroli jego uczestników oraz prowadzenia ciągłej oceny ryzyka związanego z wprowadzanymi zmianami.

Problemem jest również długość postępowań karnych w sprawach o przestępstwo prania pieniędzy. Z uwagi na duży stopień skomplikowania tych przestępstw procesy sądowe często ciągną się latami, co z punktu widzenia zasad i celów wymiaru sprawiedliwości jest okolicznością negatywną.

Problemem jest długość postępowań karnych w sprawach o przestępstwa prania pieniędzy

Specjalizuje się pan w przestępczości tzw. białych kołnierzyków. Jakiego rodzaju dominują czyny zabronione i jaka jest łączna wartość szkód?

Niewątpliwie przestępstwo prania pieniędzy jest jednym z najczęściej pojawiających się przestępstw w mojej praktyce zawodowej. O skali tego zjawiska mówiłem już wcześniej. Niezależnie jednak od prania pieniędzy bardzo często spotykam się z przestępstwami skarbowymi, popełnianymi

przy wykorzystaniu tak zwanych pustych faktur, czyli takich, które nie dokumentują rzeczywistych zdarzeń gospodarczych. Bronię również uczestników tak zwanych karuzel podatkowych. Aby zobrazować skalę zjawiska, przytoczę dane statystyczne, z których wynika, że w samym 2012 roku wartość, na jaką opiewały fikcyjne faktury, to około 15,5 mld złotych. Jednym z najczęściej popełnianych przestępstw gospodarczych jest również przestępstwo nadużycia zaufania lub oszustwo. Szacuje się, że oszustwa stanowią ponad 50 proc. wszystkich przestępstw gospodarczych w Polsce.

Dane statystyczne pokazują, że od 2007 do sierpnia 2012 roku wartość postępowań w sprawach o nadużycie zaufania wyniosła ponad 17,8 mld złotych, natomiast wartość szkód spowodowanych w tym okresie przez oszustwa to około 5,2 mld złotych. Dane te pokazują, jak niebezpiecznym zjawiskiem jest przestępczość gospodarcza. ■



Autor
Michał Korsun

Rzeźbiarka kolorów

Rozmowa z Françoise Nielly, francuską artystką malującą ekspresyjne obrazy pełne witalnej energii

Moim zdaniem podjęcie decyzji o życiu z malowania obrazów jest jak skok na bungee – wymaga odwagi i zawsze niesie pewne ryzyko. Śledząc pani sukcesy artystyczne, zastanawiam się dlaczego 11, a nie 20 lat temu porzuciła pani pracę w agencji reklamowej?

To trochę jak ze spotkaniem kogoś. W pewnym momencie postanowiłam zrobić w moim życiu zwrot o 180 stopni i podjęłam decyzję, aby odejść ze świata reklamy i zostać artystką. Myślę, że każde wydarzenie nadchodzi w odpowiednim miejscu i momencie. Nie chciałam pospieszać mojej kariery artystycznej i ryzykować, że się nie uda. Zostałam artystką na pełen etat dopiero wtedy, gdy poczułam, że jestem gotowa.

W swojej twórczości skoncentrowała się pani na twarzach w dużym zbliżeniu. Czy to wynika z pani ciekawości ludzi? Nie kusi pani świat zwierząt? One też mają piękne oczy...

Muszę czuć, że jestem otoczona przez twarze, i owszem, z natury jestem ciekawa. Nie da się również porównać obu fascynacji – ludźmi i zwierzętami, ale muszę przyznać, że bardziej fascynują mnie ludzie – są dla mnie ciekawszy. Pomimo tego namalowałam kilka obrazów ze zwierzętami, a dokładnie z dwoma psami, ale nie wspominałabym tego zbyt dobrze. Po tym doświadczeniu miałam wiele zamówień na obrazy psów, jednak nie chciałam iść tą ścieżką. Obawiałam się, że zostanę zasznuflowana. Obrazy są dla mnie swoistymi towarzyszami, a ja wolę towarzystwo ludzi niż zwierząt. Moi modele nie tylko tryskają energią, ale niosą w sobie też pewną wrażliwość, której nie odnajduję u zwierząt.

Nie ukrywam, że mam pewien problem ze zdefiniowaniem stylu Françoise Nielly. Kim pani jest? Czyje malarstwo ma na panią największy wpływ?

Nie lubię za bardzo mówić o stylu, kiedy staram się definiować moje malarstwo... Każdy malarz ma swój styl, a więc i ja mam własny. Ale często moje prace są klasyfikowane jako street art. Kim jestem? Jestem jak wszyscy. To prawda, że malarstwo ma duży wpływ na moje życie, ale jestem jak wszyscy: życie codzienne, pisanie... również mają wpływ na mnie i wywołują skutki w moim życiu. Artyści, którzy są mi szczególnie bliscy to Bacon, Warhol, Boudin, Freud... portreciści, których sposób widzenia i tłumaczenia rzeczywistości przemawia do mnie. Czerpię dużo radości także ze sztuki współczesnej, instalacji, video art, np. Christo, którego prace są magiczne. Ten artysta musi mieć wizję z perspektywy satelity, żeby tworzyć sztukę w tak ogromnej skali.

Wiem, że większość obrazów powstaje w pani paryskim studiu. Co daje miasto pani pracom? Czy spokój francuskiej wsi nie byłby lepszy?

Chciałabym żyć na wsi, ale mieszkam w Paryżu od lat. Czy to ma jakiś wpływ na moją pracę? Trudno mi to stwierdzić, poza tym, że Paryż jest stolicą Francji, a więc miejscem, gdzie mogą się spełnić wszystkie marzenia. Mimo to mogłabym żyć nad morzem, co nie znaczy, że malowałabym statki.

W 2010 roku „pomalowała” pani koncepcyjny model Citroëna survolta. Proszę opowiedzieć o tej współpracy?

To był wyjątkowy projekt. Citroën skontaktował się ze mną, aby wspólnie z samochodowymi designerami zrealizować koncepcyjny model samochodu. Dla artysty to wielki zaszczyt, kiedy firma taka jak Citroën daje możliwość nie tylko kastomizowania [customizing – ang. dostosowywać do potrzeb klienta, przyp. red.] samochodu, ale by malarstwo mojego autorstwa reprezentowało markę Citroën na całym świecie. Byłam bardzo dumna, że mogłam uczestniczyć w tym projekcie i gdybym mogła to powtórzyć, bez wahania byłabym się zgodziła przeżyć podobną przygodę.

Jakie obszary – poza płótnami i samochodami – zdobywa jeszcze Françoise Nielly?

Po pierwsze, współpraca z firmą Snowboard Giants Burton przy promocji nowej kolekcji Lipstick Limited wydanej na jesieni 2010 roku. Ta kolekcja była najbardziej zaskakującą i burzliwą, jeśli chodzi o kolory. Burton przeznaczył ją jedynie dla klienteli damskiej, zatem to idealny prezent dla pań. Zostałam również wybrana przez ORLY [marka lakierów do paznokci, przyp. red.] do namalowania obrazu w hołdzie Jeffowi Pinkowi, oczywiście wszystko w szalonych kolorach. Kalifornijska marka ORLY jest znana z oryginalnej kolorystyki i innowacyjnych połączeń, więc wybór mojej stylistyki do celebrowania tradycji firmy był oczywisty. Była również pierwsza kolekcja prêt à porter wiosna-lato 2012 wspólnie zrealizowana z projektantami IRM Design czy portret Nicolasa Degennesa [dyrektor artystyczny Givenchy Le Make-up, przyp. red.] z okazji przedstawienia kolekcji makijażu Givenchy „Arty Color”. Zapotrzebowanie na żywe kolory nie gaśnie. ■

Françoise Nielly

Artystka urodzona w Marsylii. Używając farb olejnych i szpachli, malarka praktycznie rzeźbi w kolorach. Dzięki temu tworzy mieszankę brutalności, seksualności i wrażliwości. Jej żywiołowy styl został doceniony nie tylko przez kolekcjonerów malarstwa, firmy modowe i kosmetyczne, ale także markę samochodową Citroën, dla której Nielly zaprojektowała wzór na karoserię konceptu surevolta. Artystka reprezentowana jest przez galerie w Paryżu, Lyonie, Toulouse, Londynie, Nowym Yorku, Singapurze.

www.francoise-nielly.com



Jedzenie to sztuka

Rozmowa z Marcinem Garczyńskim, właścicielem restauracji Galeria Freta

Bycie restauratorem to męskie zajęcie?

Niekoniecznie. Na pewno jest to zajęcie wymagające współwystępowania wielu cech osobowości. Z jednej strony trzeba być kimś pewnym siebie, twardym, konsekwentnie dążącym do celu i błyskotliwym, a z drugiej – być osobą otwartą, ciekawą świata i lubiącą eksperymentować. Restaurator musi się też liczyć z ciężką pracą, późnymi powrotami do domu i być odpornym na stres. To nie są cechy zarezerwowane tylko dla mężczyzn, kobiety też takie mogą być.

Galeria Freta to bardziej restauracja czy też miejsce sztuki? Czy kucharze też są znawcami sztuki?

Ależ proszę nie zapominać, że kucharze to również artyści – w sztuce kulinarnej! I jest to sztuka prawdziwa, mająca swoje arkana, swoje kanony i style. Nam udało się w Galerii Freta połączyć tę sztukę z tym, co nazywamy dziś sztukami pięknymi, tak że naszym gościom serwujemy wykwintną strawę i dla ciała, i dla ducha. To bardzo smaczne, jeśli można tak powiedzieć, połączenie. Industrialny klimat w przestrzeni zabytkowej kamienicy, wypełnionej klasycznymi meblami i nowoczesną sztuką tworzy z naszej Galerii miejsce wyjątkowe nie tylko dla wspólnych spotkań przy atrakcyjnym menu, lecz również dla wydarzeń stricte kulturalnych, takich jak koncerty czy przedstawienia. Wśród naszych gości są zarówno stali bywalcy restauracji, jak i osoby przychodzące wyłącznie po to, by obejrzeć najnowszą kolekcję malarską.

Co bardziej na co wpływa (inspiruje): sztuka na jedzenie czy jedzenie na sztukę?

Wpływają na siebie wzajemnie. Znamy przecież już od starożytności liczne przykłady malarskie przedstawiające posiłki w postaci martwych natur – jako dzieła sztuki lub przedstawienia biesiad będące kontekstem dla wielorakich, niekiedy bardzo doniosłych sytuacji. Również piękne meble, ozdobne sztucce, zastawy i kandelabry – to wszystko miało służyć tym momentom, w których jemy. Jednocześnie taka jest właśnie specyfika naszej kultury, dążymy, aby wszystkie nasze czynności, nawet te najbardziej prozaiczne, nabierały

cech piękna i wyjątkowości. W tym sensie to sztuka, którą już znamy, która inspirowała nas i pociąga do tego, aby również z jedzenia uczynić coś więcej niż tylko konsumpcję.

Jak często pan dostosowuje menu do zmieniających się warunków rynkowych? Czy kieruje się pan modą, czy też pana restauracja jest konserwatywna w tym dobrym znaczeniu?

W ostatnich latach bardzo wzrosło zainteresowanie jedzeniem i gotowaniem, co przełożyło się również na rozwój restauracji w Polsce. Same trendy kulinarne możemy analizować na różne sposoby – pod kątem popularnych produktów, połączeń smakowych czy stosowania różnych technik kulinarnych. My świadomie idziemy w stronę połączeń, eksperymentujemy ze smakami i produktami. Jeśli chodzi o technikę przyrządzania potraw, jesteśmy bardziej tradycjonalistami. Tak więc staramy się wymyślać coś nowego i niepowtarzalnego, coś, czego nie spotka pan w innych restauracjach, bazując jednak na podstawach. Nasze główne menu zmienia się co kwartał, zgodnie z rytmem pór roku i związanych z nim dostępem do świeżych składników. Jest w nim kilka stałych, całorocznych dań, znanych i lubianych przez naszych częstych gości.

Gdyby pan musiał ułożyć menu składające się na każdą część posiłku: przystawka, danie główne, deser tylko z jednej potrawy, to co by pan polecił?

Byłyby to oczywiście dania z menu Galerii Freta, które ilustrują nasze podejście – połączenie tradycyjnej kuchni nowatorskimi eksperymentami, a zarazem są już sprawdzone przez stałych klientów i stanowią ich ulubione pozycje. Na przystawki tatar z polędwicy podany z anchois, kaparami i parmezanem, a więc dość niecodzienne połączenie. Danie główne to kaczka pieczona z sałatką z – uwaga – polskich wiśni oraz buraczków – tu znowu coś oryginalnego – z sosem pomarańczowym. Na deser serwujemy rzeczywiście coś wyjątkowego: lody owocowe będące wizytówką naszej restauracji. W całości wykonane na miejscu według naszej wyjątkowej receptury. Zaręczam, lepszych pan nie jadt! ■



Autor
Jacek Strzelecki

Jak zaprojektować gabinet prezesa banku?

Wnętrze gabinetu prezesa to paradoksalnie jedna z najtrudniejszych przestrzeni do aranżacji

Przy projektowaniu gabinetu prezesa nie można pozwolić sobie na powtarzalność i operowanie stereotypami. Nie bez powodu w branży meblowej funkcjonuje powiedzenie „Pokaż mi

swój gabinet, a powiem ci, kim jesteś i jak zarządzasz firmą”.

Gabinet prezesa banku wcale nie musi być wypełniony meblami z najwyższej półki – najdroższymi i najmodniejszymi.

Jak podkreśla prezes Office Plus Kazimierz Jastrzębski, to specyficzne wnętrze musi spełniać szereg warunków, aby być wizytówką menedżera, jego filozofii i sposobu zarządzania.



fot. Fabryka Maro

Czym jest gabinet prezesa?

To chyba najważniejsze pytanie, jakie należy sobie zadać przed przystąpieniem do projektowania. Wraz z nim pojawia się drugie – kim jest i jaki jest prezes, dla którego gabinet aranżujemy. Prezes to funkcja – wiele zależy od człowieka.

Może to być osoba na wskroś nowoczesna – wyznająca zasadę, iż prezes to członek zespołu tylko odpowiedzialny za wszystkich. Bardzo często wtedy gabinet jest ulokowany bardzo blisko zespołu, może za szklaną ścianką, a może w ogóle to po prostu biurko obok. W takim przypadku to detal – element biurka, kolor, pomocnik albo fotel są wyróżnikiem. Często gabinet jest wtedy tylko gabinetem do spotkania z ważnymi klientami, gośćmi – a nie pokojem do pracy. Fotele, krzesła – wiadomo – dobrej jakości, ale nie epatujące ceną. Wszystko eleganckie i wyważone.

A może prezes to osoba sprawująca swą funkcję od lat, swym doświadczeniem bogatsza od

niejednego prezesa firmy konkurencyjnej, osoba konserwatywna i wyznająca zasadę zdrowego dystansu w stosunku do współpracowników? Tu często pojawia się duże biurko gabinetowe, nierzadko fornirowane, z wygodnym fotelem,

Istotne znaczenie ma ustawienie mebli w gabinecie

obowiązkowo skórzanym. Osoba odwiedzająca siada na wygodnym krześle, ale świadomość obecności w gabinecie prezesa jest tu mocno akcentowana.

Co łączy te wnętrza?

Wiadomo, że nie można zapominać też o zasadach, które zawsze dotyczyć będą aranżacji gabinetu prezesa, niezależnie od jego charakteru. Wnętrze to musi być spójne i jasne.

Ściany i sufit to ramy, które nie mogą pozostać w sprzeczności z wyposażeniem. Jasne kolory zawsze optycznie powiększają wnętrze. Rodzaj podłogi powinien być dobierany wraz z meblami, bo nie każdy fotel i nie każde biurko dobrze prezentują się na wykładzinie, a z kolei drewniana posadzka też warunkuje rodzaj kółek czy nóg krzeseł i fotela.

Istotne znaczenie ma ustawienie mebli w gabinecie. Nie należy zbyt mocno spychać ich na ścianę ani też wysuwać do przodu, a już na pewno błędem jest tworzenie na środku wyspy, bo to – jak podkreśla prezes Kazimierz Jastrzębski – może zostać odczytane przez gości jako brak pewności siebie lub brak profesjonalizmu nie tylko w wystroju wnętrza, ale co gorsze – w przedmiocie działalności firmy.

Gabinet prezesa to centrum zarządzania firmą. To tu zapadają kluczowe decyzje, to tu ważą się losy firmy i dalsze kierunki jej rozwoju. Prezes to osoba spajająca firmę – niezależnie od tego, ile ma oddziałów. I to też odzwierciedlać powinien jego gabinet. ■



Autor
Michał Korsun

www.darkchocolate.com.pl

Odyseja bankowa 2020

Rozmowa z Iwoną Bakułą i Markiem Ałaszewskim,
założycielami studia projektowego Dark Chocolate

W portfolio Dark Chocolate najwięcej realizacji to wnętrza banków. Jaka jest specyfika takiego inwestora na tle klientów prywatnych?

Wzięło się to stąd, że pierwszym naszym projektem był Tax Care, który pociągnął za sobą kolejne zlecenia z tej branży. Obecnie możemy pochwalić się dosyć bogatym wachlarzem instytucji finansowych, którym zaprojektowaliśmy wnętrza: Lion's Bank, Noble Securities, Idea Bank, Open Finance, Getin Bank oraz ostatnio Park House. To najważniejsze nasze realizacje. Klient sieciowy to bardzo wdzięczny temat. Zazwyczaj trzeba uderzyć mocno, konkretnie. Liczy się pomysł, coś, co od razu rzuci się w oczy.

Przy kreacji tego typu długo myśli się na początku, jednak jeśli ma się już zarys idei, jej realizacja jest szybka i przyjemna. Terminy są krótkie, mniej czasu na decyzje to śmiało decyzje, co wychodzi zazwyczaj na dobre.

Jakie są wymagania banku jako klienta wobec firmy realizującej projekt architektoniczny?

Każda marka rządzi się trochę innymi prawami i wymagania wobec projektantów różnią się w zależności od typu przestrzeni, jaki mamy zaprojektować. Czasem wymagana jest intymność i dyskrecja w miejscach rozmów z klientami, a czasem przeciwnie – klient wręcz nie może mieć za

komfortowo, żeby sprawy biznesowe przebiegały szybciej i konkretniej. Zależy to od wizerunku oraz celów danej marki – tak więc np. Lion's Bank dedykowany jest bogatszej klienteli i miejsca spotkań powinny zachęcać do dłuższej rozmowy, być wydzielone, niedostępne dla osób postronnych. Zdarza się jednak, że bank nastawiony na większy przepływ ludzi i przestrzenie typu open space wymaga od projektanta innego podejścia.

Styl Dark Chocolate śmiało wybiega w przyszłość. Klient wchodzący do wnętrza waszego pomysłu może się poczuć jak na planie filmu s.f. Jak powstają takie projekty?

Każdy projekt ma swoją specyfikę. Narzucony branding danej marki jest dla nas zazwyczaj punktem wyjściowym do podjęcia głównych decyzji stylistycznych. Logotyp, jego kolorystyka oraz manual z CI (*corporate identity*), jeśli jest dobrze zrobiony, powinien mówić wszystko projektantowi wewnątrz. Opisy są często zbędne. Przykładowo stylizowana głowa lwa wymaga należytej oprawy. Takie logo jest na tyle silnym i charakterystycznym znakiem, że musi mieć dookoła pustą przestrzeń, na której zaistnieje. Nie powinno być krojone, używane fragmentarycznie oraz przytłaczane dodatkowymi elementami stylistycznymi, bo po prostu nie zagra. Nie sprawdzi się w przestrzeni. Do tego typu logo nie pasują również prostokątne lub zbyt delikatne meble. Logo nam mówi: tu rządzi lew, a lew – król zwierząt wymaga królewskiej oprawy oraz tronu, a nie np. pufy czy stolka bez oparcia. Wymaga również szlachetnych materiałów – skóry, tapet zamiast plexi i kartongipsu.

Inaczej sprawy się mają w przypadku drugiego rodzaju placówek (Idea Bank, Getin Bank). Tutaj możemy pozwolić sobie na swobodniejsze manipulowanie materiałem graficznym. Tego typu logotypy mogą nawet grać główną rolę w przestrzeni. Dopuszczalne jest skalowanie, przycinanie, mile widziane umieszczanie na meblach, ściankach działowych, drzwiach i innych elementach wystroju wnętrza, których prosta forma staje się nośnikiem marki. Każdy, nawet najprostszy w kształcie przedmiot staje się przypisany danemu brandowi. Oczywiście należy działać z wyczuciem. Lepszy jest lekki niedosyt niż przesyt.

Projektujecie także meble przeznaczone dla konkretnego klienta. Czy nie łatwiej byłoby zakupić gotowe modele dostępne w szerokiej ofercie sklepowej?

W zależności od wymagań danego brandu projektujemy także meble (stanowiska obsługi, ludy recepcyjne itp.), które są dopasowane do potrzeb użytkowych wymiarami oraz

ergonomią, a także stanowią charakterystyczny element stylistyczny. W ofercie sklepów zazwyczaj nie ma tego, co by opowiadało nam w stu procentach. Meble często są głównym elementem wystroju wnętrza i stanowią o całej stylistyce. Tak jest właśnie w przypadku większości naszych realizacji.

Jak oceniają państwo inwestycje bankowe w Polsce pod względem designu placówek i komunikacji marketingowej na tle innych krajów w Europie? Czy świadomość klienta zmieniła się w ciągu ostatnich lat?

Ze świadomością jest całkiem nieźle, w końcu podróżujemy po świecie coraz częściej, a dzięki mediom wszelakie nowinki mamy na wyciągnięcie ręki w momencie publikacji. Z inwestycjami bywa różnie, szczególnie w czasie kryzysu. Wymaga się dobrej porównywalnej jakości przestrzeni, jednocześnie okrawając budżet. Często klient rezygnuje z pozornie nieistotnych dodatków typu nadruk logotypu na tkaninie, wycieracze, ilość ekranów LCD itp., co powoduje wrażenie tymczasowości lub nawet wnętrza niewykończonego. W ostatnich latach dużo zmieniło się, jeśli chodzi o wnętrza placówek publicznych. Powstało sporo nowoczesnych projektów. Główną bolączką jest natomiast

jakość wykonania. Prawdopodobnie większość rozbija się o za niski budżet. Należy pamiętać, że design bez odpowiedniej jakości wykonania nie ma żadnego sensu. Ładniej będzie wyglądało siedzisko w kształcie sześcianu wykonane z dobrego materiału o pięknie wykończonych krawędziach niż fotel sportowego ferrari odwzorowany w gąbce oklejonej słabej jakości płótnem. Najpierw jakość wykonania i solidny materiał, potem design. Obecnie wszystkie projekty wizualizowane są w programach 3D. Na renderingach

może wyglądać to pięknie, potem zderzają się z rzeczywistością i budżetami, ale także często niekompetentnymi wykonawcami lub brakiem nadzoru autorskiego. To są główne bolączki designera w Polsce. Z roku na rok mamy coraz lepszy dostęp do najnowszych technologii, dzięki którym możemy realizować coraz bardziej szalone pomysły. Jednakże pod tym względem jesteśmy jeszcze trochę za Europą. Wystarczy wybrać się na uczelnię projektową w Polsce, a potem pojechać chociażby do sąsiednich Niemiec...

Dark Chocolate istnieje na rynku 6 lat i mimo silnej konkurencji wbiła się klinem, odbierając spory kawałek tortu. Jaki jest wasz przepis na sukces?

To przełamywanie schematu, nudnej skostniałej placówki finansowej. Wnętrze musi być przyjazne, wygodne dla klienta, zachęcające. To są truizmy, ale tak to wygląda w istocie. Reszta to nasza wyobraźnia. ■

Należy pamiętać,
że design bez
odpowiedniej jakości
wykonania nie ma
żadnego sensu



Nowy Jeep Cherokee

Podstawowym elementem bezpieczeństwa nowego Cherokee jest nowa architektura nadwozia „Compact U.S. Wide” (CUS-wide) charakteryzująca się 65-procentowym udziałem komponentów ze stali o wysokiej wytrzymałości. Jej uzupełnieniem jest ponad siedemdziesiąt elementów

bezpieczeństwa czynnego i biernego. Jednym z najbardziej innowacyjnych systemów jest Forward Collision Warning-Plus, umożliwiający ocenę odległości pomiędzy pojazdami w ruchu drogowym, a w razie nagle zbliżającej się przeszkody przed pojazdem przygotowujący hamulce do natychmiastowego działania i alarmujący kierowcę o konieczności odpowiedniej reakcji.

Laptop czy tablet?

Firma Sony poinformowała o wprowadzeniu do oferty nowej serii produktów multi-flip™. Modele VAIO Fit 11A łączą cechy smukłego, poręcznego laptopa z tabletem. Aluminiowe obudowy nadają im piękny wygląd, są także lekkie i wytrzymałe. Rodzina urządzeń multi-flip™ powiększyła się tym samym o kompaktowe modele z ekranami 29,4 cm (11,6"). Mimo małych wymiarów są one oparte na zaawansowanych, wydajnych technologiach, które umożliwiają pracę i zabawę bez ograniczeń. Szybkość przy codziennej edycji dokumentów i zdjęć zapewni najnowsza generacja czterordzeniowych procesorów Intel®. Doskonały obraz przy oglądaniu filmów i gier będzie zasługą jasnego, czytelnego wyświetlacza dotykowego Full HD w technologii TRILUMINOS® Display.



110-calowy telewizor

Firma TCL zaprezentowała trzy telewizory znacząco przekraczające standardowe rozmiary: 55-calowy telewizor OLED, 65-calowy telewizor Curved UHD, który wyróżnia się zakrzywionym ekranem, który lepiej oddaje sposób, w jaki naturalnie postrzegamy otoczenie, oraz 110-calowy telewizor Quad Full HD 3D LCD. Ten ostatni został wyprodukowany przez należącą do TCL fabrykę w Shenzhen – China Star Optoelectronics Technology Co., Ltd (CSOT) i oferuje 3,34 m² całkowitego obszaru wyświetlania. Jest wyposażony w szereg technologii na najwyższym światowym poziomie, takich jak: technologia HVA, rozdzielczość Ultra HD 4K*2K (3840*RGB*2160), technologia Multi-touch, aktywne 3D, technologia Smart dynamic backlight, technologia Ultra-high brightness – 1000 nitów, technologia Ultra-high color gamut, NTSC 92%.

MultiPad 4 Diamond 7.85 3G



Ultracienka, lekka, a zarazem wytrzymała obudowa z aluminiowych komponentów, mocna bateria 4700 mAh oraz przede wszystkim szybki transfer danych i dostęp do internetu w każdym miejscu. Urządzenie wyposażone zostało w czterordzeniowy procesor ARM Cortex A7 MTK8389 z zegarem 1,2 GHz, mocną grafikę PowerVR SGX 544 oraz wyświetlacz HD IPS o przekątnej 7,85". Na pokładzie znajdziemy także dwie kamery – frontową VGA oraz aparat główny 2 MPx, interfejs Bluetooth 4.0, microUSB, sloty na kartę SD i SIM, dzięki czemu tabletu można używać do wykonywania połączeń głosowych i wysyłania wiadomości. Posiada odbiornik GPS oraz ma wbudowane radio FM.

WIELKA GALA TECHNOLOGICZNA

12 MARCA 2014

**„Gazeta Bankowa” ogłosi
laureatów XII edycji konkursu:**



**LIDER INFORMATYKI
INSTYTUCJI
FINANSOWYCH 2013**

oraz VII edycji konkursu:



**HIT ROKU 2014
DLA INSTYTUCJI
FINANSOWYCH**

PARTNER MERYTORYCZNY



Szczegóły na stronie internetowej:
www.konkursytechnologiczne.gb.pl





Konkursowy finisz

Kumulacja konkursowych zgłoszeń w ostatnich dniach przed upływem terminu staje się regułą, którą trudno wytłumaczyć

Serwery przyjmujące zgłoszenia do konkursów Lider Informatyki Instytucji Finansowych 2013 i Hit Roku 2014 dla Instytucji Finansowych zgodnie z zapowiedzią (i regulaminem) zostały wyłączone o północy 31 stycznia 2014 roku. Konkursy ogłosiliśmy jak zwykle w listopadzie (2013 r.) a termin nadsyłania zgłoszeń (31 stycznia 2014 r.) został tak dobrany, aby nie kolidował z wdrożeniami, które są testowane i poprawiane dosłownie do ostatniej

chwili. Staraliśmy się też, aby było dostatecznie dużo czasu na doszlifowanie przez firmy informatyczne ofert, które w tym roku trafią do instytucji finansowych. Wszystko po to, aby nasze co roku organizowane konkursy pokazywały jak najbardziej aktualny obraz zmian w instytucjach finansowych oraz trendów na rynku informatycznym, a jednocześnie nadmiernie nie absorbowały uczestniczących w nich firm i instytucji.

Lider Informatyki Instytucji Finansowych 2013

To już XII edycja tego konkursu. 29 zgłoszonych wdrożeń. Jurorzy już analizują przesłane materiały i zapewne typują zwycięzców w poszczególnych kategoriach. Rozkład ilościowy zgłoszeń dobrze odzwierciedla stan i kondycję zarówno banków, jak i instytucji ubezpieczeniowych. W opiniach, jakie w minionym roku można było usłyszeć na rynku

informatycznym, pobrzmiewało zniecierpliwienie firm na brak wdrożeń u ich potencjalnych klientów – instytucji sektora finansowego. Konkurs pokazał (o tym będziemy jeszcze pisali po ogłoszeniu wyników), że wdrożenia są, a ich inna skala, zapewne mniejsza od oczekiwanej przez dostawców, jest adekwatna do potrzeb. Po raz kolejny widać, że sektor finansowy nie rzuca się na oślep na nowości pojawiające się na rynku dla samej chęci imponowania. Systemy transakcyjne i systemy niewidoczne dla klienta banku, a usprawniające pracę instytucji finansowych są sukcesywnie wymieniane i modernizowane zgodnie z potrzebami. Widać też wyraźny boom inwestycyjny w rozwiązania pozwalające na wprowadzanie nowoczesnej bankowości i kompletny brak oddzielnych wdrożeń w kategorii... ale o tym i nie tylko o tym będziemy pisali po ogłoszeniu wyników.

Rynek informatyczny sektora finansowego

„Gazeta Bankowa”, pisząc o technologiach, zawsze zwracała uwagę na wszelkie nowości technologiczne, kierunki rozwoju i analizowała sytuację, w jakiej znajdują się instytucje finansowe. Uznając, że analizy – zarówno globalne, jak i lokalne – są bardzo interesującym materiałem dla specjalistów zarządzających różnymi systemami w instytucjach finansowych oraz dla strategów rozwoju firm informatycznych obserwujących nasz rynek i opracowujących oferty, korzystaliśmy nie tylko z globalnych analiz Gartnera, ale również lokalnych opracowań biura badawczo analitycznego DiS. Z tej okazji poprosiliśmy o analizę naszego rynku i prognozę na bieżący rok Andrzeja Dyżewskiego, który wielokrotnie był jednym z członków kapituły:

– Rynek informatyki dla instytucji finansowych w rozpoczynającym się roku na pewno będzie z zainteresowaniem badał te wszystkie trendy,

mody i hasła, które są odmieniane na tysiąc sposobów przez zarówno dostawców, jak i środowiska opiniotwórcze. One zaś dość zgodnie wskazują na takie obszary jak: chmura, techniki mobilne, fora społecznościowe a także wielkie hurtownie danych (big data).

Ponieważ aktualizacja i wymiana sprzętu oraz oprogramowania statystycznie szybciej odbywa się obecnie u użytkownika prywatnego, instytucje finansowe na pewno w tym roku coraz mniej kategoriycznie będą się też odżegnywać od koncepcji wykorzystywania własnego sprzętu do pracy w korporacji (tzw. BYOD).

W mojej ocenie – kontynuuje Andrzej Dyżewski – chmura i mobilność nie są trendem nowym. W wielu przypadkach dzisiaj to już standard, oczywiście stale unowocześniany. Znacznie świeższe wydają się obecne pomysły na rozwijanie sieci społecznościowych wokół instytucji finansowych. Tutaj optymalizacja zastosowań dopiero się wypracowuje, notabene między innymi na wyścigi z malejącymi ograniczeniami powiązanych z wykorzystaniem koncepcji big data.

Hit Roku 2014 dla Instytucji Finansowych

Serwery zarejestrowały 24 zgłoszenia. Tyle było ich również w roku ubiegłym, co wskazuje na to, że sytuacja jest stabilna, chociaż na pewno życzylibyśmy sobie wzrostu. Oferty, jakie w tym roku trafią do rąk decydujących o inwestycjach w instytucjach finansowych, są niezwykle przemyślane. Nie ma w nich skrajnie ekstrawaganckich propozycji, a jednocześnie nie brakuje innowacyjności rozwiązań, co w sumie tworzy ofertę stabilną i bezpieczną – taką, jakiej potrzebuje sektor finansowy. Być może jest to efekt tego, że sektor finansowy bardziej łaskawym okiem spogląda na to, co już jest znane, ale też jest bardzo nowoczesne i co chyba jednak jest

najważniejsze dla sektora finansowego – bezpieczne. Konkurs jako zwierciadło rynku dobrze odbija jego obraz. Wszystkie konkursowe oferty zaprezentujemy na łamach „Gazety Bankowej” (w numerze bieżącym i kolejnym).

W tym roku dominują rozwiązania – tych ofert jest najwięcej, widać w nich najnowsze technologie służące między innymi do biometrycznego uwierzytelniania, systemy do oceny prawdopodobieństwa awarii złożonych systemów technicznych (nie tylko informatycznych), jak i rozwiązania wirtualnej bankowości. Oferowane są też nowe rozwiązania mozołnie pracujących „na zapleczu” systemów do naliczania efektywnej stopy procentowej, są rozwiązania do analiz i raportowania dla instytucji rynku kapitałowego i branży ubezpieczeniowej, są rozwiązania do utrzymywania płynności finansowej i optymalizacji kosztów obsługi gotówki. W ofercie jest też po raz pierwszy elektroniczny portfel (to nie jest przeplacona portmonetka) do płacenia za zakupy przez internet. Są też rozwiązania służące do wykrywania oszustw. Znacznie więcej o wszystkich ofertach przeczytają państwo w prezentacjach w naszym miesięczniku.

Tymczasem jurorzy pracują, wszystko dokładnie analizują, a wyniki poznamy już 12 marca 2014 r. podczas Wielkiej Gali Technologicznej „Gazety Bankowej”, która odbędzie się tradycyjnie już w warszawskim Centrum Nauki Kopernik. Spotkamy się jak zwykle w wielkim gronie ok. 200 menedżerów najwyższego szczebla z banków, instytucji ubezpieczeniowych oraz firm informatycznych. Laureatom wręczymy cenne trofea, pogratulujemy sukcesów i będziemy życzyli kolejnych. Będzie też czas na podsumowanie ubiegłego roku, na rozmowy o tegorocznych perspektywach i odrobinę relaksu.

Zapraszam. ■

PARTNER DZIAŁU

**WINCOR
NIXDORF**

Inteligentna bankowość na wyciągnięcie ręki

Comarch Smart Finance to innowacyjne połączenie bankowości internetowej, narzędzia do zarządzania finansami oraz osobistego doradcy finansowego

Zmiana zachowań ludzi oraz rozwój nowych technologii w ostatnich latach wymusiły na bankach zmianę modelu biznesowego. Okazało się, że priorytetem banku stało się zaspokajanie potrzeb i wymagań użytkowników. Z perspektywy klienta Bank powinien być przyjazny, oferować wysokiej jakości usługi, odpowiadające ich aktualnym potrzebom. Indywidualne podejście stało się kluczem do sukcesu, który wymaga od banków zbierania i przetwarzania dużych wolumenów danych oraz zorientowania procesów na klienta. Właśnie te

zmiany wyznaczyły kierunek rozwoju rozwiązań bankowych, wśród których prym wiodą narzędzia do zarządzania finansami oraz bankowość mobilna.

Nowy wymiar zarządzania finansami

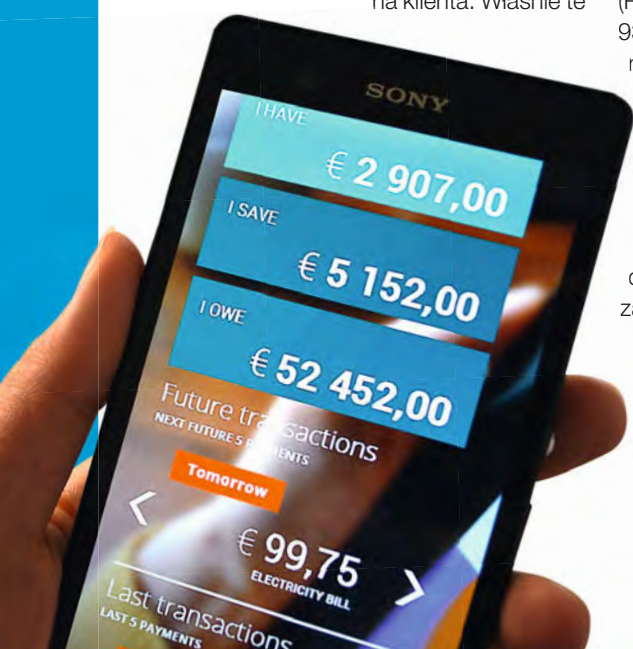
Śledzenie tego, co dzieje się w domowym budżecie, może być zadaniem niewdzięcznym. Wymaga zarówno dokładności, systematyczności, jak i dobrej pamięci. Z tego względu rośnie popularność rozwiązań typu Personal Finance Management (PFM). Według najnowszych badań aż 93 proc. Polaków chciałoby lepiej zarządzać swoimi finansami, a 61 proc. polskich respondentów planuje swój budżet domowy. Ponieważ klienci banków rzadko znają się na księgowości, oczekują wsparcia ze strony banku. Bank powinien pomóc klientom w podejmowaniu decyzji, które pozwolą im osiągnąć zaplanowane cele.

Co więcej, takie rozwiązania powinny być dostępne na wszystkich urządzeniach, z których korzystają klienci. Ludzie nie widzą różnicy między miejscem, gdzie wykonują

codzienne czynności i gdzie korzystają z bankowości online. Chcą, żeby bank był dostępny w dowolnym momencie i z każdego miejsca na wszystkich urządzeniach z dostępem do internetu. Już w 2013 roku raporty mówiły o ponad 2 mln Polaków korzystających z bankowości mobilnej i „mobilnej rewolucji”. Klienci oczekują, że będą mogli dokonywać przelewów na wakacjach, zarządzać kontem w autobusie, płacić rachunki między spotkaniami i sprawdzać stan konta przed zrobieniem zakupów.

Kierunek: smart

Kierując się tymi trendami, jak również potrzebami klientów oraz banków firma Comarch stworzyła Comarch Smart Finance – inteligentne (smart) rozwiązanie, które łączy w sobie bankowość internetową i rozwiązanie klasy PFM (Personal Finance Management). To najnowszy produkt Comarch, adresowany do banków komercyjnych, spółdzielczych oraz firm, które planują poszerzyć obszar działalności. Rozwiązanie zapewnia „nowy wymiar bankowości”, zbudowany w oparciu o najnowsze





osiągnięcia cyfrowego świata. To system wyposażony w najbardziej zaawansowane funkcje i narzędzia typu Personal Finance Management, dzięki którym staje się skutecznym kanałem sprzedaży, opartym na cross-sellingu i personalizacji ofert kierowanych do klientów. Dodatkowo system wspiera klienta w codziennych działaniach bankowych – od zakupu produktu, przez płatności, zarządzanie finansami, aż po edukację finansową.

Prezentowane rozwiązanie jest dostępne w chmurze z wykorzystaniem Comarch Data Center. Dla banku oznacza to, że korzysta z innowacyjnego systemu, który jest stale rozwijany, na bardzo dogodnych warunkach użytkowania, z gwarancją bezpieczeństwa i możliwością przystosowania. Takich korzyści nie zapewni bankowi żadne inne rozwiązanie szyte na miarę.

Doradca ze specjalną ofertą

Współczesny klient coraz lepiej orientuje się w ofercie bankowej – jest oszczędny i wymagający i przede wszystkim oczekuje, że bank zaoferuje mu usługę dopasowaną do jego potrzeb i możliwości. Utrzymanie tak wymagającego klienta wymaga nie lada wysiłku. Odpowiedzią na te wyzwania okazuje się efektywna analiza zachowań i sytuacji finansowej klienta. Dzięki odpowiedniej logice biznesowej klient zamiast irytującego spamu otrzyma konkretną, dopasowaną ofertę a bank zwiększy wskaźnik konwersji.

Comarch Smart Finance pomaga klientom banku w osiągnięciu celów finansowych poprzez automatyczną analizę ich aktualnej sytuacji finansowej oraz prowadzenie krok po kroku za pomocą użytecznych wskazówek i spersonalizowanej oferty produktowej do realizacji zadań, które sobie postawili. Dużym wsparciem dla użytkownika jest zautomatyzowany osobisty doradca, który pomaga zoptymalizować wydatki i zwiększyć oszczędności.

System automatycznie kategoryzuje transakcje i pokazuje użytkownikowi strukturę wydatków, oblicza też miesięczny budżet, łącząc zaplanowane przychody i już zrealizowane wydatki. Dzięki temu użytkownik wie, jaką część dochodu może przeznaczyć na inwestycje. Ponadto PFM zapewnia bankom dostęp do cennych informacji o planach finansowych klienta, wydatkach, przychodach i produktach, jakie posiadają w innych instytucjach finansowych, a jednocześnie stanowi

nowoczesny i przede wszystkim skuteczny kanał sprzedaży. Jest bowiem idealnym miejscem do prezentowania spersonalizowanej oferty produktowej, zgodnej z profilem i potrzebami klienta. Udostępnienie klientom banku takiego rozwiązania zachęca ich do przeniesienia operacji do banku, gdzie mogą je łatwiej analizować.

Bank jest tam, gdzie Ty

W dzisiejszych czasach zarządzanie finansami oferowane przez bank musi być w pełni niezależne od używanego kanału. Wielokanałowość to wyjście naprzeciw klientom, którzy mają bardzo zróżnicowane potrzeby i przyzwyczajenia. Comarch Smart Finance oferuje najbardziej popularne usługi bankowości internetowej na smartfony i tablety, zapewniając użytkownikom pełną kontrolę wydatków. Użytkownicy mogą dokonywać przelewów, zarządzać kontem, płacić rachunki i sprawdzać stan konta bez względu na to, gdzie się znajdują i do jakiego urządzenia mają dostęp. To zasługa zastosowanej w rozwiązaniu technologii Responsive Web Design, dzięki której rozwiązanie jest dostępne zarówno na urządzeniach typu desktop, jak i tablet czy smartfon. Comarch Smart Finance zapewnia jedną wersję strony, która na każdym urządzeniu, w każdej rozdzielczości, w pionie czy w poziomie, jest czytelna i przyjazna dzięki pełnej kontroli nad projektem i hierarchizacji danych. ■

Klienci banku szukający produktów i usług są bardzo wymagający. Oczekują wysokiej jakości, kreatywnego podejścia, a przede wszystkim ergonomicznych i prostych rozwiązań. Punktem wyjścia do zaprojektowania Comarch Smart Finance były dobre praktyki i zalety aplikacji mobilnych, które pozwoliły stworzyć nowy, intuicyjny interfejs, zbudowany w technologii HTML5, z innowacyjnym podejściem do prezentowania danych. Nowy look & feel w Comarch Smart Finance oznacza bogactwo oferowanych możliwości bez zgody na kompromisy względem intuicyjności, łatwości korzystania i przyjazności dla końcowego użytkownika – podkreśla Anna Płowiec-Wandas, Business Solution Manager, Comarch SA.

Rewolucja w zakupach przez internet

V.me by Visa: wygodne i bezpieczne zakupy online

Coraz częściej kupujemy w internecie, ale wciąż wiele nas dzieli pod tym względem od najbardziej dojrzałych krajów europejskich – a jeszcze większy dystans mamy do pokonania, jeśli chodzi o płatności w sieci kartami. To się jednak wkrótce powinno zmienić dzięki portfelowi elektronicznemu V.me by Visa; to innowacyjne rozwiązanie znacznie ułatwia zakupy online przy zachowaniu najwyższego poziomu bezpieczeństwa.

Jednym z powodów, dla których tak wolno przekonujemy się do zakupów w sieci, jest stosunkowo żmudny proces płatności – szczególnie, gdy za takie zakupy chcemy zapłacić kartą. Wiele takich transakcji nie dochodzi do skutku, gdyż nie zdążymy wpisać danych lub... pomylimy się. Dodatkowo, wiele osób obawia się podawać dane swojej karty sklepowi internetowemu.

Fantastyczne przyjęcie w Polsce płatności zbliżeniowych, jednego z wielu rozwiązań płatniczych nowej generacji Visa, zachęciło organizację Visa Europe do tego, by wprowadzić na polski rynek – jako jeden z czterech pierwszych rynków w Europie obok Wielkiej Brytanii, Francji i Hiszpanii – kolejną innowację: portfela elektronicznego V.me by Visa.

Rozwiązanie to rewolucjonizuje płatności online: znacznie ułatwia sam proces płatności, a jednocześnie gwarantuje najwyższy możliwy poziom bezpieczeństwa. Rozwiązanie V.me by Visa zadebiutowało w Polsce w listopadzie 2013 roku – w pilotażu ING Banku Śląskiego (który planuje zaoferować tę usługę swoim klientom w pierwszym kwartale 2014 r.).

Główne zalety V.me by Visa to wygodą (płatności dokonujemy w kilku prostych „krokach”) i bezpieczeństwem: dane karty podajemy tylko raz, wprowadzając kartę do portfela – przy czym nie są one przekazywane sklepowi internetowemu, w którym dokonujemy płatności.

Dokonując zakupu za pomocą portfela V.me by Visa:

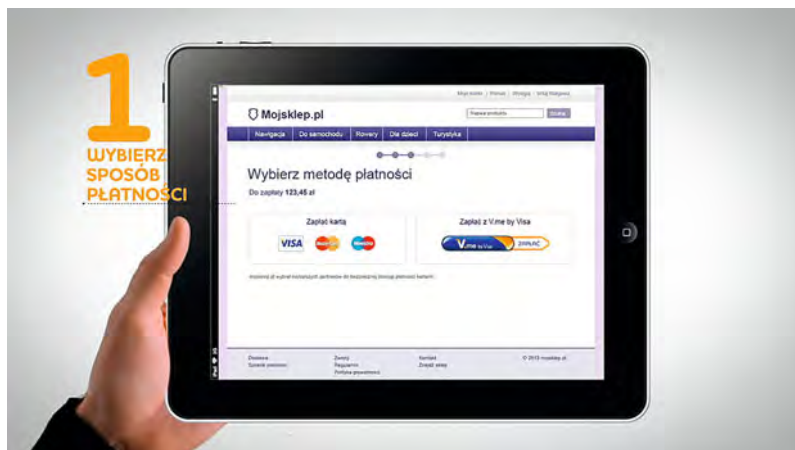
- Klikamy przycisk V.me by Visa, wybierając sposób płatności na stronie sklepu internetowego;
- Logujemy się do naszego portfela V.me by Visa, wpisując login i hasło;
- Wybieramy kartę, którą chcemy zapłacić;
- Klikamy „zapłać”.

Do portfela V.me by Visa użytkownik może wprowadzać karty debetowe, kredytowe, przedpłacone oraz obciążeniowe (Visa i MasterCard),

wydane przez polskie i europejskie banki. Portfel jest chroniony wielowarstwowym systemem zabezpieczeń Visa, w tym usługą Verified by Visa opartą na technologii 3D-Secure, która gwarantuje najwyższy możliwy poziom bezpieczeństwa dla transakcji w internecie poprzez uwierzytelnianie zarówno kupującego, jak i sprzedawcy internetowego. Dodatkową ochronę gwarantuje m.in. behawioralny system monitorowania transakcji Visa, służący wykrywaniu nieautoryzowanych transakcji i zapobieganiu im.

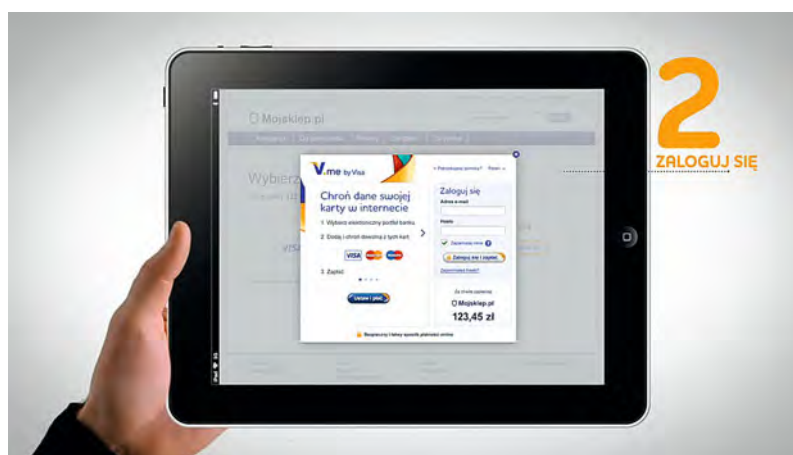
Portfel V.me by Visa został opracowany przez organizację Visa Europe jako kompleksowe rozwiązanie dla płatności e-commerce. Stanowi naturalne rozszerzenie oferty rozwiązań płatniczych Visa dostępnych na rynku i jest efektem wieloletnich doświadczeń Visa w globalnym przetwarzaniu transakcji płatniczych z wykorzystaniem najwyższych standardów bezpieczeństwa oraz dostępności i stabilności działania usług płatniczych.

Portfel V.me by Visa jest dostępny z poziomu każdego urządzenia – także mobilnego – z dostępem do internetu i wyposażonego w przeglądarkę internetową.



Warto także pamiętać, że płatność kartą Visa – również poprzez portfel elektroniczny V.me by Visa – chroni konsumentów w sposób, którego nie zapewnia bezpośredni przelew internetowy czy płatność gotówką przy odbiorze. Jeśli nie dotrze do nas kupiony towar lub usługa nie zostanie zrealizowana, możemy odzyskać pieniądze m.in. poprzez procedurę chargeback.

Pierwszym bankiem w Polsce wdrażającym właśnie portfel elektroniczny V.me by Visa jest ING Bank Śląski – natomiast w trakcie certyfikacji i przygotowań do wdro-



żeń są kolejne banki (m.in. Bank Zachodni WBK, Eurobank oraz banki spółdzielcze z Grupy BPS oraz SGB). Wiele innych, w tym np. Raiffeisen Polbank, zadeklarowało zainteresowanie wdrożeniem tego rozwiązania.

Pierwszym agentem rozliczeniowym, który rozpoczął wdrażanie portfela V.me by Visa w Polsce, jest eCard (który do końca roku planuje udostępnienie tej usługi we wszystkich obsługiwanych przez siebie

e-sklepach, czyli w około 3000 sklepów internetowych). Nad rozwojem tej usługi pracuje także First Data Polska.

Wśród pierwszych detalistów (akceptantów internetowych), którzy zdecydowali się udostępnić tę usługę swoim klientom, znaleźli się: Polska Akcja Humanitarna, Merlin.pl – lider handlu elektronicznego w Polsce, internetowe delikatesy Prażynka.pl oraz serwis doładowywania telefonów komórkowych Doładowувacz.pl.

Ambicją Visa Europe jest, aby do końca roku dostęp do tej usługi mieli użytkownicy ponad połowy kart Visa

wydanych w Polsce. Z kolei współpraca z agentami rozliczeniowymi ma zaowocować tym, że jeszcze w 2014 r. płatności z wykorzystaniem portfela V.me by Visa będą akceptowali detalisci, którzy odpowiadają za ponad połowę obrotów kartami w polskim handlu internetowym.

System płatniczy taki jak Visa ma kilka wyjątkowych cech – są wśród nich m.in.: skala działalności czy marka związana z płatnościami, doskonale rozpoznawana i darzona zaufaniem. W przypadku portfela V.me by Visa, który będzie oferowany przez banki ich klientom i sygnowany marką banku, użytkownik ma do czynienia z połączeniem dwóch silnych i zaufanych marek: Visa i banku oferującego portfel, co – jak pokazuje przykład kart płatniczych – przekłada się na zaufanie klientów. ■

Bankomaty zbliżeniowe zwiększają wygodę i bezpieczeństwo



ING Bank Śląski wprowadził pierwsze w Polsce bankomaty zbliżeniowe

ING Bank Śląski uruchomił w listopadzie 2012 roku pierwsze w Polsce bankomaty obsługujące transakcje zbliżeniowe. To jedno z pierwszych tego typu przedsięwzięć na świecie.

ING Bank Śląski instaluje bankomaty zbliżeniowe we współpracy z firmą NCR – dostawcą bankomatów i rozwiązań dla sektora bankowego oraz organizacjami płatniczymi VISA i MasterCard. Aktualnie w sieci ATM Banku zainstalowanych jest ponad 40 urządzeń zbliżeniowych.

Wyплаты zbliżeniowe mogą realizować klienci ING Banku Śląskiego, posługujący się kartami debetowymi VISA i MasterCard.

Wyplata zbliżeniowa jest inicjowana przez zbliżenie karty do czytnika umieszczonego w obudowie urządzenia, oznaczonego



specjalną naklejką. W odróżnieniu od bezgotówkowych transakcji zbliżeniowych w POS, wypłata z bankomatu jest potwierdzana kodem PIN niezależnie od wysokości transakcji. W ramach pierwszego etapu projektu czytniki zbliżeniowe zostały zainstalowane w urządzeniach multifunkcyjnych **NCR SelfServ 32 i NCR SelfServ 34**. W kolejnych etapach Bank będzie rozszerzał wdrożenie również na inne rodzaje urządzeń używanych przez klientów Banku. NCR obok komponentów sprzętowych dostarczył również niezbędne składniki oprogramowania.

Korzyści z posługiwania się kartami zbliżeniowymi w urządzeniach gotówkowych:

- **Szybkość transakcji** – jest to najszybsza forma wypłacania gotówki. Wypłata zbliżeniowa jest ponad 25 proc. szybsza od tradycyjnej transakcji wymagającej włożenia karty do czytnika. Wypłata 50 zł odbywa się w czasie nieprzetaczającym 20 sekund.
- **Wygoda** – przy transakcjach zbliżeniowych wyeliminowane zostaje ryzyko zatrzymania karty Klienta w urządzeniu i czasowego pozbawienia go dostępu do karty.

- **Bezpieczeństwo** – wypłaty bezstykowe to jedno z najbezpieczniejszych rozwiązań na świecie. Każdą wypłatę zbliżeniową należy zatwierdzić kodem PIN – niezależnie od wysokości kwoty, jaka jest wypłacana, a autoryzacja transakcji w bankomacie następuje online – w czasie rzeczywistym. Ponadto karta w trakcie transakcji cały czas znajduje się w rękach klienta.
- **Zmniejszenie kosztów** – przy transakcjach zbliżeniowych wyeliminowane zostaje ryzyko zatrzymania karty w czytniku urządzenia, co wiąże się ze zmniejszoną ilością podjazdów serwisowych.
- **Walka z Wykluczeniem Cyfrowym** – Wypłata zbliżeniowa ułatwia korzystanie z urządzenia osobom niepełnosprawnym w trzech aspektach:
 - umieszczenie czytnika przy klawiaturze ATM – klienci niepełnosprawni poruszający się na wózkach inwalidzkich mają ułatwiony dostęp do czytnika;
 - w trakcie transakcji wypłaty karta płatnicza znajduje się cały czas w rękach klienta;
 - czas transakcji, liczba interakcji i ekranów została skrócona. ■



Jak lepiej zarządzać finansami firm?

Comarch Cash Flow Forecasting usprawnia pracę managera zarządzającego finansami w firmie. Innowacyjne narzędzie zbiera potrzebne dane w jednym miejscu i pozwala na ich szybką i skuteczną analizę

Zarządzanie finansami w firmie nie jest prostym zadaniem. Wymaga codziennego monitoringu finansów i podejmowania kluczowych decyzji w oparciu o dane rozproszone w różnych miejscach. Rachunki i kredyty w kilku bankach, kilkuset pracowników, tysiące przelewów dziennie, klienci i kontrahenci na całym świecie – to codzienna praca managera w korporacji, który odpowiada za finanse. Dlatego potrzebuje on narzędzia, które ułatwi planowanie i przewidywanie wszelkich wpływów i wydatków w firmie; narzędzia, które zagreguje potrzebne dane finansowe w jednym miejscu i pozwoli na ich szybką i skuteczną analizę.

Kiedy Excel nie wystarcza

Do tej pory jednym z głównych narzędzi do gromadzenia i analizowania danych finansowych w firmach był Excel. Choć jest to rozwiązanie, które zapewnia szerokie możliwości analizy, przy tak złożonej i różnorodnej strukturze, o jakiej mówimy w przypadku danych finansowych całej firmy, jest on zdecydowanie niewystarczający. Comarch postanowił wyjść naprzeciw potrzebom firm oraz banków je obsługujących i stworzyć narzędzie, które ułatwi zarządzanie finansami. Comarch Cash Flow Forecasting to nowatorskie rozwiązanie na polskim rynku. Jest to system pozwalający managerowi uzyskać w jasny i przejrzysty

sposób informacje na temat aktualnej sytuacji finansowej firmy, jak również kroków, które należy podjąć w celu jej optymalizacji i poprawy. W Europie istnieje kilka rozwiązań tej klasy, jednak ich funkcjonalność jest zdecydowanie uboższa. Dlatego banki, które zaoferują system Comarch Cash Flow Forecasting swoim klientom korporacyjnym i MSP, mogą go wykorzystać jako element przewagi konkurencyjnej.

Nieoceniona pomoc w zarządzaniu

Głównym celem Comarch Cash Flow Forecasting jest zebranie wszystkich produktów bankowych firmy w jednym miejscu i dostarczenie managerowi

Projektując system, staraliśmy się wyjść naprzeciw oczekiwaniom banków i ich klientów. Każdy wie, że zadowolony klient, to lojalny klient. Dzięki naszej aplikacji banki zyskają nową jakość w budowaniu relacji z klientami korporacyjnymi. Będą oni tym chętniej korzystać z produktów banku, im bardziej będzie on im pomagał w sprawnym i codziennym zarządzaniu finansami. Stąd szeroka gama funkcjonalności naszego systemu skierowana zarówno do klientów banków, jak również do ich pracowników – podkreśla Agnieszka Piórog, Business Solution Manager w firmie Comarch.

czytelnej informacji o sytuacji finansowej, w której znajduje się firma w danym banku, oraz prognoz, jak będzie ona wyglądać np. za miesiąc, dwa czy za rok. System umożliwia łatwy dostęp do danych dotyczących sald na rachunkach, zaangażowania w linie kredytowe, aktualnych depozytów czy zawartych terminowych transakcji walutowych. Ponadto informuje, na którym rachunku jest zazwyczaj mniej lub więcej środków, i sugeruje, co można z nimi zrobić. Aplikacja Comarch pomaga też firmie zarządzać płynnością finansową. Bank może na przykład poinformować klienta, że za dwa miesiące przypada płatność za akredytywę i klient musi posiadać środki lub że za miesiąc kończy się depozyt na dużą kwotę w euro, i zasugerować inwestycję np. w dolarach. System może także generować alerty i odpowiedzi dla klienta, z jakiego produktu bankowego mógłby skorzystać, aby zoptymalizować swoją sytuację finansową.

Doradca lepiej poinformowany

Jednocześnie system Comarch Cash Flow Forecasting aktywnie wspiera doradców klienta korporacyjnego. Aplikacja informuje bowiem doradcę o sytuacji finansowej firmy i np. potrzebnym kontakcie telefonicznym, w przypadku gdy saldo zdefiniowanego rachunku osiągnie ustalony pułap lub opóźni się spłata raty kredytu. System generuje też cotygodniowy raport dla doradcy, który pokazuje, co klienta aktualnie najbardziej interesuje, jakich informacji szukał i jakie symulacje generował. Doradca otrzymuje także informację o potrzebie kontaktu

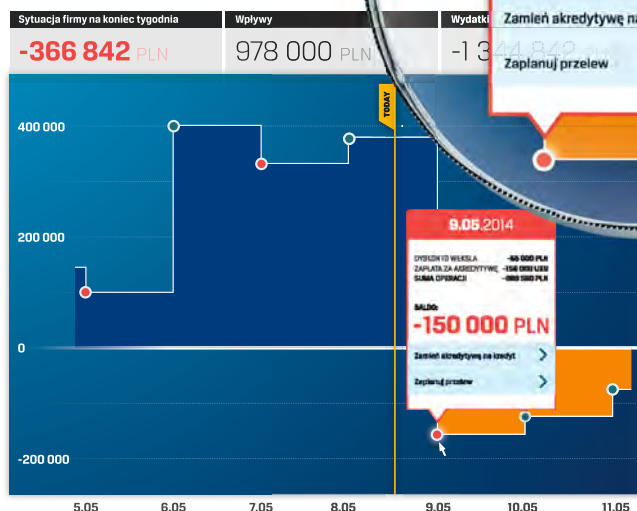
z klientem w przypadku nietypowych zapytań np. o kurs dotyczący transakcji wymiany walut na dużą kwotę.

Inteligentny agregator danych

Comarch Cash Flow Forecasting łączy więc w sobie cechy aplikacji Business Intelligence oraz agregatora danych z różnych źródeł. Dzięki temu możliwe jest wykorzystanie danych bezpośrednio w procesie sprzedaży i kierowanie spersonalizowanych ofert do właściwych odbiorców w odpowiednim czasie. System umożliwia łatwą i precyzyjną identyfikację klientów potencjalnie zainteresowanych kredytami, transakcjami FX lub produktami inwestycyjnymi. Robi to na podstawie informacji uzyskanych dzięki aktywności użytkowników – dokonywanych analiz historii transakcji, generowanych symulacji, kalendarza

finansowego i weryfikacji stanu zasobów na dany dzień. W celu jeszcze bardziej precyzyjnej personalizacji ofert system przeprowadza automatyczną, dokładną segmentację klientów. Przykładowo dla ofert transakcji FX Forward system bierze pod uwagę liczbę tego typu transakcji realizowanych przez klienta, ich wysokość, walutę itp. Dzięki funkcji importu danych system umożliwia uzyskanie informacji o konkurencyjnych produktach posiadanych przez klientów (agregacja kont i produktów z różnych banków). Warto podkreślić, że Comarch Cash Flow Forecasting to rozwiązanie dostosowane do różnych urządzeń, od tradycyjnych komputerów czy laptopów po tablety i smartfony. Bank, wdrażając jedną aplikację, udostępnia ją użytkownikom końcowym w kilku kanałach, co dodatkowo podnosi użyteczność i user-experience aplikacji. ■

COMARCH SYMULACJA FINANSOWA



Autorzy
Wojciech Grzybek, Witold Torbacki



Ocena niezawodności systemów bankowych z ISOF-PROFAP

Wyjaśniamy, w jaki sposób ISOF-PROFAP wspiera zarządzanie ryzykiem operacyjnym w bankowości

W bieżącej działalności branży bankowej uwzględnia się zwykle ryzyko strategiczne, finansowe i operacyjne. Ryzyko operacyjne wiąże się m.in. z ryzykiem technicznym i istnieje wprost proporcjonalna zależność pomiędzy stopniem skomplikowania systemów informatycznych oraz usług i produktów bankowych a poziomem wielkości ryzyka. W ramach zarządzania ryzykiem operacyjnym operuje się wzajemnie przenikającymi się skalami jakościowymi i ilościowymi. W analizie ryzyka elementów środowiska bankowych systemów informatycznym stosuje się w ramach metody ilościowej szacowanie wartości ryzyka z wykorzystaniem miar kwotowych. W ramach jakościowych z kolei stosuje się metody opisowe (tzw. scenariusze ryzyka) lub miary liczbowe.

Skala ilościowa

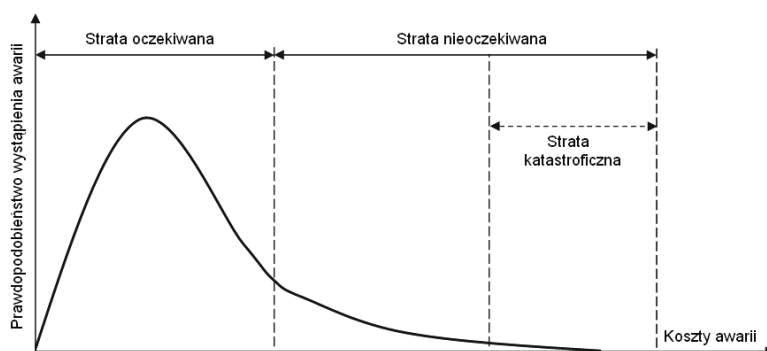
Skala ilościowa zawiera różnorodne wskaźniki, np. KRI (ang. *Key Risk Indicator*). Określają one w sposób ilościowy poziom ryzyka i wrażliwość na

dane ryzyko z uwzględnieniem częstotliwości (prawdopodobieństwa) wystąpienia i wielkości strat. Zwykle trudnym zadaniem w banku jest oszacowanie wielkości strat związanych z wystąpieniem danego zdarzenia (incydentu). Kolejnym problemem jest połączenie różnych metod pomiaru ryzyka (ilościowych i jakościowych) w celu obliczenia poziomu ryzyka.

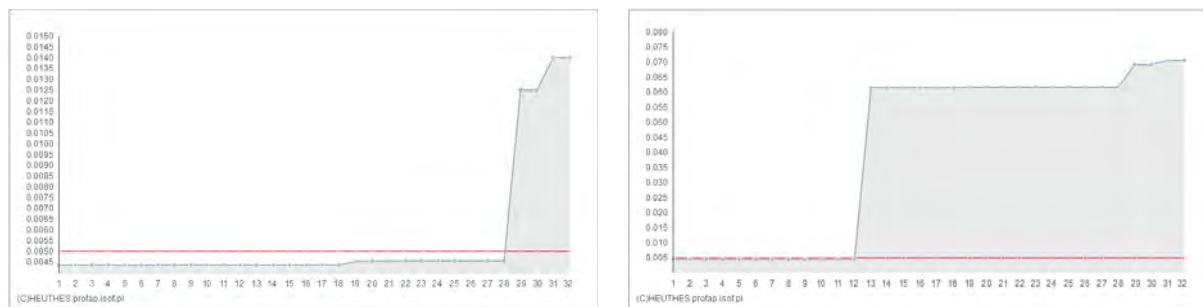
Warto zauważyć, że wysokie prawdopodobieństwo wystąpienia straty ma spodziewany, niewielki wpływ

na wielkość ogólnych strat. Zupełnie przeciwnie jest ze stratami niespodziewanymi o niskim prawdopodobieństwie wystąpienia, które mogą mieć duży (a nawet katastroficzny) wpływ na wynik finansowy (rys. 1).

Ilustracją analizy zgodnej z metodą ilościową jest badanie z wykorzystaniem iloczynu poniższych trzech parametrów: oszacowanej kwotowo wartości zasobów informacyjnych banku wraz z oszacowanym prawdopodobieństwem wystąpienia awarii oraz



Rys. 1. (a) Rozkład strat w ryzyku operacyjnym



Rys. 2. (a) Prawdopodobieństwo awarii systemu komputerowego w okresie 32 miesięcy, (b) Prawdopodobieństwo awarii systemu w przypadku awarii płyty głównej jednego z dwóch serwerów w 13. miesiącu

prawdopodobieństwem wystąpienia strat w przypadku zajścia krytycznego zdarzenia.

Wykorzystanie ISOF-PROFAP do analizy bankowych systemów komputerowych i ich awarii

Przykładem rozważań niech będzie system komputerowy zawierający switch, dwa serwery firewall oraz dwa serwery z macierzami dyskowymi RAID 10 z dyskami hot spare. Dla 32-miesięcznego okresu pracy, uzyskuje się maksymalną wartość współczynnika AFR, czyli $AFR_{max} = 1,4\%$ (rys. 2a). W przypadku awarii, w 13. miesiącu pracy, płyty głównej jednego z serwerów firewall następuje 5-krotny wzrost $AFR_{max} = 7,1\%$ (rys. 2b).

W takim ujęciu, jeżeli przykładowa, oszacowana całkowita wartość strat spowodowanych przestojem systemu informatycznego banku, narażonego na awarię sprzętową, wynosi 5 milionów złotych na godzinę, prawdopodobieństwo awarii w drugim roku działania systemu oszacowane za pomocą ISOF-PROFAP wynosi 6%, a oczekiwany czas trwania awarii 3 godziny, to spodziewana wartość straty związanej z awarią wynosi: $5\,000\,000\,zł \times 6\% \times 3 = 900\,000\,zł$. Dzięki analizie z wykorzystaniem ISOF-PROFAP i dokonaniu odpowiednich zmian w układzie sprzętowym uzyskuje się przykładowo obniżenie prawdopodobieństwa awarii w drugim roku działania systemu z 6% do 3%. Spodziewana przez bank wartość strat związanych z ryzykiem wystąpienia tej awarii wynosi wówczas: $5\,000\,000\,zł \times 3\% \times 3 = 450\,000\,zł$. W omawianym przykładzie bank może dwukrotnie zmniejszyć potencjalne straty.

ISOF-PROFAP to profesjonalna ochrona infrastruktury o krytycznym znaczeniu

ISOF-PROFAP, funkcjonując w obszarze ryzyka operacyjnego w bankach, wspiera je we wdrażaniu zaleceń przyjętej przez KNF 8 stycznia 2013 r. rekomendacji M dotyczącej zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach. Dzięki ISOF-PROFAP można modelować dowolne struktury urządzeń technicznych i zdarzeń z wykorzystaniem w analizie logiki matematycznej i metod numerycznych. Proces modelowania obejmuje m.in. zmianę struktury rzeczywistych urządzeń na ich uproszczone modele uwzględniające charakterystyki probabilistyczne. W systemie można wprowadzać dane elementów z których składają się struktury, wiązać je logicznie i uruchamiać proces obliczeń numerycznych z automatycznym przetwarzaniem i wizualizacją rezultatów. W kartotece każdego analizowanego urządzenia może być zarejestrowana jego charakterystyka w postaci rozkładu gęstości prawdopodobieństwa awarii wyrażona przy pomocy zmiennych w czasie współczynników AFR (ang. *Annualized Failure Rates*).

Ergonomiczny interfejs umożliwia wprowadzenie do systemu setek elementów i przeliczanie współczynników całego systemu, grupy lub pojedynczych urządzeń. Dzięki temu możliwe jest modelowanie struktury sprzętowej, która uwzględnia zarówno nadmiarowość, jak i bezpośrednią zależność urządzeń. Buduje to skuteczny i wiarygodny matematycznie mechanizm oceny niezawodności.

Analizę można przeprowadzać cyklicznie w określonych odstępach czasu z uwzględnieniem zużycia oraz

odtworzenia elementów po awarii. Szczególnie cenna jest możliwość określenia niezawodności systemu w momencie, gdy wskutek defektu nastąpiło zastąpienie elementu głównego przez zapasowy i do czasu jego odnowy praca przebiega w stanie zwiększonego ryzyka, które daje się dzięki ISOF-PROFAP dość precyzyjnie oszacować.

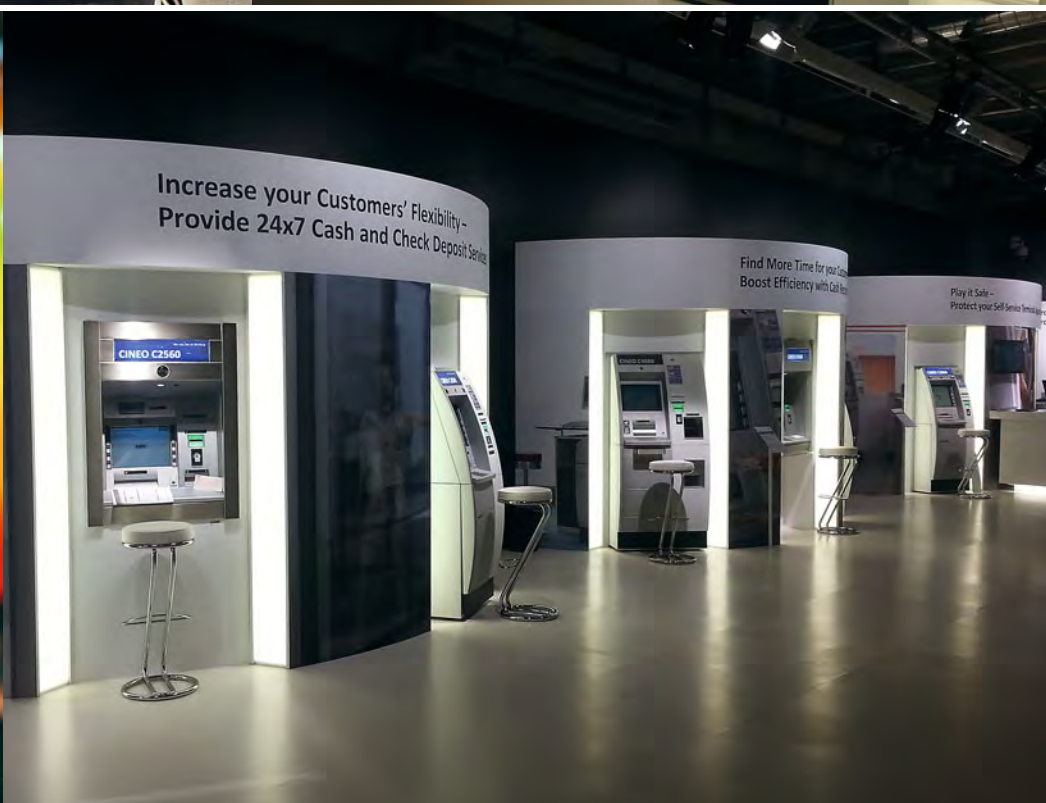
Inne funkcje systemu

System ISOF-PROFAP obok modułu służącego do modelowania i analizy niezawodności urządzeń technicznych zawiera również:

- mechanizm definiowania szablonów ze współczynnikami AFR dla różnorodnych urządzeń,
- edytor definicji schematów probabilistycznych,
- moduł zarządzania wyposażeniem,
- moduł eDokument,
- mechanizm generowania raportów w trybie off-line z zapisem do repozytorium eDokumentów,
- mechanizm budowania tzw. pulpitów menedżerskich z wynikami analiz numerycznych.

Podsumowanie

Dzięki ISOF-PROFAP istnieje możliwość profesjonalnego nadzorowania w zakresie niezawodności nad systemami o krytycznym znaczeniu. Skuteczna profilaktyka w tym zakresie ogranicza zarówno możliwości zaistnienia awarii, jak i wynikające z nich koszty. Nowe rozwiązanie pozwala również na racjonalne zakupy nowych elementów systemów informatycznych przez uwzględnienie niezawodności jako dodatkowego parametru przy analizie terminu wymiany sprzętu lub jego elementów na nowe. ■



Hity IT na targach w Niemczech

Z targów Wincor World 2014 płynie jeden wniosek – przyszłość to samoobsługa

W styczniu tego roku w centrum wystawowym A2 Forum w niemieckiej miejscowości Rheda-Wiedenbrück odbyły się trzydniowe targi Wincor World 2014. Organizowane przez firmę Wincor Nixdorf targi odwiedziło ponad 7 tys. specjalistów IT i menedżerów z branży bankowej i handlu detalicznego z 90 krajów świata. Na targach zaprezentowano ponad 500 różnego rodzaju urządzeń oraz rozwiązań informatycznych. Organizatorzy przygotowali dla zwiedzających 50 dedykowanych pokazów.

Podczas targów można było zobaczyć najnowsze rozwiązania optymalizacji obrotu gotówki, i to zarówno od strony urządzeń, usług, jak i systemów informatycznych, których zastosowanie w rezultacie pozwala bankom czy firmom detalicznym na efektywniejszą obsługę klienta oraz obniżenie kosztów własnych.

Eckard Heidloff, prezes i dyrektor generalny grupy Wincor Nixdorf, podczas otwarcia targów powiedział, że obecny rozwój technologiczny wymusza na wszystkich uczestnikach rynku, w tym również na bankach, zmianę

sposobu prowadzenia biznesu. Co ważne, nowości w żaden sposób nie powinny wpłynąć na obniżenie satysfakcji i zaufania u klientów, a wręcz przeciwnie – winny przełożyć się na ściślejsze więzi klientów z bankiem. Takim narzędziem sprawczym będzie właśnie intuicyjna samoobsługowość.

Sektorowi bankowemu zaprezentowano m.in. monofunkcyjny, wolnostojący bankomat CINEO C2040, wyposażony w najnowocześniejszy na rynku 15-calowy wyświetlacz z poszerzoną funkcjonalnością. Urządzenie to zaprojektowano tak, że można rozszerzyć je o recykling gotówki.

Niewątpliwie hitem targów były rozwiązania pozwalające na dokonywanie transakcji bezgotówkowych oraz za pośrednictwem smartfona czy tabletu, zwłaszcza pobieranie gotówki za pomocą smartfona ze Smart ATM. Telefon wyposażony w specjalną aplikację mobilną zastępuje kartę bankową. W praktyce wygląda to tak, że klient określa kwotę oraz konto, z którego ma zostać ona pobrana. Następnie telefon wysyła informacje do systemu banku, który w zwrótej

informacji przesyła na telefon kod kreskowy. Klient, używając skanera bankomatu, skanuje kod w celu autoryzacji, po której następuje wypłata gotówki. To rozwiązanie pozwala bankom na zoptymalizowanie obsługi klientów oraz utrzymanie lojalności wśród młodych ludzi, w tym studentów. Poza tym zaletą Smart ATM jest to, że system nie wymaga czytnika kart oraz całkowicie chroni przed atakami skimmingowymi.

W segmencie detalicznym targi potwierdziły trend, że operacyjność będzie w coraz większym stopniu opierać się na mobilności oraz samoobsłudze. Nowe urządzenie BEETLE /iScan EASY Hybrid w jeszcze większym stopniu kładzie nacisk na wszechstronność i elastyczność, co pozwala na optymalizację przepustowości klientów przy jednoczesnej redukcji kosztów pracy. Może ono działać jako tradycyjne stanowisko kasowe z pracownikiem, jak również zostać szybko przekształcone w samoobsługowy punkt. Co ciekawe, jeden pracownik może obsługiwać nawet kilka takich stanowisk. ■

PARTNER DZIAŁU

**WINCOR
NIXDORF**



**Dr hab. Grzegorz
Szulczewski**

pracownik naukowy
Katedry Filozofii SGH,
członek Zespołu Etyki
Biznesu przy Towarzystwie
Naukowym Prakseologii

Forum w Davos obradowało pod hasłem *Przekształcanie świata, konsekwencje dla społeczeństwa, polityki i biznesu*.

Samo sformułowanie tematu ma sugerować, że wyczerpała się perspektywa myślenia w kategoriach kryzysu. Nie tylko dlatego, że przedstawiono już setki diagnoz i recept na jego pokonanie i że od początku roku obserwuje się zatrzymanie tendencji spadkowych i małe odbicie od dna, jak również nie tylko dlatego, że sądy wydają wyroki w sprawach winnych kryzysu, a państwa wprowadzają nowe prawa mające zapobiec powtórce z roku 2008.

Dla poszukiwaczy hasel-fetyszy mających stanowić klucz do zrozumienia obecnej sytuacji Richard Quest, reporter CNN, odnalazł w materiałach konferencyjnych Forum w Davos termin: *heterarchia*. Oznacza on sieć współzależności powiązanych ze sobą struktur. I tu pojawia się poważny problem. Sieć powiązań może mieć charakter wielce pozytywny i wtedy jest układem opartym na synergii. Dzięki powiązaniom wzrastają wielokrotnie zdolności powstałego układu, co symbolicznie wyrażone jest wzorem $2 + 2 = 5$. Niestety zbytnia złożoność powstałego systemu może przyczynić się do wzrostu częstotliwości występowania sytuacji kryzysowych, a nawet katastrofy.

Wspominany przeze mnie w dobie kryzysu Richard M. Bookstaber już wtedy postawił hipotezę, że wiele sytuacji kryzysowych wynika ze zbyt-niego skomplikowania tworzącej się rzeczywistości w czasach rewolucji informatycznej. Umożliwia ona bowiem powiązanie i ściślejsze dopasowanie tego, co wcześniej funkcjonowało niezależnie od siebie i przez co było uodpornione na globalny kryzys; po drugie zwiększa szybkość oddziaływań i umożliwia non stop interakcje; po trzecie zarzuca nas tysiącami danych niemożliwych do rzetelnego przeanalizowania, jak i formularzy, tak że coraz trudniej się nam w tym wszystkim połapać.

W książce *Jak stworzyliśmy demona* trafnie o tym pisze Bookstaber: *o strukturze i regulacji rynków w celu skuteczniejszego unikania ryzyka systemowego moglibyśmy się wiele nauczyć od zwykłego karalucha. Karaluchy istnieją od setek milionów lat – przetrwały, gdy dżungle zamieniły się w pustynie, a pustynie przekształciły w miasta. Udało im się to dzięki prostemu, wręcz trywialnemu mechanizmowi obronnemu. Chroniąc się przed niebezpieczeństwem, karaluch nie posługuje się zmysłami wzroku, słuchu ani węchu. Po prostu zawsze przemieszcza się w przeciwnym kierunku niż podmuchy wiatru owiewające mu odnóża. W żadnym środowisku nie zdobyłby nagrody dla „najlepiej zaprojektowanego insekta”, ale zdołał przetrwać w każdym z nich. Inne owady mogą być lepiej przystosowane do poszukiwania pożywienia lub maskowania swojej obecności w danych warunkach, ale niewiele wykazuje się tak niezłomną wolą przetrwania w obliczu nieuchronnych zmian.*

Pytania, które nasuwa Forum w Davos, brzmią: jak przekształcić światowy system gospodarczy, prowadzący do coraz większych różnic

w dochodach i niedający szans młodym, i czy można go uprościć?

Zadawane stale na zajęciach etyki finansów pytanie, w czym etyka może pomóc, nabiera wagi również dzisiaj, i to w przypadku bankowości podlegającej coraz ściślejszej regulacji.

Otóż sensowne wprowadzenie wskazań etycznych może doprowadzić od uproszczenia sytemu i obniżenia pędu do regulacji wszystkiego w związku – jak mówią jego protagoniści – z kryzysem, globalizacją i w ogóle nowoczesnością. Powtarzam to wielokrotnie: tam, gdzie autentycznie mamy do czynienia ze zwykłą uczciwością, gdzie w przypadkach dylematów moralnych odwołujemy się do proponowanych przez etyków reguł działania, nie potrzeba zbyt wiele prawa, kontroli i sprawozdawczości.

To wydaje się obecnie najbardziej trafną odpowiedzią na hasło Forum z Davos: *Przekształcanie świata, konsekwencje dla społeczeństwa, polityki i biznesu*.

Jeśli tego nie zrozumiemy, to dalej będziemy w obłędnej spirali: kryzysów-regulacji-sprawozdań-kontroli. Zacytujmy na koniec ostrzeżenie Bookstabera, które dotyczy nie tylko rynków finansowych: *Chociaż na pozór robimy wszystko jak należy, skutki naszych działań są opłakane. Wciąż powstają nowe produkty, które mają sprostać oczekiwaniom inwestorów. Instytucje regulacyjne i nadzorcze starają się dopilnować, żeby zabiegi te odbywały się w podobnych warunkach, przy gwarancji szerokiego dostępu do informacji i przejrzystości cenowej. Te innowacje z jakiegoś powodu czynią jednak nasze inwestycje bardziej ryzykownymi. A nowe regulacje, paradoksalnie, potęgują to ryzyko. Może się wydawać, że na rynku grasuje jakiś demon, który krzyżuje wszystkie nasze plany – demon, którego sami stworzyliśmy.* ■

W „Gazecie Bankowej” przed laty

20 lat temu



Prezesi banków o swoich najciekawszych przedsięwzięciach

[...]

BRE: on-line

Prezes Banku Rozwoju Eksportu, Krzysztof Szwarz, osobiście wymienia wyniki działalności biura maklerskiego BRE Brokers. [...] Sukces biura to dla nas zaskoczenie. Tak szybki jego rozwój nie wynikał z naszej strategii – mówi prezes Szwarz. Powodzenie BRE Brokers wynika, zdaniem prezesa, m.in. z wyposażenia banku w system łączności elektronicznej, dający możliwość realizacji zleceń na zasadzie „on-line”, zapewniający przewagę nad konkurencją. Dotyczy to także innych usług świadczonych przez BRE. [...]

PBR: konsorcja i inwestycje

Prezes Wojciech Kostrzewa nie ma wątpliwości, że dla Polskiego Banku Rozwoju najlepszym interesem ubiegłego roku było utworzenie – wraz z EBOR i IFC – konsorcjum kredytowego, powołanego dla sfinansowania inwestycji brytyjskiej firmy Pilkington w hucie szkła okiennego w Sandomierzu. Oprócz tego wielkiego przedsięwzięcia za ok. 20 mln USD PBR udało się zorganizować dwa inne podobne konsorcja. Działania te, przynosząc już obecnie wymierne korzyści, stanowią poważny krok w realizacji ogólnej strategii banku, zmierzającego do specjalizowania się w tego rodzaju operacjach kapitałowych. [...]

BG: korzyść odbicia

Edmundowi Tołwińskiemu, prezesowi Banku Gdańskiego, największą satysfakcję sprawia umacniająca się od ubiegłego roku gotowość pracowników do zmian – reorganizacji i przyszłej prywatyzacji. Postawa ta stwarza gwarancję, że interesy banku będą wyglądać w przyszłości coraz lepiej. [...]

PBKS: stocznia uratowana

Wiceprezesowi Pomorskiego Banku Kredytowego, Włodzimierzowi Dąbrowskiemu, dobry interes kojarzy się przede wszystkim z ustawą „oddlużeniową”. Wykorzystanie wynikających z niej możliwości pozwoliło na uporanie się ze znaczną częścią złych długów. Zawarto 13 uгод, z których najważniejsza jest umowa z największym dłużnikiem – Stoczną Gdynią. Ugody zawarto także m.in. z Chłodniami Szczecińskimi i odlewnią żeliwa w Drezdenku. Trwają negocjacje ze słupską Alką i Piłskimi Fabrykami Mebli. [...]

Grzegorz Łys

90 lat temu



Nasza ankiet. Przyszła polityka bankowa

W okresie wojennym załamała się w zupełności organizacja kredytowa, której ponowne stworzenie jest jedną z podstawowych rzeczy dla normalnego rozwoju naszego życia gospodarczego. Stworzenie należytej organizacji kredytowej wymaga przede wszystkim znaczniejszych kapitałów płynnych, których w kraju brak i dla tego polskie instytucje finansowe muszą dążyć do nawiązania ściślejszych stosunków z zagranicą celem uzyskania kredytów i alimientowania zagranicznym kapitałem rodzimego przemysłu i handlu.

Obecnie z powodu objawiającego się jeszcze braku zaufania oraz z powodu naszych stosunków walutowych jest uzasadniona nadzieja, że w miarę dłuższego okresu stabilizacji naszej waluty kapitał zachodni, uwzględniając naturalne bogactwa naszego kraju oraz znaczne możliwości rozwoju, chętnie zdecyduje się w przyszłości na lokatę w Polsce, tem bardziej, że przez dłuższy okres czasu ma możliwość osiągnięcia korzystniejszych warunków w oprocentowaniu swych środków.

Dzisiejsze stawki prowizyjne, jak również koszty łączące się z utrzymaniem rachunków bieżących w bankach odstraszały liczne sfery klienteli. Należy się spodziewać, że z chwilą przeprowadzenia stałej waluty stosunki te ulegną gruntownej zmianie. Do rozszerzenia – podstawy działalności banków przyczyni się również sieć oddziałów bankowych, rozrzuconych po całym kraju, gdyż z chwilą przeprowadzenia nowej stałej waluty i powrotu do oszczędności oddziały bankowe staną się pompami wsącającymi nagromadzone oszczędności, które następnie, drogą kredytów udzielanych przez banki, zasilą organizm gospodarczy.

Kapitały akcyjne banków, wyrażające się obecnie w znaczniejszych cyfrach zredukują się do minimalnych kwot w chwili przeliczenia ich na nową walutę złotową. Z tego też powodu najprawdopodobniej będzie musiało nastąpić przewartościowanie aktywów, jak realności, udziałów, oraz walorów znajdujących się w portfelach bankowych, i dokonanie w ten sposób podniesienia kapitałów akcyjnych, które niewątpliwie nie osiągną jeszcze sumy przedwojennej. W tym okresie staraniem zarządów poszczególnych banków być musi dalsze wydatniejsze podwyższenie kapitałów akcyjnych, gdyż tylko wówczas banki spełnić będą mogły swoje zadanie wobec gospodarstwa społecznego.

Kraków, dnia 10. marca 1924.

Albert Ungar

Naczelny Dyrektor Banku Małopolskiego

Bankowa poleca

98

BANKOWA POLECA

5 marca

II edycja warsztatów „Platformy transakcyjne rynku FOREX”
Golden Floor Plaza, Warszawa

Organizator V Financial Conferences zaprasza do uczestnictwa w warsztatach „Platformy transakcyjne rynku FOREX”. Warsztaty dedykowane są biuram i domom maklerskim, kancelariom prawnych oraz firmom doradczym.

Główne zagadnienia, jakie zostaną poruszone na spotkaniu, to wpływ rozporządzenia EMIR na rynek platform obrotu instrumentami finansowymi FOREX, wymogi kapitałowe dla domów maklerskich, proces legislacyjny dyrektywy CRD IV i rozporządzenia CRR, podejście regulacyjne – dyrektywy CRD i projekty pakietu regulacyjnego CRD IV, podejście regulacyjne – przepisy krajowe oraz zagadnienie konfliktu interesów, a także zagadnienia obowiązków compliance. Pierwsza część warsztatów będzie poświęcona tematowi „Wpływ rozporządzenia EMIR na rynek platform obrotu instrumentami finansowymi FOREX”, podczas której uczestnicy dowiedzą się o nowych obowiązkach uczestników rynków instrumentów pochodnych, o przedmiotowym zakresie obowiązywania EMIR, a także sposobie traktowania instrumentów finansowych rynku FOREX.

W dalszej części spotkania zostaną poruszone zagadnienia dotyczące wymogów kapitałowych dla domów maklerskich. Ostatnim tematem będzie „Działalność maklerska na platformach transakcyjnych rynku FOREX”, w ramach którego zostaną podjęte kwestie konfliktu interesów i obowiązków compliance.

Warsztaty prowadzone będą przez przedstawicieli: Departamentu Rozwoju Rynku Finansowego w Ministerstwie Finansów, Domu Maklerskiego BOŚ oraz Legal-Compliance & Risk Management Manager w Trigon DM S.A. oraz Compliance Officer w Trigon TFI.

Więcej informacji:
www.vfconferences.pl

Kontakt:
Wioleta Domurad
tel. 791 404 321
e-mail: wdomurad@vfconferences.pl

11 marca

4. Fund Forum Analiz Online
Hotel InterContinental, Warszawa

Konferencja jest jedną z nielicznych inicjatyw ukazujących rynek produktów inwestycyjnych z różnych perspektyw: od zarządzających aktywami, poprzez firmy zajmujące się ich oceną, po doradców finansowych. Jest najważniejszym i najbardziej prestiżowym wydarzeniem dla doradców finansowych oraz osób zajmujących się dystrybucją produktów inwestycyjnych w Polsce. Ideą Fund Forum jest stworzenie platformy dla doradców finansowych w celu pogłębiania wiedzy, wymiany doświadczeń i poglądów, przy czynnym wsparciu ekspertów rynkowych, przedstawicieli TFI oraz analityków Analiz Online. Konferencja to także doskonała okazja do nawiązania nowych znajomości biznesowych.

Prelegentami na konferencji będą specjaliści i praktycy z rynków finansowych, którzy od wielu lat są z nim związani i pozytywnie wpisali się w jego rozwój. Tegoroczna konferencja to zróżnicowany i bogaty program uwzględniający najnowsze tendencje na rynkach kapitałowych. Będziemy zastanawiać się, co dalej z emeryturami. Omówimy prognozy zarządzających na najbliższe miesiące. W co warto inwestować? W akcje czy obligacje, złoto czy obligacje high yield? Wspólnie z zaproszonymi gośćmi postaramy się odpowiedzieć na pytanie, czego można spodziewać się na rynku funduszy w kolejnych miesiącach, zarówno z perspektywy lokalnej, jak i globalnej. Poruszymy również tematy sprzedażowe. Przyjrzymy się typowym zachowaniom polskich inwestorów i postaramy się znaleźć słowa kluczowe trafiające do poszczególnych typów klientów. Konferencja została przewidziana na 380 osób.

Organizator: Analizy Online

Więcej informacji:
www.fundforum.pl

Barbara Kęczkowska
tel./fax (022) 431 82 96
e-mail: barbara.keczkowska@analizy.pl

26-28 marca **2014**

Konferencja Inspiring Solutions 7
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

CEMS Club Warsaw wraz z Samorządem Studentów SGH organizują siódmą edycję Inspiring Solutions – największej w Polsce studenckiej konferencji poświęconej zastosowaniom IT w biznesie. Głównym jej celem jest zainspirowanie młodych ludzi do szukania nowych rozwiązań problemów biznesowych.

Dzięki współpracy z liderami branży IT uczestnicy konferencji mają możliwość nabycia umiejętności niezbędnych zarówno dla kadry zarządczej, jak i analityków biznesowych.

Inspiring Solutions to trzy dni warsztatów i case studies, realizowanych w ramach czterech ścieżek tematycznych:

- Think BIG – zarządzanie wielkimi przedsięwzięciami za pomocą innowacyjnych technologii oraz zagregowanych danych,
- Design & User Experience – projektowanie nowych technologii i aplikacji z myślą o wrażeniach towarzyszących użytkownikom podczas interakcji,
- Security – bezpieczeństwo IT i jego rola w biznesie,
- Smart Management – metody optymalizacyjne umożliwiające efektywniejsze zarządzanie zasobami, ludźmi oraz projektami przy użyciu IT.

Podczas konferencji odbędzie się panel dyskusyjny poruszający najświeższą problematykę szeroko pojętej branży IT. Uczestnicy będą mieli również okazję wysłuchać serii wystąpień inspirujących mówców (Inspiring Talks) i prezentacji twórców innowacyjnych startupów (Inspiring Startups). Partnerzy konferencji: The Boston Consulting Group, Wincor Nixdorf, Accenture, PwC, Microstrategy, Deloitte, e-point, PZU, Reckitt Benckiser, partnerzy merytoryczni: Google i Microsoft Polska. Honorowy patronat nad wydarzeniem objęło Polskie Stowarzyszenie Stypendystów Fulbrighta.

Więcej informacji i rejestracja uczestników:
www.inspiringsolutions.pl

Kontakt:
Aleksandra Siciarz
tel. +48 504 186 464
e-mail: siciarz.aleksandra@gmail.com

„Gazeta Bankowa” na Twoim biurku i urządzeniach mobilnych

Wybierz optymalne rozwiązanie i oszczędzaj:

Prenumerata STANDARDOWA na rok –
2 wydania z 12 GRATIS!

Prenumerata ELEKTRONICZNA na rok –
5 wydań z 12 GRATIS!

OKRES PRENUMERATY	DRUKOWANA STANDARDOWA	ELEKTRONICZNA
3 miesiące	79 zł	70 zł
6 miesięcy	149 zł	120 zł
12 miesięcy	285 zł	200 zł

Skontaktuj się z nami:



22 616 15 70



prenumerata@gb.pl



Wpłat za prenumeratę prosimy dokonywać na konto:
83 1750 1325 0000 0000 2105 9129

FRATRIA sp. z o.o., ul. Legionów 126-128, 81-472 Gdynia,
w tytule wpłaty prosimy wpisywać pełne dane adresowe do wysyłki
prenumeraty oraz rodzaj prenumeraty.



Nie musisz modlić się o zyski.
U nas dowiesz się, jak je osiągnąć.

Portal Niezależnej Informacji Finansowej www.bankier.pl
ul. Mokotowska 1, 00-640 Warszawa
tel.: 22 378 99 00, e-mail: info@firma.bankier.pl

Bankier.pl
POLSKI PORTAL FINANSOWY