



FINANSE i PRAWO FINANSOWE

JOURNAL of FINANCE and FINANCIAL LAW

ISSN 2353-5601

NUMER SPECJALNY 2 • 2022

SPECIAL ISSUE 2 • 2022



**WYDZIAŁ EKONOMICZNO-
SOCJOLOGICZNY**
Uniwersytet Łódzki



**UNIwersYTET
ŁÓDZKI**

**FINANSE i PRAWO
FINANSOWE**

**JOURNAL of FINANCE
and FINANCIAL LAW**

ISSN 2353-5601

NUMER SPECJALNY 2 • 2022

SPECIAL ISSUE 2 • 2022

Rada Naukowa

Femi Ayoola (University of Ibadan, Nigeria)
Djula Borozan (University of Osijek, Chorwacja)
Zbysław Dobrowolski (Uniwersytet Jagielloński, Polska)
Teresa Famulska (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Polska)
Stanisław Flejterski (Uniwersytet Szczeciński, Polska)
Jerzy Gajdka (Uniwersytet Łódzki, Polska)
Grzegorz Gołębiowski (Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, Polska)
Iryna Hryhoruk (Vasyl Stefanyk Precarpathian National University, Ivano-Frankiv's'k, Ukraina)
Ireneusz Jaźwiński (Uniwersytet Szczeciński, Polska)
Sami Kajalo (Aalto University, Finlandia)
Stanisław Kasiewicz (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie: SGH, Polska)
Zbigniew Kmieciak (Uniwersytet Łódzki, Polska)
Sophia Lobozynska (Ivan Franko L'viv National University of Lviv, Ukraina)
Maciej Malaczewski (Uniwersytet Łódzki, Polska)
Elena Manas (University of Alcalá de Henares, Hiszpania)
Daniel Meyer (College of Business and Economics in Johannesburg, RPA)
María del Carmen Montero Bancalero (Universidad de Sevilla)
Paulo Reis Mourao (University of Minho, Braga, Portugalia)
Abdelhamid Nechad (ENCG Tangier, Maroko)

Dijana Oreski (University of Zagreb, Hiszpania)
Witold Orłowski (Uniwersytet Łódzki, Akademia Finansów i Biznesu Vistula, Polska)
Fazilah Mohd Razali (University Putra Malaysia, Selangor, Malezja)
Humberto Nuno Rito Ribeiro (University of Aveiro, Portugalia)
María Dolores Alcaide Ruiz (University of Seville)
Ramona Rupeika-Apoga (University of Latvia, Ryga, Łotwa)
Edyta Rutkowska-Tomaszewska (Uniwersytet Wrocławski, Polska)
Carmen Sanchez (Universidade de Santiago de Compostela, Hiszpania)
Wolfgang Scherf (Justus Liebig University, Giessen, Niemcy)
Francisco Serrano Domínguez (Universidad de Sevilla, Hiszpania)
Iryna Skomorowycz (Ivan Franko National University of Lviv, Ukraina)
Magdalena Maria Stuss (Uniwersytet Jagielloński, Polska)
Anna Tarabas (SP Jain School of Global Management, Dubai, Zjednoczone Emiraty Arabskie)
Mahmut Tekce (Uniwersytet Marmara, Turcja)
Fátima Teresa Sol Murta (University of Coimbra, Portugalia)
Jacek Tomkiewicz (Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa, Polska)
Harry W. Trummer (Goethe University, Frankfurt, Niemcy)
Ulyana Vladychyn (Ivan Franko National University of Lviv, Ukraina)

Zespół Redakcyjny

Redaktor Naczelny

Iwona Dorota Czechowska (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)
Paulo Reis Mourao (University of Minho, Braga, Portugalia)

Zastępca Redaktora Naczelnego

Dagmara Hajdys (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)
Ramona Rupeika-Apoga (University of Latvia, Ryga, Łotwa)

Redaktor Tematyczny: Finanse

Monika Marcinkowska (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)
Sophia Lobozynska (Ivan Franko L'viv National University of Lviv, Ukraina)

Redaktor Tematyczny: Prawo Finansowe

Edyta Rutkowska-Tomaszewska (Uniwersytet Wrocławski, Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii)
Anna Mlostko-Olszewska (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Redaktor Tematyczny: Zarządzanie finansami przedsiębiorstw i rynek kapitałowy

Monika Bolek (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Redaktor Tematyczny: Rozwój gospodarczy

Abdelhamid Nechad (ENCG Tangier, Maroko)

Redaktor Tematyczny: Technologia i zarządzanie

Humberto Nuno Rito Ribeiro (University of Aveiro, Portugalia)

Redaktor Języka Angielskiego

Katarzyna Walińska (Uniwersytet Łódzki, Studium Języków Obcych)

Redaktor Statystyczny

Wojciech Zatoń (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)
Łukasz Ziarko (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Statystyki i Demografii)

Redaktor ds. Organizacyjno-Prawnych

Agnieszka Czajkowska (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)
Tomasz Florczak (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Redaktor Naukowy

Joanna Stawska (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)
Magdalena Ślebocka (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)
Fátima Teresa Sol Murta (University of Coimbra, Portugalia)

Redaktor ds. międzynarodowienia czasopisma

Małgorzata Jabłońska (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)
Robert W. McGee (Fayetteville State University)
Mahmut Tekce (Uniwersytet Marmara, Istanbul)

Sekretariat Redakcji

Małgorzata Jędraszczuk (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Redaktor Techniczny

Monika Wolska-Bryl (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny)

Obsługa strony IT

Jacek Sikorski (Absolwent Uniwersytetu Łódzkiego, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny)
Dariusz Jędrzejka (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Stała współpraca:

Lena Grzesiak (Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania)
Marta Padaszewska (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)
Radosław Witczak (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)
Wojciech Zatoń (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)
Artur Zimny (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)
Studenckie Koło Naukowe Analiz i Prognozowania Gospodarczego 4Future (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny)

Wszystkie artykuły publikowane w czasopiśmie przeszły podwójną – ślepą recenzję.

SPIS TREŚCI

Piotr Kobyłski – Oszustwo podatkowe na przykładzie wystawienia fikcyjnych faktur VAT	7
Dominik Kubacki – Sale of Getback Bonds as an Example of Misselling	19
Katarzyna Nowak – Nieprawidłowości w sprzedaży łączonej i wiązanej kredytów mieszkaniowych i ubezpieczeń	35
Anna Popik, Agnieszka Gryglicka – Ocena poziomu bezpieczeństwa użytkowników rachunków bankowych i analiza zachowań banków w sytuacji wystąpienia incydentu zagrożenia bezpieczeństwa	49
Eleonora Ratowska-Dziobiak – Insurance Market in the Light of Covid-19 Pandemic	73
Natalia Ślusarek – The Fraudulent Phenomenon of the Financial Pyramids in the Financial Industry	87
Arkadiusz Tomaszek – Rozwój sztucznej inteligencji i jej wpływ na rynek finansowy	109
Radosław Witczak – The Comparison of Premises for Recognizing Tax Books as Kept Not Compliant in the Tax Law and Accounting Law in Poland	121

OSZUSTWO PODATKOWE NA PRZYKŁADZIE WYSTAWIENIA FIKCYJNYCH FAKTUR VAT

Piotr Kobylski*



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.S2.2022.01>

TAX FRAUD ON THE EXAMPLE OF ISSUING FICTITIOUS VAT INVOICES

Abstract

The purpose of this article. In the literature, you can find quite extensive studies on value added tax, while the issue of tax fraud on the example of issuing fictitious VAT invoices from the perspective of the effect of Art. 56 § 1 of the Act of September 10, 1999 – Fiscal Penal Code has been treated quite fragmentarily. The main research objective of this study is to characterize the impact of the above-mentioned legal regulation in determining the scope of its impact on the tax law system. The work will prove that it is actually unjustified to maintain the current structure of the model of the right to deduct this tax. In connection with the above, the aim of the work will be to assess the directions of changes in the analyzed institution against the background of the applicable legal provisions.

Methodology. It was created on the basis of an analysis of the content of legal acts and documents as well as studies of the subject literature.

The result of the research. The taxpayer should not be held responsible for unlawful actions of third parties with regard to the fulfillment of the tax obligation in the tax on goods and services. Based on the considerations, it can be concluded that as long as the current structure of the model of the right to deduct tax on goods and services is maintained, this issue will still remain open.

Keywords: tax, taxpayer, tax obligation, tax fraud, invoices, abuse.

JEL Class: K14, K42.

* Dr, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, e-mail: p.kobylski@uthrad.pluczelnia <https://orcid.org/0000-0002-0345-904X>

WSTĘP

W literaturze można spotkać się z dość obszernymi opracowaniami dotyczącymi podatku od towarów i usług, natomiast zagadnienie oszustwa podatkowego na przykładzie wystawienia fikcyjnych faktur VAT z perspektywy skutku art. 56 § 1 Ustawy z dnia 10 września 1999 r. – Kodeks karny skarbowy (t.j. Dz.U. 2021, poz. 408 ze zm.) potraktowano dość fragmentarycznie. Nauka prawa bowiem nie poświęciła tej kwestii szczególnego zainteresowania. Warto zastanowić się czy podjęte działania przez ustawodawcę pozwoliły na stworzenie właściwie funkcjonującego modelu prawa do odliczenia podatku od towarów i usług. Głównym zamierzeniem badawczym jest charakterystyka tego, jaki wpływ ma wymieniona powyżej regulacja prawna dla ustalenia zakresu jej oddziaływania na system prawa podatkowego.

Warto zwrócić uwagę, iż z teoretycznego punktu widzenia, podlega odpowiedzialności karnej podatnik, który składając organowi podatkowemu, innemu uprawnionemu organowi lub płatnikowi deklarację lub oświadczenie, podaje nieprawdę lub zataja prawdę albo nie dopełnia obowiązku zawiadomienia o zmianie objętych nimi danych, przez co naraża podatek na uszczuplenie. Co istotne, czyn ten można popełnić tylko umyślnie w formie zarówno zamiaru bezpośredniego jak i ewentualnego. Niniejszy przepis pozostaje w zbiegu z art. 62 § 2 k.k.s., który penalizuje wystawienie rachunku lub faktury w sposób nierzetelny bądź posługiwanie się nimi. Wobec tego podatnik nie powinien ponosić odpowiedzialności za sprzeczne z prawem działania osób trzecich w zakresie wywiązywania się z obowiązku podatkowego w podatku od towarów i usług (Kardas i in., 2017: 687–705).

Praca będzie dowodzić, iż w istocie niezasadne jest utrzymywanie obecnej konstrukcji modelu prawa do odliczenia tego podatku. W związku z powyższym celem pracy będzie ocena na tle obowiązujących przepisów prawnych jakie są kierunki zmian analizowanej instytucji.

Przedstawiona problematyka pociąga za sobą nieuchronność analizy zagadnień prawnych z tego zakresu pod kątem charakteru zmian, lecz także problemów praktycznych z tym związanych. Przez lata omawiane zagadnienie uległo pewnym przeobrażeniom, co może powodować dowolność, bądź brak możliwości poprawnej logicznie, funkcjonalnej oraz spójnej systemowo interpretacji.

1. ZASADA NEUTRALNOŚCI PODATKU OD TOWARÓW I USŁUG

Specyfika podjętego zagadnienia wymaga przywołania stanowiska E. Łętowskiej, która podnosi, że w procesie wykładni prawa nie można pomijać wykładni systemowej, bądź funkcjonalnej, poprzez nadawanie roli wiodącej wykładni językowej określonego przepisu. Jak bowiem trafnie stwierdza, „sądy są przeświadczone, że

dokonanie wykładni językowej, i to nawet nie w drodze rzeczowej analizy tekstu, lecz na podstawie intuicyjnego pierwszego znaczeniowego wyrażenia, eliminuje samą dopuszczalność prowadzenia dla danego przypadku dalszej interpretacji przy użyciu innych jeszcze metod interpretacyjnych” (Łętowska, 2012: 8).

Otóż, na zasadzie art. 88 ust. 3a pkt 4 lit. a ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (t.j. Dz.U. 2021, poz. 685 ze zm.) nie stanowią podstawy do obniżenia podatku należnego oraz zwrotu różnicy podatku lub zwrotu podatku naliczonego faktury i dokumenty celne w przypadku gdy wystawione faktury, faktury korygujące lub dokumenty celne stwierdzają czynności, które nie zostały dokonane – w części dotyczącej tych czynności. Przepis ten bezpośrednio pozbawia prawa do obniżenia podatku należnego oraz zwrotu różnicy lub zwrotu podatku naliczonego na podstawie wystawionych faktur, faktur korygujących lub dokumentów celnych. W konsekwencji zredukowano zasadę neutralności podatku od towarów i usług, która daje prawo do odliczenia podatku naliczonego na poprzednim etapie obrotu. Na marginesie należy wskazać, że niniejszy przepis implementuje do polskiego porządku prawnego regulacje umieszczone w Dyrektywie 2006/112/WE z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (t.j. Dz.U.UE seria L 2006, nr 347 ze zm.). Na mocy art. 168 lit. a niniejszej dyrektywy oraz art. 86 ust. 1 ustawy o podatku od towarów i usług, prawo do odliczenia podatku naliczonego jest zasadniczą cechą podatku od towarów i usług. Z Dyrektywy 2006/112/WE oraz ustawy o podatku od towarów i usług można wyprowadzić wniosek, że podstawę do obniżenia podatku należnego stanowić może jedynie faktura wystawiona przez podmiot będący podatnikiem podatku od towarów i usług z tytułu zrealizowania przez niego czynności opodatkowanych.

Punktem wyjścia do dalszych rozważań powinno być określenie pojęcia należyta staranność. Mianowicie jest przesłanką stosowania przepisu art. 88 ust. 3a pkt 4 lit. a ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług. Pytanie jak zatem podatnik powinien rozumieć niniejszy termin na tle przepisów Dyrektywy 2006/112/WE. Należy zwrócić uwagę, iż przyjęty model trzeba łączyć z właściwą realizacją obowiązku podatkowego. Co warto zauważyć, stał się instrumentem ochrony interesów fiskalnych państwa w myśl przepisu art. 84 Konstytucji RP (t.j. Dz.U., nr 78, poz. 483 ze zm.) – zasady sprawiedliwości podatkowej, która ma gwarantować poprawny model kształtowania się podatków zgodnie z regułami powszechności i równości. Jak wiadomo, organy podatkowe mają obowiązek egzekwowania od wszystkich obywateli wywiązywania się z obowiązku podatkowego, gdyż źródła pieniężne pochodzące z daniny podatkowej są fundamentalne dla utrzymania sprawnego funkcjonowania aparatu państwa (Wyrok TK z 29.07.2014 r., P 49/13, LEX nr 1491200). Należy zaakceptować pogląd, iż opo-

datkowanie ma służyć jednak przede wszystkim zapewnieniu wpływów do budżetu, które odpowiednio wydatkowane, przynosić mają korzyści dobru wspólnemu.

W świetle powyższych uwag należy stwierdzić, że w ten sposób możliwa jest transpozycja przepisu art. 20 Konstytucji RP – zasady solidarności współpartnerów społecznych. Dopiero w połączeniu z zasadą wyrażoną w art. 1 Konstytucji RP, podatnicy w stopniu właściwym do własnych możliwości, zobowiązani są do poświęcenia określonej ilości swoich interesów dla dobra wspólnego (Wyrok TK z dnia 30.01.2001 r., K 17/00, LEX nr 46003). Istotne w tym miejscu zdaje się rozważenie na tle obowiązujących przepisów prawnych, jakie były kierunki zmian analizowanej instytucji. Zasadniczego przemyślenia wymaga to, że ustawodawca krajowy potraktował niniejszą instytucję jako skuteczny mechanizm uniemożliwiający odliczenie podatku na podstawie faktur niemających odzwierciedlenia w stanie faktycznym. Mimo to instrument prawny ulega pewnym przeobrażeniom, co może powodować dowolność lub brak możliwości poprawnej logicznie, funkcjonalnej oraz spójnej systemowo interpretacji.

Nawiązując do powyższych uwag, należy wskazać, iż utrwał się pogląd, wedle którego organy podatkowe mogą odmówić podatnikowi prawa do odliczenia podatku, jeżeli na bazie obiektywnych okoliczności ustalą, że podatnik wiedział lub powinien był wiedzieć, iż brał udział w transakcji wykorzystanej do popełnienia przestępstwa lub nadużycia w podatku od towarów i usług. Budzi to poważne zastrzeżenia, ponieważ przepisy wspólnotowe nie aprobują praktyki odmowy przez organ kompetencji do odliczenia podatku z tego powodu, że podatnik nie przedsięwziął wszystkich środków dla powzięcia informacji, że wystawca faktury jest podatnikiem podatku od towarów i usług, posiadał te towary i mógł je sam dostarczyć, wywiązał się z powinności złożenia deklaracji oraz zapłaty podatku od wartości dodanej, bądź z tej przyczyny, że podatnik chcący odliczyć podatek pozbawiony jest sposobności, poza fakturą, by wykazać dowód spełnienia tychże warunków (Wyrok TSUE z 12.01.2006 r. w sprawach połączonych C-354/03, C-355/3, C-484/03, LEX nr 165063). Ogólnie trzeba stwierdzić, iż odnosi się do przypadku, gdy żadna z okoliczności nie sugerowała, że wystawca faktury dopuścił się przestępstwa, bądź nadużycia w podatku od towarów i usług (Selera, 2014: 20–23). Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej zauważył, iż przepisy wspólnotowe należy interpretować w taki sposób, by art. 167 i art. 168 lit. a Dyrektywy 2006/112/WE oraz reguły neutralności podatkowej, pewności prawa czy równego traktowania uwzględniały prawo do odmowy odbiorcy faktury kompetencji do odliczenia naliczonego podatku od wartości dodanej z powodu braku faktycznej czynności podlegającej opodatkowaniu, mimo iż w rektyfikacji decyzji podatkowej skierowanej do wystawcy danej faktury wskazany podatek od wartości dodanej nie został skorygowany. Wydaje się jednak, iż brak uregulowania wprost tego rodzaju uprawnienia jest zaskakujący, biorąc pod

uwagę ewentualne skutki prawa do odliczenia naliczonego podatku od wartości dodanej. Co więcej, według TSUE organy podatkowe nie mogą przerzucać na podatnika ciężaru badania prawidłowości prowadzenia działalności przez swoich kontrahentów, jeśli podatnik mógł zakładać, że byli oni uczestnikami przestępstwa lub nadużycia w tym podatku (Wyrok TSUE z 31.01.2013 r. C-643/11, LEX nr 1258614). Rzeczywista wartość zamierzonego przez TSUE modelu pozbawienia prawa do odliczenia naliczonego podatku ostatecznie jednak zależy od judykatury poszczególnych krajów członkowskich UE. W przeciwnym wypadku uprawnienia, o jakich mowa w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości staną się w praktyce podatkowej fikcją. W tej kwestii krajowa judykatura również przewiduje możliwość odliczenia podatku naliczonego wynikającego z faktur, które nie odzwierciedlają rzeczywistości, jeśli podatnik zachował wspomnianą należyta staranność i nie wiedział, bądź nie mógł wiedzieć, iż bierze udział w czynnościach związanych z nadużyciem w podatku od towarów i usług (Wyrok NSA z 14.02.2019 r., I FSK 2356/18, LEX nr 2641636).

Powyższe wskazuje zarazem, iż nie każde uzyskanie korzyści podatkowej może być nadużyciem prawa. W ślad za orzecznictwem TSUE, należy stwierdzić, iż zasada nadużycia prawa na gruncie podatku od towarów i usług jest jedną z zasad ogólnych prawa Unii Europejskiej, a zatem nie wymaga się jej transpozycji do przepisów krajowych (Szymczyk, 2022: 76). Oznacza to, że konstatacje Trybunału Sprawiedliwości stanowią uzupełnienie luki interpretacyjnej chociażby w sprawach, gdzie schematy optymalizacyjne były dotąd wykorzystywane przez podatników dla osiągnięcia korzyści podatkowej. W rezultacie organy podatkowe nie mogły podważać skutków takich działań (Bartosiewicz, 2020: 122).

2. WYSTAWIENIE FIKCYJNYCH FAKTUR VAT

W doktrynie prawa nie ma jednolitego poglądu, czy wystawianie pustych faktur jest objęte hipotezą art. 62 § 2 k.k.s. Można bowiem spotkać się ze stanowiskiem, iż znamię wskazane w art. 62 § 2 k.k.s., odnoszące się do faktur określonych w § 1 – faktur „za wykonanie świadczenia” dotyczy wyłącznie faktur w związku ze świadczeniami, które w rzeczywistości miały miejsce (Zgoliński, 2012: 162–163). Z tego względu wystawianie faktur dotyczących fikcyjnych i nieistniejących świadczeń ma wypełniać jedynie znamiona przestępstwa określonego w art. 271 § 1 ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny (t.j. Dz.U. 2021, poz. 1023 ze zm.). Ściśle rzecz ujmując, wypada zauważyć, że nierzetelna faktura to zarówno faktura nieodzwierciedlająca rzeczywistego przebiegu zdarzenia, jak i faktura fikcyjna, dokumentująca czynność nieistniejącą. Czyn ten można popełnić

wyłącznie umyślnie z zamiarem bezpośrednim. W sytuacji skorzystania z dokumentu sprawca musi obejmować świadomością, że faktura bądź rachunek został wystawiony w sposób nierzetelny.

Podatnik, który składając organowi podatkowemu, innemu uprawnionemu organowi lub płatnikowi deklarację lub oświadczenie, podaje nieprawdę lub zataja prawdę albo nie dopełnia obowiązku zawiadomienia z zmianie objętych nim danych, przez co naraża podatek na uszczuplenie, podlega karze grzywny do 720 stawek dziennych albo karze pozbawienia wolności albo obu tym karom łącznie. „Do realizacji znamion tego typu czynu zabronionego konieczny jest więc skutek w postaci narażenia na uszczuplenie podatku. Skutek taki może wynikać z zachowań, które polegają na wprowadzeniu w błąd organu podatkowego, co do okoliczności mających znaczenie dla obowiązku podatkowego, prowadząc do możliwości jego ustalenia na niższym poziomie niż podatek w rzeczywistości należny. Z istoty rzeczy nie mogą mieć znaczenia w perspektywie skutku z art. 56 § 1 k.k.s. takie zachowania podatnika, które polegają na przekazaniu organowi nieprawdziwych informacji, które nie miałyby wpływu na rozmiar i treść obowiązku podatkowego (Zgoliński i Oczkowski, 2021: 41). Dotyczy to w szczególności zawartych w fikcyjnych fakturach VAT informacji o transakcjach, które w rzeczywistości nie miały miejsca (...) Skoro więc podstawą obowiązku podatkowego jest dokonanie rzeczywistej transakcji, to samo wystawienie dokumentu stwierdzającego przeprowadzenie takiej transakcji, która w rzeczywistości nie miała miejsca, pozostaje bez wpływu na zakres obowiązku podatkowego danego podmiotu” (Wyrok SN z 5.03.2015 r., III KK 407/14, LEX nr 1678967).

Na mocy art. 4 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (t.j. Dz.U. 2021, poz. 1540 ze zm.) realizacja obowiązku podatkowego uzależniona jest od zaistnienia określonych, konkretnych i obiektywnych okoliczności rodzących powstanie tego obowiązku. Należy zaaprobować pogląd P. Karwata, który za istotę uchylania się od podatku uznaje unikanie zapłaty daniny bez unikania zobowiązania podatkowego (Karwat, 2003: 22–28). W związku z tym treść faktury ma odpowiadać faktycznym zdarzeniom. Otóż, sam fakt dysponowania oryginałem dokumentu nie determinuje wiarygodności zdarzeń z niego wynikających. Ponadto badanie dobrej wiary podatnika jest zrozumiałe w sytuacji, gdy wystawca faktury jest jedynie firmantem – rzeczywiście dostarcza towar, ale towar ten pochodzi od innego nieujawnionego podmiotu (Pęczek-Czerwińska, 2016: 23–23).

W orzecznictwie krajowym oraz TSUE przyjęto stanowisko, iż uregulowanie stanowiące obowiązek zapłaty podatku VAT wykazane w wystawionej fakturze niemającej odzwierciedlenia w rzeczywistości, trzeba stosować mając na uwadze to, czy wystawienie faktury VAT może spowodować obniżenie wpływów z tytułu podatków. Jeśli podatnik nie dostrzegł takiego ryzyka, powinność zapłaty podatku

VAT wykazanego w wystawionej fakturze, która nie ma odzwierciedlenia w stanie faktycznym jest bezzasadna, ponieważ prowadziłyby to do naruszenia zasady neutralności podatku VAT. Obowiązek zapłaty podatku wykazanego na takiej fakturze nieodzwierciedlającej rzeczywistej transakcji spoczywa wystawcy dopóki istnieje ryzyko odliczenia tego podatku przez podatnika otrzymującego fakturę (wyrok TS z 11.04.2012 r., C-138/12, LEX nr 1297082, wyrok NSA z 29.05.2013 r., I FSK 1075/12, LEX nr 1378957). Co warto zauważyć, zobowiązanie wystawcy faktury do zapłaty podatku, niezależnie na związek z czynnością opodatkowaną, jest jednak ograniczeniem sposobności dokonywania nadużyć prawa do odliczenia podatku (Sachs i Namysłowski, 2008: 879).

Jak już wyjaśniono podstawowe znaczenie ma zasada neutralności. Przez jej pryzmat należy interpretować przepisy dyrektywy 2006/112/WE i odpowiednio art. 108 ust. 1 ustawy o VAT. Służy zagwarantowaniu prawidłowego poboru podatku i zapobieganiu przestępczości podatkowej. Ważne w tym miejscu zdaje się przywołanie poglądu Trybunału Konstytucyjnego, który stwierdził, iż „Regulacja art. 108 ust. 1 ustawy o VAT ma przede wszystkim charakter prewencyjny. Jej zasadniczym celem jest zapobieganie niebezpieczeństwu uszczuplenia wpływów podatkowych przez odliczenie podatku wykazanego na fakturze przez jej odbiorcę. Za takim charakterem regulacji art. 108 ust. 1 ustawy o VAT przemawia także okoliczność, że zastosowanie tego przepisu uzależnione jest od oceny ryzyka wykorzystania fikcyjnej faktury w obrocie prawnym. Regulacja art. 108 ust. 1 ustawy o VAT, stanowiąc obowiązek zapłaty podatku wykazanego w fakturach, ogranicza ponadto straty Skarbu Państwa poniesione z tytułu bezprawnego odliczania podatku oraz wyłudzenia nienależnego zwrotu podatku VAT i – w tym znaczeniu – pełni także funkcję restytucyjną. Regulacja art. 108 ust. 1 ustawy o VAT nie jest przepisem ustanawiającym sankcję (...) Spełnienie hipotezy art. 108 ust. 1 ustawy o VAT, tj. wystawienie faktury z wykazaną na niej kwotą podatku VAT, skutkujące obowiązkiem zapłaty tego podatku, nie stanowi naruszenia normy prawnej. Tym samym obowiązek zapłaty podatku VAT w wyniku wystawienia faktury – w świetle powołanych definicji – nie może być traktowany jako sankcja za naruszenie normy prawnej. Ponadto istotna dla oceny charakteru prawnego obowiązku wynikającego z art. 108 ust. 1 ustawy o VAT jest okoliczność, że TS uznał w swoim orzecznictwie, iż państwa członkowskie mogą przewidzieć w prawie krajowym możliwość skorygowania nieprawidłowo wyszczególnionego na fakturze podatku, jeżeli wystawca faktury udowodni działanie w dobrej wierze lub jeżeli zapobiegnie on w stosownym czasie i całkowicie niebezpieczeństwu uszczuplenia dochodów podatkowych” (Wyrok TK z 21.04.2015 r., P 40/13, LEX nr 1668770).

PODSUMOWANIE

Mając na uwadze wnioski płynące z niniejszego opracowania, należy zauważyć, iż prawo do odliczenia podatku naliczonego w istocie nie może być ograniczone zarówno pod względem czasu, jak i zakresu przedmiotowego (Bartosiewicz i Kubański, 2004: 766–770). Odebranie podatnikowi kompetencji obniżenia podatku należnego o podatek naliczony może występować wyłącznie w ściśle określonych przez prawodawcę przypadkach, jak trafnie zauważa TK „wyraźnie w tym zakresie wyartykułowanych” (Wyrok TK z 25.10.2004 r., SK 33/03, LEX nr 127312). Nie ulega wątpliwości, iż każda taka sytuacja, w której pozbawia się podatnika prawa do odliczenia podatku naliczonego determinuje obciążenie podatnika podatkiem należnym. Warto jednak zauważyć, że zarazem pozostaje on obciążony podatkiem naliczonym w tytułu dokonanej transakcji, bez możliwości jego odliczenia. Otóż, wykonanie obowiązków podatkowych łączy się bezwzględnie z ingerencją w prawa majątkowe. W tym miejscu należy wspomnieć o stanowisku TK, który zauważył, że w związku z podstawą konstytucyjną omawianej regulacji, niniejszy mechanizm prawny nie może być rozpatrywany w kategoriach ograniczeń w korzystaniu z wolności i praw, ale w kategoriach relacji między obowiązkami konstytucyjnymi i ochroną konstytucyjnych wolności i praw. Ponoszenie ciężarów i świadczeń publicznych, o których mowa w art. 84 Konstytucji RP „nie jest ograniczeniem, którego dotyczy art. 31 ust. 3 Konstytucji, chociaż jego zakres i treść mogą być kontrolowane z punktu widzenia zgodności z Konstytucją” (Wyrok TK z 22.05.2002 r., K 6/02, LEX nr 54067).

Z uwagi na skutki, jakie wiążą się z realnym wpływem na prawnopodatkową sytuację podmiotu, istotnym zagadnieniem jest także kwestia tzw. formalizmu. Należy zwrócić uwagę, iż w judykaturze krajowej w szczególności sposób akcentuje się znaczenie formalizmu, które jest nieuchronne w prawie podatkowym. Warto jednak pamiętać, iż z jednej strony musi odznaczać się racjonalizmem, a z drugiej strony nie może zaburzać obrotu gospodarczego. Jak trafnie spostrzegł NSA „wymogi formalne stawiane fakturom VAT nie mogą być celem samym w sobie, zwłaszcza w sytuacji, gdy organy podatkowe nie mają wątpliwości co do tego, że kwestionowane faktury odzwierciedlają rzeczywiste zdarzenie gospodarcze i ujęte zostały w ewidencji zakupu” (Wyrok NSA w Warszawie z 10.10.1997 r., III SA 779/97, LEX nr 34424). W tym kontekście warto również przywołać stanowisko NSA we Wrocławiu, który wskazał, że „w prawie podatkowym ma bowiem pierwszorzędne znaczenie rzeczywistość gospodarcza, a nie tylko jej przejawy uwidocznione na fakturach. Dlatego też w sytuacji gdy materiał dowodowy sprawy wskazuje jednoznacznie, że dana faktura wystawiona została przez usługodawcę z tytułu rzeczywiste zrealizowanych przez niego czynności, stanowiąc wezwanie do zapłaty z tytułu ich wykonania, a jej wadliwość polega jedynie na

błędym określeniu tytułu jej wystawienia przez wskazanie na niej innych czynności, aniżeli te, które były przez niego wykonywane, faktura taka, mimo że jest dotknięta wadliwością formalną, daje podstawę do obniżenia podatku należnego o podatek naliczony” (Wyrok NSA we Wrocławiu z 9.02.2000 r., I SA/Wr 1885/99, LEX nr 47924).

Reasumując, z jednej strony jeżeli podatnik chce wypełnić przesłankę należytej staranności to nie może zakładać, iż jeśli otrzymał towar lub wykonał usługę, została zrealizowana zapłata, posiada on fakturę, to będzie zwolniony z jakichkolwiek innych obowiązków. Z drugiej strony organy podatkowe nie powinny doprowadzać do sytuacji, iż podatnik będzie koncentrował się wyłącznie na tym, czy wystawca faktury włada określonymi towarami, jest w stanie je dostarczyć, złoży deklarację i dokona zapłaty podatku od towarów i usług, żeby tylko upewnić się, że podmioty działające na uprzednich etapach obrotu nie dopuszczają się przestępstwa związanego podatkiem od towarów i usług. Wydaje się, iż wystarczającą okolicznością będzie sam fakt uzyskania informacji o podmiocie, od którego podatnik chce nabyć towary (Oczkowski i Zgoliński, 2020: 414–415). Podatnik, chcąc zachować należyłą staranność powinien wykazać się przede wszystkim świadomością, iż ewentualnie zakwestionowane faktury z przyczyn podmiotowych nie dają prawa do odliczenia podatku naliczonego. Nieważne jest czy podatnik otrzyma faktycznie towar w ilościach określonych w fakturach, ale czy wystawcy faktur są rzeczywistymi dostawcami towaru. Na zakończenie warto także dodać, że przepis art. 56 § 1 k.k.s. penalizuje zachowania prowadzące do narażenia podatku na uszczuplenie. Istotne jest jednak, że skutek ten może wynikać jedynie z podania nieprawdy lub zatajenia prawdy albo niedopełnienia obowiązku zawiadomienia o zmianie danych objętych deklaracją lub oświadczeniem (Grzegorzcyk, 2006: 325). Otóż, „odnosząc się do charakteru danych, co do których sprawca podaje nieprawdę lub zataja prawdę, w piśmiennictwie wskazuje się, że chodzi tutaj o takie zdarzenia rzeczywiste, które normy podatkowe uznają za zdarzenia rzutujące na przedmiot lub podstawę opodatkowania, a więc nie wszelkie zdarzenia, które mogą na nie wpływać. Dane nieistotne w tej perspektywie, jako niemające znaczenia dla ustalenia istnienia lub wysokości zobowiązania podatkowego, pozostają poza zakresem okoliczności, co do których możliwa jest realizacja jednego ze znamion modalnych, a w konsekwencji realizacja znamion strony przedmiotowej oszustwa podatkowego” (Kardas i in., 2012: 573–574).

Przy okazji powyższych rozważań nie można pominąć analiz podjętych przez TSUE. Bez wątplenia zasada nadużycia prawa w VAT będzie podlegać kolejnym zmianom stosownie do okoliczności fiskalnych. Poza tym niniejsza reguła nie musi wcale obejmować wyłącznie podatników. Nadużycie prawa bowiem zakorzeniło się także trwale w praktyce organów podatkowych (Wyrok NSA z 24.05.2021 r., I FPS 1/21, CBOSA). Na tym tle warto jednak podkreślić, iż trudność polega na rozróżnieniu zjawisk nadużycia prawa oraz omawianego oszustwa

podatkowego. Na podstawie podjętych rozważań można dojść do wniosku, że dopóki utrzymywana będzie dotychczasowa konstrukcja modelu prawa do odliczenia podatku od towarów i usług, niniejsza kwestia wciąż pozostanie otwarta. Nie ulega wątpliwości, że w obrocie gospodarczym występują różnego rodzaju wyłudzenia tego podatku, jak chociażby wywołanie złudzenia, iż kontrahent dokonuje wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów. W tym procederze podmioty mogą wykorzystywać nie tylko tzw. puste faktury, ale również w sztuczny sposób kreować transakcje gospodarcze (Ożóg, 2017: 83). Nie zmienia to jednak faktu, że trzeba przede wszystkim ustalić, kto powinien zostać uznany za winnego, a kto został oszukany. Stąd judykatura wypracowała koncepcję należytej staranności. W rezultacie nieodosobniony staje się pogląd, iż uzyskanie korzyści podatkowej w VAT wbrew ratio legis przepisów tej ustawy, przy zastosowaniu jej warunków formalnych nie daje podstawy do pociągnięcia do odpowiedzialności podatnika na gruncie przepisów Kodeksu karnego skarbowego (Wyrok NSA z 11.10.2018 r., I FSK 1865/16, CBOSA). To jednak wciąż za mało, by ustalić kryterium oceny określonych zjawisk gospodarczych. Z tego względu rozwiązania prawne w tym zakresie powinny być na tyle precyzyjne, by można wyróżnić prawidłowe uzyskanie korzyści podatkowej, jak i ewentualną karuzelę podatkową (Ladziński, 2019: 26).

Zamykając rozważania nad tytułową problematyką, z dużą ostrożnością należy podejść do dynamicznych zmian w omawianym zakresie. Chodzi tu przede wszystkim o regulacje wprowadzone do Ordynacji podatkowej ustawą z dnia 13 maja 2016 r. o zmianie ustawy – Ordynacja podatkowa oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2016, poz. 846) oraz w dalszej kolejności ustawą z dnia 23 października 2018 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy – Ordynacja podatkowa oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2018, poz. 2193). Otóż, na mocy znowelizowanych przepisów (art. 119a–119zf Ordynacji podatkowej), organ podatkowy może odmiennie oceniać skutki podatkowych zdarzeń gospodarczych, realizowanych przez podatnika, jeśli obrany przez niego schemat działania minimalizuje obciążenia podatkowe. Na podstawie poczynionych powyżej spostrzeżeń można raczej stwierdzić, iż te zmiany należy rozpatrywać raczej jako kolejną, dyskrejonálną ingerencję w konstrukcję podatku od towarów i usług, która ma na celu zwiększenie przestrzeni fiskalnej i negatywnie wpływa na stabilność i wiarygodność w działaniu prawa do odliczenia podatku od towarów i usług.

DEKLARACJA AUTORÓW

Autor zgłasza brak konfliktu interesów.

BIBLIOGRAFIA

- Bartosiewicz, A. (2020). *VAT. Komentarz 2020*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Bartosiewicz, A. i Kubacki, R. (2004). *VAT. Komentarz*. Kraków–Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Dyrektywa 2006/112/WE z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej, t.j. Dz.U.UE seria L 2006, nr 347 ze zm.
- Grzegorzczak, T. (2006). *Kodeks karny skarbowy. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Kardas, P., Łabuda, G. i Razowski, T. (2012). *Kodeks karny skarbowy. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Kardas, P., Łabuda, G. i Razowski, T. (2017). *Kodeks karny skarbowy. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Karwat, P. (2003). *Objęcie prawa podatkowego*. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., t.j. Dz.U., nr 78, poz. 483 ze zm.
- Ladziński, A. (2019). Zmiany w ogólnej klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania – powrót do przeszłości. *Przegląd Podatkowy*, 1.
- Łętowska, E. (2012). Wstęp. W: E. Łętowska, K. Sobczak, red., *Rzeźbienie państwa prawa. 20 lat później. Ewa Łętowska w rozmowie z Krzysztofem Sobczakiem*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Oczkowski, T. i Zgoliński, I. (2020). Obowiązek zapłaty podatku a instytucja przepadku w prawie karnym skarbowym. Rozważania o wzajemnej spójności systemowej. *Teka Komisji Prawniczej PAN*, XIII(2).
- Ożóg, I. (2017). *Przestępstwa karuzelowe i inne oszustwa w VAT*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Pęczek-Czerwińska, J., (2016). *Prewspółczynnik odliczenia VAT naliczonego*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Sachs, K. i Namysłowski, R. (2008). *Dyrektywa VAT. Komentarz*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Selera, P. (2014). *Prawo do odliczenia i zwrotu podatku naliczonego w VAT*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Szymczyk, J. (2022). Ewolucja koncepcji nadużycia prawa w dziedzinie VAT. *Zeszyty Naukowe Sądownictwa Administracyjnego*, 2(101).
- Ustawa z dnia 10 września 1999 r. – Kodeks karny skarbowy, t.j. Dz.U. 2021, poz. 408 ze zm.
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, t.j. Dz.U. 2021, poz. 685 ze zm.
- Ustawa z dnia 13 maja 2016 r. o zmianie ustawy – Ordynacja podatkowa oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. 2016, poz. 846.
- Ustawa z dnia 23 października 2018 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy – Ordynacja podatkowa oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. 2018, poz. 2193.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa, t.j. Dz.U. 2021, poz. 1540 ze zm.
- Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny, t.j. Dz.U. 2021, poz. 1023 ze zm.
- Wyrok NSA w Warszawie z 10.10.1997 r., III SA 779/97, LEX nr 34424.
- Wyrok NSA we Wrocławiu z 9.02.2000 r., I SA/Wr 1885/99, LEX nr 47924.
- Wyrok NSA z 11.10.2018 r., I FSK 1865/16, CBOSA.
- Wyrok NSA z 14.02.2019 r., I FSK 2356/18, LEX nr 2641636.
- Wyrok NSA z 24.05.2021 r., I FPS 1/21, CBOSA.
- Wyrok NSA z 29.05.2013 r., I FSK 1075/12, LEX nr 1378957.
- Wyrok SN z 5.03.2015 r., III KK 407/14, LEX nr 1678967.
- Wyrok TK z 21.04.2015 r., P 40/13, LEX nr 1668770.
- Wyrok TK z 22.05.2002 r., K 6/02, LEX nr 54067.

Wyrok TK z 25.10.2004 r., SK 33/03, LEX nr 127312.

Wyrok TK z 29.07.2014 r., P 49/13, LEX nr 1491200.

Wyrok TK z dnia 30.01.2001 r., K 17/00, LEX nr 46003.

Wyrok TS z 11.04.2012 r., C-138/12, LEX nr 1297082.

Wyrok TSUE z 12.01.2006 r. w sprawach połączonych C-354/03, C 355/3, C-484/03, LEX nr 165063.

Wyrok TSUE z 31.01.2013 r., C-643/11, LEX nr 1258614.

Zgoliński, I. (2012). Wystawienie lub posługiwanie się nierzetelnym dokumentem podatkowym. *Prokuratura i Prawo*, 3.

Zgoliński, I. i Oczkowski, T. (2021). Nadużycie przepisów prawa podatkowego a przestępstwo oszustwa podatkowego z art. 56 Kodeksu karnego skarbowego. *Przełąd Legislacyjny*, 2(116).

Zakończenie recenzji/ End of review: 20.11.2022

Przyjęto/Accepted: 02.12.2022

Opublikowano/Published: 22.12.2022

SALE OF GETBACK BONDS AS AN EXAMPLE OF MISSELLING

Dominik Kubacki*



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.S2.2022.02>

Abstract

The purpose of this article The purpose of this study is to identify the occurrence of misselling in the process of offering and selling corporate bonds of GetBack SA.

Methodology. The study included a literature review, analysis of secondary data derived from official documents such as decisions issued by the President of the Office of Competition and Consumer Protection, reports of the Supreme Audit Office, and studies by the Financial Ombudsman.

The result of the research. The area where the phenomenon of misselling occurred is undoubtedly the case regarding the process of offering and selling bonds of GetBack SA. The circumstances of the case indicate that there were irregularities in the sales process, which consisted in misleading the customers about the offered products, which were not adapted to their needs and carried a high investment risk, disregarding their investor knowledge. Furthermore, in the opinion of the Office of Competition and Consumer Protection and the Financial Ombudsman.

Keywords: misselling, unfair sales, unfair practices, financial market, fraud, finance ethics.

JEL Class: D18, G18, G21, G23.

* Ph.D., Faculty of Economics and Sociology, University of Lodz, e-mail: dominik.kubacki@uni.lodz.pl <https://orcid.org/0000-0003-2389-0168>

INTRODUCTION

In the financial services market, abuses against consumers can have various dimensions. There can be an individual dimension: when a particular market practice of a specific financial market entity affects a specific consumer, and a collective mass dimension: when abusive market practices affect all consumers. Such an example of abuse can be misselling, which is mass (widespread) and repetitive in nature. Regardless, abuses against consumers by financial service providers can also have different legal nature and subjective scope. Their legal classification can also be made differently. Namely, they can be considered prohibited market practices (practices that violate the collective interests of consumers, unfair market practices, misselling of financial services, use of prohibited contractual clauses), criminal acts (“sectoral” crimes, consumer offenses), or other torts (individual acts in violation of the provisions of the consumer financial market law) (Rutkowska-Tomaszewska, 2020: 29–60). At the same time, abuse of the consumer is always a violation of good morals, including ethical standards, honesty, integrity, which should be respected by financial institutions in their relations with the weaker participant in the financial services market. In the financial services market, characterized by high risk and high complexity, there are problems arising from its imperfection (Chater, Huck and Inderst, 2010: 3). The advantage of financial institutions over consumers in terms of information, knowledge, legal standing or negotiating power is indicated as a market imperfection (Czechowska and Zatoń, 2018: 290). Therefore, in the literature, the reasons for the imbalance are to be sought among: market defects (Chater, Huck and Inderst, 2010: 3), irrational market behavior (Muller et al., 2014: 30), but primarily in the irregularities occurring on the part of financial service providers. The abuse of customer advantage and the resulting negative consequences are referred to as misselling (Czechowska and Waliszewski, 2018: 19–32)¹.

Misselling as an unethical and legally questionable practice occurs in finance and banking, which is an important research problem given the importance of financial transactions. Although it is one of the important topics addressed in the literature, no single definition has been developed so far. By some experts, misselling is defined broadly, ranging from the practice of misleading customers and inadequately informing them about important product features, i.e. the cost and level of risk associated with a financial product (Franke, Mosk and Schnebel, 2016), to aggressive selling or fraud. The consequences of this type of behavior are financial losses on the part of consumers, as well as undermining confidence

¹ In particular, we can talk about allegations of mis-selling financial services to a consumer who is not a professional and lacks expertise in a particular field, unable to evaluate the information provided.

in the market as well as financial institutions. A good example of this is the case concerning the process of offering and selling GetBack SA bonds, referred to by the market as the “GetBack affair”. This company has committed numerous and significant irregularities, suffered great losses and caused serious damage to others². The GetBack affair is undoubtedly a serious, unprecedented phenomenon that has brought together many of the problems of the Polish capital market.

The main purpose of the article is to identify the occurrence of misselling in the process of offering and selling corporate bonds of GetBack SA. The research methods used in the article include literature analysis and analysis of secondary data having its source in official documents in the form of decisions issued by the President of the Office of Competition and Consumer Protection (OCCP), reports of the Supreme Audit Office (NIK) and studies of the Financial Ombudsman.

1. THE ESSENCE OF THE CONCEPT AND EXAMPLES OF THE OCCURRENCE OF MISSELLING IN POLAND

The term misselling has its origin in the UK, where it was singled out in connection with the massive occurrence of the practice of selling loans bundled with PPI insurance policies, which took place between 1990 and 2010 (Szakun, 2019: 59–74). The policies offered at the time were not only very expensive, but full of exclusions that limited the likelihood of compensation. In addition, they were offered to unaware customers as a necessary component of a specific financial product. We could also encounter the concept of misselling in the context of the genesis of the financial crisis of 2007–2009. It appeared in descriptions of negative sales practices in the subprime mortgage market in the United States and their securitization, which later led to the spread of the crisis throughout the world.

If we were to give the legal status of this concept, it would unfortunately be difficult, because so far it has not been reflected in national laws or EU regulations. Moreover, there is no uniform and methodologically consistent definition. The first attempt to define the concept was made by the UK Financial Services Authority – Financial Services Authority (FSA), which described it as “the provision of unfair, unsuitable products to consumers” (Financial Services Authority, 2013). Subsequently, the Financial Conduct Authority (FCA),

² According to the Business Insider portal, the scale of the problem is evidenced by the number of aggrieved customers (bondholders) – almost 10 000, most of whom are private individuals (there are 178 institutions), and the amount of losses incurred – it is estimated that on a national scale the losses incurred by individuals in the GetBack affair reach up to PLN 2.5 billion. Professor S. Buczek estimates the scale of the problem at nearly PLN 4 billion, including PLN 740 million in stocks, PLN 2.3 billion in bonds, PLN 500 million in debt funds and several hundred million in bank loans (Nartowski, 2018).

a successor to the FSA³, expanded on this definition, indicating that misselling should be associated with giving inappropriate advice, providing unnecessary information with the omission of important features, or failing to explain the risks being taken, resulting in the customer signing a contract that is unfavorable to them (Money Advice Service). Misselling also occurs when the customer admittedly does not lose money, but does not receive complete, reliable and transparent information about the instrument being purchased and its effects on the market (Cichorska, 2017: 18–34). An important position related to the attempt to define this concept is provided by a study prepared for a committee of the European Parliament. The author of this study, Alexander Kern, captures this phenomenon very broadly, listing the following practices as examples (Kern, 2018):

- 1) inadequate, insufficient information about hidden costs, fees and risks of the financial product;
- 2) creating and offering financial products unsuitable for customers, not taking into account their behavioral conditions and level of financial knowledge;
- 3) highlighting the positive features of a financial product while minimizing information about potential risks;
- 4) lack of proper management and control on the part of lenders and investment companies over client intermediaries and advisors motivated to propose high-risk and unsuitable products to clients.

In Poland, the problem of misselling was noticed several years ago, on the occasion of the filing of class action lawsuits against insurers and banks, which began to offer insurance products of an investment nature, so-called polisolokaty. At the time, the hitherto unnamed phenomenon was treated as a manifestation of a practice that violated the collective interests of consumers. It was not until harmful practices of selling financial products on the market, manifesting themselves in the offering of: so-called momentary loans on the consumer credit market, life insurance with an insurance capital fund, mortgage loans denominated or indexed to a foreign currency, that the Competition and Consumer Protection Act was amended. This law introduced, as of April 17, 2016, a new category of prohibited practice that violates the collective interests of consumers – misselling of financial services (Dz.U. 2015, poz. 1634). At that time, it was recorded that misselling is a practice that violates the collective interests of consumers and consists in “proposing to consumers the acquisition of financial services that do not meet the needs of these consumers determined taking into account the information available to the trader, in terms of the characteristics of these

³ Due to the perceived regulatory inefficiency of banks during the 2007–2009 financial crisis, the UK government decided to restructure financial regulation and transform the FSA. Its responsibilities were then split between two agencies, the Financial Conduct Authority and the Prudential Regulation Authority of the Bank of England.

consumers, or proposing the acquisition of these services in a manner inadequate to their nature” (Dz.U. 2020, poz. 1076)⁴. Thanks to this regulation, which recognizes the need for special consumer protection, an obligation is imposed on financial institutions to act ethically by offering financial products that are appropriate, adequate and tailored to the needs of the consumer. However, it should not be forgotten that among the EU regulations already enacted, there is a number of other regulations that, in some part, respond to the increase in misselling in the financial market. First and foremost, one can point to the MiFID Directive⁵, which was later modified to MiFID II⁶ (*Markets in Financial Instruments Directive*)⁷ with its supporting MiFIR (*Markets in Financial Instruments Regulation*) (Official Journal of the EU L 87/1 of 31.03.2017) and guidelines on certain aspects of MiFID II suitability requirements (European Securities and Markets Authority, 2018). Another important EU legislation worth citing here is the IDD (*Insurance Distribution Directive*) (Official Journal of the EU L26/19, 2.02.2016)⁸, which concerns the work of insurance intermediaries: agents or brokers, but also the way the insurance is offered.

An interesting profile of the concept of misselling was presented by J. Cichorska, who, based on various sources, compiled the most common characteristics of misselling (Cichorska, 2017: 18–34). She pointed out, following other authors, that misselling is customer-dangerous behavior (Wierzbicka, 2015: 71–79), referring to unethical behavior of personnel misleading consumers (Wojnowska and Gniadek, 2015), and selling inappropriate products (Wyman, 2011), mismatched to consumer needs (Krasnodębska-Tomkiel, 2016: 30–32).

Importantly, misselling is an unfair practice, an act of unfair competition, which may already occur in the advertising or sale of a financial product or service⁹, that is, before the conclusion of the contract (in the decision-making

⁴ Art. 24, item. 2, p. 4.

⁵ MiFID was created to protect clients using the services of investment service providers operating in the European Economic Area. According to the document, banks, brokerage houses and other financial institutions are required to act in the interests of clients. That is, they are to recommend products that suit the investor's profile and to properly carry out the instructions given by the investor (Official Journal of the EU L 145 of 30.04.2004).

⁶ In 2018, MiFID was modified. The changes included a reduction in costs, borne by investment clients. According to the latest directive, it is necessary to develop the valuations of individual financial products in such a way that these are as transparent as possible (Official Journal of the EU L 173/349 of 12.06.2014).

⁷ This document regulates the provision of investment services in the European Economic Area.

⁸ This directive was implemented into the Polish legal area as the Insurance Distribution Act of December 15, 2018.

⁹ According to art. 4 ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym, an unfair sale is contrary to good practice and is likely to materially distort the market behavior of the average consumer before, during or after the conclusion of a contract (Dz.U. 2017, poz. 2070).

phase), which is unsuitable for the consumer. The reason why a consumer decides to buy a particular product may be due to inappropriate (incomplete) information, not adapted to the consumer's capabilities or needs in terms of age, health, financial situation, or economic knowledge.

There are many examples of what misselling can look like in the market of offered financial products. The most well-known example of the occurrence of this phenomenon in Poland to date would be the irregularity of offering and selling loans denominated or indexed with the exchange rate of the Swiss franc. The popularity of such products in the Polish market was due to indirect (related to the general demand of households for real estate loans) and direct (related to the attractiveness of foreign currency loans compared to loans in the native currency) reasons (Penczar, 2020: 125–136).

2. THE PHENOMEN OF MISSELLING IN THE PROCESS OF OFFERING AND SELLING GETBACK BONDS

An interesting example bearing the hallmarks of misselling is the case involving the process of offering and selling GetBack SA bonds. The process involved the wrong entities offering the wrong assets to the wrong buyers in the wrong way. Therefore, this procedure, referred to by the market as the “GetBack affair”, is worth a closer look. The case of the GetBack affair is undoubtedly one of the largest financial scandals of recent years, in which numerous and significant irregularities were committed, great losses incurred and serious damage was done.

The history of GetBack SA begins on March 14, 2012, when it was registered by LC Corp. B.V., a Dutch entity owned by Leszek Czarnecki. Its object is to acquire debt portfolios and collect payment for its own account, and to manage external debt portfolios under the management of securitized receivables of investment funds. The debt portfolios acquired were mainly from the financial industry and the telecommunications and energy sectors (NIK, 2020: 37). In July 2014, the company was acquired by Idea Bank for PLN 270 million, after which, on June 15, 2016, all of the company's shares were purchased for PLN 825 million by a consortium of private equity funds, with the leading role of the Abris fund (Nartowski, 2018: 14). The company's business model was characterized by a high degree of aggressiveness in terms of both debt acquisition and financing. The company showed very high growth dynamics. This is evidenced by changes in the company's balance sheet size. In 2014–2017, the company's assets increased from PLN 289.5 million to PLN 2,312.7 million, i.e. 8 times, total liabilities from PLN 223.9 million to PLN 2,934.7 million, i.e. 13 times (NIK, 2020: 40). The

volumes of loan portfolios managed by the company also grew very dynamically¹⁰ – in 3 years their value grew 6-fold (to nearly PLN 30 billion by the end of 2017) (Mazur, 2018). The loan portfolios were financed with funds from recoveries from debt portfolios, but primarily with debt raised on the capital market. Debt raised on the capital market of GetBack SA's capital group included corporate bonds in both public and private placements. In total, the company issued corporate bonds under private issues of 401 series for a nominal amount of PLN 3,560.1 million, and 6 series of public issues for a nominal amount of PLN 256.4 million¹¹ (NIK, 2020). GetBack SA issued bonds without restraint. For the company, this was an effective way to raise financing due to its small equity. Unfortunately, as it later turned out, the company issued far more than it could handle. How was it possible to issue such an amount of bonds? Issuing them was possible because of several reasons. First, the first public offering was well received in the market¹², which over time the company used to issue more bonds¹³. Their conduct was possible because they were supported by several investment banks and the ratings it received¹⁴. By earning positive ratings from rating agencies, the company has significantly raised analysts' sentiment and the trust placed in its assets by individual investors. The justifications for these ratings were captivating in their optimism, even though a significant risk factor was that some of the securities issues carried high interest rates above market conditions, and some of them were equipped with a PUT option, i.e. an option for early redemption at the request of bondholders (GPW, 2011). Secondly, it was crucial that the issue be non-public (private), because according to the Bond Law (Dz.U. 2020, poz. 1208)¹⁵, a prospectus or investor information memorandum is then unnecessary (Rogowski and Gemra, 2018: 89–103). And this meant that the entire process took place without the supervision of the Financial Supervisory Commission (FSC), as the documents did not have to be approved by it. The company took advantage of this by dividing the issues into small series of up to 149 people and offering them to a very wide range of investors.

For many months, the company sailed on a wave of media acclaim, allowing business to continue. The industry praised the innovative approach to debt recovery, brokerage houses outdid themselves in issuing positive recommendations (Biedny, 2019: 160–177). Even the Board of Directors of the

¹⁰ As it turned out later, the company purchased receivables at inflated prices, which negatively affected the company's profitability.

¹¹ GetBack SA's liabilities from issuing debt securities increased more than tenfold between late 2014 and mid-2017.

¹² The WSE then admitted 600 000 of the company's bonds to trading on the main market in May 2017 (Rogowski and Gemra, 2018: 89–103).

¹³ On 17.07.2017, the company also debuted on the WSE, raising PLN 370 million.

¹⁴ Information on the ratings assigned can be found (Nartowski, 2018: 27–28).

¹⁵ Art. 33, 34.

Exchange appreciated the optimal use of the opportunities of the markets run by the Exchange¹⁶. Unfortunately, the financing model adopted by the company proved to be very risky. From the outside, what might have looked like a role model, turned out to be a disaster up close. The first signs that the company might bear the hallmarks of a financial pyramid came to light thanks to a whistleblower on 30.11.2017, who indicated that the company, although it achieved high profitability in the short/medium term, in the long term the company would be loss-making, which the current owners would probably take advantage of by exiting the shareholding of the listed company (NIK, 2020). Unfortunately, the notice did not elicit the expected reactions, although many entities received it (Kosinski, 2020). Subsequent events in the market suggesting financial instability by regulators were also ignored, i.e. the company's March 2018 announcement that it was looking for a strategic investor, and the announcement that it had applied for a private placement of up to 70 million shares (Poor, 2019: 160–177). It was only when the company published their Current Report No. 39/2018 (GetBack, 2018) on 16/04/2018 and issued an announcement that it was in advanced financing talks with PKO BP and the Polish Development Fund¹⁷, which caused the company to attract the interest of state authorities. The company's false announcement that talks were underway brought to light the company's insolvency problems and the prevailing disorder that resulted from the lack of corporate governance (Biedny, 2019: 160–177; Nartowski, 2018), lack of ethical standards and organizational culture. For this reason, in the following months, many more irregularities and frauds¹⁸, which occurred within the company itself and its affiliates, came to light. We can learn about their details from various sources compiled by the supervisory authorities. Among these irregularities we could mention, e.g.: falsification of financial statements (KNF, 2018), moving money out of the company (Nartowski, 2018), irregularities in the servicing of debt funds¹⁹, rolling over debt portfolios, or finally misselling, which is the main argument of aggrieved investors in the fight for compensation, and will be addressed later in the article (Business Insider, 2018). We can learn that the company conducted its business in violation of the law from the decisions issued by the President of the OCCP, which recognized the violation of collective

¹⁶ On February 1, 2018. The Board of Directors of the Exchange decided to award the company for 2017.

¹⁷ The message issued turned out to be untrue, which was denied by the aforementioned entities.

¹⁸ In what follows, all irregularities will not be discussed, as this is not the subject of the article's consideration.

¹⁹ The improper process of acquiring debt portfolios, which were bought at inflated prices and sold at lower prices, which reflected on profitability, is pointed out. Interestingly, some debt portfolios were not serviced, instead their value was fictitiously increased (see more: Nartowski, 2018).

consumer interests. In one of them, the Chairman challenged 10 practices related to debt collection involving, among other things, coercion and pressure, multiple lawsuits against the same consumer. At the time, all of these actions were deemed to constitute unfair market practices under the Act of August 23, 2007 on counteracting unfair market practices (RLU-02/2018). In another proceeding, GetBack SA in restructuring²⁰ was accused of actions involving the dissemination of false information as to the financial situation of GetBack SA. in restructuring by providing consumers with information about the company's stable situation (DOZIK-4/2020)²¹.

The problems related to the company's insolvency are multifaceted and do not only concern the company itself. We are talking about abuses and irregularities related to the offering and sale of GetBack SA bonds. An analysis of the requests sent to the Financial Ombudsman by consumers indicates that unfair market practices were used in the distribution of securities bearing the actions by the President of the OCCP. According to the issued decisions of the President of the OCCP, we can learn that bond sellers disseminated false information as to the safety of investments in issued corporate bonds by providing consumers with information suggesting that the aforementioned investments in corporate bonds are characterized by a high degree of safety, and the loss of invested funds is unlikely (DOZIK-4/2020). Moreover, the sellers compared the aforementioned securities to bank deposits or government bonds, pointing to non-existent similarities, i.e. the high security of the offered bonds guaranteed on many levels – interest rate guarantee and guarantee of return of paid-in capital, and indicating that the issues are supervised by the FSC (RBG-13/2019).

All of these procedures may have caused the consumer to make a decision regarding the purchase of the offered bonds that they would not have made otherwise, which constitutes an unfair market practice, as referred to in art. 5 item 1 in conjunction with art. 4 item 2 of the Act of 23 August 2007 on Combating Unfair Commercial Practices, and thus violates art. 24 item 1 and 2, p. 3 of the Act of 16 February 2007 on the Protection of Competition and Consumers (i.e. Journal of Laws of 2019 item 369 as amended) and collective interests of consumers²².

Applications submitted by customers to the Financial Ombudsman show that GetBack SA's bonds were distributed through various channels. These included the company's own sales networks, but also financial market entities, such as

²⁰ On 2.05.2018, GetBack filed an application with the District Court in Wrocław–Fabryczna to open restructuring proceedings in the form of accelerated arrangement proceedings.

²¹ The OCCP's position is that the company's actions created a misleading perception on the part of the consumer about the safety of the invested capital.

²² The decision of the President of the OCCP issued against Getin Noble Bank (RWR 9/2020) was similar in tone.

banks and brokerage houses. Due to this situation, the mechanisms of the market players were known, thanks to which it was possible to distribute such a large amount of securities. This gave grounds to conclude that we were dealing here with an unfair market practice contrary to good practice. The allegations against the entities offering GetBack bonds concerned, among other things, misrepresentation of the role the entities played in the mechanism. Irregularities in this regard were shown in particular on the unlawful offering of bonds by Idea Bank SA, and the cooperation of Polski Dom Maklerski SA (PDM for short) with this entity. On the basis of the consortium agreement between PDM and Idea Bank, the client's advisors were responsible for the so-called first contact with the client, which consisted of a telephone conversation or on the spot at the branch, with the aim of offering them the purchase of unsecured corporate bonds (RBG-1/2020). At the same time, the bank's employees reinforced the message about the offer with the fact that it is intended for selected customers and one must decide quickly. This method of operation was intended to exert time pressure on customers, which was supposed to deprive consumers of an informed choice of the product. The offer was presented as unique and attractive. The bank employee gave the customer a few or several hours to think about it, as it was suggested that access to the aforementioned offer was limited (OCCP, 2019: 60), and there were a lot of willing investors to purchase them, or the offer to purchase the aforementioned bonds was unique (DOZIK-4/2020). At the same time, the Bank omitted information about the past frequency of issuance of these bonds, which could be several in as many as one week, and the actual number of future or current bondholders.

Another aspect of misselling in which the collective interests of consumers referred to in art. 24 item 2 p. 4 of the Act on Protection of Competition and Consumers were violated is misleading consumers about the nature of the product. An analysis of complaints received by the Financial Ombudsman and the OCC showed that consumers who were not bound to any product or were contractually bound to a specific product²³ were persuaded (by a customer advisor in a phone call, or on the spot at a branch) to purchase unsecured corporate bonds of a large company listed on the WSE, which is the second largest debt collection company in Poland (RBG-1/2020). An analysis of complaints received by the Financial Ombudsman and the OCCP showed that consumers who were bound by a bank deposit, structured deposit or life insurance contract with an insurance capital fund were persuaded (by a customer advisor²⁴ in a telephone conversation or on the

²³ For example, a bank deposit, a structured deposit or a life insurance contract with an insurance capital fund.

²⁴ In many situations, the calls were made by former employees of the bank, who, using unlawfully taken customers' contact information and information about their cash holdings at their new employers.

spot at a branch) to purchase unsecured corporate bonds of a large company listed on the WSE, which is the second largest debt collection company in Poland (RBG-1/2020). Significantly, some of the applications also included very favorable terms consisting of closing the above-mentioned investments before the deadline without losing interest and at the same time investing in a product that will bring great earnings²⁵. The analysis of the conclusions also shows that the employees offering the above-mentioned products did not behave in accordance with the law and ethics, because before proposing this investment, the level of investment knowledge and investment experience necessary to assess whether the proposed instrument is suitable for the customer, including verification of the acceptable risk, was not analyzed (Financial Ombudsman, 2019).

In addition, the bank when offering to sell these securities, did so with improper care, as its employees deliberately misled customers. According to investigators, they used reprehensible sales techniques to do so in order to distribute as many of the debt collector's bonds as possible. This consisted of the fact that the bank, after receiving information from a customer that he or she was interested in the investment, forwarded the customer's data to PDM²⁶, which, upon receiving the application, would send a package of documents to the customer's e-mail address, consisting of, among other things: information about the offer, the Terms and Conditions of the bond issue and an electronic Purchase Proposal Acceptance Form (hereinafter: the Form). Interestingly, this form was often filled out and sent from a bank employee's computer!²⁷. The whole situation resulted in the potential investor not knowing that the offered product was not that of a bank, but that of a brokerage firm, which, in the opinion of the Financial Ombudsman, should be considered in terms of misleading the consumer about the real nature of the bank's activity.

In the process of offering these bonds, attention is drawn to the abuse of the analyzed bank – as an institution of public trust and a relationship built with an existing client. This is because it should be noted that the bank that offered them did not have the right to do so because it did not follow from its Articles of Association²⁸ and, in addition, the aforementioned entity did not have the proper authorizations from the FSC (KNF, 2020).

Another disturbing and appalling thing that took place in this offering of the bonds is that the financial products were intensively distributed to trusting

²⁵ According to the Financial Ombudsman, the bank's actions here were in the nature of investment advice.

²⁶ Investment company entity.

²⁷ Once the condition was met and the deposit made, the bank's customer received from PDM a confirmation of the bond subscription made, along with information about the allocation made (Rzecznik Finansowy, 2019).

²⁸ Only on October 23, 2017 Idea Bank amended its Articles of Association (Statut Idea Bank, 2017).

customers: these included private banking clients as well as consumers of retirement age, who until then had kept their savings on safe deposits, but were persuaded to invest in a risky financial instrument. According to a lawsuit filed by the Financial Ombudsman, the bank committed the prohibited practice of misselling by offering to purchase a risky investment product that was unsuitable for a person as old as 85 at the time of the bond purchase, and who was not interested in risky investments (Rzecznik Finansowy, 2020). In the Financial Ombudsman's opinion, this was a glaring example of abuse of customer trust in a bank especially since the elderly still view banks as institutions of public trust (Rzecznik Finansowy, 2020).

CONCLUSIONS

The amendment to the Act on Protection of Competition and Consumers, which came into force in 2016, introduced a new category of prohibited practice violating the collective interests of consumers - misselling in the financial market. As we could learn from the article, misselling is a practice that we can associate with a specific financial service, an activity that can be used by a specific entity/s of the financial market. Fraudulent selling can consist of both behaviors and sales procedures and marketing activities that aim to mislead consumers by providing incomplete, or even false information about the purchase and operation of the instruments purchased, and is often characterized by a high level of complexity. The area in which the phenomenon of misselling has occurred is undoubtedly the case involving the process of offering and selling GetBack SA bonds. The circumstances of the case indicate that in the process of distribution of bonds, features of this phenomenon can be identified, consisting of offering the wrong assets by the wrong entities to the wrong buyers in the wrong way. Firstly, the circumstances of the case prove that in the case of GetBack's bonds, they were offered by an entity (here Idea Bank) that had no right to do so because the aforementioned entity did not have the proper permits, and this did not follow from its Articles of Association. Moreover, in the Ombudsman's opinion, the aforementioned entity neglected to provide consumers with information about the role it played in these activities. Secondly, the process of selling the products by salesmen was carried out in an improper manner because the persons offering them fell short of the law and ethics, as no analysis of the level of investment knowledge and investment experience was carried out before this investment. Thirdly, the analysis of the cases involving the offering and sale of bonds indicates that the bank, taking advantage of its position as a public trust institution vis-à-vis the consumer, offered the consumer a product that was unsuitable for their needs and carried a high investment risk. As a result, this led to a distortion of the consumer's market behavior and caused them to make an unfavorable decision

regarding the purchase of GetBack SA bonds, which they would not have made if the entities offering it had not used unfair market practices.

Based on the analysis of the decision of the President of the OCCP, the reports of the Supreme Audit Office and the studies of the Financial Ombudsman, it can be concluded that the purpose of the article that was to identify the occurrence of misselling in the process of offering and selling corporate bonds of GetBack SA, has been achieved.

REFERENCES

- Biedny, K. (2019). Corporate Governance w spółkach akcyjnych – studium przypadków. *Bezpieczny Bank*, 3(76).
- Business Insider (2018). *Do dziś niektórzy mogą nie wiedzieć, że mają obligacje GetBacku*. <https://businessinsider.com.pl/twoje-pieniadze/budzet-domowy/do-dzis-niektorzy-moga-nie-wiedziec-ze-maja-obligacje-getbacku/nl6czjf> [Accessed 15.11.2021].
- Chater, N., Huck, S. and Inderst, R. (2010). *Consumer decision-making in retail investment services: A behavioural economics perspective*. Report to the European Commission/SANCO, November 2010.
- Cichorska, J. (2017). Misselling, czyli sprzedaż niepotrzebnych instrumentów finansowych i jej skutki. Stan prawny w Polsce i Wielkiej Brytanii. *Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych*, 24(2).
- Czechowska, I.D. and Zatoń, W. (2018). Problemy klientów usług finansowych oraz ich uwarunkowania. *Bank i Kredyt*, 49(3).
- Czechowska, I.D. and Waliszewski, K. (2018). Mis-selling in Finance as an Effect of Excessive Concentration on Sale. In: M. Wypych, P. Trippner, ed. *Financial, Accounting and Economic Aspects of Contemporary Management. Entrepreneurship and Management*, XIX, 1(1).
- Decyzja Prezesa UOKiK z dnia 23.11.2018, RLU-02/2018.
- Decyzja Prezesa UOKiK z dnia 01.08.2019, RBG-13/2019.
- Decyzja Prezesa UOKiK z dnia 3.02.2020, RBG-1/2020.
- Decyzja Prezesa UOKiK z dnia 27.04.2020, DOZIK-4/2020.
- Decyzja Prezesa UOKiK z dnia 23.10.2020, RWR 9/2020.
- Dyrektywa 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 21 kwietnia 2004 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych zmieniająca dyrektywę Rady 85/611/EWG i 93/6/EWG i dyrektywę 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz uchylająca dyrektywę Rady 93/22/EWG (Dz.Urz. UE L 145 z dnia 30.04.2004).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę 2011/61/UE (Dz.Urz. UE L 173/349 z dnia 12.06.2014).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 roku w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (Dz.Urz. UE L 26/19 z dnia 2.02.2016).
- European Securities and Markets Authority (2018). *Wytyczne w sprawie określonych aspektów wymogów dyrektywy MiFID II dotyczących odpowiedzialności*. https://www.esma.europa.eu/system/files/force/library/esma35-43-1163_guidelines_on_certain_aspects_of_mifid_ii_suitability_requirements_pl.pdf?download=1 [Accessed 11.05.2021].
- Financial Services Authority (2013). *Final guidance: Risks to customers from financial incentives*. <https://www.fca.org.uk/publication/finalised-guidance/fsa-fg13-01.pdf> [Accessed 15.11.2021].

- Franke, G., Mosk, T. and Schnebel, E. (2016). *Fair Retail Banking: How to Prevent Misselling by Banks*. White Paper No. 39. Research Center SAFE – Sustainable Architecture for Finance in Europe, Frankfurt: Goethe University.
- GetBack SA (2018). *Raport bieżący ESPI 39/2018 – Informacja dotycząca istotnego finansowania*. <https://www.capitea.pl/relacje-inwestorskie/raporty-biezace/raporty-biezace-espi#collapse-267> [Accessed 25.11.2021].
- GPW (2011). *Przewodnik dla inwestorów – obligacje na rynku Catalyst*. https://gpwcatalyst.pl/pub/CATALYST/files/materialy_informacyjne_o_rynku/Catalyst_prze_wodnik_inwestorzy.pdf [Accessed 15.11.2021].
- Kern, A. (2018). *Mis-selling of Financial Products: Marketing, Sale and Distribution*. Policy Department A: Economic and Scientific Policy European Parliament, PE 618.996, [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/618996/IPOL_STU\(2018\)6189_96_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/618996/IPOL_STU(2018)6189_96_EN.pdf) [Accessed 15.11.2021].
- KNF (2018). *Komunikat w sprawie spółki GetBack SA*. https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Komunikat_KNF_ws_GetBack_SA_61920.pdf [Accessed 15.11.2021].
- KNF (2020). *Komunikat KNF w sprawie nałożenia na Idea Bank SA w Warszawie kary pieniężnej*. https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Komunikat_KNF_ws_kary_pienieznej_nalozonej_na_Idea_Bank_SA.pdf [Accessed 15.11.2021].
- Kosiński, K. (2020). *Sygnaliści niewiele wiedzieli o GetBacku*. <https://www.pb.pl/sygnalisci-niewiele-wiedzieli-o-getbacku-982161> [Accessed 15.11.2021].
- Krasnodębska-Tomkiel, M. (2016). *Misselling, czyli sprzedaż nieetyczna*. *Gazeta Bankowa*, 6.
- Mazur, M. (2018). *Wszyscy byliśmy chciwi. Krajobraz po GetBack*. <https://klubjagiellon-ski.pl/2018/05/25/wszyscy-byli-smy-chciwi-krajobraz-po-getback/> [Accessed 15.11.2021].
- Money Advice Service. *Financial mis-selling – what to do if you're affected*. <https://www.moneyadviceservice.org.uk/en/articles/financial-mis-selling-what-to-do-if-you-think-its-affected-you> [Accessed 15.11.2021].
- Muller, P., Devnani, S. and Heys, R. and Suter, J. (2014). *Consumer protection aspects of financial services*. Brussels: European Parliament. Directorate-General for Internal Policies.
- Nartowski, A.S. (2018). *Raport. Sprawa GetBack SA w świetle corporate governance*. <https://www.andzejnartowski.pl/wp-content/uploads/2019/02/Raport-Nartowskiego-Get-back-i-corporate-governance.pdf> [Accessed 15.11.2021].
- NIK (2020). *Działalność organów i instytucji państwowych oraz podmiotów organizujących rynek finansowy wobec spółki GetBack SA, pomiotów oferujących jej papiery wartościowe oraz ją audytujących*. P/18/112/KBF.
- Penczar, M. (2020). *Analiza nieprawidłowości na rynku kredytów hipotecznych obciążonych ryzykiem walutowym*. In: A. Jurkowska-Zeidler, E. Rutkowska-Tomaszewska, A. Wiktorow, J. Monkiewicz, ed., *Manipulacje i oszustwa na rynku finansowym. Perspektywa konsumenta*. Warszawa: PWN.
- Rogowski, W. and Gemra, K. (2018). *Wpływ przypadku firmy GetBack na polski rynek finansowy*. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 4.
- Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2017/565 z dnia 25 kwietnia 2016 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE w odniesieniu do wymogów organizacyjnych i warunków prowadzenia działalności przez firmy inwestycyjne oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tej dyrektywy, Dz.Urz. UE L 87/1 z dnia 31.03.2017.
- Rutkowska-Tomaszewska, E. (2020). *Misselling i inne nadużycia instytucji finansowych wobec konsumentów na rynku usług finansowych*. In: A. Jurkowska-Zeidler, E. Rutkowska-Tomaszewska, A. Wiktorow, J. Monkiewicz, ed., *Manipulacje i oszustwa na rynku finansowym. Perspektywa konsumenta*. Warszawa: PWN.

- Rzecznik Finansowy (2019). *Istotny pogląd w sprawie z Idea Bank w związku z oferowaniem obligacji GetBack*. https://rf.gov.pl/wp-content/uploads/2020/05/23037_5333_Istotne_poglady_Rzecznika_Finansowego_w_sporach_przeciw_Idea_Bank.pdf [Accessed 15.11.2021].
- Rzecznik Finansowy (2020, 25.08). *Pierwszy pozew Rzecznika Finansowego w sprawie GetBack*. <https://rf.gov.pl/2020/08/25/pierwszy-pozew-rzecznika-finansowego-w-sprawie-getback/> [Accessed 15.11.2021].
- Status Idea Bank SA (2017). https://www.relacje.ideabank.pl/relacje2/doc/STATUT_obowiazujacy_od_20_11_2017.pdf [Accessed 15.11.2021].
- Szakun, M. (2019). Misselling na rynku usług finansowych (pojęcie, geneza i prawne mechanizmy przeciwdziałania temu zjawisku w świetle doświadczeń krajowych i międzynarodowych). In: A. Jurkowska-Zeidler, J. Monkiewicz, E. Rutkowska-Tomaszewska, T. Bednarczyk, A. Sopoćko, ed., *Doradczy Komitet Naukowy przy Rzeczniku Finansowym, Raport. Nieprawidłowości na rynku finansowym a ochrona konsumenta*. Warszawa: Rzecznik Finansowy. https://www.beinsured.pl/download/gfx/beinsured/pl/defaultaktualnosci/61/726/1/dkn_raport_nieprawidlowosci_wrzesien2019.pdf [Accessed 15.11.2021].
- UOKiK (2019). *Sprawozdanie z działalności UOKiK za 2018 rok*. <https://www.uokik.gov.pl/download.php?plik=24030> [Accessed 15.11.2021].
- Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, t.j. Dz.U. 2020, poz. 1076 ze zm.
- Ustawa z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym, t.j. Dz.U. 2017, poz. 2070.
- Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. 2015, poz. 1634.
- Ustawa z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach, t.j. Dz.U. 2020, poz. 1208.
- Wierzbicka, E. (2015). Ochrona klienta ubezpieczeń w Polsce. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 2.
- Wojnowska, S. and Gniadek, K. (2015, 26.05). Miss... co?!?. *Gazeta Ubezpieczeniowa*. http://www.gu.com.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=56955:miss-co&catid=122&Itemid=153 [Accessed 15.11.2021].
- Wyman, O. (2011). *Financial Service, Mis-selling in the UK*. https://web.actuaries.ie/sites/default/files/event/2011/07/111020_erm_forum_-_daniel_mikkelsen.pdf [Accessed 15.11.2021].

Zakończenie recenzji/ End of review: 20.11.2022

Przyjęto/Accepted: 02.12.2022

Opublikowano/Published: 22.12.2022

NIEPRAWIDŁOWOŚCI W SPRZEDAŻY ŁĄCZONEJ I WIĄZANEJ KREDYTÓW MIESZKANIOWYCH I UBEZPIECZEŃ^(I)

Katarzyna Nowak*



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.S2.2022.03>

IRREGULARITIES IN BUNDLING AND TYING PRACTICES HOME LOANS AND INSURANCE^(II)

Abstract

Banks, as part of cooperation with insurance companies, offer customers insurances. The of insurance is securing loan repayment. Polish Financial Supervision Authority (KNF) issued a number of reports on this subject. Identified by KNF numerous irregularities and the previous nonregulation resulted in 2014 r. publish Recommendation U. After the Recommendation U the national legislator as a result of the implementation of the directives introduced many significant changes in the area of bancassurance, which fundamentally changed the way banks offer insurance and strengthened the position of consumers. The idea of offering home loans with insurance is currently being realized as part of bundling and in certain situations also in tying practices and the position of the consumer is strengthened for example by information obligations imposed on banks.

The main purpose of the article is to present the definition of the concept, forms and the scope of its application by the search banks, causes and consequences of improper bundling and tying practices and to indicate repair solutions. The presented objective of the project fits in with the research gap in the literature on the subject. Currently, there are no studies that would analyze the consequences for consumers of bundling and tying practices insurance with a home loan.

Methodology. In theoretical part of the article author used analysis of the literature and a review of legal regularions. In order to determine the nature of irregularities occurring in the process of offering insurance by banks author used analysis how banks offers mortgage credit with insurance. Author also used in the article several examples of complains submitted by consumer to Financial Ombudsman in the years 2017–2021.

The result of the research. The research allowed to notice current irregularities that may indicate a violation of consumer interests on the bancassurance. The identified irregularities are occurring for example in offering insurance that is unsuited to the client's needs, misleading or concluding a contract basing only verbal information. The mismatch of loan repayment insurance is largely due to deficiencies in the credit process.

Keywords: mortgage, cross selling, insurance, bancassurance, consumer protection.

JEL Class: D18, G21, G22.

* Mgr, Szkoła Doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, e-mail: kasia.nowak88@wp.pl <https://orcid.org/0000-0002-9316-616X>

(I) Publikacja została sfinansowana ze środków subwencji przyznanej Uniwersytetowi Ekonomicznemu w Krakowie – Projekt nr 026/SD/2022/PRO.

(II) The publication was financed from the subsidy granted to the Cracow University of Economics – Project nr 026/SD/2022/PRO.

WSTĘP

Banki w ramach współpracy z zakładami ubezpieczeń (*bancassurance*) oferują ubezpieczenia, które mają chronić kredytobiorców przed ryzykiem związanym z kredytem. Niestety praktyka banków w sprzedaży pakietowej kredytów i ubezpieczeń wykazuje wiele nieprawidłowości, określanych mianem „nieuczciwej sprzedaży” (*misselling*). Na rynku finansowym *misselling* może być rozumiany jako „nieuczciwa i nieetyczna sprzedaż produktów i usług finansowych niedopasowanych i nieodpowiednich do potrzeb klientów, czyli takich, które nie są klientom potrzebne, a nawet są bezużyteczne i nie odpowiadają ich rzeczywistym potrzebom lub są niedopasowane do ich sytuacji osobistej, życiowej i finansowej” (Rutkowska-Tomaszewska, 2020: 31–60). Praktyki te były przedmiotem licznych raportów oraz przyczyniły się do wydania w 2014 r. przez Komisję Nadzoru Finansowego (KNF) Rekomendacji U. Działania podjęte przez KNF były potrzebne ze względu na brak regulacji, które zapobiegałyby nieuczciwej sprzedaży. Rekomendacja U i następujące po niej zmiany normatywne przyczyniły się do wzmocnienia pozycji klientów w relacji z bankami. Banki zaczęły oferować indywidualne umowy ubezpieczenia, a proces dystrybucji ubezpieczeń stał się dla konsumentów bardziej transparentny. Konsument zyskał dostęp do informacji o nabywanym produkcie, dzięki czemu może dokładnie zapoznać się z zakresem ochrony ubezpieczenia.

Głównym celem artykułu jest przedstawienie definicji pojęcia i form zjawiska sprzedaży pakietowej kredytów mieszkaniowych i ubezpieczeń oraz określenie zakresu jej stosowania przez badane banki, analiza przyczyn nieprawidłowości w sprzedaży pakietowej i konsekwencji dla konsumenta oraz wskazanie rozwiązań naprawczych. Przedstawiony cel projektu wpisuje się lukę badawczą w literaturze przedmiotu. Obecnie brakuje opracowań, które w pogłębiony sposób analizowałyby konsekwencje dla konsumentów z tytułu sprzedaży związanej i łączonej kredytów mieszkaniowych i ubezpieczeń.

Przeprowadzone w artykule badania pozwolą zweryfikować następujące hipotezy:

H1: Wprowadzone regulacje prawne nie chronią konsumentów-kredytobiorców w odpowiedni sposób;

H2: Kredytodawcy nie realizują w pełni ustawowych obowiązków przedkontraktowych;

H3: Negatywne konsekwencje dla konsumenta ze sprzedaży łączonej i związanej wynikają z uchybień w procesie kredytowym.

Artykuł został oparty na studiach literatury przedmiotu, analizie aktów prawnych i poglądów doktryny. Następnie w celu ustalenia natury nieprawidłowości występujących w procesie oferowania ubezpieczeń przez banki została przeprowadzona analiza warunków sprzedaży kredytów mieszkaniowych i ubezpieczeń oraz analiza skarg zgłaszanych przez konsumentów do Rzecznika Finansowego w latach 2017–2021.

1. SYTUACJA PRAWNA KREDYTOBIORCY – KONSUMENTA NA RYNKU BANCASSURANCE PRZED WYDANIEM REKOMENDACJI U

Współpraca banków i ubezpieczycieli, określana powszechnie terminem *bancassurance* trwa już od wielu lat. W ramach tej współpracy banki oferują usługi dodatkowe takie jak np. ubezpieczenia. Możliwość nabycia ochrony ubezpieczeniowej przy zawieraniu umowy o kredyt może przynosić kredytobiorcom korzyści, ale również praktyka ta może stwarzać dla nich zagrożenia.

Problemy konsumentów–kredytobiorców na rynku *bancassurance* zostały poruszone w piśmie Przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 21 lutego 2012 r. Wykryte wtedy przez organ nadzoru nieprawidłowości wynikały w głównej mierze z oferowania przez banki ubezpieczeń grupowych (*Stanowisko UKNF w sprawie bancassurance*, 2012). W szczególności KNF zwróciła uwagę na fakt występowania banków przy tej samej umowie ubezpieczenia zarówno jako ubezpieczających jak i pośredników ubezpieczeniowych. Bank występując w stosunku ubezpieczenia jako ubezpieczający powinien być zainteresowany oferowaniem kredytobiorcy realnej ochrony ubezpieczeniowej. Jednocześnie otrzymując od zakładu ubezpieczeń wynagrodzenie za zawarcie umowy ubezpieczenia grupowego występuje *de facto* jako pośrednik ubezpieczeniowy i działa na rzecz zakładu ubezpieczeń.

Banki łącząc obie te funkcje prowadziły działalność w warunkach, które sprzyjały pojawieniu się konfliktu interesu (Wierzbicka, 2016: 315–327; Więcko-Tułowicka, 2014: 185). Kierując się wyłącznie wysokością prowizji były zainteresowane sprzedażą jak największej liczby polis i nie brały pod uwagę rzeczywistych potrzeb ubezpieczonych kredytobiorców. Taka praktyka skutkowałą oferowaniem ubezpieczeń, które były nieadekwatne zarówno do indywidualnych potrzeb, jak również profilu klienta.

W piśmie Przewodniczącego KNF zakwestionowano również praktykę uzależniania decyzji o przyznaniu kredytu od skorzystania przez kredytobiorcę z ubezpieczenia od wybranego przez bank zakładu ubezpieczeń. Jeśli kredytobiorca nie był zainteresowany ubezpieczeniem od ubezpieczyciela, z którym bank współpracuje i chciał skorzystać z oferty innego ubezpieczyciela musiał liczyć się z tym, że bank może nie zaakceptować takiego ubezpieczenia.

W związku z wykrytymi nieprawidłowościami KNF uznała za konieczne wprowadzenie przepisów, które pozwoliłyby chronić kredytobiorców – konsumentów w ubezpieczeniu grupowym. Istotne zmiany na rynku *bancassurance* wprowadziła Rekomendacja U wydana w 2014 r. (*Rekomendacja U...*, 2014). Banki zostały zobowiązane wdrożyć wytyczne Rekomendacji U do 31 marca 2015 r.

W powyższej Rekomendacji KNF zakazała występowania bankom jednocześnie w roli ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego. W Rekomendacji

7 zaznaczono, że „bank jako ubezpieczający w danej umowie ubezpieczenia nie powinien jednocześnie – przy tej samej umowie – występować jako pośrednik ubezpieczeniowy” (*Rekomendacja U...*, 2014). Rekomendacja zakazała bankom pobierania wynagrodzenia jeśli oferują oni ubezpieczenia grupowe i występują w umowie ubezpieczenia w roli ubezpieczających. Zgodnie z Rekomendacją, aby bank mógł dalej otrzymywać wynagrodzenie w związku z oferowaniem ubezpieczeń musi w stosunku ubezpieczeniowym występować w roli agenta ubezpieczeniowego i oferować ubezpieczenie w formie umowy indywidualnej. Istotne zmiany wprowadzono również w Rekomendacji 13 i 14. I tak kredytobiorca powinien mieć możliwość wyboru dowolnego zakładu ubezpieczeń i o tej możliwości bank powinien klienta poinformować (Rekomendacja 13). Ewentualna odmowa akceptacji zakresu ochrony innego ubezpieczyciela jest możliwa tylko w sytuacji jeśli nie spełnia ona wymaganego przez kredytodawcę minimalnego zakresu (Rekomendacja 14).

Kwestia wynagrodzenia banku została później uregulowana w ustawie o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (t.j. Dz.U. 2022, poz. 655 ze zm.). W art. 18 ust. 1 tej ustawy postanowiono, że ubezpieczający „nie może otrzymywać wynagrodzenia lub innych korzyści w związku z oferowaniem możliwości skorzystania z ochrony ubezpieczeniowej lub czynnościami związanymi z wykonywaniem umowy ubezpieczenia”.

Stanowisko ustawodawcy dotyczące wynagrodzenia banku zostało również wyrażone w ustawie o dystrybucji ubezpieczeń (t.j. Dz.U. 2022, poz. 905 ze zm.), w której ubezpieczający nie jest uznany za dystrybutora ubezpieczeń i w związku z tym nie powinien otrzymywać wynagrodzenia (art. 3 ust. 1 pkt 8).

Wprowadzenie Rekomendacji U istotnie poprawiło pozycję konsumenta-kredytobiorcy w relacji z bankami (Nowak, 2021: 89–105). Ustawowy zakaz wynagradzania ubezpieczających spowodował, że część banków odeszła od stosowanego grupowego modelu sprzedaży ubezpieczeń na rzecz sprzedaży agencyjnej (Nowak, 2020: 75–86), która oferuje ubezpieczonemu konsumentowi większą możliwość kształtowania swojej sytuacji prawnej (Więcko-Tułowicka, 2015: 42; Fras, 2017; Mrozowska i Wnęk, 2014). Ubezpieczenia indywidualne są obecnie oferowane przez banki w ramach sprzedaży pakietowej, czyli sprzedaży związanej i łączonej.

2. SPRZEDAŻ WIĄZANA I ŁĄCZONA – PODSTAWA PRAWNA

Obecnie idea łączenia ubezpieczeń z innymi produktami urzeczywistnia się w obrocie gospodarczym w ramach sprzedaży pakietowej, która może przejawiać się w formie sprzedaży związanej i łączonej (Maśniak, 2019: 60–72).

Pojęcie sprzedaży związanej i łączonej zostało uregulowane w ustawie o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami (dalej jako u.o.k.h.) (t.j. Dz.U. 2020, poz. 1027 ze zm.). Istnienie regulacji prawnych, normujących łączenie w ofertach kredytów i ubezpieczeń, stanowi potwierdzenie znaczenia tej praktyki w obrocie gospodarczym.

Zgodnie z art. 4 pkt 18 ustawy za sprzedaż łączonej uznaje się „oferowanie lub zawieranie umowy o kredyt hipoteczny wraz z innymi odrębnymi produktami lub usługami finansowymi, w przypadku gdy umowa o kredyt hipoteczny jest dla konsumenta dostępna również bez tych produktów lub usług, w tym na innych warunkach niż łącznie z tymi produktami lub usługami”. W przeciwieństwie do sprzedaży łączonej ustawodawca ograniczył stosowanie sprzedaży związanej, za którą uznaje się w myśl art. 4 pkt 19 u.o.k.h. „oferowanie lub zawieranie umowy o kredyt hipoteczny w pakiecie z innymi odrębnymi produktami lub usługami finansowymi, w przypadku gdy umowa o kredyt hipoteczny nie jest dla konsumenta dostępna bez takich produktów lub usług”.

Zakaz sprzedaży związanej wprowadzono w art. 9 u.o.k.h., który stanowi, że „kredytodawca nie może dokonywać sprzedaży związanej w związku z zawarciem umowy o kredyt hipoteczny (...)”. Ustawodawca dopuszcza jednak pewne wyjątki od zakazu sprzedaży związanej (Rogoń, 2015: 167–187). Zakaz ten nie dotyczy prowadzonego bezpłatnie rachunku płatniczego lub oszczędnościowo – rozliczeniowego” (art. 9 ust. 1 u.o.k.h.) oraz umowy ubezpieczenia. W art. 9 ust. 2 u.o.k.h. wskazano, że „kredytodawca może wymagać od konsumenta zawarcia lub posiadania umowy ubezpieczenia dotyczącej umowy o kredyt hipoteczny lub przelewu wierzytelności z tej umowy na kredytodawcę”, ale jednocześnie, gdy bank wymaga takiego zabezpieczenia kredytu musi „poinformować konsumenta o możliwości wyboru oferty dowolnego ubezpieczyciela odpowiadającej minimalnemu zakresowi ubezpieczenia akceptowanemu przez kredytodawcę” oraz „zobowiązany jest poinformować konsumenta o wymogach, jakie musi spełnić umowa ubezpieczenia”. Powyższy przepis jest zbieżny z wytycznymi Rekomendacji U.

Wprowadzenie zakazu sprzedaży związanej wydaje się zasadne. Oferowanie produktów dodatkowych w ramach sprzedaży związanej mogłoby naruszać interesy kredytobiorców. Bank mógłby uzależniać przyznanie kredytu od nabycia przez kredytobiorcę usługi dodatkowej bez względu na to, czy jest ona potrzebna i adekwatna dla kredytobiorcy. Jednak mając na względzie rolę jaką pełnią ubezpieczenia (Amayuelas, 2017: 1–22) – stanowią one zabezpieczenie spłaty kredytu, ustawodawca krajowy dopuścił możliwość oferowania w formie sprzedaży związanej kredytu mieszkaniowego wraz z ubezpieczeniem. Bank ma prawo wymagać od kredytobiorcy zabezpieczenia kredytu, dlatego może uzależniać przyznanie kredytu od skorzystania przez kredytobiorcę z zabezpieczenia wierzytelności w postaci ubezpieczenia.

W sprzedaży związanej kredytu mieszkaniowego i ubezpieczenia interes konsumenta byłby zagrożony w sytuacji, jeśli bank, który wymaga ubezpieczenia narzucałby konsumentowi ubezpieczenie od ubezpieczyciela, z którym współpracuje (Czech, 2019). Dlatego sprzedaż związana jest możliwa do stosowania przez banki, ale tylko przy spełnieniu istotnego warunku. Kredytobiorca musi mieć możliwość wyboru oferty u dowolnego zakładu ubezpieczeń, jeśli będzie ona spełniać minimalny zakres ochrony akceptowany przez bank.

Ubezpieczenie jako dodatkowa usługa może być również dystrybuowane przez bank w ramach sprzedaży łączonej. W takiej sytuacji ustawodawca nakłada na banki dodatkowe obowiązki informacyjne. Przede wszystkim bank musi „przekazać kredytobiorcy informacje, że kredyt hipoteczny jest dostępny również bez dodatkowych produktów lub usług” (art. 9 ust. 5 u.o.k.h.) oraz „przekazać formularz informacyjny dla kredytu hipotecznego oferowanego bez sprzedaży łączonej” (art. 9 ust. 6 u.k.h.). Przy sprzedaży łączonej konsument powinien otrzymać dwie oferty kredytu. Jedną ofertę uwzględniającą warunki kredytu wraz z usługą łączoną, oraz drugą ofertę obejmującą warunki kredytu bez tej usługi dodatkowej. W ramach sprzedaży łączonej mogą być oferowane takie ubezpieczenia, które nie są wymagane przez bank jako obligatoryjne, ale skorzystanie przez konsumenta z tych ubezpieczeń wpływa na warunki kredytu (obniżenie marży lub prowizji).

3. NIEPRAWIDŁOWOŚCI W SPRZEDAŻY ŁĄCZONEJ I WIĄZANEJ

W artykule aktualne nieprawidłowości i nadużycia banków występujące w procesie oferowania kredytów mieszkaniowych i ubezpieczeń zostały przedstawione na podstawie analizy:

- warunków sprzedaży pakietowej kredytów mieszkaniowych i ubezpieczeń oraz
- skarg zgłaszanych przez konsumentów do Rzecznika Finansowego.

W celu określenia zjawiska i wykazania nieprawidłowości w sprzedaży pakietowej kredytów mieszkaniowych i ubezpieczeń, zostało przeprowadzone badanie konstrukcji ofert na próbie złożonej z 10 dominujących banków. Dobór banków został dokonany na podstawie danych opublikowanych przez miesięcznik „Bank” w 2021 r., który w ramach corocznie sporządzanego rankingu największych banków w Polsce przedstawia podranking banków obejmujący aktywność na rynku kredytowym.

Na podstawie powyższego rankingu do badań własnych zostało wybranych 10 następujących banków: Alior Bank, BNP Paribas, City Handlowy, Crédit Agricole, ING Bank Śląski, mBank, Bank Millennium, PKO BP, Bank Pekao i Santander Bank Polska.

Z przeprowadzonego badania wynika, że wszystkie 10 banków udziela swoim klientom kredytu mieszkaniowego wraz z ubezpieczeniem, które stanowi obligatoryjne zabezpieczenie spłaty kredytu. W ramach sprzedaży wiązanej oferowane jest ubezpieczenie nieruchomości, które stanowi dla kredytobiorcy podstawowe zabezpieczenie wiarytelności, bez którego bank nie udzieli kredytu.

Oferowanie ubezpieczenia nieruchomości w sprzedaży wiązanej jest możliwe po spełnieniu przez bank warunku informacyjnego. Kredytodawca powinien poinformować kredytobiorcę o możliwości wyboru oferty ubezpieczenia u dowolnego ubezpieczyciela, która będzie odpowiadać minimalnemu zakresowi ochrony akceptowanemu przez bank. Żaden z badanych banków nie zabronił kredytobiorcy skorzystać z dowolnego ubezpieczyciela.

Większość badanych banków wywiązała się z obowiązków informacyjnych i informowała kredytobiorcę o możliwości wyboru oferty ubezpieczenia nieruchomości u dowolnego ubezpieczyciela. Z objętych badaniem banków w przypadku 3 banków była stosowana praktyka zniechęcania kredytobiorcy do skorzystania z tego prawa poprzez pogorszenie warunków cenowych kredytu.

Praktyka pogarszania warunków cenowych w sprzedaży wiązanej, w sytuacji, gdy kredytobiorca chce ubezpieczyć się u innego ubezpieczyciela może ograniczać jego mobilność. Banki podnosząc koszt kredytu mogą skutecznie zniechęcać kredytobiorców do poszukiwania ochrony ubezpieczeniowej u innych ubezpieczycieli. Ochrona konsumenta-kredytobiorcy w sprzedaży wiązanej przejawiająca się w prawie do wyboru dowolnego ubezpieczyciela staje się prowizoryczna. Dlatego, aby skutecznie chronić słabszą stronę umowy ustawa powinna wprost zakazywać różnicowania warunków kredytu przy sprzedaży wiązanej, jeśli poziom gwarancji polisy od zewnętrznego ubezpieczyciela jest równoważny z poziomem gwarancji ubezpieczenia oferowanego przez bank.

Ubezpieczenia mogą być również oferowane w ramach sprzedaży łączonej. W badanej próbie nie wszystkie banki posiadały ofertę kredytu wraz z dodatkowym ubezpieczeniem (7 badanych banków). W formie sprzedaży łączonej oferowane są ubezpieczenia życia i zdrowia oraz dochodu.

Skorzystanie z ubezpieczenia oferowanego przez bank w formie sprzedaży łączonej pozwala na obniżenie kosztów kredytu pod warunkiem, że kredytobiorca skorzysta z ubezpieczenia od ubezpieczyciela, z którym współpracuje bank. W sprzedaży łączonej przepisy ustawy o kredycie hipotecznym i o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami nie zabraniają kredytodawcy różnicować warunków kosztowych kredytu. Jeżeli kredytobiorca – konsument skorzysta z ubezpieczenia, które jest oferowane w formie sprzedaży łączonej u wybranego przez siebie zakładu ubezpieczeń to nie będzie mógł domagać się takich samych warunków finansowych kredytu, jakie mogłyby mu przysługiwać w sytuacji, gdyby kupił ubezpieczenie za pośrednictwem banku (Nierodka, 2019).

W badanej próbie banki, które posiadały w swojej ofercie ubezpieczenie oferowane w ramach sprzedaży łączonej informowały kredytobiorcę, że ubezpieczenie to nie jest obligatoryjne, a kredyt mieszkaniowy jest dostępny również bez tego dodatkowego ubezpieczenia. Gdyby kredytobiorca nie był zainteresowany zakupem dodatkowego ubezpieczenia to miał możliwość zawarcia umowy o kredyt na podstawowych warunkach cenowych z obligatoryjnym ubezpieczeniem nieruchomości.

Banki, które posiadały ofertę kredytu z dodatkowym ubezpieczeniem przedstawiały zarówno ofertę kredytu wraz z obligatoryjnym ubezpieczeniem nieruchomości, jak i ofertę z dodatkowym ubezpieczeniem na życie i zdrowie oraz dochodu, które wpływało na wysokość marży lub prowizji.

Praktyki sprzedaży łączonej mogą mieć również negatywne skutki dla kredytobiorcy – konsumenta choć w mniejszym zakresie niż praktyki sprzedaży związanej. Już w 2013 r. European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) zwracała uwagę, że w sprzedaży łączonej banki oferują kredyt na korzystniejszych warunkach, jeśli kredytobiorca skorzysta z ubezpieczenia, które oferuje bank (*Background Note...*, 2013: 6–10). Pomimo, że taka praktyka została dopuszczona przez ustawodawcę wydaje się, że dla wzmocnienia ochrony konsumenta powinien on mieć, tak jak w przypadku sprzedaży związanej prawo do wyboru ubezpieczenia u dowolnego ubezpieczyciela.

Ubezpieczenia, które są oferowane w ramach sprzedaży łączonej ze względu na rodzaj ryzyk objętych ochroną powinny być dopasowane do indywidualnych potrzeb przyszłego ubezpieczonego a kredytobiorca powinien mieć prawo zawarcia umowy ubezpieczenia, której zakres ochrony jest adekwatny. Praktyka banków w sprzedaży łączonej może prowadzić do zawierania umów ubezpieczenia tylko w celu uzyskania obniżonej marży lub prowizji, a przecież nie to jest główną funkcją ubezpieczeń. Ubezpieczenie staje się dodatkową prowizją dla banku, a jego ochronny charakter schodzi na dalszy plan (Popiołek, 2019: 415).

W celu dogłębnego wykazania aktualnych nieprawidłowości pojawiających się w sprzedaży pakietowej zarówno na etapie przedkontraktowym, ale również w trakcie obowiązywania umowy ubezpieczenia w badaniu wykorzystano treści skarg składanych do Rzecznika Finansowego przez kredytobiorców – konsumentów. Badaniem objęto 25 skarg otrzymanych od Rzecznika Finansowego, które zostały przeczytane i poddane analizie treści.

Analiza skarg składanych do Rzecznika Finansowego przez konsumentów – kredytobiorców objęła skargi skierowane w latach 2017–2021. Badaniem zostały objęte wyłącznie skargi dotyczące indywidualnych umów ubezpieczenia.

W przypadku ubezpieczeń na życie skargi składane do Rzecznika Finansowego dotyczyły przede wszystkim odmowy wypłaty świadczenia przez ubezpie-

czyciela, ponieważ ubezpieczony przed zawarciem umowy ubezpieczenia nie podał pełnych informacji o stanie zdrowia, albo do zdarzenia doszło w wyniku chorób, które istniały przed objęciem ochroną ubezpieczeniową.

Ubezpieczyciel ograniczając swoją odpowiedzialność nie może powoływać się na fakt zatajenia przez ubezpieczonego informacji o stanie zdrowia, jeśli o te informacje nie pytał przed zawarciem umowy. Ponadto do zwolnienia zakładu ubezpieczeń z odpowiedzialności nie wystarczy sam fakt zatajenia informacji. Zatajone informacje powinny mieć wpływ na realizację zdarzenia.

W analizowanych skargach Rzecznik Finansowy rozpatrując skargę zwracał uwagę, czy zakład ubezpieczeń przed zawarciem umowy przeprowadził ankietę medyczną z ubezpieczonym i czy dokonał oceny ryzyka medycznego. Jeżeli ubezpieczyciel nie pytał o stan zdrowia ubezpieczonego i samodzielnie zrezygnował z możliwości weryfikowania i oceny ryzyka ubezpieczeniowego przed zawarciem umowy to według Rzecznika przyjmuje on na siebie ryzyko zajścia wypadku ubezpieczeniowego niezależnego od przyczyn zaistniałych przed przystąpieniem do umowy ubezpieczenia” (syg. akt IC152/12). Gdyby ubezpieczyciel przeprowadził ocenę ryzyka ubezpieczeniowego, wtedy ubezpieczony mógłby w ogóle nie zostać objęty umową ubezpieczenia ze względu na istniejące choroby.

Analiza skarg zgłaszanych przez konsumentów pozwoliła wskazać również inne nieprawidłowości. Zdarzały się sytuacje, w których zakłady ubezpieczeń zaczynały sprawdzać stan zdrowia ubezpieczonego dopiero po zaistnieniu wypadku ubezpieczeniowego, w tym brany był również pod uwagę stan ubezpieczonego przed rozpoczęciem ochrony ubezpieczeniowej.

Aktualne problemy ubezpieczonych dotyczą również zawarcia umowy ubezpieczenia, która nie spełnia ich oczekiwań, jest nieadekwatna i nie realizuje podstawowej zasady realności ochrony ubezpieczeniowej. Brak ankiety medycznej przed zawarciem umowy ubezpieczenia prowadzi do zawierania umowy ubezpieczenia przez osoby, które ze względu na stan zdrowia np. liczne choroby nie będą mogły skorzystać z ochrony ubezpieczeniowej. Wypełnienie ankiety medycznej pozwoliłoby uchronić ubezpieczonego przed obciążaniem go kosztami za ubezpieczenie, które jest dla niego bezużyteczne. Z kolei zawieranie takiej umowy ubezpieczenia, która nie chroni ubezpieczonego przed zdarzeniami wskazanymi w umowie budzi sprzeciw zarówno w stosunku do pośrednika ubezpieczeniowego, jak i do zakładu ubezpieczeń.

Na podstawie przeprowadzonej analizy skarg wynika, że zastrzeżenia Rzecznika Finansowego dotyczą również samego procesu oferowania ubezpieczeń wraz z kredytem mieszkaniowym. Podnoszona była kwestia czy umowa ubezpieczenia zawierana była w sposób świadomy przez kredytobiorcę jeśli została zawarta wyłącznie na podstawie ustnych informacji, kredytobiorca nie zapoznał się z dokumentami, umowa została zawarta w pośpiechu, a ubezpieczony nie miał wystarczającego czasu na zapoznanie się z ogólnymi warunkami ubezpieczenia.

W ramach nadużyć pojawiają się również zarzuty wywierania presji przez pracownika banku na zakup ubezpieczenia oraz wprowadzania klienta w błąd, że kredyt jest dobrze zabezpieczony.

Badania własne pokazały, że występujące na rynku *bancassurance* nieprawidłowości w sprzedaży pakietowej mogą świadczyć o występowaniu na rynku zjawiska nieuczciwej sprzedaży. Interesy konsumentów mogą być naruszane zarówno na etapie przed zawarciem umowy ubezpieczenia, na etapie jej zawierania oraz w trakcie jej obowiązywania, gdy dojdzie do wypadku ubezpieczeniowego. Wykryte nieprawidłowości dotyczą głównie:

- oferowania ubezpieczeń, które są niedopasowane do potrzeb klienta,
- oferowania ubezpieczeń, które są niedopasowane do profilu klienta, np. oferowanie ubezpieczenia na życie osobom schorowanym,
- wprowadzania kredytobiorców w błąd przez pracownika banku,
- zawierania umowy wyłącznie na podstawie ustnych informacji,
- przekazywania wyłącznie pozytywnych cech ubezpieczenia,
- pośpiechu przy zawieraniu umowy,
- rezygnacji zakładu ubezpieczeń z badania stanu zdrowia ubezpieczonego przed zawarciem umowy ubezpieczenia,
- oceny stanu zdrowia dopiero po zajściu wypadku ubezpieczeniowego, w tym stanu zdrowia ubezpieczonego przed zawarciem umowy ubezpieczenia,
- zmiany warunków kredytu w sprzedaży wiązanej, gdy kredytobiorca uda się do innego ubezpieczyciela,
- wypaczania charakteru ubezpieczenia na życie w sprzedaży łączonej.

Analiza warunków sprzedaży pakietowej kredytów mieszkaniowych i ubezpieczeń oraz analiza skarg zgłaszanych do Rzecznika Finansowego nie oddają w pełni rzeczywistej sytuacji na rynku *bancassurance*. Problemy ubezpieczonych kredytobiorców pojawiają się dopiero, gdy zakład ubezpieczeń odmawia wypłaty świadczenia lub odszkodowania. Oznacza to, że wiele nieprawidłowości i nadużyć ze strony banków i zakładów ubezpieczeń nie zostało wykrytych a skala zjawiska może być znacznie większa.

PODSUMOWANIE

Po wydaniu przez KNF Rekomendacji U ustawodawca krajowy, w wyniku implementacji dyrektyw, wprowadził wiele istotnych zmian w obszarze *bancassurance*, które zmieniły gruntownie sposób oferowania ubezpieczeń przez banki i wzmocniły pozycję konsumentów. Idea oferowania kredytów mieszkaniowych z ubezpieczeniem obecnie urzeczywistnia się w obrocie gospodarczym w ramach sprzedaży łączonej oraz w pewnych sytuacjach również w sprzedaży wiązanej, a pozycja konsumenta wzmocniana jest m.in. przez obowiązki informacyjne nakładane na kredytodawców na etapie przedkontraktowym.

Przeprowadzona w artykule analiza treści skarg zgłaszanych przez konsumentów do Rzecznika Finansowego dotyczących umów ubezpieczeń zawartych razem z kredytem mieszkaniowym po 2017 r. oraz analiza warunków sprzedaży pakietowej kredytów mieszkaniowych i ubezpieczeń pozwoliły zauważyć i wyszczególnić aktualne nieprawidłowości, które mogą świadczyć o naruszaniu interesów konsumentów na rynku *bancassurance*.

Przyczyny występujących nieprawidłowości w sprzedaży pakietowej wynikają z uchybień w procesie kredytowym, a w szczególności w sposobie oferowania ubezpieczeń przez banki. Pomimo, że większość badanych banków spełnia ustawowe przedkontraktowe wymogi informacyjne i informuje klienta o jego prawie wyboru dobrowolnego ubezpieczyciela w sprzedaży związanej, to jednak zdarzały się przypadki, gdzie banki nie informowały o możliwości wyboru oferty ubezpieczenia nieruchomości u dowolnego ubezpieczyciela lub stosowały praktyki zniechęcające kredytobiorcę do skorzystania z tego prawa.

Jedną z głównych nieprawidłowości występujących w praktyce bankowej przy sprzedaży związanej jest podwyższanie marży lub prowizji, w sytuacji gdy kredytobiorca zwróci się o ochronę ubezpieczeniową do innego zakładu ubezpieczeń niż ten, który współpracuje z bankiem. Podwyższenie marży lub prowizji może skutecznie zniechęcić kredytobiorcę do poszukiwania ochrony ubezpieczeniowej u innego ubezpieczyciela. Dlatego, aby skutecznie chronić słabszą stronę umowy ustawa powinna wprost zakazywać różnicowania warunków kredytu przy sprzedaży związanej, jeśli poziom gwarancji polisy od zewnętrznego ubezpieczyciela jest ekwiwalentny z poziomem gwarancji ubezpieczenia oferowanego przez bank.

Pozycja kredytobiorcy – konsumenta byłaby lepsza, gdyby w sprzedaży łączonej również miał prawo wyboru dowolnego zakładu ubezpieczeń bez pogorszenia warunków kredytu, gdy ochrona ubezpieczeniowa odpowiadałaby minimalnym wymagom stawianym przez bank. Niestety takiego wyboru kredytobiorcy – konsumenci są pozbawieni.

Zagrożeniem płynącym ze stosowania sprzedaży łączonej przy obecnych regulacjach jest również wypaczanie charakteru ubezpieczenia oferowanego w ramach sprzedaży łączonej. Praktyka banków może prowadzić do zawierania umów ubezpieczenia tylko w celu uzyskania obniżonej marży lub prowizji, a przecież nie to jest główną funkcją ubezpieczeń. W ramach sprzedaży łączonej badane banki oferowały ubezpieczenia życia i zdrowia oraz dochodu. Biorąc pod uwagę rodzaj ryzyk objętych ochroną, ubezpieczenia te powinny być uważnie dopasowywane do indywidualnych potrzeb przyszłego ubezpieczonego – odpowiadać danej sytuacji kredytobiorcy. Niestety praktyka sprzedaży łączonej w znaczący sposób ogranicza taką możliwość. Dlatego przepisy prawa powinny gwarantować konsumentowi prawo wyboru oferty od dowolnego ubezpieczyciela na takich samych zasadach jak przy sprzedaży związanej. Taki przepis lepiej chroniłby słabszą

stronę kontraktu przed zawieraniem umów ubezpieczenia, które są niedopasowane do potrzeb klienta.

Uchybienia w procesie kredytowym prowadzą do niedopasowania ubezpieczeń do potrzeb kredytobiorców. Sposób oferowania ubezpieczeń, a w szczególności ubezpieczeń dodatkowych oraz analiza treści skarg dotyczących sposobu zawierania umowy ubezpieczenia za pośrednictwem banków pokazują, że wprowadzone regulacje prawne nie chronią konsumentów–kredytobiorców w odpowiedni sposób. W przyszłości może okazać się konieczna modyfikacja przepisów prawa, tak aby lepiej chroniły słabszą stronę umowy ubezpieczenia.

FINANSOWANIE

Publikacja została sfinansowana ze środków subwencji przyznanej Uniwersytetowi Ekonomicznemu w Krakowie – projekt nr026/SD/2022/PRO.

BIBLIOGRAFIA

- Amayuelas, E.A. (2017). *Crisis? What Crisis?* W: M. Anderson, A.E. Arroyo, red., *The Impact of the Mortgage Credit Directive in Europe Contrasting Views From Member States*. Groningen: Europa Law Publishing.
- Background Note on Payment Protection Insurance* (2013). 28 June 2013 r. https://register.eiopa.europa.eu/Publications/Opinions/EIOPA_PPI_Background_Note_2013-06-28.pdf#search=PPI [dostęp 21.07.2022].
- Czech, T. (2019). *Kredyt hipoteczny. Komentarz*. Lex/el.
- Fras, M. (2017). Dystrybucja ubezpieczeń grupowych. Uwagi na tle projektu ustawy o dystrybucji ubezpieczeń. W: B. Gnela, M. Szaraniec, red., *Dystrybucja usług ubezpieczeniowych. Wybrane zagadnienia prawne*. Warszawa: C.H. Beck.
- Maśniak, D. (2019). Komplementarność świadczenia usług ubezpieczeniowych z usługami innego rodzaju, czyli tzw. sprzedaż krzyżowa. *Prawo Asekuracyjne*, 2(99).
- Mrozowska, B. i Wnęk, A. (2014). Umowa ubezpieczenia na życie jako zabezpieczenie kredytu hipotecznego. *Prawo Asekuracyjne*, 4(81).
- Nierodka, A. (2019). W: I. Heropolitańska, red., *Ustawa o kredycie hipotecznym i o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami. Komentarz*. Wolters Kluwer/el.
- Nowak, K. (2021). Niepewność interpretacyjna zapisów ochrony ubezpieczeniowej konsumentów ubezpieczeń na życie oferowanych do kredytów mieszkaniowych na przykładzie wybranych ofert. *Finanse i Prawo Finansowe*, 3(31). <https://doi.org/10.18778/2391-6478.3.31.06>
- Nowak, K. (2020). Dystrybucja ubezpieczeń o charakterze ochronnym w kanale bankowym w kontekście zmian regulacyjnych. W: M. Jagielska, E. Sługocka-Krupa, K. Podgórski, red., *Docho-dzenie roszczeń konsumenckich. Nowy ład dla konsumenta*. Warszawa: C.H. Beck.
- Pismo Przewodniczącego KNF z dnia 21 lutego 2012 r., DLU/606/33/1/2012* (2012). Warszawa: Urząd Komisji Nadzoru Finansowego.
- Popiołek, A. (2019). Nieprawidłowości w procesie sprzedaży ubezpieczeń kredytowych. W: *Nieprawidłowości na rynku finansowym a ochrona konsumenta*. Warszawa: Doradczy Komitet Naukowych przy Rzeczniku Finansowym.
- Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance* (2014). Warszawa: Urząd Komisji Nadzoru Finansowego [dostęp 21.07.2022].

- Rogoń, D. (2015). Kredyt hipoteczny w „pakiecie” z usługą dodatkową w świetle dyrektywy hipotecznej. W: M. Kućka, K. Pałka, red., *Nie tylko hipoteka. Zeszyt jubileuszowy dedykowany Profesorowi Jerzemu Pisulińskiemu*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Rutkowska-Tomaszewska, E. (2020). Misselling i inne nadużycia instytucji finansowych wobec konsumentów na rynku usług finansowych. W: A. Jurkowska-Zeidler, E. Rutkowska-Tomaszewska, A. Wiktorow, J. Monkiewicz, red., *Manipulacje i oszustwa na rynku finansowym. Perspektywa konsumenta*. Warszawa: PWN.
- Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (t.j. Dz.U. 2022, poz. 655 ze zm.).
- Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (t.j. Dz.U. 2022, poz. 905 ze zm.).
- Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami (t.j. Dz.U. 2020, poz. 1027 ze zm.).
- Wierzbicka, E. (2016). Misseling barierą rozwoju ubezpieczeń w Polsce. *Zeszyty Naukowe WSH Zarządzanie*, 2.
- Więcko-Tułowicka, M. (2014). *Ochrona konsumentów w umowach ubezpieczenia*. Warszawa: LexisNexis.
- Więcko-Tułowicka, M. (2015). Ubezpieczenia grupowe z perspektywy konsumenta. W: J. Monkiewicz, M. Orlicki, red., *Ochrona konsumentów na rynku ubezpieczeniowym w Polsce. Współczesne wyzwania*. Warszawa: Poltext.
- Wyrok Sądu Okręgowego w Koszalinie z dnia 27.10.2015 r., syg. akt. IC152/12.

Zakończenie recenzji/ End of review: 20.11.2022

Przyjęto/Accepted: 02.12.2022

Opublikowano/Published: 22.12.2022

OCENA POZIOMU BEZPIECZEŃSTWA UŻYTKOWNIKÓW RACHUNKÓW BANKOWYCH I ANALIZA ZACHOWAŃ BANKÓW W SYTUACJI WYSTĄPIENIA INCYDENTU ZAGROŻENIA BEZPIECZEŃSTWA

Anna Popik*, Agnieszka Gryglicka**



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.S2.2022.04>

EVALUATING THE SECURITY OF ELECTRONIC BANKING IN USERS OPINION AND ANALYZING THE BEHAVIOR OF BANKS IN THE EVENT OF A SECURITY INCIDENT

Abstract

The purpose of this article. The aim of the article is to identify the opinions of bank customers on the level of security of electronic banking in Poland and to analyze the actions taken by banks in the event of a security incident.

Methodology. The analysis was based on data collected through a questionnaire survey. The survey with non-random sampling involved 222 people, and 217 records were included in the analysis. The form contained closed questions.

The result of the research. The analysis of the survey results indicates a high sense of security among bank account users, especially thanks to campaigns initiated by banks that inform customers about possible dangers. Respondents value direct communication and quick responses, which in this age of technological advances are the most important element in protecting customers. The literature review, which complements the survey, also confirms the high commitment of banking institutions in ensuring security. Despite the analysis of the survey results, it is important to bear in mind the lack of their translation to the general population, which does not allow a clear confirmation of the total security of customers holding funds in bank accounts.

Keywords: electronic banking, e-banking, security, cyber-security, banking fraud.

JEL Class: D18, G2.

* Mgr, Szkoła Doktorska Nauk Społecznych, Uniwersytet Warszawski, e-mail: a.popik@uw.edu.pl <https://orcid.org/0000-0002-0979-3938>

** Mgr, Szkoła Doktorska Nauk Społecznych, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, e-mail: agnieszka.gryglicka@mail.umcs.pl <http://orcid.org/0000-0003-0003-1600>

WSTĘP

Posiadanie rachunku bankowego przez osobę dorosłą jest w dzisiejszych czasach działaniem niemal obligatoryjnym, zwłaszcza odkąd obrót bezgotówkowy cieszy się coraz większym zainteresowaniem. Cechujące się innowacyjnością technologicie w obliczu wysokiej konkurencji w sektorze bankowym są podstawą i zarazem bodźcem dla tworzenia nowych produktów i usług bankowych, które ze względu na swój cyfrowy charakter dostępne są jedynie poprzez bankowość elektroniczną. Ta stała się jeszcze bardziej atrakcyjna w czasie pandemii COVID-19, kiedy zachęcano jej użytkowników do dokonywania płatności zbliżeniowych i zakupów online. Niestety, rachunki bankowe obciążone są ryzykiem związanym przede wszystkim z utratą ich bezpieczeństwa. W tradycyjnej formie przechowywania środków pieniężnych odpowiedzialność za pieniądze spoczywa na ich posiadaczu, co znacząco odróżnia ją od struktury funkcjonowania rachunków bankowych w elektronicznym kanale dystrybucji. W tym przypadku zapewnienie bezpieczeństwa kont bankowych nie leży jedynie po stronie klienta, a w dużej mierze zależy od samej instytucji bankowej. Powinien w niej bowiem istnieć i funkcjonować taki system zarządzania bezpieczeństwem, który działając w sposób sformalizowany identyfikuje i kontroluje ryzyko, skupiając się zwłaszcza na integracji przetwarzanych informacji (Rekomendacja D Komisji Nadzoru Finansowego, 2013).

Koniecznością staje się zatem opracowanie standardów i zachowań umożliwiających minimalizację zjawiska narażenia środków bankowych na jakiegokolwiek niebezpieczeństwo. Kierując się tą potrzebą instytucje bankowe przekazują komunikaty i tworzą kampanie informujące o możliwych niepożądanych akcjach na rachunkach bankowych, które mogą stać się celem internetowych przestępstw. W dobie digitalizacji i przeniesienia wielu informacji w wirtualny świat jest to o tyle ważne, ponieważ obciążone ryzykiem nie muszą być jedynie pieniądze, ale też tożsamość i nowo powstałe zobowiązania, jakie z jej przechwycenia mogą wynikać.

Celem artykułu jest identyfikacja opinii użytkowników bankowości elektronicznej na temat poziomu bezpieczeństwa środków przechowywanych na rachunkach bankowych w Polsce. Dodatkowo przeprowadzono analizę działań podejmowanych przez banki w sytuacji wystąpienia incydentu bezpieczeństwa (w sytuacji wystąpienia zdarzeń powodujących wyciek danych osobowych czy wykorzystanie złośliwego oprogramowania do celów przejęcia środków z rachunków bankowych). Powołując się na dotychczasowe doświadczenia związane z bankowością elektroniczną i akty prawne, na podstawie których funkcjonują instytucje bankowe, sformułowano pytanie: Czy instytucje bankowe dbają o bezpieczeństwo rachunków bankowych swoich klientów z należytą starannością?

Bazując na dostępnej literaturze oraz danych statystycznych opisano i uporządkowano wiedzę na temat najpopularniejszych incydentów zagrożenia bądź

braku bezpieczeństwa w usługach bankowych. Następnie przedstawiono dane ilościowe dotyczące liczby rachunków indywidualnych, liczby zaobserwowanych incydentów bezpieczeństwa (publikowanych w raportach CERT Polska), a następnie przedstawiono wyniki badań własnych dotyczących poziomu bezpieczeństwa usług bankowych z perspektywy ich użytkowników oraz sformułowano wnioski.

1. BEZPIECZEŃSTWO USŁUG BANKOWYCH

Bankowość elektroniczna jest jednym z najszybciej rozwijających się segmentów rynku finansowego (Alansari i in., 2021: 845). Bankowość elektroniczna, nazywana również bankowością online, rewolucjonizuje branżę usług finansowych (szczególnie w zakresie obsługi produktów bankowych i realizacji usług z nimi związanych) przy użyciu zdalnych kanałów dostępu (Nosowski, 2005: 26; Melnychenko i in., 2020: 92), bez konieczności wizyty w banku bądź jego filii (Lenka i Barik, 2018: 2). Wpływa również na ostateczne wybory klientów banku w życiu codziennym, otwierając nowe możliwości zaspokajania ich potrzeb. Bankowość elektroniczną można podzielić na trzy główne obszary: bankowość internetową, mobilną oraz płatności z użyciem kart. Bankowość internetowa polega na wykorzystaniu komputera (stacjonarnego lub przenośnego – laptopa) lub urządzenia mobilnego. Bankowość mobilna polega na wykorzystaniu aplikacji bankowych zainstalowanych na urządzeniach mobilnych (smartfon, tablet). Płatności z użyciem kart rozwijają się dynamicznie, obejmują nie tylko transakcje płatnicze z wykorzystaniem kart płatniczych, ale też wykorzystanie technologii zbliżeniowej NFC (*Near Field Communication* – Komunikacja Bliskiego Zasięgu) przy użyciu aplikacji zainstalowanej w pamięci telefonu komórkowego (Krzysztozek, 2017: 13). Wraz z rozwojem technologii i poszerzania wachlarza usług oferowanych przez instytucje finansowe pojawiają się nowe zagrożenia, zarówno dla klientów korzystających z tych rozwiązań, jak i samych instytucji (Jibril i in., 2020: 270).

Rozwój technologii internetowych, stron i aplikacji mobilnych pozytywnie wpłynął na jakość użytkowania serwisów, a tym samym satysfakcję i wygodę klientów instytucji finansowych (Moşteanu i in., 2020: 307–308). Niestety, spowodował również zwiększenie ryzyka zagrożenia bezpieczeństwa i prywatności (Liyanaarachchi i in., 2021: 955). Jednym z nich jest cyberprzestępczość (Alkahtani i in., 2020: 1–2).

Jeszcze dekadę wcześniej bankowość elektroniczna kojarzona była głównie ze sprawdzaniem stanu środków, zakładaniem lokat czy dokonywaniem przelewów. Aktualnie, zgodnie z art. 6 Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (t.j. Dz.U. 2021, poz. 2439 z późn. zm.), posiadacz konta bankowego w Polsce, poza typowymi usługami bankowymi, może wykorzystać swoje konto w celu

założenia Profilu Zaufanego, załatwienia spraw urzędowych czy uzyskania dostępu do najważniejszych dokumentów potwierdzających tożsamość. Nieustannie poszerzający się zakres usług bankowych wiąże się z coraz większymi wymaganiami względem instytucji – z jednej strony konieczne jest zapewnienie bezpieczeństwa świadczonych usług, z drugiej natomiast skonstruowanie ich w taki sposób, aby były proste i przyjazne dla użytkowników.

Tabela 1. Występowanie incydentów zagrożenia bezpieczeństwa

Rok	Liczba incydentów	
	W sektorze bankowym	Ogółem
2018	643	3 739
2019	1 057	6 484
2020	1 008	10 420
2021	947	29 483

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów z działalności CERT Polska zawierających zebrane dane o zagrożeniach dla polskich użytkowników Internetu (www1).

Bezpieczeństwo jest jednym z głównych problemów związanych z bankowością internetową oraz szeroko pojętym *e-commerce* (handlem elektronicznym), dlatego stało się wręcz niezbędnym stosowanie narzędzi zabezpieczających przed różnego rodzaju cyberatakami, w celu zapewnienia bezpiecznej komunikacji pomiędzy systemem a szerokim wachlarzem usług oferowanych klientom (Omariba i in., 2012: 436–440).

Wśród aktualnie obowiązujących regulacji w prawie unijnym, mających na celu ochronę klientów banków przed niewłaściwym wykorzystaniem danych i maksymalizacją zysków ze strony dostawców usług finansowych wyróżniamy Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Dz.U. UE. L. z 2016 r. nr 119, str. 1 z późn. zm.) oraz Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego oraz Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (wersja przekształcona) (Dz.U. UE. L. z 2016 r. nr 26, str. 19 z późn. zm.) (IDD) (Freij, 2020: 181–190). Analizując przepisy, można zauważyć dążenie prawodawców w kierunku zwiększenia nacisku na bezpieczeństwo ekosystemów i interfejsów wykorzystywanych w oferowanych usługach finanso-

wych. Wzrasta również zapotrzebowanie na zwiększoną kontrolę firm, rozszerzenie wymogów sprawozdawczych, analizy KYC (*Know Your Customer* – zbiór informacji o kliencie umożliwiający ustalenie jego wiarygodności) oraz *due diligence* (należyta staranność, ocena aktualnej sytuacji przedsiębiorstwa i ryzyk z nim związanych), co tworzy kolejne ryzyko – niezachowania prywatności (Le Nguyen, 2018: 53–55).

Wprawdzie w aktualnym stanie prawnym w Polsce nie istnieje definicja bankowości elektronicznej (Lisowska i Waściński, 2021: 54), jednak można przyjąć, że jest to dostęp do zgromadzonych na rachunku bankowym środków finansowych wraz z towarzyszącymi im usługami, z wykorzystaniem stacjonarnych i mobilnych urządzeń elektronicznych. Regulacjami o największym zakresie przedmiotowym w kwestii bankowości elektronicznej w Polsce są przepisy ustawy Prawo bankowe (regulujące działalność banków) oraz ustawy z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (t.j. Dz.U. 2021, poz. 1907 z późn. zm.) (normujące relacje między bankiem a klientem).

Komisja Nadzoru Finansowego (dalej: KNF), jako organ nadzorczy, w swoich rekomendacjach (treść rekomendacji dostępna jest na stronie www.knf.gov.pl, wśród najistotniejszych należy wyróżnić Uchwałę Komisji Nadzoru Bankowego z dnia 11 grudnia 2002 r. w sprawie wydania Rekomendacji D dotyczącej zarządzania ryzykami towarzyszącymi systemom informatycznym i telekomunikacyjnym używanym przez banki oraz Uchwałę nr 7/2013 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 8 stycznia 2013 r. w sprawie wydania Rekomendacji D dotyczącej zarządzania obszarami technologii informacyjnej i bezpieczeństwa środowiska teleinformatycznego w bankach (Dz.Urz. KNF z 2013 r. poz. 5)) przekazuje zalecenia dotyczące bezpieczeństwa płatności elektronicznych, wskazując pewne wytyczne oceny ryzyka i polityki bezpieczeństwa płatności. Rekomendacje służą przypomnieniu dobrych praktyk i standardów, jakimi instytucje finansowe powinny się kierować podczas przeprowadzania audytu. Zwraca również uwagę na konieczność współpracy instytucji finansowych z organami ścigania w przypadku pojawienia się incydentów bezpieczeństwa. KNF zobowiązuje banki do zachowania bezpieczeństwa w zakresie prowadzenia rachunków bankowych. Wspomniane rekomendacje określają oczekiwania organów nadzoru odnośnie praktyk stosowanych przez banki.

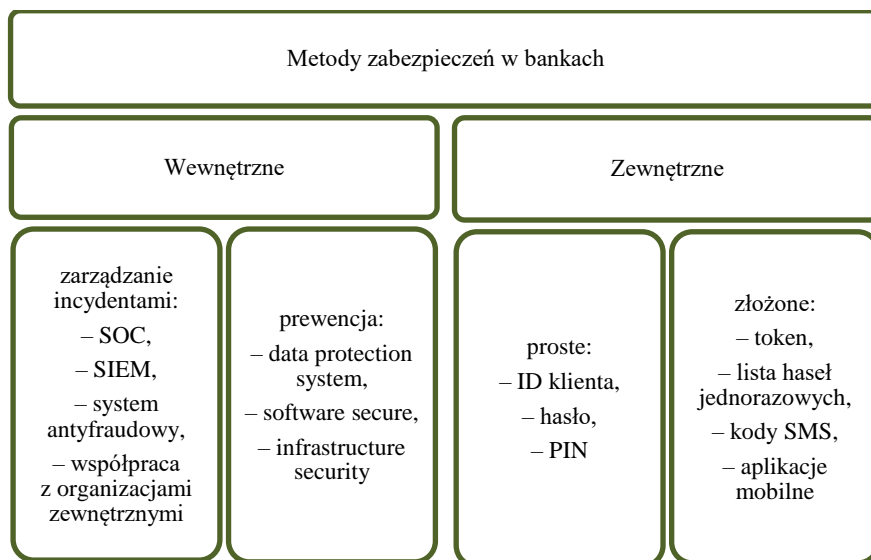
Z drugiej strony, za najistotniejsze należy uznać ustalenia zawarte w umowie o prowadzenie rachunku bankowego, ponieważ to tam znajdują się prawa i obowiązki obu stron umowy. Art. 50. ust. 1 ustawy Prawo bankowe mówi bowiem o tym, że „Posiadacz rachunku bankowego dysponuje swobodnie środkami pieniężnymi zgromadzonymi na rachunku. W umowie z bankiem mogą być zawarte postanowienia ograniczające swobodę dysponowania tymi środkami”. Ustawa o usługach płatniczych również wskazuje umowę o prowadzenie rachunku bankowego jako podstawowy dokument regulujący prawa i obowiązki obu stron.

Między innymi nakładając na klienta banku obowiązek korzystania z instrumentów płatniczych (których przykładem jest karta płatnicza) zgodnie z umową ramową, odpowiedniego zabezpieczenia instrumentu płatniczego, nieudostępniania go osobom nieuprawnionym, a w przypadku utraty lub kradzieży tego instrumentu, niezwłocznego kontaktu z bankiem. Niezastosowanie się do powyższych obowiązków może skutkować, w przypadku utraty środków na rachunku, negatywnym rozpatrzeniem reklamacji oraz brakiem zwrotu pieniędzy. Dlatego też niezwykle istotny jest, w przypadku wystąpienia zagrożenia bezpieczeństwa środków (incydentu bezpieczeństwa), niezwłoczny kontakt z instytucją finansową prowadzącą rachunek. Banki każde zgłoszenie badają indywidualnie, ustalając okoliczności domniemanego przestępstwa i na podstawie przeprowadzonej analizy podejmują decyzję o zwrocie środków na rachunek lub nieuznaniu reklamacji, w przypadku braku zachowania należytej staranności zasad bezpieczeństwa ze strony posiadacza rachunku.

Bezpieczeństwo systemu bankowego jest w literaturze definiowane jako ochrona i zapobieganie atakom hakerów na prywatność, informacje oraz środki klientów banków (Li i in., 2021: 64). Bezpieczeństwo wspomnianych danych jest w głównej mierze uzależnione od systemu informatycznego oraz samych klientów. Dlatego tak ważne jest odpowiednie zabezpieczenie dokumentów elektronicznych oraz sposobu uwierzytelniania użytkowników. Każdy bank samodzielnie określa sposoby ochrony wspomnianych poufnych informacji, uwzględniając ryzyka, jakie wiążą się z ich ewentualną utratą. Można wyróżnić następujące kategorie ryzyk: finansowe (konieczność zwrotu środków utraconych przez klientów, opłaty za kary administracyjne czy – w dalszej perspektywie – zmniejszenie przychodów), czasowe (czasowa utrata dostępu do konta przez klientów, blokada środków na rachunku), reputacyjne (utrata reputacji banku w związku z wyciekiem danych klientów, podszywanie się pod korespondencję lub stronę banku), psychologiczne (awersja użytkowników do ryzyka związanego z korzystaniem z nowoczesnych technologii i usług oferowanych przez instytucje finansowe), wydajności (ataki *Distributed Denial of Service*, czyli atak na serwer z wielu urządzeń jednocześnie w celu spowodowania niedostępności usługi lub infrastruktury, malware i inne), poufności (utrata danych wrażliwych w związku z brakiem odpowiednich zabezpieczeń), prawne (reklamacje, kary administracyjne, utrata licencji).

2. METODY ZABEZPIECZEŃ STOSOWANE PRZEZ BANKI

Banki, starając się dochować należytej staranności w zakresie zapewnienia bezpieczeństwa nieustannie pracują nad rozwojem metod autoryzacji, aby były one skuteczne, przyjazne w użytku przy jednoczesnym obniżeniu kosztów eksploatacji wspomnianych zabezpieczeń.



Rysunek 1. Metody zabezpieczeń w bankach

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Brakoniecki i in., 2015: 10.

Wśród „wewnętrznych” metod zabezpieczeń po stronie banków należy wskazać te systemowe i procesowe, np. systemy monitorujące (*Security Operation Center*, dalej: SOC), zabezpieczające i anty-fraudowe, systemy typu *Security Information and Event Management* (dalej: SIEM) oraz polityka powdrożeniowych testów produkcyjnych (Brakoniecki i in., 2015: 10). Metody zabezpieczeń wewnętrznych można podzielić na te związane z zarządzaniem incydentami naruszenia bezpieczeństwa oraz prewencyjne. Zarządzanie incydentami odnosi się do procesów i czynności takich jak SOC, SIEM, system antyfraudowy, współpraca z organizacjami zewnętrznymi, następujących po wystąpieniu zagrożenia dla bezpieczeństwa danych bądź środków konsumenta. Działania prewencyjne mają za zadanie zapobiegać występowaniu zagrożeń poprzez ich wcześniejsze zidentyfikowanie. Są to: ochrona danych (*Data Protection System*), bezpieczeństwo tworzonego oprogramowania (*software security*) oraz zapewnienie odpowiedniego poziomu zabezpieczeń infrastruktury oraz komunikacji (*infrastructure security*). Od strony infrastruktury systemowej, a także zakresu przetwarzania i analizy danych, metody zarządzania incydentami oraz prewencji często bazują na tych samych narzędziach, ponieważ są ze sobą silnie powiązane. Wykorzystywane narzędzia systemowe są tak skonstruowane, aby zapewnić nie tylko raporty

okresowe czy analizę danych historycznych, ale też w czasie rzeczywistym generować alerty (Brakoniecki i in., 2015: 24–25).

„Zewnętrzne” metody zabezpieczeń dotyczą uwierzytelniania klientów i autoryzacji transakcji w bankach. Można je podzielić na proste (identyfikator klienta, hasło, PIN) oraz złożone (tokeny, lista haseł jednorazowych, kody transakcji przesyłane przez SMSy, aplikacje mobilne). Dodatkową formę zabezpieczenia mogą stanowić obrazki bezpieczeństwa wybierane przez użytkownika przy otwieraniu konta internetowego. Najczęściej podczas logowania, na stronie internetowej banku, wyświetla się wybrany przez klienta obrazek, który stanowi dla użytkownika potwierdzenie, że znajduje się na autentycznej stronie instytucji.

Wiele zmian w zakresie metod autoryzacji wprowadziła unijna dyrektywa PSD2 (*Payment Services Directive 2*). Głównym celem jej wprowadzenia było zabezpieczenie środków finansowych przed kradzieżą, zmniejszenie odpowiedzialności za nieautoryzowane transakcje a także pełniejszy obraz finansów (Hałasik-Kozajda i Olbrys, 2021: 269). Z perspektywy klientów instytucji finansowych najbardziej odczuwalną zmianą było wprowadzenie silnego uwierzytelnienia, polegającego na podwójnej weryfikacji tożsamości konsumentów. Podwójna autoryzacja polega na wykorzystaniu co najmniej dwóch elementów z trzech kategorii: wiedza (coś, co wie wyłącznie użytkownik, np. hasło lub numer PIN), posiadanie (coś, co ma wyłącznie użytkownik, np. karta płatnicza, kod autoryzacyjny) lub cechy klienta (coś charakterystycznego wyłącznie dla użytkownika, np. wszelkie formy biometrii) (www2).

Zgodnie z powyższym zestawieniem do najpopularniejszych metod autoryzacji wykorzystywane są głównie kody SMS oraz mobilna autoryzacja. Na szczególną uwagę zasługuje autoryzacja biometryczna za pośrednictwem aplikacji mobilnej. Większość dużych banków oferuje współcześnie logowanie do aplikacji przy użyciu odcisku palca. Część instytucji wprowadziła również autoryzację przy użyciu biometrii twarzy, a nawet głosu. Biometria pozwala potwierdzić tożsamość użytkownika dzięki wykorzystaniu niepowtarzalnych cech, dlatego zdaje się być bardziej wydajna i niezawodna niż poleganie wyłącznie na czynnikach ludzkich (Morake i in., 2021: 1–10). Nie oznacza to jednak, że biometrię uważa się za „święty Graal” autoryzacji. Jej słabe punkty zależą od wybranej metody (np. odciska palca – ryzyko fizycznego uszkodzenia, rozcięcia, biometria twarzy – utrudnienia podczas noszenia maseczki). Wśród głównych wyzwań tej metody można wskazać: wysoki koszt wdrożenia dla instytucji, brak sprzętu umożliwiającego klientowi autoryzację, niską jakość skanera, uszkodzenia mechaniczne części ciała wykorzystywanych do autoryzacji, a nawet fałszerstwo. Niestety, wraz z postępem technologicznym rośnie też zagrożenie cyberprzestępczością i choć aktualnie kradzież tożsamości biometrycznej nie jest zjawiskiem powszechnie spotykanym i kojarzy się raczej z filmami *science-fiction*, w przyszłości może się okazać równie wrażliwa jak inne aktualnie dostępne metody weryfikacji.

Tabela 2. Metody autoryzacji dostępne w przykładowych polskich bankach

Nazwa banku	Kod SMS	Token mobilny/ sprzętowy	Karta zdrapka	Serwis tele- foniczny	Mobilna (w tym biometria)
Santander	TAK	NIE	NIE	NIE	TAK
Millenium	TAK	NIE	NIE	NIE	TAK
BNP Paribas	TAK	NIE	NIE	NIE	TAK
Pekao	TAK	NIE	NIE	NIE	TAK
mBank	TAK	NIE	NIE	NIE	TAK
Alior	TAK	NIE	NIE	NIE	TAK
Getin (Noble Bank)	TAK	NIE	NIE	NIE	TAK
ING	TAK	NIE	NIE	NIE	TAK
PKO BP	TAK	TAK	TAK	NIE	TAK

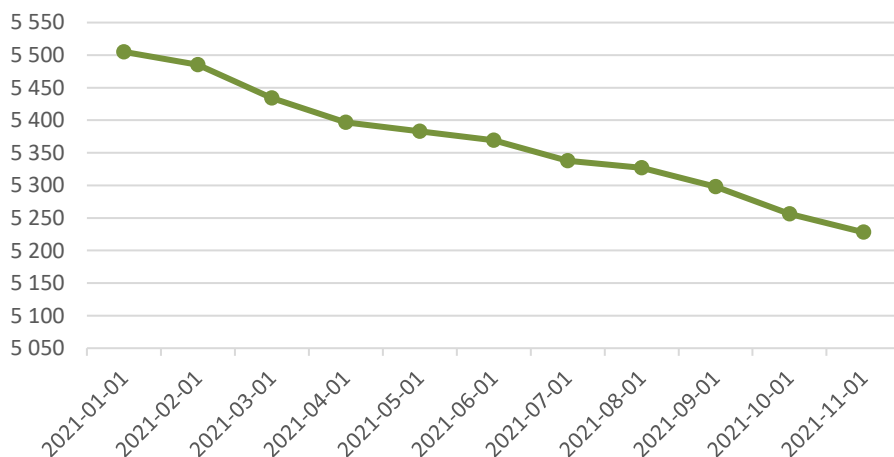
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych dostępnych na stronach internetowych poszczególnych banków.

Podczas poszukiwania odpowiednich metod zabezpieczeń instytucje finansowe stają również przed dodatkowymi wyzwaniami: muszą one być akceptowalne pod względem kosztów, szeroko dostępne, ale też chroniące prywatność użytkowników. Na przestrzeni lat banki opracowywały różne metody autoryzacji, jednak nie zawsze były one możliwe do wdrożenia na szeroką skalę. PKO Bank Polski pracował nawet nad stworzeniem specjalnego pióra, które miało przeprowadzać autoryzację podpisu w czasie rzeczywistym (www4). Weryfikacja miała odbywać się czterostopniowo, z wykorzystaniem pióra biometrycznego, kamery, mikrofonów oraz skanera naczyń krwionośnych dłoni. Aktualnie jednak żaden z banków polskich nie korzysta z tak złożonej metody autoryzacji. Poza generowaniem wysokich kosztów w związku z przygotowaniem odpowiedniej infrastruktury technologicznej, metoda ta mogłaby budzić również pewne obawy po stronie użytkowników względem ich prywatności. Wszystkie stosowane urządzenia musiałyby być podłączone do komputera konsumenta oraz przechowywane na serwerach bankowych w celu weryfikacji. To z kolei mogłoby wraz z rozwojem cyberprzestępczości wiązać się z ryzykiem kradzieży poufnych danych. Dlatego też budowanie i utrzymywanie zaufania odnośnie bezpieczeństwa środków i informacji jest jednym z głównych wyzwań stawianych instytucjom finansowym (Hapuarachchi i Samarakoon, 2020: 1–10). Istnieją badania, które potwierdzają pozytywną zależność między zaufaniem konsumentów a ich stosunkiem wobec adaptacji nowych produktów i usług oferowanych przez bankowość elektroniczną (Al-Gharaibah, 2020: 23–39).

Warto podkreślić, że nawet najlepsze zabezpieczenia przygotowane przez bank mogą nie wystarczyć w przypadku braku rozważliwego posiadacza rachunku. Często przyczyną utraty środków z rachunku bankowego jest korzystanie z publicznych sieci, udostępnianie danych do logowania/danych z karty płatniczej osobom trzecim czy kliknięcie w fałszywy link. Korzystanie z e-bankowości może być postrzegane jako bardziej ryzykowne, szczególnie w przypadku logowania się przez użytkowników do serwisów przy użyciu otwartych sieci. Pełne bezpieczeństwo bankowości elektronicznej uzależnione jest więc od współpracy instytucji finansowych tworzących całą infrastrukturę technologiczną i rozsądnego wykorzystania nowych technologii przez użytkowników.

3. RACHUNKI BANKOWE W POLSCE

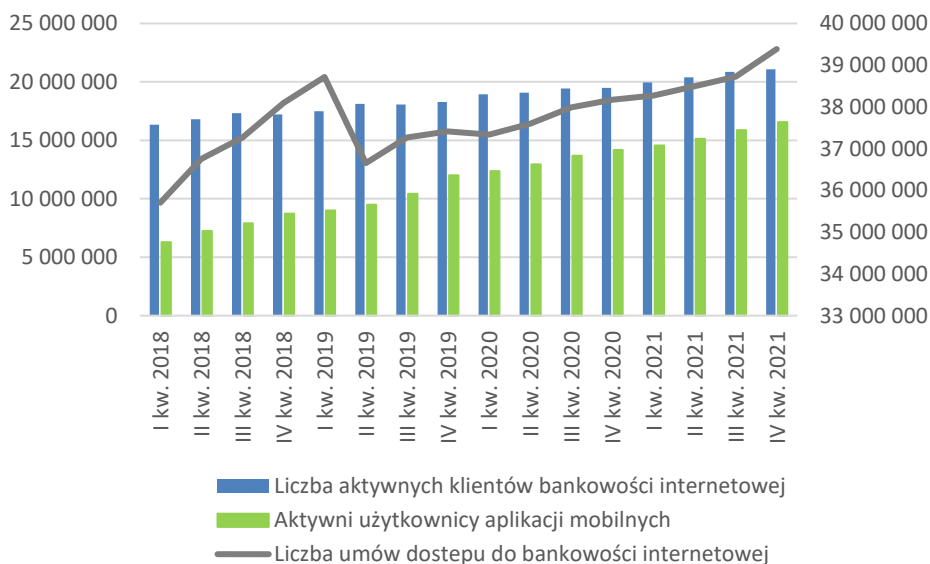
Rachunek bankowy jest narzędziem wykorzystywanym przez banki do prowadzenia rejestru należności lub powstałych zobowiązań użytkownika rachunku w stosunku do jednostki banku (Kosiński i in., 2017: 15). Bank świadczy usługi dla swojego klienta, który staje się usługobiorcą realizowanych zleceń bankowych. Klienci podejmują interakcję z instytucjami bankowymi za pośrednictwem wielu kanałów komunikacji (Tam i Oliveira, 2017: 1042–1065). Można wskazać tu choćby oddziały (których liczba drastycznie spada), bankomaty, bankowość telefoniczną, elektroniczną czy mobilną (m-banking), która nabiera coraz większego znaczenia w dokonywanej transformacji cyfrowej.



Wykres 1. Liczba oddziałów banków w okresie styczeń–listopad 2021

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych UKNF (2021).

W Polsce na koniec III kw. 2021 r. istniało blisko 38,7 mln rachunków osobistych. Jak wskazuje wykres 2, to ponad 730 tys. rachunków więcej, niż w analogicznym okresie w 2020 r. Warto zauważyć, że wspomniane dane dotyczą kont aktywnych, jednak nie ma możliwości weryfikacji regularności korzystania przez klientów z rachunków bankowych. Klienci zakładają konta bankowe z różnych powodów, wśród których poza standardową potrzebą posiadania rachunku bankowego w celu dokonywania płatności elektronicznych, można wyróżnić wnioskowanie o kredyt hipoteczny czy akcje promocyjne banków. Celem organizowania przez bank akcji promocyjnych jest zwiększenie liczby klientów aktywnie korzystających z oferowanych produktów, natomiast celem użytkowników konta jest zdobycie nagrody (wpływ określonych środków na konto, bony zakupowe, promocyjne oprocentowanie lokat czy rachunków oszczędnościowych) po spełnieniu określonych przez bank warunków. W efekcie, istnieje wiele wygaszonych i nieaktywnych rachunków powstałych w wyniku działań promocyjnych (www5). Takie sytuacje mają dość istotny wpływ na postrzegane statystyki bankowe, a jeszcze większy na bezpieczeństwo tożsamości i środków – użytkownicy często korzystają z tych samych haseł do wszystkich serwisów, a w 2018 r. 70% Polaków deklaroowało brak ich zmiany w ciągu ostatnich 12 miesięcy (Związek Banków Polskich, 2018: 6).



Wykres 2. Liczba użytkowników bankowości elektronicznej

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów kwartalnych Netbank www3.

Liczba umów dostępu do bankowości internetowej na przestrzeni lat 2018–2021 wzrosła o 2,7 mln. W ujęciu kwartalnym wartość ta nie cechowała się tendencją wzrostową, co widoczne jest zwłaszcza w I połowie 2019 roku, gdy na przestrzeni kwartałów nastąpiła zmiana w raportowaniu tej wartości przez PKO Bank Polski (www3, Raport kwartalny Netbank Q2 2019: 6). W tym samym okresie podobnym zmianom uległa również liczba aktywnych klientów bankowości internetowej. Z kolei liczba aktywnych aplikacji mobilnych stale wzrastała. W IV kwartale 2019 roku z tej formy korzystał już niemal co piąty użytkownik. Świadczy to o coraz większym znaczeniu mobilności w bankowości elektronicznej ogółem. Smartfon staje się narzędziem pierwszego kontaktu z usługami bankowymi z uwagi na łatwy dostęp do urządzenia w każdej chwili. Wzrost zainteresowania aplikacjami mobilnymi wynika z ich nieustannego rozwoju dokonywanego przez instytucje finansowe (poszerzanie usług dostępnych w kanale mobilnym). Koniecznością staje się zatem zwrócenie szczególnej uwagi na tworzenie zabezpieczeń zwłaszcza tych kanałów dostępu.

4. INCYDENTY ZAGROŻENIA BEZPIECZEŃSTWA I ŹRÓDŁA ICH WYSTĘPOWANIA

Rozwój nowych technologii niesie za sobą zarówno wiele szans, jak i zagrożeń. Pomimo, że banki nieustannie próbują być kilka kroków przed oszustami stosując szereg działań prewencyjnych, przestępcy wyszukują dostępne luki w celu kradzieży danych osobowych lub zasobów finansowych. Na przestrzeni ostatnich lat oszuści doskonalili się nie tylko pod względem łamania zabezpieczeń systemowych, ale też kompetencji behawioralnych (miękkich), aby przy pomocy różnych technik manipulacji nakłonić potencjalną ofiarę do pożądanых działań, jednocześnie nie wzbudzając podejrzeń. Bazują w głównej mierze na trudnych emocjach, które usypiają czujność ofiar, takich jak lęk, współczucie, poczucie zagrożenia bezpieczeństwa, presja (czasu), które w połączeniu ze sobą skutkują z góry zaplanowanymi działaniami. Przestępcy identyfikują najsłabsze ogniwo w łańcuchu bezpieczeństwa, szczególnie w procesie aktywacji i odblokowania usług elektronicznych, w celu: kradzieży tożsamości, podmiiany beneficjenta przelewu lub ataku socjotechnicznego na proces autoryzacji transakcji, zmiany maksymalnego limitu przelewu, zaciągnięcia zobowiązań o charakterze kredytowym. Ataki dotyczące bankowości elektronicznej stają się coraz bardziej wyrafinowane i skomplikowane, uwzględniają specyfikę danej instytucji (Brakoniecki i in., 2015: 39).

Zestawienie w tabeli 3 stanowi pewnego rodzaju uogólnienie, ma na celu wstępne usystematyzowanie występujących zagrożeń w zależności od rodzaju serwisu, z którego korzysta użytkownik. Przedstawione zestawienie nie stanowi jednak sztywnych ram, co oznacza, że poszczególne typy oszustw mogą występować niezależnie od wybranej kategorii bankowości elektronicznej.

Tabela 3. Powszechne metody ataków z podziałem na najczęstsze miejsca występowania

Bankowość internetowa	Bankowość mobilna	Płatności z użyciem kart
Phishing danych	Utrata urządzenia mobilnego	Skimming
Pośrednictwo podmiotów trzecich	Nieuprawniona wymiana danych pomiędzy urządzeniami	Odczyt danych z karty zbliżeniowej
Złośliwe oprogramowania	Kody QR	Nieuprawnione wykorzystanie karty zbliżeniowej
Oszustwa przy zakupach przez Internet		
Przejęcie kontroli nad urządzeniem		
Oszustwa nigeryjskie/matrymonialne		

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Krzysztozek 2017: 5.

Phishing stanowi jedną z najbardziej popularnych metod wykorzystywanych przez cyberprzestępców. Polega na przechwyceniu danych wrażliwych (loginów, haseł, danych osobowych). Oszuści podszywając się pod instytucje, najczęściej: banki, firmy kurierskie czy serwisy transakcyjne, stosują kampanie mailingowe z prośbą o wykonanie określonych czynności (zalogowanie się do banku, dopłata do przesyłki/rachunku, weryfikację danych) przy użyciu „podrobionej” strony wskazanej w wiadomości mailowej. Mogą w ten sposób pozyskać od ofiary login i hasło do logowania, kody autoryzacyjne, dane z kart płatniczych. Pierwsze ataki tego typu wykryto już w 2008 roku. Na przestrzeni lat phishing ewoluował a intensywność i częstotliwość jego występowania rosła. Od 2014 roku celem ataków phishingowych były nie tylko banki, ale i większe serwisy e-commerce. Nową odmianą tego typu ataków jest *spearphishing* (włócznia) skierowany do skonkretyzowanej grupy osób lub organizacji (Brakoniecki i in., 2015: 10, 21).

Pośrednictwo podmiotów trzecich może stanowić zagrożenie dla bezpieczeństwa danych i środków (a nawet być powodem odrzucenia reklamacji przez bank w przypadku ich utraty) ponieważ strona pośrednika nie przekierowuje użytkownika na oficjalną stronę banku, a pozostawia wszelkie dane w swoim interfejsie, wykonując operację przelewu we własnym zakresie, co może być interpretowane jako udostępnienie danych do logowania osobom trzecim (Krzysztozek, 2017: 13).

Pierwsze ataki złośliwego oprogramowania (*malware*) w Polsce pojawiły się wraz z oprogramowaniem typu ZEUS i GOZI (tzw. koń trojański) w 2007 roku. *Malware* może szkodzić zainfekowanemu urządzeniu w mniejszym lub większym stopniu, od zwykłego spowolnienia systemu po blokadę urządzenia i kradzież poufnych informacji. Hakerzy, w celu rozprzestrzeniania złośliwego oprogramowania mogą wykorzystywać wiadomości e-mail, strony internetowe i nośniki danych. Walka z *malware* jest niewątpliwie asymetryczna. Mimo zaawansowanych

technik ochronnych oferowanych przez dostawców usług, to hakerzy, jako podmioty inicjujące, mają ułatwione zadanie ze względu na „swobodę” w wyszukiwaniu słabych punktów (Sikorski i Honing, 2012: 321–322). Podczas gdy dostawcy usług skupiają się na obronie ataków i łataniu luk w systemach, twórcy malware ulepszają swoje kody, czyniąc swoje złośliwe oprogramowania i botnety bardziej solidnymi i szkodliwymi (Rossow, 2013: 43–67). Bot jest oprogramowaniem instalowanym na urządzeniu ofiary, które dołącza do sieci podmiotów (botnet). System dowodzenia i kontroli wydaje polecenia - operacje szkodliwe – ataki typu „odmowa usługi”, zbieranie danych osobowych i haseł logowania, czy wysyłanie spamu (Andriessie i Bos, 2014: 1–3).

W związku z dynamicznie rosnącą liczbą użytkowników e-bankowości, coraz częściej dochodzi do prób przejęcia kontroli nad urządzeniem konsumenta. Może się to odbywać z wykorzystaniem wyżej omawianego złośliwego oprogramowania wysłanego do potencjalnej ofiary drogą SMS lub e-mail. Haker przejmuje dane logowania do panelu bankowego oraz narzędzia autoryzacyjnego w postaci SMS (poprzez przekierowania na inny numer telefonu). Posiadając tak szeroki dostęp, oszust może nie tylko ukraść środki ulokowane na rachunku bankowym, ale też zaciągnąć dodatkowe zobowiązania.

Kolejnym zagrożeniem są oszustwa przy zakupach przez Internet. Pandemia COVID-19 w istotny sposób wpłynęła na zwiększenie wolumenu zakupów online. Te z kolei stanowią dla oszustów kolejną okazję do kradzieży, ponieważ zapewniają w dużym stopniu anonimowość.



Wykres 3. Odsetek konsumentów, którzy w związku z pandemią koronawirusa (COVID-19) w Polsce w 2021 r. zastąpili zakupy w sklepach stacjonarnych zakupami online

Źródło: Statista (2021).

Osobie niedoświadczonej w zakupach online niekiedy trudno jest odróżnić prawdziwą aukcję od tej fałszywej, szczególnie, że oszuści znają świetne sposoby na stwarzanie pozorów wiarygodności (jak na przykład fałszywe opinie od innych kupujących). Sprzedawcy często celowo ograniczają możliwość płatności wyłącznie do przelewu bankowego, podając fałszywy numer rachunku. Poszkodowany dowiaduje się o oszustwie najczęściej z kilkudniowym opóźnieniem, gdy nie otrzymuje zakupionego towaru.

Coraz bardziej popularne stają się oszustwa bazujące na ludzkich emocjach. Chociaż nie są one stosunkowo nową metodą oszustwa (od kilku lat funkcjonuje metoda „na wnuczka” czy wyłudzenie środków przez podanie kodu BLIK dla członka rodziny/przyjaciela znajdującego się w pilnej potrzebie), to oszuści w dalszym ciągu skutecznie pozyskują kolejne ofiary. W przypadku oszustw na nigerskiego księcia prowadzona była kampania mailingowa, w której przestępca prosił daną osobę o przelanie środków na zagraniczny numer rachunku, najczęściej z kraju afrykańskiego. W zamian za chwilową pożyczkę, taka osoba miała uzyskać w przyszłości znaczne korzyści majątkowe. Najczęściej kampanie były skierowane w osoby, które w niedawnym czasie wystawiły przedmiot na aukcji internetowej za pośrednictwem złośliwego robota (Krzysztozek, 2017: 17). Drugi rodzaj oszustw, szczególnie bazujących na ludzkich uczuciach, to tzw. „romance fraud”. Polega na stworzeniu bliskiej więzi emocjonalnej z potencjalną ofiarą, aby następnie wyłudzić od niej środki finansowe, np. na bilety lotnicze, operację członka rodziny bądź rzekome problemy finansowe (Buil-Gil i Zeng, 2021: 23).

Kolejnym zagrożeniem dla danych klientów i środków mogą okazać się po prostu w pełni aktywne aplikacje mobilne umożliwiające użytkownikom pełną obsługę swojego konta. Utrata takiego urządzenia (np. poprzez zgubienie lub kradzież) może spowodować wiele niedogodności zarówno dla posiadacza urządzenia – klienta, jak i dla banku. Przy utracie urządzenia najważniejszą kwestią jest szybkość reakcji klienta, jak również metody zabezpieczeń jakie wcześniej stosował, tj. czy urządzenie było chronione hasłem albo PINem. Istotnym aspektem są również zabezpieczenia zastosowane po stronie banku, dotyczące logowania (np. wykorzystanie do tego celu biometrii), czy też wszelkie możliwości zdalnego zablokowania aplikacji bankowej w telefonie (np. poprzez kanał zdalny z poziomu komputera/kontakt z infolinią). Niestety, niezabezpieczone w żaden sposób urządzenie daje potencjalnemu „znalazcy” pełny dostęp do skonfigurowanych płatności zbliżeniowych (poprzez NFC). Dodatkowo, proste hasło lub pin do aplikacji bankowej umożliwi takiej osobie nie tylko kradzież środków zgromadzonych na rachunku, ale też skorzystanie z innych usług bankowych nawet takich jak zaciągnięcie pożyczki gotówkowej w imieniu pierwotnego posiadacza (podobnie jak w przypadku przejęcia kontroli nad urządzeniem przez hakera).

Technologia NFC pozwala w łatwy sposób przekazywać między sobą dane w urządzeniach, jednak może zostać wykorzystana, aby w nieuprawniony sposób przejąć dane z urządzeń potencjalnych ofiar. Wykorzystywany do tego celu specjalny przyrząd może pozwolić na przechwycenie sygnału, który jest przekazywany przez moduł NFC (znajdujący się np. w telefonie). Sygnałem tym mogą stanowić dane karty podpiętej do telefonu przekazywane do terminala podczas płatności. W ten sposób przestępca może uzyskać dostęp do karty, a w dalszej kolejności wykonywać przy jej pomocy nieuprawnione transakcje.

Ataki z wykorzystaniem kodu QR mogą zostać przeprowadzone poprzez wysłanie fałszywego kodu QR SMSem, mailem, lub też mogą zostać umieszczone np. na fałszywej broszurze bankowej. Przy użyciu kodu QR użytkownik ma możliwość uzyskania pewnych informacji, np. odnośnika do pobrania aplikacji bankowych. W rzeczywistości, po zeskanowaniu fałszywego kodu QR telefon zostaje zainfekowany i posłuży hakerowi do przejęcia pełnej kontroli nad urządzeniem. W konsekwencji, pozwoli to na wykonywanie wszelkich czynności na telefonie potencjalnej ofiary np. przechwycenie danych wysyłanych przez bank (hasel pierwszego logowania, kody autoryzacyjnych), a ostatecznie może to skutkować kradzieżą środków, a nawet tożsamości użytkownika telefonu.

Transakcje zbliżeniowe są bardzo prostym sposobem na dokonywanie płatności, ponieważ są praktycznie bezproblemowe w obsłudze dla klienta. Dodatkowo, nie przy każdej transakcji wymagane jest podanie kodu PIN (transakcje do kwoty 100 zł nie zawsze muszą być akceptowane przy jego użyciu). Ta niewątpliwa dogodność może sprawić, że po zagubieniu karty przestępca może w łatwy sposób ukraść z konta kilkaset złotych np. robiąc zakupy w różnych sklepach, jednak fizyczna utrata karty nie jest jedyną przyczyną utraty środków. Przestępcy mogą również wyposażyć się w przystosowany terminal, który będzie okradał ofiary, poprzez przebywanie z nimi w bliskiej odległości. Zagrożenie tego rodzaju kradzieżą jest szczególnie wysokie w zatłoczonych miejscach, gdzie przestępca w łatwy sposób może przyłożyć terminal (schowany np. w torbie) do kieszeni ofiary (ponieważ to zazwyczaj tam, w portfelu, chowamy kartę) i wykonać transakcje na ustaloną kwotę (np. 99 zł aby nie był wymagany kod PIN). Jednym z zabezpieczeń przed takimi oszustwami może być portfel ze specjalną kieszonką na kartę która zagłuszy sygnał *Radio-Frequency Identification* (w skrócie RFID, oznacza identyfikację za pomocą fal radiowych) i tym samym uniemożliwi wykonanie transakcji.

Wyżej wymienione metody oszustw to tylko niektóre z współcześnie występujących zagrożeń dla środków przechowywanych na rachunkach bankowych. Bezpieczeństwo poufnych danych użytkowników, posiadanych przez nich środków i urządzeń zależy nie tylko od zabezpieczeń przygotowywanych przez instytucje finansowe czy dostawców usług, ale i samych konsumentów. Niezwykle istotne jest korzystanie z dobrodziejstw technologicznych z rozwagą oraz bieżące

śledzenie kampanii bezpieczeństwa prowadzonych przez banki, Komisję Nadzoru Finansowego, instytucje rządowe i pozarządowe. Warto w tym miejscu przytoczyć hasło kampanii mBanku „Nie robisz tego w realu? Nie rób w sieci!”, której celem było zwrócenie uwagi na ryzykowne zachowania użytkowników bankowości online oraz konsekwencje z nimi związane.

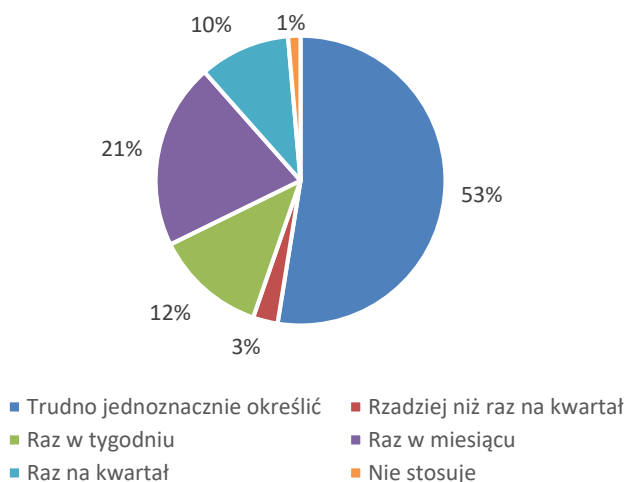
5. ANALIZA BADAŃ ANKIETOWYCH

By zidentyfikować ocenę poziomu bezpieczeństwa środków bankowych z perspektywy klientów, w okresie październik-listopad przeprowadzono ankieta online, którego kwestionariusz wypełniły 222 osoby. W związku z tym, że celem badania była ocena użytkowników usług bankowych, zdecydowano się na zredukowanie wielkości próby o rekordy zawierające odpowiedzi osób, które nie zadeklarowały posiadania rachunku (5). Ostateczna wielkość próby wyniosła 217. Próba miała charakter nielosowy, jako metodę doboru respondentów zastosowano metodę kuli śnieżnej.

Pierwsze z zadanych pytań dotyczyło odczucia co do bezpieczeństwa przechowywania środków na rachunkach bankowych. Wśród 217 respondentów 6,5% wskazało na możliwe niebezpieczeństwo, 12,5% ankietowanych nie określiło przechowywania środków bankowych ani za bezpieczne, ani za niebezpieczne, nie wyrażając wyraźnego zdania, zaś ponad 4/5 osób wyraziło swoją pewność co do zachowania bezpieczeństwa rachunków bankowych. Wskazać należy, iż liczba respondentów, która jest przekonana o bezpieczeństwie swoich środków jest porównywalna z liczbą osób, które deklarują, że ich bank prowadzi politykę bezpieczeństwa dotyczącą ochrony danych klienta (84%). W tym pytaniu znajduje się jednak 12% respondentów, którym trudno jednoznacznie określić czy polityka bezpieczeństwa jest prowadzona lub też nie oraz 4% osób, które wskazują, iż bank w ogóle nie podejmuje procedur na rzecz ochrony klienta. Sytuacja ta może mieć swoje podłoże w niewyraźnej komunikacji między bankiem a klientem i może wynikać z jego niewiedzy na temat działalności banku, gdyż zgodnie z obowiązującymi normami, każdy bank zobowiązany jest do prowadzenia takiej polityki.

Kolejne pytanie dotyczyło częstotliwości stosowanej polityki bezpieczeństwa. Docelowo pytanie skonstruowano tak, by określić częstość prowadzonych kampanii informacyjnych czy też dokonywania podwójnej weryfikacji przy zleceniach przelewów wysokokwotowych. Ponad połowie respondentów trudno było odnieść się także do samej częstotliwości prowadzonych działań na rzecz bezpieczeństwa. Można wskazać, iż problematyczną kwestią jest określenie tej częstotliwości w podanych w kwestionariuszu interwałach czasowych, aniżeli braku takiej częstotliwości (wśród odpowiedzi dostępna była opcja, która równoznaczna była z niestosowaniem przez bank owej polityki). Wśród osób, które zidentyfikowały tę częstotliwość zdecydowana większość ankietowanych określiła,

że komunikaty związane z polityką bezpieczeństwa są zauważalne raz w miesiącu. 12% stwierdziło, że wiadomości nawiązujące do bezpieczeństwa widzą co tydzień, a co dziesiąty ankietowany – raz na kwartał.



Wykres 4. Częstotliwość stosowanej przez banki polityki bezpieczeństwa w opinii klientów

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Efektywność form przekazu informacji dotyczących bezpieczeństwa

Ocena	SMS-y informacyjne	Wiadomości e-mail	Rozmowa z konsultantem Contact Center	Powiadomienia push	Poczta tradycyjna	Kampanie reklamowe
5	35%	28%	13%	20%	6%	9%
4	19%	25%	14%	19%	9%	17%
3	23%	22%	27%	23%	15%	18%
2	11%	12%	11%	16%	17%	20%
1	12%	13%	35%	22%	53%	36%
Suma	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Źródło: opracowanie własne.

Analizując ocenę formy przekazu informacji dotyczących bezpieczeństwa okazuje się, że najbardziej nieefektywną z punktu widzenia klientów metodą jest wysyłanie tradycyjnych listów informujących o niebezpieczeństwach w banko-

wości. Stwierdziło tak 53% ankietowanych i zarazem jedynie 6% tych respondentów określiło tę metodę jako przemawiającą do użytkownika. Wśród form, które uzyskały najwięcej ocen wskazujących na ich efektywność i właściwy przekaz znalazły się sms-y informacyjne oraz wiadomości e-mail, na które wskazało odpowiednio 35% i 28% ankietowanych. Negatywnie o tych metodach wypowiada się niewiele ponad jedna na dziesięć osób, co w porównaniu z innymi występującymi w zestawieniu formami stanowi niewielki odsetek.

Wśród 217 osób, jedynie 27 (12%) w odpowiedzi na pytanie dotyczące styczności z sytuacją zagrażającą bezpieczeństwu wskazała, iż takowa miała miejsce. Wśród najczęstszych przyczyn tej sytuacji wymieniano wyłudzenie danych do logowania do bankowości.



Wykres 5. Najczęstsze incydenty bezpieczeństwa wśród respondentów

Źródło: opracowanie własne.

Kolejne najczęściej występujące incydenty bezpieczeństwa opierają się na podszywaniu się pod pracownika banku, wyłudzeniu danych kart płatniczej czy przejęciu kontroli nad telefonem z dostępem do aplikacji mobilnej. Choć w badaniu występuje jedynie jedna odpowiedź dotycząca próby oszustwa na BLIK, w ostatnim czasie również była to dość powszechna metoda, która stosowana przez hakerów skutkowałą utratą środków z rachunków bankowych.

Zaistniałe sytuacje wywołane incydentami bezpieczeństwa stanowiły podstawę dla podejmowania działań zarówno przez klientów jak i same banki. Reakcje z dwóch stron prezentuje zestawienie w tabeli 5.

Tabela 5. Kroki podjęte przez klienta i przez bank w sytuacji wystąpienia incydentu bezpieczeństwa

Kroki podjęte przez klienta	Liczba odpowiedzi	Kroki podjęte przez bank	Liczba odpowiedzi
Kontakt z bankiem prowadzącym rachunek, na którym wystąpił incydent bezpieczeństwa	20	Blokada narzędzia autoryzacyjnego	16
Kontakt ze wszystkimi instytucjami prowadzącymi rachunki bankowe w celu zabezpieczenia pozostałych środków	1	Blokada dostępu do kanałów zdalnych	8
Niezwłoczne zalogowanie do bankowości elektronicznej w celu zabezpieczenia środków (zmiana hasła, blokowanie dostępu przez kanały zdalne, przelanie środków na inny rachunek, blokada narzędzia autoryzacyjnego)	8	Próba anulowania przelewów niezleconych przez Klienta	5
Kontakt z policją	8	Powiadomienie organów ścigania	3
Kontakt z bliskimi	6	Reset hasła	1
Bank pierwszy podjął kontakt	1	Notatka w systemie	1
Żadne	1	Żadne	1
		Konsultant potwierdził próbę oszustwa w systemie	1

Źródło: opracowanie własne.

Wśród najczęstszych reakcji ze strony klientów wskazuje się na kontakt z bankiem – wśród 27 osób wskazujących na zetknięcie się z incydem bezpieczeństwa kontakt ten podjęło 20 respondentów. Ośmiu ankietowanych natychmiast zalogowało się do bankowości elektronicznej, by zmienić swoje hasło i tyle samo osób podjęło kontakt z policją. Wśród 27 ankietowanych jeden respondent wskazał na zainicjowanie kontaktu w sprawie incydentu przez sam bank.

Z kolei wśród najczęściej podejmowanych kroków przez instytucje bankowe respondenci wskazują blokadę narzędzi autoryzacyjnych, blokadę dostępu do kanałów zdalnych oraz próbę anulowania przelewów niezleconych przez klienta. Wśród trzech przypadków związanych z naruszeniem bezpieczeństwa środków klienta, bank zawiadomił organy ścigania, zaś pojedyncze osoby wskazały na zaproponowany przez bank reset hasła, wykonanie notatki w systemie oraz potwierdzenia tej próby.

Tylko u czterech osób spośród 27 incydent bezpieczeństwa skutkował utratą środków pieniężnych. Wśród metod respondenci wymieniali przelanie środków na inny rachunek bankowy lub ich wypłatę w gotówce (np. poprzez kod BLIK).

Na pytanie, czy udane środki udało się odzyskać, dwie odpowiedzi wskazały, iż nie było to możliwe, jeden respondent odzyskał je dzięki współpracy banku i organów ścigania, zaś ostatnia z udzielonych przez respondentów odpowiedzi wskazuje na niepamięć co do odzyskania małej kwoty.

PODSUMOWANIE

Bazując na ustaleniach teoretycznych jak i przedstawionej analizie empirycznej można zauważyć, że instytucje bankowe są zaangażowane w tworzenie ram informujących klientów o potencjalnych niebezpieczeństwach związanych z bankowością. Są do tego zobowiązane poprzez szereg norm regulacyjnych stworzonych przez instytucje sprawujące nadzór nad sektorem bankowym. Wciąż jednak bezpieczeństwo środków klientów zależy od nich samych ze względu na coraz większe zaangażowanie cyberprzestępców w branżę usług bankowych. Stosowane zabezpieczenia nie zawsze stanowią pewne narzędzie zabezpieczające środki, stąd stosowana polityka bezpieczeństwa musi zmierzać w kierunku przekonującym klientów do podejmowania ostrożnych zachowań w sieci. Badania własne wykazały, że klienci w zdecydowanej większości bezpieczeństwo usług bankowych definiują jako właściwe, a wśród stosowanych form informujących o niebezpieczeństwie wskazują na wysoką efektywność bezpośrednich form przekazu, tj. sms-ów informacyjnych jak i wiadomości mailowych. Należy jednak zaznaczyć, że analizowana próba badawcza nie miała charakteru losowego, przez co wniosków tych nie można uogólniać na całą populację. Odnosząc się do pytania badawczego postawionego we wstępie, należy pozytywnie ocenić działania banków, które dbają o bezpieczeństwo rachunków bankowych swoich klientów poprzez: zabezpieczenia wewnętrzne infrastruktury informatycznej (SOC, SIEM, system antyfraudowy, współpracę z organizacjami zewnętrznymi, *data protection system, software secure* oraz *infrastructure secure*). Dodatkowo, banki nieustannie analizują i dostosowują swoje działania do przepisów prawnych, czego efektem były działania zabezpieczające logowanie klientów do bankowości elektronicznej (unikalne ID Klienta, obrazki logowania, hasło, PIN, logowanie za pomocą biometrii) oraz autoryzacji transakcji (token, lista haseł jednorazowych, kody SMS, aplikacje mobilne umożliwiające wykorzystywanie biometrii). Aby zwiększyć świadomość klientów, instytucje finansowe stosują również szereg kampanii informacyjnych przestrzegających przed atakami oszustów z wykorzystaniem różnych kanałów: telewizja, wiadomości SMS, wiadomości e-mail, komunikaty PUSH w aplikacji, informacje na stronach internetowych banków. Podsumowując, instytucje z odpowiednim zaangażowaniem dbają o bezpieczeństwo rachunków bankowych swoich klientów.

BIBLIOGRAFIA

- Alansari, Y. i Al-Sartawi, A.M.M. (2021). IT governance and E-banking in GCC listed banks. *Procedia Computer Science*, 183. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2021.03.008>.
- Al-Gharaibah, O.B. (2020). Predictors of E-banking Service Adoption in Malaysia Using an Extended Technology Acceptance Model. *Int. J. Contemp. Manag. Inf. Technol*, 1(1).
- Alkahtani, H., Aldhyani, T.H. i Al-Yaari, M. (2020). Adaptive anomaly detection framework model objects in cyberspace. *Applied Bionics and Biomechanics*, 1–2. <https://doi.org/10.1155/2020/6660489>.
- Andriessse, D. i Bos, H. (2014). *An Analysis of the Zeus Peer-to-Peer Protocol*. Technical Report IR-CS-74.
- Brakoniecki, M., Olczak, M. i Uryniuk, J. (2015). *Bezpieczeństwo bankowości elektronicznej. II Raport Specjalny*. https://obserwatorium.biz/wp-content/uploads/2018/11/2_PL.pdf [dostęp 15.11.2021].
- Buil-Gil, D. i Zeng, Y. (2021). Meeting you was a fake: investigating the increase in romance fraud during COVID-19. *Journal of Financial Crime*. <https://doi.org/10.1108/JFC-02-2021-0042>.
- Freij, Á. (2020). Using technology to support financial services regulatory compliance: current applications and future prospects of regtech. *Journal of Investment Compliance*, 21(2/3). <https://doi.org/10.1108/joic-10-2020-0033>.
- Hałasik-Kozajda, M. i Olbryś, M. (2021). Skutki implementacji dyrektywy o usługach płatniczych (PSD2). *Bank i Kredyt*, 52(3).
- Hapuarachchi, C. i Samarakoon, A. (2020). Drivers Affecting Online Banking Usage of Private Commercial Banks in Sri Lanka. *Asian Journal of Economics, Business and Accounting*, 20(1).
- Jibril, A.B., Kwarteng, M., Chovancova i M., Denanyoh, R. (2020). *Customers' Perception of Cybersecurity Threats Toward e-Banking Adoption and Retention: A Conceptual Study*, 15th International Conference on Cyber Warfare and Security, 275.
- Kosiński, B., Nowak, A., Karkowska, R. i Winkler-Drews, T. (2017). *Podstawy Współczesnej Bankowości*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Krzysztożek, M. (2017). *Bankowość elektroniczna w teorii i praktyce*. Warszawa: Komisja Nadzoru Finansowego.
- Le Nguyen, C. (2018). Preventing the use of financial institutions for money laundering and the implications for financial privacy. *Journal of Money Laundering Control*, 21(1).
- Lenka, S.K. i Barik, R. (2018). Has expansion of mobile phone and internet use spurred financial inclusion in the SAARC countries? *Financial Innovation*, 4(5). <https://doi.org/10.1186/s40854-018-0089-x>.
- Li, F., Lu, H., Hou, M., Cui i K., Darbandi, M. (2021). Customer satisfaction with bank services: The role of cloud services, security, e-learning and service quality. *Technology in Society*, 64. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2020.101487>.
- Lisowska, A. i Waściński, T. (2021). Bezpieczeństwo bankowości internetowej i mobilnej na rynku finansowym. *Systemy Logistyczne Wojsk*, 54. <https://doi.org/10.37055/slw/140380>.
- Liyanaarachchi, G., Deshpande, S. i Weaven, S. (2021). Online banking and privacy: redesigning sales strategy through social exchange. *International Journal of Bank Marketing*, 39(6). <https://doi.org/10.1108/IJBM-05-2020-0278>.
- Melnychenko, S., Volosovych, S. i Baraniuk, Y. (2020). Dominant ideas of financial technologies in digital banking. *Baltic Journal of Economic Studies*, 6(1). <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2020-6-1-92-99>.
- Morake, A., Khoza, L.T. i Bokaba T. (2021). Biometric technology in banking institutions: 'The customers' perspectives'. *SA Journal of Information Management*, 23(1). <https://doi.org/10.4102/sajim.v23i1.1407>.

- Moşteanu, D., Roxana, N., Faccia, D., Cavaliere, L.P.L. i Bhatia, S. (2020). Digital technologies' implementation within financial and banking system during socio distancing restrictions – back to the future. *International Journal of Advanced Research in Engineering and Technology*, 11(6).
- Nosowski, A. (2005). Geneza bankowości elektronicznej. W: A. Gospodarowicz, red., *Bankowość elektroniczna*. Warszawa: PWE.
- Omariba, Z.B., Masese, N.B. i Wanyembi, G. (2012). Security and privacy of electronic banking. *International Journal of Computer Science Issues (IJCSI)*, 9(4).
- Rosow, C. (2013). *Using Malware Analysis to Evaluate Botnet Resilience*. PhD Thesis, Amsterdam: Vrije Universiteit.
- Sikorski, M. i Honing, A. (2012). *Practical malware analysis. The hands-on guide to dissecting malicious software*. San Francisco: No starch press.
- Tam, C. i Oliveira, T. (2017). Literature review of mobile banking and individual performance. *International Journal of Bank Marketing*, 35(7). <https://doi.org/10.1108/IJBM-09-2015-0143>.
- (www1) <https://cert.pl/raporty-rocne/> [dostęp 3.11.2022].
- (www2) https://prnews.pl/wp-content/uploads/2020/12/polska_bankowosc_w_liczbach_IIIq2020.pdf [dostęp 25.11.2021].
- [www3] <https://www.zbp.pl/raporty-i-publikacje/raporty-cykliczne/raport-netbank> [dostęp 13.01.2022].
- [www4] <https://rf.gov.pl/2020/07/30/rachunek-podstawowy-darmowe-rozwiazanie> [dostęp 03.12.2021].
- Związek Banków Polskich (2018). *Cyberbezpieczny portfel*. Warszawa.

Akty prawne

- Dyrektywa 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Dz.U. UE. L. z 2016 r. nr 119, str. 1 z późn. zm.).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (wersja przekształcona) (Dz.U. UE. L. z 2016 r. nr 26, str. 19 z późn. zm.).
- Rekomendacja D Komisji Nadzoru Finansowego dotycząca zarządzania obszarami technologii informacyjnej i bezpieczeństwa środowiska teleinformatycznego w bankach (2013), https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Rekomendacja_D_8_01_13_uchwała_7_33016.pdf [dostęp 11.11.2021].
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych.
- Uchwała Komisji Nadzoru Bankowego z dnia 11 grudnia 2002 r. w sprawie wydania Rekomendacji D dotyczącej zarządzania ryzykami towarzyszącymi systemom informatycznym i telekomunikacyjnym używanym przez banki.
- Uchwała Nr 7/2013 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 8 stycznia 2013 r. w sprawie wydania Rekomendacji D dotyczącej zarządzania obszarami technologii informacyjnej i bezpieczeństwa środowiska teleinformatycznego w bankach (Dz.Ur. KNF z 2013 r. poz. 5).
- Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (t.j. Dz.U. 2021, poz. 1907 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (t.j. Dz.U. 2021, poz. 2439 z późn. zm.).

Zakończenie recenzji/ End of review: 20.11.2022

Przyjęto/Accepted: 02.12.2022

Opublikowano/Published: 20.12.2022

INSURANCE MARKET IN THE LIGHT OF COVID-19 PANDEMIC

Eleonora Ratowska-Dziobiak*



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.S2.2022.05>

Abstract

The COVID-19 pandemic has been compared to world wars or other tragic events in terms of the death toll it has taken and huge economic losses it has caused. It is not a finished process, so it is difficult to predict the scale of its impact. According to IMF estimates, the contraction of the world economy will be much greater than in the years of the financial crisis of 2008–2009. The negative effects in different countries may depend on the severity and extent of the applied lock-down or interventions undertaken by governments. Changes taking place in various sectors of the economy are of a different nature. The effects of the pandemic can be also seen in the insurance segment.

The aim of this article is to find answers to the following research questions:

1. To what extent did the COVID-19 pandemic affect the situation on the insurance market?
2. In which areas are its consequences particularly visible?
3. What kind of opportunities and threats does the pandemic bring from the perspective of the insurance market?

Methodology. The analysis used available scientific publications, reports prepared by the Polish Financial Supervision Authority, Polish Insurance Association and entities conducting brokerage activities or selected consulting companies.

The result of the research. In a few days, in March 2020, a real revolution took place on the insurance market. The insurers faced the need to introduce completely remote customer service. They also had to launch new tools, which in many cases were still in the testing phase and which they did not have the opportunity to use on a large scale. With the onset of the pandemic, they were quickly implemented. It was related to additional funds, huge commitment and discipline of all employees, liquidators, agents, sales departments, and administration. Consequent on this, clients gained full access to all services and insurance products, without leaving home. On the other hand, pandemic has led to the significant changes within the demand for the insurance services and customers' expectations, but also to growing scale of damages and compensation paid to the clients leading to the higher insurance premiums.

Keywords: insurance market, pandemic, COVID-19, threats, opportunities.

JEL Class: D53, D81, D84, G15, G22, G41, I13.

* Ph.D., Faculty of Economics and Sociology, University of Lodz, e-mail: eleonora.ratowska@uni.lodz.pl <https://orcid.org/0000-0002-1391-873X>

INTRODUCTION

The phenomenon of a pandemic is nothing new. They have occurred many times in earlier stages of the human history. Those from the end of the 20th century were associated with a growing number of viral diseases appearing among animals (Madhav et al., 2017). The increasing frequency of subsequent pandemics has prompted many researchers, including T.A. Garrett (2007), M. Keogh-Brown et al. (2008), N. Madhav et al. (2017) and V.Y. Fan et al. (2018, 2020), to the conclusion that a large-scale global pandemic is inevitable. In the opinion of N. Ferguson et al. (2020) COVID-19 is the most serious pandemic event since 1918, when the so-called Spanish flu appeared¹. The COVID-19 pandemic has been compared to world wars or other tragic events in terms of the death toll it has so far collected² and the enormous economic losses it has led to (Wolnicki and Piasecki, 2021: 165). That process hasn't finished yet. It is difficult to predict the scale of its impact. According to IMF estimates, the contraction of the world economy will be much greater than in the case of the financial crisis of 2008–2009 (Przybytniowski, Grzebieniak and Pacholarz, 2021: 5). A group of scientists led by R.J. Barro (2020: 2–17) stated that, on average, 2.1% of mortality triggers to a 6% decrease in GDP and an 8% decrease in private consumption worldwide. According to the European Commission, due to COVID-19, global GDP will drop by 4.5%. The results of the EC's forecasts emphasize the risk of the greatest recession since the World War II (Przybytniowski, Grzebieniak and Pacholarz 2021: 17). Many economies are unlikely to reach the levels of production from the year 2019. The negative effects in particular countries may depend on the severity and extent of the applied lockdown³ and the interventions made by the governments⁴. The changes taking place in various sectors of the economy are of a different nature. COVID-19 disrupted international supply chains, contributed

¹ The authors of the report entitled *Impact of non-pharmaceutical interventions (NPIs) to reduce COVID-19 mortality and healthcare demand* presented several potential scenarios for the development of events, depending on the actions taken or with a complete lack of response from the society to the recommendations and limitations implemented by the state.

² Globally, 586 577 948 persons have fallen ill so far and 6 442 310 have died since the beginning of the pandemic. In the case of Poland, this data is respectively: 6 105 306 and 116 717 (www11).

³ The social distancing measures may cause a decline in consumer confidence in the state.

⁴ To stop the spread of the disease, to save the economy and jobs in Poland, expenses in the amount of PLN 103 billion were incurred in 2020 (www9). Considering the data on the support programs launched under the Anti-Crisis Shields, the aid amounted to PLN 183 billion in the first year of the pandemic (www14). At the level of EU countries, a reconstruction plan has been created for a total amount of EUR 2 364 billion (including the Next Generation EU package and the budget for 2021–2027) (www15). On the other hand, governments around the world spent nearly USD 10 793 trillion for this purpose, which accounts for 6% of global GDP based on IMF data at the end of September 2021 (www10).

to a decline in aggregate demand, influenced the consumption patterns and the labor market (Boissay and Rungcharoenkitkul, 2020). The consequences of the pandemic are also observed in the insurance sector. V. Elenev, T. Landvoigt and S. Van Nieuwerburgh (2020) noticed a negative impact of COVID-19 on employee productivity, labor supply, and on corporate income. Along with the decline in revenues and non-payment of liabilities, a wave of corporate insolvencies starts, which may weaken the financial sector (including the insurance market). On the other hand, L. F. Céspedes, R. Chang and A. Velasco (2020) forecast that with the loss of productivity, the value of collaterals will decrease, which leads to a reduction in lending activity and a lower demand for insurance guarantees.

The following research hypothesis was adopted in the conducted analysis: *The COVID-19 pandemic is a challenge faced by insurance market participants and institutions having control over it.* Its verification required to answer the following research questions:

1) To what extent did the COVID-19 pandemic affect the situation on the insurance market?

2) In which areas are its consequences particularly visible?

3) What kind of opportunities and threats does the pandemic bring from the perspective of the insurance market?

The analysis uses available scientific publications, reports prepared by the Polish Financial Supervision Authority (PFSA), Polish Chamber of Insurance (PCoI), Statistics Poland, and entities conducting brokerage activities or selected consulting companies.

1. CONSEQUENCES OF THE COVID-19 PANDEMIC FOR PARTICULAR SECTORS OF THE INSURANCE MARKET

“The modern economy is a complex network of interconnected parties: employees, companies, suppliers, customers, and financial intermediaries” (Gourinchas, 2020: 33). Due to a very high degree of connections and specialization, the process of collapsing supply chains and the accompanying flows have a cascading effect. The decreasing consumption affects the real sphere. The introduced lockdown causes production downtime, negatively affecting the demand for labor, the size of employment and unemployment. There is also a growing aversion to the state among citizens, combined with great uncertainty and a declining sense of security (Baker et al., 2020; Baldwin, 2020; Carlsson-Szlezak et al., 2020). This leads to a decrease of confidence in financial institutions, including insurers. Therefore, in the time of a pandemic, they face a serious challenge, in the light of which they should be aware of the that “in the

process of building trust and reputation, they must use not only the traditional instruments of public relations, but also much more broadly defined as client relations, i.e., instruments concerning the management and protection of relations between the insurance company and its most important clients” (Grzebieniak, 2015: 46–55).

The global insurance market has been hardly hit by the consequences of the spread of the coronavirus. COVID-19 was moving rapidly, affecting large parts of the globe. The outbreak of the pandemic caused a significant wave of insurance damages, mainly among large enterprises. They related to property insurance and business interruption insurance, insurance due to cancellation of events, travel, and transport insurance. Then were followed with improper performance of the contract or civil liability of the employer. This group may include damages related to the insurance of managers’ liability for the proper management of the company, as well as cybersecurity risk insurance.

The scale of threats in the insurance sector differs, depending on the scope of activity of insurance companies. Those that offer life insurance (Sector I) have long-term liabilities, which result in a long-term risk of exposure to market turmoil (crises) (Przybytniowski, 2016: 159–162) and allows for long-term investment horizons, potentially supporting financial stability (Chodorow-Reich, 2020: 1901–1939) of this insurance division⁵. On the other hand, insurances within Sector II, which provide protection against various types of property losses, are implemented primarily through short-term contracts (usually annual). Consequently, they have a greater share in assets than those included in Sector I. Thus, there is a high probability that the companies from Sector II will be affected more seriously than life insurers (Przybytniowski, Grzebieniak and Pacholarz, 2021: 23). The crisis caused by the COVID-19 pandemic poses a serious challenge to the profitability of insurance companies, both in Sector I and Sector II. In addition, the long-term returns on investment, especially from life insurance, may also be low. In case of insolvency of enterprises, the potential losses associated with investments in various types of assets should be also considered (Przybytniowski, Grzebieniak and Pacholarz, 2021: 29).

The COVID-19 epidemic had a significant impact on the financial and technical results as well as the claims ratio of insurance products. The comparative data for Poland are presented in Table 1 and 2. They include information on both sectors and selected insurance groups. In terms of the values shown in Table 1, the decrease in the net financial result in Sector I was influenced by lower premiums in 2020 compared to 2019, along with the increasing values of some

⁵ Life insurers provide protection against the risk of death. In an ongoing pandemic, life insurance benefits increase faster, while expectation for disability benefits falls. These risks can offset each other from a long-term solvency perspective, although higher life insurance claims may have a short-term impact.

items included in the total costs. In 2021, there was an increase in the gross written premiums with a sustained upward trend in total costs. In the case of Sector II, the net financial result also decreased in 2020 in comparison to 2019, which was caused by changes in provisions as well as higher claims and other mandatory profit reductions. The year 2021 brought an improvement in financial results in non-life insurance sector because of a further increase in the gross written premiums and a favorable tendency in relation to the value of some components of total costs.

Many business lines have been hardly hit by the pandemic. However, in some areas there was a significant reduction in claims ratio. In the field of motor insurance (including civil liability insurance), the claims ratio during the lockdown period was at the level of 50–70% of the claims ratio before the outbreak of the pandemic. This decrease was caused by a lower frequency of damages (visible for a period of about 6–8 weeks). Unfortunately, the scale of the claims ratio improvement was reduced by the increase in the average loss (less traffic resulted in a more reckless driving).

Table 1. Net financial results and technical results of insurance companies in Poland in years 2019–2021 (in PLN)

Specification		01.01–31.12.2019	01.01–31.12.2020	01.01–31.12.2021
Insurance companies in total	net financial result	7 217 550 251,7	6 086 729 623,9	5 690 559 957,3
	technical result	6 197 265 753,4	6 102 768 688,9	5 113 429 458
Sector I	net financial result	2 574 728 820,2	2 207 813 057,7	1 632 852 853,3
	technical result	3 265 211 943,4	2 970 273 673,6	2 142 982 320,2
Class 1 Sector I	technical result	788 656 736,7	206 039 693,8	-615 420 410,8
Class 5 Sector I	technical result	1 903 574 190,8	2 421 741 267	2 058 576 254,5
Sector II	net financial result	4 642 821 431,5	3 878 916 566,2	4 057 707 104
	technical result	2 932 053 809,9	3 132 495 015,3	2 970 447 137,8
Class 3 Sector II	technical result	458 397 574,9	810 770 242,8	616 121 480,2
Class 10 Sector II	technical result	904 179 590,9	521 300 393,2	582 753 617,1

Source: own study based on reports of PFSa (www16 and www17).

Table 2. Gross claims ratio and claims ratio – net of reinsurance in Poland in years 2019–2021⁶

Specification		31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Insurance companies in total	Gross claims ratio	70,28%	68,39%	66,54%
	Claims ratio – net of reinsurance	71,02%	69,31%	69,43%
Sector I	Gross claims ratio	87,15%	84,07%	84,90%
	Claims ratio – net of reinsurance	87,55%	84,72%	85,63%
Class 1 Sector I	Gross claims ratio	74,14%	81,61%	83,84%
	Claims ratio – net of reinsurance	74,18%	82,03%	84,38%
Class 5 Sector I	Gross claims ratio	43,16%	36,75%	40,26%
	Claims ratio – net of reinsurance	42,80%	36,32%	40,00%
Sector II	Gross claims ratio	61,51%	60,61%	57,42%
	Claims ratio – net of reinsurance	60,71%	60,17%	59,60%
Class 3 Sector II	Gross claims ratio	68,32%	64,35%	67,65%
	Claims ratio – net of reinsurance	68,53%	64,38%	67,28%
Class 10 Sector II	Gross claims ratio	71,15%	74,36%	69,10%
	Claims ratio – net of reinsurance	70,15%	71,92%	70,19%

Source: own study based on reports of PFSa (www12 and www13).

It was also influenced by the reduction in the proportion of minor damages, an increase in prices (because of the interruption of supply chains and the lack of spare parts), an increase in the EUR exchange rate and an extended service of replacement vehicles. In the area of motor casco insurance, the scale of claims ratio's decline was smaller, reaching approx. 30%⁷.

While analyzing other property insurance, actuaries pointed to a significant increase in the claims ratio in telemedicine-related products and some symptoms of deterioration in the SME insurance sector. In case of home insurance, the

⁶ Claims ratios are considered as efficiency ratios. They are calculated using the following formula: **Gross claims ratio** = (Gross claims paid + gross change in provision for claims outstanding)/gross earned premiums * 100%. **Claims ratio – net of reinsurance** = Claims incurred/(earned premiums - net of reinsurance) * 100%.

⁷ Similarly, to the third-party liability insurance, it was caused by the lower frequency of events with a simultaneous increase in the average loss.

effects of the lockdown were ambiguous: there was a slight improvement, and at the same time a significant deterioration in the area strictly related to assistance (www1).

The negative impact of the pandemic was visible in the travel insurance segment. In the initial phase, insurers observed a worsening in the claims ratio. After the introduction of travel restrictions, this group was frozen. When the lockdown was lifted, interest in these types of insurance grew in most European countries. Currently, insurance companies meet the expectations of those customers for whom flexibility in planning a trip is very important. They may wish to opt out of departure in various cases, including – falling ill with COVID-19⁸. The scope of treatment costs has also been extended, for which responsibility for the risk of COVID-19 and its consequences has been added. Travel insurance premiums remained at a comparable level to that one before the pandemic.

In the life insurance segment, there was a significant decrease in the claims ratio in health and group insurance. The reasons for that were as follows: limitations in a number of medical procedures performed, a lower number of various accidents because of the lockdown, and partially lighter flu season, which – despite the pandemic – resulted in a lower number of deaths in the general population (Przybytniowski, Grzebieniak and Pacholarz, 2021: 50). It should be remembered that non-compulsory insurance is not treated as a necessity and in the face of a crisis, market stagnation and a worsening of the consumers' financial liquidity, a temporary decline in their sales can be expected.

2. IMPACT OF THE PANDEMIC ON THE INSURANCE MARKET – THREATS

The pandemic has launched many processes that pose a serious challenge to the Polish insurance market. The data cited above indicates the risk of increasing the claims ratio in medium term in many business lines, including job loss or low contribution for mortgage loans, third-party liability/motor insurance, guarantees, travel insurance or telemedicine. It should be borne in mind that the increased claims ratio does not have to lead directly to the deterioration of financial results. The changes taking place on the market induce companies to modify the methods of calculating the level of premiums and adjusting them to the evolving risk profile, as well as to a more precise analysis at the stage of concluding contracts (e.g. verifying if companies have business continuity plans). Determining the levels of premiums and technical provisions is difficult in a dynamically changing

⁸ Until now, travel insurance has usually covered the resignation from travel due to illness of a loved one, loss of job, cancellation of leave, the need to look after a child or pet, and an important exam.

environment. The existing solutions, often of a retrospective nature, based on analyses of historical trends, may turn out to be inadequate in the current situation (Przybytniowski, Grzebieniak and Pacholarz, 2021: 32–33 and 50).

The deteriorating economic conditions represent another challenge faced by the insurance market. An increase in interest rates and in unemployment may reduce the demand for group insurance. In addition, the worsening of macroeconomic indicators results in lower car sales, and, consequently, in a lower number of motor insurance policies.

The issue of insurance fraud and abuse also deserves attention. In times of economic crises, these dangerous phenomena usually intensify. The current situation requires a careful observation of trends in this area. That is why some insurance companies strengthen their anti-fraud teams. An increased number of fraud attempts in motor insurance has already been noticed. Other insurance sectors, such as SME, may also be affected by this negative phenomenon. An unquestionable threat to the insurance sector is also the abuse of contractual conditions and new types of disputed benefits (e.g. BI – Business Interruption).

Significant challenges for the market are problems related to a precise definition of issues connected with the COVID-19 pandemic. The consequences of introduced lockdowns have led to discussions on the scope of insurance protection, especially to the question whether the risk of the COVID-19 pandemic is or can be covered by insurance in the current situation? (Przybytniowski, Grzebieniak and Pacholarz, 2021: 27).

Insurers should consider claims for compensation in the areas in which there have been no claims so far, and which are related to civil liability. Sylwia Kozłowska, Director of the Insurance Department, Willis Towers Watson, points out that: “The least appreciated threat on the Polish market are employee claims resulting from insufficient employer’s practices aimed at ensuring employees a safe working environment. There are companies in Poland where many employees have been infected with the coronavirus. Will they consider claims against the employer? There are reasons for this. Additionally, this may be a good example of class action lawsuit’s application” (www2).

3. IMPACT OF THE PANDEMIC ON THE INSURANCE MARKET – OPPORTUNITIES

In addition to several negative phenomena, the pandemic also created opportunities for the reconstruction of the market. Some areas of insurance have required it for a long time. Firstly, health and life insurance, in terms of which a downward trend has been visible in the last decade. The value of the gross written premiums decreased from PLN 30.3 billion in 2009 to PLN 21.3 billion in 2019, due to the lower competitiveness of savings products and bad press around

Insurance Capital Funds. The pandemic and the accompanying sense of danger may contribute to the increase of clients' awareness of the usefulness of classic protection insurance. Taking appropriate actions by insurers may result in healing the life insurance market in the long run, putting it on more durable foundations and returning to the roots – the classic protective activity. The opinion of Jan Grzegorz Prądyński, the president of the PCoI, inspires optimism in this matter: “When it comes to customer behavior, we have noticed that they are looking for cheaper products, but do not give up protection. This is a key issue because damage will happen regardless of whether the economy enters a deep crisis or not. That is why it is important to maintain insurance coverage” (www2). Poles see the value of insurance as a mean of ensuring financial and health security for themselves, their family, and in the case of companies, also for employees and their business (www5). In this context, another opportunity for the sector may be an expansion of the product offer and its adjustment to the consumers' expectations. According to Łukasz Zoń, president of the Association of Polish Insurance Brokers and Reinsurance, new services or additional variants of the existing ones are being developed, mainly considering the risks associated with COVID-19 or other infectious diseases (www2).

Insurers offering group insurance have introduced new technological solutions, portals allowing the employee to be insured, also launched simple administrative procedures while concluding contracts by employers and adapted them to remote work. In addition, they abandoned the pandemic liability exclusion (www4).

Clients are also gradually becoming convinced of telemedicine. The current situation, if properly used, may also allow for the revitalization of other types of insurance (e.g. BI). According to Anna Zalewska, director of the Property Insurance Department at Willis Towers Watson, the discussion was triggered by the fact that for years, according to the market standard, there must be a strictly property damage (fire or flooding) to launch a business interruption policy (BI) (www2). Customers, who have learned from the experience of the pandemic, declare their interest in the offer, where the trigger for the BI policy would not have to be property damage. A pandemic can be classified as a catastrophic situation. Unfortunately, most insurance policies have not been helpful in this aspect. Compensation to entrepreneurs for downtime caused by reasons other than a breakdown or an accident are particularly problematic. It may change. However, this will be a significant challenge for the insurance market in the context of calculating the tariff and the premium for providing protection against loss of profit.

The simplification of several procedures may also have a positive impact on the insurance market. Buyers expect clear product structures and unambiguous declarations as to the scope of the contract, GIC, applicable liability exclusions

(those due to the pandemic will put into question the purpose of buying policies that do not help in the event of disasters). Moving away from offering the cheapest solutions (often not tailored to the actual needs of customers) may bring tangible benefits to the insurance industry. An important change is the extension of the scope of assistance. Insurers began to organize to a greater extent: shopping, visits to a doctor, nurse, rehabilitation, medical transport, private lessons for children, caring for animals or even adapting the apartment to the needs of disabled people. Some of home assistance services that were only an addition, along with the onset of the pandemic, became a basic element of insurance conditions (Przybytniowski, Grzebieniak and Pacholarz, 2021: 33 and 48). Considering the issues indicated above, the results of the survey conducted by AXA after first two months of the pandemic deserve attention. Persons, who declared having insurance, were interested in expanding the coverage to such an extent that it would provide benefits in the event of sickness, hospital stay or unemployment due to COVID-19. At the same time, up to 76% of respondents stated that the current situation was not an impulse to consider purchasing life insurance. For years, financial issues have been the biggest barrier. The respondents believe that insurance is too expensive, that they do not have sufficient funds to purchase it, or do not want to make such a financial commitment (www2). This is an important aspect in the context of shaping the demand for insurance products and educational activities taken to raise the awareness of (even the youngest) consumers.

The rapid technological leap, which is taking place, carries certain risks, but at the same time it is an opportunity for the development of the insurance sector. This segment is often perceived as very conservative in terms of readiness to implement innovative solutions. Lockdown did not initiate technological changes, but undoubtedly accelerated them rapidly. Remote forms of work, sale, inspection, and claims handling have become popular. The process of technological transformation may turn out to be a factor that will increase the courage of insurance companies to further change. The new solutions can improve the service process, shorten the duration of various procedures, simplify formalities, and popularize insurance (www7).

One of the key areas that may contribute to the improvement of the profitability of the conducted activity is the growth of the analytical capabilities of insurers on many levels. Companies use innovative tools to support the process of matching the offer and price to the characteristics and needs of a specific customer (using the entire spectrum of data available to the insurer). They also adopt predictive models to support portfolio management or to optimize the

claims handling process. Undoubtedly, insurers can benefit from anti-fraud solutions that allow for the identification of fraud cases with high accuracy⁹.

In the context of technological changes, the interest in cyber insurance has also increased. This segment experienced the first wave of popularity after the entry into force of the GDPR. Mass remote work has made many entrepreneurs aware of the importance of securing IT systems not only against direct hacker attacks, but also data leaks caused by human errors. It can be expected that the offer will be enriched with appropriate products for individual customers, providing them with protection against the negative effects of online presence (www2).

The changes on the insurance market taking place in the light of the pandemic were also noticed by the European Commission, which recommended a review of EU regulations under the Solvency II Directives (www6). On the other hand, the European Insurance and Occupational Pensions Authority has introduced numerous recommendations for insurance intermediaries and insurers in the field of reliable customer service, procedures, and product management methods to improve insurance protection (www3). Moreover, PCoI considered the difficult situation of customers resulting from the COVID-19 pandemic. After consultation with the PFSA, it recommended its members to take certain measures to support individual and corporate clients, but also enterprises and contractors cooperating with insurance companies. In this way, it wants to protect them from liquidation and insolvency, reduce the negative effects of the pandemic, and enable the continuity of business activities. PCol recommendations include owners of vehicles in a difficult financial situation, several million borrowers and holders of savings and investment policies, over 4,000 tour operators, several thousand business entities participating in claims settlement, doctors, and paramedics (Przybytniowski, Grzebieniak and Pacholarz, 2021: 55).

CONCLUSIONS

In March 2020, a real revolution on the insurance market took place. The companies faced a need to introduce a completely remote customer service. They also had to launch new tools, which in many cases were still in the testing phase, and which they did not have an opportunity to use en masse. The implementation of some projects was planned for many months. With the onset of the pandemic, they were quickly introduced. It involved additional financial outlays, as well as great commitment and discipline of all employees, liquidators, agents, sales

⁹ Undetected insurance fraud hits the insurer, but it also is a detriment to all its clients, as it increases the payment of benefits and then premiums. According to estimates by Insurance Europe (European Association of Insurers) - frauds account for about 10% of the claims paid by the industry.

departments, and administration. Clients gained full access to all services and insurance products, without leaving home.

The conducted analysis also revealed several changes in the demand for certain types of insurance and in terms of consumer expectations. The COVID-19 pandemic should motivate insurers to develop products that go beyond mere risk transfer and to prepare a personalized insurance offer. In this way, companies would ensure their relationships with customers. Buyers would be given a sense of taking care of their changing needs. During pandemic, consumers attach particular importance to the way in which insurers build their credibility. Thus, it is becoming more important for companies to provide basic customer self-service on their digital platforms.

The effects of the pandemic were reflected in the size of claims and compensations, which affects the level of net financial results and amount of insurance premiums. These, however, should not grow rapidly due to the current fluctuations in the economy and demand. Experts emphasize that the Polish insurance industry is well capitalized and should survive the pandemic unscathed. The following changes may occur on the market: its consolidation, mergers, forming universal companies that benefit from the support of Insurtech start-ups, i.e., organizations that can stimulate the creativity of mature insurance companies.

REFERENCES

- Baker, S.R., Farrokhnia, R.A., Meyer, S., Pagel, M. and Yannelis C. (2020). *How Does Household Spending Respond to an Epidemic? Consumption During the 2020 COVID-19 Pandemic*. National Bureau of Economic Research Working Paper No. 26949. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w26949/w26949.pdf [Accessed 12.12.2021].
- Baldwin, R. (2020). *Keeping the lights on: Economic medicine for a medical shock*. VoxEU.Org., <https://voxeu.org/article/how-should-we-think-about-containing-covid-19-economic-crisis> [Accessed 20.12.2021].
- Barro, R.J., Ursúa, J.F. and Weng, J. (2020). *The Coronavirus and the Great Influenza Pandemic: Lessons from the “Spanish Flu” for the Coronavirus’s Potential Effects on Mortality and Economic Activity*. National Bureau of Economic Research Working Paper Series No. 26866. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w26866/w26866.pdf [Accessed 30.11.2021].
- Boissay, F., Rungcharoenkitkul, P. (2020). *Macroeconomic effects of Covid-19: An early review*. Bank for International Settlements, No. 7; BIS Bulletins. <https://www.bis.org/publ/bis-bull07.pdf> [Accessed 27.12.2021].
- Carlsson-Szlezak, Ph., Reeves, M. and Swartz, P. (2020). *What Coronavirus Could Mean for the Global Economy*. <https://hbr.org/2020/03/what-coronavirus-could-mean-for-the-global-economy> [Accessed 21.12.2021].
- Céspedes, L.F., Chang, R. and Velasco, A. (2020). *The Macroeconomics of a Pandemic: A Minimalist Model*, National Bureau of Economic Research Working Paper Series No. 27228. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w27228/w27228.pdf [Accessed 15.12.2021].
- Chodorow-Reich, G., Ghent, A. and Haddad, V. (2020). *Asset Insulators*. *Journal of Political Economy*, 128(5).

- Elenev, V., Landvoigt, T. and Van Nieuwerburgh, S. (2020). *Can the Covid Bailouts Save the Economy?*, National Bureau of Economic Research Working Paper Series No. 27207, https://www.nber.org/system/files/working_papers/w27207/w27207.pdf [Accessed 15.12.2021].
- Fan, V.Y., Jamison, D.T. and Summers, L.H. (2018). Pandemic risk: How large are the expected losses? *Bulletin of the World Health Organization*, 96(2), <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/sites/ppmc/articles/PMC5791779/> [Accessed 27.12.2021].
- Fan, V.Y., Orhun, A.Y. and Turjeman, D. (2020). *Heterogeneous Actions, Beliefs, Constraints and Risk Tolerance During the COVID-19 Pandemic*. National Bureau of Economic Research Working Paper Series No. 27211. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w27211/w27211.pdf [Accessed 12.12.2021].
- Ferguson, N., Laydon, D., Nedjati, G., Imai, N., Ainslie, K., Baguelin, M., Bhatia, S., Boonyasiri, A., Cucunuba Perez, Z., Cuomo-Dannenburg, G., Dighe, A., Dorigatti I, Fu H., Gaythorpe K., Green W., Hamlet A., Hinsley W., Okell L., Van Elsland S. and Ghani A. (2020). *Impact of non-pharmaceutical interventions (NPIs) to reduce COVID19 mortality and healthcare demand*. Imperial College London. https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/891862/S0057_SAGE16_Imperial_Impact_of_NPIs_to_reduce_Mortality_and_Healthcare_Demand.pdf [Accessed 15.12.2021].
- Garrett, T.A. (2007). *Economic Effects of the 1918 Influenza Pandemic*. Federal Reserve Bank of St. Louis. https://ericdorfman.files.wordpress.com/2020/04/pandemic_flu_report.pdf [Accessed 16.12.2021].
- Keogh-Brown, M., McDonald, S., Edmunds, J., Beutels, P. and Smith, R. (2008). *The macroeconomic costs of a global influenza pandemic*. <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/3828.pdf> [Accessed 27.11.2021].
- Madhav, N., Oppenheim, B., Gallivan, M., Mulembakani, P., Rubin, E. and Wolfe, N. (2017). *Pandemics: Risks, Impacts, and Mitigation*. In: D.T. Jamison, H. Gelband, S. Horton, P. Jha, R. Laxminarayan, C.N. Mock, R. Nugent, eds., *Disease Control Priorities: Improving Health and Reducing Poverty* (3rd ed.), The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK525302/> [Accessed 30.12.2021].
- Przybytniowski, J.W. (2016). *Współczesne funkcje i mechanizmy transmisji między sektorem ubezpieczeniowym a sferą realną gospodarki. Teoria i praktyka*. Warszawa: CeDeWu.
- Przybytniowski, J.W., Grzebieniak, A. and Pacholarz, W.M. (2021). *Wybrane aspekty ubezpieczeń gospodarczych w Polsce i na świecie w dobie pandemii COVID-19*. Olsztyn: Instytut Badań Gospodarczych
- Wolnicki, M. and Piasecki, R. (2021). *New Challenges Facing the Global Economy*. Łódź–Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- [www1] <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/financial-services/articles/wplyw-pandemii-COVID-19-na-dzialalnosc-ubezpieczeniowa-szanse-i-zagrozenia.html> [Accessed 12.11.2021].
- [www2] <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/rynki-finansowe/bankowosc/ubezpieczenie-odczuli-skutki-pandemii/> [Accessed 17.11.2021].
- [www3] https://www.eiopa.europa.eu/sites/default/files/working_groups/reports/eiopa_2021_consumer_trends_report.pdf [Accessed 13.11.2021].
- [www4] <https://www.willistowerswatson.com/pl-PL/Insights/2021/01/wplyw-covid-19-na-ubezpieczenia-na-zycie-i-zdrowotne> [Accessed 29.11.2021].
- [www5] <https://www.rp.pl/forum-ekonomiczne/art18910491-rynek-ubezpieczeniowy-dojrzewa> [Accessed 14.11.2021].
- [www6] https://ec.europa.eu/poland/news/ubezpieczenia-po-pandemii_pl [Accessed 20.11.2021].
- [www7] <https://piu.org.pl/blogpiu/rynek-ubezpieczen-co-dobrego-zostanie-po-pandemii/> [Accessed 2.12.2021].

- [www8] <https://businessinsider.com.pl/dwa-pieniadze/budzet-domowy/koronawirus-wplyw-epidemi-na-stawki-i-rynek-ubezpieczen-polisy/9wlm80b> [Accessed 23.11.2021].
- [www9] <https://monitor.press.info/pl/news/14734-polshha-vze-vitrtila-na-borotbu-z-pandemijeju-velicezni-kosti#:~:text=GUS%20podsumowa%C5%82%20wydatki%20walk%C4%99%20z%20pandemi%C4%85%20i%20jej.w%20Pol-sce%20103%2C25%20mld%20z%C5%82%20-%20poda%C5%82%20GUS> [Accessed 17.01.2022].
- [www10] <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Fiscal-Policies-Database-in-Response-to-COVID-19> [Accessed 17.01.2022].
- [www11] <https://statvirus.pl/> [Accessed 10.08.2022].
- [www12] https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/IV_Wskazniki_efektywnosci_2020_74966.xlsx [Accessed 27.12.2021].
- [www13] https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/C_wskazniki_efektywnosci_IVQ2021.xlsx [Accessed 10.08.2022].
- [www14] https://www.prawo.pl/kadry/ile-pieniedzy-otrzymali-do-tej-pory-przedsiębiorcy-w-ramach_506663.html [Accessed 10.08.2022].
- [www15] <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/coronavirus/covid-19-economy/> [Accessed 10.08.2022].
- [www16] https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/B_raporty_finansowe_IVQ2020_73137.xlsx [Accessed 10.08.2022].
- [www17] https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/B_raporty_finansowe_IVQ2021.xlsx [Accessed 10.08.2022].

Zakończenie recenzji/ End of review: 20.11.2022

Przyjęto/Accepted: 02.12.2022

Opublikowano/Published: 22.12.2022

THE FRAUDULENT PHENOMENON OF THE FINANCIAL PYRAMIDS IN THE FINANCIAL INDUSTRY

Natalia Ślusarek*



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.S2.2022.06>

Abstract

The purpose of the article is to present the fraudulent behaviour observable in the financial industry, which is the financial pyramid phenomena, through a detailed description of such occurrences together with the damage and consequences generated. This paper will include a solid piece of knowledge about this behaviour, and will also distinguish the similarities and differences between financial pyramids.

Methodology of this paper is the critical analysis of the literature and comparative analysis of selected pyramids according to the criteria to compare and distinguish similarities and differences.

Results of the research confirm that the phenomenon of the financial pyramids is very harmful to the financial industry but also to the participants and society as a whole. The losses generate every year are enormous, but on the other hand, there is suffering of the victims as well. To conclude, the financial pyramids are inseparable elements of the financial industry and moreover, they are very dangerous and destructive. The knowledge of the specificity of pyramids increases the safety of financial consumers in the financial market.

Keywords: financial pyramids, financial crime, financial abuse, financial fraud, Ponzi schemes.

JEL Class: G29, D18.

* Licencjat, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, e-mail: n.slusarek@gmail.com <https://orcid.org/0000-0002-2720-4236>

INTRODUCTION

In current times everyone needs money to be able to satisfy their basic needs, that is why people work and earn money. In some cases, human greed for chasing money and gaining as much as possible could blind the real values which are important in life.

According to the research concerning human greed and moral manners, authors describe human greed as an unreasonable desire for more than necessary or deserved, not for good of the community, but for one's selfish interests (Nnatu et al., 2018). That kind of behaviour among the people leads to enormous problems in financial markets around the globe, which are simply financial crimes, frauds, and abuses.

Nowadays, it can be stated that the phenomenon of financial crimes, fraud, and abuses is an integral part of financial markets. Due to this fact, the scale of this phenomenon is enormous, and losses can be observable as a colossal amount of money. Moreover, it is impossible to calculate the actual losses in the fraudulent world of financial markets due to the fact that various forms of cheating and deceiving people exist (Ryder, 2011: 11). That brings another problem connected with this phenomenon that is financial pyramids. They are the most important and dynamically developing on a large scale in the fraudulent financial world. Therefore, it can be stated that the scale of losses in financial pyramids is the most severe and harmful in its consequences.

According to the review released by the SEC between 2009 and 2010 based on 31 complaints against the Ponzi fraud scheme, which is one of the kinds of financial pyramid scheme, the scale of the alleged scams ranged from 800,000 dollars to 8 billion dollars. The number of investors suspected of cheating ranged from 12 to over 800, and the average potential loss was 867,522 dollars per investor (Nichols, 2011). As it can be observed, the losses were calculated in millions of dollars. It only confirms how much the pyramids harm all financial markets and mostly the individuals themselves.

The goal of this research is to present the phenomena of the financial pyramid including its features and mechanisms. Additionally, the analysis will be held in order to better distinguish similarities and differences between chosen pyramids. Due to the fact that even financial pyramids have a very similar mechanism and operate in the same way, the creators often change some of the elements. It depends on the intention that stands behind fraudsters and what they want to achieve.

A piece of solid knowledge about the fraudulent phenomena at a significant level can contribute to avoiding such schemes in the future. Furthermore, it also helps in the identification of fraud based on the mentioned criteria.

1. FINANCIAL PYRAMIDS AS A FORM OF THE FRAUDULENT PHENOMENON

The financial pyramids are an inseparable part of the financial industry, as any kind of financial fraud, abuse or crime. Nowadays, the problem is even bigger due to the development of technology, and consequently the creation of new ways of deceiving people. This kind of financial scam became a worldwide phenomenon which every year generates enormous losses and ruins people's life.

In this section, to deliver the basic knowledge and bring closer to the problem, the history of this timeless occurrence will be presented together with the definitions from literature, mechanism, types and classification.

1.1. The history of the Pyramid Schemes

The financial pyramid, considered to be the starting point in the history of the financial pyramids of fraudsters is the Ponzi Scheme. People often use the term Ponzi when they think of snowball systems. In 1920, Charles Ponzi came up with the idea of founding a company in Boston. He founded the Security Exchange Company, which enabled him to generate more than a million dollars a week from investors (Bichler et al., 2013). Ponzi guarantees its customers a 40% refund within ninety days. After some time, when his business seemed to be flourishing, he promised investors even higher interest rates. After the change, the prices were 100% for 90 days and 50% for 45 days. No wonder many Ponzi people wanted to invest because of the promising large amount of money customers were able to receive. Charles Ponzi decided to deposit money into a joint savings bank, which became a significant deposit, and then he chose to be president of the bank (Watkins, 2005). He has developed a long-term diagram, a pyramid scheme, to put it more precisely. A few months later, the Boston Post published an article challenging Ponzi. As media criticism of Ponzi and his activities increased, he decided to make his books available to an accountant. The books, of course, showed his deception. The newspaper also revealed that he was convicted and imprisoned for forgery and smuggling in the United States and Canada (Zuckoff, 2005: 8). Even if the newspaper had not exposed Ponzi, it was only a matter of time before he would not be able to pay later his investors. Charles Ponzi cheated his investors on 15 million dollars since he started his business (Borowski and Więckowska, 2020: 424–425). He was arrested on August 12, 1920. He confessed to the crime and spent about 14 years in prison (Hinson, 2013). The story of Charles Ponzi and his scheme echoed widely worldwide, and Ponzi's name calls for all similar schemes. All frauds which are connected with sourcing money from investors to pay older investors are called "Ponzi schemes".

However, Ponzi was not the first person who committed that kind of fraud. The first case that suits the Ponzi scheme was noted back in 1899. The man from Brooklyn, William Miller, also built the pyramid scheme. He was at first an investment adviser in Brooklyn. He started a credit rating by repaying his own debts. Next, he set up Franklin Syndicate (Morton, 2021). Miller promised his investors 10% of interest on subsidies each week. The swindler managed to gather 1 million dollars, 25 million dollars in today's money. After that, he was convicted to 10 years in prison, but he was released after five years (Skarda, 2012).

What is more, even before the fraud of William Miller, there were the other ones that were also pursued as financial pyramids. In 1837 Joseph Smith decided to start his company, Kirtland Safety Society in Ohio. Originally, the company was to operate as a bank for the Church society. Nevertheless, the authorities refused to grant a banking license. Consequently, it took a form of a joint-stock company. In November 1837 the company failed due to low equity and panic in the financial markets that was observable in that time. Kirtland Safety Society went bankrupt and caused a big scandal because of the bad management of financial sources. Seventeen lawsuits were brought to Smith and his shareholders (Borowski and Więckowska, 2020: 424–425).

After all, it could be stated that famous Charles Ponzi was not the first to build a pyramid scheme and deceive many people. There were the other ones nearly one hundred years before. However, Ponzi's name went down in history, and every thread in which fraudsters promise enormous and, in most cases, impossible to achieve, the rate of return and used new investors' money to pay back older investors is called the "Ponzi scheme". The association with Charles's surname and financial pyramids may be caused by the well-known worldwide as one of the biggest frauds globally and one of the first ones. Almost 200 years later, the phenomenon of pyramid schemes is still observable. It appraises as an easy way to trick people into pyramid schemes, especially when founders promise high rates of return. It is one of the reasons why the pyramid scheme has been trendy since the 19th century. People believe in unreasonable profits with shallow risk from a business that often does not exist, and arises from an unrevealed idea (Lewis, 2012: 294).

It was a short history and development of such a fraudulent scheme as it is a financial pyramid. Pyramid schemes are derived from the United States and started long ago. However, it has existed till now on a bigger scale all around the globe. Here are examples of the most prominent contemporary financial pyramid schemes.

Bernard Madoff has developed the most extensive financial pyramid scheme in the world. On the 10th of December 2008, he admitted to the fraud. He built the largest pyramid scheme. The losses were estimated at 65 million US dollars, and Madoff was sentenced to 150 years in prison. The Russian company, MMM

developed the following scheme. The scheme included up to 40 million victims, in total, losses were estimated at nearly \$10 billion. However, the MMM pyramid offered a return of 1000%. The pyramid scheme which affected the whole country was established in the 90s in Albania. Financial pyramids and government officials dominated the primitive financial system. About two-thirds of the population invested in that fraud. Overall losses were estimated at 1,2 billion dollars. The most extended pyramid scheme in the USA, which lasted 20 years, was created by Lou Pearlman. The total damage amounted to about 500 million dollars (Monkiewicz et al., 2020: 54–57).

1.2. Definition and mechanism of the financial pyramid

In the literature, the definition of the financial pyramid has various descriptions and meanings. It is due to the fact that there is no main characterization that can be used through financial markets. Also in every country, the sensation of the financial pyramid is perceived differently. The national regulations vary widely on how to name or describe a procedure that meets the characteristics of a pyramid scheme, generally providing for the full description of the phenomenon and limited to a general prohibition for particular conduct that conflicts with an authorized operation and could lead to the deception of the investing public and the consequent loss of their investment (Cunderlink, 2011).

According to the NASDAQ, the financial pyramid is a risk structure that divides the risk of investors into low, medium, and high-risk companies. Most assets are safe and low-risk investments that offer a predictable return. At the top of the pyramid are some risky ventures with little prospect of success (Nasdaq.com 2021). It can be perceived as an overall description of fraudulent financial schemes. Another one states that a financial pyramid is an organization in which one person's profits are directly dependent on the profits of those lower in the pyramid structure. In this scheme, the people responsible for such a project will entice other players to participate in these activities, when in reality, it will bring them results, but not real investment services (Pachucki, 2016: 7). The pyramid system directs to a business model in which components are recruited through guarantees of payment, or service to involve others in the plan, rather than offering investments or selling products (Feng et al., 2019: 4370). These definitions are one of the many presented in the literature, which shed a light on the general perception of the financial pyramid phenomenon.

Financial pyramids are very successful because of a lack of transparency in savings and investment products markets. The overall idea of this fraudulent scheme is to find inexperienced customers who agree to invest in the scheme. It is said that people are more altruistic towards those closest to them, or to whom

they feel close. It is often aimed at specific groups such as religious, ethnic, and racial ones. Recruiting from a trusted social network can reduce scepticism and increase a sense of duty or loyalty to the group and its members (*Pyramids, Ponzis and Fraud Prevention: Lessons from a Case Study*, 2017).

That brings up another thoughtful thing, the question why people really want to invest in such schemes. The promise of huge rates of return in a short period of time is one thing. Another important factor is the lack of knowledge among the investors. Most individuals that want to invest their money are looking for the best option which includes the conditions and returns presented in the offer. The founder of such schemes are aware of investors' unawareness and use it in their activities. In some cases is hard to detect if the investment is a scam or not. On the other hand, there are some people who exactly know that they invest in a financial pyramid scheme but due to their greed, and the opportunity to gain a lot of money, they decide to invest with the hope that the investment will last long enough to receive profits (Ny.gov, 2022).

The mechanism of the pyramid scheme is to attract as many participants as possible through their founders, who pay them money, encouraged by the promised profits. Organizers usually encourage pyramid participants to hire more staff. Companies that build their business on the basis of a pyramid system do not invest money. They pretend to be investors in order to conceal their true nature and the fact that the profits of the participants come mainly from the contributions of other members. In practice, financial services are rarely provided (Zarzycki and Zarzycka-Bienias, 2020).

1.3. Types and classification of financial pyramids that help in the identification of the fraudulent scheme

Due to a wide range of snowball systems, this phenomenon has many species and classifications based on different criteria. It also depends on different conditions, for example, a target group, functionality, distribution, and others.

Financial pyramid systems can be divided according to the type of business activity. As a rule, companies acting as fraudulent financial systems operate in secrecy as banks, insurance companies and investment firms. They are therefore legally registered with the respective institutions. Also, another category of pyramid schemes can be distinguished as those that are registered abroad, or are not registered in any register. These are companies that operate illegally on the market (Federal Trade Commission, 2013).

Piotr Masiukiewicz developed the example of the classification of financial pyramids in his book about financial pyramids. His classification is based on the types of the customer relationships, operating ranges, distribution networks, and

the last transparency of functioning. This classification consists of key factors that influence the overall financial pyramids and can be helpful in detecting fraud. When it comes to types of customer relationships, this can help you determine how you are gaining customers or victims of pyramid schemes. The criteria below relate to activities that can be distinguished between gainful and non-profit activities. The second categorization is broken down into the geographical scale of the operational area by local, national and international ones. The third category separates the phenomenon of financial pyramids depending on the distribution network. It shows you how to provide services to your customers, this can be done via your own customer service point or the Internet. The last classification of this parallel concerns the transparency of transactions. It can be distinguished into the pyramid whose activity is well-known in the market and associated with powerful, committed companies (Masiukiewicz, 2015: 18).

There are also typical features of financial pyramids that make it possible to distinguish them from the mass of other companies and organizations. They include lack of any information about the company's financial situation, no tangible assets of its own, or other high-value assets and failure to accurately identify the organization's activities and sources of income (Anzhu and Pshenichnikov, 2017). This kind of signs differentiates financial schemes, and it is better to distinguish them from other financial investment activities.

Except for the classification of the financial pyramid, they are also divided into types. Financial Intelligence Centre (FIC) is differentiated into two categories due to the money-making formula. In their research, they are financial pyramids that are product-based and non-product-based. As the name suggests, product-based Pyramid schemes are connected with selling products to the participating persons. The definition states that "participating persons not only contribute funds to a person(s) identified at the top of the pyramid but are also encouraged to sell products associated with the person(s) at the top of the scheme. These product-based pyramid schemes are often disguised as "business opportunities". The following one, named non-product-based pyramid scheme, defines activity connected only with investing funds. The definition is as follows: "Participants contribute funds only to a person(s) identified at the top of the pyramid, with no products being sold. These schemes constantly require new members for profits to be realized. This drives existing members to keep recruiting new members as that results in more revenue from various forms (membership fees etc.)" (FIC, 2018). Due to these types, it is only concerned with the operational activity of the scheme.

Other kinds of fraudulent schemes are explained in a paper concerning the analysis of financial pyramids. The first distinguished type is the "Eight Ball" Model. A scheme using the "Eight Ball model is a simple variation of the financial pyramid. This scheme, although at first glance it seems quite limited, in case of

successful implementation transforms into two schemes that transform into four schemes, and so on. While in other financial pyramids, the number of people involved in one system grows exponentially, in the case of this model, the number of systems themselves grows exponentially to the point where they stop sharing and become “lifeless” cells. The “eight ball” model is peculiar because, at some point, the leader leaves the game, handing over their position to other participants, who make an eightfold profit concerning the initial investment, in contrast to the astronomical profits obtained by the organizers of successful classic pyramids.

The next type is a scheme using the Network Marketing Model. The pyramidal nature of such systems is masked as network marketing, which is designed to sell a specific product to customers. This means that customers become agents in this system and have some profit from recruiting new buyers. Network marketing is a reasonably prevalent business scheme in today’s world that is especially effective when applied in a virtual environment through modern telecommunications. In light of this factor, scammers use the advertised product to hide the pyramid scheme they are running. In particular, a new element is added to the classic financial pyramid scheme – an inadequately high payment for a product of little or no value, with the buyer becoming the agent and empowered to recruit new customers. Specific tangible and intangible characteristics are then attributed to the product to justify an inadequately high payment.

Besides these two types, another one is Matrix Scheme. In a Matrix Scheme, a waiting list is created in which the person at the top of the list, who is not necessarily the organizer of the program, gets the desired result provided a certain number of new participants join the list. The program’s promoter makes large profits without making any investments because the sum of contributions from new participants is always more significant than the sum of payouts to successful new participants. Organizers can make much more profit if they fill the waiting list with fake names until actual participants arrive. This is similar to pyramid schemes masquerading as network marketing (*Analysis On Pyramid Schemes*, 2013).

2. THE BIGGEST FINANCIAL PYRAMIDS IN THE WORLD

The financial pyramids have a long history in the financial industry, together with many cases and created schemes. As it was presented before, the first cases of this issue appeared around the 1900s and after such a long time of existence, there were endless schemes created. In this chapter, three financial pyramids will be described, which are considered to be one of the biggest in the world, with huge losses generated. Bernard Madoff, Sergei Mavrodi and Allen Stanford were the creators of these schemes. Fraudulent schemes caused enormous damage not only to money but to people as well.

2.1. Bernard Madoff

Bernard Madoff was a well-known financial industry figure, particularly on Wall Street. He formed Bernard L. Madoff Investment Securities LLC, a market maker, in 1960 and later helped to construct the NASDAQ stock exchange. He served on the National Securities Dealer Association's Board of Directors and advised the Securities and Exchange Commission on securities dealing (Yang and Kay, 2021). In the 1990s, Madoff's brokerage handled between 10% and 15% of all orders on the New York Stock Exchange (NYSE). Madoff was also a major donor to Democratic Party candidates in the United States (Corporate Finance Institute, 2020). He was trustworthy because of his position in banking and investing, which is why he ran such a large Ponzi scam. Unfortunately, investors were enthralled by his financial skills and Wall Street status, and they believed him without doing a thorough examination of his business. Madoff served as the "face of the pyramid" in this fraud. Madoff's swindle attracted investors because of his position and experience.

Madoff scammed his investors by handing out huge returns from his own or other investors' money without actually, or effectively profiting. In two decades, Madoff defrauded about 65 billion USD from over 40,000 people in 125 countries. His pyramid was thought to be the longest and largest in the history of the United States. The entire scheme lasted 17 years or possibly longer; the exact start date of his financial pyramid is merely a guess. According to the court records, he testified at trial that the scam began in 1991 (Investopedia, 2022a).

This scheme worked in a similar way to Charles Ponzi's. Madoff offered investors a ten percent annual return on investment. Investors trusted Madoff's enterprise and put their money without hesitation. He did not charge any administrative or service fees, instead of charging a market commission for each transaction. As can be seen, Madoff's scam had a highly deliberate mechanism, and he only involved people who were close to him and trusted him. Another interesting truth is that Madoff was extremely discreet. He avoided seeing people, going to his office, going through his records, and discussing his operations in depth. In addition, he lied about his investment approach (Fuerman, 2009).

Madoff's investors wanted to withdraw their money in 2008 owing to the financial crisis, after years of operating a profitable scheme with billions of dollars in revenue. It was a pivotal point in the collapse of the pyramid scheme. Several investors enrolled in the fund and requested a withdrawal of \$7 million, including earnings. The fund, it turns out, does not have that amount. Then, it was revealed that Madoff's business was a Ponzi scam, with profits financed by deposits from new consumers (Rosik, 2020). Madoff admitted everything when the scheme was discovered. He was apprehended, charged, and put on trial. He was charged with

eleven counts and a unique succession of offences throughout the years by the court. For his crimes, he was sentenced to 150 years in prison (Ramage, 2020).

Madoff's largest scheme also unleashed enormous consequences for deceiving people and the financial market. After the failure of the Securities and Exchange Commission, it decided to improve its regulations and processes against that kind of fraud. The transposition is called "The Securities and Exchange Commission Post-Madoff Reforms" due to the circumstances of creation. The official announcement about improvements is described as: "...comprehensive steps to reduce the chances that such frauds would occur or be undetected in the future" (Sec.gov., 2019). It can be concluded that in this situation when fraud prevention measures were improved, it was a positive consequence of Madoff's scheme.

When it comes to Bernard Madoff's fraud victims, the scale was massive, and a wide range of people was scammed. Individuals, charities, trusts, pension funds, and hedge funds were among the victims. Because Madoff was a Jew, many of his clients were Jewish, including Jewish charities. Nonetheless, Madoff's investors included celebrities, business leaders, athletes, politicians, and even professors from prestigious colleges (Anderson and Fox, 2009).

For many of the sufferers of this investment, the effects extend beyond financial loss to include negative media coverage and, in some cases, public humiliation. Aside from the anguish and suffering caused by financial loss, the victims must also deal with continual reminders of the scandal on television, in newspapers, and in magazines (Goldstein et al., 2010).

Furthermore, most victims have only compensated a portion of the money invested in Madoff. The victims received almost 18 billion dollars, according to the most recent figures from 2021. When compared to the total financial harm of almost 65 billion dollars, the sum recovered is not that significant. The Justice Department and other institutions are still pressing for higher compensation for victims (Stempel, 2021b).

Because of the vast amount of financial losses, Bernard Madoff's pyramid scam is the greatest and most spectacular pyramid in history. Many people believe Madoff is a genius since he meticulously completed his work. His pyramid was also effective because of his financial market position and notoriety; without both, he would have had a tougher time attracting consumers.

2.2. Sergei Mavrodi

Sergei Mavrodi developed the MMM pyramid scheme in Russia in 1989. It was meant to be a computer import firm at first, but he transferred it to the investment fund. The MMM fraud was stopped by Russian police in 1994 after millions of victims had already suffered significant financial losses. The MMM financial pyramid was Russia's most important investment fund.

Sergei Mavrodi, the scheme's chief architect, was a Russian businessman. He was always interested in numbers and decided to pursue a profession in business and money at a young age. He was arrested in 1983 for multiple financial crimes while working for a minor company, prior to the largest fraud of his career.

He founded the MMM company in 1989 with his brother Vyacheslav Mavrodi and Olga Melnikova. MMM is made up of the first letters of each of the founders' surnames (Tapalaga, 2021).

Mavrodi joined the Russian market with his lucrative high-income firm at a time when money was king in the Soviet economy. Furthermore, in comparison to the West, pricing was mostly controlled by the government. Due to the uncertain availability of things, it was a normal practice to accumulate both items and money (Tolstikova, 2022). As a result, Russians opted to invest in order to face reality. That is one of the reasons for the Russian society's naivety in investing in Mavrodi's firm. Since Sergei Mavrodi was well acquainted with the scenario, he was able to develop, develop, and deceive a big number of people. The fact that Mavrodi was "the face of the pyramid" was another important aspect of the institution's success. By the year 1990, he had become one of Russia's wealthiest men.

Mavrodi's finance strategy did not have a sophisticated process. It was simple to attract new clients by placing large-scale advertisements in public places and on television. MMM claimed a 50 percent yearly return, and advocates hailed it as a novel method to gain money quickly. Others claimed it was a Ponzi scheme. The MMM scheme gathered 15 million people who invested in his Ponzi scheme in a short period of time. The investors who were among the first to enter the MMM financial pyramid won money when it crashed. The remainder of them, however, lost their money (Schiffauer, 2018: 58–71).

Mavrodi's firm was regarded as one of the shadiest investment firms, and it has never disclosed its profits or investments, nor the nature of its business (Tolstikova, 2022). Despite this, many people were investing in the hopes of making a profit.

It was that point in 1994, after months of running a fraudulent pyramid scam, when the majority of investors had no money to pay out. Mavrodi was arrested for tax evasion at the same time. Nobody seemed to care about the MMM's tax operations, despite the fact that it was the most well-known investment fund and had been operating for months. It was brought about through a deal with Russia's government. Because most public firms were privatized in the 1990s, Mavrodi and other entrepreneurs were tasked with recouping lost revenue. That is why they accepted bribes from entrepreneurs. According to reports, Mavrodi was arrested and charged with tax evasion since the amount of money provided to the government was insufficient (Kagarlitsky, 1994). It may appear perplexing why Mavrodi was not charged with running a pyramid scheme, but financial pyramids were permitted in Russia at the time, thus Mavrodi was charged with tax fraud.

Mavrodi became a national hero after his arrest because most people saw him as a victim rather than a fraudster. Russian residents were split into two groups: those who backed Mavrodi and saw him as a victim, and those who believed he was a scammer who ought to be prosecuted (Sinelschikova, 2022).

Mavrodi was not penalized after that since he successfully joined the parliament. As a result, he escaped penalty and accountability for his actions. Mavrodi was stripped of his parliamentary immunity in 1996, but he fled into hiding and was apprehended in 2003. Overall losses from the MMM fraud scam are believed to be in billions of dollars. He was found guilty of fraud and sentenced to 4.5 years in a prison colony by a Moscow court in 2007 (Partridge, 2020).

Of course, the MMM fraudulent investment results in significant losses for victims, but there are also good consequences. The large wealth earned by the corporation as a result of executing the Ponzi scheme in Russia had a good impact on hyperinflation. It means that in Russia, a single business was in charge of inflation. Political unrest was another key result of Mavrodi and his co-strategy. The MMM Investors Union was founded by his trailers to assist Mavrodi and support him in his fight against the authorities. It was triggered by Mavrodi's trailers' conviction that the government was to blame for not receiving their money back, while it was entirely Mavrodi's fault. Some even stated that they voted against the government (Tolstikova, 2022).

As it can be seen, the Mavrodi phenomenon in Russia in the 1990s was massive. Despite defrauding so many investors, he convinced them that he was a victim. Pensioners, single women, and students were among the MMM's victims, as were people who did not have a steady income and, on the other hand, wealthy people who wanted to earn more. Following the financial pyramid's collapse, at least 10,000 people went bankrupt, and 50 committed suicide (France24.com, 2018). Mavrodi pledged to reimburse the investors, but he never did. The amount of money recovered by victims is unknown.

2.3. Allen Stanford

Robert Allen Stanford has created a Ponzi scheme worth \$8 billion. Guardian International Bank, a private offshore bank situated in Montserrat, was formed by him in 1985. Stanford relocated the bank's headquarters to Antigua in 1989. Stanford Group's activities included Stanford International Bank and Stanford Group Company, and his company works in about 136 countries. Stanford also had a partner, James M. Davis. He is said to be America's second-largest financial fraud behind Bernard Madoff. A Texas financier named Robert Allen Stanford. He worked as an insurance agent, accountant, and investment manager at the beginning of his career. He was one of America's wealthiest men in 2008, with a fortune estimated at 2.2 billion dollars (Investopedia, 2022b).

He was regarded as a serious businessman as a result of his fortune. The creator is seen as the “face of the pyramid”, similar to Madoff and Mavrodi. People trusted him because they aspired to be as wealthy as Stanford. However, he did not need to market his venture to attract investors; individuals flocked to him with the expectation of making a lot of money. Although Stanford’s business was lawful, the truth is it was not, however, the Securities and Exchange Commission approved Stanford Group Company as an investment consulting firm.

Stanford served on the Investment Committee and as Chairman of the Board of Stanford International Bank. It has made decisions about the revenue and assets that are reported to investors. He was in charge of reviewing the Bank’s financial statements and operations, as well as facilitating transactions between the Bank’s other companies. James M. Davis may be described as his right-hand man, and on the other hand, was in charge of the bank’s investment decisions as well as other aspects of the company’s financial status (Walsh and Spalding, 2012).

The system’s mechanism was simple: Stanford supplied high-yield bank certificates. He promised the customers that buying his credentials and investing in them was risk-free. Stanford further informed investors that the certificates of deposit are backed by liquid instruments traded on national foreign exchange exchanges. The fact, however, was quite different. Indeed, the capital contributed by investors was utilized to pay interest and refund prior deposit certificate holders. The scheme’s technique was strikingly similar to the Madoff fraud, although it involved a bank rather than a hedge fund (Mullenix, 2013). Stanford provided his customers with a nearly 10% rate of return, which was high when compared to other banks, such as those in the United States. In the early 2000s, the average rate of return offered by banks in the United States was roughly 3%. (Lamare, 2021).

As with any pyramid scheme, after more than 20 years of fraudulent investments, there comes a point where there isn’t enough money to pay out all investors. As a result of the investigation, the SEC filed charges against Stanford’s company in 2009 and they ordered the company’s assets to be frozen. The Stanford fraud system is thought to have resulted in total losses of USD 8 billion, with around 18,000 victims (Zweifach and Khan, 2010). The SEC was accused of distorting the warning flags for the Stanford transactions in the 1997 report, the same as it was in the Madoff case. They were able to investigate and bring Allen Stanford to trial after more than ten years. Initially, the suspected fraudster refused to confess, claiming that his actions were entirely legal. As a result, the service was discontinued in 2012. Allen Robert Stanford was sentenced to 110 years of high security in Florida and ordered to deprive victims of approximately USD 5.9 billion by a federal oath in Huston (Cohn, 2019).

There were many different types of persons among the 18 thousand people that were duped by Stanford. His victims are primarily pensioners and those who intended to invest their funds and get profits that would allow them to live well in retirement. People were understandably devastated when the truth was revealed. Their entire life savings had vanished. It had a significant influence on their life (Kenney, 2021). Stanford's enterprise affected also the Caribbean society, in addition to the negative implications for the victims. Thousands of people were laid off after Stanford's Antigua firm collapsed, as it was the island's largest private employer. Another difficulty is that they were left with insufficient funds to meet all of their financial obligations. In addition, Antigua's overall reputation suffered.

The good consequences, on the other hand, may be seen because Stanford erected new offices, many places to work, and a new hospital. Over 70% of the Caribbean's economic activity came from his business operations, but the country slid into financial trouble after the crash (Davis, 2012). The Stanford hoax resulted in the Caribbean becoming a wealthier country with a strong economy. In victims' cases, however, many people were left without a source of income and life savings.

Victims of a collapsed Stanford fraud operation will receive \$1 billion in compensation over 12 years later. Institutions are still seeking to recover additional money, as they were in the case of Madoff. According to Kevin Sadler, one of the people involved in the recovery, a one-billion-dollar recovery is a tremendous accomplishment (Stempel, 2021a).

The Allen Stanford Ponzi scheme is just yet another major financial scandal in the United States. Many people compared his scheme to Bernard Madoff's largest financial pyramid in recent years. Of course, the losses were smaller than in the Madoff case, but the ramifications for the victims and the Caribbean society were massive. Allen Stanford's strategy is another illustration of the occurrence of financial pyramids, demonstrating how ageless they are in the financial system.

3. THE ANALYSIS OF CHOSEN PYRAMIDS

In this part, the analysis will be held according to the criteria presented at the beginning. The main purpose of this research is to distinguish similarities and differences among the financial pyramid phenomenon, which may be helpful in the acquisition of solid knowledge about it. Also, it will help with the recognition of other fraudulent schemes due to observable similarities. Even if financial pyramids belong to the same kind of scams and their mechanism is very similar, some of the differences between them can be observed.

For the purpose of this analysis, all criteria are included in Table 1 (Table 1) together with descriptions of all the pyramids presented in the previous chapter. Based on this table the analysis will be held.

Table 1. Criteria and descriptions of chosen pyramids

Criteria	Bernard Madoff	Sergei Mavrodi	Allen Stanford
Origin of the pyramid	The scheme was operating under the company Bernard L. Madoff Investment Securities LLC, established in 1960.	The MMM company was founded in 1989, and at first, it was a business connected with importing computers. Then, it was changed to an investment company.	The scheme was operating under the Stanford Group Company, founded in 1989
The face of the pyramid	Bernard Madoff was a well-known person in the finance industry, especially on Wall Street. He was also a member of the Board of Directors of the NASDAQ and advisor to the SEC.	Sergei Mavrodi was a Russian entrepreneur, who from a young age was interested in maths and finance. In the 1990s he was one of the richest men in Russia.	Allen Stanford was the founder of the Guardian International Bank and later on Stanford's Group which included two businesses: Stanford International Bank and Stanford Group Company. In 2008 he was one of the richest men in America.
Type of business activity	Brokerage company	Investment company	Bank
The way of attracting new participants	10% of annual return, no administrative fee or service fees.	The rate of return is equal to 50%.	The rate of return is equal to around 10%.
The way of collecting money	Deposit of money by investors.	Deposit of money by investors.	Selling bank certificates.
Duration	17 years or even more	Around 5 years	More than 20 years
Number of participants	40 000	15 million	18 000
Estimated losses	65 billion dollars	1.5 billion dollars	8 billion dollars
Recovery amount for victims	Around 18 billion dollars by the year 2021.	Mavrodi had promised his investors that they would receive their money back but such a thing did not happen.	Around 1 billion dollars by the year 2022.
Type of participants	Individuals include people from entertainment, business, sports, politics, charities, and also trust, pension, and hedge funds.	Pensioners, single women, and students, but also people who did not have a secure income and, on the other hand, wealthy people who wanted to earn more.	Victims include mainly retirees and people who hoped to invest their savings and reap returns that would see them safely through retirement.
Punishment for creators	150 years in prison	4.5 years in a penal colony	110 years in prison

Source: own study based on the 2nd chapter.

The first point of the examination is the method and overall features that attract people to invest, which are the most important aspects of such fraudulent schemes. The common practice in such schemes is to have “the face of the pyramid”, which will be the trustworthy person and will attract participants. In all three cases, that person was the creator of the whole scheme with a respectful position in the financial industry and also reliable in investments. Also, another factor that will be valuable in acquiring new clients is the way of attracting them. As it can be observed, in every scheme there were encouraging investment conditions, which were competitive in the market.

At this point of research similarities among pyramid schemes are noticed in the way of attracting customers, along with the person that will be representative and gain people’s attention through their personal experience and trust. Another significant analogy is offering conditions that are favourable and competitive amid other investment offers. Obviously, the difference is that each fraudulent investment has its own presented determinants.

The next criteria are connected with the conditions around the creation of a fraudulent scheme, the system for collecting money from participants, and the key to success. When it comes to the type of business under which the scheme was operated, Madoff had a brokerage company, Mavrodi an investment company and Stanford was the owner of banks. The way of collecting money from members was slightly different in the analysed cases. In Madoff’s scheme people gave money to gain a lot of money from a high rate of return, the similar one was in the case of Mavrodi, due to the fact that both schemes were operating as investment companies. The Allen Stanford pyramid was selling the bank certificates with a very high rate of return.

From this part, it is clear that financial pyramids may operate under the different types of business, not only as investment companies. The other difference is the mechanism of the possession of assets from people interested in participating in such a scheme. As it can be observed, people not only deposit money to invest but there are also other ways of gathering money, for example, by selling bank certificates, as was in the case of Stanford.

The last part will cover the overall summary of each described financial pyramid scheme and its consequences, including the positive ones as well. All pieces of information are based on the second chapter of this article.

According to the inventor, the entire Madoff conspiracy spanned around 17 years, starting in 1991 and ending in 2008, when the fraud was revealed. The projected loss was roughly 65 billion dollars, with approximately 40 thousand participants in 125 countries. Nearly 13 years after the collapse of the pyramid, the victims were able to retrieve nearly 18 billion dollars. When it comes to the overall impacts of the system, aside from the financial losses suffered by the victims, such as savings, pension savings, college savings, and charitable gifts,

the trauma and humiliation were also evident. Many people put their life savings on the line. In addition, the failure of his company sparked concern on Wall Street because it was one of the largest businesses operating in the market. On the other hand, there are certain favourable impacts that can be identified. The SEC resolved to enhance its policies and practices related to such scams as a result of its blunders. After that, it may be a positive conclusion for the fraudulent world, and it could reduce a number of similar schemes in the future.

The MMM pyramid had a brief existence: it began in 1989 and ended in 1994. The total number of people implicated in the scheme was estimated to be around 15 million, with a total loss of \$1.5 billion. The consequences of this short scam were severe, as data shows that 10,000 victims became bankrupt and 50 committed suicides as a result of it. The exact amount of money retrieved is unknown. Due to the fact that it was the country's largest investment business, the scheme's entire collapse had an impact on the Russian economy.

Allen Stanford's financial pyramid lasted approximately 20 years. With 18,000 participants and losses estimated at \$8 billion, the event was a huge success. After 12 years, the victims were awarded a one-billion-dollar settlement. To begin with, the scam's positive effects were largely visible in the Caribbean. Stanford is responsible for 70% of Caribbean economic activity through his firm, and he also helped the country's development by expanding its infrastructure. He created numerous jobs, but when his building collapsed, individuals were left without a source of income. This had negative implications, such as people being unable to pay off their obligations. Another result was the Caribbean crisis, which was unsurprising given Stanford's disproportionate power over the entire economy. Victims' losses must also be remembered as a big number of people lost their savings.

CONCLUSION

The research presents the harmful phenomena of the financial pyramids. This is a wild spread problem, which dynamically develops on a large scale, causes huge financial damage, and also brings enormous losses to victims as well. The main purpose of this article was to help with a better understanding of this problem and to provide the necessary knowledge which would be helpful in identifying such schemes. The detailed presentation of the history, definitions, mechanism and examples of financial pyramids which operated in the real life brings a clear view of fraudulent schemes and thanks to that, the chance of recognising them is higher.

Financial market participants should be very careful, as knowledge of the pyramids that have already been in operation may be useful, but not sufficient to avoid future losses. The creators of new pyramids can (and certainly will) try out

new “tricks” (schemes, solutions) and attract more greedy, insecure and uneducated investors. One of the most important safeguards against these risks is the effective provision of financial knowledge that enhances financial market participants’ abilities and financial awareness.

As the similarities and differences between them were distinguished, it is also another helpful tool for the identification of financial pyramid schemes. Even if, they belong to the same kind of scams, they are quite different from each other, however, some of the elements are permanent. The constant elements can be observable in the structure of the mechanism of the whole scheme, the scenario is always the same. It means that the scheme has its own person responsible for attracting customers, together with the way of doing it. From this point when a business with a high and hard-to-believe rate of returns occurs on the market, it is strongly possible that it will be one of the financial pyramid schemes. Another crucial factor in recognizing such phenomena is to be aware that it may operate in various types of businesses, not only the one connected with investment. It is also worth paying attention to the origin of the company and its activity.

Afterwards, when it comes to investing it is better to consult an expert in this area, rather than make not thoughtful decisions, and later on, lost all of the money and suffer from consequences. However, as it can be stated from the analysis, people when seeing a good offer with great conditions of investment do not hesitate and invest money without further consideration of whether it is even worth it.

To summarize all the research, it can be stated that financial pyramids are very harmful to the financial market and society as a whole, even if in some cases the positive consequences are observable, the losses are beyond that. This phenomenon has a long history and did not stop occurring even after a hundred years. At the same time, it is working in a homogeneous way, the creators are changing some of the factors and that is enough to trick people again.

It can be claimed that the phenomenon of financial pyramids is timeless and it will be constantly developing through the years, due to the fact that human greed and a desire to be rich are irreversible elements of human behaviour.

REFERENCES

- Anderson, T. and Fox, M.A. (2009). *Consequences and Responses to the Madoff Fraud*. https://www.researchgate.net/publication/316551743_Consequences_and_Responses_to_the_Madoff_Fraud [Accessed 06.04.2022].
- Anzhu, A. and Pshenichnikov, V. (2017). *Phenomenon of financial pyramids: nature and design*. Proceedings of the International Conference on Trends of Technologies and Innovations in Economic and Social Studies 2017. <https://www.atlantis-pess.com/proceedings/ttiess-17/25885405> [Accessed 09.01.2022].
- Analysis On Pyramid Schemes* (2013). https://www.cba.am/Storage/EN/FDK/Annual%20Reports/Analysis_on_pyramids_eng.pdf [Accessed 06.01.2022].

- Bichler, G., Boyd, N., Malm, A. and Schoepfer, A. (2013). *Pushing the Ponzi: The rise and fall of a network fraud*. ResearchGate. https://www.researchgate.net/publication/265552062_Pushing_the_Ponzi_The_rise_and_fall_of_a_network_fraud [Accessed. 31.08.2021].
- Borowski, K. and Więckowska, M. (2020). *Manipulacja i wykorzystywanie przewagi informacyjnej na rynku finansowym*. Warszawa: SGH Oficyna Wydawnicza.
- Cohn, S. (2019). *Victims of that other Ponzi scheme – Allen Stanford’s – say they have been short-changed*. CNBC. <https://www.cnbc.com/2019/02/20/allen-stanfords-ponzi-scheme-victims-say-they-have-been-short-changed.html> [Accessed 07.05.2022].
- Corporate Finance Institute 2020 *Bernie Madoff*. Corporate Finance Institute. <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/wealth-management/bernie-madoff/> [Accessed 24.03.2022].
- Cunderlink, L. (2021). Fraudulent schemes in the financial market (financial pyramids) – detection and prevention. *Financial Law Review*, 21(1). http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element/ojs-issn-2299-6834-year-2021-issue-21_1-article-5434 [Accessed 15.10.2021].
- Davis, N. (2012). *Allen Stanford: Antigua feels the fallout of Ponzi case*. BBC News. <https://www.bbc.com/news/business-17298267> [Accessed 07.05.2022].
- Federal Trade Commission (2013). *Pyramid Schemes*. <https://www.ftc.gov/news-events/news/speeches> [Accessed 12.04.2022].
- Feng, P., Sun, D. and Gong, Z. (2019). A Case Study of Pyramid Scheme Finance Flow Network Based on Social Network Analysis 2019. *Sustainability*, 11(16). <https://doi.org/10.3390/su11164370> [Accessed 02.02.2022].
- Financial Intelligence Centre (FIC) Republic Of Namibia (2018). *Pyramid Schemes*. https://www.fic.na/uploads/Public_Awareness/Forewarning_Reports/Pyramid%20Schemes.pdf [Accessed 06.09.2021].
- France24.com (2018). *Author of Russia’s MMM pyramid scheme who swindled millions dies*. <https://www.france24.com/en/20180326-author-russias-mmm-pyramid-scheme-who-swindled-millions-dies> [Accessed 28.05.2022].
- Fuerman, R.D. (2009). *Bernard Madoff and the Solo Auditor Red Flag*. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1434097 [Accessed 27.03.2022].
- Goldstein, D., Goldstein, S. and Fornaro, J. (2010). *Fraud Trauma Syndrome: The Victims of the Bernard Madoff Scandal*. https://www.researchgate.net/publication/264992443_Fraud_Trauma_Syndrome_The_Victims_of_the_Bernard_Madoff_Scandal [Accessed 31 Mar. 2022].
- Hinson, L.J. (2013). *Substantive Consolidation Issues Arising in Ponzi Scheme. Bankruptcy Cases*. <http://www.deanmead.com/wp-content/uploads/2013/01/Substantive-Consolidation-Issues-Arising-in-Ponzi-Scheme-Bankruptcy-Cases.pdf> [Accessed 03.09.2021].
- Investopedia (2022a) *The Bernie Madoff Story*. <https://www.investopedia.com/terms/b/bernie-madoff.asp> [Accessed 11.05.2022].
- Investopedia (2022b). *Allen Stanford*. <https://www.investopedia.com/terms/s/sir-allan-stanford.asp> [Accessed 04.05.2022].
- Kagarlitsky, B. (1994). *Russian bear market; the bottom drops out*. <https://www.thefreelibrary.com/Russian+bear+market%3B+the+bottom+drops+out-a015890053> [Accessed 15.04.2022].
- Kenney, M. (2021). *ACFE Insights*. <https://www.acfeinsights.com/acfe-insights/after-madoff-theres-still-one-major-ponzi-scheme-causing-investors-misery> [Accessed 07.05.2022].
- Lamare, A. (2021). *At His Peak, Allen Stanford Was Worth \$2.2 Billion. Today He’s Serving A 110-year Prison Sentence For Operating A Massive Ponzi Scheme*. <https://www.celebritynetworth.com/articles/entertainment-articles/at-his-peak-allen-stanford-was-worth-2-2-billion-today-hes-serving-a-110-year-prison-sentence-for-operating-a-massive-ponzi-scheme/> [Accessed 10.05.2022].

- Lewis, M.K. (2012). New dogs, old tricks. Why Do Ponzi schemes Succeed? *Accounting Forum*, 36(4).
- Masiukiewicz, P. (2015). *Financial Pyramids. Theory, Regulations, Practice*. Warszawa: PWN.
- Monkiewicz, J., Jurkowska-Zeidler A., Rutkowska-Tomaszewska, E. and Wiktorow, A. (2020). *Manipulacje i oszustwa na rynku finansowym*. Warszawa: PWN
- Morton, J. (2021). *The history of the Ponzi scheme*. <https://www.lawgazette.co.uk/analysis/the-history-of-the-ponzi-scheme/50000.article> [Accessed 04.09.2021].
- Mullenix, L. (2013). The \$7 Billion Stanford Ponzi Scheme: Class Litigation Against Third-Party Actors Under the Securities Litigation Uniform Standards Act. The University Of Texas School Of Law *Public Law and Legal Theory Research Paper Series*, 526. <https://securities.stanford.edu/academic-articles/20131007-the-7-billion-stanford-ponzi-scheme.pdf> [Accessed 21.12.2022].
- Nasdaq.com (2021). *Financial pyramid Definition*. <https://www.nasdaq.com/glossary/f/financial-pyramid> [Accessed 24.04.2022].
- Nichols, N.B. (2011). *Ponzi-Scheme Losses: Indirect Investor and State Tax Issues*. <https://www.journalofaccountancy.com/issues/2011/feb/20103451.html> [Accessed 12.03.2022].
- Nnatu, S., Chukwukelue, B., Nkechinyere, B., 2018 *Empirical Examination of the Effect of Dirty Money on Human Greed and Moral Behavior in a Sample of Nigerian University Students*. https://www.researchgate.net/publication/334825002_Empirical_Examination_of_the_Effect_of_Dirty_Money_on_Human_Greed_and_Moral_Behavior_in_a_Sample_of_Nigerian_University_Students/download [Accessed 09.04.2022].
- Ny.gov (2022). *Don't Get Caught in a Pyramid Scheme*. <https://ag.ny.gov/consumer-frauds/pyramid-schemes> [Accessed 24.04.2022].
- Pachucki, M. (2016). *Piramidy i inne oszustwa na rynku finansowym Poradnik klienta usług finansowych*. https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/piramidy%20finansowe%20ca-losc%20internet_48851.pdf.
- Partridge, M. (2020). *Great frauds in history: Sergey Mavrodi's Ponzi scheme*. <https://money-week.com/investments/investment-strategy/600661/great-frauds-in-history-sergey-mavrodis-ponzi-scheme> [Accessed 16.04.2022].
- Pyramids, Ponzis and Fraud Prevention: Lessons from a Case Study* (2017). https://www.researchgate.net/publication/311789458_Pyramids_Ponzis_and_Fraud_Prevention_Lessons_from_a_Case_Study [Accessed 15.01.2022].
- Ramage, S. (2020). *The Madoff Ponzi fraud as 2020*. https://www.researchgate.net/publication/347484513_The_Madoff_Ponzi_fraud_as_at_2020 [Accessed 24.03.2022].
- Rosik, P. (2020). *70% strat ofiar Madoffa pokryto z zysków klientów, którzy w porę wyszli z jego piramidy finansowej*. <https://strefainwestorow.pl/artykuly/analizy/20200115/fundusz-madoffa-likwidacja> [Accessed 29.03.2022].
- Ryder, N. (2011). *Financial crime in the 21st century: law and policy*. [https://books.google.pl/books?hl=pl&lr=&id=iRP4el9yPcUC&oi=fnd&pg=PR1&dq=Ryder,+N.+\(2011\).+Financial+crime+in+the+21st+century:+law+and+policy.+Gloucestershire:+Edward+Elgar+Publishing&ots=lpXwmRA9KI&sig=lsu-iNC1O7c9a5ShJQoMKaoUJziI&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.pl/books?hl=pl&lr=&id=iRP4el9yPcUC&oi=fnd&pg=PR1&dq=Ryder,+N.+(2011).+Financial+crime+in+the+21st+century:+law+and+policy.+Gloucestershire:+Edward+Elgar+Publishing&ots=lpXwmRA9KI&sig=lsu-iNC1O7c9a5ShJQoMKaoUJziI&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false) [Accessed 21.04.2022].
- Sec.gov (2019). *The Securities and Exchange Commission Post-Madoff Reforms*. <https://www.sec.gov/spotlight/secpostmadoffreforms.htm> [Accessed 31.03.2022].
- Schiffauer, L. (2018). Dangerous speculation. *Focaal. Journal of Global and Historical Anthropology*, no. 81. <https://www.berghahnjournals.com/view/journals/focaal/2018/81/fc1810105.xml> [Accessed 06.04.2022].
- Sinelschikova, Y. (2022). *MMM: The biggest fraud in the history of modern Russia*. <https://www.rbth.com/history/332261-mmm-fraud-mavrodi> [Accessed 18.04.2022].

- Skarda, E. (2012). *TIME.com. Top 10 Swindlers*. http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2104982_2104983_2104992,00.html [Accessed 04.09.2021].
- Stempel, J. (2021a). *Allen Stanford's Ponzi scheme recovery tops \$1 billion*. <https://www.reuters.com/business/finance/allen-stanfords-ponzi-scheme-recovery-tops-1-billion-2021-09-20/> [Accessed 07.05.2022].
- Stempel, J., 2021b *More money on way for Bernard Madoff victims, total payouts top \$18 billion*. <https://www.reuters.com/legal/government/more-money-way-bernard-madoff-victims-total-payouts-top-18-billion-2021-09-16/> [Accessed 07.05.2022].
- Tapalaga, A. (2021). *Sergei Mavrodi: The Man Who Left 30 Million People Broke*. <https://historyofyesterday.com/sergei-mavrodi-the-man-who-left-30-million-people-broke/> [Accessed 21.12.2021].
- Tolstikova, N. (2022). *Mmm As a Phenomenon of the Russian Consumer Culture. ACR European Advances*, E-04. <https://www.acrwebsite.org/volumes/11384/volumes/e04/E-04> [Accessed 28.05.2022].
- Walsh, A. and Spalding, A. (2012). *Recognizing and responding to red flags: The Stanford Ponzi scheme*. https://www.researchgate.net/publication/258235515_Recognizing_and_responding_to_red_flags_The_Stanford_Ponzi_scheme [Accessed 04.05.2022].
- Watkins, T. (2005). *History and Nature of Ponzi Schemes*. https://www.bauer.uh.edu/nlangberg/teaching_files/Fall_2007/ponzi.pdf [Accessed 03.09.2021].
- Yang, S. and Kay, G. (2021). *How Bernie Madoff's Ponzi scheme worked*. <https://www.businessinsider.com/how-bernie-madoffs-ponzi-scheme-worked-2014-7?IR=T> [Accessed 23.03.2022].
- Zarzycki, P. and Zarzycka-Bienias, B. (2020). *The Role of Media in Informing the Public and Public Administration Bodies About Illegal Financial Pyramids*. https://www.researchgate.net/publication/341796704_The_Role_of_Media_in_Informing_the_Public_and_Public_Administration_Bodies_About_Illegal_Financial_Pyramids [Accessed 09.01.2022].
- Zuckoff, M. (2005). *Ponzi: The Man and his Legendary Scheme*. Boston, MA: Random House Trade Paperbacks. Annotated edition (January 10, 2006).
- Zweifach, L., Khan, S. (2010). *Recent Developments in Ponzi Scheme Litigation*. <https://www.gibsondunn.com/recent-developments-in-ponzi-scheme-litigation/> [Accessed 05.05.2022].

Zakończenie recenzji/ End of review: 10.12.2022

Przyjęto/Accepted: 15.12.2022

Opublikowano/Published: 30.12.2022

ROZWÓJ SZTUCZNEJ INTELIGENCJI I JEJ WPŁYW NA RYNEK FINANSOWY

Arkadiusz Tomaszek*



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.S2.2022.07>

THE DEVELOPMENT OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE AND ITS IMPACT ON THE FINANCIAL MARKET

Abstract

The purpose of this article. The aim of the article is to analyze selected issues related to artificial intelligence and its development, particularly its impact on the financial market, taking into account the opportunities and threats that artificial intelligence and its areas, such as machine learning or deep learning, pose to financial market participants. The research methods utilized in the study were used to evaluate the phenomenon on a macroeconomic scale.

Methodology. The results of the research were based on the analysis of secondary data, such as source literature – both domestic and foreign, systems analysis of European Union legal acts, as well as the review of reports on the use of AI within the financial market. The paper is theoretical.

The result of the research. The development of artificial intelligence in financial markets may provide an opportunity to gain competitive advantage, especially for financial market participants who aptly implement AI-based solutions in its initial phase. However, this entails both benefits and risks, the possible occurrence of which depends on many other factors.

Keywords: financial market, artificial intelligence, machine learning, opportunities and threats, digitization.

JEL Class: G10, O31.

* Student, KN Bankowości Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, e-mail: Arkadiusz.tomaszek@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-3145-2056>

WSTĘP

Rozwój gospodarczy w sposób nierozzerwalny związany jest z zagrożeniami, jakie niosą za sobą nowatorskie, nieznane wcześniej rozwiązania. Stwierdzenie Heraklita z Efezu, że „jedyną stałą rzeczą w życiu jest zmiana” uznać można za dobitnie aktualne, z uwagi na dynamicznie postępującą globalizację i przemiany w zakresie cyfrowej rewolucji. Nie inaczej jest także w przypadku rynku finansowego. Procesy cyfryzacji i automatyzacji w przypadku sektora finansowego są szczególnie znaczące. Warto zauważyć między innymi, że aktualnie odpowiednio oprogramowane komputery generują połowę transakcji na giełdach światowych (Drabik, 2019: 58), co przy trendzie sukcesywnego rozwoju technologii sprawia, iż człowiek przy gigantycznym natłoku operacji oraz danych nie jest w stanie jakkolwiek konkurować z maszynami, jeśli chodzi o szybkość bądź złożoność podejmowanych decyzji. Toteż mając świadomość implikacji, jakie niesie za sobą wspomniany rozwój, w niniejszym opracowaniu przyjrano się wybranym zagadnieniom związanym ze sztuczną inteligencją a zwłaszcza jej wpływu na rynek finansowy z wykorzystaniem narzędzia badawczego w postaci analizy literatury przedmiotu (metoda *desk research* obejmującą dane wtórne). W artykule uwaga autora skupiona została zarówno na pozytywnych, jak i negatywnych skutkach spowodowanych rozwojem sztucznej inteligencji utożsamianych jako szanse (korzyści) i zagrożenia (koszty) dla rynku finansowego.

1. PRZEGLĄD LITERATURY PRZEDMIOTU

Różnorodne techniki wykorzystywania sztucznej inteligencji stosowane są do rozwiązywania problemów o znaczeniu praktycznym w dziedzinie rynków finansowych, co wynika z faktu, iż tradycyjne podejście nie jest wystarczające, aby poradzić sobie z analizą ogromnych ilości danych (Gadre-Patwardhan et al., 2016: 28). Jednakże z poziomu niniejszego opracowania relewantne nie są zastosowane narzędzia czy przykłady użycia (do których zaliczyć można między innymi *scoring* kredytowy, *chatboty* czy wycenę i zarządzanie polisami ubezpieczeniowymi), lecz sam fakt implementacji takowych narzędzi stosujących sztuczną inteligencję przez uczestników rynku finansowego, co do opisu zjawiska w sposób holistyczny i syntetyczny zdaje się być odpowiednie. Jak zostało wskazane na wstępie, cyfrowa rewolucja postępuje niezwykle szybko, a sektor finansowy jest jedną z tych branż, w których sztuczna inteligencja stosowana i wdrażana jest najintensywniej (Biallas i O’Neilla, 2020: 1). Sygnalizowane jest to także przez decydentów Unii Europejskiej i znajduje odzwierciedlenie między innymi w jednym z komunikatów prasowych Komisji Europejskiej na temat podejmowanych działań w celu rozwoju rynku finansowego. Komisja stwierdziła, iż sektor finansowy

jest największym użytkownikiem technologii cyfrowych oraz główną siłą napędową cyfrowej transformacji gospodarki (Komisja Europejska, 2018: 1).

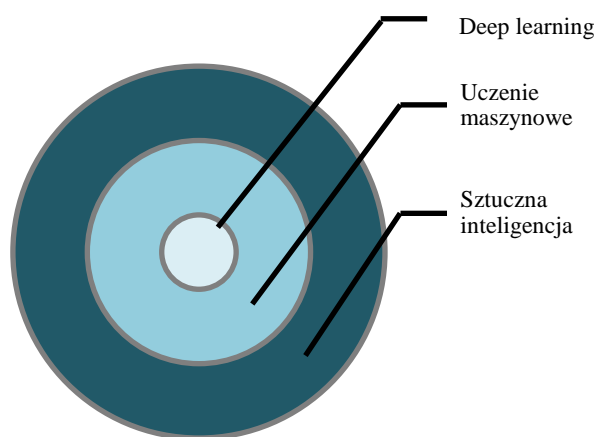
Na potrzeby niniejszego opracowania warto zwrócić uwagę na zróżnicowanie definicyjne w literaturze przedmiotu kluczowych pojęć wykorzystywanych w niniejszej publikacji. Przykładowo w ujęciu ekonomicznym rynek finansowy definiowany jest jako ogół transakcji związanych z przemieszczaniem kapitałów pieniężnych (Bień, 2004: 183), bądź za Banaszczak-Soroką (2012: 13) jako miejsce, gdzie następuje zawarcie transakcji kupna lub sprzedaży specyficznego towaru, jakim jest instrument finansowy. Należy zaznaczyć, iż to rynek finansowy zaliczany jest do ogniwa systemu finansowego (Pietrzak i in., 2012: 20–42), stąd pojęcie to jest zakresowo węższe od systemu finansowego. W związku z tym wniośki i dyskusja podjęta w opracowaniu traktują i skupiają się wyłącznie na instrumentach i segmentach rynku finansowego, a nie na całym systemie finansowym (jego instrumentach i segmentach) w aspekcie wpływu na niego sztucznej inteligencji.

Kolejnym pojęciem, istotnym z punktu widzenia niniejszej pracy jest sztuczna inteligencja. Mimo iż termin ten liczy kilkadziesiąt lat – pierwszy raz został on użyty w roku 1955 przez profesora matematyki Johna McCarthy (McCarthy et al., 2006: 1) – należy jednak wskazać, że niektóre z koncepcji leżących u jej podstaw powstały wcześniej. Miało to miejsce między innymi za sprawą Alana Turinga, który zadał kultowe już pytanie „Czy maszyny mogą myśleć?” (Dennett, 2004: 295). Brak jest jednak wyraźnie przyjętej definicji sztucznej inteligencji, a termin ten na dobre wszedł do użytku i stosowany jest na porządku dziennym, przez co zdaniem wielu nie ma potrzeby jego ścisłego definiowania (Koronacki, 2020: 11). Można jednak wskazać definicję, która w sposób koherentny wyjaśnia, czym sztuczna inteligencja jest. Wykorzystuje się w niej stwierdzenie wskazujące na „zdolność komputera cyfrowego lub sterowanego komputerem robota do wykonywania zadań powszechnie kojarzonych z istotami inteligentnymi, takich jak zdolność rozumowania, odkrywania znaczeń, generalizowania czy uczenia się na podstawie wcześniejszych doświadczeń” (www1). Jak zostało zauważone, sztuczna inteligencja istnieje i rozwijana jest od ponad 60 lat, jednak to w ostatnim dziesięcioleciu obserwuje się tendencję do szybkiego jej wzrostu, co upatrywać można po pierwsze w fakcie, iż wykładniczy postęp w mocy obliczeniowej doprowadził do spadku kosztów przetwarzania i przechowywania danych. Po wtóre zwiększa się dostępność i liczba danych (Buchanan, 2019: 7) oraz obserwuje się znaczące nakłady na poprawę infrastruktury informacyjnej (Balicki, 2015: 1–23).

Tak zarysowane zjawisko sugeruje rosnącą złożoność rynków finansowych oraz sztucznej inteligencji *per se*, gdzie narastająca liczba i wartość transakcji automatycznych, zmieniać będzie charakter zachowań rynkowych jako coraz bardziej znaczącego elementu systemu makroekonomicznego (Szupiluk, 2016: 259).

Znamienne jest również to, że wraz z rozwojem sztucznej inteligencji pogląd, iż człowiek to najtańszy, nieliniowy system komputerowy ogólnego przeznaczenia (Brynjolfsson i McAfee, 2011: 18–19) systematycznie traci na prawdziwości, a coraz bardziej realnym ryzykiem w perspektywie najbliższych 100 lat jest ziszczenie się scenariusza całkowitego zastąpienia ludzi przez sztuczną inteligencję w każdym aspekcie działalności (Błachowicz, 2019: 11–12). Zważywszy na to, rozwijanie i wdrażanie sztucznej inteligencji wymaga długoterminowego spojrzenia zarówno na strategię podmiotów na rynku finansowym, to jest odpowiedni sposób inwestowania czy też prognoz co do funkcjonowania sztucznej inteligencji w konkretnych warunkach (www2), jak też refleksji, by działania te w jak najwyższym stopniu odpowiadały na potrzeby klienta, który powinien w sposób świadomy i efektywny stosować innowacyjne produkty i usługi (Łańcucki, 2018: 9).

Na potrzeby rozważań zawartych w niniejszej publikacji winno się także odnieść pokrótce do pojęć immamentnie związanych ze sztuczną inteligencją, takich jak: uczenie maszynowe, *big data* oraz *deep learning*. Zdolność AI do przetwarzania dużych zbiorów danych w czasie rzeczywistym odgrywa istotną rolę jako solidne narzędzie analityczne (Milana i Ashta, 2021: 205), co możliwe jest za sprawą uczenia maszynowego, *big data* oraz *deep learningu*.



Rys. 1. Zakres pojęć: *deep learning*, uczenie maszynowe, sztuczna inteligencja

Źródło: opracowanie własne na podstawie: FSB, 2017: 4.

Poprzez uczenie maszynowe rozumieć można podzbiór sztucznej inteligencji wykorzystujący algorytmy nabywające zdolność do optymalizacji własnego działania wraz z kolejnymi zdobywanymi doświadczeniami (www2). Uczenie maszy-

nowe doskonale czerpie z gwałtownego wzrostu wytwarzanych danych i wykorzystuje wielki potencjał dużych cyfrowych zbiorów danych (Dadej, 2018: 121), czyli *big data*. Z kolei najnowszym pojęciem, będącym składową sztucznej inteligencji i podkategorią opisywanego uczenia maszynowego, jest *deep learning*, polegający na tworzeniu sieci neuronowych (www3), dzięki którym w znaczący sposób polepszyć można funkcjonowanie sztucznej inteligencji – o czym świadczą coraz to nowsze osiągnięcia w dziedzinach takich jak rozpoznawanie obrazów czy przetwarzanie języka naturalnego (FSB, 2017: 5). Zależność pomiędzy analizowanymi pojęciami zaprezentowano na rys. 1.

2. SZANSE DLA RYNKU FINANSOWEGO ZWIĄZANE Z ROZWOJEM SZTUCZNEJ INTELIGENCJI

Rynek finansowy za sprawą rozwoju nowych technologii jest obecnie pod ogromną presją technologiczną. Naturalnie więc przyszłości rynku finansowego (to jest m.in. podmiotów w nim występujących) upatrywać należy w rozwijaniu strategii podejmowania zintensyfikowanych działań w obszarze kreowania ofert odpowiadających w jak najwyższym stopniu na potrzeby klienta (9Gałus, 2021: 181). W miejscu tym wypada ewokować jakiego rodzaju szanse, korzyści oraz perspektywy nasuwa stosowanie sztucznej inteligencji w sektorze rynku finansowego. W szczególności należy poddać analizie wpływ na wizerunek, poziom kosztów, wydajność pracy, wykluczenie finansowe, zarządzanie ryzykiem.

1. Wpływ na wizerunek

Za sprawą nowoczesnych technologii podmioty stosujące sztuczną inteligencję odbierane są jako nowoczesne oraz innowacyjne. Niewątpliwie AI oraz rozwiązania przez nią oferowane uznać można za element pozytywnie wpływający na reputację instytucji finansowych wśród docelowych odbiorców usług.

2. Obniżenie kosztów

Analiza wpływu na koszty wymaga zestawienia człowieka ze sztuczną inteligencją, jeśli chodzi o wydajność oraz szybkość pracy. Dla przykładu technologia największego banku w USA – JP Morgan Chase & Co wykorzystując sztuczną inteligencję jest w stanie przejrzeć około 12 000 dokumentów w ciągu kilku sekund, podczas gdy człowiek musiałby poświęcić 360 000 godzin, by osiągnąć taki wynik (www4). Przekłada się to więc na zmniejszenie kosztów związanych z zatrudnieniem personelu w długim okresie, ale także na redukcję kosztów obejmującą cały łańcuch wartości organizacji poprzez usprawnienie procesów biznesowych czy reaktywności organizacji (Milana i Ashta, 2021: 202).

3. Wzrost wydajności oraz szybkości pracy

Zastosowanie algorytmów SI przekłada się na ogólny wzrost produktywności w dwojaki sposób. Po pierwsze wykonywanie operacji finansowych wymaga przetwarzania skomplikowanych i wielowymiarowych danych, co przy ograniczonych zasobach intelektualnych człowieka wymaga dłuższej personalizacji oferty i usług finansowych przy wyższym ryzyku popełnienia błędu niżli w przypadku algorytmu. Po drugie czas konieczny na rozpatrzenie konkretnej indywidualnej sprawy zostaje zmniejszony, co doskonale widać na przykładzie przyznawania decyzji kredytowych, gdzie pracownik w celu dokonania oceny kredytowej zobowiązany jest do wieloetapowej formalnej identyfikacji (analizując min. historię kredytową, zaświadczenia o dochodach czy wartość aktywów) (Biallas i O’Neill, 2020: 2). W rezultacie działania podejmowane są szybciej oraz precyzyjniej.

4. Zwiększenie dostępu do usług finansowych

Dzięki sztucznej inteligencji rozwijane są spersonalizowane produkty. Przejawia się to możliwością oferowania klientom lepiej dopasowanych produktów i usług finansowych (Łańcucki, 2019: 8). Oprogramowanie sztucznej inteligencji może nie tylko w lepszy sposób dostosować usługi do indywidualnych potrzeb finansowych konsumentów czy przedsiębiorstw poprzez np. zautomatyzowanie procesu obsługi klienta, ale także służyć jako skuteczne narzędzie włączenia społecznego pod względem finansowym (zwłaszcza w kontekście osób posiadających ograniczoną wiedzę z zakresu finansów bądź niskie umiejętności cyfrowe (www5)). Przykładem mogą być tu narzędzia pomagające w przeliczaniu wartości walut, rat kredytu, bądź nawet całodobowy dostęp do obsługi klienta).

5. Lepsza identyfikacja zagrożeń

Jak wynika z badań opentext, redukcja fraudów i wyłudzeń stanowi jedną z dziedzin, w której instytucje finansowe najlepiej mogą wykorzystać potencjał technologii (Finextra, 2021: 16). Do identyfikacji nadużyć w znacznym stopniu wykorzystuje się uczenie maszynowe (Wiaterek, 2017: 10), dzięki któremu instytucje finansowe odpowiednio wcześniej są w stanie analizować transakcje podejrzane czy też stosować mechanizmy przeciwdziałaniu praniu pieniędzy i finansowaniu przestępczości (Rojszczak, 2020: 70). Kwestia ta jest o tyle istotna, gdyż wykrywanie oszustw i nieprawidłowości jest jednym z najczęściej wymienianych powodów przyjęcia AI przez dostawców usług finansowych (Biallas i O’Neill, 2020: 3). Należy także naznaczyć, że systemy uczenia maszynowego w odróżnieniu od tradycyjnych algorytmów mają potencjał w wyszukiwaniu nowych, nieznanych wcześniej rodzajów nadużyć (Rojszczak, 2020: 70).

Wskazanych powyżej benefitów związanych z rozwojem sztucznej inteligencji nie można traktować rzecz jasna jako wyłącznych, z uwagi, iż stanowią one jedynie wybrany przez autora zestaw przykładowych korzyści spośród szeregu potencjalnych. Z dużym prawdopodobieństwem można też stwierdzić, że wraz z rozwojem technologii pojawiać się będą kolejne pozytywne implikacje dla rynku finansowego. Co kluczowe, sztuczna inteligencja staje się dla interesariuszy podmiotów finansowych warunkiem rozwoju, a nie tylko kwestią wyboru strategii działania, gdzie wymierne korzyści płynące z implementacji sztucznej inteligencji przyczynić się mogą do uzyskania długoterminowej konkurencyjności rynkowej (Ciesielski, 2021).

3. ZAGROŻENIA DLA RYNKU FINANSOWEGO ZWIĄZANE Z ROZWOJEM SZTUCZNEJ INTELIGENCJI

Rozpatrując korzyści wynikające z wykorzystania AI na rynkach finansowych, nie sposób zapomnieć o zagrożeniach, tak samo istotnych jak szanse z tym związane. Z uwagi na relatywnie krótki czas ich występowania, wiele z potencjalnych negatywnych konsekwencji dla sektora finansowego nie sposób jest przewidzieć. Do możliwych zagrożeń zaliczyć można: niedostosowanie do realiów, zagrożenie cyberprzestępczością, istotny wzrost kosztów.

1. Niedostosowanie do realiów

Ciągle rozwijana technologia, jej systemy oraz infrastruktura wymagają przystosowania do rzeczywistości i jej zmienności. Jak zostało zauważone w raporcie Instytutu Alana Turinga na temat sztucznej inteligencji w finansach, wiele technik sztucznej inteligencji nie zostało przetestowanych w scenariuszach kryzysu finansowego danych (Buchanan, 2019: 29), stąd modele uczenia maszynowego operujące się na danych historycznych będą napotykać trudności w przewidywaniu sytuacji, gdy teraźniejszość w niczym nie przypomina przeszłości (Anderson et al., 2021). Opracowane modele i algorytmy w sposób niedokładny mogą reprezentować świat takim, jakim jest. Decyzje podejmowane przez algorytmy mimo ich szybkości i adekwatności mogą okazać się nieużyteczne z punktu widzenia ludzkich wartości (Wiaterek, 2017: 12). Pojawia się ponadto ryzyko, iż to prawo, które notabene prawdopodobnie zawsze będzie w tyle za rozwojem technologii (Stylec-Szromek, 2018: 505), czy sama technologia nie będą dostosowane do realiów (mowa tu o kwestiach takich jak ochrona prywatności danych czy odpowiedzialności w przypadku strat wywołanych działaniem sztucznej inteligencji¹).

¹ Problematyka ta wymaga odrębnej analizy. Przypadki, gdzie decyzje oparte na działaniu sztucznej inteligencji przyniosą straty finansowe wraz z wrastającą złożonością oraz mnogością operacji zyskiwać będą na znaczeniu. W miejscu tym pojawia się pytanie kto ponosi odpowiedzialność za takie straty – twórca, wydawca, użytkownik czy sama maszyna?

2. Zagrożenie cyberprzestępczością

Cyberbezpieczeństwo staje się jeszcze ważniejsze niżli było w przeszłości, gdyż w kontekście rynków finansowych to od niego między innymi zależy stabilność zarówno indywidualnych instytucji, jak i całego sektora. Wraz ze wzrostem wolumenu cyfrowych transakcji, podmioty na rynku finansowym starają się stosować coraz to nowsze zabezpieczenia i algorytmy w celu przeciwdziałania atakom. Jednakże hackerzy świadomi tego, iż wykorzystanie sztucznej inteligencji automatyzuje powtarzalne zadania, zwiększa także liczbę potencjalnych luk i sposobności do ataku (Kabza, 2019). Na ataki narażone więc jest bezpośrednio samo oprogramowanie, np. poprzez wprowadzenie sfałszowanych danych do modeli algorytmicznych, co w konsekwencji posłużyć może np. do wyłudzenia informacji (Kabza, 2019).

3. Koszty

Zagrożenie to interpretować można wieloaspektowo, począwszy od konieczności poniesienia znaczących wydatków na rozwój, wdrażanie czy utrzymanie sztucznej inteligencji, poprzez koszty społeczne, aż do ewentualnych kosztów występujących w przypadku błędów bądź różnorodnych niepowodzeń. Koszty związane z wdrożeniem sztucznej inteligencji w ramach podmiotu rynku finansowego związane są ze stworzeniem bądź zakupieniem oprogramowania a także jego późniejszą obsługą, w tym ewentualnym korygowaniem błędów i dostosowywaniem do zmian. Do kosztów społecznych zaliczyć można koszty związane z automatyzacją wszelkich procesów, czyli zmniejszenie liczby miejsc pracy w gospodarce w wyniku zastąpienia ich przez „roboty”.

4. *Quis custodiet ipsos custodes?* Czyli któż pilnował będzie samych strażników?

Punkt ten pośrednio powiązany jest z poprzednim, to jest z kosztami. Stwierdzić należy, iż najnowsze i najbardziej innowacyjne technologie dostępne być mogą tylko dla dużych podmiotów, z uwagi na kapitał konieczny do zainwestowania w nie (Kabza, 2019). Nie można przy tym wykluczyć złych intencji osób tworzących, rozwijających bądź kontrolujących sztuczną inteligencję. Pokusa nadużycia, wyrażająca się w tym, by za sprawą technologii realizować swoje partykularne interesy nie wydaje się nierealna do ziszczenia. Ze szczególną ostrożnością należy rozwijać sztuczną inteligencję zwłaszcza na rynkach finansowych, gdzie przepływy pieniężne są ogromne, co prowadzić może do wykorzystywania technologii z nadużyciami, w głównej mierze przez największych graczy.

5. Ryzyko awarii

W przeszłości miały miejsce przypadki, gdzie algorytmy wdrożone przez instytucje finansowe zaczęły działać w sposób zupełnie nieprzewidziany przez twórców, co w efekcie doprowadziło do błędów i gwałtownych załamania rynku

(Buchanan, 2019: 29). Co ważne awarie takie z reguły są spektakularne i kosztowne, ergo ich konsekwencję mogą mieć długofalowy wpływ na gros podmiotów. Awarie takie z uwagi na kompleksowość stosowanych technik sztucznej inteligencji są niezwykle trudne lub nawet niemożliwe do pełnego zinterpretowania [Kabza, 2019], stąd zagrożenie to ma niebagatelne znaczenie dla stabilności rynków finansowych w przyszłości.

Powyższe zagrożenia to tylko możliwości, których ziszczenie się zależy od wielu zmiennych. Świadomość ich wystąpienia jest ważna, aby rozważając korzystanie z dobrodziejstw technologii w przyszłości ustrzec się błędów i niedogodności jakie mogą nastąpić. Niemniej jednak mimo potencjalnych zagrożeń, jak i faktu trwającej pandemii, ogólne zainteresowanie technologiami sztucznej inteligencji pozostaje wysokie (Anderson et al., 2021), co uargumentować można toczącym się wyścigiem technologicznym i upatrywaniem zyskania przewagi konkrecyjnej nad innymi podmiotami w wyniku jej wdrożenia.

PODSUMOWANIE

Rosnąca wartość i liczba transakcji przekładają się na zwiększającą się złożoność rynku finansowego, przez co staje się on coraz bardziej znaczącym elementem systemu makroekonomicznego. Przemiany na rynku finansowym związane są między innymi z rozwojem sztucznej inteligencji, która z uwagi na swój potencjał zaczyna stawać się obszarem zainteresowania podmiotów w skali globalnej. Obiektywnie stwierdzić można, iż sztuczna inteligencja dopiero raczkuje, jednakże mimo tego stawia przed podmiotami rynku finansowego wiele wyzwań, w tym prawnych, ekonomicznych, moralnych czy społecznych, które wraz z upływem czasu i postępowaniem technologicznym będą zyskiwały na doniosłości i kompleksowości. Konstatacją jest fakt, iż rynki finansowe stoją przed sporą szansą na usprawnienie wielu procesów i operacji dzięki sztucznej inteligencji, co przyczynić się może do szeregu wymiernych korzyści zarówno dla samych podmiotów, jak też odbiorców usług oraz całej gospodarki. Winno się jednak pamiętać o zagrożeniach, które postępują wykładniczo tak jak szanse, co sugeruje konieczność roztropnego i przemyślanego działania w omawianym obszarze.

PODZIĘKOWANIA

Serdeczne podziękowania kieruję w stronę zarządu KN Bankowości Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie oraz jego opiekunów naukowych.

FINANSOWANIE

Realizacja niniejszego opracowania możliwa była dzięki środkom uzyskanym w ramach dofinansowania Parlamentu Studenckiego UEK (konkurs numer 4/2021).

DEKLARACJA AUTORÓW

Brak konfliktu interesów.

BIBLIOGRAFIA

- Anderson, J., et al. (2021). *Wpływ pandemii na wykorzystanie sztucznej inteligencji w bankowości*. Obserwator finansowy. <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/rynki-finansowe/bankowosc/wplyw-pandemii-na-wykorzystanie-sztucznej-inteligencji-w-bankowosci/> [dostęp 23.12.2021].
- Balicki, J. (2015). Wybrane paradygmaty sztucznej inteligencji w informatycznych systemach finansowych. *Współczesna Gospodarka*, 4.
- Banaszczak-Soroka, U. (2012). *Rynki finansowe Organizacja, instytucje, uczestnicy*. Warszawa: C.H. Beck.
- Biallas, M. i O'Neill, F. (2020). Artificial Intelligence Innovation in Financial Services. *EMCompass*, 85. International Finance Corporation, Washington, DC. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34305> License: CC BY-NC-ND 3.0 IGO.
- Bień, W. (2004). *Rynek papierów wartościowych*. Warszawa: Difin.
- Błachowicz, D. (2019). Automatyzacja oraz rozwój sztucznej inteligencji a sytuacja ludzi na rynku pracy w perspektywie obecnego stulecia. *Rynek – Społeczeństwo – Kultura*, 2(33).
- Brynjolfsson, E. i McAfee, A. (2011). *Race Against The Machine: How the Digital Revolution is Accelerating Innovation, Driving Productivity*. Warszawa: Kurhaus Publishing.
- Buchanan, B. (2019). *Artificial intelligence in finance*. <http://doi.org/10.5281/zenodo.2612537>.
- Ciesielski, M. (2021). *Sztuczna inteligencja w bankach powinna być szybciej wdrażana*. Obserwator finansowy. <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/sztuczna-inteligencja-w-bankach-powinna-byc-szybciej-wdrazana/> [dostęp 23.12.2021].
- Dadej, M. (2018). Rola Uczenia Maszynowego w Sektorze Finansowym (Applications of Machine Learning in Financial Sector). *Wybrane Problemy Zarządzania w Gospodarce Opartej na Wiedzy – Teoria i Praktyka*. <https://ssrn.com/abstract=3862819> [dostęp 23.12.2021].
- Dennett, D.C. (2004). Can Machines Think? In: C. Teuscher, eds., *Alan Turing: Life and Legacy of a Great Thinker*. Berlin, Heidelberg: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-05642-4_12.
- Drabik, E. (2019). Analiza zależności pomiędzy grami na rynkach finansowych a rozwojem systemów komputerowych. W: L. Gąsiorowicz, J. Monkiewicz, red., *Wyzwania współczesnych rynków finansowych*. Warszawa: Wydział Zarządzania Politechniki Warszawskiej.
- Finextra (2021). *AI in financial services: next steps to realising the potential*. https://www.opentext.com/file_source/OpenText/en_US/PDF/wp-ai-financial-services-next-steps-to-realising-the-potential-en.pdf [dostęp 23.12.2021].
- FSB (2017). *Artificial intelligence and machine learning in financial services. Market developments and financial stability implications*. <https://www.fsb.org/wp-content/uploads/P011117.pdf> [dostęp 23.12.2021].
- Gadre-Patwardhan, S., Katdare, V.V. i Joshi, M.R. (2016). A Review of Artificially Intelligent Applications in the Financial Domain. In: C. Dunis, P. Middleton, A. Karathanasopolous, K. Theofilatos, eds., *Artificial Intelligence in Financial Markets. New Developments in Quantitative Trading and Investment*. London: Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1057/978-1-137-48880-0_1.
- Kabza, M. (2019). *Sztuczna inteligencja zmienia system finansowy*. Obserwator Finansowy. <https://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/analizy-debata/analizy/sztuczna-inteligencja-zmienia-system-finansowy/> [dostęp 27.12.2021].

- Komisja Europejska (2018). FinTech: Komisja podejmuje działania na rzecz bardziej konkurencyjnego i innowacyjnego rynku finansowego. https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:6793c578-22e6-11e8-ac73-01aa75ed71a1.0007.02/DOC_1&format=PDF [dostęp 23.12.2021].
- Koronacki, J. (2020). Sztuczna inteligencja w odczarowanym świecie. *Filozofia i nauka*, 8(1).
- Łańcucki, J. (2018). Klient na cyfrowym rynku ubezpieczeniowym. *Prawo Asekuracyjne*, 2(95).
- Łańcucki, J. (2019). Wpływ innowacyjnych technologii na funkcjonowanie rynku ubezpieczeniowego. *Prawo Asekuracyjne*, 2(99).
- McCarthy, J., Minsky, M.L., Rochester, N. i Shannon, C.E. (2006). A Proposal for the Dartmouth Summer Research Project on Artificial Intelligence, August 31, 1955. *AI Magazine*, 27(4), 12. <https://doi.org/10.1609/aimag.v27i4.1904>.
- Milana, C. i Ashta, A. (2021). Artificial intelligence techniques in finance and financial markets: A survey of the literature. *Strategic Change*, 30. <https://doi.org/10.1002/jsc.2403>.
- Pietrzak, B., Polański, Z. i Woźniak, B. (2012). *System finansowy w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stylec-Szromek, P. (2018). Sztuczna inteligencja – prawo, odpowiedzialność, etyka. *Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie*, 123.
- Szupiluk, R. (2016). Wzorce na rynkach finansowych. W: J. Staciewicz, red., *Polityka gospodarcza w warunkach przemian rozwojowych*. Warszawa: SGH.
- Rojaszczak, M. (2020). Sztuczna inteligencja w innowacjach finansowych – aspekty prawne i regulacyjne. *Internetowy kwartalnik antymonopolowy i regulacyjny*, 2(9).
- Wiaterek, J. (2017). *Sztuczna inteligencja – analiza SWOT z perspektywy bankowości*. Alterium Ośrodek Badań i Analiz Systemu Finansowego. <http://alterum.pl/uploaded/Sztuczna%20inteligencja.pdf>.
- (www1) <https://www.britannica.com/technology/artificial-intelligence> [dostęp 23.12.2021].
- (www2) https://www.ev.com/pl_pl/biuletyn-ryzyka/sztuczna-inteligencja-zmienia-bran-finansow [dostęp 23.12.2021].
- (www3) <http://it-filolog.pl/machine-learning-i-deep-learning-samuczace-systemy-leksykon-2017/> [dostęp 25.12.2021].
- (www4) <https://www.forbes.com/sites/forbestechcouncil/2018/12/05/how-artificial-intelligence-is-helping-financial-institutions/?sh=226a116e460a> [dostęp 27.12.2021].
- (www5) https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0176_PL.html [dostęp 27.12.2021].

Zakończenie recenzji/ End of review: 20.11.2022

Przyjęto/Accepted: 02.12.2022

Opublikowano/Published: 30.12.2022

THE COMPARISON OF PREMISES FOR RECOGNIZING TAX BOOKS AS KEPT NOT COMPLIANT IN THE TAX LAW AND ACCOUNTING LAW IN POLAND

Radosław Witczak*



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.S2.2022.08>

Abstract

The purpose of this article. The purpose of the paper is to compare and assess provisions on premises for recognizing tax books as kept not compliant to the regulations in the tax law and accountancy law as well as to discuss the possibility of using the tax judgments on this issue in the interpretation of compliant account books in the accountancy law. The research hypothesis is as follows: The tax judgments on the premises for recognizing tax books as kept not compliant may be also used directly for the interpretation of compliancy of account books in the accountancy law.

Methodology. The descriptive study including critical attitude to the legal acts and literature was used to solve the research problem.

The result of the research. Both the tax law and accountancy law comprise the rules for recognizing tax books (account books) to be compliant to the regulations. The tax law uses the terms of the reliability and correctness. The Accountancy Act law uses the terms of the reliability, error-free, verifiable manner and on an on-going basis. Although definitions of reliability are very similar, as the analysis shows, the character of reliability of tax books is not always the same as for account books. The judgments in the field of interpretation of the reliability for tax purposes may not always be used for accounting purposes. The term correctness in the Tax Ordinance does not always correspond to the terms: error-free, verifiable manner and on an on-going basis in the Accountancy Act. So, the tax judgment concerning correctness of the tax book from the tax law cannot be directly applied into the interpretation of such terms as error-free, verifiable manner and on an on-going basis in the accountancy law. The paper additionally proposes some changes to the tax law concerning the unreliability of tax books, as well as changes to the Accountancy Act.

Keywords: tax books, account books, tax base estimation, unreliability and incorrectness of tax books, unreliability of account books.

JEL Class: H26, K34, M41.

* Ph.D., Faculty of Economics and Sociology, University of Lodz, e-mail: radoslaw.witczak@uni.lodz.pl <https://orcid.org/0000-0002-9746-0016>

INTRODUCTION

The taxpayers and enterprises should keep their tax books (account books) compliant to the regulations. Both the tax law and accountancy law comprise the rules for recognizing tax books (account books) to be compliant to the regulations.

The tax law uses the terms of the reliability and correctness of tax books in the assessment of their compliance with regulations. The tax law defines the terms of reliability and correctness.

The features of compliant account books are also indicated in the accountancy law. Account books should be kept as reliable, error-free, in a verifiable manner and on an on-going basis. The accountancy law also defines these terms.

Moreover, there are numerous juridical judgments concerning the problem of compliant tax books in respect of their reliability or correctness.

The judgments concerning the problem of compliant account books in the accountancy law are much less numerous compared to the tax judgments.

According to some authors, the premises for recognizing tax books as kept not compliant to the regulations respond to those indicated in the Accountancy Act (Bartosiewicz and Kubacki, 2008a: 27; Bartosiewicz and Kubacki 2008b: 26–29). Some authors claim that the tax judgment in respect of reliability or correctness of tax books may be used in the interpretation of features of compliant account books (Walińska and Wencel, 2018: art. 24; Wencel, 2018: 473–482; Iwińska et al., 2008).

However, such opinions are not so obvious. The premises for recognizing tax books as kept not compliant to the tax law are not the same as those in the accountancy law.

The purpose of the paper is to compare and assess provisions on premises for recognizing tax books as kept not compliant to the regulations in the tax and accountancy law as well as the discussion of the possibility of using the tax judgments on this issue in the interpretation of compliant account books in the accountancy law.

The research hypothesis is as follows: The tax judgments on the premises for recognizing tax books as kept not compliant may be also used directly for the interpretation of compliancy of account books in the accountancy law.

The descriptive study including critical attitude to the legal acts and literature was used to solve the research problem.

1. COMPLIANCE OF TAX AND ACCOUNT BOOKS WITH THE REGULATIONS

Taxpayers and entrepreneurs should keep their tax or accounting books compliant to the regulations. The issue of tax or accounting books compliance is discussed in the tax and accountancy law.

The compliance of tax books is part of the tax compliance as one of the reason of tax frauds (Andreoni et al., 1998). In case of tax books compliance the researchers concentrate on negative effects of uncompliant tax books. Being compliant to the regulations is therefore critical for companies to experience successful inspections and avoid negative effects of uncompliant tax books. The consequences of not compliant tax books are presented (Huchel, 1994; Buse, 2010; *Schaetzung...*). As Lapidoth indicates that the uncompliant tax books may cause the tax base estimation (Lapidoth, 1977). Other authors indicate the methods of calculating the tax liabilities and the methods of tax base estimations by the tax administration (Gaudemet, 1990; Huchel, 1994; Klein, 2009).

An important issue of tax compliance including the compliance of tax books is transfer pricing. The scope and types of transfer prices are discussed (Jaeger, 1987; Cravens, 1997; Schronberger, 1998; Klein et al., 1983).

As transfer prices may be used for tax planning or tax frauds (Eden, 2009), the establishing of transfer prices is widely discussed. The use of different transfer pricing methods is especially discussed (Kaminski, 2001; Helbing, 1995; Guenkel, 1996; Boss et al., 2000; Hamaekers, 2002; Hamaekers, 2003; Rosenberg, 2003).

OECD has issued numerous guidelines on the use of transfer pricing for tax objectives (OECD, 2020a; OECD, 2017; OECD, 2015; OECD, 2012; OECD, 2010; OECD, 2001; OECD, 1987; OECD, 1981). The use of those guidelines in particular is discussed (Schreiber and Poennighaus, 2013). The influence of Covid-19 on tax regulations in case of transfer pricing is also discussed (OECD, 2020b; Le Boulanger et al.).

The issue of compliance of tax books to the Polish tax law has also been widely discussed. Researchers concentrate on interpretation of meaning of reliability and the correctness for tax purposes including the judicial judgment.

Polanowski e.g. proposes the definitions of reliability for tax purposes (Polanowski, 1997: 9–11).

Malinowski discusses the procedural issues concerning declaring the books as unreliable in the tax inspection (Malinowski, 2006: 3–4).

Bartosiewicz and Kubacki discuss the meaning of reliability also in the judicial judgment, consequences of declaring the books as unreliable in the tax law and in the fiscal-penalty or penalty law (Bartosiewicz and Kubacki, 2008a). These authors also discuss the meaning of correctness, consequences of declaring the books as incorrect in the tax law and in the fiscal-penalty or penalty law (Bartosiewicz and Kubacki, 2008b). Melezini and Zalewski, apart from discussing the meaning of reliability and the consequences of declaring the books as unreliable in the tax law, indicate examples of unreliable tax books (Melezini and Zalewski, 2011: 27–31).

Wencel explains a meaning of reliability and the correctness of book accounts for accounting and taxation purposes, and presents the most frequent reasons for disputing the reliability of tax books by tax authorities (Wencel, 2018: 473–482). The consequences of unreliable or incorrect tax books in the tax law are discussed (Biernacki, 2008; Dzwonkowski, 2012).

The relationships between reliability and the correctness are also presented (Omieczynska, 2022).

The researchers take also the results of not compliant tax books in the tax base estimations into account. The correctness of the use the methods of tax base estimations by the tax administration is primarily discussed (Ginter, 2015; Durczyńska, 2015; Witczak, 2017; Witczak, 2018; Kłosińska, 2020).

The tax issues of transfer pricing, especially the method of establishing transfer pricing and tax documentations are widely discussed (Baćkowski, 2001; O’Shaughnessy, 2003; Dmowski, 2006; Felis, 2008; Nykiel and Strzelec, 2014; Ścierańska, 2016; Piekarczyk, 2018; Kosieradzki et al., 2021).

The issue of accounting books compliance is involved with the discussion on the true and fair view principle and its application in different systems (Alexander, 1993; Arden, 1997; Antoniadou, 2009: 1–17).

Nowak presents the role of accounting standards in creating a true and fair view of a company (Nowak, 2014: 117–125).

Ignatowski evaluates the understanding and practical dimension of the concept of true and fair view (Ignatowski, 2017: 47–70).

Supera (2022) indicates the premises for the compliance of account books and the penalty effects of not compliant account books.

2. COMPLIANCE OF TAX BOOKS TO THE REGULATIONS IN THE POLISH TAX LAW

Generally, the Tax Ordinance Act regulates the compliance of tax books to the regulations in the tax law. The law in force states that tax records should be kept reliable and correct (Adamiak et al., 2016: 255–256; Melezini 2017: 281).

According to the law, tax books are meant as account books, tax book of revenues and expenditures, records and registers, which taxpayers, tax remitters and tax collectors are obliged to keep for tax purposes, on the basis of separate provisions (Art. 3 p. 4 Act of 29 August 1997 Tax Ordinance Journal of Laws 2021, item 1540).

It means that on one hand, there are the account books, tax book of revenues and expenditures, records and registers as well, although the records and registers were not specified by the law. The account books and tax book of revenues and expenditures are traditionally considered to be devices that record economic activities of major importance for tax reasons, having a special evidential

significance and high importance for income taxes. The records and registers not specified in the provisions in more detail, are kept on the basis of various provisions by taxpayers, tax remitters and tax collectors (Strzelec, 2015).

The law requires that unreliability and incorrectness of tax books should be determined in a report of the review of the tax books as stated in Art. 193 item 6 Act of 29 August 1997 Tax Ordinance (Journal of Laws 2021, item 1540).

According to the law, the tax books are considered reliable if the records made in them reflect an actual state of affairs. So, the unreliability of tax books means that their entries do not reflect the actual state as stated in Art. 193 item 2 Act of 29 August 1997 Tax Ordinance (Journal of Laws 2021, item 1540). The tax book should be reliable, which means it should be kept correct in terms of material (Strzelec, 2015).

It is indicated that the unreliability is objective in nature. It does not depend on the reasons for its performance. A tax book in which an error was made due to a mistake, not an intention to actually evade taxes will be considered as unreliable (Piłat: 2010 gpp1).

It does not matter for the tax book to be considered unreliable due to the fault (or the lack of the fault) of the taxpayer. Determining of guilt occurs in the case of criminal law (penal-fiscal law). The purpose of criminal proceedings is to establish the taxpayer's guilt for the committed crime. The purpose of the tax proceedings (more broadly, considering the discussed issue of legal and tax relations) is different. Their primary task is to provide funds for the functioning of the state, and the awareness, or lack of awareness of a mistake making the tax book unreliable for the tax consequences, is irrelevant (Hanusz, 2000: 68–69).

The question of the objectivity of unreliability of the tax books had not been clear in judgments in the past. There had been judgments stating that the taxpayer's intent, purpose and fault, as well as other circumstances, are relevant to determining the reliability of the tax books (SC judgment 20.06.1996). In another judgment, the Supreme Court stated that tax authorities should also take into account subjectively possible human errors (SC judgment 20.06.1996). A similar view was expressed by the Supreme Administrative Court in its judgment (SAC judgment 22.01.1997).

However, this approach has been rejected in subsequent court judgments. The Supreme Administrative Court stated that “for the assessment of the reliability of a tax book, the subjective factors accompanying the making of entries in it are not relevant. Thus, both a tax book in which no entry was made to conceal the income earned, and one in which an erroneous entry was made by mistake are considered unreliable” (SAC judgment 21.03.2000).

Similarly, in another judgment, the Voivodeship Administrative Court stated that “For the assessment of the unreliability of tax books, the reasons for it are not important. It is irrelevant whether the taxpayer culpably (e.g. as a result of a lack

of attention to their own economic interests, or intentionally)” (VAC judgment 11.08.2016).

The tax book is unreliable if there was no entry of the activity in order to hide the activity or the revenue. The tax book is also unreliable if the wrong entry of the activity was caused by the mistake (Mariański and Strzelec, 2012: 108).

The reliable tax book should include all economic activities which may have the impact on the amount of tax. All such economic activities should be entered in the tax book. Tax books are considered reliable when they show all the facts that should be entered and these entries are entirely truthful. The feature of reliability is lost when records do not reflect the actual facts, i.e. they contain false entries. For example, the false entries are: the lack of records of events that took place in reality, recognition of fictitious events, e.g. in terms of tax deductible costs, recording amounts in deviating values from reality. To assess if the tax book is unreliable, the effect of overreporting or underreporting the tax base is irrelevant. This means that the tax book will be unreliable both when the taxpayer overreported the tax deductible costs and when the taxpayer did not include these costs in the tax book. Nevertheless, the judgments indicate that unreliability is a factual error and is not related to errors in the application of the law. One judgment of the Supreme Administrative Court states that the provisions do not allow for the recognition of the tax book as unreliable if the tax authority finds that the expenditure from its point of view is irrational, and should not incur a tax deductible cost (Strzelec, 2015). Important interpretation of the character of unreliability is presented by the juridical judgment. According to the administrative court, a taxpayer’s violation of the substantive law by deducting as deductible expenses that cannot be recognized as such expenses, is not the unreliability of the tax books, and this regardless of the size of this error, in relation to the amount of revenue. The concept of tax books reliability refers to the correspondence of entries with the actual state of affairs. In other words, unreliability is an error of fact, not of law, for the assessment of the books in terms of reliability relates to the sphere of fact-finding, not legal assessment (VAS judgment 15.04.2009).

The determination of unreliable tax books is one of the elements of the entire procedure related to the tax base estimation. According to the Supreme Administrative Court, first of all, the books should be examined, their unreliability should be found while complying with the procedure under Art. 193 § 4–8 of the Tax Ordinance. Then, the report on the examination of the books should be provided. Only when there is no data necessary to determine the tax base, and also when the data resulting from tax books does not allow for its determination – can the tax base be determined by estimation. As the Supreme Administrative Court states, the tax base estimation is allowed only after the tax book is recognized unreliable and as a consequence, the tax books are not acknowledged as evidence

of what it follows from the entries in the tax book. In the opinion of the court, the tax base estimation may only be a consequence of determining the tax book as unreliable, and not the reason for determining this unreliability (SAC judgment 27.10.2005).

The tax law foresees cases when the approach to the unreliability is gentler. Regulation on tax book of revenues and expenditures indicates five different cases which allow, in spite of the committed errors, to recognize the tax book of revenues and expenditures as reliable. For example, the tax book of revenues and expenditures is treated as reliable, even if not entered, or incorrectly entered amounts of revenue do not exceed a total of 0.5% of the revenue shown in the book for a given tax year, or revenue shown in the tax year until the date on which the tax authority found these errors as stated in Art. 10 Regulation of 23.12.2019 on Keeping Tax Book of Revenues and Expenditures (Journal of Laws 2019, item 2544).

These regulations are a special provision in relation to the principles of recognizing tax books as unreliable in the Tax Ordinance. One can analyze the constitutionality of these provisions, as they change the understanding of the reliability specified in the Tax Ordinance. The legislator gave the right to define the principles of keeping tax books for those who do business activity. It should be considered whether the Minister of Finance has not exceeded his powers to soften the conditions for recognizing the books as reliable or correct. According to the law, the Minister of Finance should take into account when issuing the regulation, the method of keeping a tax book of revenue and expenditures, detailed conditions to which that tax book must conform, and the detailed scope of duties connected with keeping that tax book in order to enable its use as a proof that allows to determine tax liabilities in the correct amount (Art. 23a item 7 Act of 26 July 1991 on Personal Income Tax Journal of Laws 2021, item 1128).

Certainly, this softening of conditions of unreliability does not infringe the rights of taxpayers. Nevertheless, the regulation itself may be unconstitutional in this respect. It would be advisable to introduce legislative changes.

Two separate ways can be distinguished here: one consisting in the deletion of provisions in the regulation on tax book of revenues and expenditures regarding reliability; the other – their transfer to a legal act or extension of the scope to issue a regulation in Personal Income Tax.

The tax law in context of keeping tax books, uses not only the term of reliability but also the term of correctness. Tax books are correct when they are kept in accordance with principles resulting from separate provisions. However, the tax authority shall consider as evidence the tax books that are kept incorrectly, if defects have no essential impact on the tax case as stated in Art. 193 item 3, 5 Act of 29 August 1997 Tax Ordinance (Journal of Laws 2021, item 1540).

Thus, correctness of tax books concerns the relationship between the reality understood as a way of making an entry and the legal model of this way contained in the applicable regulations. Therefore, whether the books kept by the taxpayer may be considered evidence in the proceedings, as kept in accordance with the applicable rules, is determined by the provisions regulating the operation of a specific record-keeping device. The tax book should be correct i.e. kept correctly in formal terms (Strzelec, 2015).

The incorrectness of the tax books is graded. If the error causing them to be incorrect is not material, and not relevant to the case, then the incorrect tax books can be used as evidence in tax proceedings (Bartosiewicz and Kubacki, 2008b: 27).

The literature indicates that unreliability and incorrectness are separate concepts, as they have separate patterns. However, if the incorrectness results in the rejection of the books, the results of incorrectness and unreliability are the same. This does not mean, however, that incorrectness becomes unreliability. Unreliability is an evident inconsistency of the accounting entry with reality, which – if it were taken as the basis for the assessment – would result in the determination of an incorrect amount of tax. Irregularity means that it is impossible to determine the tax base, but not that the data is factually incorrect. It can be noticed that even in the 1980s, the boundaries between unreliability and incorrectness were not clear (Dzwonkowski). However, a contrary opinion is presented in the literature. According to Omieczńska (2022) the concept of unreliability is broader and encompasses the concept of incorrectness, for any finding of unreliable and incompetent preparation of tax records is evidence of the existence of defects that are material to the case. By contrast, not every incorrectness is evidence of unreliable preparation of records. Thus, unreliability is a qualified form of incorrectness.

It can be firmly stated that the terms unreliability and incorrectness differ. An entry to tax books may cause both unreliability and incorrectness, but their character is different.

This distinction is very important to assess if we may use the tax jurisdiction for accounting purposes.

3. COMPLIANCE OF ACCOUNT BOOKS TO THE REGULATIONS IN THE ACCOUNTANCY LAW

The question of compliance of account books with the regulations is also discussed in the accountancy. The literature indicates the features of account books (Kiziukiewicz, 2016). They are also indicated in the Accountancy Act. Account books should be kept as reliable, error-free, in a verifiable manner and on an on-going basis as stated in Art. 24 item 1 Act of 29 September 1994 Accountancy Act (Journal of Laws 2021, item 217).

According to the law account books are considered to be reliable if the entries made in them reflect the actual state of affairs as stated in Art. 24 item 2 Act of 29 September 1994 Accountancy Act (Journal of Laws 2021, item 217).

According to some authors, the statement of reliable account books means that the entries show the actual state, referring to the economic effects of transactions. The account books should provide actual information about the financial position, financial performance of the entity. Reliability means that the entries in the account books are consistent with the actual economic transactions, i.e. economic operations are recognized in accordance with the actual state. So, economic operations are recorded in line with the actual state of affairs. Unreliability of account books will appear, for example, in the following situations: a failure to enter in the account books the factual transaction; entering the fictitious transaction in the account books; entering under or over reporting value of transaction in the account books (Walińska and Wencel, 2018: art. 24). Reliability is understood objectively, so the reason for the error is irrelevant (Śleszyńska, 2013).

Making rational management decisions requires constant access to complete and reliable information. One of the basic sources of such information should be accounting and especially, its last stage – reporting. Therefore, the books of accounts must reliably present the picture of the financial position, financial situation. According to Rosiek, it is about making efforts to ensure that the account books and finally, also the financial statements reflect the reality in the best possible way (Rosiek, 2020).

In order to ensure the reliability of bookkeeping, it is of particular importance to control the accounting documents that are the basis for entering, as well as the control of the correct entering of economic operations. Detected accounting errors can be removed only in the manner specified in the Accounting Act (Śleszyńska, 2013).

When analyzing the reliability of the books of accounts from the point of view of the accountancy law, it should be noted that the concept of reliability also appears in the context of accounting documents. According to the regulations, accounting documents should be reliable, i.e. consistent with the actual course of the business operation that they document, complete, containing at least the data specified in the regulations, and free from accounting errors as stated in Art. 22 item 1, Act of 29 September 1994 on Accountancy (Journal of Laws, 2021, item 217).

The term of reliability for accounting documents refers to the concept of the actual course of business operations. If an accounting document does not fully reflect the course of a business transaction (there is a discrepancy in, for example, the date, value, quantity), it cannot be considered reliable. The regulations separately indicate that the documents should be free from accounting errors as

stated in Art. 22 item 1, Act of 29 September 1994 on Accountancy (Journal of Laws 2021, item 217).

Committing an accounting error (e.g. in summing up a physical inventory) always causes a given document to cease to be reliable. The value indicated in such a document does not reflect the actual course of the operation – objectively the actual value that should be shown.

The fact that the legislator distinguishes as a feature of an accounting document, no accounting error should be discussed. In practice, the accounting errors just occur. Their commitment is not always caused by the desire to hide the actual size of the transaction. A person who makes an accounting error often has no intention of distorting the reality, but the result of his action is that the source document provides data that is inconsistent with the reality. According to the literature, unreliability should also include a mistake in the account book to one's own detriment (Iwińska et al., 2008).

Thus, it should be concluded that an entry made on the basis of a document in which an accounting error was made, results in the unreliability of the account books.

Another feature that should characterize the account books is to be error-free.

According to the law, account books are considered to be error-free if all the accounting documents approved for posting in the account books in a given month have been entered in a complete and correct manner, and if continuity of entries as well as the flawlessness of the applied calculation procedures was ensured (Art. 24 item 3 Act of 29 September 1994 on Accountancy, Journal of Laws 2021, item 217).

In the opinion of some researchers, being error-free consists in not omitting documents related to a given period in the accounting, or leaving any inconsistencies without explanation. The tax concept of correctness can be related to the balance concept of being error-free (Walińska and Wencel, 2018: art. 24).

The distinction between being error-free and reliability means that the terms should seem to be separate. This approach is also presented in the literature. It is indicated that the concept of being error-free should be distinguished from the concept of reliability (Walińska and Wencel, 2018: art. 24).

However, it should be recognized that, to some extent, these concepts, as defined, overlap. If a specific account document which has been qualified for entry has not been entered (for any reason), the condition for recognizing the account books as not being error-free will be met. At the same time, it will most often also result in situations where such account books may be considered as unreliable, because an economic event documented with this evidence will not be included. So, these account books will not reflect reality and therefore cannot be considered as reliable. At the same time, the premise of being error-free will not be fulfilled either. Since in the account books kept without errors there can be no omission of

documents in the entering, then, the account books in which the account document was omitted should be considered as kept not being error-free. Thus, both the premise of unreliability and not being error-free will be met. On the other hand, the account books may be reliable but not error-free. For example, when the principle of maintaining the continuity of entries is not met.

Account books are considered to be verifiable if they allow for the correctness of entries made and amounts (balances) entered, and of the operation of the applied calculation procedures, to be checked, including in particular as stated in Art. 24 item 4 Act of 29 September 1994 on Accountancy (Journal of Laws 2021, item 217):

- based on the evidence of the entries, it is possible to identify the underlying accounting documents and the manner in which they were posted in the account books at all stages of data processing;
- the entries are arranged chronologically and systematically according to classification criteria which allow to draw up financial statements and other reports, including tax returns, which an enterprise is obliged to prepare, as well as to carry out financial settlements;
- in the case of computer-assisted bookkeeping, it is possible to control the completeness of the accounting system files and data processing parameters;
- access to data files is ensured, making it possible to obtain, at any time, for any reporting period and irrespective of the technique used, clear and comprehensible information on the substance of the entries made in the account books.

The next feature of the account books is keeping them on an on-going basis (Kiziukiewicz, 2016). Account books are considered to be kept on an on-going basis, as stated in Art. 24 item 5 Act of 29 September 1994 on Accountancy (Journal of Laws 2021, item 217):

- the information derived from those account books enables a reporting entity to prepare the required financial statements and other reports, including tax returns, and as well as to carry out financial settlements in a timely manner by the prescribed date;
- general ledger trial balances are prepared at least for the respective reporting periods and no less frequently than at the end of each month in a timely manner as mentioned in item above, and for the financial year, no later than the 85th day after the balance sheet date;
- payments received and made in cash, cheques and bills of exchange, as well as any transactions in retail trade and in food services, are recognized on the day on which they were made.

Only the fulfillment of all the premises of compliance enables the preparation of a financial statement allowing for the assessment of the financial situation of an economic entity (Chybiński, 2019).

Keeping account books in accordance with the conditions set out in the regulations is of fundamental importance for the quality of data generated in the accounting system, constituting the basis for the preparation the financial statements and tax returns (Kiziukiewicz, 2016).

4. THE CONSEQUENCES OF NON COMPLIANCE OF ACCOUNT AND TAX BOOKS IN THE POLISH LAW INCLUDING THE POSIBILITY TO USE TAX JUDGMENT FOR ACCOUNTANCY

The effect of unreliability or incorrectness of tax books in the Polish tax law has two dimensions for the taxpayer: the rejection of books due to their defectiveness and penalties.

Determination of the unreliability and incorrectness results in the rejection of books due to their defectiveness (Strzelec, 2015).

In the light of the provisions of the Tax Ordinance, it should be assumed that the tax authority should undertake activities within the following sequence. The first step is to establish whether the books are reliable and correct. If the tax books are unreliable or incorrect, the tax administration should determine whether and to what extent, it is possible to correctly determine the tax base established on reliable evidence resulting from the tax books. In case the evidences resulting from the books are not sufficient to determine the tax base, evidence proceedings should be carried out in accordance with general principles. Other existing evidences should be examined. These evidences can be disclosed by both the tax authority and the taxpayer (burden of proof). Only when the evidence proceedings under general rules are not sufficient to determine the tax base, the tax base should be estimated (Dzwonkowski).

Determination of the unreliability and incorrectness of tax books is an important element of the whole process of tax base estimation. Tax base estimation may be used by the tax administration, if the tax books themselves are questioned. For example, determination that the taxpayer incurred the expense as tax costs, which was then questioned by the tax authority because the contractor appearing on the invoices could not perform the work (although the work itself was undoubtedly performed), does not imply an obligation to estimate such costs. The tax administration may not allow to deduct such expenses and, as the result, the revenue will be taxed without the deduction of the costs (VAC judgment in Łódź 10.10.2011). According to Strzelec, the consequence of the special evidence power of tax books is the prohibition of specifying in tax proceedings elements affecting the amount of tax, without first stating in a manner prescribed by law that the tax book is unreliable or incorrect. This means that the attribute of reliability and correctness was related to individual entries in the book and this has some importance for the tax base estimation, which is treated as a consequence

of the lack of data resulting from the rejection of books due to their defectiveness (Strzelec, 2015).

So, the effect of unreliable or incorrect tax books may be the estimation of the tax base (Adamiak et al., 2016: 255–256; Melezini, 2017: 281).

The effect of unreliability and incorrectness of tax books is also regulated in the fiscal penalty code. As the law states, for unreliable tax books no more than 240 daily rates of fine is imposed. In a case of lesser gravity, keeping unreliable tax books is treated as fiscal contraventions (which means lower penalty). Keeping incorrect tax books is also treated as fiscal contraventions. The court imposes the fine in an amount of daily rates (no less than 10 daily rates) and the amount of daily rate. While determining the value of the daily rate, the court takes into consideration the perpetrator's income, personal and family conditions, financial situation and income perspectives. The value of one daily rate may not amount to less than one-thirtieth of the minimum wage or exceed it four hundred times. It means that the fine may not be less than 301 PLN (in case of fiscal contraventions) and no more than 9 631 680 PLN in 2022.

The most important effect of incompliance of account books is misleading the external users of financial statement prepared on the basis of accounting books. Apart from it, incompliance of account books results also in imposing the penalty.

The provisions of the Accountancy Act introduce criminal liability, *inter alia*, when the account books: are not kept at all, are kept contrary to the provisions of the Act, or comprise unreliable information. The criminal liability consists in fine or imprisonment up to 2 or both as stated in Art. 77 Act of 29 September 1994 on Accountancy (Journal of Laws 2021, item 217).

Kukuła indicates different activities that meet imposing of the fine on the basis of Art. 77 of the Accountancy Act like incorrect entering of cash documents or failure to prepare the opening balance of account books (Kukuła, 2013).

A fine is imposed in daily rates by indicating a number of daily rates and the value of one daily rate. The lowest number of daily rates equals 10 and the maximum number of daily rates equals 540. While determining the value of the daily rate, the court takes into consideration the perpetrator's income, personal and family conditions, financial situation and income perspectives. The value of one daily rate may not amount to less than 10 PLN and more than 2 000 PLN. It means the lowest fine for unreliability of account books amounts to 100 PLN and the maximum fine amounts to 1 080 000 PLN.

There are numerous juridical judgments concerning the problem of compliant tax books in respect of their reliability or correctness. The judgments concerning the problem of compliant account books in the accountancy law are much less numerous compared to the tax judgments. Such data was checked in the Lex Legal Information System database (the data on 20-th November, 2021).

There were 2,630 judgments on the reliability of tax books under the Tax Ordinance in the Lex database. In the case of penalty fiscal code concerning the penalization of unreliability or incorrectness of tax books, there were 928 judgments in the Lex database. In the Lex database 185 judgments existed which involved the application of Art. 77 of the Accounting Act. However, nearly 20% of judgments assigned to the article 77 of the Accounting Act were issued by the administrative courts in tax cases. This data shows that the tax judgments concerning the unreliability or incorrectness of tax books are applied in the practice for the interpretation of premises for incompliance of account books.

As the data shows, the juridical judgments are issued much more often for the tax law than for the accountancy purposes. This is why it is so important to answer the question whether we may use the tax judgment on unreliability or incorrectness of tax books directly for the interpretation of premises for incompliance of account books.

Some authors also present an opinion that the tax judgment in respect of reliability or correctness of tax books may be used in the interpretation for the accountancy law (Bartosiewicz and Kubacki, 2008a: 27; Bartosiewicz and Kubacki, 2008b: 26–29; Wencel, 2018: 473–482; Iwińska et al., 2008).

Wencel indicates that the term reliability in the tax and accountancy law are practically the same. The term correctness in the tax law corresponds to the term error-free in the accountancy law (Wencel, 2018: 473–482).

Bartosiewicz and Kubacki also state that the term reliability in the Tax Ordinance and Accountancy Act are the same (Bartosiewicz and Kubacki, 2008a: 27). These authors indicate that the term correctness in the tax law is involved with term error-free in the accountancy law (Bartosiewicz and Kubacki, 2008a: 27). According to these authors, the term correctness in the Tax Ordinance corresponds to the terms: error-free, verifiable manner and on an on-going basis in the Accountancy Act (Bartosiewicz and Kubacki, 2008b: 26–29).

The assumption that the terms reliability or correctness of tax books used in the tax law correspond to the compliancy of account books allows to use the tax judgment for the interpretation of the compliancy of account books.

However, such an assumption is not so obvious. First of all, it is necessary to point out the distinctiveness of tax law and accounting law. The primary purpose of taxes is the fiscal function. Taxpayers should pay taxes established by the law. The realization of this principle is made by various instruments, among others, properly kept tax books.

A similar opinion was expressed by the administrative court, which stated that the significance of tax books is related to the presumption of reliability assigned to them under Article 193 § 1 of the Tax Ordinance. This, in turn, is derived from the obligation to keep books in order to determine or establish tax liabilities (VAC judgment, 06.04.2004).

So, compliant (reliable, corrected) tax books are to help determine the correct amount of tax liability.

In accountancy the most important principle is the true and fair view principle. The compliant accounting books are to prepare a true and fair financial statement.

The differences in the aims of the tax law and the accountancy law have an impact on interpretation of the terms of reliability or correctness.

In order to show the effects of the separateness of the tax and accounting law on the assessment of the reliability of tax books, we can analyze the following situation.

A company has calculated the amount of depreciation correctly in accordance with accounting policy and tax rules. However, the accountant made a mistake and entered the depreciation as external services. From the point of view of tax law, the amount of costs in the tax books will be shown on a proper level. The tax would be calculated properly. This means that the tax books are kept reliably. However, the tax books are not kept correctly because depreciation was shown in external services, so it is not in accordance with the accountancy rules. Consequently, the tax books are reliable – they allow to calculate the proper amount of cost, tax base and tax liability – but tax books are incorrect.

The same situation should be evaluated differently from an accounting perspective. Showing depreciation as external services does not comply with the principle of true and fair view. The financial statements prepared on the basis of such account books will not be reliable. This is because investors will receive erroneous information regarding the amount of depreciation. After all, these costs are taken into account when calculating certain ratios, for example, EBITDA. As a result, such account books cannot be considered as reliable on the basis of accounting regulations. So, the same event can be assessed differently in terms of the reliability of the tax (account) books for tax and accounting purposes.

In the case of accountancy and the reliability of the account books we have to analyze the application of the materiality principle.

When we apply this principle, we are faced with the issue of gradeability of errors. In accordance with the established case law on taxation, the reliability of tax books is not graded while the application of the principle of materiality may lead to the conclusion that a small error will not affect the assessment of the reliability of the financial statements and the account books. Thus, a small error in the tax will result in the recognition of tax books as unreliable, whereas, in the case of accountancy, it does not immediately mean that we are dealing with unreliable account books.

The Art. 24 of the Accountancy Act does not directly include the consequences of applying the materiality principle. As it was already discussed, the account books are in fact reliable but an error (entering not adequate account)

could be committed. In such situations, the auditor would call such account books as “inaccurate”. The changes to the Art. 24 of the Accountancy Act are recommended to include such situations. The implementation of the definition of the “inaccurate” account books is recommended. However, it should be discussed in more detail.

Therefore, the character of reliability of tax books is not always the same as the character of reliability of account books. As it is often the case, it should be recognized that judicature in the field of interpretation of the reliability for tax purposes may not always be used for accounting purposes. For example, the tax judgment on objective reliability of tax books cannot be applied for the accountancy law. The opposite relationship may be considered valid as well. It means that the judgment issued in cases of reliability under the Accountancy Act may not always be used for interpretation of the reliability for tax purposes.

The question of using the tax judgment concerning the correctness of tax books for accountancy purposes also arises. If the term correctness in the Tax Ordinance corresponds to the terms: error-free, verifiable manner and on an on-going basis in the Accountancy Act, the answer could be positive.

However, such an assumption is not so obvious. We can once again analyze the example of the company that has calculated the amount of depreciation correctly, but the depreciation was entered as external services. As it was discussed, such a mistake causes that the tax books are reliable but they are incorrect. In accountancy such a mistake causes that the tax books are unreliable and are also not error-free. However, these account books are still kept in a verifiable manner and on an on-going basis.

It means that the term correctness in the Tax Ordinance does not always correspond to the terms: error-free, verifiable manner and on an on-going basis in the Accountancy Act. So, the tax judgment concerning correctness of the tax books from the tax law cannot be directly applied to the interpretation of terms error-free, verifiable manner and on an on-going basis in the accountancy law.

The opposite relationship may be considered valid as well. It means that the judgment issued in cases of error-free, verifiable manner and on an on-going basis under the Accountancy Act cannot be directly applied for interpretation of correctness for tax purposes.

CONCLUSIONS

Generally, the Tax Ordinance Act regulates the compliance of tax books to the regulations in the tax law. According to the law, the tax books should be kept reliably and correctly. These terms are separate, although one mistake may cause that the tax books are unreliable and incorrect. There are numerous tax judgments concerning the interpretation of reliable and correct tax books.

The problem of account books compliance is regulated in the Accountancy Act. Account books should be kept reliable, error-free, verifiable manner and on an on-going basis. The accountancy law also defines these terms. The judgments concerning the problem of compliant account books in the accountancy law are much less numerous compared to the tax judgments.

Although definitions of reliability are very similar in the tax and accountancy law, as the analysis shows, the character of reliability of tax books is not always the same as for account books. The judgments in the field of interpretation of the reliability for tax purposes may not always be used for accounting purposes. The judgment issued in cases of reliability under the Accountancy Act may not always be used for interpretation of the reliability for tax purposes.

The term correctness in the Tax Ordinance does not always correspond to the terms: error-free, verifiable manner and on an on-going basis in the Accountancy Act. Therefore, the tax judgment concerning correctness of the tax book from the tax law cannot be directly applied to the interpretation of terms error-free, verifiable manner and on an on-going basis in the accountancy law.

The judgment issued in cases of error-free, verifiable manner and on an on-going basis under the Accountancy Act cannot be directly applied for the interpretation of the correctness for tax purposes.

The approach to unreliability is gentler treated in the regulations on tax book of revenues and expenditures compared to the Tax Ordinance. It would be advisable to introduce legislative changes. Two separate ways can be distinguished. One consisting in the deletion of provisions in the regulation on tax book of revenues and expenditures regarding reliability; the other – their transfer to a legal act, or extension of the scope to issue a regulation in Personal Income Tax.

The Art. 24 of Accountancy Act does not directly include the consequences of applying the materiality principle. The changes to the Art. 24 of the Accountancy Act are recommended to include such situations. The implementation of the definition of “inaccurate” account books is recommended. However, the way how to formulate such a provision should be discussed in more detail.

DISCLOSURE STATEMENT

The authors report no conflicts of interest.

REFERENCES

- Act of 26 July 1991 on Personal Income Tax (Journal of Laws 2021, item 1128).
- Act of 29 August 1997 Tax Ordinance (Journal of Laws 2021, item 1540).
- Act of 29 September 1994 on Accountancy (Journal of Laws 2021, item 217).

- Adamiak, B., Borkowski, J., Mastalski, R. and Zubrzycki, J. (2016). *Ordynacja podatkowa. Komentarz 2016*. Wrocław: Oficyna Wydawnicza "Unimex".
- Alexander, D. (1993). A European true and fair view? *European Accounting Review*, 1.
- Andreoni, J., Erard, B. and Feinstein, J. (1998). Tax compliance. *Journal of Economic Literature*, 26.
- Antoniades, H. (2009). *A Preliminary Study on the use of forensic accounting techniques to determine property agency trust accounting compliance*. <https://opus.lib.uts.edu.au/bitstream/10453/11293/1/2008008519OK.pdf> [Accessed 29.10.2020].
- Arden, M. (1997). True and fair view: a European perspective. *European Accounting Review*, 6(4).
- Bačkowski, D. (2001). Ceny transferowe w spółkach córkach międzynarodowych koncernów działających w Polsce – prezentacja wyników badań. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 2.
- Bartosiewicz, A. and Kubacki, R. (2008). Rzetelność ksiąg rachunkowych a prawo podatkowe, karne i karne skarbowe. *Rachunkowość*, 7.
- Bartosiewicz, A. and Kubacki, R. (2008). Wadliwość ksiąg rachunkowych a prawo podatkowe, karne i karne skarbowe. *Rachunkowość*, 8.
- Biernacki, K. (2008). Konsekwencje popełnienia przez podatników błędów w prowadzonych księgach podatkowych. *Prawo i Podatki*, 12.
- Boss, M., Rehkugler, H. and Tucha T. (2000). Internationale Verrechnungspreise – Ein Überblick. *Der Betrieb*, 48.
- Buse, J. (2010). Schätzung von Besteuerungsgrundlagen auch im Strafverfahren zulässig. *Der AO-Steuer-Berater*, 10.
- Chybiński, R. (2019). Przesłanki ogłoszenia upadłości banku. *PPP*, 9. <https://sip.lex.pl/#/publication/151354949/chybinski-rafal-przeslanki-ogloszenia-upadlosci-banku?cm=URELATIONS> [Accessed 22.09.2020].
- Cravens, K. (1997). Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms. *International Business Review*, 5.
- Dmowski, A. (2006). *Ceny transferowe. Analiza regulacji prawnych. Przykłady dokumentacji podatkowej*. Warszawa: Difin.
- Durczyńska, M. (2015). Szacowanie podstawy opodatkowania w świetle przepisów ordynacji podatkowej. *Finanse i Prawo Finansowe*, 1.
- Dzwonkowski, H. (2012). Zasady ogólne opodatkowania a szacowanie kosztów – prawna czy „arytmetyczna” podstawa opodatkowania? *Monitor Podatkowy*, 1.
- Dzwonkowski, H., *Księgi podatkowe jako dowód w postępowaniu podatkowym*, ABC. <https://sip-lex-ipl-1004153ei5161.han3.lib.uni.lodz.pl/#/publication/469833033/dzwonkowski-henryk-ksiegi-podatkowe-jako-dowod-w-postepowaniu-podatkowym?keyword=Dzwonkowski&cm=SREST> [Accessed 08.12.2020].
- Eden, L. (2009). Taxes, Transfer Pricing, and The Multinational Enterprise. In: A.M. Rugman, ed., *The Oxford Handbook of International Business* (2 ed.), Oxford: University Press Oxford. www.oxfordhandbooks.com [Accessed 21.12.2020].
- Felis, P. (2008). Ryzyko podatkowe podmiotów powiązanych w konstrukcji podatków dochodowych. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, 90.
- Gaudemet, P.M. (1990). *Finanse publiczne*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Ginter, M. (2015). Efektywność szacowania podstawy opodatkowania. *Ekonomia XXI wieku*, 2.
- Guenkel, M. (1996). Die Pruefung der steuerlichen Verrechnungspreise durch den Abschlusspruefer. *Die Wirtschaftspruefung*, 23/24.
- Hamaekers, H. (2002). Presumptive taxation of multinational enterprises? In: *Regulacje prawno-podatkowe i rozwiązania finansowe, Pro pulica bono*. Toruń: Dom Organizatora.
- Hamaekers, H. (2003). The Comparable Profits Method and the Arm's Length Principle. *International Transfer Pricing Journal*, 3.
- Hanusz, A. (2000). W kwestii autonomii prawa podatkowego In: A. Kostecki, ed., *Prawo Finansowe i nauka prawa finansowego na przełomie wieków*. Kraków: Zakamycze.

- Helbing, J. (1995). *Konzernverrechnungspreise: oekonomische Analyse eines Hauptproblems der internationalen Besteuerung*. Bonn: Institut Finanzen und Steuern.
- Huchel, U. (1994). *Schaetzungen im Steuerstrafverfahren*. Altusried: X. Diet.
- Hudzicka, M. (2003). Nierzetelne prowadzenie ksiąg podatkowych. *Monitor Prawniczy*, 4.
- Ignatowski, R. (2017). Rzetelny i jasny obraz w sprawozdaniach finansowych – badanie sondażowe w eksperymencie badawczym. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 92. <http://dx.doi.org/10.5604/01.3001.0010.0989>.
- Iwińska, R., Kaczmarek, M.J., Maruchin, W. and Modzelewski, K. (2008). 12. Nierzetelność ksiąg rachunkowych. In: R. Iwińska, M.J. Kaczmarek, W. Maruchin, K. Modzelewski, *Leksykon CIT 2008*. Warszawa. <https://sip.lex.pl/#/monograph/369312517/243442> [Accessed 22.09.2020].
- Jaeger, H. (1987). *Die Bewertung von konzerninternen Lieferungen und Leistungen in der operativen Planung*. Heidelberg: Phisica Verlag.
- Judgment g NSA 27.10.2005. sygn. akt FSK 2439/04. <http://orzeczenia.nsa.gov.pl> [Accessed 04.09.2013].
- Judgment NSA 11.08.2016. sygn. akt I SA/Rz 487/16.
- Judgment NSA 21.03.2000. sygn. akt. , III SA 1627/99.
- Judgment NSA 22.01.1997. sygn. akt SA/Gd 2796/95.
- Judgment SN 20.06.1996. sygn. akt III ARN 13/96.
- Judgment SN 20.06.1996. sygn. akt III ARN 11/96.
- Judgment WSA w Białymstoku 15.04.2009 sygn. akt I SA/Bk 79/09. <http://orzeczenia.nsa.gov.pl> [Accessed 04.09.2013].
- Judgment WSA w Łodzi 10.10.2011. sygn. akt I SA/Łd 1498/10. *Rzeczpospolita*, 14.03.2011.
- Judgment WSA we Wrocławiu 06.04.2004. sygn. akt I SA/Wr 387/02.
- Kaminski, B. (2001). *Verrechnungspreisbestimmung bei fehlenden Fremdvergleich*. Neuwied: Herman Luchterhand GmbH.
- Kiziukiewicz, T., ed. (2016). *Ustawa o rachunkowości. Komentarz*. Edition VII. Lex (electronical edition).
- Klein, F. (2009). *Abgabenordnung – einschliesslich Steuerstrafrecht*. Munchen: C.H. Beck.
- Klein, W., Nahl, F., Zschiegner, H. and Klein, K. (1983). *Konzernrechnungslegung und Konzernverrechnungspreise*. Stuttgart: Verlag Stuttgart.
- Kłosińska, A. (2020). *Szacowanie podstawy opodatkowania*. Łódź: Wydawnictwo UŁ.
- Kosieradzki, T., Piekarz, R. and Rynkowska, A. (2021). *Ceny transferowe. Analizy porównawcze, dokumentacje, compliance*. Lex (electronical edition).
- Kukuła, Z. (2013). Komentarz do niektórych przepisów ustawy o rachunkowości. In: *Przestępstwa przeciwko dokumentom w obrocie gospodarczym. Zbiór orzeczeń Sądu Najwyższego i sądów apelacyjnych*. LexisNexis (electronical edition).
- Lapidoth, A. (1977). *The use of estimation for assessment of taxable business income*. Amsterdam: International Bureau of Fiscal Documentation.
- Le Boulanger, A., Bernard, A. and Herr, C. *How to compensate limited risk distributors during the crisis, Transfer pricing and the Covid-19 economic downturn*. <https://cms.law/en/media/international/files/publications/publications/transfer-pricing-in-the-era-of-covid-19201?v=1> [Accessed 19.07.2022].
- Malinowski, D.M. (2006). Badanie ksiąg podatkowych w kontroli i postępowaniu podatkowym. *Przegląd Podatkowy*, 9.
- Mariański, A. and Strzelec, D. (2012). *Aspekty prawne kontroli przedsiębiorców*. Warszawa: Lex a Wolters Kluwer business.
- Melezini, A., ed. (2017). *Ordynacja podatkowa. Wzory pism z komentarzem*. Warszawa: Wolters Kluwer.

- Melezini, A. and Zalewski, D. (2011). Orzecznictwo sądów administracyjnych w zakresie stwierdzenia wadliwości lub nierzetelności ksiąg podatkowych przez organy skarbowe. *Monitor Podatkowy*, 8.
- Nowak, E. (2014). Rola norm rachunkowości w kreowaniu prawdziwego i rzetelnego obrazu jednostki gospodarczej. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 77.
- Nykiel, W. and Strzelec, D., ed. (2014). *Podmioty powiązane*. Lex (electronical edition).
- O'Shaughnessy, M. (2003). *Ceny transferowe*. Warszawa: C.H. Beck.
- OECD (1981). *Verrechnungspreise und Multinationale Unternehmen. Bericht des Steuerausschusses der OECD 1979*. Koeln: Verlag Dr. Otto Schmidt KG.
- OECD (1987). *Verrechnungspreise und Multinationale Unternehmen. Bericht des Steuerausschusses der OECD 1984*. Koeln: Verlag Dr. Otto Schmidt KG.
- OECD (2001). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD.
- OECD (2010). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD.
- OECD (2012). *Dealing Effectively with the Challenges of Transfer Pricing*. Paris: OECD. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264169463-en>.
- OECD (2015). *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10-2015 Final Reports, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*. Paris: OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264241244-en>.
- OECD (2017). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD. <http://dx.doi.org/10.1787/tpg-2017-en>.
- OECD (2020a). *Transfer Pricing Guidance on Financial Transactions: Inclusive Framework on BEPS Actions 4*. Paris: OECD. www.oecd.org/tax/beps/transfer-pricing-guidance-on-financial-transactions-inclusive-framework-on-beps-actions-4-8-10.htm [Accessed 15.12.2021].
- OECD (2020b). *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*. <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/guidance-on-the-transfer-pricing-implications-of-the-covid-19-pandemic.htm> [Accessed 15.12.2021].
- Omiczyńska, S. (2022). Pojęcie rzetelnego prowadzenia ksiąg podatkowych. *Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych*, 7. <http://dx.doi.org/10.5604/01.3001.0015.9380>.
- Piekarz, R., ed. (2018). *Przewodnik po dokumentacji cen transferowych. Nowe zasady od 2018 roku. Przykłady dokumentacji krok po kroku*. Wolters Kluwer, Lex (electronical edition).
- Piłat, K. (2010). Nierzetelna księga może być dla firmy kłopotem. *Rzeczpospolita*, 06.07.2010.
- Polanowski, S. (1997). Zmiany pojęcia rzetelności ksiąg. *Glosa*, 8.
- Regulation of 23.12.2019 on Keeping Tax Book of Revenues and Expenditures (Journal of Laws 2019, item 2544).
- Rosenberg, J.P. (2003). Transfer Pricing Comparability: Concepts, Methods and Application. *Corporate Business Taxation Monthly*, 12.
- Rosiek, I. (2020). Rzetelność ewidencji rachunkowej w zakresie należności budżetowych na przykładzie opłat za przekształcenie prawa wieczystego użytkowania w prawo własności. *Finanse Komunalne*, 2. <https://sip.lex.pl/#/publication/151362583/rosiek-ireneusz-rzetelnosc-ewidencji-rachunkowej-w-zakresie-naleznosci-budzetowych-na-przykladzie...?cm=URELATIONS> [Accessed 22.09.2020].
- Schaetzung von Besteuerungsgrundlagen nach § 162 AO wegen Nichtabgabe von Steuererklärungen*. <https://www.steuerschroeder.de/Schaetzung-Finanzamt.pdf> [Accessed 02.11.2022].
- Schreiber, U., Poennighaus, F. (2013). Bekaempfung der internationalen Gewinnverlagerung: Ansatzpunkte und Grenzen. *Ifo Schnelldienst*, 11.
- Schronberger, S. (1998). *Das Problem unangemessener Verrechnungspreise im internationalen Konzern*. Achen: Verlag Mainz Wissenschaft Verlag Aachen.

- Strzelec, D. (2015). *Dowody i postępowanie dowodowe w prawie podatkowym*. Warszawa: Lex (electronical edition).
- Supera-Markowska, M. (2022). 4.3. Prowadzenie ksiąg rachunkowych. In:] *Rachunkowość – aspekty prawne i podatkowe*. Warszawa: Lex (electronical edition).
- Ścierańska, E., ed. (2016). *Ceny transferowe. Lokalna i grupowa dokumentacja podatkowa oraz inne obowiązki sprawozdawcze*. Lex (electronical edition).
- Śleszyńska, E. (2013). *Gospodarka, rachunkowość, podatki oraz rozrachunki wspólnoty mieszkaniowej*. Lex (electronical edition).
- Walińska, A. and Wencel, A. (2018). art. 24. In: E. Walińska, ed., *Ustawa o rachunkowości. Komentarz*, ed. V. Warszawa: Lex (electronical edition).
- Wencel, A. (2018). Rzetelność ksiąg rachunkowych w orzecznictwie sądów administracyjnych. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 53.
<https://dx.doi.org/10.15611/pn.2018.503.42>.
- Witczak, R. (2018). The Use of Different Methods of the Tax Base Estimation in Income Taxes in the Light of SAC Rulings in 2017 in Poland. In: J. Nešleha, F. Hampl, M. Svoboda, eds., *European Financial Systems 2018. Proceedings of the 15th International Scientific Conference*. Brno.
- Witczak, R. (2017). The Use of different Methods of the Tax Base Estimation in the Light of SAC Ruling in 2014. *Entrepreneurship and Management*, XVIII, 1(1).

Zakończenie recenzji/ End of review: 30.11.2022

Przyjęto/Accepted: 08.12.2022

Opublikowano/Published: 30.12.2022