



FINANSE i PRAWO FINANSOWE

JOURNAL of FINANCE and FINANCIAL LAW

ISSN 2353-5601

vol. 3(39)

WRZESIEŃ/SEPTEMBER 2023
KWARTALNIK



**WYDZIAŁ EKONOMICZNO-
SOCJOLOGICZNY**
Uniwersytet Łódzki



**UNIWERSYTET
ŁÓDZKI**

**FINANSE i PRAWO
FINANSOWE**

**JOURNAL of FINANCE
and FINANCIAL LAW**

ISSN 2353-5601

vol. 3(39)

WRZESIEŃ/SEPTEMBER 2023

K W A R T A L N I K

Rada Naukowa

Femi Ayoola (University of Ibadan, Nigeria)
Djula Borozan (University of Osijek, Chorwacja)
Raffaella Ciuffreda (University of Sannio, Włochy)
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)
Hongjoo Jung (Sungkyunkwan University Seoul, Korea Pld.)
Sami Kajalo (Aalto University, Finlandia)
Stanisław Kasiewicz (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie: SGH, Polska)
Zbigniew Kmiecik (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)
Veronika Miřková (Comenius University Bratislava, Słowacja)
María del Carmen Montero Bancalero (Universidad de Sevilla)
Paulo Reis Mourao (University of Minho, Braga, Portugalia)

Kazumi Naito (Keio University, Japonia)
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, Hiszpania)
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 Dominguez (Universidad de Sevilla, Hiszpania)
Biagio Simonetti (University of Sannio, Włochy)
Iryna Skomorowycz (Ivan Franko National University of Lviv, Ukraina)
Magdalena Maria Stuss (Uniwersytet Jagielloński, Polska)
Anna Tarabasz (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)
Leon Wolff (Hitotsubashi University, Tokyo, Japonia)
Valentyna Mykhailivna Yakubiv (Vasyl Stefanyk Precarpathian National University, 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 Młostoń-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. umiędzynarodowienia czasopisma

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

Sekretariat Redakcji

Małgorzata Jędraszczyk (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 Padaszyńska (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

Glória Teixeira, Maria Filipa Pinho, Hugo Teixeira – Access to Financial Information for Tax Purposes and Proportionality – Balancing Public Interest with the Protection of Privacy	7
Magdalena Jasiniak, Mateusz Rudzki – Impact of Capital Structure on the Company’s Financial Situation during the Pandemic – Analysis Based on Examples of Listed Companies	15
Nataniel Wypych, Zuzanna Zawolska – The Migration Dilemma of the Younger Generation from the Perspective of Wage Purchasing Power	31
Kamila Pawlak – Safeguarding Its Way to Security or Not – Should Fintech Become a Bank(Tech)?	53
Aleksandra Stanek-Kowalczyk – Rola Rzecznika Klienta jako elementu systemu ochrony klienta w bankach	71
Dodatek kwartalny	95
Radosław Witczak – Zmiany w świecie podatków a wybory 2023	97
Artur Zimny – Koniunktura w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych	99
Zuzanna Pakuła, Daria Michalak – Sytuacja gospodarcza w Polsce po II kwartale 2023 roku	106

ACCESS TO FINANCIAL INFORMATION FOR TAX PURPOSES AND PROPORTIONALITY – BALANCING PUBLIC INTEREST WITH THE PROTECTION OF PRIVACY

Glória Teixeira^{*}, Maria Filipa Pinho^{**}, Hugo Teixeira^{***}



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.3.39.01>

ACCESS TO FINANCIAL INFORMATION FOR TAX PURPOSES AND PROPORTIONALITY – BALANCING PUBLIC INTEREST WITH THE PROTECTION OF PRIVACY

Abstract

The purpose of the article is to analyse how to balance public interests with the protection of privacy in the tax field. It has not been an easy task especially in the context of access to financial information.

In this area, the compromise to achieve transparency needs to pay regard to the principle of proportionality, as reinforced by recent case law of the ECJ, and align with specific legislation such as the EU General Data Protection Regulation and recently enacted EU Digital Services Act.

It is extremely important to investigate the possible consequences of acting against fundamental rights that are attributed to European citizens (and not only), such as the right to privacy and the protection of personal data. The paper aims to provide relevant and further insight to paths that lead to a fair way to handle such relevant information.

Every citizen, every academically inclined and dedicated individual, every public official, every judicial agent, must question whether the public interest can ever, or at least, recurrently, surpass a fundamental right to privacy, specially, in a sensible area as the financial information of an individual. Such actions can often lead, if mistakes are made along the way, to dangerous outcomes, such as public humiliation, and can even harm the person's professional and personal life.

Methodology. In the course of the paper, an analysis is made of public decisions taken in cases across the European continent. Additionally, some considerations are made about the recent legislation that is produced by competent authorities, particularly the European Institutions.

Results of the research. The authors offer a personal insight regarding the information that has been gathered, confirming some significant concerns. What is of crucial importance, as stated in the title of this article, is a well established balance between the public interest and the protection of privacy, with explained and defined possible paths to follow.

Keywords: financial information, tax, privacy, public interest.

JEL Class: G28.

^{*} Professor, Faculty of Law, University of Porto, e-mail: gteixeira@direito.up.pt <https://orcid.org/0000-0003-4686-7577>

^{**} LLM student, Faculty of Law, University of Porto, e-mail: up202103015@edu.direito.up.pt

^{***} LLM student, Faculty of Law, University of Porto, e-mail: up202103003@edu.direito.up.pt

INTRODUCTION

The article is based on two main EU principles: transparency and proportionality. Its balance, especially in times of crisis, relies ultimately in the pursuit of public interest of the people, of the nation state, with respect of the fundamental human rights.

In the financial field, two fundamental values can be evidenced:

- 1) right of privacy;
- 2) fight against crime (e.g. money laundering) and terrorism.

How to balance these values?

Is full transparency always desirable, or shall it be limited by the principle of proportionality and alignment with the fundamental human right to privacy?

In the tax field, the aim to balance the right of privacy with the pursuit of public interest through the collection of tax revenue, needs also to be assessed through the proportionality principle (e.g. prohibition of ‘fishing expeditions’).

On the one hand, there is the right of privacy of taxpayers to protect their financial and commercial data (business secrecy). On the other hand, there is the right of tax administration to have access to the taxpayer’s business and personal information to determine their tax liability.

This article proposes to treat the problem in two ways. Firstly, in light of the recent ECJ case law applying in the field of beneficial ownership, and secondly, in light of a recent decision from the Finnish Data Ombudsman of November 11, 2022.

1. BENEFICIAL OWNERSHIP AND RECENT ECJ CASE LAW

In the context of the prevention of money laundering, or terrorism financed by using the financial system, Portuguese Law no. 83/2017, partially transposes Directives 2015/849/EU and 2016/2258/EU. It establishes in its article 2º, no. 1, paragraph h), the definition of beneficial owner. Briefly speaking, “the beneficial owner is the natural person who controls, through ownership of shareholdings or other means (...) a company, association, foundation, business entity, civil society, cooperative or trust”. Indicators of control of the entity are considered to be the holding of 25% of share capital directly (ownership), or indirectly (voting rights), the holding of special rights that allow for controlling the entity and also, in special cases, top management (managers, directors, etc.).

The concept of beneficial owner comes also into play in domestic tax provisions and in double taxation treaties, in order to ascertain the identity and liability of taxpayers. Ascertaining the actual beneficiary is an essential condition for the distribution of taxing powers. Therefore, for the tax authorities,

the importance of clarifying the concept in question is also connected with the determination of the place where the operation is carried out by the taxpayer.

The use of the beneficial owner concept outside the tax sphere has also proved important in recent years in the prevention of money laundering and terrorist financing. It is an issue that arises in the financial sphere, for the identification and punishment of shell companies or, complex schemes used for illegal monetary flows related, among others, to tax evasion, corruption, terrorism financing and money laundering.

In the EU, the concept of beneficial owner was introduced by the Directive 2005/60/CE of the European Parliament and the Council, which was superseded by Directive (UE) 2015/849 of the European Parliament and of the Council.

On November 22, 2022, in Press Release 188/22, the CJEU gives a preliminary ruling on the judgment of the Court of Justice in Joined Cases C-37/20 *Luxemburg Business Registers* and C-601/20 *Sovim* concerning Directive (UE) 2015/849 of the European Parliament and of the Council. More specifically, it concerns the provision which states that information on the beneficial owner of corporate entities incorporated in the territory of a Member State must be accessible, apart from exceptional cases.

Later on, the recent case of the European Court of Justice that was made public concerned *WM and Sovim SA vs. Luxembourg Business Registers*¹, which raises questions on the disclosure of beneficial ownership information of companies. It has been carried out on the basis of Directive (UE) 2015/849 of the European Parliament and of the Council (prevention of the use of the financial system for the purposes of money laundering or terrorism financing).

In essence, the question at issue concerned the lack of privacy and security in which the beneficial owners of companies registered in the national beneficial ownership registers were placed, since personal information, which allows them to be easily identifiable was accessible at all times. It was possible to get by means of the internet, without any need for justification or access control, and such information included:

- 1) surname;
- 2) forename;
- 3) nationality (or nationalities);
- 4) day of birth;
- 5) month of birth;
- 6) year of birth;
- 7) place of birth;
- 8) country of residence;
- 9) complete private or professional address;

¹ Joined cases C-37/20 and C-601/20 of 22 November 2022.

10) for persons registered in the national register of natural persons, the identification number;

11) for non-residents who are not registered in the national register of natural persons, a foreign identification number;

12) the nature of the beneficial interest held; and

13) the extent of the beneficial interest hold.

To resolve such a case, the CJEU assessed the issue by analyzing various principles enshrined in the EU law that could be at stake. These principles included proportionality, legality and transparency. Regarding the analysis performed on the principles when applied to the contested situations that the Luxembourg court of first instance raised, the CJEU found that there was no violation of the principle of transparency and legality. As regards the principle of proportionality, it was determined that the “possible existence of difficulties in precisely defining the cases and conditions under which the public may have access to information on beneficial ownership, cannot justify the EU legislature providing for public access to such information in general”. Thus considering the measure applied as disproportionate to the intended purpose, and an interference with the fundamental rights defined by the Charter, mainly the rights to privacy and freedom proved crucial.

This case has a recognized importance in all European Union countries as it was common practice that the register of beneficial owners of companies based in the countries in question was public, with no control over who accessed this information, and whether it was copied. The CJEU’s decision changes these registers as we know them, and now raises uncertainty about how they will work. It is clear and evident that authorities and certain entities, as determined in Article 30(9)(a) and (b) of Directive 2015/849, will retain their right to access this information necessary to pursue their recurring activities. However, one can think of activities carried out by entities that are not authorities or specified entities, but will need to rely on these records to be able to pursue their activities diligently.

The question that arises is what the access to this information will be for the individuals or legal entities that need it. Another issue is whether access will be determined in a more restricted manner in cases where those who are accessing the beneficial ownership registers are not considered under the terms of paragraphs (a) and (b) of Article 30(9).

After this decision, we urgently need conformity within the European Union on this matter, to avoid cases of disparity of treatment in the access to beneficial ownership information and its disclosure within the Union.

Certainly, we are all interested to see how these amendments will be applied in the future, and how they will positively influence the lives of beneficial owners, without negatively affecting the prevention and fight against money laundering and terrorist financing as well as the security and trust related to private entities.

2. THE FINNISH DATA OMBUDSMAN'S DECISION

In an era, where information often becomes available through illegal access to personal and most importantly private data, a recent decision, dated of November 11, 2022, when the Finnish Data Ombudsman (Tietosuojavaltuutettu), which is the national authority supervising compliance with data protection legislation, gave her ruling in the case Dnro 3681/186/21, giving a proper insight when it comes to the performance required by the competent entities, when such cases occur. In this case, the Finnish Tax Administration requested that all the banks, providing banking services in Finland, are to report on all cross-border payments made by their clients between 2015 and 2021. So, the first question that has to be raised when looking into such facts, is if such a request would be in accordance with the applicable legislation namely, the EU General Data Protection Regulation (2016/679). Was it necessary, for the Finnish Tax Administration to access such vast amount of data in order to preserve tax revenue collection? One could argue that access to such information, would guarantee a more effective approach by the legal and competent authorities in preventing more financial crimes, such as tax evasion, money laundering or even terrorism financing, from happening. Still, the evaluation of each specific situation must always be made under the protection of the law, in a just and fair manner.

That is why, the EU General Data Protection Regulation states in its article 5(1)(c) that personal data shall be adequate, relevant and limited to what is necessary in relation to the purposes for which it is processed “data minimization”. Furthermore, the controller shall implement appropriate technical and organizational measures for ensuring that, by default, only personal data that is necessary for each specific purpose of the processing is used. That obligation applies to the amount of personal data collected, the extent of its processing, the period of its storage and accessibility. This means that, by default, personal data is not made accessible to an indefinite number of natural persons without the individual’s knowledge (article 25(2)).

What the Data Ombudsman found was that the Tax Administration had violated the Regulation and the domestic law in the data request, but only to the extent in which the request covered individuals, because it went over what would be the legitimate interest of the State in the matter requested. Therefore, the Data Ombudsman ordered the Tax Administration to stop requesting data in such a wide form in the future, and also ordered the Tax Administration to destroy all of the data that was collected in breach of the law.

This decision, despite being applicable only to the Finnish Tax Administration, can set off important precedents to similar situations all over the countries that are members of the European Union, and that fall under

the application of the Regulations and Directives. The limits of access to personal data are yet to be fully established and they need also to be in accordance with the public interest criteria.

3. THE EU DIGITAL SERVICES ACT

While referring to transparency in the digital world, the EU has been upgrading its legislation in order to achieve better ratios of proportionality, so that individuals do not see their personal data unwillingly leaked to the public. Notwithstanding the possibility of tax authorities to access personal information made public through the internet social networks (see the progress being made, particularly, in the case of the Digital Services Act and Digital Markets Act).

The Digital Services Act² aims to create safer spaces in the digital environment, assuring that the fundamental rights of individual persons are respected and adequately protected. The act targets online platforms and intermediaries and is considered one of the most ambitious regulations regarding social media, online marketplaces, very large online platforms (VLOPs) and very large online search engines (VLOSEs).

Here, we can highlight, as objectives of the Digital Services Act, special obligations for online marketplaces in order to combat the online sale of illegal products and services. It will introduce measures to counter illegal content online and obligations to react quickly, impose certain limits on the presentation of advertising and on the use of sensitive personal data for targeted advertising and ban misleading interfaces.

This legislation is created in order to establish frameworks through which governments can act. In other words, governments must stick to the “need to know” basics, and there is still much to be known. It is relevant to look into online trades and exchanges in order to battle money laundering, tax evasion, and other financial crimes. Additionally, while referring to algorithms, now even artificial intelligence can be privileged tools to achieve such purposes. However, it must not be allowed that through these tools, personal and individual information is disproportionately used in a manner that can be harmful and even illegal.

The Digital Services Act will enter completely in force on November 17, 2024, and it is considered a package since it also contains the Digital Market Act regarding gatekeepers platforms and converts the need for user to give consent before processing personal data for targeted advertising.

These two acts combined will give more empowerment to the users, provide greater legal protection of the minor, will create more diligent content moderation and decrease disinformation. Essentially, they aim to create a more transparent and accountable online environment.

² More information to be found in <https://www.eu-digital-services-act.com/>.

Hence, the transparency that this legislation hopes to achieve, is absolutely essential for the fair running of the global economy and financial markets. Yet, one must not forget about the frameworks that should be established, i.e., modern legislation to bring clarity of the definition of public interest, and also, a more precise definition of privacy of an individual and its reconciliation with the public interest criteria of the ECJ.

CONCLUSIONS

It is generally well accepted that both principles of proportionality and transparency shall apply in financial and tax matters.

However, as documented in this article through cases emanated from the ECJ and internal public authorities, those principles shall not violate fundamental human rights such as the protection of privacy in the financial and tax fields.

A long and sinuous path is still to be taken in these matters, specially since the access to personal data, and the consequent violation of privacy, is evermore often. If the legal and competent entities do not act preventively, with swift and just legislation, a rigorous fiscalization by the judicial authorities and strong penalties are not imposed on the perpetrators, we will never be able to stop the flood of attacks in which the individuals will inevitably be targeted.

One of numerous purposes of the law is to guarantee to the citizens, to the general public that it is still and always will be on their side, looking carefully to their fundamental rights, for which the whole generations fought long and exhaustively through the ages.

Access to personal data, particularly directly by tax administrations upon request or, indirectly through access to the beneficial ownership register, may be limited not only by the above mentioned principles but also by the criteria imposed by recent jurisprudence of the ECJ applying to the general public.

ACKNOWLEDGMENTS

We are grateful to Dra. Maria José Parreira for her help and guidance in the access to several databases of the library of the Faculty of Law of University of Porto.

DISCLOSURE STATEMENT

The authors report no conflicts of interest.

REFERENCES

- Portuguese Law 87/2017, of the 18th of August, which establishes measures to combat money laundering and terrorist financing, partially transposes Directives 2015/849/EU, of the European Parliament and of the Council, of 20 May 2015, and 2016/2258/EU, of the Council, of 6 of December 2016, amends the Penal Code and the Industrial Property Code and revokes Law n.º 25/2008, of June 5, and Decree-Law n.º 125/2008, of July 21.
- Beneficial Ownership Registration, of the Portuguese Government. <https://justica.gov.pt/servicos/Registo-de-Beneficiario-Efetivo> [Accessed 12.03.2023].
- Directive (EU) 2015/849 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2015 on the prevention of the use of the financial system for the purposes of money laundering or terrorist financing, amending Regulation (EU) No 648/2012 of the European Parliament and of the Council, and repealing Directive 2005/60/EC of the European Parliament and of the Council and Commission Directive 2006/70/EC.
- Directive 2005/60/EC of the European Parliament and of the Council of 26 October 2005 on the prevention of the use of the financial system for the purpose of money laundering and terrorist financing.
- Judgment of the Court (Grand Chamber) of 22 November 2022. WM and Sovim SA v Luxembourg Business Registers. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:62020CJ0037> [Accessed 12.03.2023].
- Regulation (EU) 2016/679 of the European Parliament and of the Council of 27 April 2016 on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data, and repealing Directive 95/46/EC (General Data Protection Regulation).
- Decision of the Data Protection Commissioner Case Dnro 3681/186/21 on the delimitation of personal data processed in connection with the implementation of comparative data checks.
- Szymacha, A. (2021). Fundamental Rights and the Obligation to Publicly Disclose Information on Tax Strategy. *Journal of Finance and Financial Law*, 4(32), 7–20.

Zakończenie recenzji/ End of review: 12.07.2023

Przyjęto/Accepted: 05.09.2023

Opublikowano/Published: 28.09.2023

IMPACT OF CAPITAL STRUCTURE ON THE COMPANY'S FINANCIAL SITUATION DURING THE PANDEMIC – ANALYSIS BASED ON EXAMPLES OF LISTED COMPANIES

Magdalena Jasiniak*, Mateusz Rudzki**



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.3.39.02>

IMPACT OF CAPITAL STRUCTURE ON THE COMPANY'S FINANCIAL SITUATION DURING THE PANDEMIC – ANALYSIS BASED ON EXAMPLES OF LISTED COMPANIES

Abstract

Under the conditions of increased uncertainty making right financial decisions can determine success or failure of every company. Maintaining financial liquidity is especially important during impactful economic fluctuations when the risk of bankruptcy rises significantly.

The purpose of the article is to evaluate the impact of financing strategies on economic situation of companies during the pandemic as well as to verify whether safe strategy can be a reliable measure of protection from the danger of bankruptcy.

Methodology. Empirical research has been based on the analysis of 30 commercial sector companies' financial statements from 2018 to 2020. The research has been completed with discriminant analysis models, and in order to receive clear interpretation of results a new indicator has been created. The indicator shows effectiveness of financing strategies as protection from negative results of the pandemic.

Results of the research prove that under the conditions of strong and rapid economic changes a conservative strategy is a relatively safer strategy than moderate and aggressive ones, yet, it does not guarantee full protection from bankruptcy. Additionally, moderately higher risk of financing allows to increase liquidity and profitability even during the pandemic which was also indicated in the research.

Keywords: financing strategies, capital structure, financial analysis, discriminant models, COVID-19 pandemic, liquidity, profitability.

JEL Class: G01, G30.

* Ph.D., Faculty of Economics and Sociology, University of Lodz, e-mail: [magdalena.jasiniak@uni.lodz.pl](mailto:magdalenajasiniak@uni.lodz.pl)
<https://orcid.org/0000-0001-6889-3667>

** MA, Faculty of Economics and Sociology, University of Lodz, e-mail: mateuszrudzki88@gmail.com

INTRODUCTION

Managing a company is a multi-stage and complicated process. It can be supported by financing strategies which are the foundation for making decisions. The effects of choosing a strategy can be seen in financial statements but it can also be noticed while analysing a company's market position. When the business cycle is not affected by extremely negative factors, the results of choosing a strategy are quite predictable. Situations changes when phenomenon such as the COVID-19 pandemic appears.

The goal of this article is to verify the impact of financing strategies on enterprises based on the example of commercial sector companies during the COVID-19 pandemic. The following hypothesis has been formulated: a conservative strategy does not guarantee protection from financial difficulties and risk of bankruptcy of commercial sector companies in the period of strong and sudden economic changes caused by the pandemic. To prove the hypothesis, an analysis of financial results of 30 commercial sector companies has been conducted. Selected companies are listed on the Warsaw Stock Exchange and New Connect. Companies have been divided equally according to implemented strategies. The research includes the period of three years (2018–2020) and it has been conducted with the use of financial analysis and discriminant analysis. Data used in the research comes from consolidated financial statements and from the Warsaw Stock Exchange.

Choosing the commercial sector was justified by the introduction of restrictions directly affecting this sector which was the basis of hypothesis verification. Depending on a sector, consequences of the pandemic varied. In the case of commercial sector, there were significant restrictions, although they did not completely exclude the possibilities of functioning.

The added value of the article is an attempt to evaluate sudden effects and crucial economic changes caused by restrictions which were introduced during the COVID-19 pandemic on effectiveness of companies as well as a growth of bankruptcy risk in the context of implemented financing strategies. It is assumed that a conservative strategy is the safest strategy regarding the danger of losing financial liquidity, however, its effectiveness in the pandemic period is unknown. Economic crisis is considered a regular element of economic development cycle but in case of the pandemic, companies were faced with challenges related to restrictions in running their business, organizational changes inside the company and difficulties connected with managing human resources. All of these created a completely new working environment.

1. FINANCING STRATEGIES AND THEIR IMPACT ON THE FINANCIAL EFFECTS OF BUSINESS ACTIVITY

A company's capital is described as accumulated wealth whose goal is to continue production (Baran, 2017: 10). Capital structure affects heavily business's productivity and in a further perspective, it also affects its value. There are a few theories that focus on this relationship. The primary theory presented by Modigliani and Miller does not determine the value of a company by capital structure (Nurmasari et al., 2022: 258). This theory was based on perfect market conditions, however, it has been improved gradually by including taxes and tax shields. In regard to this approach, the value of indebted company is greater than the value of a debt free company by the value of tax benefits which come from a tax shield (Abeywardhana, 2017: 134). Over time more theories focused on agency costs or asymmetric information have been developed (Harris and Raviv, 1991: 301–306).

Even though the theories presented above consider benefits such as tax shield, they do not include the costs of potential financial hardship. The traditional theory of compromise focuses on this issue. According to its rules, the benefits of tax shields are evened by costs of a difficult financial situation. Additionally, it is worth to mention rising uncertainty and higher risk related to increased debt. This theory explains the reason why companies tend to choose a moderate or conservative approach when it comes to liabilities (Mostafa and Boregowda, 2014: 114). The existence of uncertainty and the level of tendency to risk encourages to think that the traditional theory of compromise is a certain scheme on which financing strategies developed and evolved.

Nowadays there are three main company financing strategies: aggressive, moderate and conservative.

Aggressive strategy focuses on maximizing profitability. It usually happens as a result of increasing the level of long-term liabilities in a constant capital structure and using short-term liabilities to finance current assets. Working capital is usually below zero. This approach to running a business involves higher financial risk, therefore creditors find it negative.

The priority of a conservative strategy is to maintain safe and balanced capital structure and to keep liquidity at a good level. Moreover, constant capital is supposed to fully cover fixed assets and partially current assets. Working capital is positive and share of short-term liabilities in a structure is minimized. As a result, liquidity indicators show recommended correct values but there is a chance for over-liquidity to emerge. Unfortunately implementing a conservative strategy leads to a profitability decline.

The moderate strategy balances the opposite rules of strategies presented above. This strategy tries to combine the pros of approaches mentioned earlier and

at the same time, limit their cons. Optimized capital structure and average capital costs are achieved for instance by covering fixed assets with constant capital or equity capital. Furthermore, current assets are financed with short-term liabilities, and working capital is close to zero (Michalak, 2013: 332–333).

Strategy choice dictates a company's goal and it determines if a company focuses on maintaining financial safety, or maximizing profitability.

Liquidity and profitability are usually considered crucial parameters defining financial standing. Liquidity plays an important role in business providing an ability to repay liabilities. On the other hand, profitability described as efficiency of elements' use, such as equity capital, supports company's growth and long-term survival (Niresh, 2012: 35).

Liquidity is essential to reach better and better results and to improve a market position (inter alia Vintila and Nenu, 2016: 2). The statement indicating simultaneous growth of liquidity and profitability, even though it is contradictory to universal finance theories, is not baseless because there is some research that shows a positive relationship between these two elements (inter alia Panigrahi and Joshi, 2019).

Some research shows that increased liquidity results in a profitability drop (inter alia Waleed, Pasha and Akhtar, 2016; Eljelly, 2004; Sen and Oruc, 2009: 109–114; Azam and Haider, 2011: 481–492; Waściński and Kruk, 2010: 9–20). This correlation is often presented in the literature. However, there is a theory that profitability can grow together with liquidity to a certain point (inter alia Baños-Caballero, 2012; García-Teruel and Martínez-Solano, 2012: 517–529; Fahim, Kaviani and Fashtali, 2015: 108–122; Thapa, 2013; Podilchuk, 2013; Kowerski, 2016). This kind of situation means that a company functions on the edge of liquidity. After crossing the line, the management has to make a choice between a conservative, moderate and aggressive strategy (Bolek and Wolski, 2012: 186).

Regardless of external factors, the dependence on growth from debt financing increases the risk of company's activities. Cash flow deficit, or issues related to synchronization of receipts and expenses can lead to liquidity crisis in a short time. On the other hand, companies which do not use financial leverage a lot, have easier access to debt capital. They are also perceived as more flexible. This established relationship is the reason behind companies being eager to restructure their own capital structure (inter alia Mohd Azhari, Mahmud and Shaharuddin, 2022).

The companies which implemented the conservative strategy, or to simplify, the ones that have cash resources and a low debt, do not experience the negative consequences of the pandemic as much as other companies. There are two reasons explaining this phenomenon. First of all, small use of financial leverage protects from insolvency caused by a sudden lack of cash flows. Despite the economic fluctuations, they still can pay liabilities. Moreover, in case of increased demand

for cash, conservative companies have a bigger debt capacity. It is a result of both – capital lenders and companies' board of directors. Banks and other financial institutions are ready to give access to capital to stable companies, and the management is encouraged to use this capital due to an initial low level of debt. Companies that implemented the aggressive strategy may decide that taking more loans is too expensive and that it increases probability of falling into a debt spiral. Nevertheless, lack of cash assets and as a result, low ability to pay off debts is an introduction to bankruptcy. Limited possibilities of agile capital management in aggressive companies are especially problematic during a global crisis (Huang and Ye, 2021).

2. METHODOLOGY

To verify the impact of financing strategies on company's financial situation and to confirm the hypothesis, it was necessary to conduct a discriminant analysis and use crucial indicators such as liquidity and profitability indicators which are part of financial analysis. Altman Model, EM-Score, E. Mączyńska Model, Gajdka Stos Model (Mosionek Schewda, 2014: 90–91) and Poznański Model (Olszewska and Turek, 2018: 180) are discriminant models included in the research.

The research has been conducted on a group of 30 public companies divided according to implemented financing strategy. The research covers the period of three years (2018–2020) and is based on data contained in the financial statements of companies. The selection of sampling was purposeful and the study is preliminary.

To preserve the homogeneity of analyzed companies in terms of their business type, only commercial sector enterprises have been included. The selection of companies was conducted on the basis of strategies they implement and availability of data in the analyzed period. The commercial sector activity has been significantly reduced during the pandemic which may lead to a decrease of companies' financial results. The essence of the study is to determine the degree to which companies' financial results have changed during the pandemic period.

In order to divide the companies, there were three criteria chosen. The first one refers to the share of equity capital in total capital. There were three ranges identified: <45%, 40–55%, and >60%. Sequentially, they correspond to an aggressive strategy, moderate strategy and conservative strategy (Gawryś, 2012: 60). The next criterion indicates the level of working capital. Negative values characterize an aggressive strategy, positive ones a conservative strategy. Values close to one appear in a moderate strategy (Kołosowska et al., 2019: 40).

The effectiveness evaluation in protecting from bankruptcy of each strategy was based on the indicator that presents the relationship between an indicated number of bankruptcy threats and a total number of indications.

Effectiveness of financing strategy = an indicated number of bankruptcy threats / a total number of indications.

High values of indicators mean low effectiveness in protecting from bankruptcy. The lower indicator values, the higher protection ability of a strategy.

3. LIQUIDITY AND PROFITABILITY IN ANALYZED ENTERPRISES REGARDING THE IMPLEMENTATION OF FINANCING STRATEGY

In the table presented below, there are results of liquidity analysis in companies which use aggressive financing strategy.

Table 1. Financial liquidity in companies which implemented aggressive strategy

	Aggressive strategy			Change (%)					
	2018	2019	2020	2018/2019	2019/2020				
Current ratio	1,03	0,93	0,91	-9,46%	-2,26%				
Quick ratio	0,38	0,36	0,34	-5,68%	-6,25%				
Cash ratio	0,07	0,07	0,06	-1,47%	-11,96%				
	Max value			Min value			Standard deviation		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Current ratio	1,74	1,4	1,37	0,54	0,55	0,54	0,4	0,29	0,25
Quick ratio	0,7	0,7	0,67	0,09	0,04	0,11	0,16	0,19	0,17
Cash ratio	0,21	0,21	0,23	0,01	0,001	0,009	0,06	0,07	0,06

Source: own elaboration based on consolidated financial statements.

In the case of companies that implemented an aggressive strategy values of liquidity indicators are below the normative ones which indicates the presence of increased financial difficulties risk. In 2020 there was a 12% drop in the cash ratio which means a significant decrease of companies' ability to settle liabilities with cash. The level of standard deviation shows relatively low differentiation of companies. It means that the problem of too low liquidity appears in majority of companies using an aggressive financing strategy. This is reflected in values of profitability indicators reached by those companies. It is presented in the Table 2.

The declining profitability trend of analyzed commercial sector companies in this group was noticeable from 2019 when the values of indicators lowered more than 78% (in case of ROS).

Table 2. Profitability in companies which implemented aggressive strategy

	Aggressive strategy						Change (%)		
	2018		2019		2020		2018/2019		2019/2020
ROS	1,13%		0,25%		-5,30%		-78,09%		-2241,46%
ROA	2,84%		1,53%		-4,19%		-46,03%		-373,29%
ROE*	11,41%		6,13%		-112,14%		-46,28%		-1929,36%
	Max value			Min value			Standard deviation		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
ROS	9,31%	5,37%	6,36%	-10,96%	-6,67%	-22,71%	5,05%	3,06%	8,85%
ROA	12,47%	9,44%	11,56%	-4,36%	-4,54%	-20,13%	4,89%	3,71%	10,53%
ROE*	25,38%	25,33%	28,41%	-17,84%	-26,33%	-580,50%	12,39%	13,94%	211,31%

* due to the occurrence of negative equity capital, the data of one company was excluded from the analysis.

Source: own elaboration based on consolidated financial statements.

Introducing restrictions in 2020 resulted in intensification of already existing trends and it led to lack of profitability in companies. Aggressive finance strategy is related to a high level of finance costs. In a situation of significant and sudden sales revenues' decrease which happened during the COVID-19 pandemic, these companies made a loss. The standard deviation of return on equity is high which stands for a low concentration of results around the average.

Regarding the companies that implemented a moderate financing strategy liquidity was low or average.

Table 3. Financial liquidity in companies which implemented moderate strategy

	Moderate strategy						Change (%)		
	2018		2019		2020		2018/2019		2019/2020
Current ratio	1,18		1,12		1,19		-5,69%		6,85%
Quick ratio	0,62		0,61		0,7		-2,56%		14,25%
Cash ratio	0,14		0,1		0,16		-27,98%		64,77%
	Max value			Min Value			Standard deviation		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Current ratio	1,39	1,46	2,05	0,87	0,73	0,71	0,18	0,24	0,36
Quick ratio	0,85	0,88	1,2	0,31	0,36	0,4	0,16	0,17	0,25
Cash ratio	0,48	0,17	0,45	0,01	0,03	0,05	0,14	0,05	0,12

Source: own elaboration based on consolidated financial statements.

In moderate strategy companies, the current ratio indicators were at an optimal level. The values for quick ratio and cash ratio did not achieve a desirable level. It is worth mentioning that in 2020 there was an increase in liquidity indicators' values, which suggests that these companies could avoid financial struggles caused by the pandemic more effectively than conservative strategy companies.

Improvement of financial situation for the group of moderate strategy companies in 2020 is also noticeable in results of profitability analysis presented in the table below.

Table 4. Profitability in companies which implemented moderate strategy

	Moderate strategy			Change (%)					
	2018	2019	2020	2018/2019	2019/2020				
ROS	-0,30%	-0,26%	0,25%	12,48%	196,31%				
ROA	2,15%	0,47%	5,99%	-78,01%	1167,10%				
ROE	4,10%	-3,49%	15,49%	-185,08%	543,94%				
	Max value			Min Value			Standard deviation		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
ROS	6,28%	4,25%	8,97%	-18,23%	-10,42%	-19,02%	6,32%	4,09%	6,98%
ROA	9,39%	8,72%	29,32%	-8,03%	-18,76%	-8,70%	5,05%	7,26%	9,31%
ROE	17,66%	24,27%	61,58%	-23,75%	-102,87%	-22,68%	13,64%	34,42%	21,11%

Source: own elaboration based on consolidated financial statements.

Companies which implemented a moderate financing strategy did not have a positive level of ROS in 2018–2019 as well as ROE in 2019. In 2020 the values of all indicators improved significantly. The change also appeared among max values of all profitability indicators because they all increased considerably. On the other hand, the minimum values for ROA and ROE grew, however, the ROS value decreased.

Results achieved by moderate strategy companies are quite diversified just as the previously analyzed groups of companies. The standard deviation was the highest in 2020 except standard deviation for ROE.

In conservative strategy companies values of liquidity indicators were above norm. It means that over-liquidity characterized these entities. Results of the analysis are shown in Table 5.

Table 5. Financial liquidity in companies which implemented conservative strategy

	Conservative strategy			Change (%)					
	2018	2019	2020	2018/2019	2019/2020				
Current ratio	2,64	2,95	2,86	11,53%	-2,81%				
Quick ratio	1,11	1,48	1,55	32,46%	5,14%				
Cash ratio	0,65	0,88	0,95	34,08%	8,67%				
	Max value			Min value			Standard deviation		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Current ratio	7,47	12,26	12,42	1,42	1,35	1,37	1,7	3,13	3,22
Quick ratio	5,08	8,63	9,1	0,27	0,18	0,19	1,33	2,39	2,53
Cash ratio	4,24	7,32	7,82	0,01	0,01	0,09	1,22	2,15	2,29

Source: own elaboration based on consolidated financial statements.

In 2020 the values of indicators increased beside the current ratio. Despite implementing a conservative strategy, there are companies that belong to the group of financial risk. It is shown in minimum values of indicators in the table which were below the norm recommended in literature.

Usually, over liquidity allows to avoid financial difficulties but it does not mean utilizing a company's full potential and maximizing its profitability, which is indicated in a research conducted in source literature. The values of profitability indicators for conservative strategy companies are presented in the table below.

Table 6. Profitability in companies which implemented conservative strategy

	Conservative strategy			Change (%)					
	2018	2019	2020	2018/2019	2019/2020				
ROS	4,91%	3,60%	1,70%	-26,65%	-52,97%				
ROA	5,89%	4,06%	3,40%	-31,03%	-16,39%				
ROE	9,51%	7,38%	5,55%	-22,39%	-24,88%				
	Max value			Min value			Standard deviation		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
ROS	12,91%	11,26%	14,83%	-0,40%	-3,58%	-14,54%	4,64%	4,42%	7,34%
ROA	15,81%	12,35%	14,05%	-0,48%	-5,25%	-9,83%	4,63%	4,56%	6,37%
ROE	22,95%	21,37%	22,98%	-0,77%	-7,34%	-16,12%	6,83%	7,62%	10,14%

Source: own elaboration based on consolidated financial statements.

Regarding the conservative strategy, throughout the whole analyzed period, positive values of indicators are observable, although in 2020 there was a decrease in those values compared to the previous year. It is a continuation of downward trend from prior periods which appeared despite a liquidity increase among these companies.

Taking into consideration minimum values, it is important to notice that in the research sample there are unprofitable companies, even though they implemented a conservative strategy. The dynamics of change between 2019 and 2020 is higher compared to 2018/2019 which indicates that period of intense market conditions changes deepened the downward trend of profitability indicators. Low level of debt in these companies was not sufficient protection from decreasing profitability in a period of significant economic changes.

The conclusions of conducted analysis show that in the case of commercial sector companies which implemented aggressive strategy, the economic changes caused by the COVID-19 pandemic significantly impacted the decrease of their financial results. This is justified because when the company is managed in conditions of high financial risk, unfavorable changes in operational activity may result in financial difficulties and rapid decrease of profitability due to high financial costs.

In case of implementing a conservative strategy profitability's dynamic of change is weaker but it is worth mentioning that regardless of a low level of debt at some analyzed companies the financial results were negative.

Interesting conclusions were delivered by financial results analysis of moderate strategy companies. These companies experienced an increase of profitability and improvement of liquidity during the pandemic.

Considering the specificity of the adopted analysis period, the problem of bankruptcy risk among analyzed companies was also examined depending on implemented strategy by entities.

4. BANKRUPTCY RISK EVALUATION OF COMPANIES IN TERMS OF IMPLEMENTED FINANCING STRATEGY

The Table 7 presents percentage of companies at risk of bankruptcy depending on implemented financing strategy.

The results of discriminant analysis for aggressive strategy companies differed from the results of conservative strategy companies. The majority of models indicated a relatively high share of companies at the risk of bankruptcy. This conclusion is consistent with expectations because aggressive strategy is an approach of very high financing risk. It means that in changing economic conditions there is a risk of financial issues as a result of company generally being

highly indebted. In case of aggressive strategy companies, the share of economic entities at risk reached 80%.

For a moderate strategy, average values have been achieved which is proof of intermediate solutions that are partially implemented in an aggressive strategy and conservative strategy. For some models, the number of enterprises at risk of bankruptcy reached 60%, which is a relatively high indicator value considering the fact that in case of moderate strategy companies the profitability increased and financial liquidity improved during the pandemic.

Table 7. The share of companies at bankruptcy risk depending on implemented financing strategy

Strategy	Altman Model (Z)	Altman Model (EM Score)	E. Mączyńska Model (W)	Gajdka Stos Model (ZGS)	Poznański Model (ZP)	Average value	Evaluation
Aggressive	50%	80%	50%	80%	20%	56%	Low protection
Moderate	20%	60%	10%	60%	0%	30%	Sufficient protection
Conservative	10%	20%	10%	30%	0%	14%	High protection

Source: own elaboration based on consolidated financial statements.

The results obtained for companies that implemented a conservative strategy are surprising. It is expected that in the conditions of an unstable economy this approach is moderately safe and can guarantee a survival. Nevertheless, the number of companies at risk of bankruptcy reached even 30%. Taking into account that the analysis included commercial sector companies moderately affected by restrictions during the pandemic, it could be assumed that conservative strategy companies will not experience financial difficulties. Despite the implementation of a conservative strategy that gave the comparably best results during COVID-19 pandemic and its use can be assessed as a high protection level of a company, it is not a guarantee of company's survival during such strong economic turbulences.

The evaluation of companies with discriminatory analysis showed that chosen financing strategy does not protect a company from bankruptcy risk. There were cases of conservative strategy companies for which discriminatory models detected a risk, and there was also a case of one aggressive strategy company which was relatively safe. However, there is one noticeable trend. Conservative companies are characterized by a higher level of financial security. Discriminatory models identified a risk of bankruptcy in companies that implemented

a conservative strategy the least often, and for companies that implemented an aggressive strategy the most often. When it comes to a moderate strategy, unclear results may suggest that part of the companies belonging to this group is managed according to postulates typical for an aggressive strategy and the rest closer to a conservative strategy. Entrepreneurs' goals and ways of achieving them differ from each other which is reflected in the choice of strategy. Nevertheless, financial security should be a universal value that every business owner cares about.

CONCLUSIONS

The outbreak of COVID-19 pandemic brought multiple challenges that entrepreneurs had to face. This time allowed to thoroughly verify adopted patterns of running the business and evaluate which approach is the most appropriate, especially in terms of protection from bankruptcy. To continue operating a company it is crucial to maintain financial liquidity at an optimal level.

Analyzed commercial sector companies differed in implemented financing strategy. In 2020 each group reacted differently to negative changes caused by the pandemic. The changes manifested mainly in financial statements and they indicated the decrease of profitability and liquidity, which is a regular phenomenon. However, this correlation did not include the group of companies that implemented a moderate financing strategy. In 2020 the profitability and liquidity indicators experienced significant increases. This situation can be explained by indirect nature of moderate strategy. Utilizing the pros of aggressive and conservative strategies and minimizing the probability of potential financial problems, gave moderate strategy companies a certain advantage. The already mentioned borderline allowed for agile adaptation to new reality. Certainly, management skills contributed to these results, nevertheless, it is important to remember that this group of companies was quite diverse and additionally, the discriminatory models identified the bankruptcy risk over twice as often as in conservative strategy companies.

The increase of liquidity did not characterize only the group of companies that implemented a moderate strategy. Companies with a conservative approach also experienced a higher quick ratio and cash ratio, despite a low decrease in current ratio. The general tendency to over-liquidity is the main reason why companies in this group were at risk of bankruptcy the least often. This considerate approach to business helps with avoiding potential problems, and simultaneous liquidity and profitability growth in moderate strategy companies proves that improving a financial safety does not have to disrupt the growth of profits.

The financial situation of companies that implemented an aggressive strategy is difficult. The modern market can provide effective development of business

without affecting negatively the capital structure. It can be considered that nowadays managing business according to the rules of aggressive strategy is irresponsible and contradictory to balanced and safe company development. Additionally, the low flexibility of those companies during unpredictable and negative phenomena such as the pandemic, and general reluctance of business partners towards the companies with low liquidity makes implementing aggressive strategy pointless.

The hypothesis given at the beginning of the article has been confirmed, because none of the strategies guaranteed avoiding a bankruptcy risk during the pandemic. Only a regular control of correlations between positions in financial statements together with a dynamic response to the signals from internal and external environment allows to receive satisfactory financial results without excessive strain on company's stability.

The conducted research has some limitations. First and foremost, it relates to one economy sector and the research sample is not representative. However, it seems it is enough to determine that in the dynamically changing economy verifying already implemented finance strategies, and looking for new solutions is justified. Nevertheless, further research in this field and evaluation of effectiveness of each strategy in other sectors is well-founded and recommended.

DISCLOSURE STATEMENT

The authors declare no conflict of interest.

REFERENCES

- Abeywardhana, D.K.Y. (2017). Capital Structure Theory: An Overview. *Accounting and Finance Research*, 6(1).
- Azam, M., Haider, S.I. (2011). Impact of working capital management on firms' performance: evidence from non-financial institutions of KSE-30 index. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 3(5).
- Banos-Caballero, S., García-Teruel, P.J., Martínez-Solano, P. (2012). How does working capital management affect SMEs profitability. *Small Business Economics*, 39(2).
- Baran, A. (2017). Wpływ struktury kapitału na rentowność przedsiębiorstw sektora produkcyjnego, handlowego i usługowego. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 341.
- Bolek, M., Wolski, R. (2012). Profitability or Liquidity: Influencing the Market Value, The Case of Poland. *International Journal of Economics and Finance*, 4(9).
- Elijelly, A.M.A. (2004). Liquidity–profitability trade off: An empirical investigation in an emerging market. *International Journal of Commerce and Management*, 14(2).
- Fahim, S.R.S., Kaviani, M., Fashtali, M.P. (2015). Providing a new model for assessment of working capital management: Evidence from Tehran Stock Exchange. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 5(1).

- García-Teruel, P.J., Martínez-Solano, P. (2012). How does working capital management affect SMEs profitability. *Small Business Economics*, 39(2).
- Gawryś, I. (2012). Identyfikacja strategii finansowania przedsiębiorstwa. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, SAN.
- Harris, M., Raviv, A. (1991). The Theory of Capital Structure. *The Journal of Finance*, 46(1).
- Huang, H., Ye, Y. (2021). Rethinking capital structure decision and corporate social responsibility in response to COVID-19. *Accounting & Finance*, 61.
- Kołosowska, B., Chojnacka, E., Tokarski, A., Tokarski, M. (2019). *Strategie Finansowania działalności przedsiębiorstw*. Warszawa: Wydawnictwo Nieoczywiste.
- Kowerski, M. (2016). Zależność między rentownością a płynnością finansową ma kształt odwróconego U. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 440.
- Michalak, A. (2013). Strategie finansowania przedsiębiorstw w branżach kapitałochłonnych na przykładzie polskich i światowych przedsiębiorstw górniczych. *Zarządzanie i Finanse*, 1, cz. 4.
- Mohd Azhari, N.K., Mahmud, R., Shaharuddin, S.N.H. (2022). Capital Structure of Malaysian Companies: Are They Different During Covid-19 Pandemic? *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 9(4).
- Mosionek Schweda, M. (2014). The Use of Discriminant Analysis to Predict the Bankruptcy of Companies Listed on the NewConnect Market. *Equilibrium Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 9/3.
- Mostafa, H.T., Boregowda, S. (2014). A Brief Review of Capital Structure Theories. *Research Journal of Recent Sciences*, 3(10).
- Nurmasari, I., Manurung, A.H., Ulupui, G.K.A., Ahmad, G.N. (2022). Impact of Capital Structure on Firms Performance During the Covid-19 Pandemic. *International Journal of Business, Economic and Law*, 26(1).
- Olszewska, K., Turek, T. (2018). Analiza dyskryminacyjna jako narzędzie informacyjne w zakresie kondycji finansowej przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej Zarządzanie*, 31.
- Panigrahi, A.K., Joshi, V. (2019). Liquidity and Profitability Relationship and Financial Fallacy. *Think India Journal*, 22(10).
- Podilchuk, Z. (2013). *Impact of liquidity management on profitability: evidence from Ukraine*. Unpublished MA in Financial Economics thesis, Kyiv School of Economics. <http://www.kse.org.ua> [Accessed 20.08.2018].
- Sen, M., Oruc, E. (2009). Relationship between Efficiency Level of Working Capital Management and Return on Total Assets in ISE. *International Journal of Business and Management*, 4(10).
- Thapa, D.P.P. (2013). *How does profitability get affected by working capital management in food and beverages industry*. Munich Personal RePec Archive, London School of Commerce, <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/> [Accessed 18.11.2017].
- Velnampy, T.D., Aloy Niresh, J. (2012). The relationship between capital structure and profitability. *Global Journal of Management and Business Research*, 12(13).
- Vintila, G., Nenu, E.A. (2016). Liquidity and Profitability Analysis on the Romanian Listed Companies. *Journal of Eastern Europe Research in Business & Economics*, 2016(2016).
- Waleed, A., Pasha, A., Akhtar, A. (2016). Exploring the impact of liquidity on profitability: Evidence from banking sector of Pakistan. *Journal of Internet Banking and Commerce*, 21(3).
- Waściński, T., Kruk, M. (2010). Analiza powiązań pomiędzy rentownością i płynnością spółek branży cukierniczej notowanych na GPW w Warszawie. *Zeszyty Naukowe Akademii Podlaskiej. Administracja i Zarządzanie*, 11(84).

WPLYW STRUKTURY KAPITAŁU NA KONDYCJĘ FINANSOWĄ PRZEDSIĘBIORSTW PODZAS PANDEMII NA PRZYKŁADZIE SPÓŁEK GIEŁDOWYCH

Streszczenie

W warunkach zwiększonej niepewności, podejmowanie trafnych decyzji finansowych może przesądzić o sukcesie lub porażce każdego przedsiębiorstwa. Utrzymanie płynności finansowej jest szczególnie istotne w okresie silnych zmian gospodarczych, gdzie ryzyko zagrożenia upadłością znacząco wzrasta.

Celem artykułu jest ocena wpływu strategii finansowania na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw w czasie pandemii oraz weryfikacja czy bezpieczna strategia finansowania może stanowić ochronę przedsiębiorstwa przed zagrożeniem upadłością.

Metodologia. Badania empiryczne zostały oparte na analizie sprawozdań finansowych 30 przedsiębiorstw należących do sektora handlowego w latach 2018-2020. Badanie uzupełniono analizą z wykorzystaniem modeli dyskryminacyjnych, natomiast w celu ułatwienia interpretacji wyników, stworzono wskaźnik określający efektywność strategii finansowania w ochronie przed negatywnymi skutkami pandemii.

Wyniki badania wskazują, że w warunkach silnych i nagłych zmian gospodarczych, strategia konserwatywna jest relatywnie bezpieczniejszą strategią finansowania, jednak nie gwarantuje ona ochrony przed zagrożeniem upadłością. Wskazano również, że umiarkowanie większe ryzyko finansowania pozwala zwiększyć płynność i rentowność nawet w okresie pandemii.

Słowa kluczowe: strategie finansowania, struktura kapitału, analiza finansowa, modele dyskryminacyjne, pandemia COVID-19, płynność, rentowność.

JEL Class: G01, G30.

Zakończenie recenzji/ End of review: 22.02.2023

Przyjęto/Accepted: 27.08.2023

Opublikowano/Published: 28.09.2023

MIGRATION DILEMMA OF THE YOUNGER GENERATION FROM THE PERSPECTIVE OF WAGE PURCHASING POWER

Nataniel Wypych^{*}, Zuzanna Zawolska^{**}



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.3.39.03>

MIGRATION DILEMMA OF THE YOUNGER GENERATION FROM THE PERSPECTIVE OF WAGE PURCHASING POWER

Abstract

The purpose of the article. The aim of the article is to determine whether there is a need to differentiate between countries in terms of the amount of aid they provide for the return of their citizens, and in which of the European countries a person can save the most and build up wealth in the fastest way.

Methodology. The study is based on historical data from 2016 to 2021 on average salaries, average cost of living, average price per square meter of housing in a country's capital and the average price of a VW Golf IV car in 37 European countries.

Results of the research. In the general view of the study presented below, the countries to which economic migration can bring the most benefits are Switzerland, Luxembourg, and Denmark. On the other hand, countries that may not meet economic needs include North Macedonia, Moldova, Montenegro, and Albania. One can save the fastest per square meter of housing in Belgium, Iceland, and Switzerland. The fastest way for people to save money for a car is available in Switzerland, Luxembourg, and Great Britain.

Keywords: migration, economic migration, savings, household savings, households.

JEL Class: J31, D12, D14, F22.

^{*} Lic., Faculty of Economics, Finance and Management, University of Szczecin, e-mail: natanielwypych01@gmail.com
<https://orcid.org/0009-0004-3723-4975>

^{**} Lic., Faculty of Economics, Finance and Management, University of Szczecin, e-mail: zawolska.zuzanna@gmail.com
<https://orcid.org/0009-0008-5595-7332>

INTRODUCTION

One of the most important national economic events in 2022 was the entry into force of *the Polish Deal*, a government program designed to overcome the effects of the pandemic, reduce social inequalities, and create better living conditions in Poland for all citizens (*Podręcznik...*, 2022). The rapid legislative process, the lack of public consultations and the short *vacatio legis* meant that in the early days of *the Polish Deal*, public discussion was dominated by issues related to the amendment of the Tax Ordinance and the interpretation of payroll principles. In the meantime, *the Polish Deal* introduced several other solutions affecting many areas of social and economic life.

An example of another, less spectacular and media-oriented change is the “return relief”, i.e., the proposal of tax benefits for those who decide to re-establish their tax residence in Poland. In this way, the legislator is attempting to curb the negative trend in economic migration¹ which has been observed since the accession of Poland to the structures of the European Union and its inclusion in the Schengen area. According to the estimates by the Central Statistical Office (GUS), almost 1.5 million people decided to leave Poland in the years 2004–2019 (*Sytuacja demograficzna...*, 2020), and their motives can be examined based on economic, socio-cultural, and political factors (Dębowska, 2007). There are also several non-wage factors of an economic nature, such as a need to gain experience abroad, professional success (careers in corporations), or to establish business relationships and contacts (Michałków, 2011). However, the decision to migrate is most often dictated by the desire to improve the material situation and social status (Wojnicz, 2016), which corresponds well with the assumptions of return relief.

The tax relief proposal presented in *the Polish Deal* seems reasonable as it highlights the main economic benefits for those who decide to migrate. On the other hand, it may be questioned whether the universality of the proposed solutions and the lack of differentiation of the scope of the relief according to the country from which the return to Poland takes place, do not constitute an internal limitation of the effectiveness of these regulations. Even if the primary reason for most decisions to migrate is the perspective of higher wages, the natural consequence of considerations before determining the direction of departure are the living conditions and costs in each place. Thus, the authors formulated the question: “Will the attractiveness of the return allowance depend on the relationship between the migrant’s current standard of living and the perspective of moving to Poland?”. Such a solution would require broadening of

¹ Migration is a significant indicator of social change, particularly in modern times. Industrialization leads to massive population movements from rural to urban areas within countries and across international borders (Richmond and Jensen, 1970).

the regulations related to the return relief and a differentiation of the scale of tax benefits depending on the economic gap between living conditions in Poland and in other countries².

The purpose of this study is to rank European countries according to average net wages or other gainful activities. Using publicly available economic data, 37 countries were ranked according to the average value of monthly savings and the average time needed to purchase major material goods. It was assumed that the size of the tax benefit offered by the redemption allowance should be greater in relation to countries where the generated savings make it possible to purchase certain long-term consumer goods more quickly than in Poland (Switzerland, Luxembourg, Denmark). Similarly, the benefits of the return allowance could be lower if the resident comes from a country with relatively lower average net wages (North Macedonia, Moldova, Albania). The proposed ranking has methodological limitations, but it can provide a starting point for discussions on future revisions of the return relief legislation.

1. LITERATURE REVIEW

The aim of this study is to rank European countries in terms of household wage power parity. First, it is important to note the methodology used by other authors in studies on similar topics.

In their work, Adamus and Strzelecki (1970), highlight various methods of measuring the standard of living of the population. These include GDP per capita, the Gini coefficient, the Human Development Index (HDI), the Network Readiness Index (NRI), the Democratization Index, the Economic Freedom Index, the Gross National Happiness Index (GNH), the Quality of Work Life Index (QWL), the World Happiness Index (HPI) and the Index of Sustainable Economic Well-being (ISEW). The authors' research shows that lower-order needs, such as living conditions, health care or the environment, are the most important of the factors affecting living standards.

Rytelewska and Kłopocka (2010) consider that the propensity to save and the directions of its allocation are determined by financial, fiscal, economic, legal, technological, demographic, psychological and cultural factors. However, the authors focused on the analysis of savings in relation to the demographic structure.

The work of Białowas and Olejnik (2015) hypothesizes that the level of household savings is determined by economic factors, in particular GDP per

² A similar mechanism of geographical differentiation of benefits is applied in the case of subsistence allowances, travel and commuting expenses, accommodation and other expenses related to a business trip. Regulation of the Minister of Labor and Social Policy of 19 December 2002 on the amount of and conditions for determining the allowances to which an employee working in a state or local government unit of the budgetary sphere is entitled because of a business trip abroad (Journal of Laws, No. 236, item 1991, as amended).

capita. This implies that the wealth of the state has a strong influence on the creation of household savings. A corollary of the hypothesis thus accepted was the analysis of the relationship between the dynamics of GDP per capita and changes in the savings rate. The hypothesis was confirmed. Between 2004 and 2013, all countries experienced three periods of prosperity. At the same time, there were three phases in the development of the household saving rate. However, it should be noted that not all countries achieved the expected result. In Lithuania and Switzerland, the change in the saving rates was opposite to the theoretical expectations. In Italy and Slovenia, on the other hand, changes in GDP had no effect on household saving rates.

In the case of Liberda's (2016) study, the starting point was the life-cycle hypothesis and permanent income theory, which the author used for a cohort analysis of the savings profile. If savings represent the difference between a household's after-tax income and consumption expenditure, and that changes in the cost of living and net income are not proportional, the condition for generating savings is that income grows faster than the cost of living. The author focused on the age distribution of saving levels. According to the author, the distribution of the saving rate shows a large role of income growth of younger generations for saving and the cautious behavior of older generations, which reduces savings.

In the paper published by Frączek (2012), the savings rate is used, which expresses the share of savings in income that is available to households. The author notes that income is not the only factor influencing the level of savings. Factors such as the level of interest rates, the level of inflation, fiscal factors, the economic and political situation of the country and the demographic, social and cultural factors mentioned above should also be considered.

In Chmielewska's (2015) study, 27 countries of the European Union were included. The study shows that there has been an improvement in living standards in the countries that joined the European Union in 2004 and 2007, with little change in the richest countries. This is due to higher consumption expenditure in high-income countries.

Karmowska and Marciniak (2015) used indicators such as the poverty risk index, immigration, emigration, social benefits per capita, health expenditure per capita, GDP per capita, unemployment rate, percentage of households with internet access and consumer price index. From the results of the study, it can be concluded that the standard of living of the inhabitants of the European Union varies greatly. The standard of living in countries that joined the European Union earlier is much higher than in countries that have just joined. Karmowska (2015) conducted an independent study which also included variables such as annual population growth, employment in agriculture, employment in industry, health expenditure per capita, number of hospital beds per 1,000 people, food import, internet users per hundred people and number of car users per thousand people. The results of this study

suggest that the best living conditions are found in countries with the highest GDP per capita, low inflation, low unemployment, and high levels of wealth.

The study of Kozera and Kozera (2011) used several indicators divided into groups: food, safety, health care, housing, communication and transport, education and culture, and environment. These variables were reduced to comparable values. Twenty-six countries in the European Union were studied, and Slovenia, the United Kingdom, Austria, Denmark, and the Netherlands were found to be the benchmark countries. The countries with the lowest living standards are Romania and Bulgaria. These are countries that have recently joined the European Union. In another study by Kozera and Kozera (2014), the aim was to differentiate the housing conditions of the population in the countries of the European Union in 2011. Using similar indicators as in the previous study, it was found that countries with high living conditions were Malta, Ireland, Luxembourg, Spain, Finland, and Austria. Countries with the lowest living conditions were Greece, Bulgaria, Hungary, Romania, and Latvia.

The publications presented here represent only part of the research in purchasing power parity and the assessment of the propensity or ability of Polish households to save. The authors' results are not conclusive. They show that there are many methods of analyzing the level of household savings and the factors influencing them are very diverse. It is mainly influenced by the region in which the household is located and the wealth of that region.

The level of household wage power parity in European countries is positively correlated with GDP per capita, but the relationship may vary across different countries. Generally, more developed countries with higher GDP per capita are likely to exhibit greater wage power parity (Białowąs and Olejnik, 2015). Additionally, lower-order needs, such as living conditions, healthcare, and the environment, are significant factors influencing the standard of living (Adamus and Strzelecki, 1970). Age distribution plays a role in saving behavior, with younger generations more inclined to save due to income growth, while older generations tend to reduce their savings (Liberda, 2016). Factors beyond income, including interest rates and social factors, also contribute to household savings (Frączek, 2012). Overall, living standards and household savings vary significantly among European countries, influenced by regional location and wealth levels (Karmowska and Marciniak, 2015; Kozera and Kozera, 2011; Kozera and Kozera, 2014).

2. METHODOLOGY AND SAMPLE

For the purposes of the study, 37 countries in Europe were analyzed. The study included data on average monthly salary after tax, average cost of living, average price per square meter of housing in the capital and average price of a VW Golf IV

car. The data refer to values in the capital cities of the respective countries for the period 2016–2021. The authors considered European countries with available data for 2016–2021. Countries for which data were not available for selected categories have been excluded (Table 1).

In this article, savings are defined as the difference between the average net income and the average cost of living for a resident in the capital of the country under study. Due to the lack of available data on the average cost of living, these have been calculated. For this purpose, the authors used available historical data on the average cost of living in New York, the cost-of-living index³ and the exchange rate calculated by the authors⁴.

The purchasing power of households in the study is the length of time needed to save for specific luxury goods. The TSH index, which represents a number of months needed to save for a square meter of housing in the capital, was calculated by dividing the price per square meter of housing in the capital by the average monthly savings of a household in that city. The TSC index, on the other hand, is an index representing a number of months of savings needed to buy a Volkswagen Golf IV car. It is calculated by dividing the price of the car by the average monthly savings (Table 2).

Table 1. Data not available on Numbeo.com

Year	Price per square meter in the capital	Price for Volkswagen Golf
2016	–	Montenegro, Luxembourg, Moldova
2017	Belgium, Montenegro	Belgium, Montenegro, Luxembourg
2018	–	Montenegro, Moldavia
2019	–	Belgium, Montenegro, Luxembourg, Moldova, Germany
2020	–	Austria, Belgium, Bosnia and Herzegovina, Montenegro, Iceland, Lithuania, Luxemburg, North Macedonia, Moldova, Norway, Slovakia, Switzerland, Italy
2021	Montenegro	Albania, Belgium, Montenegro, Finland, France, Germany, Iceland, Italy, Latvia, Lithuania, Luxembourg, North Macedonia, Moldova, Slovakia, Slovenia, Spain, Sweden, Switzerland.

Source: own analysis based on Numbeo.com database.

³ Cost of Living Index – an index representing the amount of a country’s cost of living in relation to New York, where New York Cost of Living Index = 100.

⁴ Data on the cost of living in New York were only presented in USD. To convert these values into EUR, a USD/EUR exchange rate was calculated using the price per square meter of housing in New York for the periods studied, which was available in both USD and EUR. The amount quoted in USD was divided by the amount quoted in EUR to obtain a rate that corresponded to the rate used by Numbeo.com. This allowed all the data examined to be consistent. The values calculated in this way were multiplied by the cost-of-living index, which made it possible to calculate the cost of living in each country for each year.

Table 2. Characteristics of the metrics used in the study

Index	Description	Source
Index TSH	Time required to save per square meter in months $TSH = \frac{\text{price per square metre of housing}}{\text{average monthly savings}}$	own analysis
Index TSC	Time required to save for a car in months $TSC = \frac{\text{car price}}{\text{average monthly savings}}$	own analysis

Source: own analysis based on Numbeo.com database.

The calculations are based on classical measures and are presented in relative and absolute values.

To see the changes occurring in the period 2016–2021, an analysis of the change values over time was carried out. This made it possible to define the dynamics of change over the period under study. It also made it possible to determine how the purchasing power parity of household wages is likely to develop in the following years. It was possible to determine how long it takes to save for a car and a house and how this changes over the years.

Using purchasing power parity, the currencies of countries are converted in such a way as to obtain their actual purchasing power⁵.

Household purchasing power parity is an indicator of the purchasing power of an individual in each country. This indicator is expressed as the number of months needed to save for a given good. It allows the standard of living in each country to be defined in economic terms.

There are many opinions about wages and the cost of living in many countries. Norway and Switzerland are considered to be high-paying but expensive places to live. Germany and the United Kingdom, on the other hand, are seen as countries where wages are high in the case of economic migration and where moderate living costs compared to wages can generate savings. Countries in Eastern and Southern Europe are considered to have little potential for high wages.

⁵ Suppose a car costs \$20,000 in the US and £10,000 in the UK on the same day. In terms of economic parity, this means that £1 has an economic parity of \$2. As a result, you can buy a car in the UK for £10,000, or you can exchange your currency and buy the same car in the US for \$20,000. However, it is important to remember that economic parity does not consider indirect costs, such as transport or transaction costs.

3. RESULTS

The average amount that can be saved by a resident in each country is shown in Table 3. The averages are shown in Figure 1. These values have been calculated from the difference between average monthly net earnings and average monthly living costs. The countries with the highest average savings are Switzerland, Luxembourg, Denmark, Norway, the UK, the Netherlands, and Iceland. The countries with the lowest average savings are Albania, Moldova, North Macedonia, Serbia, and Belarus. Poland is in the middle of the table. The average citizen in Warsaw can expect to save an average of EUR 471.60 per month.

Table 3. Average monthly savings by country (in euro)

Country	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Albania	-87,37	-126,37	-98,97	-75,78	21,97	-48,43
Austria	1 177,04	1 163,01	1 189,36	1 174,96	1 556,97	1 360,89
Belarus	-95,28	19,19	19,14	65,01	-23,42	2,01
Belgium	1 183,33	1 323,42	1 172,21	2 364,13	1 605,30	1 569,45
Bosnia and Herzegovina	71,09	49,13	-10,69	61,16	233,07	108,74
Bulgaria	153,05	188,18	171,9	257,65	227,62	324,32
Croatia	301,11	297,78	232,96	338,28	283,47	385,83
Czech Republic	488,39	554,63	477,38	625,35	586,03	800,66
Denmark	1 754,30	1 940,52	1 846,50	1 889,12	2 256,23	2 213,04
Estonia	373,39	452,89	406,63	598,14	576,76	644,58
Finland	1 619,98	1 672,69	1 434,48	1 557,85	1 729,55	1 714,66
France	1 517,35	1 491,07	1 368,83	1 373,52	1 502,70	1 732,03
Germany	1 163,24	1 409,69	1 306,28	1 598,61	1 631,00	2 156,41
Greece	137,98	102,66	31,66	152,33	111,98	131,07
Hungary	158,6	198,8	149,29	276,48	288,56	376,42
Iceland	1 116,47	1 940,36	1 813,63	1 823,48	1 433,02	2 840,68
Ireland	1 655,64	1 410,07	1 451,29	1 703,49	1 624,97	1 984,72
Italy	769,68	703,78	538,55	707,74	621,02	593,6
Lithuania	180,15	207,93	203,04	382,38	461,1	544,07
Luxembourg	2 185,31	2 535,58	2 106,78	2 629,06	2 992,22	2 824,57
Moldova	-57,52	-55,1	-93,86	-88,81	-54,52	12,33
Montenegro	90,05	100,68	-6,1	55,63	2,16	39,13

Netherlands	1 432,97	1 702,42	1 624,44	1 813,93	1 924,02	2 377,59
Northern Macedonia	-23,6	-10,36	-65,84	15,33	-22,42	18,06
Norway	1 973,77	1 877,59	1 801,86	1 903,13	1 852,66	2 081,07
Poland	451,57	494,85	400,33	532,65	412	539,99
Portugal	355,28	332,6	260,91	335,26	414,21	416,37
Romania	146,32	191,8	115,36	217,83	250,25	288,73
Serbia	-6,66	-1,39	-81,9	-13,37	22,84	51,2
Slovakia	415,53	448,61	395,94	544,52	550,79	654,08
Slovenia	530,86	487,96	382,44	552,72	546,97	629,02
Spain	840,03	1 019,51	761,11	990,34	890,37	1 049,84
Sweden	1 648,90	1 632,42	1 487,17	1 638,47	1 654,85	2 070,60
Switzerland	3 882,07	4 089,30	3 534,55	4 189,35	4 624,35	5 123,07
Ukraine	-70,51	14,27	45,24	105,07	107,07	250,66
United Kingdom	1 724,90	1 737,91	1 878,34	1 792,38	2 175,41	2 691,55

Source: own analysis based on Numbeo.com database.

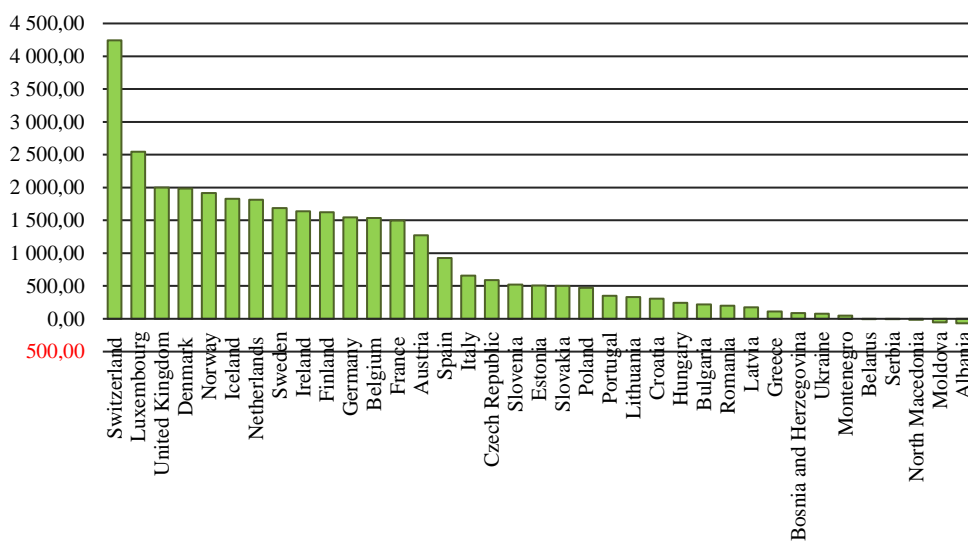


Figure 1. Average monthly savings by country (in euro) – average for 2016–2021

Source: own analysis based on Numbeo.com database.

The time (in months) needed to save for a new Volkswagen Golf car is shown in Table 4. The average values are shown in Figure 2. The shortest time needed to save for a car is in Switzerland, Luxembourg, Sweden, the United Kingdom, Germany, the Netherlands, France, and Ireland. A very long time to save for a car can be observed in Belarus, where the time needed to put aside the necessary amount of money is more than 125 years. The countries where it takes less time to save for a Volkswagen Golf are Ukraine (25.7 years) and Greece (18.54 years). Poland is again in the middle of the ranking, with an average of 3.13 years needed to save for such a car.

Table 4. Average time (in months) needed to save for VW Golf IV

Country	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Albania	-171,25	-142,4	-160,84	-214,84	856,88	no data
Austria	17,42	17,2	16,89	20,85	no data	17,24
Belarus	-140,08	722,66	626,45	260,33	-524,4	8062,5
Belgium	18,59	no data	17,23	no data	no data	no data
Bosnia and Herzegovina	208,72	308,87	-1676,91	291,28	no data	182,88
Bulgaria	115,92	95,09	107,11	75,91	89,61	63,07
Croatia	59,65	65,71	78,94	58,82	74,24	58,35
Czech Republic	30,31	28,72	36,37	27,78	31,72	25,43
Denmark	22,23	14,55	17,1	18,18	14,86	17,01
Estonia	45,53	39,72	41,72	30,43	34,16	31,03
Finland	16,01	13,74	16,73	15,28	15,03	no data
France	13,18	13,41	16,07	16,02	16,64	no data
Germany	15,71	12,82	15,04	no data	13,68	no data
Greece	130,45	175,33	568,57	124,73	183,06	152,59
Hungary	111,66	90,54	115,94	65,53	64,99	62,38
Iceland	20,6	15,34	15,35	14,22	no data	no data
Ireland	14,08	17,02	16,35	14,38	15,38	14,61
Italy	25,98	28,42	37,83	29,67	no data	no data
Lithuania	91,04	81,76	83,97	48,79	no data	no data
Luxembourg	no data	no data	10,21	no data	no data	no data
Moldova	no data	-258,53	no data	no data	no data	no data
Montenegro	no data	no data	no data	no data	no data	no data
Netherlands	18,14	15,6	15,7	14,06	13,51	no data

Northern Macedonia	-717,66	-1566,95	-247,89	1129,75	no data	no data
Norway	14,83	17,24	17,99	18,76	no data	16,59
Poland	35,68	33,8	40,51	34,38	43,76	37,22
Portugal	70,37	75,16	88,15	76,62	62,77	60,04
Romania	110,7	84,09	138,54	77,19	69,91	63,39
Serbia	-2434,93	-11959,39	-217,18	-1360,91	816,83	414,07
Slovakia	39,11	36,22	40,41	29,84	no data	no data
Slovenia	36,94	36,89	47,07	36,18	38,39	no data
Spain	22,32	18,64	26,28	20,2	23,98	no data
Sweden	13,13	13,34	13,05	12,8	13,59	no data
Switzerland	6,57	5,41	5,89	5,97	no data	no data
Ukraine	-320,66	1309,09	418,08	183,01	184,14	75,32
United Kingdom	13,38	13,1	11,49	12,91	12,09	10,08

Source: own analysis based on Numbeo.com database.

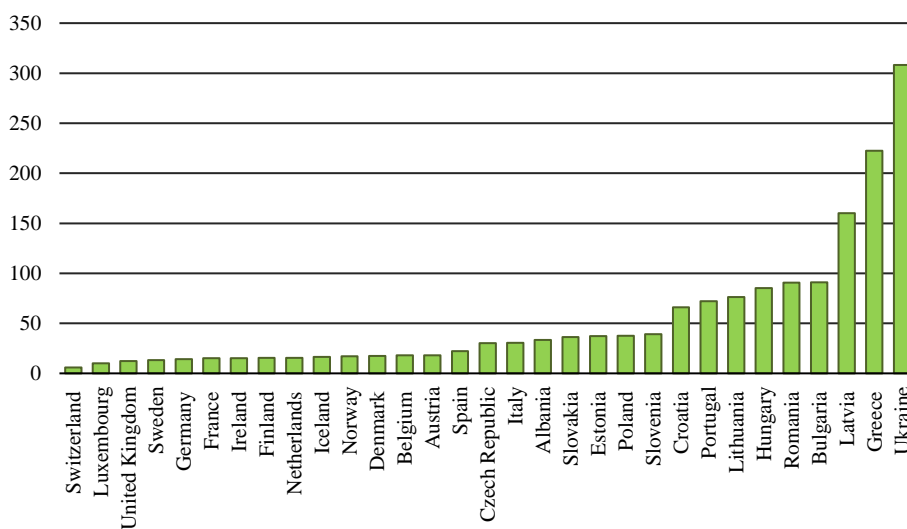


Figure 2. Average time (in months) needed to save for VW Golf IV – average for 2016–2021

Source: own analysis based on Numbeo.com database.

The average time needed to save for one square meter of dwelling in the capital of each country is shown in Table 5. The averages are shown in Figure 3. The result is strongly influenced by house prices, which vary considerably

between countries. The countries where capital city citizens can save the fastest for a house are Belgium, Iceland, Switzerland, Denmark, Ireland, Luxembourg, Germany, the Netherlands, and Norway. As in Table 4 on the average time needed to save for a car, Belarus is at the bottom of the table. The time needed to save per square meter is more than ten years. Countries where it takes more than a year are Ukraine (21 months) and Greece (16.3 months). Poland is again in the middle of the ranking, with an average of 5.6 months needed to save per square meter of living space in the capital.

Table 5. Average time (in months) needed to save for house in capital city

Country	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Albania	15,54	11,44	15,61	22,19	76,95	38,85
Austria	5,58	5,88	5,4	5,8	5,67	4,82
Belarus	14,51	70,72	67,83	23,39	73,86	838,26
Belgium	2,76	0	2,59	1,42	2,32	2,54
Bosnia and Herzegovina	19,31	29,06	141,48	27,95	6,92	15,32
Bulgaria	7,59	6,93	8,01	6,03	7,2	5,6
Croatia	7,28	7,52	10,25	8,02	10,06	8,06
Czech Republic	6,8	7,16	9,28	8	8,58	7,45
Denmark	2,88	3,05	3,37	3,3	2,87	3,37
Estonia	6,53	5,14	5,97	4,45	4,85	4,56
Finland	3,89	4,13	5,24	4,79	4,66	5,26
France	6,26	6,58	7,64	8,38	8,12	7,23
Germany	3,65	3,35	4,04	3,87	3,67	3,19
Greece	9,71	14,16	45,9	12,92	15,75	15,41
Hungary	10,73	11,71	17,51	10,53	10,36	8,37
Iceland	2,78	2,55	2,54	2,42	2,65	2,04
Ireland	2,87	3,71	4,24	3,29	3,47	3,38
Latvia	11,54	13,16	13,84	34,99	7,65	6,91
Lithuania	13,92	12,39	12,56	7,23	6,02	6,19
Luxembourg	3,61	3,08	4,02	3,75	4,18	4,4
Moldova	12,78	14,49	9,34	9,98	17,75	82,36
Montenegro	19,32	0	219,73	24,61	746,87	0
Netherlands	3,78	3,56	4,25	4,32	3,91	3,48
Northern Macedonia	50,82	116,02	17,98	79,86	54,03	73,9
Norway	3,71	4,54	4,3	4,45	4,29	4,3

Poland	5,4	5,1	6,73	5,86	8,4	7,34
Portugal	9,32	9,71	15,99	12,95	10,68	11,69
Romania	9,44	7,88	13,98	8,23	7,38	6,93
Serbia	298,26	1 498,08	27,56	185,43	113,3	55,28
Slovakia	5,95	5,91	7,03	5,84	6,95	7,03
Slovenia	5,54	6,5	8,64	6,58	6,65	6,42
Spain	4,85	3,98	6,14	5,46	5,62	4,39
Sweden	5,85	5,94	6,02	5,38	5,57	5,08
Switzerland	3,42	3,21	3,35	2,71	2,58	2,77
Ukraine	20,56	98,1	30,95	14,83	16,94	7,69

Source: own analysis based on Numbeo.com database.

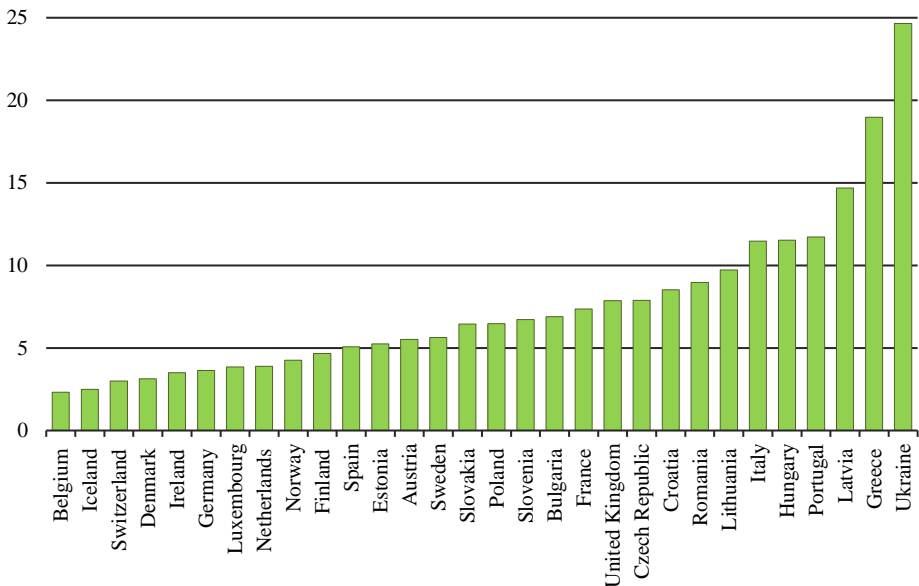


Figure 3. Average time (in months) needed to save for house in capital city – average for 2016–2021

Source: own analysis based on Numbeo.com database.

The ranking of countries in terms of the highest purchasing power parity of average salaries and the positions of the countries in each of the categories studied are shown in Table 6. The overall position is the average of the positions of each country in the categories studied. It allows not only to determine the position in

the ranking but also to measure the difference between countries. Figure 4 shows the averages of all categories for 2016 and 2021. It shows the dynamics of the changes in the ranking positions over the above-mentioned years.

Table 6. Ranking of countries in terms of highest purchasing power parity of average wages by category

Country	Overall position	Savings position	TSC position	TSH position
Switzerland	2	1	1	3
Luxembourg	3	2	2	6
Denmark	5	4	8	4
Iceland	6	8	8	2
Ireland	7	9	7	5
Germany	7	11	5	6
Netherlands	7	7	6	8
Norway	8	5	9	9
Sweden	8	9	3	13
Finland	9	10	7	11
United Kingdom	9	5	3	20
Belgium	11	11	20	1
Austria	12	13	10	13
France	12	11	6	20
Spain	13	15	12	11
Estonia	16	19	16	12
Poland	17	20	15	17
Czech Republic	17	17	13	21
Slovakia	18	20	17	17
Slovenia	18	19	17	17
Italy	20	17	15	27
Bulgaria	22	27	22	18
Lithuania	22	23	22	22
Croatia	22	24	18	23
Romania	23	27	21	22
Portugal	23	23	19	26
Hungary	24	25	20	26
Latvia	26	28	25	25

Greece	27	29	24	28
Bosnia and Herzegovina	29	31	27	29
Ukraine	29	31	25	30
Belarus	31	34	27	33
Serbia	32	33	29	35
Montenegro	33	32	33	33
Albania	33	36	30	34
Moldova	34	36	33	34
Northern Macedonia	34	34	33	35

Source: own analysis based on Numbeo.com database.

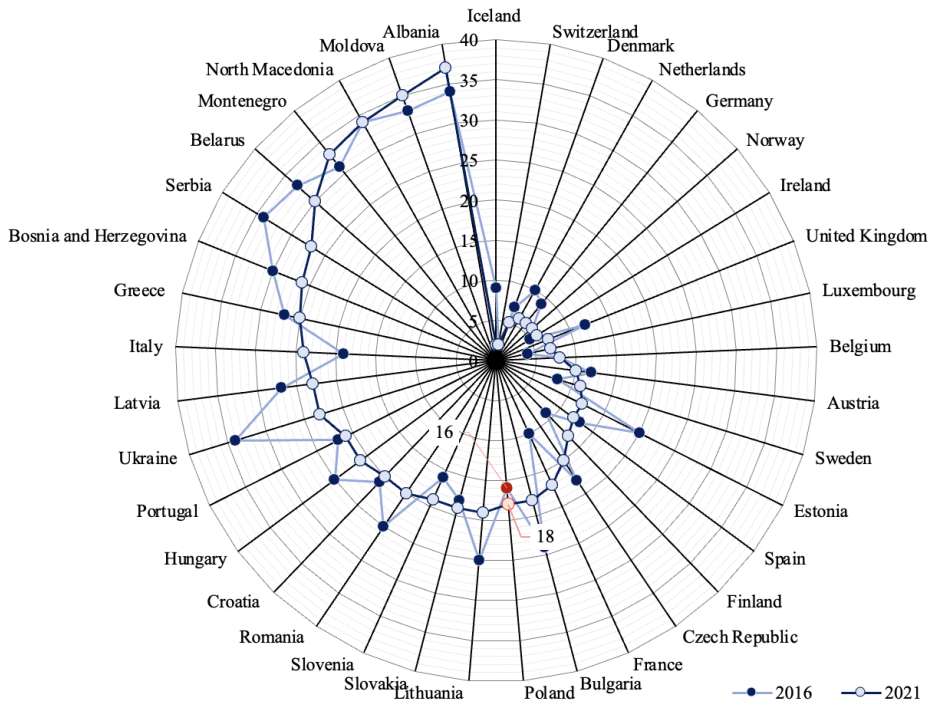


Figure 4. Averaged ranking places in 2016 and 2021

Source: own analysis based on Numbeo.com database.

After calculating the average value from the time needed to save per square meter, the time needed to save for a car and examining the propensity to save, Switzerland, Luxembourg, Denmark, and Iceland are at the top of the ranking. The lowest rankings are found in North Macedonia, Moldova, Albania, Montenegro, and Serbia. In each of these countries, the average household savings is negative, meaning that the average cost of living exceeds the average monthly salary after tax. The countries at the bottom of the list with positive average household savings are Belarus, Ukraine, Bosnia and Herzegovina, Greece, and Latvia. These countries are willing to generate savings, but it takes a long time to save for a house or a car. Poland is in the middle of the ranking, together with the Czech Republic at 17th place.

The dynamics of change over the period 2016–2021 are shown in Table 7. They allow us to analyze how each measure might develop in the future. They are not comparable between countries but are a tool for determining whether the purchasing power parity of average wages is tending upwards or downwards.

Table 7. Dynamics of change over the period 2016–2021

Country	Savings	TSC	TSH
Albania	44,57	600,37*	-149,98
Austria	15,62	-1,02	-13,56
Belgium	32,63	-	-7,85
Belarus	102,10	-5855,82	5876,29
Bosnia and Herzegovina	52,97	-12,38	-20,65
Bulgaria	111,91	-45,60	-26,23
Croatia	28,14	-2,18	10,79
Montenegro	-56,55	-	3765,14*
Czech Republic	63,94	-16,10	9,59
Denmark	26,15	-23,47	17,02
Estonia	72,63	-31,85	-30,20
Finland	5,84	-6,09*	34,95
France	14,15	26,22*	15,46
Greece	-5,01	16,97	58,72
Spain	24,98	7,43*	-9,57
Netherlands	65,92	-25,52*	-7,83
Ireland	19,88	3,76	18,05
Iceland	154,43	-30,95**	-26,36
Lithuania	202,02	-46,41**	-55,54

Luxembourg	29,25	–	21,93
Northern Macedonia	176,54	257,42**	245,41
Moldova	121,44	–	744,46
Germany	85,38	–12,90*	–12,68
Norway	5,44	11,86	16,01
Poland	19,58	4,30	36,08
Portugal	17,20	–14,67	25,40
Romania	97,33	–42,74	–26,57
Serbia	868,41	–117,01	118,54
Slovakia	57,41	–23,69**	18,25
Slovenia	18,49	3,92*	15,89
Switzerland	31,97	–9,17**	–18,93
Sweden	25,57	3,47*	–13,10
Ukraine	455,51	–123,49	137,42
Hungary	137,34	–44,13	–22,02
United Kingdom	56,04	–24,67	–53,84
Italy	–22,88	14,19**	–3,73

* Period 2016–2020

** Period 2016–2019

Source: own analysis based on Numbeo.com database.

Countries where the tendency to generate savings increased significantly over the analyzed period are Serbia (868.41%), Ukraine (455.51%)⁶ and Lithuania (202.02%). Countries where the tendency to generate savings has increased by more than one hundred per cent are North Macedonia, Iceland, Hungary, Moldova, Bulgaria, and Belarus. The opposite situation can be observed in countries with a negative dynamic's indicator. These countries are Greece (–5.01%), Italy (–22.88%) and Montenegro (–56.55%). Poland recorded an increase in average savings of 19.58%.

Countries where the time needed to save for a car has decreased significantly include Ukraine, Lithuania, Bulgaria, Romania, and Hungary. In Belarus, the time taken to save the equivalent amount has increased significantly. There are no significant changes in the other countries studied. In Albania, North Macedonia and Serbia, households were not willing to save and therefore did not have the

⁶ With the war in Ukraine breaking out in early 2022, it is important to bear in mind that performance in future years may deviate from historical results.

potential to buy a car in the future. Recently, however, they have shown such a potential. In Poland, the time needed to save for a car increased by 4.3%.

In Belarus and Montenegro, the time taken to save for a house increased the most among the countries studied, by 5876.29% and 3765.14% respectively. The most favorable changes occurred in Ukraine. In the first year of the studied period, households in Ukraine showed no tendency to accumulate savings that would cover the cost of buying a house. Between the second and the last year of the survey, the time needed to save to buy a dwelling was reduced by 92.16%. Countries where households were not willing to save but showed an ability to save for housing in the last year were Northern Macedonia, Moldova, and Serbia. In Poland, the time needed to save for a house increased by 36.08%.

CONCLUSIONS

One of the main reasons for economic migration is dissatisfaction with current living conditions (Winchie and Carment, 1989). The possibility of choosing a higher standard of living, better health care, the chance to send their children to better schools and better social conditions are increasingly leading people to consider economic migration. Several factors are considered when planning a future in emigration. Everyone views the purpose of migration individually, considering their own priorities (Guzzetta, 2004). However, regardless of the intention to migrate, the level of income and the cost of living have an impact on the standard of living of anyone who decides to live abroad. The main objective of the study is to establish a classification of European countries according to net income and standard of living, to propose a differentiation of the return relief introduced by the Polish authorities, and to correct and confirm a big number of opinions about living abroad.

It shows how Poland compares with other European countries. It may help to find out in which countries people can save more money and buy the goods they are interested in more quickly. It may also make it possible to determine in which countries the conditions for doing so are worse.

The above study analyzed most European countries in terms of average salaries and cost of living. This data was used to determine which country would offer the greatest savings. Residents of Switzerland, Luxembourg, Norway, the UK and Sweden were able to save the most. The countries where the cost of living exceeded average salaries were Albania, Moldova, North Macedonia, and Belarus. The above analysis also shows the time it takes to save for a Volkswagen Golf in months and the time it takes to save per square meter of housing in the capital in months. The shortest time to save for a car is in Switzerland. The longest

time to save for a car is in Bosnia and Herzegovina. The shortest average time to save per square meter of dwelling is in Belgium and the longest is in Belarus.

Based on the above results, it is important to note for which countries the rules for determining the return allowance should be changed. The return allowance from countries such as Switzerland, Luxembourg and the United Kingdom should be relatively higher, as the standard of living in these countries is higher. Current residents of countries such as Moldova, North Macedonia and Albania who wish to change their country of residence should receive a return allowance that is comparatively lower than for residents of countries such as Luxembourg or Switzerland. The scope of the study does not allow for giving a precise indication of how much this allowance should change, which could be the subject of further future studies.

ACKNOWLEDGEMENTS

Our sincere acknowledgement goes to Dr Mateusz Czerwiński from the University of Szczecin, who supervised the research and provided good advice.

AUTHORS' DECLARATION

The authors report no conflict of interest.

REFERENCES

- Adamus, W., Strzelecki, M. (1970). *Metody Pomiaru życia ludności*. Repozytorium Uniwersytetu Jagiellońskiego (RUJ). Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Białowąs, S., Olejnik, I. (2015). Oszczędności gospodarstw domowych w różnych fazach cyklu koniunkturalnego. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 3(4).
- Chmielewska, B. (2015). *Nierówności społeczne w aspekcie zróżnicowania wydatków gospodarstw domowych w krajach Unii Europejskiej. Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*. Rzeszów. Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Dębowska, O. (2007). *Migracje – wyniki aktualnych badań i analiz*. Kraków: Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie.
- Frączek, B. (2012). Analiza czynników wpływających na oszczędzanie i inwestowanie gospodarstw domowych. *Studia Ekonomiczne/Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, 122.
- Guzzetta, C. (2004). Return migration: An overview. In: D. Drachmann, A. Paulino, ed., *Immigrants and Social Work: Thinking Beyond the Borders of the United States*. https://doi.org/10.1300/j191v02n01_07.

- Jansen, J., Richmond, A.H. (1970). *Readings in the Sociology of Migration: The Commonwealth and International Library: Readings in Sociology*. Elsevier.
- Karmowska, G., Marciniak, M. (2015). *Analiza i ocena zmian poziomu życia mieszkańców w krajach Grupy Wyszehradzkiej w odniesieniu do Unii Europejskiej*. Szczecin: Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis. *Oeconomica*, 323(81)4.
- Karmowska, G. (2015). Zastosowanie metod taksonomicznych do oceny zróżnicowania poziomu życia w krajach postsocjalistycznych europy. *Research Papers of the Wrocław University of Economics*, 401. <https://doi.org/10.15611/pn.2015.401.16>.
- Kozera, A., Kozera, C. (2011). Poziom życia ludności i jego zróżnicowanie w krajach Unii Europejskiej. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 4(22).
- Kozera, A., Kozera, C. (2014). Warunki mieszkaniowe ludności w krajach Unii Europejskiej. *Handel Wewnętrzny*, 1(348).
- Liberda, B. (2016). *Oszczędności gospodarstw domowych – analiza przekrojowa i analiza kohort*. Konferencja: Długoterminowe oszczędzanie. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Michałków, I. (2011). Ekonomiczne uwarunkowania emigracji Polaków do krajów Europy Zachodniej. *Spoleczeństwo i Edukacja. Międzynarodowe Studia Humanistyczne*, 2.
- Podręcznik Reforma Polski Ład* (2022). Warszawa: Ministerstwo Finansów, stan na 07.02.2022.
- Rytelewska, G., Kłopocka A. (2010). Wpływ czynników demograficznych na poziom i strukturę oszczędności gospodarstw domowych w Polsce. *Bank i Kredyt*, 1.
- Sytuacja demograficzna Polski do roku 2019. Migracje zagraniczne ludności* (2020). Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Winchie, D.B., Carment, D.W. (1989). Migration and motivation: The migrant's perspective. *International Migration Review*, 23(1). <https://doi.org/10.1177/019791838902300105>.
- Wojnicz, L. (2016). Przyczyny migracji Polaków w Unii Europejskiej po 1 maja 2004 roku. *Przeszłość Demograficzna Polski*, 38. <https://doi.org/10.18276/pdp.2016.3.38-06>.

DYLEMAT MIGRACJI MŁODEGO POKOLENIA Z PERSPEKTYWY SIŁY NABYWCZEJ WYNAGRODZEŃ

Streszczenie

Cel artykułu. Celem artykułu jest określenie czy ulga na powrót powinna być zróżnicowana pod względem wielkości dla różnych państw oraz w którym z państw Europy człowiek jest w stanie najwięcej zaoszczędzić oraz najszybciej zbudować swój majątek.

Metodyka. Badanie zostało przeprowadzone na podstawie danych historycznych z lat 2016–2021 dotyczących średnich wynagrodzeń, średnich kosztów życia, średniej ceny za metr kwadratowy mieszkania w stolicy danego państwa oraz średniej ceny samochodu osobowego VW Golf IV w 37 państwach europejskich.

Wyniki. W ogólnym spojrzeniu na powyższe badanie państwami do których migracja ekonomiczna może przynieść najwięcej korzyści są Szwajcaria, Luksemburg oraz Dania. Z drugiej strony, do państw które mogą nie zaspokoić potrzeb ekonomicznych są Macedonia Północna, Mołdawia, Czarnogóra oraz Albania. Na metr kwadratowy mieszkania można zaoszczędzić najszybciej w Belgii, Islandii oraz Szwajcarii. Na samochód najszybciej można zaoszczędzić w Szwajcarii, Luksemburgu oraz Wielkiej Brytanii.

Słowa kluczowe: migracja, migracja ekonomiczna, oszczędności, oszczędności gospodarstw domowych, gospodarstwa domowe.

JEL Class: J31, D12, D14, F22.

Zakończenie recenzji/ End of review: 18.07.2023

Przyjęto/Accepted: 30.08.2023

Opublikowano/Published: 28.09.2023

SAFEGUARDING ITS WAY TO SECURITY OR NOT – SHOULD FINTECH BECOME A BANK(TECH)?

Kamila Pawlak*



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.3.39.04>

SAFEGUARDING ITS WAY TO SECURITY OR NOT – SHOULD FINTECH BECOME A BANK(TECH)?

Abstract

The purpose of the article. This article explores the trend of fintech firms obtaining banking licenses, challenging their traditional advantage of not being banking institutions. It investigates two hypotheses:

H1 – Banking licenses bring more opportunities than threats for fintech companies;

H2 – Obtaining licenses positively impacts their profitability.

Methodology. The study utilizes the literature review and applies Porter’s Five Forces methodology to assess the strategic implications of banking licenses for fintech firms. Financial analysis is conducted on three selected companies based on market capitalization, banking license timeline, and geographical diversification. Profitability ratios (ROE and ROA) are analyzed before and after obtaining the license.

Results of the research. Fintech firms with banking licenses experience more opportunities than threats, as confirmed by Porter’s analysis. However, only one out of three analysed companies immediately improved profitability ratios after obtaining the license. In conclusion, obtaining banking licenses opens growth opportunities for fintech firms, but immediate profitability improvements are not guaranteed. Additional requirements and challenges arise during the transition to a banking area. The study acknowledges limitations and suggests further research to confirm and expand these findings in the evolving fintech landscape.

Keywords: fintech, digital banking, digital innovations, banking licence, banking regulations.

JEL Class: G21, G23, G28, E51, O33.

* PhD Candidate, University of Economics in Katowice, e-mail: kamila.pawlak@edu.uekat.pl
<https://orcid.org/0009-0007-9658-5574>

INTRODUCTION

Digital technologies are transforming the landscape of financial services. The emergence of fintech (financial technology) companies has accelerated the development of a wide range of new digital financial products and services. Its innovative and unique value propositions seem to be gaining popularity. Financial services are continuing to go through a surge of innovations, which are revolutionising the industry. New financial service providers are being added to new digital financial solutions. New market players beyond traditional banks now include technology firms, fintech firms, start-ups, or fully digital banks. Simultaneously, new players are expanding at a pace of a wide catalogue of terms used in the literature: fintech, neobanks, challenger banks and non-banks. The choice of terminology is wide, perplexing and confounding. That is why, first, the author of the paper aims to structure and systematise the terminology used to describe fintech companies with a focus on those that obtained banking licences and became banks. The author notes the overcrowding of terms but at the same time, notices a gap which calls for a temptation to describe fintech companies that became banks as banktechs (bank technology firms). This term will be applied throughout the paper in order to differentiate fintech companies from the group of fintech firms that joined a regulated ecosystem of banks. Second, the research will begin by employing Porter's Five Forces methodology to conduct a strategic review of the fintech industry, with a specific focus on banktech firms. Subsequently, a financial analysis will be conducted using selected case studies of large fintech companies that pursued banking licenses. This analysis will address the following research questions and verify the main research assumptions:

Q1: Fintech firms that obtained a banking licence experience more opportunities than threats.

Q2: Fintech companies that obtained a banking licence have recorded more positive impacts on their profitability than before.

Understanding the evolving landscape of digital financial services is crucial for researchers and financial practitioners. It is essential to highlight the benefits and risks of these advancements continually. This paper focuses on the trend of fintech firms that became bank(techs). It is particularly interesting to keep a pulse on these market developments as they seemed to be originally a reason for the differentiation of fintechs from banking institutions. However, from the understandable perspective of regulators, it can be derived that the aspiration to regulate the environment of payment players is just a logical step forward. On the one hand, regulation brings safety to the market, on the other one, it brings challenges to the players that do want to stay ahead and keep up with innovations. Thus the question concerning benefits to fintech companies that no longer want to

be just fintech companies remains up-to-date. A limited number of research publications elaborate on the fintech firms regulated via banking licences, therefore, this study aims to address the topic.

1. FINTECH OR BANKTECH? CONFUSION AVOIDANCE

In this section, based on the literature review, the basic knowledge, information and definitions, together with a brief history of the emergence of financial technology firms (fintech) will be discussed.

1.1. The Onset of Fintech

The intensified emergence of fintech dates back to the aftermath of the Global Financial Crisis 2007–2009. During that time, people became doubtful of banking institutions as the origins of the financial crisis came to light, leading to a deterioration in the public perception of banks (Giglio, 2021: 600–627). The financial crisis rapidly escalated into an economic crisis, impacting the jobs of millions of people (Arner, Barberis and Buckley, 2015). As a result, many groups lost trust in the traditional banking sector. Simultaneously, financial professionals sought employment and personal development opportunities in the evolving sector of financial technology (Esposito and Tse, 2014: 4–9). This period also witnessed the rise of a new wave of financial innovations (Cojoianu et al., 2021: 1715–1731).

The term “fintech” is the amalgamation of finance and technology, bringing together two of the biggest industries in harmony. The union of finance and technology means the development of technology that is used in financial services. It also describes the relationship between technologies, including cloud computing and mobile internet, with other businesses from financial services such as loans, payments, transfers, and banking (Giglio, 2021: 600–627).

Over the past years, an increasing number of start-ups and non-bank payment providers have entered the payments industry taking advantage of an array of new technology conditions prevailing in the market, and using alternative business models that could both disrupt and complement conventional payment practices. This new paradigm of non-bank payment providers has led to the emergence of fintech start-ups (which seek to apply technological advances in payment services) as well as incumbent firms in other non-payment industries, such as Facebook and Apple (Giglio, 2021: 600–627).

With the emergence of the fintech industry, regulatory topics continue to be luminous subjects within the industry. The financial sector is a significant yet elusive part of society, leading to heavy regulation by regulators (Jain et al., 2023: 36). This has resulted in a diaspora between regulated and unregulated banking. Regulations aim to protect consumers and investors, and this notion is being reiterated almost universally.

1.2. Regulating an Epoch-making

Traditional incumbent banks in the financial sector are subject to more stringent regulatory requirements than start-ups that make use of cutting-edge financial technology. Fintech disruption presents a challenge for established banks. On the one hand, banks are being pressured by the ongoing escalation in regulation to lower their risk levels, increase capital adequacy, and enhance the stability of their revenue pools. Fintech companies, on the other hand, pose a threat to banks because they could reduce the banks' market share, forcing them to make riskier investments (Varma et al., 2022: 186).

The trade-off between competition and financial stability is crucial from a regulatory standpoint. In theory, a less stringent regulatory approach than for conventional financial services should result from the desire to promote competition in financial markets. However, there are inherent concerns about financial stability raised by the growth of fintech firms that cannot be ignored.

For deeper understanding we turn to the history and evolution of the regulatory framework. It occurred in the 1980s when traditional banking was already being challenged by IT and innovations like money market funds. In those years, a deliberate pattern of deregulation was implemented with the express purpose of enhancing competition and efficiency in the financial market. As a result, shadow banking increased, banks engaged in risky off-balance sheet activities and ultimately, the disruptive global financial crisis of 2007–2008 emerged (Navaretti et al., 2018).

In the study by Bofondi et al. (2018: 107–119), the argument is suggested that too light approach to the regulation of fintech today may lead to the same consequences. This interesting view implies a need for levelling up the regulations for all the providers in the same field. Therefore, regulation should focus on the service being provided rather than the institutional body providing it. Innovative payment services are one example of an activity that partially straddles uncharted ground and raises new regulatory requirement questions. Other innovative products, like peer-to-peer lending, should, at the very least, be completely transparent to their users.

Although no compulsory regulations have been imposed on the fintech companies yet, the noticeable trend in recent years has been for fintechs to seek banking licenses themselves. It may seem counterintuitive for these businesses to follow in the footsteps of big, lumbering banks and obtain a banking licence. It is with certainty that stimulations from institutions largely helped to steer these movements. To name a few, the European Banking Authority (EBA) has initiated the establishment of the FinTech Knowledge Hub. As part of this initiative, the EBA conducts and publishes reports on the emergence of fintech firms in Europe to monitor the developments in the sector, addressing concerns about fintech

companies being unregulated entities. According to the latest report issued by KPMG, between 2017 and 2021, 852 firms were granted authorisation as Payment Institutions (PIs), Electronic Money Institutions (EMIs), or Account Information Service Providers (AISP) for the European Economic Area (EEA). The second Payment Services Directive (PSD2) and Brexit firms relocations appear to have contributed to this sharp incline (KPMG, 2022). Nevertheless, questions have arisen about the benefits for fintech companies becoming banks.

1.3. Banking Licence

Many fintech firms have been working to establish themselves as respectable rivals to the established players. Obtaining a banking licence essentially frees up fintech companies from the need to collaborate with legacy banks.

A banking licence can lead to the creation of a vast array of new banking products, aligning with the growing preference among consumers for digital services found in a single, all-encompassing digital banking application.

From a marketing and brand perception standpoint, it can also be a significant decision. For instance, it may be possible to issue branded payment cards, enabling online-based businesses to expand their “offline” operations. Finally, a banking licence can be seen as the fintech industry’s final step toward wider acceptance and legitimacy. This will help dispel obstacles and mistrust that shall lead to greater safety for fintech customers (Goo & Heo, 2020: 43).

1.4. Navigating Through Foggy Terms

There seems to be some conceptual confusion regarding a number of terms used to describe fintech companies. It is, therefore, worth reviewing and compiling definitions that are being used to describe the firms selected for the case study. The aim is to clarify the definitions and eliminate distractions from further reading the paper. There has been an uncomplicated test run for the terminology using the particular examples selected for the case study. Each company has been searched alongside the term being explained using a Google search. The number of results has been captured in the overview and saved as a reference point, indicating the popularity of the terms’ use. The results are grouped in Table 1.

The information presented in Table 1 demonstrates the inconsistency of terms used to describe particular companies with their accompanying definitions. For instance, Revolut is often referred to as a fintech or digital-only bank in most publications. However, some literature uses definitions such as a challenger bank or neobank. They do not necessarily go along with the changed business model the company is functioning under.

Table 1. Terms and definitions

Term	Description	Example	Frequency of use
Neobank	Neo-banks are not considered banks, as they do not have a banking license. They are fintechs that operate in a relationship with full-fledged banks, providing financial services in a customer-friendly and convenient manner.	Revolut Klarna Adyen	106 000 times 26 800 times 14 300 times
Challenger bank	Challenger banks originated in the UK, and that is where their name also comes from. They were supposed to compete with the “big four” banks, which dominated the English market. Challenger banks are institutions operating under a full banking license, using modern technology, often without offices, branches, or sub-branches.	Revolut Klarna Adyen	101 000 times 757 000 times 31 100 times
Digital only bank	Fintechs operating under a full banking license, providing financial services online. These institutions have no subsidiaries, branches, or stationary offices. They were created from scratch, and are not dependent on other banks. Most of them were established after the global economic crisis of 2007–2009.	Revolut Klarna Adyen	2 970 000 times 12 800 000 times 464 000 times
Non bank	Fintechs providing various types of financial services, fast growing technology companies. They operate without a banking license and without cooperation with banks holding such licenses.	Revolut Klarna Adyen	no match no match no match
Fintech	Fintech, short for financial technology, is a broad term used mainly to refer to firms that use technology-based systems either to provide innovative and cheaper financial services directly (i.e. without the involvement of banks or other intermediaries) or to make traditional financial business more efficient.	Revolut Klarna Adyen	2 310 000 times 547 000 times 219 000 times

Source: own elaboration based on: Schmidt-Jessa, 2022.

In the fast-paced, changing environment of fintechs, the terms and definitions no longer serve the purpose of describing these companies to the expected accuracy level that would match the speed of changes and the role the companies play in the banking ecosystem. It is therefore tempting to suggest that fintech firms that obtained banking licences deserve a separate set of definitions that would reflect their activities as a regulated bank. This provokes assigning a definition to newcomers to the banking industry that use technology as bank+tech, following the same taxonomy of fin+tech. The author will, therefore, continue the discussion on fintech firms that obtained a banking licence, giving them a simplified name and referring to them as “banktechs”. The term is assumed to be used for regulated companies that use technologically advanced tools to offer bank-related products.

2. RESEARCH METHODS

The present study employs two methods to answer the research questions and verify research assumptions. The first methodology used to analyze the fintech industry, with a particular focus on the fintech companies that obtained a banking license, is Porter's Five Forces. The strategic model shows that rivalry among firms in an industry depends upon five forces:

- 1) the potential for new competitors to enter the market;
- 2) the bargaining power of buyers;
- 3) the bargaining power of suppliers;
- 4) the availability of substitute goods;
- 5) the competitors and nature of competition.

The second part of the analysis method is a case study that performs a profitability analysis based on the selected samples.

2.1. Comparison of The Threats and Powers Using Porter's Five Forces

Porter's Five Forces model of industry competition is a tool for examining the business environment from the perspective of basic competitive forces. It considers attributes shaping the industry and governing the profit structure (Lumpkin et al., 2011). The industry's value may be weakened by the strong supplier or customer bargaining power. The weakening value of the industry is influenced by the threat of new entrants and the threat of substitutes, also by the competitive rivalry among market participants. Any changes in the forces may change the competitive landscape and impact businesses' profitability. As observed, different forces are gradually changing or gaining prominence.

Regulating fintech companies has changed the ways these businesses function and interact with each other, as well as with consumers. In some cases these changes have affected industry forces in ways that created opportunities and strategic challenges. In this section, Michael Porter's Five Forces model will be applied in terms of the fintech companies that obtained banking licence and became regulated institutions.

2.1.1. THE THREATS OF NEW ENTRANTS

This refers to the potential for new competitors to erode the profits of long-standing businesses in the sector. The threat of entry is low if there are significant entry barriers and/or the newcomer can expect swift retaliation from established rivals. These factors deter potential competitors (Lumpkin et al., 2011).

The threat of new entrants into the fintech sector is considerable. While a few countries have already emerged as European leaders in the fintech space, such as the United Kingdom or the Netherlands, the potential for start-ups and further growth is strong everywhere in the region. According to the Statista report, in 2019, there were 3583 new fintech start-ups in EMEA. In 2020, the number of new fintech companies almost doubled to 7385. The data for the year 2021 indicates 9323 new fintech start-ups, which shows an increasing trend in the number of fintechs being set up (www1). The downside of such a trend is the increased competition to existing and functioning fintech firms in the market. Admittedly, the upside could be meaningful for the economy and other fintech companies.

Some arguments suggest that the time of entry is significant for start-up companies entering a new market. The deteriorating macroeconomic conditions in Europe (and the world) caused by the chain of unforeseeable events such as the global pandemic, Russian aggression against Ukraine, or soaring inflation have an indirect impact on the valuation of fintech companies. The market values have been declining, and access to financing has become more and more difficult (Europe's fintech opportunity, 2022).

Cost reductions implied by advances in digital technology, as well as improved and novel products for consumers, enable these developments to have a significant impact on economies of scope. More specifically, lower search costs that allow financial market matching, economies of scale in data collection and manipulation, less expensive and more secure information transmission, and lower verification costs are all benefits that fintech operators enjoy as a result of technological advancements (Navaretti et al., 2018).

Eventually, successful innovations put new entrants in an advantageous position. Start-ups and scaleups are more directly connected to their target customers and can therefore access the development suggestions and feedback on new products. By contrast, banks cannot afford to give customers a product for testing purposes that may contain errors because of the potential reputational damage (Horváth, Kerényi and Szabó, 2022: 289–308).

Finance and banking are heavily regulated industries. There are consumer protection laws, anti-money laundering laws, protection and use of information laws as well as a wide range of other related rules and regulations that tend to be overly complex. For potential new market entrants that would like to become regulated entities (like, for instance, N26 bank, which asked for the license just one year after being in business), these could be roadblocks. Dealing with all these regulations can be quite a barrier (www2). For the fintechs already functioning on the market, obtaining a banking licence is a lengthy process. It took Klarna around 20 months to receive the necessary documents and licences.

2.1.2. BARGAINING POWER OF BUYERS

By driving down prices, negotiating for higher quality or more services, and pitting rival businesses against one another, consumers pose a threat to an industry. These actions reduce the profitability of the sector. Each large buyer group's influence varies depending on market conditions and how significant its purchases are in relation to the sector's overall business (Lumpkin et al., 2011).

In the case of fintech, bargaining power is moderate. The growing appeal is that they create value with superior service at lower costs. One of the reasons may be that they focus on a single product or service (mostly) and can dedicate their attention to providing that service at an excellent level. A recent report published by McKinsey&Company on Europe's fintech opportunity (2022) shows that customers cite pricing and easy access as the main and primary reasons behind using fintech. But buyers are often a demanding lot. In an open economy, they can particularly compare and contrast the charges, products, speed and quality of services.

Fintechs play a leading role in the innovation and growth of financial products using technology. They do it with agility and speed. Therefore, they are front runners in offering new and competitive financial products that other institutions, such as traditional banks, do not provide, or can not at such speed and convenience to their customers. Fintechs can launch new products and services much faster than incumbent banks, with an average time to market of 2 to 6 months versus 12 to 18 months for incumbents. Fintechs are also well known for offering new, out-of-the-box products and services resulting from unique business models (Europe's fintech opportunity, 2022). Many fintech companies rely on partnerships with institutional or corporate partners. Klarna is an excellent example of using such a business model. If Klarna's major partners can find the same or alternative services on the market, their bargaining power may be increased with a higher ability to seek increasing discounts and offers. This puts pressure on fintech companies in the long run.

2.1.3. BARGAINING POWER OF SUPPLIERS

Suppliers can affect both the price and accessibility of resources and inputs. When businesses depend on them and cannot switch to other suppliers due to higher costs, or a lack of available alternatives, suppliers are most powerful (Lumpkin et al., 2011).

The role of suppliers involves providing products or services to other businesses. The effect of fintech companies on the bargaining power of suppliers is that they may find it difficult to hold onto customers or partners as they are able

to compare the products and services, eventually turning to other suppliers should the competition be greater. Nowadays, many traditional banks look up to fintech companies and rely on various partnerships with financial technology companies. However, in the era of financial technology, companies having the momentum of becoming banks will aim to be independent. At the same time, interest in arranging for a partnership with other banking institutions may not seem to be that appealing. Some incumbents acquire fintech companies themselves. This fact will impact potential partnerships with other fintech companies as well.

Financial technology firms that act as middlemen in facilitating transactions between a company and its suppliers could revolutionise global supply chains. They make it possible for the buyer to postpone paying its creditors while simultaneously accelerating payment to the supplier, helping both parties increase their working capital. Both parties benefit from this, as there is more liquidity and less fluctuation in the timing of payments. These fintech companies are being used by multinational corporations like Apple, Colgate, Dell, P&G, Kellogg's, and Siemens to access previously inaccessible capital in their supply chains to support the new products' development, strengthen their financial positions, and increase available capital. In the circumstance of banktech, the bargaining power of suppliers is considered weak as there is a big incentive for large corporations as they offer a comprehensive solution to support a procedure that starts with a purchase order and ends with payment to suppliers (Rogers, 2017). Because they close the loop between purchasing and accounts payable and offer a framework that streamlines these processes, these integrated systems help buying firms significantly reduce the workload associated with managing these functions. Incumbent banks lack these technology solutions and therefore are not competitive.

Finally, now that banktechs can strengthen their position on the market themselves by offering deposit services, they can start gaining more consumer trust as the deposits will be covered by a government guarantee. The depositors will have wider savings options as the choices to deposit capital will be broader.

2.1.4. THE THREAT OF SUBSTITUTE PRODUCTS AND SERVICES

The threat of limiting an industry's potential returns by putting a cap on the prices that businesses can charge profitably without losing too many customers to alternatives (Lumpkin et al., 2011).

For fintech companies, the threat of substitute products is low. Consumers will generally choose to use a product or service until a substitute that meets the same need becomes available at a lower cost. With fintech operating under the same regulations as banks, the customer will have a choice for the products

the banks can offer. However, most likely, they will eventually choose a cheaper alternative, a competitive advantage of banktech. The economies created by fintech, and further banktech, led to the development of numerous substitutes for traditional banking businesses.

As a result, the small scale will initially be an issue for new players. Naturally, data accessible to the general public may also be used. Additionally, legislation may compel a private information owner to make it available to applicants. For instance, the new Payments System Directive (PSD2) mandates that banks honour requests to share account information with other financial institutions (Bofondi et al., 2018: 107–119).

2.1.5. THE INTENSITY OF RIVALRY AMONG COMPETITORS IN AN INDUSTRY

The strong rivalry between companies equals customers' potential to switch their businesses to industry rivals (Lumpkin et al., 2011).

Currently, the biggest competition that banktech companies face is from traditional banks as well as other fintech firms.

Active fintech companies primarily take advantage of better ability to match needs, mainly due to the advanced technologies they have, but also due to the access to the information they can transform into meaningful insights. They have not had (yet) a dramatic impact on the type of information gathered or information management. However, it is possible to imagine significant advancements in fintech operators' capacity to handle information from various sources, including social networks, multiple media, and unofficial ratings. Handling big data, as well as using it to gain market competitive advantage, is certainly a potential fintech companies could use in the future. At the same time, it seems that traditional banks do take the lead in having access to more historic and reliable information that they use when providing their services. Customers, however, may be able to rely on multiple relationships in banking if banktech operators improve their ability to manage customer information efficiently. The risk here might be that once banktechs achieve such excellence in information processing, the margins from traditional banking business would further deteriorate (Sharpe, 1990: 1069–1087; Rajan, 1992: 1367–1400). Traditional banks, however, have many options to handle this competitive pressure, supported by unbundling, cherry-picking, and enhanced information processing.

Some traditional banks have already started to either acquire fintech companies, followed by a recent example of Goldman Sachs. The bank finalised its \$2.2 billion acquisition of the massive BNPL Greensky online loan platform in March 2022 (iTechArt Group, Custom Software Development, 2023). Another strategy used by traditional banks is setting up their own start-ups that rely heavily

on technology. A recent example is the Dutch bank AbnAmro which launched a new company N10 advertised as a digital lending spinoff the banking giant. N10 is a fully digital business lending platform targeting SMEs (Suazo, 2023). These recent shifts of well-settled banks' responses to the competition may signify continued competition from traditional banks that banktech firms may keep on experiencing.

2.2. Financial Analysis

The goal of financial analysis is to verify the abovementioned research assumption:

Q2: Fintech companies that obtained banking licence have recorded more positive impacts on their profitability than before.

The financial analysis was performed based on the sample of three banktech firms with the highest market capitalisation. They were chosen based on the ranking of fintech companies (www3). As the list included the companies that have not obtained a status of the bank, such companies have been manually excluded from the sample. For comparability reasons, the company's maturity as a banktech company was important to highlight the length of functioning under banking regulations. Additionally, it was particularly important that fintech companies operate in the financial industry with their own, sometimes particular, business models, but also that they are based in different European countries. It was, therefore, decided to compare Klarna (Sweden), Revolut (United Kingdom) and Adyen (The Netherlands). The selection criteria ensured covering the biggest fintech companies that became banktechs around the same year 2017/2018, but also that are based in the biggest fintech hubs in Europe (Europe's fintech opportunity, 2022). The basic general information about each of these companies is available in Table 2.

The financial and comparability analysis is achieved by analysing profitability ratios across multiple years – before obtaining the banking licence and at least three years of profitability performance after operating under strict banking regulations. The profitability ratios of return on equity and return on assets were calculated and used in the analysis (Table 3).

In the analysed group, the majority of banktechs generated losses which are reflected in a negative return on equity (ROE) and return on assets (ROA). The generated losses were already revealed at the level of bank operations and were mainly due to staff and administration expenses.

Table 2. Detailed characteristics of research samples

	Klarna Bank SA (Sweden)	Adyen (The Netherlands)	Revolut (United Kingdom)
Country	Sweden	The Netherlands	United Kingdom
Founders	Sebastian Siemiatkowski, Niklas Adalberth	Pieter van der Does, Arnout Schuijff	Nikołaj Storonski, Vlad Yatsenko
Founded	2005	2006	2015
Year of receiving banking licence	2017	2017	2018
Active users globally (latest available – 2021)	147M	350K	20M+
No of transations/day	2M	0,5 trillion	
Markets	50 markets	23 markets	36 markets
Employees	5000	2000	6000
Market valuation	45,6 billion	47,2 billion	33 billion \$

Source: Banktech official sites.

Table 3. Profitability analysis

	Klarna Bank SA (Sweden)	Adyen (The Netherlands)	Revolut (United Kingdom)
ROE in 2021	-38,45%	25.95%	2.45%
ROE in 2020	-21.76%	21.43%	-53.60%
ROE in 2019	-17.4%	23.49%	-111.01%
ROE in 2018	2.54%	22.62%	-16.94%
ROE in 2017	8.57%	18.53%	-33.74%
ROE in 2016	4.06%	No data	-205.72%
ROE in 2015	5.05%	No data	-112.27%
* ROE is calculated as a proportion of Net Income to Shareholders equity * 100. The negative results in ratios highlight the loss for the financial year as per the financial statements.			
ROA in 2021	-6.75%	8.13%	0.31%
ROA in 2020	-2.23%	6.28%	-4.21%
ROA in 2019	-2.26%	7.82%	-4.05%
ROA in 2018	0.38%	7.08%	-3.32%
ROA in 2017	1.82%	6.35%	-33.74%
ROA in 2016	0.94%	No data	-205.72%
ROA in 2015	1.45%	No data	-79.00%
* ROA calculated as Net Profit divided by Total Assets * 100. Adyen financial results for year 2016 and 2015 are no longer retrievable from company website.			

Source: original calculations based on financial statements of banktech companies.

In the case of Klarna, ROE was a positive figure before the company obtained a banking licence, with the performance deteriorating and achieving high ratio results in the past three years (latest accounts available 2021). Klarna published mid-year results for 2022 covering a period Jan-July during which further losses would persist, with the return on equity ratio being on a level of -61%. Exactly the same results were achieved for ROA. Revolut follows almost the same scenario; however, the return on equity and return on assets were historically negative, turning into an increase in 2021. Revolut reported a total annual loss in 2019 and 2020 but also adjusted operating losses, which include crypto revaluation income. It is the cryptocurrencies segment of the business that Revolut does not bet on only, but is volatile and highly risky, which comes with a cost.

Adyen, the Dutch payment provider allowing companies to accept e-commerce, mobile and point-of-sale payments, seems to book good profitability ratios year by year. Most companies expanding at the rate Adyen is, or following similar business models aren't profitable or are breaking through. However, Adyen maintained outstanding profits and can be considered a stable and profitable business.

In conclusion, after receiving a banking licence, two out of three analysed banktechs noticed low profitability ratios. And while these businesses are close to breaking even, it is fair to say that being a bank comes with additional requirements to which these institutions have been exposed.

CONCLUSIONS

This research article delved into the trend of fintech firms obtaining banking licenses and entering regulated banking systems, which represents a significant shift in the competitive landscape. The study aimed to test two research hypotheses:

H1: Fintech companies that obtained a banking license experience more opportunities than threats;

H2: Fintech companies that obtained banking licenses have recorded more positive impacts on their profitability compared to the period before.

The paper demonstrated that fintech firms are actively striving to strengthen their strategic positions in the markets, adopting various approaches such as launching innovative business models and introducing unique products like BNPL (buy now pay later). Additionally, they are forming collaborations and partnerships with traditional banking institutions, while some are even aspiring to become banks themselves. As the strategies are executed, evident differences in activities and product offerings emerge. The transformation of fintech firms into banking technology firms (banktech) is leaving a notable mark on the industry by introducing rival products and services that were previously unseen within traditional banking establishments.

Addressing the first research hypothesis (H1), the application of Porter's Five Forces methodology demonstrated that fintech firms obtaining banking licenses indeed observed more opportunities than threats. This indicates that the regulatory status change opens up new avenues for growth and development in the industry, allowing these firms to expand their offerings and services, thus increasing their competitive advantage.

However, the second research hypothesis (H2) did not receive unequivocal support. The financial analysis of the selected fintech companies (Klarna Bank, Adyen, and Revolut) revealed that two out of three analyzed companies did not immediately experience an improvement in profitability ratios after obtaining a banking license. While Revolut showed positive signs of becoming profitable in the recent year, Klarna's profitability ratios deteriorated over time after obtaining its banking license. This suggests that the transition to a bank may not always result in immediate positive impacts on profitability, and further examination is required to understand the factors influencing profitability in such cases.

In summary, obtaining a banking license presents fintech companies with new growth opportunities within the industry, but it may not always lead to immediate improvements in profitability. These institutions must navigate additional requirements and challenges to become successful banks, and the specific strategies they adopt during this transformation can significantly impact their financial performance.

The study recognizes certain limitations, such as the influence of macroeconomic factors like the recent pandemic and geopolitical events on the companies. To solidify and expand upon these initial findings, future research should employ broader methodologies and include more examples from various regions. Additionally, should the availability of data allow, it is to consider other profitability indicators, such as a net profit margin, a gross profit margin, return on investment (ROI), and cash flow return on investment (CFROI), to gain a comprehensive understanding of the financial performance of these banktech firms. A more extensive analysis of these indicators could shed further light on the profitability dynamics after obtaining a banking license. By continuing to explore the implications of fintech companies obtaining banking licenses, researchers can provide valuable insights into the ever-evolving financial landscape and the integration of technology-driven solutions. This research could offer valuable guidance to both the fintech industry and regulators as they navigate the complexities of this evolving sector.

AUTHOR'S DECLARATION

There is no conflict of interests.

REFERENCES

- Arner, D.W., Barberis, J., Buckley, R.P. (2015). The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradig? *Social Science Research Network* [Preprint]. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2676553>.
- Bofondi, M., et al. (2018). The Big Promise of Fintech. *Social Science Research Network*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3099337>.
- Cojoianu, T., et al. (2021). Fin vs. tech: are trust and knowledge creation key ingredients in fintech start-up emergence and financing? *Small Business Economics*, 57(4). <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00367-3>.
- Esposito, M., Tse, T. (2015). From Hubris to Disgrace: The end of Finance as we know it. *The World Financial Review*, 2.
- Europe's fintech opportunity (2022). <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/europes-fintech-opportunity>.
- Giglio, F. (2021). Fintech: A literature review. *European Research Studies Journal*, XXIV(2B, 2021).
- Goo, J., Heo, J. (2020). *The Impact of the Regulatory Sandbox on the Fintech Industry, with a Discussion on the Relation between Regulatory Sandboxes and Open Innovation*. *Journal of Open Innovation*, 6(2). <https://doi.org/10.3390/joitmc6020043>.
- Horváth, D., Kerényi, Á., Szabó, R. (2022). Intended benefits and challenges of cooperation between FinTechs and commercial banks. *Acta Oeconomica*, 72(3). <https://doi.org/10.1556/032.2022.00023>.
- KPMG (2022) *The Netherlands: Europe's number one fintech hub?*. KPMG.com. <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/nl/pdf/2022/services/the-netherlands-europes-number-1-fintech-hub.pdf>.
- iTechArt Group, Custom Software Development (2023). *The strategy behind fintech acquisitions*. <https://www.itechart.com/blog/fintech-acquisitions-by-banks/>.
- Jain, R., et al. (2023). A Systematic Literature Review of the Risk Landscape in Fintech. *Risks*, 11(2). <https://doi.org/10.3390/risks11020036>.
- Lumpkin, G.T., et al. (2011). *Strategic Management: Text and Cases*. McGraw-Hill Education.
- Navaretti, G.B., et al. (2018). Fintech and Banking. Friends or Foes? *Social Science Research Network* [Preprint]. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3099337>.
- Rajan, R.G. (1992). Insiders and Outsiders: The Choice between Informed and Arm's-Length Debt. *Journal of Finance*, 47(4). <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1992.tb04662.x>.
- Rogers, D. (2017). The Rise of FinTech in Supply Chains. *Harvard Business Review*, 23 June. <https://hbr.org/2016/06/the-rise-of-fintech-in-supply-chains>.
- Sharpe, S.A. (1990). Asymmetric Information, Bank Lending, and Implicit Contracts: A Stylised Model of Customer Relationships. *Journal of Finance*, 45(4). <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1990.tb02427.x>.
- Schmidt-Jessa, K. (2022). The impact of COVID-19 on digital-only banks: are they winners or losers? *Journal of Banking Regulation* [Preprint]. <https://doi.org/10.1057/s41261-022-00198-0>.

Suazo, R. (2023). ABN AMRO's New10: A fully digital approach to business lending. <https://www.bundl.com/articles/examples-abn-new10-digital-approach-to-business-lending>.

Varma, P., et al. (2022). Thematic Analysis of Financial Technology (Fintech) Influence on the Banking Industry. *Risks*, 10(10). <https://doi.org/10.3390/risks10100186>.

[www1] <https://www.statista.com/statistics/893954/number-fintech-startups-by-region> [Accessed 15.03.2023].

[www2] <https://research-methodology.net/square-porters-five-forces-analysis/> [Accessed 15.03.2023].

[www3] <https://courses.cfte.education/ranking-of-largest-fintech-companies/> [Accessed 15.03.2023].

ZABEZPIECZAJĄ SWOJĄ DROGĘ DO BEZPIECZEŃSTWA CZY NIE – CZY FINTECH POWINIEN STAĆ SIĘ BANKIEM (BANKTECH)?

Streszczenie

Cel artykułu/hipoteza. Celem tego artykułu jest zbadanie trendu uzyskiwania licencji bankowych przez firmy fintech, które podważają tradycyjną korzyść związaną z nieposiadaniem statusu instytucji bankowych. Badanie to analizuje dwie hipotezy:

H1 – Licencje bankowe przynoszą więcej możliwości niż zagrożeń dla firm fintech,

H2 – Uzyskanie licencji pozytywnie wpływa na ich rentowność.

Metodyka. Badanie wykorzystuje przegląd literatury i stosuje metodologię analizy Portera w celu oceny implikacji strategicznych licencji bankowych dla firm fintech. Przeprowadzana jest analiza finansowa trzech wybranych firm, uwzględniając wielkość kapitalizacji rynkowej, czas uzyskania licencji bankowej i różnorodność geograficzną. Analizowane są wskaźniki rentowności (ROE i ROA) przed i po uzyskaniu licencji.

Wyniki/Rezultaty badania. Firmy fintech posiadające licencje bankowe doświadczają więcej możliwości niż zagrożeń, co potwierdza analiza Portera. Jednak tylko jedna na trzy analizowane firmy natychmiast poprawiła wskaźniki rentowności po uzyskaniu licencji. Wnioskiem jest, że uzyskanie licencji bankowej otwiera możliwości rozwoju dla firm fintech, ale natychmiastowa poprawa rentowności nie jest gwarantowana. Pojawiają się dodatkowe wymagania i wyzwania obserwowane przy przejściu do sektora bankowego. Badanie rozpoznaje ograniczenia i sugeruje dalsze badania w celu potwierdzenia i rozszerzenia tych wyników w zmieniającej się rzeczywistości w jakiej funkcjonuje fintech.

Słowa kluczowe: fintech, bankowość cyfrowa, innowacje cyfrowe, licencja bankowa, regulacje bankowe

Klasyfikacja JEL: G21, G23, G28, E51, O33.

Zakończenie recenzji/ End of review: 11.07.2023

Przyjęto/Accepted: 25.08.2023

Opublikowano/Published: 28.09.2023

ROLA RZECZNIKA KLIENTA JAKO ELEMENTU SYSTEMU OCHRONY KLIENTA W BANKACH

Aleksandra Stanek-Kowalczyk*



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.3.39.05>

THE ROLE OF THE CUSTOMER OMBUDSMAN AS AN ELEMENT OF THE CUSTOMER PROTECTION SYSTEM IN BANKS

Abstract

The purpose of the article. The purpose of this article is to answer the question: what is the role of the Customer Ombudsman in banks as a voluntary element of the customer protection system?

Methodology. In order to answer this question, in August 2021 a study was conducted using the CAWI method on a sample of 509 consumers. In addition, in-depth, semi-structured interviews were conducted with three Customer Ombudsmen in banks operating in Poland.

Results of the research. In order to guarantee and protect consumer rights, the Office of Competition and Consumer Protection operates in Poland. In addition, the Financial Ombudsman was appointed to provide special protection to customers of financial institutions and to support them in disputes with financial market entities. In addition to state institutions, there are also independent non-governmental organizations established to support and protect consumers.

Despite the supervision of the regulator and the activities of institutions protecting customers against unfair market practices, in the financial industry, including banks, you can still encounter phenomena that are unfair practices, including misselling. In the light of the indicated problem of the industry, some banks decided to take self-regulatory actions. A form of such activities is, among others, the appointment of a Customer Ombudsman at the bank, which is a unit whose task is to represent the client's interests in relations with the bank.

The results of the study indicate that, despite the potential and opportunities created by the function of the Customer Ombudsman in banks, it is not fully used, and the role of the Ombudsman is usually limited to reactive actions taken in response to irregularities that have already taken place and have not been reviewed by other units.

Keywords: consumer protection, responsible sales, misselling, Customer Ombudsman, banks.

JEL Class: K29, L51.

* Dr, Kolegium Zarządzania i Finansów, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, e-mail: astane@sgh.waw.pl, <https://orcid.org/0000-0002-1530-5451>

WPROWADZENIE

Wyjątkowy status instytucji zaufania publicznego nakłada na banki określone zobowiązania, związane z koniecznością zapewnienia odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa: klientów, ich danych oraz środków finansowych. Zobowiązania te przyjmują charakter regulacji, zarówno szczebla unijnego oraz krajowego, jak i rekomendacji, wydawanych przez Komisję Nadzoru Finansowego, mających charakter zaleceń (Trzeciak, 2017: 101–113).

Równocześnie, rosnąca świadomość społeczna konsumentów sprawia, że w swoich wyborach kierują się oni coraz częściej zaufaniem do danej firmy. Dotyczy to także banków, których długotrwałe relacje z klientem powinny być oparte na zaufaniu, lojalności i wiarygodności (Wierzbicka i Lechicka-Kostuch, 2016: 137–148). Zaufanie do banków budowane jest nie tylko przez wskazane powyżej regulacje, ale też uczciwość pracowników obsługujących klientów (Trzeciak, 2017: 101–113) oraz uczciwość samego banku, która ma odzwierciedlenie w istniejących w banku politykach i procedurach postępowania. Zaufanie klienta przejawia się w mniejszej trosce o własne bezpieczeństwo, a w efekcie mniejszym zaangażowaniu klienta w weryfikację informacji pozyskiwanych od sprzedawcy, co z jednej strony jest korzystne dla banku (Hayes, Jiang and Pan, 2021: 1077–1121), ale też z drugiej nakłada na bank większą odpowiedzialność za klienta.

W ostatnich latach ochrona konsumenta rynku usług finansowych znalazła się w centralnym punkcie agendy decydentów globalnych i krajowych (Gaganis et al., 2020: 98–116). Uważa się, że niewystarczająca ochrona konsumenta na rynku usług finansowych była istotną przyczyną globalnego kryzysu finansowego z początku XXI wieku (Akinbami, 2011: 134–147; Pasiouras, 2018: 902–924), podczas gdy wzmocnienie takiej ochrony jest kluczowe dla poprawy efektywności oraz konkurencyjności rynku usług finansowych (Gaganis et al., 2020: 98–116). Rosnąca stale dostępność usług finansowych wiąże się z koniecznością zwiększania ochrony konsumenta (Kriese, Abor and Agbloyor, 2019: 406–424), a wzrost znaczenia usług cyfrowych, w tym kredytów i pożyczek udzielanych online generuje nowe ryzyka dla konsumentów (Bertsch et al., 2020), wymagając równocześnie ciągłego rozwoju nowoczesnych mechanizmów ochrony klienta.

Celem niniejszego artykułu jest ocena roli Rzecznika Klienta jako elementu systemu ochrony klienta w bankach i udzielenie odpowiedzi na pytania: Jakie są zadania Rzecznika Klienta? oraz: Czy jest on elementem systemu ochrony klienta?

Aby udzielić odpowiedzi na sformułowane pytania badawcze, przeprowadzono badania empiryczne na próbie 509 konsumentów, wykorzystując metodę CAWI. Zostało ono uzupełnione wywiadami pogłębionymi z trzema Rzecznikami Klienta.

1. OCHRONA KLIENTA W BANKACH

W celu zagwarantowania i ochrony praw konsumenta w Polsce działa Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta. W roku 1990 powstał jako Urząd Antymonopolowy, do którego głównych zadań należało przeciwdziałanie zawieraniu antykonkurencyjnych porozumień i nadużywaniu pozycji dominującej na rynku. W roku 1996 rozszerzono zadania Urzędu o ochronę konsumentów i zmieniono nazwę na Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta (UOKiK). „Do kompetencji Prezesa UOKiK należy kształtowanie polityki antymonopolowej i polityki ochrony konsumentów oraz opiniowanie projektów pomocy publicznej” (www1).

Dodatkowo, w celu szczególnej ochrony klientów instytucji finansowych i wspierania ich w sporach z podmiotami rynku finansowego powołany został Rzecznik Finansowy. W dniu 11 października 2015 r. weszła w życie ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego i o Rzeczniku Finansowym. Jedną z kluczowych zmian, które wprowadziła Ustawa, jest przekształcenie Rzecznika Ubezpieczonych w Rzecznika Finansowego (Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r., 2015). Takie rozwiązanie z jednej strony zapewniło ciągłość działania dotychczasowego Rzecznika Ubezpieczonych, ale z drugiej strony pozwoliło rozszerzyć zakres działań Rzecznika. Ustawa była odpowiedzią na zidentyfikowaną potrzebę nowego podejścia do zagadnień ochrony konsumentów na rynkach finansowych, wynikającą ze spadku poczucia misji oraz etosu instytucji finansowych oraz ulegania przez te instytucje w praktyce pokusom chciwości i nieuczciwości, przy równoczesnym braku wiary w skuteczność dyscypliny rynkowej (Dąbrowska, 2015: 64–78). Rzecznik Finansowy pomaga klientom w różny sposób: „od poradnictwa, przez interwencje i postępowania polubowne, aż po wsparcie w trakcie postępowania sądowego” (www2), a jednym z jego zadań jest informowanie właściwych organów nadzoru i kontroli o zidentyfikowanych nieprawidłowościach w funkcjonowaniu podmiotów rynku finansowego (Dąbrowska, 2015: 64–78).

Obok Rzecznika Finansowego, do instytucji świadczących pomoc klientom, można wliczyć Komisję Nadzoru Finansowego, wspomniany wcześniej Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Rzecznika Praw Obywatelskich, Arbitraż Bankowy przy Związku Banków Polskich, a w ostateczności sądy cywilne, które rozpatrują indywidualne i zbiorowe pozwy osób oszukanych (Trzeciak, 2017: 101–113).

Oprócz instytucji państwowych, istnieją także niezależne organizacje pozarządowe, powołane w celu wspierania i ochrony konsumentów. Największą i najstarszą z nich jest Federacja Konsumentów, która działa od 1981 roku. Federacja, poprzez świadczone poradnictwo, inicjowanie, konsultowanie, opiniowanie i lob-

bowanie w sprawie przepisów prawnych oraz współpracę z administracją państwową i licznymi instytucjami wspiera konsumentów i przeciwdziała nieuczciwym praktykom rynkowym względem nich (www3).

Można zatem stwierdzić, że na rynku polskim istnieje szereg jednostek, zarówno o charakterze instytucji państwowych, jak i organizacji pozarządowych, których celem jest ochrona konsumentów przed nieuczciwymi praktykami rynkowymi. Szczególną ochroną są otoczeni klienci sektora finansowego, nad którymi dodatkowo czuwa Rzecznik Finansowy.

Dodatkowo, aby zapewnić ochronę konsumenta, regulatorzy rynkowi, zwłaszcza w Unii Europejskiej, obok tworzenia odrębnych instytucji ochrony konsumenta, nakładają na instytucje finansowe, w tym banki, określone obowiązki informacyjne wobec konsumentów. Przyjęto bowiem założenie, że konsument powinien mieć możliwość podejmowania decyzji na podstawie prawdziwej, rzetelnej i wyczerpującej informacji. Działania te mają zapewnić zwiększenie równowagi wiedzy pomiędzy obydwoma stronami transakcji i tworzą trend „ochrony przez informację” (Marcinkowska, 2011: 5–19).

Mimo nadzoru regulatora oraz działalności instytucji chroniących klientów przed nieuczciwymi praktykami rynkowymi, w branży finansowej, w tym w bankach, nadal można spotkać się ze zjawiskami, które mają charakter takich praktyk, w tym missellingu, czego źródłem mogą być niewystarczające mechanizmy samoregulacyjne oraz w zakresie ładu korporacyjnego (Zaal, Jeurissen i Groenland, 2019: 825–848). Według piątej edycji sondażu Bankier „Jak się pracuje w bankach”¹ z 2020 roku, 53% pytanym sprzedawców potwierdziło, że proponowało klientowi nieodpowiedni produkt, a 32% robiło to wielokrotnie. Mimo iż wyniki te są lepsze niż w roku 2019 (odpowiednio 62 i 40%), należy zauważyć, że co trzeci pracownik banku często proponuje klientowi nieodpowiedni produkt. Dodatkowo 42% doradców przyznaje, że wielokrotnie używało perswazji wobec klienta, aby nabył dodatkowy produkt (Bankier.pl, 2019, 2020). Wyniki te potwierdzają, że pomimo potencjalnego kosztu (w postaci strat wizerunkowych lub kar nałożonych przez regulatora), który może generować dla podmiotu sprzedającego klient, który kupił w wyniku missellingu nieodpowiedni produkt (Inderst, 2009: 35–37), skala nieetycznej sprzedaży nadal jest wysoka.

Łatwy dostęp do szerokiej gamy produktów finansowych powoduje, że klienci są skłonni do podejmowania decyzji związanych z zarządzaniem finansami gospodarstw domowych, które nie zawsze są do końca przemyślane (Pisarewicz i Kowalewska, 2017: 29–48). Widoczna jest także istotna asymetria informacji w relacjach konsument–bank (Benston, 2000: 277–301), która może być źródłem nadużyć ze strony instytucji kredytowych. Konsumenci zazwyczaj nie

¹ W sondażu wzięło udział ponad 4,5 tys. osób, w większości obecnych pracowników banków komercyjnych, pracujących w pierwszej linii kontaktu z klientem, przede wszystkim w placówkach detalicznych.

posiadają odpowiedniej wiedzy oraz doświadczenia, które pozwalałyby im odpowiednio ocenić produkty finansowe oferowane przez banki, zwłaszcza, że ich konstrukcja jest coraz bardziej złożona (Marcinkowska, 2011: 5–19). Równocześnie misselling może mieć negatywne konsekwencje nie tylko dla danego klienta, ale może też wywoływać szersze skutki społeczne (Tosun, 2020: 1305–1327). Dlatego też istotną rolę pełnią regulacje oraz instytucje – zarówno te powołane przez Państwo, jak i te funkcjonujące w ramach trzeciego sektora, których zadaniem jest ochrona konsumentów, zarówno przed skutkami ich własnych błędnych decyzji, ale też przed nadużyciami ze strony sprzedawców produktów finansowych (Pisarewicz i Kowalewska, 2017: 29–48).

W świetle wskazanego problemu branży, cześć banków zdecydowała się podjąć działania samoregulacyjne. W tym celu została między innymi powołana w Polsce inicjatywa pod nazwą Deklaracja Odpowiedzialnej Sprzedaży, zainicjowana przez trzy podmioty: Bank BNP Paribas, Santander Bank Polska oraz ANG Spółdzielnia, która jest odpowiedzią na występujące w branży finansowej nieprawidłowości i pomysłem na to, jak im przeciwdziałać (www4).

Formą samoregulacji jest także powoływanie w Bankach Rzecznika Klienta, czyli jednostki, której zadaniem jest reprezentowanie interesów klienta w relacji z bankiem. Rzecznik Klienta to funkcja charakterystyczna dla rynku polskiego, która, według wiedzy autorki, nie występuje pod taką nazwą w bankach w innych krajach.

2. LUKA BADAWCZA

Problematyka missellingu i ochrony konsumenta na rynku usług finansowych była już wcześniej podejmowana zarówno na świecie, jak i w Polsce (Ferran, 2012: 247–270; Franke, Mosk and Schnebel, 2016; Butor-Keler, 2017: 9–20; Martysz i Rakowski, 2021: 121–137). Badania prowadzone w Polsce, dotyczące ochrony konsumentów, koncentrowały się na analizie istniejących mechanizmów formalnych takich Rzecznik Finansowy (Florek, 2017: 41–52; Jurkowska-Zeidler, 2017: 351–366; Wyżykowski, 2018: 121–151).

Przedmiotem badań naukowych dotychczas nie była funkcja Rzecznika Klienta, jako mechanizmu samoregulacji banków. Niniejsze badanie pozwala uzupełnić lukę badawczą. Na podstawie wyników badania zostały sformułowane wnioski i rekomendacje dotyczące roli Rzecznika Klienta jako elementu systemu ochrony klienta w bankach. Wyniki badania mogą także zainicjować dyskusję i być podstawą rozważań dotyczących odpowiedzialności w relacjach z klientem oraz samoregulacji w tym zakresie w ramach innych branż niż bankowość.

Celem badania było poznanie i zrozumienie obecnego zakresu zadań Rzeczników Klienta, oczekiwań klientów względem tej roli oraz określenie, czy Rzecznik Klienta jest elementem systemu ochrony klienta.

Pytania badawcze, które zostały sformułowane:

– Jakie są oczekiwania klientów względem zadań Rzecznika Klienta w Banku?

– Jakie są faktyczne zadania i rola Rzeczników Klienta w banku?

– Czy Rzecznik Klienta jest elementem systemu ochrony klienta?

Uzyskanie odpowiedzi na tak postawione pytania badawcze, może stanowić podstawę do dalszych poszukiwań rozwiązań zapewniających optymalną ochronę klienta przed nieuczciwymi praktykami rynkowymi w sektorze bankowym.

3. METODA BADAWCZA

Badanie zostało podzielone na dwie części. Celem pierwszej części było poznanie oczekiwań Klientów dotyczących roli i zadań realizowanych przez Rzecznika Klienta w bankach. W tym celu przeprowadzono badanie na próbie 509 konsumentów, wykorzystując metodę CAWI (Computer Assisted Web Interview). Badanie zostało przeprowadzone w październiku 2021 roku.

Celem drugiej części było pogłębienie rozumienia roli i zadań Rzeczników Klientów w bankach. W tym celu zwrócono się mailowo z prośbą o możliwość przeprowadzenia wywiadu z Rzecznikiem do pięciu banków. Trzech Rzeczników zgodziło się na rozmowę. Przeprowadzono z nimi wywiady pogłębione, częściowo ustrukturyzowane. Wywiady zostały przeprowadzone w październiku i listopadzie 2021 roku.

4. WYNIKI

4.1. Rzecznicy Klienta w bankach

Analiza dostępnych materiałów, w tym stron internetowych banków pozwala stwierdzić, że Rzecznik Klienta działa w dziewięciu z dwudziestu największych banków w Polsce. Rzecznik Klienta jest jednostką, która odpowiada za wspieranie klientów indywidualnych. W Banku Handlowym dodatkowo funkcjonuje Rzecznik Klientów Korporacyjnych. W Banku BNP Paribas, mimo że Rzecznik powstał jako funkcja dedykowana klientom detalicznym, obecnie wspiera także klientów biznesowych.

Tylko w dwóch z dziewięciu banków, w których istnieje funkcja Rzecznika Klienta, jest on wskazany z imienia i nazwiska. W przypadku pozostałych kontakt jest bezosobowy, poprzez dedykowane kanały kontaktu: adresy email czy numery

telefonów. W jednym z banków adresem mailowym do kontaktu z Rzecznikiem jest adres reklamacji.

W większości banków możliwy jest też kontakt z Rzecznikiem poprzez Oddziały. W jednym z banków, kontakt tradycyjny – poprzez wysłanie zgłoszenia pocztą lub przekazanie zgłoszenia w oddziale banku – to jedyne możliwe formy kontaktu, brak jest wskazanego adresu mailowego lub numeru telefonu. Ograniczenie możliwości kontaktu z Rzecznikiem wyłącznie do dwóch tradycyjnych kanałów może utrudnić kontakt klientom, którzy z różnych względów korzystają wyłącznie z kanałów cyfrowych bądź telefonicznych, w tym tych, którzy z racji wieku bądź niepełnosprawności mają ograniczoną mobilność.

Analiza sposobu informowania o funkcji Rzecznika Klienta i możliwości kontaktu z nim, pokazuje, że banki różnią się podejściem w tym zakresie i zapewne też postrzeganiem roli i zadań Rzecznika. Brak bezpośredniego kontaktu czy wskazania Rzecznika z imienia i nazwiska, uniemożliwia klientowi potwierdzenie i uwierzenie, że osoba na takim stanowisku faktycznie jest w Banku zatrudniona. Może to też oznaczać, że takiej osoby wskazanej w banku faktycznie nie ma, co też potwierdza jeden z Rzeczników: „dla mnie w tych czasach to po prostu taka (...) ściema budowana na kilometr i udawanie, że jest ten Rzecznik, a tak naprawdę to trafia wszystko w jeden worek typu reklamacje (...) to w ogóle nie załatwia sprawy”.

Według samych Rzeczników, ich rolą jest „być dla klientów” i dlatego istotne są dedykowane kanały kontaktów. Jeden z Rzeczników wręcz wskazał, że kluczowa jest możliwość bezpośredniego kontaktu z konkretnym człowiekiem, który tę funkcję pełni.

Tabela 1. Rzecznicy Klienta w bankach w Polsce

	Nazwa banku	Czy w banku jest Rzecznik Klienta?	Sposób kontaktu	Komentarz
1	PKO BANK POLSKI	TAK	<ul style="list-style-type: none"> – Formularz kontaktowy na www – Poczta tradycyjna – Za pośrednictwem dowolnego oddziału Banku – Serwis iPKO – Po złożeniu odwołania możliwe jest umówienie się na osobiste spotkanie w siedzibie w Warszawie 	Rzecznik Klienta wskazany z imienia i nazwiska

2	Bank Pekao SA	TAK	– Dedykowany adres email – Poczta tradycyjna	
3	Santander Bank Polska	TAK	– Serwis internetowy (centrum24) – Infolinia – Osobiście w dowolnym oddziale lub placówce partnerskiej – Poczta tradycyjna	
4	ING Bank Śląski	NIE		
5	mBank	NIE		
6	Bank BNP Paribas	TAK	– Formularz kontaktowy na www	Rzecznik Klienta wskazany z imienia i nazwiska
8	Alior Bank	TAK	– Osobiście w dowolnym oddziale – Poczta tradycyjna	
9	Citi Handlowy	TAK	– Dedykowany adres email	
10	Getin Noble Bank	NIE		
11	BOŚ Bank	NIE		
12	Idea Bank	TAK	– Adres email dedykowany reklamacjom	
13	Bank BPS	NIE		
14	Raiffeisen Bank International	NIE		
15	Credit Agricole	TAK	– Kanały kontaktu dedykowane reklamacjom	
16	SGB Bank	NIE		
17	Bank Pocztowy	NIE		
18	Nest Bank	TAK	– Dedykowany formularz na www	
19	Bank Gospodarstwa Krajowego	NIE		
20	DNB Bank Polska	NIE		

Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy stron internetowych oraz publicznie dostępnych dokumentów banków.

Rzecznik Klienta, zgodnie z opisami jego zadań dostępnymi dla klientów, w większości przypadków jest wskazany jako jednostka odwoławcza w sytuacji, gdy klient nie jest usatysfakcjonowany sposobem w jaki została rozpatrzona jego sprawa, w tym także reklamacja.

Mimo iż w większości opisów zadań Rzecznika Klienta, dostępnych na stronach internetowych banków lub w materiałach dla klientów, wskazywane jest, że Rzecznik jest jednostką, która ma reprezentować klienta w relacjach z bankiem, być kanałem dialogu klienta z bankiem czy podejmować działania pozwalające na indywidualne traktowanie klienta i jego problemów, to jednak w każdym z dziewięciu banków, w których Rzecznik Klienta funkcjonuje, kluczowa informacja wskazuje, że jest to jednostka odwoławcza dla klientów.

Tabela 2. Zadania Rzeczników Klienta

	Nazwa banku	Zadania Rzecznika
1	PKO BANK POLSKI	Instancja odwoławcza, rozpatrywanie odwołań od odpowiedzi na reklamacje udzielonych przez inne jednostki organizacyjne Banku. (https://www.pkobp.pl/rzecznik-klienta/)
2	Bank Pekao SA	Przyjmuje dodatkowe informacje i analizuje sprawy, które już zostały rozpatrzone, ale klient nie zgadza się z decyzją. Rozpatruje skomplikowane sprawy z którymi zgłaszają się klienci, wymagające indywidualnego podejścia. Przyjmuje uwagi dotyczące funkcjonowania Banku. (https://www.pekao.com.pl/o-banku/reklamacje/klient-indywidualny.html)
3	Santander Bank Polska	Reprezentowanie interesów klientów w kontaktach z bankiem. Głównym zadaniem Rzecznika Klienta jest pełnienie funkcji odwoławczej od podjętych decyzji w sprawach reklamacji. (https://www.santander.pl/rzecznik-klienta)
4	Bank BNP Paribas	Rzecznik zajmuje się niestandardowymi przypadkami, które wymagają indywidualnego podejścia, w tym sytuacji, gdy klient złożył reklamacje, ale nie jest zadowolony z jej rozpatrzenia. (https://www.bnpparibas.pl/repozytorium/rzecznik-klienta)
5	Alior Bank	Ostatnia instancja odwoławcza w banku w procesie reklamacji. (https://www.aliorbank.pl/dodatkowe-informacje/informacje/reklamacje.html#rzecznik-klienta)
6	Citi Handlowy	Rzecznik reprezentuje w banku stanowisko, opinie, pomysły i uwagi otrzymywane od Klientów. (https://www.citibank.pl/poland/homepage/polish/jakosc.htm)
7	Idea Bank	Instancja odwoławcza od stanowiska banku zawartego w odpowiedzi na reklamację. (https://www.ideabank.pl/uploads/doc/Regulamin_przyjmowania_i_rozpatrywania_reklamacji_IdeaBank12102015.pdf)
8	Credit Agricole	Rzecznik Klienta wraz z zespołem zajmuje się analizą i rozpatrywaniem reklamacji, odpowiada także na pytania lub wątpliwości. (https://www.credit-agricole.pl/o-banku/poznaj-credit-agricole-bank-polska#skargi-reklamacje)
9	Nest Bank	Instancja odwoławcza od stanowiska banku zawartego w odpowiedzi na zgłoszenie, reklamacje klienta; służy wsparciem w kontaktach z bankiem, również w zakresie reprezentowania stanowiska klienta, przyjmuje sugestie klientów. (https://nestbank.pl/dla-ciebie-i-rodziny/przydatne-informacje/reklamacje)

Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy stron internetowych banków.

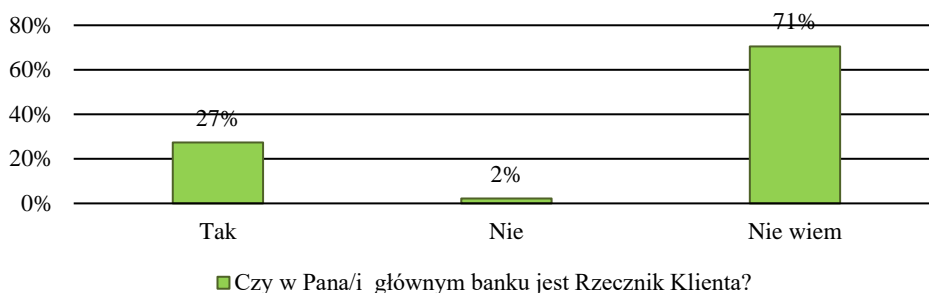
Na podstawie przeanalizowanych materiałów, można stwierdzić, że Rzecznik nie jest jednostką, która systemowo wspiera bank we wdrażaniu rozwiązań odpowiadających na głos klienta i chroniących klienta, ale jest dodatkowym kanałem odwoławczym, rozpatrującym indywidualne skargi i problemy klientów, w sytuacji, gdy zostały one załatwione w sposób niesatysfakcjonujący klienta w ramach innych, dostępnych kanałów, takich jak reklamacje. Takie zawężenie roli i zadań Rzecznika nie pozwalałoby w pełni wykorzystać potencjału, który tkwi w tej jednostce. Nie jest też zgodne z faktyczną rolą jaką Rzecznik pełni w banku, co potwierdzają Rzecznicy.

Brak informacji o systemowej roli Rzecznika i jego zadaniach związanych z inicjowaniem zmian usprawnień w organizacji, w tym na rzecz ochrony klienta oraz zawężone na stronie internetowej przedstawienie roli Rzecznika jako kanału odwoławczego nie wynika z faktu, że jest to ich wyłączne zadanie, ale jest odpowiedzią na potrzeby klienta, dla których ta rola Rzecznika jest kluczowa: „z perspektywy klienta to myślę, że to jest po prostu taka (...) wysokopoziomowa funkcja odwoławcza w przypadku spraw, gdzie jakby klient (...) normalną ścieżką nie załatwił swojej sprawy”, „tak też się dzieje, tylko dlatego nie ma tego w opisach, bo tak naprawdę klienta to nie interesuje. On powinien przeczytać to, że możesz tu przyjść, a my postaramy się ci pomóc, zrobimy to najlepiej jak potrafimy i oczywiście w granicach przepisów prawa”.

Klienci, jeśli chcą za pośrednictwem Rzecznika zgłosić pomysły na zmiany w banku lub usprawnienia, mogą to zrobić, ale ta rola Rzecznika nie jest przez banki komunikowana. Wynika to z jednej strony z wspomnianych wyżej potrzeb klienta, a z drugiej z faktu, że wzmocnienie takiej roli Rzecznika wymagałoby nie tylko dedykowania mu dodatkowych zasobów: „jeżeli byśmy (...) zachęcili po prostu klientów, (...), to być może to byłoby jakby takie dodatkowe źródło, gdzie tak naprawdę musielibyśmy, jeźliby dużo tego było, posadzić osobę, która gdzieś tam ręcznie by to kategoryzowała i zastanawiała się nad każdą tą sytuacją”, ale też wypracowania podejścia do strukturyzowania i zarządzania pozyskiwaną wiedzą tak, aby uzupełniała ona wiedzę dotyczącą klienta i jego potrzeb pozyskiwaną poprzez inne kanały: „przez to, że mamy jednak dosyć dużo takiej wiedzy badawczej, (...) pytamy o coś w różnych procesach, w różnych segmentach i tam mamy zarówno oczywiście takie pytania zamknięte, które my chcemy zadać, po prostu zapytać o konkretne rzeczy, ale mamy też pytania otwarte, więc gdzieś tam ta możliwość zgłoszenia (...) usprawnień jest. Natomiast ona w momencie kiedy to jest robione już w sposób taki wystandaryzowany w tych badaniach, jest nam tym łatwiej zarządzić”.

4.2. Świadomość i korzystanie ze wsparcia Rzecznika Klienta

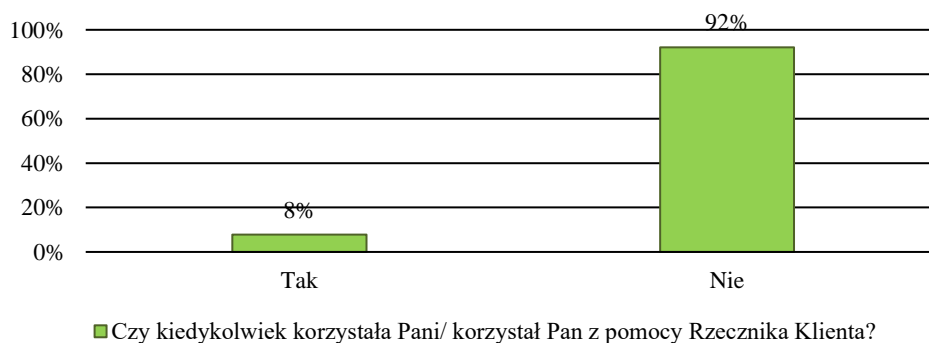
Mimo, iż w sumie, 51% pytanych jako główny bank wskazało taki bank, w którym funkcjonuje Rzecznik Klienta, tylko 27% uważa, że w ich banku taka jednostka działa. Zdecydowana większość (71%) nie ma takiej wiedzy.



Wykres 1. Świadomość istnienia funkcji Rzecznika Klienta w głównym banku respondentów

Źródło: opracowanie własne, 2021, n = 509.

Warto podkreślić, że mimo iż odsetek klientów, którzy wiedzą o tym, że w ich banku działa Rzecznik Klienta jest dość niski, to jednak o istnieniu takiej jednostki wiedzą nie tylko osoby, które kiedykolwiek korzystały z jego pomocy. 8% pytanych korzystało z pomocy Rzecznika, a 27% wie o tym, że w jego/jej banku taka jednostka istnieje.

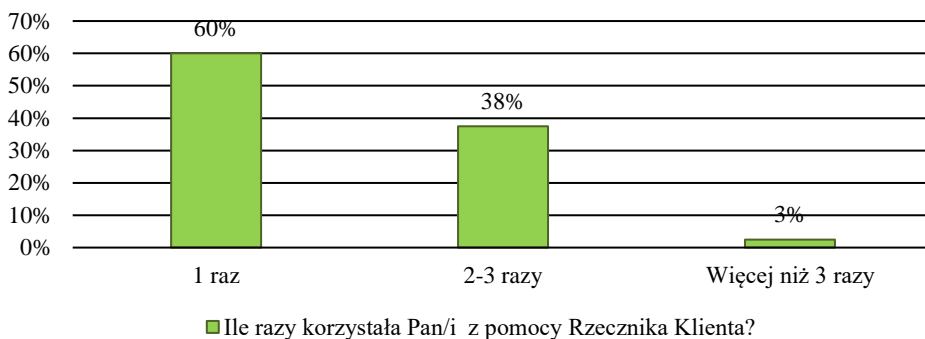


Wykres 2. Korzystanie z pomocy Rzecznika Klienta

Źródło: opracowanie własne, 2021, n = 509.

Większość osób, które korzystały z pomocy Rzecznika Klienta (60%), skorzystała z takiej pomocy tylko raz. Więcej niż co trzecia osoba (38%) skorzystała z takiej pomocy 2–3 razy, a niewielki odsetek (3%) więcej niż 3 razy.

Rzecznicy wskazują, że z jednej strony osoby, które skorzystają raz z pomocy Rzecznika i zobaczą, że może on pomóc i jest skuteczny, to w razie jakichkolwiek problemów do Rzecznika wracają, ale też działa marketing szeptany i osoby takie polecają wsparcie Rzecznika innym klientom: „Czasami to jest doświadczenie tego klienta, bo jest naszym długoletnim klientem, kiedyś już Rzecznik mu pomógł, to on wraca i mówi «Kiedyś mi państwo pomogli, to proszę teraz o wsparcie». Tak że to się też zdarza. Czasami klienci między sobą przekazują sobie informacje «Tam jest taki Rzecznik, napisz do niego to on ci pomoże»”.



Wykres 3. Częstotliwość korzystania z pomocy Rzecznika Klienta

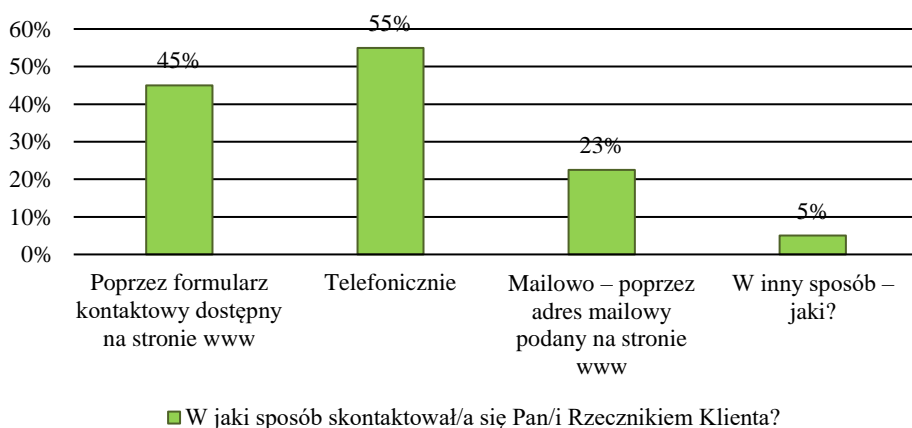
Źródło: opracowanie własne, 2021, n = 40.

Najczęściej wykorzystywanym kanałem kontaktu z Rzecznikiem jest kontakt telefoniczny – skorzystała z niego ponad połowa osób, które kontaktowały się z Rzecznikiem (55%). Drugim kanałem kontaktu, z którego skorzystało 45% osób, które kontaktowały się z Rzecznikiem był formularz kontaktowy dostępny na stronie www.

Warto zauważyć, że w większości banków, w których istnieje funkcja Rzecznika Klienta nie ma dedykowanych numerów telefonu wskazanych jako bezpośredni kontakt z Rzecznikiem. W jednym przypadku wskazanym kanałem kontaktu telefonicznego jest infolinia. Brak dedykowanego numeru telefonu do kontaktu z Rzecznikiem może wynikać z braku możliwości zapewnienia stałej dostępności Rzecznika bądź osób z nim współpracujących i tym samym możliwości odbierania wszystkich zgłoszeń, co mogłoby wpływać negatywnie na satysfakcję klientów.

Może to też wynikać z innego powodu, na który zwracają uwagę sami Rzecznicy, czyli ze względów proceduralnych oraz prawnych. Formalne kanały kontaktu, w tym formularz kontaktowy na stronie, mimo, że nie są kontaktem bezpośrednim, są najskuteczniejsze, ponieważ ze względu na przepisy prawa, w tym RODO, nie jest możliwa pełna identyfikacja klienta przez telefon, a tym samym udzielenie mu szczegółowych informacji. Nie jest też możliwe od razu zapoznanie się ze sprawą i podjęcie decyzji: „dlatego, że to jest telefon i jest RODO, nie możemy sobie pozwolić na to, żeby udzielać (...) szczegółowych informacji klientowi właśnie o jego rachunku chociażby. Bo ja nie wiem, z kim ja rozmawiam”.

Dlatego też dostępnym w większości banków kanałem kontaktu z Rzecznikiem jest kanał online: w pięciu z dziewięciu banków w których istnieje funkcja Rzecznika Klienta dostępny jest formularz kontaktowy, w dwóch dostępny jest adres email dedykowany do kontaktu z Rzecznikiem, w dwóch jako kanały kontaktu wskazane są kanały online dedykowane reklamacjom.



Wykres 4. Sposób kontaktu z Rzecznikiem Klienta

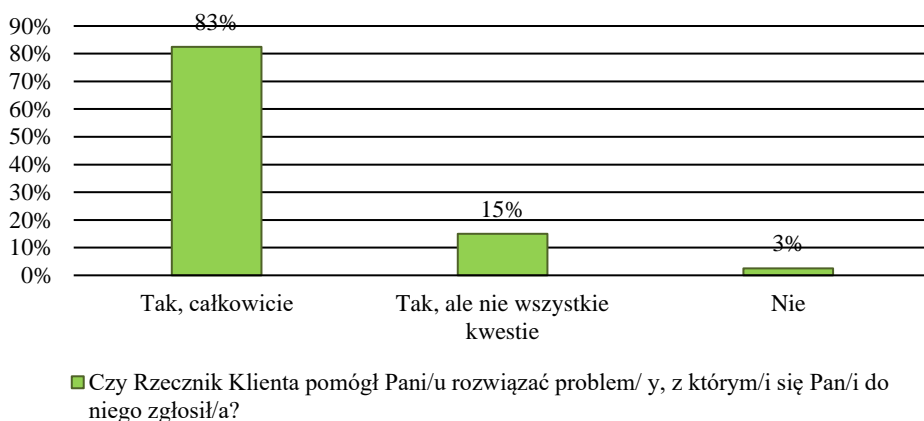
Źródło: opracowanie własne, 2021, n = 40.

Kontakt za pośrednictwem kanałów online umożliwia Rzecznikowi efektywniejsze zarządzanie zgłoszeniami, dzięki temu, że Rzecznik ma czas na zapoznanie się ze zgłoszeniem. Jest to też rozwiązanie korzystniejsze dla Klienta, który może zgłoszenie przesłać zawsze, niezależnie od aktualnej dostępności Rzecznika. Słabą stroną takiego rozwiązania jest często brak bezpośredniego kontaktu z Rzecznikiem oraz możliwy wydłużony czas rozpatrywania zgłoszenia, w którym klient może nie być informowany o statusie swojej sprawy. Świadomi tego

są także sami Rzecznicy, dlatego jeden z nich podkreślił, że informowanie klienta o aktualnym statusie jego sprawy jest kluczowe: „żeby klient wiedział, (...) dostaje klient informację, że «prosimy, daj nam jeszcze chwilę, damy ci odpowiedź». I to jest najważniejsze, że tutaj klient, może nie to, że będzie spokojniejszy, ale (...) wie, że nad jego sprawą jednak ktoś usiadł, że ktoś się tym zajmuje”.

Analiza odpowiedzi respondentów wskazuje na wysoką skuteczność Rzeczników Klienta. 98% klientów wskazało, że ich problemy przynajmniej częściowo zostały rozwiązane, a w przypadku 83% pytanych, problemy te zostały rozwiązane całkowicie.

Należy podkreślić, że jest to bardzo dobry wynik, biorąc pod uwagę fakt, że Rzecznik służy przede wszystkim jako instancja odwoławcza i jednostka wspierająca w rozwiązywaniu skomplikowanych problemów klientów. Równocześnie też potwierdza zasadność funkcjonowania Rzecznika Klienta, potwierdzając jego skuteczność we wspieraniu klientów w rozwiązywaniu problemów z którymi się zgłaszają.



Wykres 5. Skuteczność rozwiązania problemu przez Rzecznika Klienta

Źródło: opracowanie własne, 2021, n = 40.

4.3. Rola i zadania Rzecznika Klienta – oczekiwania a rzeczywistość

Główne zadania Rzecznika, które stawiają przed nimi banki, to stanowienie instancji odwoławczej i wspieranie klientów w rozwiązywaniu problemów, z których rozwiązaniem inne jednostki banku sobie nie poradziły. Te zadania zbieżne są z głównym oczekiwaniem klientów, że Rzecznik będzie im pomagał, gdy zawiodły inne kanały kontaktu (86% wskazań).

Tabela 3. Zadania Rzecznika Klienta w banku – oczekiwania klientów

	Pomoc klientom, gdy zawiodły inne kanały kontaktu	Rzecznik powinien być dodatkowym kanałem rozwiązywania reklamacji, oprócz standardowych/istniejących w banku	Rzecznik powinien monitorować wszelkie procesy skargowe w banku i uczestniczyć w podejmowaniu decyzji w tym zakresie	Rzecznik powinien czuwać nad tym, aby bank nie oszukiwał klientów	Rzecznik powinien w banku wyznaczać i wdrażać standardy w zakresie odpowiedzialnej sprzedaży	Rzecznik powinien reprezentować klienta w przypadku sporu z bankiem	Rzecznik powinien prowadzić działania w zakresie edukacji finansowej
1 – w ogóle się nie zgadzam	2%	2%	2%	2%	3%	2%	3%
2 – raczej się nie zgadzam	3%	4%	3%	4%	4%	5%	11%
3 – trudno powiedzieć	9%	15%	17%	14%	26%	13%	27%
4 – raczej się zgadzam	38%	39%	42%	35%	41%	35%	34%
5 – zdecydowanie się zgadzam	48%	39%	36%	44%	26%	44%	24%
Nie zgadzam się	5%	6%	5%	6%	7%	7%	15%
Zgadzam się	86%	79%	78%	80%	67%	79%	58%

Pytanie: Jakie powinny być zadania Rzecznika Klienta Banku?

Źródło: opracowanie własne, 2021, n = 509.

Równocześnie widać też oczekiwanie klientów dotyczące bardziej systemowej i prewencyjnej roli Rzecznika Klienta, który powinien czuwać nad tym, aby bank nie oszukiwał klientów (80% wskazań). Wynik ten jest ciekawy, ponieważ z drugiej strony Klienci mają dużo mniejsze oczekiwania wobec Rzecznika jako podmiotu, który wyznacza i wdraża standardy w zakresie odpowiedzialnej sprzedaży (67% wskazań), choć należy przy tym wskazać, że dość znaczny odsetek respondentów (26%) nie miał jednoznacznego stanowiska w tej kwestii.

Fakt, że klienci nie widzą roli Rzecznika jako jednostki, która wyznacza i wdraża standardy i usprawnienia, może potwierdzać opinia Rzeczników, którzy zwracają uwagę, że klienci także nie zgłaszają się do Rzecznika z takimi zagadnieniami: „Jeśli chodzi o usprawnienia, to (...) jest mało osób, w skali całości globalnej, które by dzwoniły, żeby coś usprawnić”.

Tabela 4. Zadania Rzecznika Klienta w banku – oczekiwania klientów w zależności od tego czy korzystali ze wsparcia Rzecznika

	korzystał		nie korzystał		korzystał		nie korzystał		korzystał		nie korzystał		korzystał		nie korzystał	
	Pomoc klientom, gdy zawiodły inne kanały kontaktu		Rzecznik powinien być dodatkowym kanałem rozwiązywania reklamacji, oprócz standardowych/istniejących w banku		Rzecznik powinien monitorować wszelkie procesy skargowe w banku i uczestniczyć w podejmowaniu decyzji w tym zakresie.		Rzecznik powinien czuwać nad tym, aby bank nie oszukiwał klientów.		Rzecznik powinien w banku wyznaczyć i wdrażać standardy w zakresie odpowiedzialnej sprzedaży.		Rzecznik powinien reprezentować klienta w przypadku sporu z bankiem.		Rzecznik powinien prowadzić działania w zakresie edukacji finansowej.			
1 – w ogóle się nie zgadzam	5%	1%	8%	1%	10%	1%	5%	2%	8%	3%	5%	2%	5%	3%		
2 – raczej się nie zgadzam	3%	3%	3%	4%	0%	3%	8%	4%	3%	4%	8%	5%	10%	11%		
3 – trudno powiedzieć	3%	10%	3%	16%	3%	18%	0%	15%	13%	27%	8%	14%	18%	28%		
4 – raczej się zgadzam	38%	38%	43%	39%	43%	42%	30%	36%	50%	40%	35%	35%	38%	34%		
5 – zdecydowanie się zgadzam	53%	48%	45%	39%	45%	35%	58%	43%	28%	26%	45%	44%	30%	23%		
nie zgadzam się	8%	4%	10%	6%	10%	5%	13%	6%	10%	7%	13%	7%	15%	14%		
Różnica (%)	4%		4%		5%		7%		3%		6%		1%			
Zgadzam się	90%	86%	88%	78%	88%	77%	88%	79%	78%	66%	80%	79%	68%	57%		
Różnica (%)	4%		10%		11%		9%		12%		1%		11%			

Pytanie: Jakie powinny być zadania Rzecznika Klienta Banku?

Źródło: opracowanie własne, 2021, n = 509.

Analizując wyniki można wysnuć wniosek, że według klientów, Rzecznik przede wszystkim powinien ich wspierać, gdy zawiodły wszelkie inne kanały i sposoby rozwiązania ich problemów oraz powinien być taką jednostką strażniczą (*watch dog*) w organizacji, która monitoruje działania banku i pilnuje interesów klienta, ale niekoniecznie jest jednostką, która kształtuje pewne polityki, zachowania i standardy.

Widać także, że klienci oczekują od Rzecznika konkretnych działań operacyjnych, a mniej działań dodatkowych, takich jak edukacja finansowa. Chociaż należy podkreślić, że, mimo najwyższego wskaźnika wskazań „nie zgadzam się” (25%), to prawie dwa razy więcej respondentów (27%) nie ma jednoznacznego zdania w tej kwestii. Sami Rzecznicy wskazują, że edukacja finansowa nie leży w zakresie ich obowiązków. Działania takie są prowadzone przez inne jednostki w banku, a rola Rzecznika w tym obszarze jest przede wszystkim rolą konsultacyjną.

Oczekiwanie wobec Rzecznika Klienta, iż będzie wspierał klientów, w sytuacji gdy zawiodą inne kanały kontaktu jest najważniejsze dla klientów, niezależnie od tego czy korzystali oni wcześniej z pomocy Rzecznika Klienta, czy nie (odpowiednio: 90% i 86% wskazań).

Można jednak zauważyć różnicę, dotyczącą oczekiwania bardziej systemowego i prewencyjnego działania i zaangażowania Rzecznika. Wśród klientów, którzy korzystali ze wsparcia Rzecznika większe jest oczekiwanie, że będzie on monitorował wszelkie procesy skargowe i uczestniczył w podejmowaniu decyzji oraz że będzie wyznaczał i wdrażał standardy odpowiedzialnej sprzedaży, niż wśród osób, które z takiej pomocy nie korzystały (różnica odpowiednio: 12 i 11%).

Można zatem zauważyć, że osoby, które korzystały już ze wsparcia Rzecznika dostrzegają wartość w jego aktywności prewencyjnej i systemowej, widząc być może w tym szansę na zapobieżenie części problemów i uniknięcie potencjalnych skarg zgłaszanych przez klientów w przyszłości.

Oczekiwania klientów dotyczące zadań realizowanych przez Rzecznika pokrywają się z ich przekonaniem, czym Rzecznik się zajmuje. Według klientów przede wszystkim pomaga on klientom, gdy zawiodły inne kanały kontaktu (60% wskazań), reprezentuje klienta w przypadku sporu z bankiem (51% wskazań) oraz jest dodatkowym kanałem rozwiązywania reklamacji (49%). Osoby, które korzystały z pomocy Rzecznika przede wszystkim wskazały, że Rzecznik jest dodatkowym kanałem rozwiązywania reklamacji (73%), co potwierdza, iż jest to faktycznie główne zadanie, które Rzecznik realizuje, a odpowiedzi respondentów wynikają z ich własnych doświadczeń w relacji z Rzecznikiem.

Niewielki odsetek klientów uważa, że Rzecznik wyznacza i wdraża standardy w zakresie odpowiedzialnej sprzedaży (24%) oraz czuwa nad tym, aby bank nie oszukiwał klientów (24%). Nie jest to do końca spójne z oczekiwaniami Klientów. Oczekiwanie tego, że Rzecznik będzie czuwał nad tym aby bank nie oszukiwał klientów, zostało wskazane jako jedno z najważniejszych zadań, które zdaniem klientów bank powinien realizować.

Tabela 5. Zadania realizowane przez Rzecznika Klienta w banku według klientów

	Ogółem	Korzystał	Nie korzystał
Pomaga klientom, gdy zawiodły inne kanały kontaktu.	60%	58%	60%
Reprezentuje Klienta, w przypadku sporu z bankiem.	51%	48%	51%
Jest dodatkowym kanałem rozwiązywania reklamacji, oprócz standardowych/ istniejących w banku.	49%	73%	47%
Monitoruje wszelkie procesy skargowe w banku i uczestniczy w podejmowaniu decyzji w tym zakresie.	40%	45%	40%
Czuwa nad tym, aby bank nie oszukiwał klientów.	37%	38%	37%
Wyznacza i wdraża standardy w zakresie odpowiedzialnej sprzedaży.	24%	33%	23%
Prowadzi działania w zakresie edukacji finansowej.	19%	33%	18%
Żadne z powyższych	7%	0%	8%

Pytanie: A czym Pana/i zdaniem zajmuje się Rzecznik Klienta Banku?

Źródło: opracowanie własne, 2021, n = 509.

Sami Rzecznicy wyraźnie wskazują, że ich rola i zakres zadań jest bardzo szeroki. Mimo, że głównym zadaniem Rzecznika jest rozwiązywanie problemów z którymi zgłaszają się klienci: „główną rolą moją, jako rzecznika, mojego biura i moich pracowników, jest to, żebyśmy faktycznie rozwiązywali (...) te sytuacje klientów, czyli żebyśmy znajdowali ten złoty środek można powiedzieć”, to nie jest to zadanie jedyne.

Rzecznik Klienta, mimo że jest samodzielną jednostką, jest też jednym z elementów procesu słuchania klienta, a jednym z istotnych zadań Rzeczników jest zgłaszanie propozycji zmian, rozwiązań i usprawnień: „wszyscy razem obserwujemy, jakie są głosy klientów, co można właśnie ulepszyć, usprawnić. A nie tylko jest tak, że tylko ze strony Rzecznika takie informacje wchodzi. One wchodzi właśnie z różnych jeszcze komórek, ale właśnie jest to, że można to wprowadzić”. W zależności od banków stopień sformalizowania i ustrukturyzowania zbierania danych od Rzecznika jest różny.

Głównym źródłem danych, na podstawie których są wyciągane wnioski i wskazywane obszary do poprawy są zgłoszenia klientów: „Dodatkowo, przy analizie spraw, które klienci nam zgłaszają, szukamy jakichś nieprawidłowości, bo być może klient zgłosił się z tą sprawą, bo na przykład czegoś nie przeczytał w regulaminie. Zastanawiamy się, czy ten regulamin jest dobrze napisany i on nie przeczytał, czy nie zrozumiał, czy może trzeba to inaczej napisać. To taki jeden przykład, ale na tym się skupiamy, słuchamy tego klienta, słuchamy po prostu

jego głosu, bo on nam daje wiedzę bez konieczności przeprowadzania dodatkowych badań. My od niego wiemy co trzeba poprawić, co jest może nie do końca jakoś idealnie zrobione i co trzeba poprawić. Takie właśnie inicjatywy i takie problemy wyszukujemy, zgłaszamy je do odpowiednich jednostek”.

Rzecznicy zwracają też uwagę, że zgłaszane przez nich usprawnienia nie muszą wynikać bezpośrednio ze skarg bądź kwestii zgłaszanych przez klientów, ale też z własnych obserwacji. Jeden z Rzeczników podkreślił, że aktywne szukanie obszarów do poprawy, to także jego istotne zadanie: „Bo jest tak, jak pojawia się pewien temat, a mając to doświadczenie z obsługą klienta, jak ja wieloletnią, patrzę i szukam jeszcze, «a może coś jeszcze takiego? A może coś jeszcze takiego? A może tu coś jeszcze jest?», bo moją też rolą Rzecznika jest to, żeby na przykład pójść do oddziałów, rozmawiać z oddziałami i «jak u was wygląda komunikacja?»”

Rzecznik w banku, ze względu na swoją wiedzę i doświadczenie w zakresie rozwiązywania spraw nietypowych i skomplikowanych, jest też przez inne jednostki traktowany jako jednostka ekspercka: „jesteśmy wykorzystywani przez niektóre jednostki banku, właśnie w takim celu, żeby zaopiniować. Pytają nas «Słuchaj, co o tym myślisz? Czy jak tak napiszemy, to tak będzie dobrze? Czy to może rodzić reklamacje?»”.

Sami Rzecznicy podkreślają też, że ze względu na specyfikę swojej działalności podstawą ich działania jest indywidualne podejście do Klienta: „Żadna sprawa nie jest szlampowa, nie stosujemy żadnych szablonów. Do każdego klienta piszemy odrębnie pochylając się nad jego problemem”, a miarą sukcesu jest rozwiązanie i zakończenie sprawy: „Niezależnie od tego, czy bank popełnił błąd, czy bank nie popełnił błędu, bo sytuacje są różne, zawsze staramy się tak wyjaśnić sprawę, żeby klient nie musiał iść dalej, żeby ten jego problem został rozwiązany. Dobrze wytłumaczyć, dobrze wyjaśnić, uzasadnić stanowisko banku, to jest nasz cel. My chcemy reprezentować tego klienta w banku. My pójdziemy do każdej jednostki w banku, żeby jego problem wyjaśnić”, „Im lepiej będzie zgłoszenie rozpatrzone, im klientowi lepiej wyjaśnimy, tym jest większa szansa na to, że klient nie pójdzie już dalej, nie pójdzie do regulatora, a ma taką możliwość”.

Indywidualne podejście oraz dążenie do rozwiązania sprawy i wsparcia klientów, sprawiają, że Rzecznicy szukają także niestandardowych rozwiązań, które są zgodne z prawem i procedurami wewnętrznymi banku, ale nie są przewidziane w standardowej ścieżce reklamacyjnej. W wielu przypadkach, są to działania dodatkowe, potwierdzające empatię i dążenie do rozwiązania problemu klienta: „Ja naprawdę stanę na głowie, żeby te pieniądze oddać klientce, żeby jej pomóc w tej trudnej sytuacji. Albo w innym przypadku rozłożyć na raty, na dogodną spłatę,

żeby nie sprawiać jej dodatkowych problemów”, „natomiast (...) my też zachęcamy pracowników (...) do tego, żeby też jednak wychodzili poza takie ramy, oczywiście trzymając się, wiadomo, przepisów”.

PODSUMOWANIE

Rzecznik Klienta jest jednostką w banku, która ma reprezentować interesy klienta w relacji z bankiem. Jego rola i zadania komunikowane są przede wszystkim jako jednostki będącej kanałem odwoławczym dla klienta i wspierającym go w rozwiązywaniu sytuacji trudnych, których nie udało się rozwiązać innymi kanałami, lub z których rozwiązania klient nie jest zadowolony. Jednak rola i zakres zadań Rzecznika jest dużo szerszy. Jest jednostką, która wykorzystując doświadczenia zdobyte przy rozwiązywaniu trudnych spraw proponuje rozwiązania i systemowe zmiany, które mogą pozwolić na uniknięcie reklamacji bądź sytuacji spornych w przyszłości, a tym samym chronić klienta.

Wydaje się, że brak wyraźnego komunikowania w pełni roli Rzecznika i pokazywania go jako jednostki dbającej całościowo o interesy i ochronę klienta, nie tylko poprzez rozwiązywanie indywidualnych problemów, ale poprzez wspieranie we wdrażaniu systemowych zmian i rozwiązań nie pozwala w pełni zrozumieć, jak ważna jest to jednostka w banku. Równocześnie, mimo że klient jest przede wszystkim zainteresowany rozwiązaniem własnego problemu, informacja o tym, że Rzecznik systemowo wspiera i chroni interesy klientów w Banku mogłaby też być elementem budowania zaufania do roli Rzecznika jako podmiotu reprezentującego klienta w Banku, a nie tylko jako kanału odwoławczego w przypadku problemów reklamacyjnych.

Tym samym, Rzecznik mógłby pełnić rolę dodatkowego kanału dla klientów, poprzez który mogą zgłaszać nie tylko własne sprawy, ale też odnosić się całościowo do działalności banku i poszukiwać pomysłów na usprawnienia i zwiększanie ochrony klienta. Teoretycznie Rzecznicy taką rolę pełnią, ale ponieważ nie jest ona komunikowana, nie jest faktycznie realizowana. Barięą we wdrożeniu takiego rozwiązania jest skala potencjalnych zgłoszeń oraz brak ich ustrukturyzowania, a tym samym trudności w zarządzaniu nimi. Tym samym, aby Rzecznik mógł taką rolę na szerszą skalę pełnić, niezbędne byłoby częścicowe ustrukturyzowanie takich kanałów dialogu klienta z bankiem za pośrednictwem Rzecznika, na przykład poprzez stworzenie dedykowanej platformy umożliwiającej zgłaszanie pomysłów w określonych kategoriach.

Rzecznik Klienta w większości banków jest osobą anonimową. Mimo iż jest oczywiste, że w największych bankach Rzecznik nie realizuje wszystkich swoich zadań sam, tylko przy wsparciu zespołu, to tylko w dwóch spośród analizowanych

banków, Rzecznik jest wymieniony z imienia i nazwiska. Brak wskazania konkretnej osoby i brak bezpośredniego kontaktu – wyłącznie bezosobowe formularze, może zniechęcać klientów do kontaktu i sprawiać wrażenie, że kontakt z Rzecznikiem nie oznacza relacji z konkretną osobą, która faktycznie zainteresuje się jego sprawą i pomoże w rozwiązaniu problemu, tylko kontakt z bliżej nieokreśloną jednostką lub wręcz ze sztuczną inteligencją. Przedstawienie Rzecznika, a nawet jego zespołu, klientom może podnieść poziom zaufania do tej jednostki. Tym bardziej, że w przypadku innych jednostek biznesowych, zwłaszcza tych, które są odpowiedzialne za relacje z interesariuszami zewnętrznymi, np. komunikacja zewnętrzna, marketing, biuro prasowe, osoby zarządzające tymi jednostkami są zazwyczaj wymieniane na stronach internetowych bądź w innych kanałach komunikacji banku.

Działania podejmowane przez Rzecznika Klienta mają na celu ochronę klienta i funkcja ta może być zidentyfikowana jako element systemu ochrony klienta. Wyniki przeprowadzonego badania wskazują jednak, że potencjał tej funkcji w stosunku do faktycznych, realizowanych przez Rzecznika zadań, jest w tym zakresie niewykorzystany w pełni.

Przedmiotem niniejszego badania nie była identyfikacja przyczyn bądź barier stojących na przeszkodzie wykorzystania w pełni potencjału Rzecznika Klienta, zwłaszcza w zakresie podejmowania działań proaktywnych i prewencyjnych. Mogą to być zarówno bariery po stronie banku, jak też po stronie klientów i obejmować szereg czynników procesowych, finansowych, ale też związanych ze świadomością klientów w zakresie własnych praw czy otwartością banku na zmiany. Powyższe zagadnienia stanowią potencjał do podjęcia dalszych badań i dyskusji dotyczących skutecznej ochrony klienta w bankach.

FINANSOWANIE

Opracowanie przygotowane w ramach dotacji MNiSW na utrzymanie i rozwój potencjału badawczego KZiF w 2021 roku, nr badania KZiF/S21:1.57.

BIBLIOGRAFIA

- Akinbami, F. (2011). Financial services and consumer protection after the crisis. *International Journal of Bank Marketing*, 29(2). <https://doi.org/10.1108/02652321111107620>.
- Bankier.pl (2019). *Jak się pracuje w bankach?*
- Bankier.pl (2020). *Jak się pracuje w bankach?*
- Benston, G.J. (2000). Consumer Protection as Justification for Regulating Financial-Services Firms and Products. *Journal of Financial Services Research*, 17(3).
- Bertsch, C., et al. (2020). Bank misconduct and online lending. *Journal of Banking and Finance*, 116(105822). <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2020.105822>.

- Butor-Keler, A. (2017). Misselling a ochrona konsumenta na rynku usług finansowych. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 326.
- Dąbrowska, A. (2015). Ochrona klienta usług ubezpieczeniowych – nowa ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej oraz ustawa o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego i o Rzeczniku Finansowym – wybrane zagadnienia. *Rozprawy Ubezpieczeniowe*, 19(2/2015).
- Ferran, E. (2012). Regulatory lessons from the payment protection insurance mis-selling scandal in the UK. *European Business Organization Law Review*, 13. <https://doi.org/10.1017/S1566752912000171>.
- Florek, I. (2017). Ochrona i prawa klientów kanału bancassurance w kontekście ubezpieczeń na życie. *Journal of Finance and Financial Law*, 2(14). <https://doi.org/10.18778/2391-6478.2.14.04>.
- Franke, G., Mosk, T. and Schnebel, E. (2016). Fair retail banking: How to prevent mis-selling by banks. <http://kops.uni-konstanz.de/handle/123456789/40046> [Accessed 03.12.2021].
- Gaganis, C., et al. (2020). Bank profit efficiency and financial consumer protection policies. *Journal of Business Research*, 118. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSRES.2020.06.033>.
- Hayes, R.M., Jiang, F., Pan, Y. (2021). Voice of the Customers: Local Trust Culture and Consumer Complaints to the CFPB. *Journal of Accounting Research*, 59(3). <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12364>.
- Inderst, R. (2009). Misselling (financial) products: The limits for internal compliance. *Economics Letters*, 106. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2009.09.018>.
- Jurkowska-Zeidler, A. (2017). Rzecznik Finansowy: Nowa instytucja ochrony klienta na rynku usług finansowych. *Gdańskie Studia Prawnicze*, XXXVIII. <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=606372> [Accessed: 03.12.2021].
- Kriese, M., Abor, J.Y., Agbloyor, E. (2019). Financial access and economic development: the moderating role of financial consumer protection. *International Journal of Managerial Finance*, 15(4). <https://doi.org/10.1108/IJMF-05-2018-0132>.
- Marcinkowska, M. (2011). Ochrona klientów banków poprzez informację. *Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica*, 247.
- Martysz, C., Rakowski, J. (2021). Misselling consumer awareness study – Circumstances surrounding the occurrence of misselling. *International Journal of Management*, 57(2). <http://doi.org/10.2478/ijme-2021-0007>.
- Pasiouras, F. (2018). Financial consumer protection and the cost of financial intermediation: Evidence from advanced and developing economies. *Management Science*, 64(2). <https://doi.org/10.287/mnsc.2016.2585>.
- Pisarewicz, P., Kowalewska, E. (2017). Wybrane zagadnienia regulacji prawa bankowego i nadzoru nad rynkiem finansowym w kontekście praktyki ochrony klientów sektora bankowego. *Zarządzanie i Finanse*, 15(2/1).
- Tosun, P. (2020). Unethical sales practices in retail banking. *International Journal of Bank Marketing*, 38(6). <https://doi.org/10.1108/IJBM-02-2020-0074>.
- Trzeciak, K. (2017). Ochrona praw konsumenta w kontekście realizacji tzw. Planów sprzedaży w banku komercyjnym. *Journal of Finance and Financial Law*, 2(14). <https://doi.org/10.18778/2391-6478.2.14.08>.
- Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego, o Rzeczniku Finansowym i o Funduszu Edukacji Finansowej (2015).
- Wierzbicka, B., Lechicka-Kostuch, M. (2016). Ochrona interesu klienta jako wartość dodana zarządzania bankiem, zgodnie z koncepcją społecznej odpowiedzialności biznesu. *Journal of Finance and Financial Law*, 3(1). <https://doi.org/10.18778/2391-6478.3.1.11>.

- Wyżykowski, B. (2018). Istotny pogląd Rzecznika Finansowego jako instrument ochrony klientów podmiotów rynku finansowego. *Studia Prawa Publicznego*, 1(21). <https://doi.org/10.14746/SPP.2018.1.21.6>.
- Zaal, R.O.S., Jeurissen, R.J.M., Groenland, E.A.G. (2019). Organizational Architecture, Ethical Culture, and Perceived Unethical Behavior Towards Customers: Evidence from Wholesale Banking. *Journal of Business Ethics*, 158.
- (www1) Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta: https://www.uokik.gov.pl/kompetencje_prezesa_uokik.php [dostęp: 16.11.2021].
- (www2) Rzecznik Finansowy: <https://rf.gov.pl/o-nas/> [dostęp: 16.11.2021].
- (www3) Federacja Konsumentów: <http://www.federacja-konsumentow.org.pl/n,55,1021,22,1,kim-jestesmy-jak-dzialamy.html> [dostęp: 16.11.2021].
- (www4) Deklaracja Odpowiedzialnej Sprzedaży: <https://odpowiedzialnasprzedaz.pl/> [dostęp: 17.11.2021].

ROLA RZECZNIKA KLIENTA JAKO ELEMENTU SYSTEMU OCHRONY KLIENTA W BANKACH

Streszczenie

Cel artykułu. Celem niniejszego artykułu jest udzielenie odpowiedzi: jaka jest rola Rzecznika Klienta w bankach jako dobrowolnego elementu systemu ochrony klientów?

Metoda badawcza. Aby udzielić odpowiedzi na to pytanie, w sierpniu 2021 roku przeprowadzone zostało badanie z wykorzystaniem metody CAWI na próbie 509 konsumentów. Dodatkowo, przeprowadzono wywiady pogłębione, częściowo ustrukturyzowane, z trzema Rzecznikami Klienta w bankach działających w Polsce.

Wyniki badań. W celu zagwarantowania i ochrony praw konsumenta w Polsce działa Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta. Dodatkowo, w celu szczególnej ochrony klientów instytucji finansowych i wspierania ich w sporach z podmiotami rynku finansowego powołany został Rzecznik Finansowy. Oprócz instytucji państwowych, istnieją także niezależne organizacje pozarządowe, powołane w celu wspierania i ochrony konsumentów.

Mimo nadzoru regulatora oraz działalności instytucji chroniących klientów przed nieuczciwymi praktykami rynkowymi w branży finansowej, w tym w bankach, nadal można spotkać się ze zjawiskami, które mają charakter nieuczciwych praktyk, w tym missellingu. W świetle wskazanego problemu branży, część banków zdecydowała się podjąć działania samoregulacyjne. Formą takich działań jest między innymi powoływanie w Bankach Rzecznika Klienta, czyli jednostki, której zadaniem jest reprezentowanie interesów klienta w relacji z bankiem.

Wyniki przeprowadzonego badania wskazują, że, mimo potencjału i możliwości, które tworzy funkcja Rzecznika Klienta w bankach, nie jest ona w pełni wykorzystywana, a rola Rzecznika zazwyczaj ogranicza się do działań reaktywnych, podejmowanych w odpowiedzi na nieprawidłowości, które już miały miejsce i nie zostały rozpatrzone przez inne jednostki.

Słowa kluczowe: ochrona konsumenta, odpowiedzialna sprzedaż, misselling, Rzecznik Klienta, banki.

Klasyfikacja JEL: K29, L51.

Zakończenie recenzji/ End of review: 27.07.2023

Przyjęto/Accepted: 15.08.2023

Opublikowano/Published: 28.09.2023



DODATEK KWARTALNY

Zmiany w świecie podatków a wybory 2023

Radosław Witczak*

W związku z październikowymi wyborami, w dodatku dotyczącym zmian w świecie podatków chcieliśmy przedstawić najważniejsze zmiany proponowane przez ogólnopolskie komitety wyborcze. Na wstępie chcieliśmy wskazać na źródła informacji o programach wyborczych. Były nimi strony internetowe poszczególnych partii (przy czym na formalnych stronach komitetów wyborczych program dotyczący systemu podatkowego zwykle nie był prezentowany) oraz notatki prasowe. Biorąc pod uwagę zakres objętościowy oraz tematyczny niniejszego dodatku skoncentrowano się jedynie na przedstawieniu najważniejszych lub najciekawszych propozycji zmian prezentowanych przez poszczególne komitety.

Oficjalnie zostały zarejestrowane przez PKW następujące ogólnopolskie komitety wyborcze (według kolejności alfabetycznej):

- Bezpartyjni Samorządowcy,
- Koalicja Obywatelska,
- Konfederacja,
- Nowa Lewica,
- Prawo i Sprawiedliwość,
- Trzecia Droga.

Bezpartyjni Samorządowcy proponują rozszerzenie PIT zero. Przypomnijmy, że polega ono na zwolnieniu z podatku dochodów dla niektórych rodzajów umów (np. pracę, zlecenie) do kwoty 85 528 zł rocznie dla osób do 26 roku życia. Komitet zapowiada wprowadzenie tego rozwiązania dla wszystkich podatników. Kolejną propozycją jest zastąpienie CIT-u niskim podatkiem przychodowym. Zarazem zapowiada się możliwość rozliczania się ryczałtem od przychodów bez ograniczeń z dostosowaniem stawek do możliwości w poszczególnych branżach. Następną propozycją tego komitetu wyborczego jest wprowadzenie kwoty wolnej od podatku dla dochodów kapitałowych. Bezpartyjni Samorządowcy zapowiadają także wprowadzenie odpisu podatkowego dostępnego dla rodziców uczniów szkół podstawowych i uczniów szkół ponadpodstawowych jako część bonu edukacyjnego przeznaczanego między innymi dla udzielanie korepetycji.

* Doktor, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki.

Koalicja Obywatelska proponuje:

- podniesienie kwoty wolnej od podatku do 60 tys. zł,
- zniesienie podatku od zysków kapitałowych dla oszczędności i inwestycji, w tym także na GPW (do 100 tys. zł, powyżej 1 roku),
- obniżenie VAT dla sektora „beauty” do 8%,
- wprowadzenie 0% VAT na transport publiczny,
- zapłata podatku dochodowego po otrzymaniu zapłaty za wystawioną fakturę.

Konfederacja proponuje likwidację 15 podatków (głównie lokalnych), w tym podatku od spadków. Według niektórych doniesień medialnych również od darowizn. Następną propozycją tego komitetu wyborczego jest obniżenie stawki VAT w gastronomii na produkty i usługi do 5%, zwolnienie z VAT – dla prądu i wprowadzenie stawki 0% dla drewna opałowego. Konfederacja proponuje także podwyższenie kwoty wolnej od podatku do 12-krotności minimalnego wynagrodzenia.

Nowa Lewica zapowiada:

- obniżenie stawki podatku VAT,
- uproszczenie przepisów prawa o podatku dochodowym i zapisanie ich w dwóch czytelnych ustawach: o podatnikach PIT i podatnikach CIT,
- wprowadzenie progresywnej skali PIT, odciążającej gospodarstwa domowe o niskich i średnich dochodach,
- zwiększenie kosztów uzyskania przychodu dla pracowników,
- opodatkowanie wielkich korporacji cyfrowych i wprowadzenie skutecznych działań na rzecz przeciwdziałania unikaniu opodatkowania,
- opodatkowanie nadmiarowych zysków spółek energetycznych i paliwowych.

Zasadniczo Prawo i Sprawiedliwość nie proponuje zmian w systemie podatkowym. Wskazuje na zmiany wprowadzone w ramach Polskiego Ładu (np. podwyższenie kwoty wolnej od podatku w PIT do 30 000 zł). Formuła Polskiego Ładu przedstawia zmiany w różnych obszarach, gdzie podatki mogą stanowić ich element, jednak sam system podatkowy nie jest wyodrębniony w przygotowanym programie wyborczym.

Trzecia Droga wskazuje, że w docelowym systemie podatkowym rodzice wraz z dziećmi będą rozliczać się razem – im więcej dzieci, tym mniejsze podatki. Duża rodzina będzie z nich zwolniona. Proponują także powrót do odliczania składki zdrowotnej od podatku. Komitet wyborczy proponuje także zapłatę podatku dochodowego po otrzymaniu zapłaty za wystawioną fakturę. Dodatkowo pada obietnica braku podwyższenia podatków.

Skrótowa formuła niniejszego dodatku nie pozwala na ocenę poszczególnych programów. Jako podsumowanie chcieliśmy zauważyć, że według zaproponowanych programów, najwięcej zmian w systemie podatkowym wprowadziłaby Konfederacja, a najmniej PiS. Wybór należy do Czytelników.

Koniunktura w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych

Artur Zimny*

Analiza wyników działalności polskich przedsiębiorstw niefinansowych w 2. kw. 2023 r. pokazuje, że ich pogorszenie jest wyraźne i postępuje. Przychody z całości kształtu działalności w 4. kw. 2022 r. były rekordowo wysokie (prawie 1,4 bln zł), ale to wartość nominalna, natomiast ich wzrost realny (uwzględniający inflację, która od dwóch lat jest wyjątkowo wysoka) był w tym okresie o wiele skromniejszy. W dwóch pierwszych kwartałach roku 2023 odnotowano natomiast spadki wartości tych przychodów już w ujęciu nominalnym, co po urealnieniu daje tym gorszy obraz sytuacji. Przychody firm w 2. kw. 2023 r. były realnie o 6,5% niższe niż w 2. kw. 2022 r., a ostatni podobnie wyraźny spadek odnotowano prawie 3 lata temu, tj. jeszcze w okresie intensywnej pandemii coronavirusa. Obecny spadek jest szczególnie niepokojący w zestawieniu z wysoką dynamiką (rzędu ok. 20% r/r) osiąganą przez polskie przedsiębiorstwa w okresie od 2. kw. 2021 r. do 2. kw. 2022 r. Jeszcze gorsze dane charakteryzują wynik finansowy netto przedsiębiorstw – jego dynamika już czwarty kwartał z rzędu jest ujemna, kilkunastoprocentowa; w 2. kw. 2023 r. wynik finansowy polskich firm był realnie o 12% niższy niż rok wcześniej. Rentowność obrotu netto w tym okresie osiągnęła co prawda przyzwoite 5,7%, czyli więcej niż w kwartale poprzednim (4,4%), ale jednak nieco mniej niż w analogicznym kwartale rok wcześniej (6,1%).

Reakcją polskich przedsiębiorstw niefinansowych na pogorszenie sprzedaży i zysków jest m.in. zmiana polityki w zakresie gospodarki aktywami obrotowymi. Stan zapasów i należności handlowych od 2. kw. 2020 r. (wybuch pandemii) przez ponad 2 lata rósł z dynamiką zbliżoną do wzrostu przychodów, aby utrzymać dobry przepływ towarów i usług oraz rozliczeń między kontrahentami przy względnie stabilnym (w przypadku zapasów) czy nawet malejącym (w przypadku należności) cyklu obrotu tymi aktywami. Natomiast w ostatnich kwartałach wraz z załamaniem się dynamiki przychodów nastąpiło także zahamowanie wzrostu wartości zapasów i należności; w 2. kw. 2023 r. ich nominalna wartość była niższa niż w kwartale poprzednim. Znaczniejszemu zmniejszeniu uległa też wartość zobowiązań handlowych, dzięki czemu wskaźnik płynności II stopnia (= podwyższona) obniżył się niewiele (do 105,8%) i pozostaje w granicach wyznaczonych przez ostatnie dwa lata (104,4–108,0%), ale wskaźnik płynności I stopnia (\approx gotówkowa) po kolejnej obniżce znalazł się na poziomie 37,3%, tj. najniższym od 4 lat (jeszcze 2 lata temu wartość ta przekraczała 44%).

* Doktor, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki.

Dane o nakładach inwestycyjnych publikowane są z opóźnieniem, dlatego trudno ocenić, czy – a jeśli tak, to jakie – spadki inwestycji odnotowano w 2. kw. 2023 r. Niemniej jednak już w 1. kw. tego roku widoczny jest wzrost ostrożności polskich firm niefinansowych, bowiem dynamika nakładów w ujęciu realnym (po uwzględnieniu inflacji) spadła praktycznie do zera – wzrost wyniósł 0,6% r/r, podczas gdy w poprzednich trzech kwartałach wynosił on 2,6–4,5%. Pogorszenie sprzedaży, zyskowności i płynności każe oczekiwać, że w 2. kw. 2023 r. dynamika ta spadła poniżej zera.

Zły stan polskiej gospodarki poświadczają również inne popularne wskaźniki makroekonomiczne. Dynamika PKB (po uwzględnieniu sezonowości i inflacji) z poziomu ok. 10% w okresie 2. kw. 2021 – 1. kw. 2022 spadła do wartości ujemnych: –0,6% w pierwszym oraz –1,4% w drugim kwartale 2023 r. Wysoki jest również deficyt budżetowy, na koniec czerwca 2023 r. wyniósł on 12,7 mld zł, podczas gdy w dwóch poprzednich latach na koniec półrocza notowano solidną nadwyżkę narastających wpływów nad wydatkami. Również notowania na polskiej giełdzie nie napawają optymizmem – indeks WIG, który od marca do lipca był w trendzie wzrostowym, od początku sierpnia wykazuje spadki, a kurs dość wyraźnie układa się w formację głowy i ramion, potwierdzającą zmianę trendu na trwale spadkowy.

Wskaźniki prognostyczne są niejednoznaczne. Indeks PMI już od ponad roku pozostaje poniżej wartości 50, co oznacza, że liczba przewidywań pesymistycznych jest większa od optymistycznych, a od lutego 2023 jego tendencja jest generalnie malejąca. Z kolei WWUK (Wyprzedzający Wskaźnik Ufności Konsumentekiej) pozostaje ujemny, co również oznacza nadal utrzymującą się przewagę przewidywań złych nad dobrymi, ale jego wartość uległa znaczącej poprawie – od wartości –35,7 w październiku 2022 r. do –10,5 w sierpniu 2023 r. Pobudzającego impulsu można się też spodziewać ze strony instytucji kredytowych, jako że finansowanie dłużne powinno stać się bardziej dostępne. Aby przeciwdziałać spowolnieniu gospodarczemu, uwzględniając przy tym osiągnięty dotąd spadek tempa inflacyjnego, RPP zdecydowała o obniżeniu stóp procentowych NBP aż o 0,75 p.p., co powinno przełożyć się na niższe oprocentowania oferowanych przez banki kredytów. Mocną stroną polskiej gospodarki pozostaje też ciągle wysoki poziom zatrudnienia – stopa bezrobocia rejestrowanego od lutego 2021 r. (7,1%) powoli, ale dość konsekwentnie spada, osiągając w lipcu 2023 r. poziom 5,0%. Wszelkie przewidywania, jakie można dziś snuć, są jednak obciążone dużym ryzykiem błędu, bowiem kluczowe okażą się zapewne wyniki nadchodzących wyborów parlamentarnych.

Spośród pięciu głównych branż polskiej gospodarki największa, tj. przetwórstwo przemysłowe, wyróżnia się w 2. kw. 2023 r. ujemną dynamiką przychodów (–6,5%) oraz dużym spadkiem wyniku finansowego (–12%) w stosunku do analogicznego kwartału rok wcześniej, choć rentowność obrotu tej branży pozostaje

nienajgorsza i dość stabilna w czasie. Nakłady inwestycyjne firm przemysłowych wyhamowały, w 1. kw. 2023 r. były realnie tylko o 0,6% wyższe niż rok wcześniej. WOKKG (Wskaźnik Ogólnego Klimatu Koniunktury Gospodarczej) przemysłu na tle innych branż jest niski i od kwietnia 2023 r. jest w trendzie generalnie spadkowym.

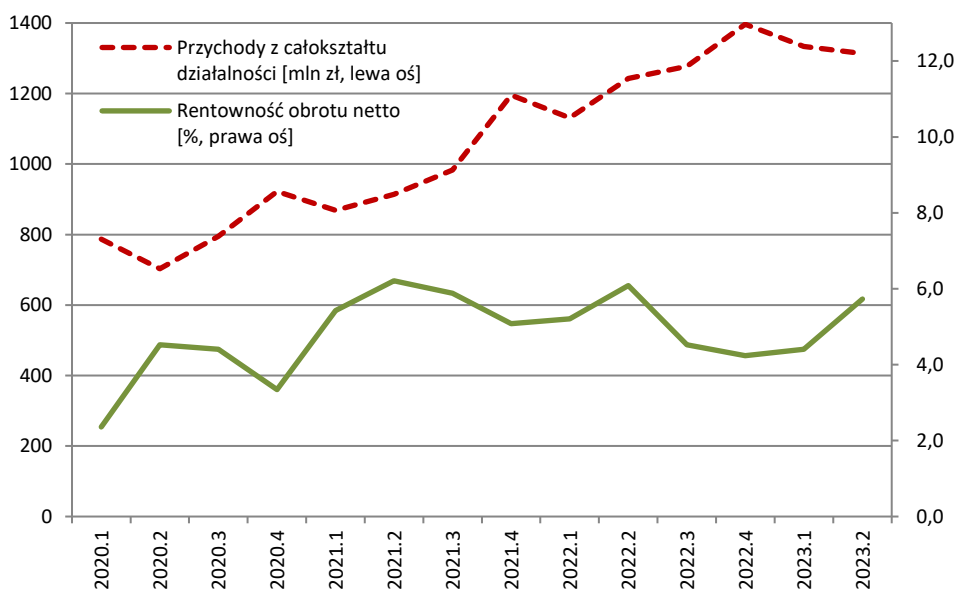
Branża handlowa w 1 kw. 2023 r. odnotowała ujemną dynamikę nakładów inwestycyjnych (-3,6%), natomiast pod względem dynamiki przychodów i wyniku finansowego w 2. kw. 2023 r. nie wykazała znacznych wahań, a jej rentowność obrotu za ostatnie 4 kwartały nawet nieznacznie wzrosła – do 3,3% (pozostając jednak, tradycyjnie, na poziomie najniższym spośród pięciu głównych branż). Branża ta wyróżnia się także najlepszym (w sensie: najmniej niekorzystnym) indeksem WOKKG, który od kwietnia 2023 r. oscyluje w stabilnym, wąskim przedziale od -3,1 do -1,9.

Branża energetyczna zaskakuje wyjątkowo skrajnymi wskaźnikami: w 1. kw. 2023 r. odnotowała ona bardzo wysoki wzrost nakładów inwestycyjnych (ponad 36% r/r, po urealnieniu), a w 2. kw. 2023 r. wysoką dynamikę sprzedaży (14,7% r/r, realnie) przy jednoczesnym wysokim spadku wyniku finansowego (-26,3% r/r, realnie), co spowodowało rentowność obrotu branży do poziomu praktycznie równego z branżą handlową. Firmy energetyczne działają obecnie w bardzo trudnych warunkach ze względu na silny interwencjonizm państwa w zakresie stosowanych cen, którego negatywnych skutków najwyraźniej nie są w stanie zniwelować otrzymywane przez branżę rekompensaty. Notowania giełdowe spółek energetycznych wykazały gwałtowny wzrost w połowie lipca br. i mimo znacznych spadków w ciągu ostatnich 3 tygodni indeks WIG-Energia na 8 września 2023 r. dał inwestorom 3-miesięczną stopę zwrotu na poziomie ponad 13%. Niełatwo jednak przewidzieć, jak zachowają się kursy tych spółek, bo branża jest silnie uzależniona od presji politycznej i trudno się dziwić tak dużej zmienności notowań należących do niej spółek w okresie okołowyborczym.

Branża transportowa odnotowała w 1. kw. 2023 r. spadek nakładów inwestycyjnych (-16% r/r, realnie), ale z kolei w 2. kw. 2023 r. mogła poszczycić się największym spośród pięciu głównych branż wzrostem wyniku finansowego (+25,5% r/r, realnie) i rosnącą w efekcie rentownością obrotu. Indeks WOKKG dla tej branży od kwietnia 2023 r. pozostaje względnie stabilny, a jego wartość niewiele ustępuje wartościom charakteryzującym najlepszą pod tym względem branżę handlową. Powiązane z tą branżą indeksy giełdowe WIG-Paliwa i WIG-Motoryzacja charakteryzowała w ciągu ostatnich 12 miesięcy przewagą wzrostów, ale w ostatnim czasie odnotowano też znaczące spadki. Indeksy na 8 września 2023 r. dały 3-miesięczne stopy zwrotu wynoszące, odpowiednio -2,5% oraz +6,1%.

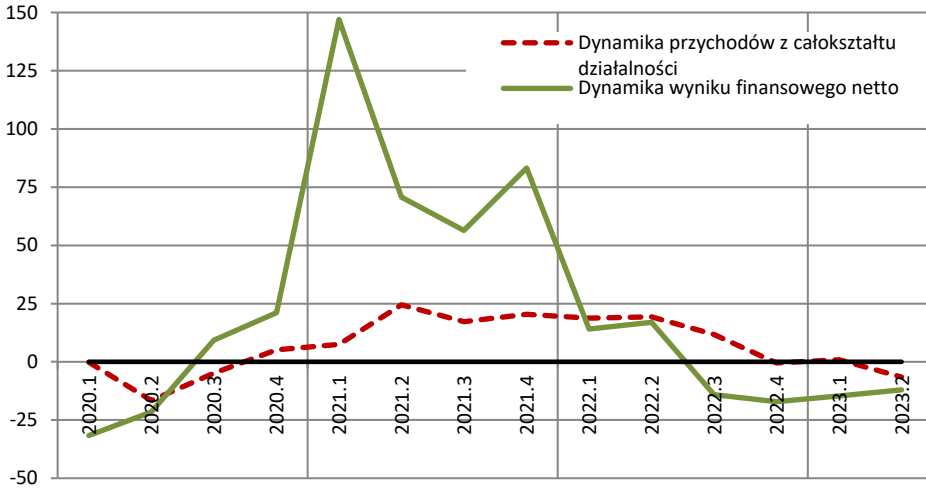
DODATEK KWARTALNY

Branża budowlana już od prawie 2 lat wiodzie prym pod względem rentowności obrotu, utrzymując ją na poziomie ok. 7–8%. Także nakłady inwestycyjne tej branży w 1. kw. 2023 r., wyższe realnie o 2,6% od ich poziomu sprzed roku, należy uznać za dobry znak, biorąc pod uwagę negatywne trendy ogólne pod tym względem. Wskaźnik WOKKG dla budownictwa jest na niższym poziomie niż dla handlu czy transportu, ale notuje najbardziej dynamiczną poprawę – od grudnia 2022 r. wzrósł z poziomu –23,9 do wartości –8,0 w sierpniu 2023 r., wyprzedzając pod tym względem branżę przemysłową. Związane z branżą indeksy giełdowe WIG-Budownictwo i WIG-Nieruchomości charakteryzował w ciągu ostatniego roku wyraźny trend wzrostowy, zakłócony ostatnio pewnymi spadkami tylko w przypadku pierwszego z nich. Na 8 września 2023 r. indeksy te wykazały stopy zwrotu, odpowiednio +12% i +17%. Jeśli spełnią się przewidywania, że ogłoszona ostatnio obniżka stóp procentowych NBP zwiększy popyt na kredyty mieszkaniowe, to branża budowlana pozostaje atrakcyjnym polem do inwestowania.



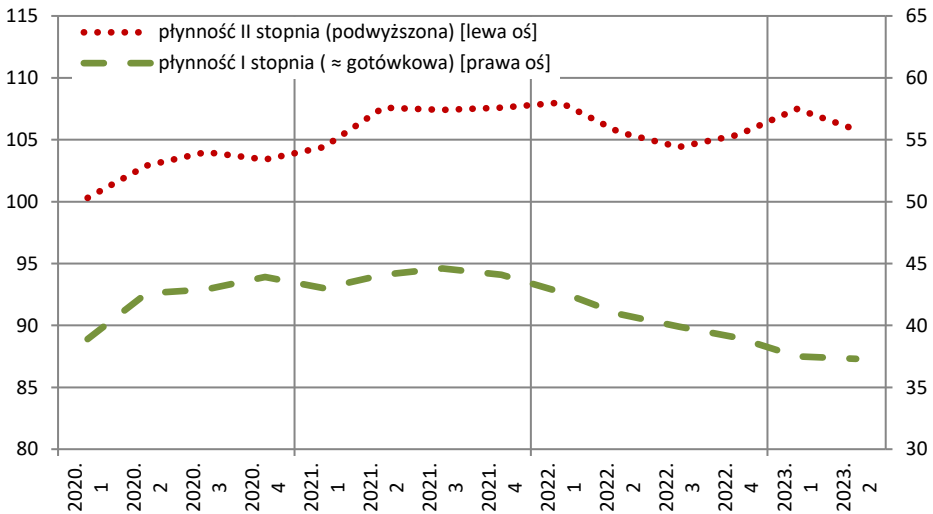
Wykres 1. Kwartalne wyniki przedsiębiorstw niefinansowych [mln zł], ceny bieżące

Źródło: dane GUS.



Wykres 2. Dynamika wyników kwartalnych [zmiana w % w stosunku do analogicznego kwartału roku poprzedniego], urealniona o wskaźnik CPI

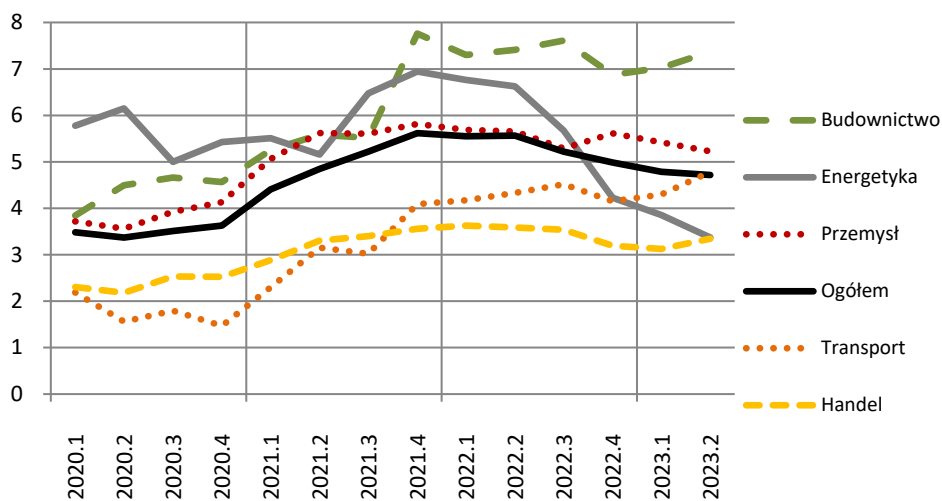
Źródło: dane GUS.



Wykres 3. Wskaźniki płynności przedsiębiorstw niefinansowych [w %]

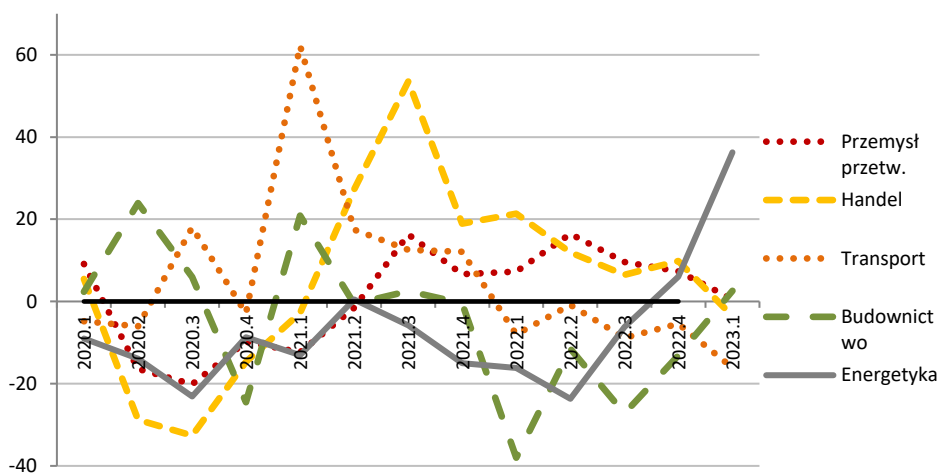
Źródło: dane GUS.

DODATEK KWARTALNY



Wykres 4. Rentowność obrotu netto za ostatnie 4 kwartały [w %]

Źródło: dane GUS.



Wykres 5. Dynamika realna nakładów inwestycyjnych [zmiana w % w stos. do analogicznego kwartału roku poprzedniego, urealniona o wskaźnik CPI]

Źródło: dane GUS.



Wykres 6. Notowania indeksu WIG w okresie ostatnich 12 miesięcy

Źródło: dane stooq.pl.

Sytuacja gospodarcza w Polsce po II kwartale 2023 roku

Zuzanna Pakuła, Daria Michalak*

Rynek pracy

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego stopa bezrobocia rejestrowanego w Polsce w kwietniu 2023 r. wyniosła 5,2% i w kolejnych miesiącach II kwartału jej wartość zmniejszyła się o 0,1 p.p. – do 5,1% w maju i 5,0% w czerwcu. Wartości te są niższe niż w miesiącach I kwartału 2023 r. oraz tych z II kwartału poprzedniego roku. Stopa bezrobocia, według danych BAEL, w II kwartale 2023 roku spadła o 0,3 p.p. w porównaniu z I kwartałem i wyniosła 2,6%, co odpowiada wartości z analogicznego okresu ubiegłego roku. Są to najniższe wartości tego wskaźnika, jakie zostały odnotowane we współczesnej historii.

W II kwartale 2023 r. współczynnik aktywności zawodowej osób w przedziale wiekowym 15–89 lat wynosił 58,2%. Był on niższy o 0,2 p.p. w porównaniu z I kwartałem bieżącego roku, jednak wyższy w odniesieniu do II kwartału 2022 r. o 0,3 p.p. W porównaniu z poprzednim kwartałem, wskaźnik aktywności zawodowej spadł wśród mężczyzn do wartości 65,8%, natomiast u kobiet pozostał na tym samym poziomie 51,2%. Jeśli chodzi o roczne porównanie, zarówno u mężczyzn, jak i u kobiet zanotowano wzrost tego wskaźnika. Zbiorowość aktywnych zawodowo w wieku 15–89 lat wyniosła w II kwartale 17 293 tys., z czego 16 850 tys. stanowiły osoby pracujące, a pozostałą część – 443 tys. stanowili bezrobotni.

Wskaźnik zatrudnienia osób w badanej grupie wiekowej wynosił w II kwartale 2023 r. 56,7%, czyli utrzymywał się na tym samym poziomie co w I kwartale tego roku, ale zwiększył się w stosunku do analogicznego okresu w ubiegłym roku o 0,3 p.p. Jeśli spojrzymy na populację pracującą, to nadal większość stanowili mężczyźni, reprezentując 54,2% (czyli 9 137 tys. osób) tej grupy. Ponadto, większość pracujących mieszkała w miastach (59,5%, co odpowiada 10 022 tys. osób), co wynikało z wyższej liczby ludności miejskiej w porównaniu do wiejskiej (odpowiednio 3/5 i 2/5 ogółu ludności Polski).

W ostatnim kwartale liczba osób bezrobotnych w porównaniu z I kwartałem bieżącego roku zmniejszyła się, zwłaszcza wśród mężczyzn, gdzie odnotowano spadek o 54 tys., co stanowi 18,9% redukcji. Jeśli weźmie się pod uwagę rozróżnienie względem miejsca zamieszkania, to obniżenie liczby bezrobotnych dotyczyło zarówno mieszkańców miast (spadek o 31 tys., czyli 10,8%), jak i mieszkańców wsi (spadek również o 31 tys., czyli 14,2%). Porównując zmiany w ciągu roku, to głównie spadek liczby bezrobotnych odnotowano wśród kobiet (o 27 tys.,

* Studenckie Koło Naukowe Analiz i Prognozowania Gospodarczego 4FUTURE, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki.

czyli 11,3%), natomiast liczba bezrobotnych mężczyzn nieznacznie wzrosła (o 16 tys., czyli 7,4%). Ogólnie rzecz biorąc, wskaźnik bezrobocia zmniejszył się w porównaniu z poprzednim kwartałem, przy czym spadek był większy w przypadku mężczyzn (0,5 p.p.) niż w przypadku kobiet (0,1 p.p.). W populacji mieszkańców miast spadek wyniósł 0,3 p.p., a w przypadku mieszkańców wsi wyniósł 0,4 p.p.

Analizując napływ do bezrobocia można wskazać, że największą grupę bezrobotnych stanowią osoby, które utraciły zatrudnienie w ciągu ostatnich 3 miesięcy, co stanowiło 43,8% ogólnej liczby bezrobotnych, czyli 194 tys. osób. Udział osób, które powracają na rynek pracy po przerwie trwającej dłużej niż 3 miesiące, wyniósł 27,1% (120 tys.), osoby rozpoczynające pracę po raz pierwszy stanowiły 16,9% (75 tys.), natomiast osoby, które dobrowolnie zrezygnowały z pracy, to 12,2% (54 tys.).

W II kwartale odnotowano spadek przeciętnego wynagrodzenia za pracę, które wyniosło 7 005,76 zł, tj. o 118,50 zł mniej niż w I kwartale 2023 r. W porównaniu z II kwartałem 2022 r., w którym wynagrodzenie przeciętne wynosiło 6 156,25 zł, zauważalny jest wzrost tej wartości o 13,8%, co oznacza, że realnie płace wzrosły rok do roku, ponieważ wartość wskaźnika jest wyższa od inflacji w tym okresie. W poprzednich okresach wartość wskaźnika CPI przewyższała wskaźnik wzrostu przeciętnych płac, więc można traktować odwrócenie tego trendu jako zjawisko pozytywne.

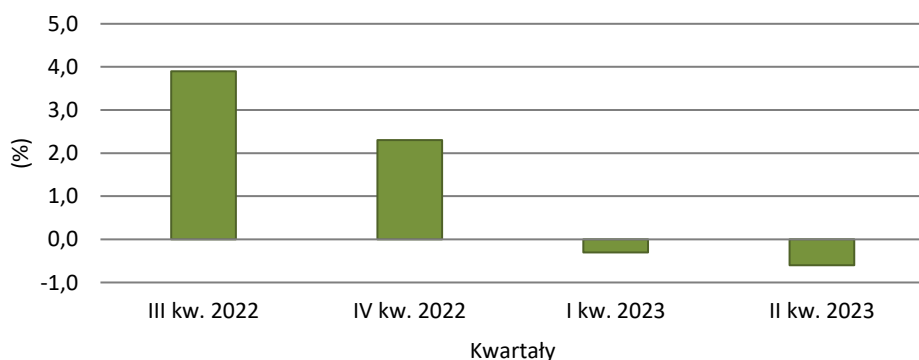
Obecna sytuacja na rynku pracy jest częściowo wynikiem polityki gospodarczej skoncentrowanej na utrzymaniu niskiego poziomu bezrobocia. Jednakże, jest ona również powiązana z inflacją, która ma wpływ na różne aspekty gospodarki. W czerwcu tego roku rząd ogłosił plany, które obejmują znaczące podwyższenie płacy minimalnej w 2024 roku, nawet o ponad 20% w stosunku do roku poprzedniego, co jest niezwykle rzadkie w ostatnich dwóch dekadach. W obliczu wysokiej inflacji i silnego popytu, firmy miały możliwość przenoszenia kosztów na ceny w ostatnich kwartałach. Jednak zdaniem SKN Analiz i Prognozowania Gospodarczego 4Future, skala proponowanej podwyżki może budzić obawy o potencjalny wzrost bezrobocia, szczególnie jeśli chodzi o mniejsze firmy.

PKB

Jak wykazały wstępne szacunki GUS, Produkt Krajowy Brutto (w ujęciu niewyrównanym sezonowo) w drugim kwartale 2023 roku zmniejszył się realnie o 0,6% wobec wzrostu o 6,1% w analogicznym okresie roku ubiegłego. Natomiast dla ujęcia wyrównanego sezonowo (ceny stałe przy roku odniesienia 2015) odnotowano kolejno spadek o 2,2% w porównaniu z poprzednim kwartałem oraz o 1,4% w ujęciu rocznym. W ujęciu rok do roku na spadek PKBłożyły się spadek popytu krajowego (4,1%), spadek akumulacji brutto (14,3%) oraz zmniejszenie spożycia ogółem (1,5%). Jednak przyglądając się spadkom w poprzednim

kwartale, możemy zauważyć nieznaczłą poprawę dynamiki (popyt krajowy w poprzednim kwartale wykazał spadek o 5,2%, akumulacja brutto o 18,4%, a spożycie ogółem 1,6%). Sytuację nieco ratują inwestycje. Nakłady brutto na środki trwałe po raz kolejny wykazały dość wyraźny wzrost (7,9% w porównaniu z analogicznym okresem 2022 roku), niwelując skutki ujemnej dynamiki spożycia. Poza inwestycjami, swoją rolę odegrało też ożywienie w handlu zagranicznym. Eksport netto wpłynął pozytywnie na tempo rozwoju gospodarczego w interesującym nas okresie, wynosząc 3,1% wzrostu w odniesieniu do analogicznego okresu w roku ubiegłym.

Na niezbyt zadowalający wynik w kolejnym już kwartale nałożyła się głównie dość wysoka inflacja. Wygląda na to, że dwucyfrowa inflacja wraz ze znacznymi wzrostami cen w podstawowych obszarach (np. żywność, energia) ciągle hamuje spożycie, szczególnie w sektorze gospodarstw domowych. Obecny trend, polegający na spowolnieniu i powolnym odbiciu do wskaźników na poziomie dodatnim zaobserwowaliśmy już wcześniej, jednak spodziewaliśmy się innego rozłożenia akcentów. Po analizie wyników za II kwartał bieżącego roku możemy stwierdzić, że motorem napędowym po raz kolejny będą inwestycje. Najprawdopodobniej istotnymi elementami inwestycji polskich przedsiębiorstw będą wydatki poniesione na restrukturyzację, celem podniesienia wydajności oraz podobne zabiegi, mające na celu lepsze przygotowanie do sporego wzrostu płac minimalnych, planowanego przez rząd w przyszłym roku. Warto również zwrócić uwagę na fakt obniżenia głównej stopy procentowej do 6%, co spowolni tempo obniżania inflacji, a tym samym nieco oddali perspektywę powrotu rozwoju gospodarczego do bardziej zadowalającego poziomu jeszcze sprzed niedawna. Wynikające z decyzji RPP natychmiastowe osłabienie polskiej waluty raczej nie pomoże także poprawić wpływu eksportu netto na polski PKB w najbliższym okresie.



Wykres 1. Dynamika zmian PKB niewyrównanego sezonowo w ujęciu kwartalnym r/r (odpowiedni kwartał roku poprzedniego równa się 100)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Inwestycje

Według wstępnych szacunków Głównego Urzędu Statystycznego, dotyczących drugiego kwartału 2023 roku, nakłady brutto na środki trwale niewyrównane sezonowo wzrosły o 7,9% (wobec wzrostu w pierwszym kwartale o 5,5%). Natomiast w ujęciu wyrównanym sezonowo mogliśmy zaobserwować realny spadek o 2,0%. Ostatecznie wpływ popytu inwestycyjnego na PKB wykazał wzrost o 1,2% wobec wzrostu o 0,6% w poprzednim kwartale. Natomiast stopa inwestycji w interesującym nas okresie wyniosła 16,2%. Oznacza to wzrostu o 0,7% wobec analogicznego okresu w roku ubiegłym.

Inwestycje w II kwartale 2023 roku były (obok spożycia publicznego) jedynym wskaźnikiem wykazującym ożywienie w obu wariantach porównawczych. Zarówno w odniesieniu do okresu poprzedniego, jak i analogicznego w roku ubiegłym. Mimo nienajlepszej koniunktury w ostatnim czasie, Polska ciągle wydaje się być stosunkowo dość dobrym miejscem do lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych (ostatni raport wydany przez UNCTAD uplasował Polskę na 4 miejscu w Europie pod względem wartości BIZ w całym 2022 roku). Za szczególnie warty uwagi jest fakt wzrostu znaczenia inwestycji typu 'greenfield', które to inwestycje dotyczą w ostatnim czasie coraz częściej nakładów związanych z szeroko pojętym zrównoważonym rozwojem. Wzrost nakładów w tym obszarze dotyczy przede wszystkim państw rozwiniętych, w tym Polski. Natomiast barierami, które ciągle stoją na przeszkodzie przede wszystkim w rozwijaniu inwestycji przez krajowych inwestorów (choć oczywiście, znajdziemy tutaj wyjątki w kręgu wielkich spółek, jak np. JSW) są nieustannie bezład instytucjonalny, niestabilność prawa wyrażająca się w częstych zmianach przepisów oraz zapowiedziach zmian (bez pokrycia), a także utrudniony dostęp do funduszy zewnętrznych (z perspektywy rządu można wymienić m.in. opóźnienia związane z wypłaconiem środków z KPO, czy ostatnie zastrzeżenia Komisji Europejskiej dotyczące nowelizacji ustawy o cenach).

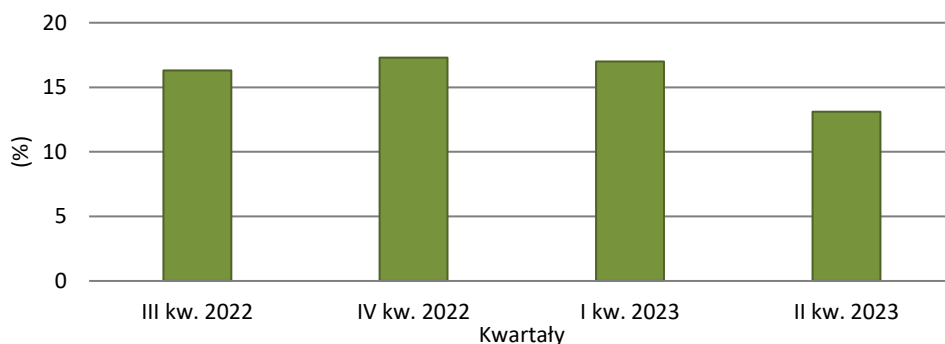
Spoglądając na całość uwarunkowań dla inwestycji w omawianym kwartale oraz próbując przewidzieć stopień inwestycji w nadchodzących okresach, możemy zauważyć, że całość składa się na nieco obiecujący, choć zdecydowanie niepewny obraz. Jako SKN 4FUTURE przewidujemy nieznaczającą poprawę, na którą złożą się przewidywany spadek inflacji do poziomu jednocyfrowego oraz spodziewane ożywienie konsumpcji.

Inflacja

Główny Urząd Statystyczny podaje, że wzrost cen towarów i usług w II kwartale 2023 r. wyniósł 13,1% w stosunku do II kwartału 2022 r. W porównaniu z poprzednim kwartałem wzrost cen wynosił 1,9%. Od lutego 2023 zaobserwować

można trend spadkowy, jeśli chodzi o miesięczne wartości wskaźnika w stosunku rok do roku. W kwietniu tego roku inflacja wyniosła 14,7%, w maju 13,0%, a w czerwcu 11,5%.

Najwyższym wzrostem w II kwartale 2023 r. w porównaniu do tego okresu w ubiegłym roku charakteryzowały się ceny żywności i napojów bezalkoholowych – 18,8%. Warto zwrócić uwagę, że najniższa wartość – oznaczająca spadek cen – dotyczyła transportu i wyniosła –3%, ponieważ w poprzednich kwartałach wskaźniki wzrostu cen w transporcie utrzymywały się na poziomie znacząco przekraczającym 10% lub nawet 20%. Duży wpływ na wzrost inflacji w II kwartale 2023 r. miały również ceny użytkownika mieszkania i nośników energii, których wzrost rok do roku wyniósł w tym okresie 16,3% względem II kwartału 2022 r. oraz wzrost w kategoriach edukacji oraz rekreacji i kultury (odpowiednio 13,7% i 13,5%).



Wykres 2. Wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych w ujęciu kwartalnym r/r

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Polska nadal należy do krajów, w których inflacja znajduje się na jednym z najwyższych poziomów w Unii Europejskiej. Według szacunków SKN Analiz i Prognozowania Gospodarczego 4Future trend dezinflacyjny nadal będzie się utrzymywać, jednak tempo spadków zwolni w drugiej połowie roku, dzięki czemu przez kilka kolejnych kwartałów inflacja w Polsce nie zbliży się do ustalonego celu. Największą niewiadomą pozostaje wpływ sytuacji gospodarki światowej, m.in. pod względem cen surowców czy dalszego rozwoju konfliktu w Ukrainie. Ponadto, na wysokość wskaźnika cen towarów i usług w kolejnym półroczu oraz kolejnych latach negatywnie mogą wpłynąć zbliżające się wybory parlamentarne zaplanowane na październik bieżącego roku, które mogą wiązać się z ryzykownym wzrostem wydatków i ekspansją fiskalną, które w obecnej sytuacji gospodarczej Polski mogą pogorszyć jej perspektywy inflacyjne. Do czynników wzmacniających presję inflacyjną można zaliczyć również presję płacową w panujących warunkach niskiego

poziomu bezrobocia. Na początku września Rada Polityki Pieniężnej postanowiła obniżyć stopy procentowe o 75 punktów bazowych. Taka obniżka zdecydowanie przekroczyła oczekiwania SKN Analiz i Prognozowania Gospodarczego 4Future, co do jej wysokości – spodziewano się jej w mniejszej skali – o 25 punktów bazowych. Ruch ten również może spowodować utrzymywanie się inflacji na wysokim poziomie w dłuższej perspektywie.

Podsumowanie

W II kwartale 2023 roku zaobserwowaliśmy dalszy ciąg bardzo powolnego procesu odwracania negatywnych trendów. Mimo pozytywnego wpływu samych inwestycji na gospodarkę popyt krajowy przeważał i ostatecznie, po raz drugi z rządu, osiągnęliśmy ujemny wzrost PKB. Chociaż warto zaznaczyć, że wartości ujemnego wzrostu, widoczne w prawie wszystkich wskaźnikach (za wyjątkiem inwestycji), uległy nieznacznej poprawie względem analogicznego okresu w roku poprzednim. Pomimo delikatnej poprawy uważamy, że sytuacja gospodarcza mogłaby wyglądać lepiej już w II kwartale. Dodatkowo niedawna decyzja Rady Polityki Pieniężnej, gdzie obniżka okazała się większa od naszych oczekiwań, może skomplikować rozwój dynamiki rozwoju gospodarczego w kolejnych okresach. Patrząc w przyszłość, skłaniamy się ku bardziej konserwatywnym prognozom.

Spoglądając na zjawisko samej inflacji, utrzymywanie się spadkowego trendu dotyczącego inflacji można rozpatrywać jako pozytywne zjawisko, które może przyczynić się do poprawy koniunktury w gospodarce krajowej. Bezrobocie nadal utrzymuje się na stabilnym, niskim poziomie. Obawy o przyszłą sytuację gospodarczą, zdaniem SKN Analiz i Prognozowania Gospodarczego 4Future, mogą budzić działania władz związane z obietnicami z uwagi na zbliżające się wybory parlamentarne. Oznaczają one dalsze luzowanie polityki pieniężnej oraz wzrost wydatków publicznych. Szczególne zaniepokojenie może budzić ekspansywna polityka pieniężna zapowiadana przez Narodowy Bank Polski, która w krótkim okresie może poprawić sytuację polskich gospodarstw domowych z uwagi na niższe koszty kredytu czy zachęcenie do zwiększenia konsumpcji i inwestycji, a tym samym prowadzić do wzrostu gospodarczego. Jednak w dłuższej perspektywie wzrost będzie zależny od sytuacji na światowych rynkach oraz kondycji polskiej gospodarki, która nadal zмага się z wieloma problemami (z punktu widzenia gospodarstw domowych problematyczny jest przede wszystkim ciągły wzrost cen spowodowany jeszcze wysoką inflacją). Poza tym, jak wykazaliśmy wyżej, pozytywnych wyników w najbliższej przyszłości należy spodziewać się raczej głównie po inwestycjach. Ożywienie gospodarcze nadejdzie, jednak w mniejszym stopniu przyczyni się do niego podniesiona konsumpcja, idąca w ślad za obniżką stopy procentowej. Przynajmniej nie w takim stopniu, jak wcześniej zakładaliśmy (podobnie zareagowali niektórzy analitycy bankowi).