



# **FINANSE i PRAWO FINANSOWE**

---

## **JOURNAL of FINANCE and FINANCIAL LAW**

---

**ISSN 2353-5601**

**nr 2/2014**

 **WYDZIAŁ  
EKONOMICZNO-SOCJOLOGICZNY**



Uniwersytet  
**ŁÓDZKI**

 **WYDZIAŁ PRAWA  
I ADMINISTRACJI**

## **Redaktor Naczelny**

Iwona Dorota Czechowska  
Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów

## **Recenzenci**

Anna Antus, Sławomir Bukowski, Teresa Dębowska-Romanowska, Ivan Franko, William Gilles,  
Magdalena Godek, Grzegorz Gołębiowski, Alexander Kern, Elżbieta Kornberger-Sokołowska,  
Sophia Lobozyńska, Ewa Miklaszewska, Petr Mrkývka, Paweł Smoleń, Krzysztof Surówka,  
Jerzy Węclawski, Mirosław Wypych

### **Rada Naukowa**

Teresa Famulska  
Uniwersytet Ekonomiczny Katowice

Stanisław Flejterski  
Uniwersytet Szczeciński

Jerzy Gajdka  
Uniwersytet Łódzki

Grzegorz Gołębiowski  
Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie

Stanisław Kasiewicz  
Szkoła Główna Handlowa

Witold Orłowski  
Uniwersytet Łódzki

Wolfgang Scherf  
Universität im. Justusa Liebiga w Giessen

### **Redaktor Tematyczny: Finanse**

Monika Marcinkowska  
Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny,  
Instytut Finansów

### **Redaktor Tematyczny: Prawo Finansowe**

Henryk Dzwonkowski  
Uniwersytet Łódzki, Wydział Prawa i Administracji, Katedra  
Prawa Finansowego

### **Redaktor Języka Polskiego:**

Barbara Bogolebska  
Uniwersytet Łódzki, Wydział Filologiczny, Katedra  
Dziennikarstwa i Komunikacji Społecznej

### **Redaktor Języka Angielskiego:**

Przemysław Krakowian  
Uniwersytet Łódzki

### **Redaktor Statystyczny:**

Wojciech Zatoń  
Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny,  
Instytut Finansów

### **Redaktor Techniczny:**

Monika Wolska  
Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny

### **Sekretarz Redakcji**

Magdalena Jasiniak  
Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów

Jarosław Olesiak  
Uniwersytet Łódzki, Wydział Prawa i Administracji

### **Sekretariat Redakcji**

Magdalena Starosta  
Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów

[www.financeiprawofinansowe.uni.lodz.pl](http://www.financeiprawofinansowe.uni.lodz.pl)

Wersją pierwotną czasopisma jest wersja elektroniczna

## SPIS TREŚCI

Od Redakcji .....	4
Joanna Gwarda-Żurańska – Formy zabezpieczenia finansowego opieki długoterminowej w Polsce w latach 2009–2012 .....	6
Sylwia Goska – Nowoczesne kanały dystrybucji produktów bankowych – porównanie ofert wybranych banków .....	23
Milena Karwowska – Czynniki wpływające na atrakcyjność kredytu hipotecznego – analiza empiryczna .....	38
Dodatek kwartalny .....	55
Tomasz Uryszek – Ryzyko refinansowania długu Skarbu Państwa w Polsce .....	55
Artur Zimny – Koniunktura w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych w 1. kwartale 2014 r. ....	58
Artur Zimny – Koniunktura giełdowa .....	60
Michał Zygmunt – Sytuacja gospodarcza w Polsce na koniec 1. kwartału 2014 r. ....	61
Andrzej Bogus – Nowe narzędzia komunikacji banków centralnych z otoczeniem finansowym (forward guidance) .....	64
Radosław Witczak – Zmiany w świecie finansów (podatków) .....	66
Nowości wydawnicze .....	67

<https://doi.org/10.18778/2391-6478.1.2.01>

## Od Redakcji

Finanse i prawo finansowe to zagadnienia bardzo szerokie i pojemne, ważne zarówno z perspektywy nauki, jak i praktyki. Aktualność, złożoność i wieloaspektowość tej problematyki były dla nas inspiracją do stworzenia czasopisma, na łamach którego możliwa będzie prezentacja wyników interdyscyplinarnych badań – zarówno o charakterze teoretycznym, jak i empirycznym. Po udanym debiucie czasopisma „Finanse i Prawo Finansowe” w lutym bieżącego roku, oddajemy w ręce Czytelników jego drugi numer.

Tym razem dominują tematy z obszaru finansów i bankowości. Numer otwiera artykuł na temat ważki, prezentujący wyniki badań dotyczących form zabezpieczenia finansowego opieki długoterminowej w Polsce. Autorka, Joanna Gwarda-Żurańska, na podstawie analizy obowiązujących regulacji prawnych i danych statystycznych wskazuje, że liczba świadczeniobiorców maleje, ale jednocześnie występuje duże zróżnicowanie wysokości świadczeń i zapotrzebowania na renty. Biorąc pod uwagę obserwowane i przewidywane tendencje demograficzne, można wysnuć wniosek, że zapotrzebowanie na opiekę długoterminową będzie rosło. Zważywszy na stan finansów publicznych, kwestia ta będzie wymagała przyjęcia rozwiązań systemowych. Artykuł ten skłania zatem do dalszych badań, zarówno w aspekcie rozwiązań organizacyjno-instytucjonalnych, jak i prawnych.

Kolejne dwa teksty dotyczą sektora bankowego. W pierwszym Autorka – Sylwia Goska – przeprowadziła analizę porównawczą sposobów dystrybucji produktów bankowych stosowanych przez wybrane instytucje krajowe i zagraniczne. Wynikiem są dwie konstatacje: po pierwsze, banki wdrażają nowoczesne rozwiązania, które ułatwiają zakup i obsługę ich produktów. Po drugie, technologie stosowane przez polskie banki nie odbiegają od nowoczesnych rozwiązań stosowanych zagranicą. Warto podkreślić, że bankowość to sektor o dość wysokim stopniu innowacyjności; niekiedy wskazuje się, że niektóre nowe rozwiązania technologiczne są wymuszane właśnie przez banki, a kooperacja instytucji finansowych z firmami informatycznymi i telekomunikacyjnymi ma współcześnie charakter trwałego partnerstwa. Warto też zauważyć, że liderzy polskiej bankowości są doceniani na międzynarodowych konkursach, gdzie zdobywają szereg nagród za innowacje.

Ostatni artykuł poświęcony jest kredytom hipotecznym dla klientów indywidualnych. Autorka, Milena Karwowska, przedstawia wyniki badań kwestionariuszowych przeprowadzonych wśród młodych osób, na temat ich preferencji względem tego produktu bankowego i znaczenia jego poszczególnych elementów dla podejmowanych decyzji o ewentualnym zaciągnięciu kredytu. Wnioski z badania będą zapewne interesujące dla samych banków, ale mogą także stanowić cenną wiedzę dla osób kształtujących politykę państwa w obszarze wspierania budownictwa mieszkalnego (tworzących założenia rządowych programów wspomagania inwestycji w mieszkalnictwo).

Poza wymienionymi artykułami, w numerze znajdują się nasze stałe rubryki: dodatek kwartalny, w którym prezentowane są syntetyczne informacje na temat aktualnego stanu finansów oraz omówienie wybranych nowości wydawniczych z zakresu finansów.

Zapraszam Czytelników do lektury, a jednocześnie zachęcam do przesyłania propozycji artykułów mieszczących się w profilu czasopisma.

*Monika Marcinkowska*

<https://doi.org/10.18778/2391-6478.1.2.02>

Joanna Gwarda-Żurańska

Mgr, absolwentka Uniwersytetu Łódzkiego,  
Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego,  
kierunku Finanse i Rachunkowość

## FORMY ZABEZPIECZENIA FINANSOWEGO OPIEKI DŁUGOTERMINOWEJ W POLSCE W LATACH 2009–2012

### Streszczenie

Opracowanie ma na celu zaprezentowanie głównych form zabezpieczenia opieki długoterminowej w Polsce przy wykorzystaniu obowiązujących regulacji prawnych oraz dostępnych statystyk za lata 2009–2012. Na podstawie analiz opartych głównie na danych z GUS autorka potwierdziła, że zgodnie z oczekiwaniami liczba rentobiorców maleje, w badanej grupie przeważają mężczyźni, zapotrzebowanie na opiekę finansową jest zróżnicowane lokalnie oraz zależy od wieku – wzrasta wraz z nim. Wyciągnęła także dodatkowe wnioski odnośnie do zakresu opieki długoterminowej, między innymi dotyczące zróżnicowania lokalnego wysokości świadczenia oraz wzrostu wysokości świadczenia na przestrzeni lat.

**Słowa kluczowe:** opieka długoterminowa, zabezpieczenie finansowe, renta.

### WPROWADZENIE

Zapotrzebowanie na opiekę długoterminową może wystąpić u osoby w dowolnym wieku, jednak zdecydowanie częściej jest związane ze starzeniem się, bowiem wraz z wiekiem człowiek narażony jest bardziej na choroby przewlekłe, a przy tym czas życia wciąż się wydłuża – społeczeństwo się starzeje [Przybyłka 2012]. Długoterminowa opieka zdrowotna w Polsce obejmuje przede wszystkim opiekę pielęgniarstwa (domową i stacjonarną), ale także zabezpieczenie środków finansowych na tę opiekę i na zaspokojenie podstawowych potrzeb w sytuacji utraty zdolności do pracy.

Do sektora opieki długoterminowej zalicza się świadczeniodawców kontraktujących z kasą chorych usługi zdrowotne. Są to między innymi zakłady opiekuńczo-lecznicze, zakłady pielęgnacyjno-opiekuńcze, oddziały dzienne funkcjonujące w jednostkach o danym profilu. Państwowymi jednostkami orga-

nizacyjnymi najściślej związanymi z opieką długoterminową są Narodowy Fundusz Zdrowia oraz Zakład Ubezpieczeń Społecznych.

Niniejsze opracowanie ma na celu przedstawienie form oraz zakresu finansowego zabezpieczenia opieki długoterminowej w Polsce, głównie na podstawie regulacji prawnych oraz statystyk opublikowanych przez GUS w latach 2010–2013. Autorka będzie weryfikowała hipotezę, że liczba rentobiorców w Polsce maleje oraz, że wyraźne jest zróżnicowanie zapotrzebowania na opiekę długoterminową pod względem terytorialnym, według wieku oraz płci.

## 1. ASPEKT POJĘCIOWY DŁUGOTERMINOWEJ OPIEKI ZDROWOTNEJ

Według Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (*Organization for Economic Co-operation and Development*, OECD) opieka długoterminowa to zakres (często podstawowych) usług potrzebnych osobom uzależnionym od pomocy przy wykonywaniu podstawowych czynności ADLs<sup>1</sup> [*Projecting OECD...*, 2006: 9]. Z kolei Światowa Organizacja Zdrowia (*World Health Organization*, WHO) definiuje opiekę długoterminową jako system działań podejmowanych przez opiekunów nieformalnych (rodzina, przyjaciele) oraz formalnych (specjalistów w dziedzinie zdrowia, opieki społecznej oraz innych) w celu zapewnienia osobie, która nie jest w pełni zdolna do samodzielnej opieki, najwyższej możliwej jakości życia, według jej indywidualnych preferencji, przy zachowaniu możliwie wysokiego stopnia niezależności, autonomii, samorealizacji i godności ludzkiej [*Towards an international...*, 2000: 6]. Definicja zaproponowana przez Ministerstwo Zdrowia brzmi natomiast następująco: „opieka długoterminowa to długookresowa, ciągła i profesjonalna pielęgnacja i rehabilitacja oraz kontynuacja leczenia farmakologicznego i dietetycznego. Opieka ta realizowana jest w zakładach opieki stacjonarnej lub w domu chorego” [Augustyn 2010: 11]. W opinii autorki definicja OECD jest zbyt zawężona jeśli chodzi o odbiorców opieki długoterminowej (ograniczenie do osób wymagających pomocy przy wykonywaniu czynności ADLs), zaś według Ministerstwa Zdrowia zbyt wąska jeśli chodzi o zakres opieki – nie obejmuje zabezpieczenia finansowego, ani opieki nieformalnej. Pojęcie opieki długoterminowej według WHO jest z kolei, w jej opinii, zbyt ogólne, nie wskazuje konkretnego zakresu działań zapewniających opiekę. W niniejszej pracy autorka przyjmuje, że opieka długoterminowa to nieokreślone bądź określone w czasie świadczenie usług pielęgnacyjno-opiekuńczych i leczniczych, a także pomoc i wsparcie (w tym finansowe) dla osób przewlekle chorych, bądź niepełnosprawnych [*Pielęgniarstwo w Dziedzinie...*].

<sup>1</sup> ADL – *activities of daily living* – samodzielne czynności, które człowiek musi wykonywać każdego dnia: kąpiel, ubieranie się, jedzenie, wychodzenie z łóżka, poruszanie się, korzystanie z toalety, kontrolowanie pęcherza moczowego i jelit.

Z długotrwałą chorobą, trwałym uszczerbkiem na zdrowiu, czy też na przykład z okresem rekonwalescencji po wypadku wiąże się, prócz konieczności pozostania pod opieką medyczną, brak możliwości podjęcia pracy czy też powrotu do pracy. W takim przypadku niezbędne jest zabezpieczenie chorego finansowo, w ten sposób by zaspokoić jego podstawowe potrzeby.

Renta z tytułu niezdolności do pracy to świadczenie, które od roku 1999 zastąpiło rentę inwalidzką na mocy *Ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych* [DzU 1998, nr 162, poz. 1118], która reguluje także zasady przyznawania dodatku pielęgnacyjnego. Z kolei *Ustawa o świadczeniach rodzinnych z dnia 28 listopada 2003 r.* [DzU 2003, nr 228, poz. 2255] określa reguły przyznawania zasiłku pielęgnacyjnego.

Za „niezdolną do pracy uważa się osobę, która całkowicie lub częściowo utraciła zdolność do pracy zarobkowej z powodu naruszenia sprawności organizmu i nie rokuje odzyskania tej zdolności po przekwalifikowaniu” [*Renty z tytułu niezdolności...*].

Całkowita niezdolność do pracy to trwała utrata zdolności do wykonywania jakiegokolwiek pracy. Natomiast częściowa niezdolność do pracy to utrata – w znacznym stopniu – zdolności do pracy zgodnej z posiadanym poziomem kwalifikacji.

W ekstremalnych przypadkach, gdy stwierdza się naruszenie sprawności organizmu w stopniu, który powoduje konieczność stałej lub długotrwałej opieki i pomocy innej osoby w zaspokajaniu podstawowych potrzeb życiowych orzeka się o niezdolności do samodzielnej egzystencji [*Renty z tytułu niezdolności...*].

Wysokość renty oblicza się w następujący sposób [*Ustawa z dnia 17 grudnia 1998 r.*, art. 63]:

– renta dla osoby całkowicie niezdolnej do pracy wynosi:

- 24% kwoty bazowej<sup>2</sup>
- oraz

- po 1,3% podstawy jej wymiaru za każdy rok okresów składkowych,
- po 0,7% podstawy jej wymiaru za każdy rok okresów nieskładkowych,
- po 0,7% podstawy jej wymiaru za każdy rok okresu brakującego do pełnych 25 lat okresów składkowych oraz nieskładkowych, przypadających od dnia zgłoszenia wniosku o rentę do dnia, w którym rencista ukończyłby 60 lat;

– renta dla osoby częściowo niezdolnej do pracy wynosi 75% renty dla osoby całkowicie niezdolnej do pracy.

W ramach pozarolniczego systemu ubezpieczeń społecznych renty (a także emerytury) wypłacane są nie tylko przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych

---

<sup>2</sup> W myśl art. 19 *Ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r.*: „kwota bazowa wynosi 100% przeciętnego wynagrodzenia pomniejszonego o potrącone od ubezpieczonych składki na ubezpieczenia społeczne, określone w przepisach o systemie ubezpieczeń społecznych, w kwartale kalendarzowym poprzedzającym termin waloryzacji”.



(ZUS) ale również przez tzw. „resorty mundurowe”: Ministerstwo Obrony Narodowej (MON), Ministerstwo Sprawiedliwości (MS) i Ministerstwo Spraw Wewnętrznych (MSW), a w ramach systemu rolniczego przez Kasę Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS) [*Emerytury i renty w 2011 roku...*, 2012: 17].

Zasady przyznawania dodatku pielęgnacyjnego oraz jego wysokość reguluje *Ustawa z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych*, dokładniej dział IV – „Dodatki do emerytur i rent”. W myśl art. 75 ust. 2 dodatek pielęgnacyjny wynosi 106,41 zł miesięcznie, przy czym kwotę tego dodatku (ust. 3) podwyższa się przy zastosowaniu wskaźnika waloryzacji emerytur i rent od miesiąca, w którym przeprowadzana jest waloryzacja, czyli od 1 marca każdego roku. I tak, w 2014 r., wysokość świadczenia utrzymuje się na poziomie 206,76 zł, jest to kwota netto.

Zasiłek pielęgnacyjny przyznaje się w celu częściowego pokrycia wydatków wynikających z konieczności zapewnienia opieki i pomocy innej osoby w związku z niezdolnością do samodzielnej egzystencji [Biuletyn Informacji publicznej...].

W odróżnieniu od rent i dodatku pielęgnacyjnego zasady przyznawania zasiłku reguluje art. 16 *Ustawy z 28 listopada 2003 r. o świadczeniach rodzinnych* [DzU 2003, nr 228, poz. 2255], a płatnikiem świadczenia nie jest ZUS, ale wójt, burmistrz lub prezydent miasta, właściwy ze względu na miejsce zamieszkania osoby ubiegającej się o to świadczenie albo organ przez niego upoważniony (np. ośrodek pomocy społecznej). Inaczej mówiąc: zasiłek pielęgnacyjny jako świadczenie rodzinne jest finansowany z budżetu państwa w formie dotacji celowej. Zasiłek pielęgnacyjny nie podlega rokrocznej waloryzacji, jego wysokość podlega weryfikacji co trzy lata (tak jak pozostałych świadczeń rodzinnych) z uwzględnieniem wyników badań prognozy wsparcia dochodowego rodzin<sup>3</sup>.

## 2. STATYSTYKI ZWIĄZANE Z ZABEZPIECZENIEM FINANSOWYM OPIEKI DŁUGOTERMINOWEJ

Prawo do renty z tytułu niezdolności do pracy przysługuje osobie ubezpieczonej, która spełnia łącznie następujące warunki [*Informator dla osób...*, 2012: 9]:

- jest niezdolna do pracy,
- ma wymagany – odpowiednio do wieku, w którym powstała niezdolność do pracy – okres składkowy i nieskładkowy,

<sup>3</sup> Kryterium dochodowe, sposób określania jego wysokości reguluje *Rozporządzenie Ministra Polityki Społecznej z dnia 25 kwietnia 2005 r.* [DzU 2005, nr 80, poz. 699, 700].

– niezdolność do pracy powstała w określonych ustawą o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych okresach składkowych lub nieskładkowych albo nie później niż w ciągu 18 miesięcy od ustania tych okresów.

Z pozarolniczego systemu renty z tytułu niezdolności do pracy przeciętnie miesięcznie pobierało w 2012 r. 1156,8 tys. osób, o 4,46% mniej niż w roku 2011 (1210,7 tys.). Liczba osób pobierających renty z tytułu niezdolności do pracy w 2012 r. z ZUS wyniosła 1121,1 tys. (w roku 2011 – 1174,3 tys.), z MON 16,2 tys. osób (w 2011 r. – 16,7 tys. osób) – spadek o 3,1%, z MS 2,1 tys. osób (2,1 tys. osób) – spadek o 0,57%, a z MSW 17,3 tys. osób (17,6 tys.) – spadek o 1,46% [*Emerytury i renty w 2012 roku*, 2013: 22]. Wśród świadczeniobiorców z KRUS renty z tytułu niezdolności do pracy otrzymywało w 2012 r. 220,253 tys. – o 2,98% mniej niż w 2011.

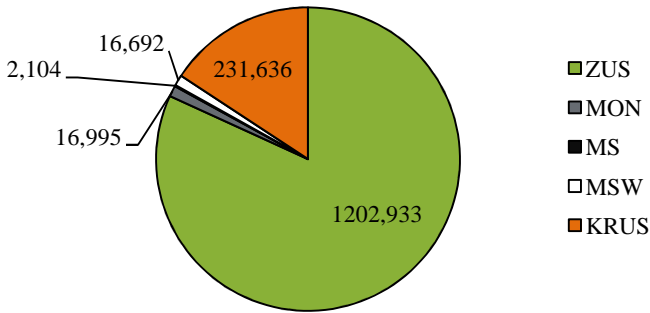
Z przedstawionych informacji jasno wynika, że w znacznej większości przypadków świadczeniodawcą jest ZUS. Średnio w latach 2009–2012 niemal 82% wszystkich rentobiorców pobierało świadczenia z tej instytucji, aż 97% jeśli chodzi o pozarolniczy system ubezpieczeń. Szczegółowe dane zawarte są w tab. 1 oraz na wykresie 1<sup>4</sup>.

Tabela 1. Renty z tytułu niesamodzielnosci do pracy według świadczeniodawców w latach 2009–2012 [w tys. osób]

Wyszczególnienie	Pozarolniczy system ubezpieczeń					Rolniczy system ubezpieczeń	Przeciętna liczba rencistów ogółem
	ZUS	MON	MS	MSW	przeciętna liczba osób pobierających renty z systemu pozarolniczego	KRUS	
2009	1288,1	17,7	2,1	14,4	1322,4	244,5	1566,9
2010	1228,1	17,3	2,1	17,4	1265,0	234,8	1499,7
2011	1174,3	16,7	2,1	17,6	1210,7	227,0	1437,8
2012	1121,1	16,2	2,1	17,3	1156,8	220,3	1377,0
średnia	1202,9	17,0	2,1	16,7	1238,7	231,6	1470,4

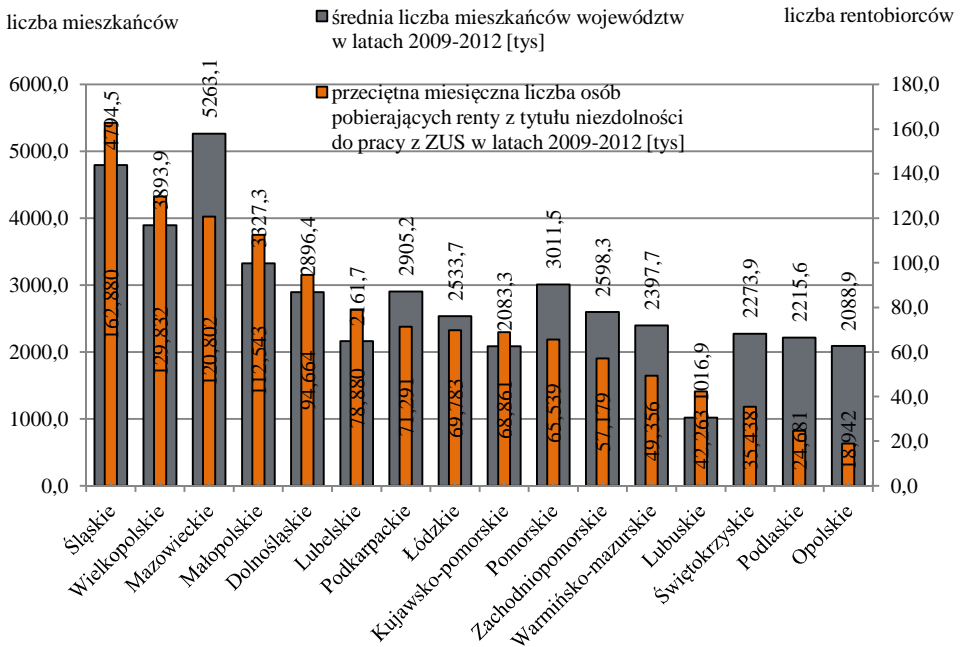
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Emerytury i renty w 2012 roku* [2013: 44, 46, 47]; *Emerytury i renty w 2011 roku* [2012: 44, 46, 47]; *Emerytury i renty w 2010 roku* [2011: 44, 46, 47]; *Emerytury i renty w 2009 roku* [2010: 48, 50, 51].

<sup>4</sup> Obliczenia własne na podstawie danych zawartych w tab. 1.



Wykres 1. Renty z tytułu niesamodzielnosci do pracy według świadczeniodawców – średnia z lat 2009–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Emerytury i renty w 2012 roku* [2013: 44, 46, 47]; *Emerytury i renty w 2011 roku* [2012: 44, 46, 47]; *Emerytury i renty w 2010 roku* [2011: 44, 46, 47]; *Emerytury i renty w 2009 roku* [2010: 48, 50, 51].



Wykres 2. Zależność pomiędzy średnią liczbą mieszkańców województw a przeciętną miesięczną liczbą osób pobierających renty z tytułu niezdolności do pracy w latach 2009–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Emerytury i renty w 2012 roku* [2013: 58]; *Emerytury i renty w 2011 roku* [2012: 58]; *Emerytury i renty w 2010 roku* [2011: 58]; *Emerytury i renty w 2009 roku* [2010: 63]; *Roczniki demograficzne 2013, 2012, 2011, 2010*.

Tabela 2. Odsetek osób pobierających rentę z tytułu niezdolności do pracy z ZUS według województw (średnia miesięczna w latach 2009–2012)

<b>POLSKA</b>	<b>3,14%</b>		
Lubuskie	4,16%	Podkarpackie	2,45%
Lubelskie	3,65%	Mazowieckie	2,30%
Śląskie	3,40%	Zachodniopomorskie	2,20%
Małopolskie	3,38%	Pomorskie	2,18%
Wielkopolskie	3,33%	Warmińsko-mazurskie	2,06%
Kujawsko-pomorskie	3,31%	Świętokrzyskie	1,56%
Dolnośląskie	3,27%	Podlaskie	1,11%
Łódzkie	2,75%	Opolskie	0,91%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Emerytury i renty w 2012 roku* [2013: 58]; *Emerytury i renty w 2011 roku* [2012: 58]; *Emerytury i renty w 2010 roku* [2011: 58]; *Emerytury i renty w 2009 roku* [2010: 63]; *Roczniki demograficzne 2013, 2012, 2011, 2010*.

Dane zawarte na wykresie 2 oraz w tab. 2 prezentują jaką część wszystkich mieszkańców poszczególnych województw stanowią osoby pobierające rentę z tytułu niezdolności do pracy z Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Dane przedstawione są jako średnia z lat 2009–2012, liczba świadczeniobiorców jest natomiast średnią miesięczną dla każdego roku. Najmniejszy odsetek osób pobierających z ZUS rentę z tytułu niezdolności do pracy stanowią świadczeniobiorcy z województw: opolskiego i podlaskiego (0,91% oraz 1,11%), zaś największy z lubuskiego (4,16%). W obrębie całej Polski odsetek ludzi pobierających rentę z tytułu niezdolności do pracy wyniósł w badanym okresie 3,14%. Z informacji zawartych na wykresie 1 wynika, że najwięcej świadczeniobiorców zamieszkuje drugie co do wielkości województwo śląskie. Największe z województw, mazowieckie, pod względem liczby rencistów plasuje się na trzeciej pozycji.

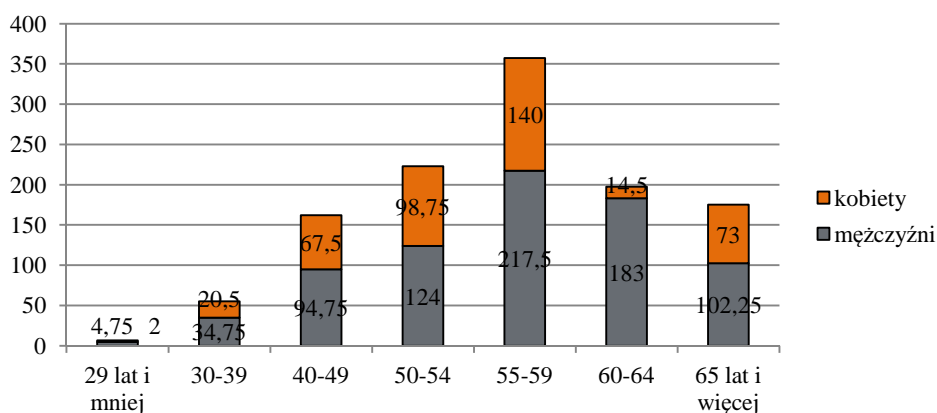
Z danych zaprezentowanych w tab. 3 oraz na wykresie 3 wynika, że najwięcej rencistów to osoby w wieku 55–59 lat. Zdecydowanie częściej świadczeniobiorcami są mężczyźni, ich przewaga jest najwyraźniejsza dla wieku 60–64 lata. (średnio mężczyźni w latach 2009–2012 stanowili 65% rentobiorców, w grupie wiekowej 60–64 lata ich odsetek wyniósł ponad 92%). Należy podkreślić, że liczba wszystkich rentobiorców spada z roku na rok. Od roku 2009 do 2012 liczba pobierających renty z tytułu niezdolności do pracy zmalała ogółem o 12,5%. Aż o 44% zmalała liczba rentobiorców poniżej 29 roku życia, o ponad 33% z grupy wiekowej 50–54 lata. Jeśli chodzi o najstarszych rentobiorców spadek nie był duży i wyniósł nieco ponad 2%. Jedynie w grupie osób w wieku 60–64 lata odsetek rentobiorców wzrósł o ponad 25%<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Obliczenia własne na podstawie informacji zamieszczonych w tab. 3

Tabela 3. Struktura wieku i płci osób pobierających renty z tytułu niezdolności do pracy z ZUS w latach 2009–2012 [w tys.]. Stan na dzień 31 XII.

Rok		29 lat i mniej	30–39	40–49	50–54	55–59	60–64	65 lat i więcej	Razem
2009	ogółem	9	62	189	269	377	173	177	1256
	mężczyźni	6	39	109	149	240	157	104	804
	kobiety	3	23	80	120	137	16	73	452
2010	ogółem	7	57	169	236	367	193	176	1205
	mężczyźni	5	36	99	131	226	178	103	778
	kobiety	2	21	70	105	141	15	73	427
2011	ogółem	6	52	152	206	351	207	175	1149
	mężczyźni	4	33	89	115	210	193	102	746
	kobiety	2	19	63	91	141	14	73	403
2012	ogółem	5	50	139	180	335	217	173	1099
	mężczyźni	4	31	82	101	194	204	100	716
	kobiety	1	19	57	79	141	13	73	383
średnia 2009–2012	ogółem	6,75	55,25	162,3	222,75	357,5	197,5	175,25	1177,3
	mężczyźni	4,75	34,75	94,75	124	217,5	183	102,25	761
	kobiety	2	20,5	67,5	98,75	140	14,5	73	416,25
Zmiana 2009–2012		-44,44%	-19,35%	-26,46%	-33,09%	-11,14%	25,43%	-2,26%	-12,50%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Emerytury i renty w 2012 roku* [2013: 50]; *Emerytury i renty w 2011 roku* [2012: 50]; *Emerytury i renty w 2010 roku* [2011: 50]; *Emerytury i renty w 2009 roku* [2010: 55].



Wykres 3. Struktura wieku i płci osób pobierających renty z tytułu niezdolności do pracy z ZUS – średnia z lat 2009–2012 [w tys.]

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Emerytury i renty w 2012 roku* [2013: 50]; *Emerytury i renty w 2011 roku* [2012: 50]; *Emerytury i renty w 2010 roku* [2011: 50]; *Emerytury i renty w 2009 roku* [2010: 55].

Od 1 marca 2013 r., w związku z czteroprocentowym wzrostem wysokości świadczeń (waloryzacja), najniższe gwarantowane kwoty rent z tytułu niezdolności do pracy wynosiły od 637,92 zł brutto, w przypadku częściowej niezdolności do pracy, do 997,38 zł brutto w przypadku całkowitej niezdolności do pracy spowodowanej wypadkiem w pracy lub chorobą zawodową. Od 1 marca 2014 r. po waloryzacji, która wyniosła 1,6%, kwoty te wynoszą odpowiednio od 648,13 zł do 1013,38 zł brutto. Szczegółowe dane przedstawione są w tab. 4.

Tabela 4. Wysokość najniższej gwarantowanej renty z tytułu całkowitej lub częściowej niezdolności do pracy w 2013 oraz 2014 r.

Rodzaj świadczenia	2013		2014	
	Kwota brutto	Kwota netto <sup>6</sup>	Kwota brutto	Kwota netto <sup>7</sup>
Renta z tytułu całkowitej niezdolności do pracy w związku z wypadkiem lub chorobą zawodową i renta rodzinna wypadkowa	<b>997,38 zł</b>	851,62 zł	1013,38 zł	864,14 zł
Renta z tytułu całkowitej niezdolności do pracy	<b>831,15 zł</b>	717,35 zł	844,45 zł	727,45 zł
Renta z tytułu częściowej niezdolności do pracy w związku z wypadkiem lub chorobą zawodową	<b>765,50 zł</b>	663,60 zł	777,76 zł	673,76 zł
Renta z tytułu częściowej niezdolności do pracy	<b>637,92 zł</b>	560,51 zł	648,13 zł	568,80 zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Komunikaty Prezesa Zakładu Ubezpieczeń Społecznych z dnia 18 lutego 2014 r. oraz 21 lutego 2013 w sprawie kwoty najniższej emerytury i renty, dodatku pielęgnacyjnego i dodatku dla sierot zupełnych oraz kwot maksymalnych zmniejszeń emerytur i rent.*

Wysokość renty z tytułu niezdolności do pracy w Polsce jest bardzo zróżnicowana, najniższe świadczenie mieści się w przedziale 500–700zł brutto, zaś najwyższe może przekraczać nawet 4000,00 zł, czyli wynosi nawet ośmiokrotnie więcej. Z informacji zamieszczonych w tab. 5 wynika, że w latach 2009–2012 regularnie malała liczba świadczeń poniżej 1000,00 zł – od 820,4 tys. w 2009 r. do 421,9 tys. w roku 2012 (o 48,57%) i jednocześnie wzrastała ilość świadczeń powyżej 1000,00 zł, w tym powyżej 3 400,00 zł – od 40,6 tys. do 53,1 tys. w roku 2012 (30,79%).

<sup>6</sup> Obliczenia własne na podstawie *Komunikatu Prezesa Zakładu Ubezpieczeń Społecznych z dnia 21 lutego 2013 r. w sprawie kwoty najniższej emerytury i renty, dodatku pielęgnacyjnego i dodatku dla sierot zupełnych oraz kwot maksymalnych zmniejszeń emerytur i rent.*

<sup>7</sup> Obliczenia własne na podstawie *Komunikatu Prezesa Zakładu Ubezpieczeń Społecznych z dnia 18 lutego 2014 r. w sprawie kwoty najniższej emerytury i renty, dodatku pielęgnacyjnego i dodatku dla sierot zupełnych oraz kwot maksymalnych zmniejszeń emerytur i rent.*

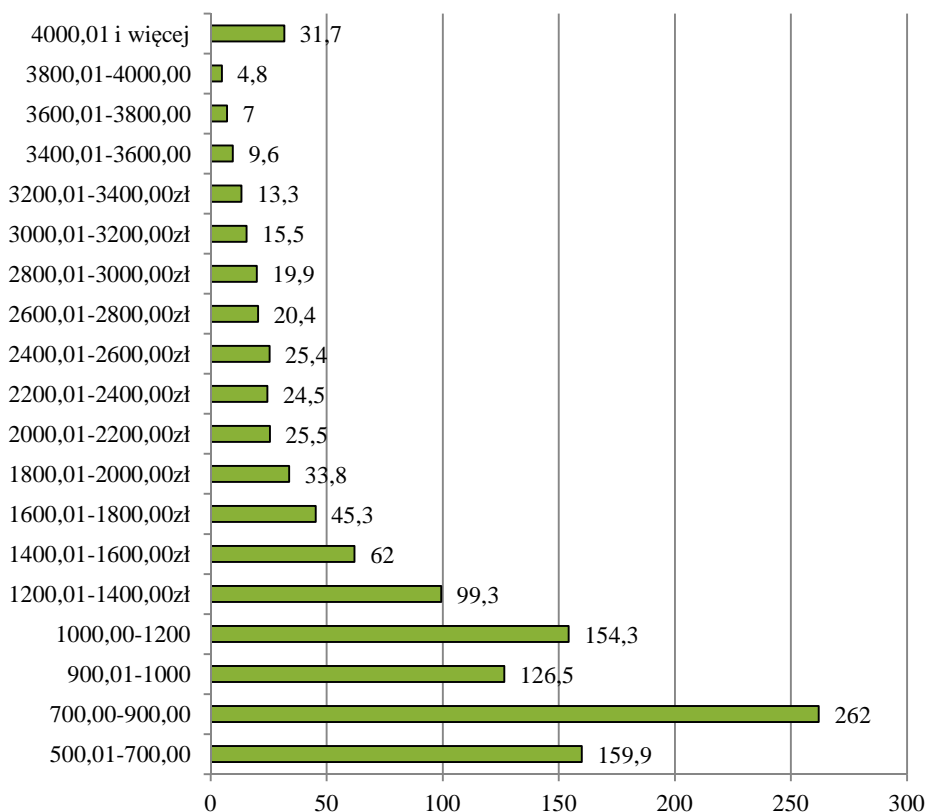
Tabela 5. Wysokość renty z tytułu niezdolności do pracy w latach 2009–2012 według liczby świadczeniobiorców [w tys.]

Wysokość świadczenia brutto	2009	2010	2011	Wysokość świadczenia brutto	2012
500,01–600,00 zł	207,7	162	134	500,01–700,00 zł	159,9
600,01–700,00 zł	214,1	111	98,1		
700,01–800,00 zł	140,3	202,6	181,3	700,00–900,00 zł	262
800,01–1000,00 zł	258,3	250	239	900,01–1000 zł	126,5
1000,01–1200,00 zł	128,2	137,5	140,9	1000,00–1200 zł	154,3
1200,01–1400,00 zł	73,2	81,6	87,2	1200,01–1400,00 zł	99,3
1400,01–1600,00 zł	49,4	53,6	53,9	1400,01–1600,00 zł	62
1600,01–1800,00 zł	35,8	36,9	42,3	1600,01–1800,00 zł	45,3
1800,01–2000,00 zł	27,1	28,4	30,6	1800,01–2000,00 zł	33,8
2000,01–2200,00 zł	29,4	25,9	25,9	2000,01–2200,00 zł	25,5
2200,01–2400,00 zł	26,7	27,4	25,5	2200,01–2400,00 zł	24,5
2400,01–2600,00 zł	23,2	21,7	23,7	2400,01–2600,00 zł	25,4
2600,01–2800,00 zł	19,3	21,1	19,3	2600,01–2800,00 zł	20,4
2800,01–3000,00 zł	17	16,9	18,9	2800,01–3000,00 zł	19,9
3000,01–3200,00 zł	12,2	14,1	15,1	3000,01–3200,00 zł	15,5
3200,01–3400,00 zł	7,8	9,9	11,4	3200,01–3400,00 zł	13,3
3400,01 zł i więcej	40,6	45	48,1	3400,01–3600,00 zł	9,6
				3600,01–3800,00 zł	7
				3800,01–4000,00 zł	4,8
				4000,01 zł i więcej	31,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Emerytury i renty w 2012 roku* [2013: 63]; *Emerytury i renty w 2011 roku* [2012: 63]; *Emerytury i renty w 2010 roku* [2011: 63]; *Emerytury i renty w 2009 roku* [2010: 97]; *Roczniki demograficzne* 2013, 2012, 2011, 2010.

W celu zobrazowania zróżnicowania w wysokości rent z tytułu niezdolności do pracy w Polsce, dane przedstawione na wykresie 4 ograniczone zostały do roku 2012. Zdecydowanie najczęściej w analizowanym okresie, w 23% przypadków<sup>8</sup>, świadczeniobiorcy pobierali rentę w wysokości 700,00–900,00 zł brutto. Średnie świadczenie tego rodzaju wyniosło w Polsce w 2012 r. 1408,26 zł brutto (wzrost o 6,4% w stosunku do roku 2011). Najwyższe świadczenia wypłacano w województwie śląskim (średnio 1 839,65 zł), najniższe w województwie podkarpackim (przeciętnie 1 172,78 zł) [*Emerytury i renty w 2012 roku*, 2013: 25].

<sup>8</sup> Obliczenia własne na podstawie danych przedstawionych na wykresie 4.



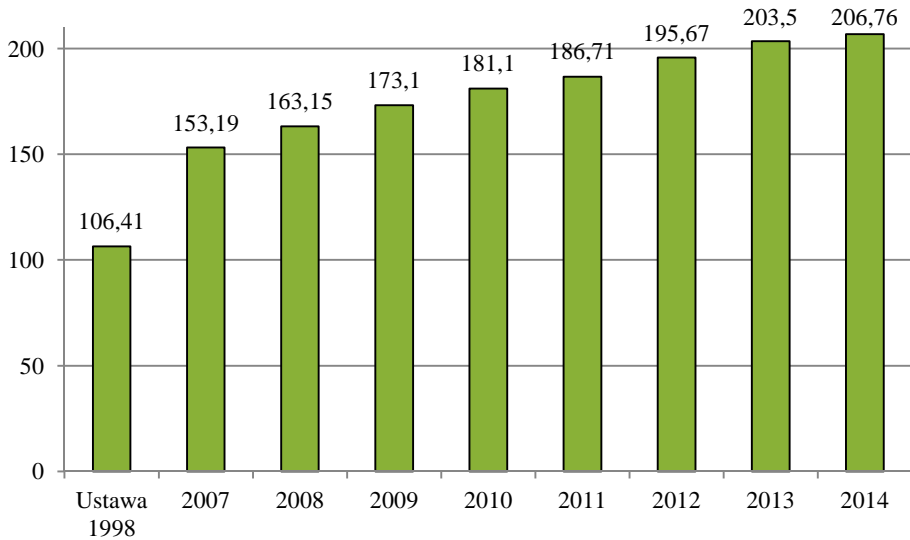
Wykres 4. Wysokość brutto renty z Zakładu Ubezpieczeń Społecznych z tytułu niezdolności do pracy w marcu 2012 r. (według liczby osób w tys.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Emerytury i renty w 2012 roku* [2013: 63].

**Dodatek pielęgnacyjny** w myśl art. 75 *Ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych* [DzU 2009, nr 153, poz. 1227] przysługuje osobie uprawnionej do emerytury lub renty, jeżeli osoba ta została uznana za całkowicie niezdolną do pracy oraz do samodzielnej egzystencji albo ukończyła 75 lat życia, za wyjątkiem osoby uprawnionej do emerytury lub renty przebywającej w zakładzie opiekuńczo-leczniczym lub w zakładzie pielęgnacyjno-opiekuńczym, chyba że przebywa poza tą placówką przez okres dłuższy niż 2 tygodnie w miesiącu.

W roku 2013 wysokość dodatku wynosiła 203,50 zł (wzrosła o 4% w stosunku do roku 2012), w roku 2014 wynosi 206,76 zł (wzrost o 1,6% w porównaniu z rokiem 2013). Od świadczenia nie jest pobierany podatek. Zmiany wysokości świadczenia w latach 2007–2014 prezentuje wykres 5.





Wykres 5. Wysokość dodatku pielęgnacyjnego w latach 2007–2014 [w PLN]

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Komunikatów Prezesa Zakładu Ubezpieczeń Społecznych w sprawie kwoty najniższej emerytury i renty, dodatku pielęgnacyjnego i dodatku dla sierot zupełnych oraz kwot maksymalnych zmniejszeń emerytur i rent*, komunikaty z: 13.02.2006 r., 20.02.2008 r., 20.02.2009 r., 15.02.2010 r., 16.02.2011 r., 23.02.2012 r., 14.02.2013 r., 18.02.2014 r., <http://dokumenty.rcl.gov.pl/MP>.

Średnie tempo wzrostu dodatku pielęgnacyjnego w latach 2007–2014 wyniosło 4,38%. Jeśli tendencja zostanie zachowana dodatek przekroczy kwotę 300,00 zł w 2023 r.<sup>9</sup> Kwota może zostać uznana za niską, jednak wzięwszy pod uwagę fakt, że najniższa gwarantowana renta z tytułu całkowitej niezdolności do pracy wynosi w 2014 r. 717,35 zł netto łatwo zauważyć, że dodatek pielęgnacyjny zwiększa ją o ponad 28%. Z kolei średnia renta z tytułu niezdolności do pracy wynosiła 1 182,52 zł netto (1 408,26 zł brutto), czyli w przypadku, gdy świadczeniobiorcy przyznano dodatek to zwiększał on świadczenie średnio o 16,5%.

Dodatki pielęgnacyjne, podobnie jak znaczną większość rent, finansuje Zakład Ubezpieczeń Społecznych lub Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego.

**Zasiłek pielęgnacyjny** przyznaje się w celu częściowego pokrycia wydatków wynikających z konieczności zapewnienia opieki i pomocy innej osoby w związku z niezdolnością do samodzielnej egzystencji [<http://www.mpips.gov.pl/wsparcie...>]. Przysługuje niepełnosprawnemu dziecku, osobie niepełnosprawnej powyżej 16 roku życia (jeżeli legitymuje się orzeczeniem o znacznym stopniu niepełnosprawności lub o umiarkowanym stopniu niesprawności), jeżeli niepełnosprawność powstała w wieku do ukończenia 21 roku życia a także osobie, która

<sup>9</sup> Opracowanie własne na podstawie danych zawartych na wykresie 5.

ukończyła 75 rok życia. Co ważne – wyklucza się z dodatkiem pielęgnacyjnym. Ostatnia podwyżka zasiłku pielęgnacyjnego miała miejsce 1 września 2006 r. i od tej pory wysokość świadczenia utrzymuje się na poziomie 153 zł, jest to kwota netto (pierwotnie, tj. w ustawie z 28 listopada 2003 r. została określona na poziomie 144 zł [*Ustawa z dnia 28 listopada 2003 r.*, art. 16, ust. 4]).

Tabela 6. Liczba zasiłków pielęgnacyjnych przyznanych w latach 2009–2012

Liczba zasiłków pielęgnacyjnych [tys.]	2009	2010	2011	2012
Ogółem	836,0	873,0	898,1	917,6
W tym:				
Osoby niepełnosprawne posiadające orzeczenie o znacznym stopniu niepełnosprawności	339,7	368,5	388,8	403,5
Osoby powyżej 75 lat	31,5	31,1	29,8	28,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Informacja o realizacji świadczeń rodzinnych w 2012 r.* [2013: 17]; *Informacja o realizacji świadczeń rodzinnych w 2011 r.* [2012: 13]; *Informacja o realizacji świadczeń rodzinnych w 2010 r.* [2011: 13]; *Informacja o realizacji świadczeń rodzinnych w 2009 r.* [2010: 14].

Analizując dane przedstawione w tab. 6 nietrudno zauważyć, że liczba zasiłków pielęgnacyjnych wzrasta z roku na rok. Od roku 2009 do 2012 liczba wszystkich wzrosła o 9,76%, w grupie osób niepełnosprawnych posiadających orzeczenie o znacznym stopniu niepełnosprawności o 18,78%, natomiast liczba osób powyżej 75 roku życia, pobierających zasiłek opiekuńczy zmalała w tym czasie o 10,16%. Jak podaje Ministerstwo Pracy i Polityki społecznej ta ostatnia grupa jest najmniej liczną (w roku 2009 stanowiła 3,77%, w roku 2012 jedynie 3,08%<sup>10</sup>), zaś dynamika wzrostu zasiłków w grupie osób o znacznym stopniu niepełnosprawności jest główną przyczyną wzrostu wydatków na zasiłki opiekuńcze [*Informacja o realizacji świadczeń rodzinnych w 2012 r.*, 2013: 17].

## PODSUMOWANIE

Zapotrzebowanie na opiekę długoterminową nie tylko w Polsce, ale i na całym świecie, jest znaczne i wszystko wskazuje na to, że stale będzie rosło, gdyż nieustannie wydłuża się czas życia, odsetek ludzi starszych zwiększa się w stosunku do liczby młodych, a tym samym do całej populacji. Wśród różnych form zabezpieczenia opieki długoterminowej bardzo ważną, zdaniem autorki, jest zabezpieczenie finansowe, bowiem w wielu przypadkach, szczególnie jeśli chodzi o ludzi samotnych, może stanowić jedyne źródło utrzymania. Oczywiście

<sup>10</sup> Obliczenia własne na podstawie informacji zaprezentowanych w tab. 6.

jest fakt, że długotrwała choroba prowadzi do wzrostu zapotrzebowania na leki, specjalistyczne, środki do pielęgnacji oraz sprzęt rehabilitacyjny, a to z kolei pociąga za sobą wzrost zapotrzebowania na środki do życia. Jak podaje GUS, w 2012 r. 41% rencistów swoją sytuację materialną oceniło jako złą lub raczej złą (dla porównania 22% emerytów i rencistów łącznie oceniło swoją sytuację w ten sam sposób). Jako bardzo dobre lub raczej dobre swoje położenie oceniło jedynie 9% rencistów. W 2012 r. w gospodarstwach rencistów średni miesięczny dochód na 1 osobę wyniósł 948,11 zł (w gospodarstwach emerytów 1 300,43 zł). Wydatki w gospodarstwach rencistów na osobę wyniosły 926,08 zł miesięcznie (emerytów – 1 164,03 zł) [*Emerytury i renty w 2012 r.*, 2013: 31]. Średnia miesięczna renta wyniosła w Polsce w 2012 r. 1 408,26 zł [*Emerytury i renty w 2012 r.*, 2013: 25] brutto czyli 1 182,52 zł<sup>11</sup> netto. Można zatem wysnuć wniosek, że z jednej renty utrzymuje się często więcej niż jedna osoba. W opinii autorki dane mogą być zaniżone, zarówno w przypadku dochodów, jak i wydatków, a spowodowane to może być chociażby nieuwzględnieniem szarej strefy.

Najbardziej zaangażowany w zabezpieczenie finansowe opieki długoterminowej jest ZUS, w ramach pozarolniczego systemu ubezpieczeń jest świadczeniodawcą w 97% wszystkich przypadków.

Zaprezentowane dane statystyczne wyraźnie wskazują, zgodnie z przypuszczeniem autorki, że liczba rentobiorców z roku na rok maleje. Można się spodziewać, że ta tendencja zostanie zachowana, gdyż w myśl *Ustawy z dnia 11 maja 2012 o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw* [DzU 2012, nr 0, poz. 637] „emeryturę przyznaje się z urzędu zamiast pobieranej renty z tytułu niezdolności do pracy osobie, która osiągnęła wiek emerytalny”. Liczba rentobiorców spada jednak także w każdej zaprezentowanej grupie wiekowej poniżej 60. oraz powyżej 65. roku życia. Najprawdopodobniej wynika to z formalnych trudności z otrzymaniem prawa do tego typu świadczenia oraz z zaostrzeniem (uszczelnieniem) polityki przyznawania rent – w związku z licznymi nadużyciami (wyłudzeniami) ze strony świadczeniobiorców ZUS oraz KRUS dokładniej weryfikują składane wnioski oraz kontrolują bieżące świadczenia.

Jedynie dla wieku 60–64 lata zaobserwować można wzrost liczby świadczeniobiorców, co spowodowane jest wyższą liczbą mężczyzn pobierających renty z tytułu niezdolności do pracy w badanym okresie czasu – liczba kobiet, którym przyznano świadczenie mała. Ogólnie liczba rentobiorców – kobiet jest znacznie niższa niż mężczyzn, co może mieć związek z niższym wiekiem emerytalnym dla kobiet (60 lat), obowiązującym zgodnie z wcześniej obowiązującymi regulacjami zawartymi w *Ustawie z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych*.

<sup>11</sup> Obliczenia własne.

Z przeprowadzonych analiz można wysnuć wniosek, że zapotrzebowanie na renty jest zróżnicowane pod względem lokalnym, największe, w latach 2009–2012, wystąpiło w województwie lubuskim i lubelskim, najmniejsze w podlaskim i opolskim. Z danych przedstawionych przez GUS wynika dodatkowo, że wysokość renty również jest zdeterminowana regionem zamieszkania (w 2012 najniższe średnie świadczenie udzielane było w województwie podkarpackim, najwyższe w śląskim). Najmniejsza wartość renty z tytułu niezdolności do pracy przekracza 500,00 zł, największa 4000,00zł. W analizowanym okresie czasu malała ilość osób otrzymujących renty z tytułu niezdolności do pracy poniżej 700,00 zł i wyraźnie wzrastała powyżej 1000,00 zł.

Środki na zabezpieczenie opieki długoterminowej mogą zostać w określonych przypadkach zwiększone o dodatek pielęgnacyjny lub zasiłek pielęgnacyjny. W roku 2012 dodatek wynosił 195,67 zł, od marca 2014 r. utrzymuje się na poziomie 206,76 zł (netto). Zasiłek pielęgnacyjny utrzymuje się od 2006 r. na tym samym poziomie i wynosi 153,00 zł netto. Wzrasta natomiast liczba pobierających świadczenie (głównie za sprawą wzrostu liczby osób z prawem do zasiłku posiadających orzeczenie o znacznym stopniu niepełnosprawności).

Sytuacja osób wymagających opieki długoterminowej w Polsce nie jest łatwa. Jak pokazano w artykule popyt na opiekę przewyższa podaż i taki stan rzeczy będzie się pogłębiał. Państwo oferuje różne formy zabezpieczenia opieki długoterminowej, także finansową. Warto się jednak zastanowić w jakim stopniu zakres tej opieki jest wystarczający, czy środki przekazywane do dyspozycji niesamodzielnym (bądź ich opiekunów) są adekwatne do wydatków, czy wszyscy potrzebujący objęci są opieką, jak władze kraju poradzą sobie ze wzrostem liczby niepełnosprawnych i wreszcie – kto będzie odpowiedzialny za „zapewnienie osobie, która nie jest w pełni zdolna do samodzielnej opieki, najwyższej możliwej jakości życia, według jej indywidualnych preferencji, przy zachowaniu możliwie wysokiego stopnia niezależności, autonomii, samorealizacji i godności ludzkiej”<sup>12</sup>: Narodowy Fundusz Zdrowia, Zakład Ubezpieczeń Społecznych czy samorządy terytorialne?

## BIBLIOGRAFIA

- Augustyn M. (red.), 2010, *Opieka długoterminowa w Polsce. Opis, diagnoza, rekomendacje*, Warszawa.
- Biuletyn Informacji Publicznej, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, <http://www.mpips.gov.pl/wsparcie-dla-rodzin-z-dziecmi/swiadczenia-rodzinne/rodzaje-i-wysokosc-swadczen-rodzinnych-kryteria-uzyskania/swiadczenia-opiekuncze/zasilek-pielegnacyjny/> [dostęp: 04.04.2014].

<sup>12</sup> Fragment definicji opieki długoterminowej według WHO.

- Błądowski P., 2012, *Zaspokajanie potrzeb opiekuńczych ludzi starych*, [w:] *Strategie działania w starzejącym się społeczeństwie. Tezy i rekomendacje*, Rzecznik Praw Obywatelskich, Warszawa.
- Emerytury i renty w 2009 roku*, 2010, Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa.
- Emerytury i renty w 2010 roku*, 2011, Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa.
- Emerytury i renty w 2011 roku*, 2012, Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa.
- Emerytury i renty w 2012 roku*, 2013, Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa.
- Golińska S., Sowa A., 2012, *Zdrowie i sprawność. Przemiany w Polsce*, [w:] *Polityka Społeczna „Zdrowie, sprawność i aktywność starzejącej się populacji”*, numer monograficzny, Warszawa.
- <http://www.mpips.gov.pl/wsparcie-dla-rodzin-z-dziecmi/swiadczenia-rodzinne/rodzaje-i-wysokosc-swadczen-rodzinnych-kryteria-uzyskania/swiadczenia-opiekuncze/zasilek-pielegnacyjny/> [dostęp: 21.05.2013].
- Informacja o realizacji świadczeń rodzinnych w 2009 r.*, 2010, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa, czerwiec.
- Informacja o realizacji świadczeń rodzinnych w 2010 r.*, 2011, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa, czerwiec.
- Informacja o realizacji świadczeń rodzinnych w 2011 r.*, 2012, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa, czerwiec.
- Informacja o realizacji świadczeń rodzinnych w 2012 r.*, 2013, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa, czerwiec.
- Informator dla osób niepełnosprawnych*, 2012, ZUS, Warszawa.
- Komunikaty Prezesa Zakładu Ubezpieczeń Społecznych w sprawie kwoty najniższej emerytury i renty, dodatku pielęgnacyjnego i dodatku dla sierot zupełnych oraz kwot maksymalnych zmniejszeń emerytur i rent*, komunikaty z: 13.02.2006 r., 20.02.2008 r., 20.02.2009 r., 15.02.2010 r., 16.02.2011 r., 23.02.2012 r., 14.02.2013 r., 18.02.2014 r., <http://dokumenty.rcl.gov.pl/MP>.
- Pielęgniarstwo w Dziedzinie Przewlekłe Chorych i Niepełnosprawnych / Opieka Długoterminowa* <http://www.opiekadlugoterminowa.republika.pl/> [dostęp: 27.03.2014].
- Projecting OECD health and long-term care expenditures: What are main drivers?* ECONOMICS DEPARTMENT WORKING PAPERS No. 477 ECO/WKP(2006)5.
- Przybył A., *System zabezpieczenia społecznego wobec osób starszych i niepełnosprawnych w Polsce*, [w:] «СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ЩОДО НЕВИЛКОВНО ХВОРИХ», МАТЕРІАЛІ ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВОПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ 15–16 березня 2012.
- Renty z tytułu niezdolności do pracy: pojęcie niezdolności do pracy*, Departament Świadczeń Emerytalno-Rentowych (red.), <http://www.zus.pl/default.asp?p=4&id=400> [dostęp: 27.03.2014].
- Rozporządzenie Ministra Polityki Społecznej z dnia 25 kwietnia 2005 r.*, DzU 2005, nr 80, poz. 699, 700.
- Towards an international consensus on policy for long-term care of the ageing*, 2000, WHO.
- Ustawa z 28 listopada 2003 roku o świadczeniach rodzinnych*, DzU 2003, nr 228, poz. 2255.
- Ustawa z dnia 11 maja 2012 o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw*, DzU 2012, nr 0, poz. 637.
- Ustawa z dnia 17 grudnia 1998 o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych*, DzU 1998, nr 162, poz. 1118.

## **FORMS OF FINANCIAL PROTECTION IN LONG-TERM CARE IN POLAND 2009–2012**

The study aims at presenting the main form of long-term care protection in Poland using the existing legal regulations and statistics available for the years 2009–2012. The author assumed that the number of annuitant decreases, in the analysed group men taken into consideration, the demand for financial care is varied locally and depends on age – increases along with it. Analyzes based mainly on data from the Central Statistical Office confirmed the validity of its author assumptions and drew additional conclusions about the long-term care, among other things, the diversification of the local amount of the benefit and increase the amount of benefit over the years.

**Key words:** long-term care, financial protection, benefit.

Sylwia Goska

Mgr, absolwentka Uniwersytetu Łódzkiego,  
Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego,  
kierunku Finanse i Rachunkowość

## **NOWOCZESNE KANAŁY DYSTRYBUCJI PRODUKTÓW BANKOWYCH – PORÓWNANIE OFERT WYBRANYCH BANKÓW**

### **Streszczenie**

Celem tego artykułu jest przedstawienie dystrybucji produktów bankowych w bankach działających w Polsce i za granicą. Autor weryfikował hipotezę, że nowe kanały dystrybucji produktów bankowych w bankach polskich i zagranicznych funkcjonują w podobny sposób, co zilustrowano na przykładzie banków: mBank, Alior Bank, PKO BP S.A., The Royal Bank of Scotland, DBS Bank Singapore, J. P. Morgan.

W rezultacie dokonanej analizy wykazano, że banki coraz częściej wprowadzają w życie nowoczesne rozwiązania, które ułatwiają klientom zakup produktów bankowych. Banki działające w Polsce implementują nowoczesne technologie na podobnym poziomie, jak banki działające za granicą.

**Słowa kluczowe:** dystrybucja, kanał dystrybucji, produkty bankowe, strategia, innowacyjność.

### **WPROWADZENIE**

Strategia dystrybucji produktów bankowych jest istotnym czynnikiem podnoszenia poziomu konkurencyjności banków funkcjonujących na całym świecie. Banki handlują swoimi produktami i usługami za pomocą różnych kanałów dystrybucji, przy czym w ostatnich latach dokonuje się ich powszechna elektronizacja. Celem niniejszego artykułu jest prezentacja różnych rodzajów kanałów dystrybucji wykorzystywanych przez banki. Problem badawczy stanowi zweryfikowanie założenia, że nie występują różnice w funkcjonowaniu kanałów dystrybucji produktów bankowych w bankach w Polsce i za granicą. Powyższa hipoteza będzie analizowana na przykładzie banków: mBank, Alior Bank, PKO BP S.A., będących jednymi z największych banków w Polsce, The Royal Bank of Scotland, który znajduje się w czwórce najbardziej znaczących banków Wielkiej

Brytanii, DBS Bank Singapore, zajmujący czołowe miejsce wśród banków w Azji, oraz J. P. Morgan, który jest liderem usług finansowych w Stanach Zjednoczonych.

## 1. KANAŁY DYSTRYBUCJI – DEFINICJE I TYPOLOGIA

*Dystrybucja*, czyli sposób oraz forma świadczenia usług bankowych, stanowi jeden z 4 filarów strategii marketing mix. Wybór strategii dystrybucji produktów bankowych jest elementarną decyzją marketingową każdego banku [Grzywacz 2006: 55]. Na ową strategię składają się odpowiednio dobrane kanały dystrybucji, za pośrednictwem których odbywa się przepływ produktów, usług oraz informacji związanych z działalnością marketingową [Witczak 2009: 36]. Jeżeli bank dostarczy swoim klientom produkty i usługi zgodnie z ich potrzebami, preferencjami i oczekiwaniami w odpowiednich: formie, miejscu i czasie, można wówczas mówić o realizacji założeń strategii marketing mix. Przejawia się to możliwością aktywnego kształtowania popytu na oferowane produkty i usługi, co stanowi o sukcesie banku, będącego jednocześnie instytucją zaufania publicznego, jak również przedsiębiorstwem, oczekującym wypracowania spodziewanego zysku [Grzywacz 2009: 55].

Przez *kanał dystrybucji* rozumiany jest zbiór elementów sieci, na którą składają się: źródła, elementy pośrednie i ujścia strumieni produktów i usług [Ambroziak i Lewczuk 2009: 18]. Kanał dystrybucji oznaczać może również kombinację wszystkich podmiotów uczestniczących w procesie oferowania produktów i usług konsumentom lub drogę, którą pokonuje produkt od wytwórcy do ostatecznego nabywcy, zmieniając właściciela, zwiększając wartość użytkową, przechodząc przez różne, powiązane ze sobą ogniwa pośrednie [Trojanowski 2011: 2].

Współcześnie banki sprzedają produkty i usługi poprzez zróżnicowane kanały dystrybucji. Najogólniej dzieli się je na pośrednie i bezpośrednie [Stefański 2006: 126].

*Sprzedaż bezpośrednia* jest typowym sposobem dostarczania produktów i usług klientom [Lipowski 2003: 31]. Kanał bezpośredni obejmuje dwa szczeble w procesie sprzedaży – producenta i finalnych nabywców [Chwirot-Zakrzewska 2009: 1–2]. Wiele usług finansowych, najczęściej z racji spełnienia obowiązków formalnych, przed ich zakupem wymaga bezpośredniego kontaktu nabywcy z bankiem. W takich sytuacjach sprzedaż odbywa się najczęściej w oddziale. W przypadku jednak wielu usług bankowych doszło do takiego stopnia standaryzacji, że ich sprzedaż może odbywać się poprzez sieć bankomatów lub łącza telekomunikacyjne [Lipowski 2003: 31].



Tabela 1. Kryteria klasyfikacji i typy kanałów dystrybucji

KRYTERIA KLASYFIKACJI	TYPY KANAŁÓW	PRZYKŁADY KANAŁÓW DYSTRYBUCJI W USŁUGACH FINANSOWYCH
Rodzaj uczestników	▪ bezpośrednie	▪ placówki banków ▪ sprzedaż telefoniczna ▪ sprzedaż pocztowa ▪ bankomaty
	▪ pośrednie	▪ biura maklerskie ▪ oddziały innych banków ▪ poczta ▪ firmy leasingowe
Liczba szczebli pośrednich	▪ krótkie ▪ długie	
Liczba pośredników na danym szczeblu	▪ wąskie ▪ szerokie	

Źródło: Musiał [2009: 103], Stefański [2006: 126].

*Kanał pośredni* sprzedaży usług i produktów bankowych wykorzystywany jest rzadziej [Lipowski 2003: 31]. Zbudowany jest z dłuższego łańcucha procesu dystrybucji niż kanał bezpośredni. W jego skład wchodzi: producent, pośrednicy oraz nabywcy ostateczni (instytucjonalni, indywidualni). Pośrednicy znajdują się między bankiem a klientem [Chwirot-Zakrzewska 2009: 2]. Występowanie w kanale pośrednim jednego lub kilku szczebli, między dwoma stopniami występującymi w kanale bezpośrednim, pozwala na wyróżnienie kanałów krótkich (dwuszczeblowe) i długich (wieloszczeblowych). Długość kanału wiąże się głównie z rodzajem produktu [Musiał 2009: 102] i wyznaczana jest, więc poprzez liczbę szczebli (pośredników) w pionowym układzie kanału, podczas gdy szerokość kanału definiuje liczbę pośredników tego samego rodzaju na każdym szczeblu dystrybucji. To pozwala z kolei na wyróżnienie kanałów [Chwirot-Zakrzewska 2009: 2]:

- *wąskich* (mała liczba pośredników na poszczególnych szczeblach kanału),
- *szerokich* (znaczną liczbę pośredników działających na tym samym szczeblu).

Modelowanie kanałów dystrybucji uzależnione jest od wielu różnych czynników, takich jak: cechy obsługiwanego segmentu nabywców, właściwości samego produktu, kosztów związanych z funkcjonowaniem danego kanału dystrybucji, konkurencji i wykorzystania przez nią kanałów dystrybucji, cechy pośredników handlowych, zasoby przedsiębiorstwa oraz warunki otoczenia.

W polityce dystrybucji usług bankowych wykorzystuje się przede wszystkim kanały bezpośrednie, krótkie i własne. Za stosowaniem w sektorze banko-

wym takich właśnie kanałów sprzedaży przemawia zarówno istota działania banków jako instytucji zaufania publicznego, jak i charakter i funkcje usług bankowych (istnienie pośrednika mogłoby poważnie naruszyć wymóg poufności transakcji dokonywanych przez klienta, zaś w przypadku oferty kredytowej istnienie pośredników wydłuża czas realizacji usługi i wpływa na wzrost jej ceny). Banki czasem posługują się również kanałami pośrednimi, wykorzystując oddziały innych banków i ich sieci bankomatowe, inne instytucje finansowe (np. biura maklerskie, firmy leasingowe, firmy ubezpieczeniowe), agencje sprzedaży ratalnej i pośredników kredytowych, placówki pocztowe, przedsiębiorstwa handlowe czy też sieci hipermarketów [Chwirot-Zakrzewska 2009: 2].

## **2. CZYNNIKI WARUNKUJĄCE WYBÓR PRZEZ KLIENTÓW KANALU DYSTRYBUCJI**

Wybór kanałów dystrybucji jest uwarunkowany różnymi czynnikami. Wśród nich należy wyróżnić [Grzywacz 2006: 58]:

- cenę usługi,
- segment klientów,
- potencjał finansowy i techniczny banku,
- wpływ konkurencji.

Cena decyduje również o formie i sposobie sprzedaży usługi. Występuje tu główna zależność – im wyższa cena usługi, tym bardziej bezpośredni powinien być kanał sprzedaży. Ważne znaczenie ma tu także sezonowość korzystania z usług, która decyduje o technice sprzedaży, liczbie zatrudnionych pracowników czy też organizacji sali operacyjnej banku [Grzywacz 2006: 58–59].

W kwestii segmentu klientów istotne jest, aby bank dysponował informacjami o potencjalnych klientach, np. częstotliwość wizyt w banku, wielkość dochodów i oszczędności, wykształcenie, wiek. Informacje te pozwalają zdecydować np. o liczbie punktów obsługi klienta [Grzywacz 2006: 59]. Dla przykładu, osoby starsze preferują tradycyjną formę obsługi w placówce banku, gdzie mogą liczyć na uzyskanie profesjonalnej wiedzy przekazanej osobiście przez pracownika, wraz z możliwością wyjaśnienia wątpliwości i pomoc w podjęciu decyzji. Natomiast klienci młodzi są otwarci na nowe, nasycone technologią kanały dystrybucji i w większości często korzystają z bankomatów, kart kredytowych i bankowości internetowej [Chwirot-Zakrzewska 2009: 3].

Istotnie wpływającym czynnikiem na rozwój sieci dystrybucji i jej rodzaj jest sytuacja finansowa banku i związane z nią możliwości techniczne. Rozwiązania w zakresie wyboru kanałów dystrybucji są również stymulowane poczynaniami konkurencji, stąd konieczna jest stała analiza rynku usług finansowych i tendencji zachodzących w zakresie ich świadczenia [Grzywacz 2006: 59].

### 3. MODELE DYSTRYBUCJI PRODUKTÓW BANKOWYCH

Na wzrost konkurencyjności banku w dużym stopniu wpływa wybór odpowiednich kanałów dystrybucji, czyli zarówno właściwego modelu dostarczenia usług, jak i sposobu zarządzania poszczególnymi kanałami. Znacząca wartość dystrybucji dla konkurencyjności banku wynika z trzech czynników. Po pierwsze, model dostarczenia produktów i usług oraz strategia zarządzania poszczególnymi kanałami przesądzają o poziomie efektywności operacyjnej banku. Po drugie, wybór konkretnych kanałów dystrybucji determinuje koncentrowanie się na obsłudze określonych segmentów rynku. Po trzecie, innowacyjne podejście do dystrybucji pozwala na zmianę relacji między bankiem a rynkiem w kierunku tworzenia otwartej architektury usługowej [Pietrzak 2002: 35].

Rozwiązania dystrybucyjne banków układają się w jeden z trzech podstawowych *modeli*. W kwestii zasadniczej wydzielić należy [Pietrzak 2002: 36]:

- model dystrybucji stacjonarnej (ang. *bricks and mortar*),
- model dystrybucji wielokanałowej (ang. *bricks and clicks*),
- model dystrybucji wyłącznie elektronicznej (ang. *clicks only*).

*Model dystrybucji stacjonarnej* to tradycyjna organizacja dystrybucji detalicznych usług bankowych, polegająca na tworzeniu rozbudowanej sieci oddziałów i filii. Wielkość siatki dystrybucji jest nadal używana jako ważny wskaźnik pozycji konkurencyjnej, a liczbę placówek bankowych na terenie danego kraju przypadających na tysiąc mieszkańców traktuje się jako jeden z podstawowych mierników oceny systemu bankowego [Pietrzak 2002: 36].

Wprowadzanie elektronicznych kanałów dystrybucji usług finansowych jest bezpośrednio powiązane z rosnącymi wskaźnikami wykorzystania komputerów osobistych i Internetu. Główna zaleta tego rozwiązania tkwi w pokonaniu bariery przestrzennej i czasowej w procesie dostarczania produktów i usług, gdyż w przypadku bankowości elektronicznej ograniczenia te praktycznie nie występują [Pietrzak 2002: 38].

Równie ważnym czynnikiem, przesądzającym o atrakcyjności elektronicznych kanałów dystrybucji są niskie koszty operacyjne. Wynikają one z dwóch źródeł: po pierwsze, nie występuje konieczność budowania kosztownej sieci oddziałów stacjonarnych; po drugie, na skutek automatyzacji możliwa jest znaczna redukcja kosztów pracowniczych. W efekcie średni koszt transakcji dokonanej przez Internet jest kilkakrotnie niższy od kosztu tej samej transakcji wykonanej w tradycyjny sposób [Pietrzak 2002: 38–39]. Niskie koszty operacyjne przekładają się na możliwość oferowania klientom korzystnych warunków oprocentowania, opłat i prowizji. Powoduje to wzrost konkurencyjności cenowej bankowości elektronicznej wobec bankowości tradycyjnej. Kwestia uzyskania dodatkowej konkurencyjności dzięki prowadzeniu skutecznej strategii internetowej jest czynnikiem warunkującym sens rywalizacji małych banków z dużymi

[*Historia – Nordea Bank...*]. Działania zmierzające w tym celu mogą przynieść wymierne efekty<sup>1</sup>.

Powstaje do rozstrzygnięcia dylemat: czy Internet ma pełnić rolę tylko dodatkowego kanału dystrybucji, czy ma być narzędziem strategicznym, zmieniającym strukturę banku i pozwalającym na transformację znaczących obszarów jego działalności. Ze względu na stopień elektronicznego zaawansowania można wyróżnić następujące etapy prowadzenia operacji przez Internet [Dziadkowiec]:

- zbudowanie witryny udostępniającej w sposób pasywny informacje o banku,
- utworzenie portalu internetowego, będącego dodatkowym kanałem dystrybucji funkcjonującym jako uzupełnienie tradycyjnego modelu biznesu, który pozwoli na aktywną akwizycję i sprzedaż produktów i usług,
- ustanowienie platformy elektronicznej jako strategicznie głównego elementu prowadzonego biznesu, wokół którego budowane są wszelkie pozostałe procesy,
- postawienie na w pełni wirtualny sposób prowadzenia przedsięwzięcia.

Do strategicznych decyzji banku należy wybór stopnia zaawansowania i rangi operacji elektronicznych. Najczęściej stosowanymi modelami dystrybucji we współczesnej bankowości są: *model dystrybucji wielokanałowej*, który stanowi syntezę tradycyjnych i elektronicznymi kanałów (ang. *bricks and clicks*), lub *model dystrybucji wyłącznie elektronicznej* (ang. *clicks only*) [Pietrzak 2002: 39].

Budowa działalności w oparciu o model dystrybucji wielokanałowej, łączącej kanały elektroniczne, takie jak Internet i centra telefoniczne (ang. *call centers*) z siecią oddziałów stacjonarnych to proste rozwiązanie polegające na rozszerzeniu dystrybucji poprzez dodanie kanałów elektronicznych jako uzupełnienie istniejącej sieci stacjonarnej [Pietrzak 2002: 40].

Znaczenie platformy elektronicznej przejawia się m.in. w tym, że wyodrębniane są pioniry bankowości internetowej, mające własną strategię, cele rynkowe, nazwę, zarządy. Kooperacja tych pionirów z siecią oddziałów za pomocą systemów informatycznych stanowi innowacyjną kombinację dystrybucji tradycyjnej i elektronicznej według modelu *bricks and clicks* [Echikson 2001: 17–19 (w:) Pietrzak 2002: 6; Pietrzak 2002: 40]. Rozwiązanie takie jest coraz powszechniejsze we współczesnej bankowości i przynosi wymierne efekty<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Największy bank internetowy został stworzony przez stosunkowo niewielki fiński oddział skandynawskiego banku Nordea. W ciągu trzech lat bank ten zdołał przyciągnąć 2,3 mln klientów internetowych, wyprzedzając pod względem liczby klientów i dynamiki rozwoju pioniry internetowego wszystkie duże instytucje finansowe na świecie.

<sup>2</sup> Bank Nordea dysponuje pionirem internetowym, funkcjonującym pod własną nazwą Solo. W 2001 r. odznaczał się on potężną grupą 2,3 mln aktywnych klientów, dokonujących operacji *on-line*. Ten elektroniczny kanał wspomagany jest przez sieć 1300 oddziałów stacjonarnych. Każda z tych form dystrybucji ma odmienne cele strategiczne i pełni różnorakie funkcje: oddziały są

Na rynku elektronicznych usług bankowych pojawiły się podmioty w pełni wirtualne, świadczące usługi finansowe tylko za pośrednictwem Internetu i nieposiadające żadnych oddziałów stacjonarnych. Atrakcyjność tworzenia instytucji w całości wirtualnych polega na szybkości ich uruchamiania i wprowadzania na rynek oraz na niskich kosztach, wynikających z zastosowania najnowszych technologii. W zestawieniu z tradycyjną działalnością bankową koszty uruchomienia banku internetowego są relatywnie małe, a możliwość zaistnienia na rynku – prawie natychmiastowa. Mimo niskich kosztów uruchomienia nie wszystkie przedsiębiorstwa wirtualne przynoszą zyski. Dzieje się tak, ponieważ najdroższe działania dotyczą nie nakładów na rozpoczęcie działalności, a walki o klientów i udział w rynku [Pietrzak 2002: 42].

Współczesne banki wykorzystują głównie strategię wielokanałową [Olędzki]. Takie podejście sprzedażowe wynika z preferencji klientów, wśród których aż 60% zgłasza chęć korzystania jednocześnie z usług w ramach bankowości elektronicznej i stacjonarnej. Będzie to trend utrzymujący się, gdyż blisko dwóch na trzech menedżerów pracujących w bankach detalicznych przyznaje, że ich celem strategicznym na kolejne lata jest rozwój funkcjonalnych kanałów sprzedaży, zgodnie z preferencjami swoich klientów [CEB TowerGroup Retail Banking 2013: 4]. Podniesienie się wolumenu operacji wykonywanych *on-line* (w 2011 r. z 30 mld operacji do 35 mld prognozowanych w 2015 r.) i mobilnie (w 2011 r. z 6 mld operacji do 17 mld prognozowanych w 2015 r.), świadczy o silnym zainteresowaniu klientów rozwiązaniami z zakresu wysokiej technologii. Zbagatelizowanie tej bezpośrednio zasygnalizowanej przez klientów preferencji może zagrozić biznesowej pozycji banku na tle konkurencji [CEB TowerGroup Retail Banking 2013: 7].

#### 4. PORÓWNANIE NOWOCZESNYCH KANAŁÓW DYSTRYBUCJI W OFERTACH ANALIZOWANYCH BANKÓW

W poniższych tabelach porównano kanały dystrybucji w sześciu wybranych bankach, wyróżniających się na tle konkurencji ofertą produktów i usług, szerokim zasięgiem działalności oraz stabilnością zasobów finansowych. Trzy z tych banków to czołowe banki działające w Polsce: PKO BP S.A., Alior Bank i mBank. The Royal Bank of Scotland (RBS) jest jednym z czterech największych banków w Wielkiej Brytanii [Boczoń]. DBS Bank Singapore (DBS) jest wiodącą spółką świadczącą usługi finansowe w Azji [About DBS]. J. P. Morgan

---

ważnym ogniwem komunikacji z klientami, natomiast Internet jest ważną platformą transakcyjną. Z analiz wynika, że w 2001 r. 65% klientów Nordeji zdecydowało się dokonywać transakcji drogą elektroniczną, z czego większość dopiero po wizycie w oddziale oraz po uzyskaniu niezbędnych informacji od personelu.

jest liderem w zakresie usług finansowych przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych oraz w ponad 100 krajach na całym świecie [About Us].

W tab. 2 porównano dodatkowe usługi, w ramach bankowości internetowej, dostępne w ofertach analizowanych banków.

Tabela 2. Porównanie dodatkowych usług towarzyszących bankowości internetowej w analizowanych bankach

BANKOWOŚĆ INTERNETOWA		
Bank	Dodatkowe usługi	Działanie
RBS	Narzędzia do analizowania sprawności zarządzania finansami, umożliwiające zaplanowanie przyszłych wydatków	W elektroniczną wersję konta wbudowane są algorytmy według których wydatki są kategoryzowane, np. jeśli klient dokonuje płatności kartą na stacji benzynowej analizator przydzieli kwotę transakcji do kategorii wydatków na paliwo.
	Narzędzia do gromadzenia oszczędności lub zaciągnięcia kredytu	Poprzez edytowalne ankiety, klient można złożyć wniosek kredytowy czy też zgłosić chęć otwarcia rachunku.
DBS	Mechanizm autouzupelniania danych do przelewu, polegający na ich pobraniu z historii wykonywanych operacji	Klient w okienku szukania wpisuje słowo, które mogło pojawić się w ostatnio wykonanym przelewie, np. nazwa odbiorcy czy tytuł przelewu. Silnik skojarzy wszystkie wykonane transakcje i pobierze je w formie listy wyboru. W momencie, w którym klient zaznaczy docelowy przelew, przełączy się on automatycznie w tryb edycji. Można będzie dokonać zmian na potrzeby nowego przelewu. Jeśli jednak transakcja ma pozostać niezmieniona można ją od razu zaakceptować.
J. P. Morgan	Dodatkowa zakładka z rozwiązaniami dla konkretnych branż	Bank oferuje różne produkty i usługi wielu rodzajom klientów. Dla ułatwienia korzystania ze strony internetowej zostały wprowadzone zakładki branżowe, np. z produktami i usługami dedykowanymi dla klientów z sektora administracji publicznej.
	Portal edukacyjno-informacyjny	Rozbudowano partnerski do głównej strony banku portal, na którym zamieszczono kompendium wiedzy dotyczącej poruszania się po ofercie banku, tłumaczącej procesy dokonywanych transakcji, uczący posługiwania się innowacjami technologicznymi.
	<i>Online Pay Bill</i>	Usługa pozwala na dokonywanie szybkich przelewów do stałych odbiorców. Klient musi dodać swoich odbiorców do listy przelewów, następnie zaplanować czy płatności będą obywać się jednorazowo czy będą się powtarzać. Ostatnią kwestią jest zdefiniowanie kwoty transferu.
	<i>Chase Person-to-Person Quick Pay<sup>SM</sup></i>	Klient może przesłać pieniądze dysponując tylko adresem e-mail lub numerem telefonu komórkowego odbiorcy. Wykonując przelew wybiera opcję np. z wykorzystaniem numeru telefonu odbiorcy. Nie ma wówczas konieczności wpisywania numeru konta odbiorcy.
PKO BP S.A.	Brak dodatkowych usług	–

BANKOWOŚĆ INTERNETOWA		
Bank	Dodatkowe usługi	Działanie
mBank	Wyszukiwarka przelewów	W okienku wyszukiwania klient wpisuje kilka liter, które mogły dotyczyć ostatnio dokonanej transakcji, a którą klient chciałby powtórzyć. Silnik wyszukiwarki znajduje docelowy przelew i zaczytuje informacje do ponownej transakcji.
	mNawigacja Finansowa	Usługa umożliwia klientowi analizowanie jego wydatków w oparciu o kategorie, które sam może zdefiniować, dowolnie edytować, przypisywać konkretnym przelewom.
	Możliwość dokonywania przelewów za pomocą serwisu społecznościowego Facebook	Klient robiąc przelew przez Internet zaznacza opcję płatności za pomocą Facebooka. Następnie wybiera odbiorcę z listy znajomych. Wskazana osoba dostaje wiadomość na Facebooku o otrzymaniu przelewu z prośbą o kliknięcie na odnośnik, który przekieruje do bezpiecznej podstrony banku. We wskazanym miejscu odbiorca zostanie poproszony o wpisanie numeru konta, na który mają być przelane środki.
	Przelewy z wykorzystaniem wyłącznie numeru telefonu odbiorcy	Procedura działania jest podobna jak przy płatnościach przez Facebooka. Klient wybiera opcję płatności z wykorzystaniem numeru telefonu. Odbiorca otrzymuje sms z odnośnikiem do podstrony banku, gdzie zostanie poproszony o uzupełnienie numeru konta. Obie strony muszą zatwierdzić płatność.
Alior Bank	Nowoczesne sposoby logowania	Klient może skorzystać z uproszczonego logowania za pomocą aliasu internetowego, inaczej pseudonimu lub zapisać własną sekwencję łączenia punktów, które ułożone są na podstawie kwadratu – pięć rzędów po pięć kropek.
	Przelew za pomocą Facebooka	Klient dokonuje przelewu za pomocą specjalnego konta bankowego, które trzeba połączyć z profilem na Facebooku. Dalsza procedura wykonania przelewu jest podobna jak w mBanku.
	Przelew z numerem telefonu	Sposób działania jest podobny jak w mBanku.
	Menedżer finansów	Usługa pozwala zarządzać domowym budżetem poprzez możliwość grupowania wydatków według kategorii lub filtrować ze względu na typ, datę, kategorię i kwotę. Dodatkowo narzędzie to wyświetla wpływy i wydatki w postaci graficznego wykresu, co znacznie ułatwia ich analizę.
	Autouzupelnianie	Usługa umożliwia kontrolowanie ilości środków na koncie poprzez ustalenie limitów. W razie ich przekroczenia środki zostaną automatycznie uzupełnione lub zmniejszone przy wykorzystaniu pomocniczego konta oszczędnościowego.
	Asystent Płatności	Za pomocą tej usługi klient może podzielić wydatki według kategorii i ustawić przypomnienia o zbliżających się opłatach, np. za telefon czy mieszkanie.

Źródło: Alior Bank, [www.aliorbank.pl](http://www.aliorbank.pl) [dostęp: 07.06.2013]; DBS, [www.dbs.com.sg](http://www.dbs.com.sg) [dostęp: 02.06.2013]; J. P. Morgan, [www.jpmorgan.com](http://www.jpmorgan.com) [dostęp: 02.06.2013]; mBank, [www.nowymbank.pl](http://www.nowymbank.pl) [dostęp: 02.06.2013]; PKO Bank Polski, [www.pkobp.pl](http://www.pkobp.pl) [dostęp: 02.06.2013]; RBS, [www.rbs.co.uk](http://www.rbs.co.uk) [dostęp: 02.06.2013].



Bankowość internetowa to komunikacja oparta na komputerach osobistych z zainstalowaną przeglądarką internetową i dostępem do Internetu. Sprzedaż za pośrednictwem portalu internetowego stanowi ważny sposób dotarcia banku do klienta. Strona internetowa to już nie tylko źródło informacji na temat produktów i usług, ale i miejsce dokonywania transakcji. Poprzez edytowalne ankiety, klient można złożyć wniosek kredytowy czy też zgłosić chęć otwarcia rachunku. Każdy z analizowanych banków dysponuje stroną internetową, za pomocą której można zrealizować przynajmniej podstawowe transakcje na rachunku, np. zrobić przelew, dołączyć konto telefonu, itp. Zauważalny jest też rozwój innowacyjnych usług, które dodatkowo uatrakcyjnijają ten kanał, np. możliwość samodzielnego zarządzania swoim majątkiem za pomocą prostych narzędzi.

Z danych zawartych w tab. 2 wynika, że wyróżniają się pod tym względem banki działające w Polsce: mBank i Alior Bank. Pierwszy z nich oferuje ciekawe rozwiązanie w postaci wyszukiwarki przelewów. Polega ono na tym, że klient w okienku szukania wpisuje kilku słów, które mogły pojawić się w ostatnio wykonanym przelewie, np. nazwa odbiorcy czy tytuł przelewu. Silnik skojarzy wszystkie wykonane transakcje i pobierze je w formie listy wyboru. Jeśli klient nie chce dokonywać żadnych zmian może go od razu ponowić. Inna usługa – mNawigacja Finansowa – pozwala na definiowanie kategorii wydatków, które można analizować za pomocą wykresów, określić ich maksymalne limity, budować budżety. Alior Bank przygotował jeszcze inne praktyczne narzędzie – Asystent Płatności, które przypomina o zbliżających się opłatach, np. za mieszkanie, telefon, itp. Nowinką jest również możliwość niestandardowego logowania do serwisu bankowego. Można tym celu skorzystać z uproszczonego logowania (alias internetowy lub sekwencja łączenia punktów). W tej grupie banków najslabiej wypadł bank PKO BP S.A. Oferuje on podstawowe funkcje internetowego konta bankowego.

W tab. 3 dokonano porównania usług dodatkowych towarzyszących bankowości mobilnej w ofertach analizowanych banków. Bankowość mobilna to możliwość zarządzania środkami pieniężnymi za pomocą aplikacji zainstalowanych na urządzeniach przenośnych, np. na telefonie czy tablecie. Poniższe porównanie wykazało przewagę zagranicznych banków. Dysponują one szeroką ofertą dodatkowych aplikacji, które umożliwiają gospodarowanie nawet bardziej skomplikowanymi instrumentami finansowymi oraz pozwalają na korzystanie z najaktualniejszych informacji o sytuacji na światowych rynkach. Niemniej jednak na wyróżnienie zasługuje aplikacja IKO należąca do PKO BP S.A. Służy ona do wypłacania środków pieniężnych z bankomatu, zapłaty za zakupy w sklepie bez fizycznego udziału karty bankowej oraz do wykonywania przelewów, dysponując wyłącznie numerem telefonu nadawcy. Jest to możliwe dzięki zainstalowanej np. w telefonie aplikacji generującej kody jednorazowe. Dla bezpieczeństwa transakcji kody ważne są tylko kilka minut. Klient w kolejce do bankomatu lub kasy pobiera kod, który następnie wpisuje do czytnika. Aplikacja zażąda dodatkowo akceptacji transakcji na urządzeniu klienta.



Tabela 3. Porównanie dodatkowych usług towarzyszących bankowości mobilnej w analizowanych bankach

BANKOWOŚĆ MOBILNA		
Banki	Dodatkowe usługi	Działanie
RBS	Możliwość wypłaty środków pieniężnych bez fizycznego udziału karty płatniczej	W tym celu należy wcześniej zainstalować na telefonie komórkowym aplikację służącą do generowania jednorazowych kodów autoryzacji transakcji. Dla zachowania zasad bezpieczeństwa każdy wygenerowany kod jest ważny tylko przez 3 godziny.
DBS	<i>Shopper DBS</i>	Aplikacja ułatwia codzienne zakupy, np. poprzez możliwość szybkiego pobrania kodów zniżkowych w sklepach odzieżowych.
	<i>TravellerShield iPhone</i>	Dzięki aplikacji można w ciągu kilku minut zakupić ubezpieczenie turystyczne z promocją 25%.
	<i>DBSV mTrading</i>	Aplikacja służy do zarządzania inwestycjami na giełdzie (np. obserwacja w czasie rzeczywistym cen na giełdach, tj. SGX, HKEx, NYSE, NASDAQ, AMEX, TSX, analizowanie cen akcji własnych, itp.)
J. P. Morgan	<i>Chase Test Banking</i>	Korzystanie z tej aplikacji pozwala kontrolować finanse za pomocą powiadomień SMS.
	<i>Chase QuickDepositSM</i>	Aplikacja pozwala wpłacić pieniądze na konto klienta poprzez zeskanowanie wypełnionego czeku i wysłanie obrazu w formie elektronicznej do banku.
	<i>DataQuery</i>	Za pomocą tej aplikacji możliwe jest pobieranie, analizowanie i tworzenie wykresów historycznych na podstawie danych finansowych z różnych rynków.
PKO BP S.A.	IKO	Aplikacja umożliwia dokonywanie płatności w sklepach, wypłatę środków z bankomatu bez użycia karty bankowej. Za jej pomocą możliwe jest wykonanie przelewu do osoby, której znany jest tylko numer telefonu.
mBank	mBank lajt	Serwis informacyjny gwarantuje klientowi dostęp do ważnych informacji dotyczących np. kursów walut, notowań giełdowych.
Alior Bank	Dokonanie przelewu ze zdjęcia formularza płatności	Do skorzystania z usługi konieczne jest zainstalowanie na telefonie aplikacji mobilnej. W menu przelewów klient wybiera opcję wykorzystującą zdjęcie bankowego druku do przelewu. Należy go uzupełnić i sfotografować. Aplikacja zczyta informacje z formularza i automatycznie uzupełni wersję elektroniczną przelewu.

Źródło: jak do tab. 2.

W tab. 4 zebrano informacje na temat dostępności oraz rozmiarów sieci placówek i urządzeń samoobsługowych.

Tabela 4. Porównanie rozmiarów kanałów sprzedaży: bankowości stacjonarnej i terminali samoobsługowych oraz towarzyszących im dodatkowych usług

BANK	BANKOWOŚĆ STACJONARNA	TERMINALE SAMOBSŁUGOWE		
		Liczba placówek	Liczba urządzeń	Dodatkowa oferta
RBS	700	4200	Brak dodatkowej oferty	
DBS	250	1100	<i>My ATM</i>	Pozwala powtórzyć ostatnią dokonaną operację. Dane transakcji mogą być w każdej chwili zmienione przez klienta w menu ustawień.
			AXS	Umożliwia np. dokonanie płatności za rachunki, grzywny, mandaty, doładowania karty <i>pre-paid</i> , kupno biletów, itp.
			<i>Cash Acceptance Machine</i>	Służy do składania depozytów pieniężnych i aktualizacji książeczek.
			<i>Coin Deposit Machine</i>	Pozwala na wygodne zdeponowanie monet na koncie bankowym, bez konieczności ich wcześniejszego sortowania.
			<i>Quick Cheque Machine</i>	Za pomocą tej usługi możliwe jest wpłacenie na konto kwoty wpisanej na czeku, na rachunek klienta, bez konieczności korzystania z karty bankomatowej, PINu lub książeczki oszczędnościowej.
J. P. Morgan	5600	19000	Brak dodatkowej oferty	
PKO BP S.A.	2410	4380	Brak dodatkowej oferty	
mBank	227	4000	Brak dodatkowej oferty	
Alior Bank	795	18363 <sup>3</sup>	Brak dodatkowej oferty	

Źródło: jak do tab. 2.

<sup>3</sup> Podana została liczba wszystkich bankomatów w Polsce, ponieważ Alior Bank gwarantuje swoim klientom bezpłatne korzystanie ze wszystkich bankomatów na świecie.

Z danych liczbowych wynika, że wszystkie badane banki posiadają dużą sieć placówek bankowych i urzędzeń samoobsługowych. mBank jest bankiem wirtualnym, co oznacza, że nie dysponuje on typowymi oddziałami. Niemniej jednak klienci, w sprawie konsultacji, mogą udać się do centrów lub kiosków finansowych. Należy zwrócić uwagę na ofertę DBS Bank Singapore, w której znajduje się kilka rodzajów urzędzeń samoobsługowych.

Wnioskować można, że banki działające w Polsce wykazują podobny poziom rozwoju do banków funkcjonujących za granicą.

W tab. 5 zaprezentowano dostępność kanałów dystrybucji: bankowości telefonicznej, pocztowej i flotowej.

Tabela 5. Porównanie dostępności kanałów sprzedaży: bankowości telefonicznej, pocztowej i flotowej z uwzględnieniem usług dodatkowych w analizowanych bankach

	DOSTĘPNOŚĆ USŁUGI			DODATKOWA OFERTA
	bankowość telefoniczna	bankowość pocztowa	bankowość flotowa	
RBS	V	V	V	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ bezpłatnie 3 razy w miesiącu wypożyczenie filmów <i>on-line</i></li> <li>▪ bezpłatnie pobranie muzyki w formacie mp3</li> <li>▪ programy rabatowe,</li> <li>▪ forum dyskusyjne dla klientów</li> </ul>
DBS	V	X	X	różnego rodzaju programy rabatowe, np. na usługi gastronomiczne, wydarzenia kulturalne, itp.
J. P. Morgan	V	X	X	
PKO BP S.A.	V	X	X	
mBank	V	X	X	
Alior Bank	V	X	X	

Źródło: jak do tab. 2.

Bankowość telefoniczna to dwu- (ang. *call center*) i jednostronna (IVR) komunikacja głosowa za pośrednictwem sieci telefonicznej i telefonów stacjonarnych. Bankowość pocztowa umożliwia klientowi dokonanie prostych operacji na koncie w okienku pocztowym. Jest to możliwe dzięki umowie współpracy banku z urzędami pocztowymi. Bankowość flotowa dotyczy świadczenia usług

bankowych z wykorzystaniem aut, wyposażonych w samoobsługowe urządzenia bankowe, które służą do wykonywania transakcji bankowych. Wszystkie wybrane do analizy banki dysponują bankowością telefoniczną. Tylko The Royal Bank of Scotland (RBS) oferuje swoim klientom możliwość wypłaty środków z konta w okienku pocztowym oraz jeśli klient mieszka w znacznej odległości od najbliższej placówki, taka maszyna samoobsługowa może mu zostać dostarczona w specjalnie przygotowanym do tego celu aucie. Powszechne jest również oferowanie klientom różnego rodzaju programów rabatowych i lojalnościowych.

## PODSUMOWANIE

Celem niniejszego artykułu była analiza nowoczesnych kanałów sprzedaży produktów bankowych. W części empirycznej pokazano, jakimi kanałami sprzedaży dysponują analizowane banki: mBank, Alior Bank, PKO BP S.A., DBS, RBS oraz J. P. Morgan. Problem badawczy stanowiło zweryfikowanie tezy, że nie występują różnice w funkcjonowaniu kanałów dystrybucji produktów bankowych w bankach w Polsce i za granicą. Badanie przeprowadzone w sześciu bankach, w tym trzech zagranicznych i trzech krajowych, pozwoliło zilustrować stawianą tezę.

Do analizy zostały wybrane trzy znaczące banki zagraniczne: RBS, J. P. Morgan oraz DBS. Są one jednymi z największych banków odpowiednio: Wielkiej Brytanii, Stanów Zjednoczonych oraz krajów azjatyckich. Ponadto charakteryzują się wysokim poziomem innowacyjności kanałów sprzedaży i oferty produktowo-usługowej. W tej grupie najobszerniejszą i najciekawszą propozycją kanałów sprzedaży odznacza się The Royal Bank of Scotland (RBS). Interesującym i zdecydowanie niepowtarzalnym kanałem dystrybucji jest tutaj flota aut –banków. Na podobne uznanie zasługuje również DBS Bank Singapore, oferujący swoim klientom, m. in. szeroką ofertę programów zniżkowych i lojalnościowych oraz duży wybór urządzeń samoobsługowych, np. AXS.

Wśród banków działających w Polsce wybrano do analizy najbardziej konkurencyjne: PKO BP S.A., mBank oraz Alior Bank. Najciekawszą ofertę przygotował Alior Bank. Zaskakuje już na etapie logowania do bankowości elektronicznej, gdzie zamiast sztamkowego loginu i hasła, klient może wykorzystać swój pseudonim lub schemat łączenia punktów. Innowacją jest też możliwość dokonywania przelewów za pomocą aparatu fotograficznego wbudowanego w telefon komórkowy. Dla Alior Banku niemałą konkurencją jest aplikacja IKO PKO BP S.A. Zwalnia ona klienta z konieczności noszenia przy sobie karty płatniczej. Wystarczy wgrana w pamięć telefonu aplikacja, generująca jednorazowe kody autoryzacji transakcji, np. wypłaty gotówki z bankomatu.

## BIBLIOGRAFIA

- About DBS*, DBS, www.dbs.com.sg [dostęp: 02.06.2013].
- About Us*, J. P. Morgan, www.jpmorgan.com [dostęp: 02.06.2013].
- Alior Bank, www.aliorbank.pl [dostęp: 07.06.2013].
- Ambroziak T., Lewczuk K., 2009, *Miara poziomu dopasowania kanału dystrybucji do strumienia materiałów*, Prace Naukowe Politechniki Warszawskiej, Warszawa.
- Boczoń W., *Royal Bank of Scotland chce utworzyć oddział w Polsce*, Bankier.pl, www.bankier.pl [dostęp: 02.06.2013].
- CEB TowerGroup Retail Banking, 2013, *Rethinking Multichannel Strategy*.
- Chwirot-Zakrzewska P., 2009, *Ocena wielokanałowego modelu dystrybucji usług bankowych w Polsce*, „eFinanse – finansowy kwartalnik internetowy”, nr 4.
- DBS, www.dbs.com.sg [dostęp: 02.06.2013].
- Dziadkowiec G., *Paradoksy e-banków*, Bankier.pl Polski Portal Finansowy, www.bankier.pl, [dostęp: 11.01.2013].
- Echikson W., 2001, *Inwazja e-bankowości*, „Business Week”, nr 5, s. 17–19 (w:) J. Pietrzak, 2002, *Wpływ modelu dystrybucji na konkurencyjność banku*, „Kredyt i Bank”, nr 3.
- Grzywacz J., 2006, *Marketing w działalności banku*, Difin, Warszawa.
- Historia – Nordea Bank*, Banki.pl, www.banki.pl [dostęp: 11.01.2013].
- J. P. Morgan, www.jpmorgan.com [dostęp: 02.06.2013].
- Lipowski M., 2003, *Marketing bankowy. Zarządzanie popytem i podażą usług*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- mBank, www.nowymbank.pl [dostęp: 02.06.2013].
- Musiał P., 2009, *Budowa i zasady funkcjonowania kanałów dystrybucji Huty Batory Sp. z o.o.*, „Prace IMZ”, nr 5.
- Olędzki M., *Wielokanałowość w bankowości*, Bankowymokiem.pl, www.bankowymokiem.pl [dostęp: 08.01.2014].
- Pietrzak J., 2002, *Wpływ modelu dystrybucji na konkurencyjność banku*, „Kredyt i Bank”, nr 3.
- PKO Bank Polski, www.pkobp.pl [dostęp: 02.06.2013].
- RBS The Royal Bank of Scotland, www.rbs.co.uk [dostęp: 02.06.2013].
- Stefański M., 2006, *Kierunki ewolucji sektora bankowego w Polsce po 1989 roku*, Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna we Włocławku, Włocławek.
- Ślęzak E., Guzek E., 2012, *Innowacyjna bankowość internetowa. Bank Web 2.0*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa.
- Trojanowski T., 2011, *Pośrednicy oraz rodzaje kanałów dystrybucji*, „Logistyka”, nr 6.
- Witczak A., 2009, *Kanały dystrybucji – co wybrać?*, „Fresh & Cool Market”, nr 5.

**NEW WAYS OF BANK PRODUCTS DISTRIBUTION  
– A COMPARISON OF THE SELECTED BANK OFFERS**

A purpose of this article was the presentation of bank products distribution in chosen banks performing on polish and foreign market. The Author reviewed the hypothesis that new bank products distribution on polish and foreign banks are functioning in the similar manner, what was illustrated on the example of banks: mBank, Alior Bank, PKO BP S.A., The Royal Bank of Scotland, DBS Singapore Bank, J. P. Morgan.

Results of conducted analysis demonstrate that increasingly banks implement high-tech solutions that facilitate purchase the customers bank products. Banks performing in Poland implement technologies as modern as banks performing abroad.

**Key words:** distribution, distribution channel, bank products, strategy, innovation.

Milena Karwowska

Mgr, absolwentka Uniwersytetu Łódzkiego,  
Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego,  
kierunku Finanse i Rachunkowość

## CZYNNIKI WPLYWAJĄCE NA ATRAKCYJNOŚĆ KREDYTU HIPOTECZNEGO – ANALIZA EMPIRYCZNA

### Streszczenie

W artykule przedstawiono charakterystyczne, kluczowe z punktu widzenia potencjalnego kredytobiorcy elementy kredytu hipotecznego. W artykule zaprezentowano wyniki badań przeprowadzonych na grupie młodych ludzi odnośnie ich preferencji względem postrzegania kredytu hipotecznego i znaczenia jego poszczególnych elementów dla decyzji kredytobiorców. Przedstawiono nastawienie potencjalnych kredytobiorców do produktu bankowego jakim jest kredyt hipoteczny.

**Słowa kluczowe:** kredyt hipoteczny, elementy kredytu, preferencje kredytobiorców.

### WPROWADZENIE

Potrzeba posiadania schronienia, miejsca odpoczynku, czy ujmując szerzej miejsca prowadzenia życia rodzinnego, towarzyskiego sprawia, że potrzeby mieszkaniowe znajdują się w centrum uwagi gospodarstw domowych. Niestety inwestycje w nieruchomości związane są ze znacznymi nakładami finansowymi. Problem z pozyskaniem odpowiedniego poziomu funduszy dotyczy głównie osób fizycznych. Często w tej sytuacji jedynym rozwiązaniem jest zaciągnięcie kredytu, którego zabezpieczeniem będzie hipoteka ustanowiona na określonej, nabywanej lub wytwarzanej nieruchomości. Dlatego też warto zastanowić się które elementy oferty kredytowej mają istotne znaczenie dla podjęcia decyzji o zaciągnięciu kredytu.

Celem artykułu jest przedstawienie indywidualnych preferencji konsumentów w zakresie korzystania z produktu bankowego, jakim jest kredyt hipoteczny. Na podstawie przeprowadzonych przez autorkę badań ankietowych zgromadzono informacje pozwalające na dokonanie analizy preferencji potencjalnych kredytobiorców oraz zweryfikowanie założenia mówiącego, iż ograniczenie rozwo-

ju rynku kredytów hipotecznych dla młodych kredytobiorców, wynika ze skomplikowanej procedury kredytowania oraz braku posiadania odpowiedniej zdolności kredytowej.

## 1. ISTOTA KREDYTU HIPOTECZNEGO ORAZ JEGO ISTOTNE ELEMENTY

Kredyt bankowy jest jednym z podstawowych źródeł finansowania inwestycji. Na podstawie zawartej umowy między kredytodawcą a kredytobiorcą tworzy się stosunek ekonomiczno-prawny, w ramach którego bank zobowiązuje się do przekazania na rzecz wierzyciela na oznaczony czas środków pieniężnych na realizację określonego celu; natomiast dłużnik zobowiązuje się do zwrotu powierzonej kwoty wraz z odsetkami i prowizją, w uzgodnionych terminach i warunkach. Kredyt bankowy może być związany z nieruchomościami i przyjmować formę kredytu hipotecznego, który można zdefiniować jako „kredyt udzielony na finansowanie celów inwestycyjnych, zabezpieczony hipotecznie, co oznacza, że zabezpieczenie zwrotności tego kredytu wiąże się z określoną nieruchomością” [Jaworski 2010: 123]. Cechami wyróżniającymi ten produkt bankowy są:

1) przeznaczenie na cele inwestycyjne w nieruchomości nie tylko mieszkaniowe,

2) powiązanie przedmiotu kredytu i jego zabezpieczenia (zabezpieczeniem zazwyczaj staje się nabywana nieruchomość),

3) długi okres spłaty,

4) relatywnie niskie ryzyko wynikające ze zmian wartości nieruchomości w czasie,

5) możliwość sprzedaży wierzytelności na rynku kapitałowym lub przy pomocy listów zastawnych.

Dla potencjalnego kredytobiorcy najważniejsze jest posiadanie odpowiedniej zdolności kredytowej, koszty związane z korzystaniem z kredytu, wartość kredytu i okres związania umową.

W celu zbadania zdolności kredytowej instytucje kredytowe wymagają wypełnienia wniosku kredytowego i złożenia go wraz z określonymi dokumentami w banku. Zdolność kredytową rozumie się jako „zdolność do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w terminach określonych w umowie” [*Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r.*, art. 70, ust. 1]. Decyzja w sprawie przyznania kredytu uzależniona jest od wykazania zdolności kredytowej przez kredytobiorcę. Przy analizie osób fizycznych banki zazwyczaj stosują tzw. *credit-scoring*. Bazuje on na posiadanych przez banki bazach danych oraz wskaźnikach, które pozwolą określić ryzyko kredytowe wynikające z indywidualnych cech kredytobiorcy.

Ze zdolnością finansową klienta związany jest okres kredytowania i wysokość kredytu. Okres kredytowania jest uzależniony od rodzaju i wysokości kre-

dytu. Dla kredytów hipotecznych przyjmuje się, że maksymalny okres kredytowania wynosi 50 lat. Wydłużenie okresu kredytowania może służyć obniżeniu miesięcznych rat, ale wiąże się z wyższymi kosztami kredytu. Spowodowane jest to zwiększeniem liczby okresów, od których będą naliczane odsetki.

Natomiast wysokość przyznanego kredytu uzależniona jest od wartości nieruchomości oraz od sytuacji finansowej kredytobiorcy. W celu określenia wartości nieruchomości banki dokonują jej wyceny. Banki są skłonne kredytować maksymalnie 80–100% wartości nieruchomości. Pozostałą część kredytobiorca musi pokryć sam w formie tzw. wkładu własnego [[http://www.bankier.pl/...](http://www.bankier.pl/)]. Na rynku istnieją również oferty banków, które są skłonne finansować kredytobiorcę w kwocie wyższej niż wartość nieruchomości. Takie oferty związane są z koniecznością spełnienia dodatkowych warunków. Należy pamiętać, że im wyższy udział własny tym tańszy kredyt.

Istotna jest również waluta kredytu. Kredyt dewizowy rozumiany jest jako kredyt, który „wypłacany jest w złotych polskich, ale o kapitale wyrażonym w równowartości w walutach obcych i oprocentowaniu bazującym na stopie procentowej właściwej dla waluty kapitału kredytu” [Białek-Jaworska 2007: 224]. Zaciągnięcie kredytu dewizowego jest związane z ryzykiem walutowym.

Kredytobiorca zobowiązany jest nie tylko do spłaty kwoty kredytu, ale również odsetek, prowizji oraz innych kosztów związanych z finansowaniem kredytem. Podstawowym kosztem są odsetki od kredytu, które zazwyczaj obliczane są jako pewien procent kwoty kapitału pozostającej do spłaty. Podstawowymi czynnikami wpływającymi na poziom oprocentowania są [Dobosiewicz 2004: 67; Kaszubski i Tupaj-Cholewa 2010: 55]:

- okres kredytu (im dłuższy, tym wyższe oprocentowanie),
- ocena klienta przez bank (im niższa, tym oprocentowanie wyższe),
- jakość zabezpieczeń (im lepsza, tym niższe oprocentowanie),
- specjalizacja banku (jeżeli kredyt wychodzi poza preferowane obszary działalności banku, kredyt jest droższy).

Podstawową stopą procentową jest zazwyczaj WIBOR, czyli oprocentowanie po jakim banki są skłonne udzielić pożyczki na rynku międzybankowym [Sobolewski i Tymoczko 2013]. W przypadku zaciągnięcia kredytu denominowanego w walucie obcej podstawę do naliczenia oprocentowania stanowiąc będzie właściwa dla danej waluty stopa procentowa czyli np.: LIBOR.

Kredytobiorca zaciągając kredyt musi się liczyć również z poniesieniem dodatkowych kosztów z tytułu prowizji czy różnorodnych opłat. Prowizja jest opłatą naliczaną za wykonanie przez bank określonej operacji, np. udzielenie kredytu. Zazwyczaj prowizja jest odliczana od kwoty kredytu. Obok odsetek i prowizji kredytobiorcy muszą również liczyć się z ponoszeniem dodatkowych opłat, które można podzielić na koszty związane z zakupem nieruchomości (np. taksa notarialna) oraz koszty związane z kredytem [Michalski 2008]. Te drugie są wynagrodzeniem dla banku, pobieranym za świadczenie przez bank



określonych czynności, usług, np. opłata za wcześniejszą spłatę, opłata za rozpatrzenie wniosku kredytowego.

W sytuacji, gdy bank zdecyduje się na udzielenie kredytu klientowi, zostanie sporządzona umowa kredytowa. Zgodnie z Prawem bankowym jest to umowa, w której bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie, zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r., art. 69, ust. 1]. Ustawa wymaga, by zawarte były w niej informacje dotyczące [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r., art. 69, ust. 2]:

- stron umowy,
- kwoty i waluty kredytu,
- celu, na który kredyt został udzielony,
- zasad i terminów spłaty kredytów,
- wysokości oprocentowania kredytu i warunków jego zmiany,
- sposobu zabezpieczenia spłaty kredytu,
- zakresu uprawnień banku związanych z kontrolą wykorzystania i spłaty kredytu,
- terminów i sposobu postawienia do dyspozycji kredytobiorców środków pieniężnych,
- wysokości prowizji, jeżeli umowa ją przewiduje,
- warunków dokonywania zamian i rozwiązywania umowy.

Poza wymienionymi informacjami w umowie kredytowej mogą się znaleźć inne zapisy istotne z punktu widzenia banku i jego klienta.

Proces pozyskania kredytu wymaga czasu i jest dość skomplikowany. Z punktu widzenia klienta banku można wyróżnić następujące etapy tego procesu [Dobosiewicz 2010: 16]:

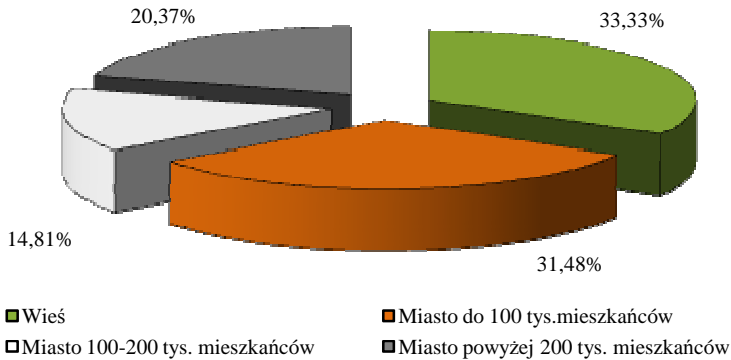
- 1) dokonanie wyboru kredytodawcy,
- 2) zawarcie umowy przedwstępnej na nieruchomości,
- 3) zgromadzenie dokumentów wymaganych przez bank,
- 4) wypełnienie wniosku kredytowego,
- 5) oczekiwanie na decyzję banku,
- 6) podpisanie umowy kredytowej,
- 7) uruchomienie kredytu.

## 2. CEL BADAŃ I DOBÓR PRÓBY

W celu weryfikacji i oceny nastrojów konsumentów względem kredytu hipotecznego przeprowadzono badania ankietowe w czerwcu 2013 r. na grupie anonimowych, pełnoletnich osób zamieszkałych na terenie województwa ma-

zowieckiego. Ze względu na realizowane w ostatnich latach rządowe programy wsparcia jak *Rodzina na Swoim* oraz *Mieszkanie dla Młodych* w analizie zgromadzonych danych skupiono się na grupie osób nie przekraczających 35 lat.

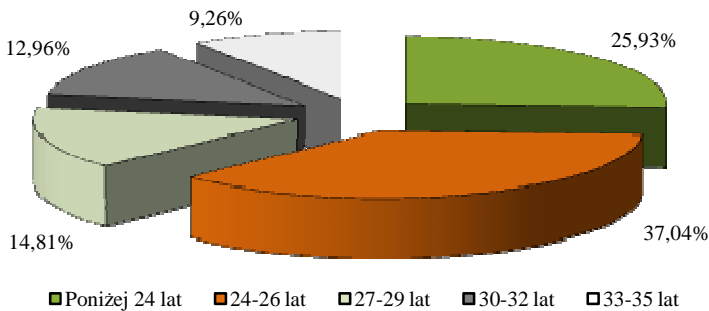
W badaniach wzięło udział 54 osoby, wśród których znalazło się 15 mężczyzn oraz 39 kobiet, co stanowiło 72,22% ankietowanych. Jest to grupa zróżnicowana pod wieloma aspektami, między innymi zamieszkania, wieku, stanu majątkowego i rodzinnego. Strukturę grupy w zakresie miejsca zamieszkania przedstawiono na wykresie 1, natomiast na wykresie 2 przedstawiono strukturę wiekową badanej grupy.



Wykres 1. Struktura grupy ankietowanych według miejsca zamieszkania

Źródło: opracowanie własne.

Największa liczba ankietowanych zamieszkuje na terenach wiejskich oraz w miastach o liczbie mieszkańców nie przekraczającej 100 tysięcy. Ta grupa osób stanowi łącznie prawie 65% respondentów.

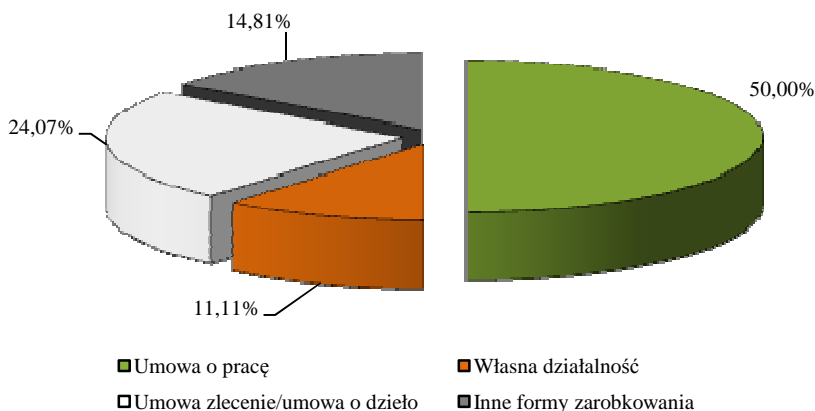


Wykres 2. Struktura wiekowa respondentów

Źródło: jak do wykresu 1.

W badaniach szczególny nacisk położono na ludzi młodych, nie przekraczających 26 roku życia. Są to osoby, które podejmują ważne decyzje życiowe, kończą swoją edukację, podejmują zatrudnienie oraz decydują się na usamodzielnienie się finansowe, a niejednokrotnie także o wyprowadzce z domu rodzinnego. Są to osoby w większości posiadające wyższe wykształcenie, co wynika z tendencji panujących w społeczeństwie oraz z przekonania o konieczności zdobycia wyższego wykształcenia w celu zdobycia dobrze płatnej posady.

Grupa ankietowanych jest również zróżnicowana pod względem dochodów. Odpowiedzi odnośnie pytanie o formę zatrudnienia przedstawiono na wykresie 3.



Wykres 3. Struktura respondentów według form zatrudnienia

Źródło: jak do wykresu 1.

Umowę o pracę jako formę zatrudnienia wskazało 27 ankietowanych, co stanowi połowę wszystkich pytanych. Jest to forma zatrudnienia najbardziej preferowana przez pracowników, ze względu na stabilność zatrudnienia. Jest to także najkorzystniej postrzegana forma zatrudnienia w procesie badania zdolności kredytowej. Inną formę zarobkowania wskazały osoby zatrudnione „na czarno”, a także osoby pozostające bez stałych źródeł dochodów.

Na możliwości finansowe danego gospodarstwa domowego wpływ ma również liczebność danej rodziny, a w szczególności ilość osób zarabiających pozostających w wspólnym gospodarstwie domowym. Wśród ankietowanych największą grupę stanowią osoby należące do rodzin czteroosobowych. W takich rodzinach pozostaje około 31% respondentów. Taka odpowiedź wynika głównie z faktu, że w wspólnym gospodarstwie domowym pozostaje często więcej niż jedno pokolenie. Przyczyny tego zjawiska są różnorodne, jednak najczęściej wymieniane to: pomoc dziadków przy wychowaniu dzieci, konieczność opieki nad osobą straszłą oraz sytuacja finansowa nie pozwalająca na samodzielne za-

mieszkanie. Samodzielnie utrzymuje się i zamieszkuje jedynie 5 ankietowanych, czyli około 9%.

Jednak z perspektywy ubiegania się o kredyt bardziej istotna jest liczba osób zarabiających w danym gospodarstwie domowym oraz poziom dochodów przez nich pozyskiwany. Gospodarstwa domowe, w których pozostają respondenci w przeważającej mierze są utrzymywane z dochodów uzyskanych przez jedną lub dwie osoby. Taką odpowiedź wskazało 35 osób, czyli około 65% respondentów. Rodziny, w których jest więcej osób zarabiających to głównie gospodarstwa domowe, w których pozostają pełnoletnie dzieci. Warto z tym momencie zauważyć, iż młode osoby pozostające w wspólnym gospodarstwie domowym z rodzicami często nie osiągają wystarczająco wysokich dochodów pozwalających na samodzielne utrzymanie czy gromadzenie oszczędności.

Odpowiedni poziom dochodów rodziny jest czynnikiem niezbędnym do uzyskania finansowania w formie kredytu. Dlatego też odpowiedzi badanych odnośnie tego aspektu zestawiono w postaci tab. 1.

Tabela 1. Struktura miesięcznych dochodów netto w gospodarstwach domowych

Wysokość dochodów	Do 2 000 zł	2 001–4 000 zł	4 001–6 000 zł	6 001–8 000 zł	Powyżej 8 000 zł
Liczba odpowiedzi	10	24	14	3	3
Udział %	18,52%	44,44%	25,93%	5,56%	5,56%

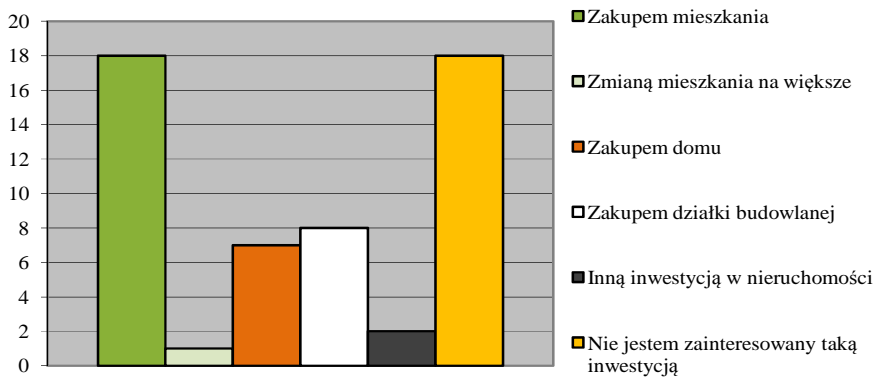
Źródło: opracowanie własne.

Najliczniejsza grupa badanych uznała, że miesięczne dochody netto w jej rodzinie zawierają się w przedziale 2 001–4 000 zł. Niższy poziom dochodów cechuje głównie osoby poniżej 27 roku życia, w których gospodarstwach domowych pozostaje tylko jedna osoba pracująca. Istotny jest fakt, że grupa osób o najniższych dochodach stanowi około 19%, co może świadczyć, że znacząca część rodzin znajduje się w trudnej sytuacji materialnej. Natomiast osoby, które uznały, że ich miesięczne dochody netto w rodzinie przekraczają 8 000 zł należą do gospodarstw domowych przynajmniej czteroosobowych, w których wszyscy członkowie uzyskują dochody.

### 3. ANALIZA PREFERENCJI POTENCJALNYCH KLIENTÓW BANKÓW WZGLĘDEM KREDYTU HIPOTECZNEGO

Przeprowadzone badania ankietowe pozwoliły na zebranie informacji i zbadanie odczuć młodych ludzi względem istotnych elementów kredytu hipotecznego. Jednak by można było mówić o preferencjach gospodarstw domowych

w odniesieniu do kredytów hipotecznych, należy najpierw zbadać potencjalne zainteresowanie ankietowanych inwestycją na rynku nieruchomości. Odpowiedzi ankietowanych w tym zakresie zaprezentowano na wykresie 4.



Wykres 4. Zainteresowanie respondentów inwestycją w nieruchomości

Źródło: jak do wykresu 1.

Znaczna grupa ankietowanych nie jest obecnie zainteresowana jakkolwiek inwestycją w nieruchomości. W ten sposób odpowiedziało 18 ankietowanych, stanowiąca około 33% wszystkich odpowiedzi. Natomiast wśród inwestycji w nieruchomości największym zainteresowaniem cieszy się zakup mieszkania. Takiego wskazania również dokonało 18 osób. Tak duże zainteresowanie tego typu inwestycją wynika głównie z faktu, iż 2/3 respondentów mieszka na terenach miejskich, a także z licznych udogodnień oferowanych przez infrastrukturę miejską oraz bliskości miejsca zatrudnienia. Warto zauważyć, iż 8 osób jest zainteresowanych zakupem działki budowlanej, zaś zakupem domu 7 osób w badanej grupie respondentów. Pokazuje to jak znaczna liczba młodych osób jest zainteresowana posiadaniem w przyszłości własnego domu. Inne formy inwestycji w nieruchomości cieszą się znacznie mniejszą popularnością.

Każda inwestycja związana jest z koniecznością poniesienia nakładów finansowych. Dlatego też potencjalni inwestorzy muszą ze znacznym wyprzedzeniem pomyśleć o formach finansowania. Najpopularniejszym źródłem finansowania jest kredyt bankowy, z którego skorzystaniem zainteresowanych byłoby 36 ankietowanych, co stanowi około 67% badanych. Obrazuje to jak duże znaczenie dla sektora klientów indywidualnych ma kredyt hipoteczny. Grupa 13 ankietowanych wolałoby sfinansować inwestycję wyłącznie przy pomocy zgromadzonych oszczędności. Wśród ankietowanych znalazły się 4 osoby, które liczą na wsparcie rodziny w tej kwestii i przekazanie przez krewnych środków

pozwalających na sfinansowanie zakupu. Natomiast jeden z ankietowanych jeszcze nie zastanawiał się jeszcze nad sposobem finansowania ewentualnej inwestycji.

Z uwagi na fakt, iż nawet zaciągnięcie kredytu wymaga zgromadzenia pewnego zasobu oszczędności, stanowiącego wkład własny zapytano ankietowanych o poziom gromadzonych środków o tym przeznaczeniu. Przeszło 40% respondentów stwierdziło, iż nie oszczędza na wkład własny. Przyczyną tego zjawiska jest to, że dochody młodych osób są na niskim poziomie i nie pozwalają na oszczędzanie, a także częstokroć brak nawyku systematycznego odkładania. Niskie dochody są również przyczyną posiadania przez 13 respondentów oszczędności poniżej 20 000 zł z przeznaczeniem na inwestycję w nieruchomości. Są to osoby w wieku nie przekraczającym 26 lat, którzy dopiero rozpoczynają odkładanie pieniędzy na ten cel. Podobna liczba ankietowanych posiada wkład własny na poziomie nie przekraczającym 50 000 zł. Wyższy poziom oszczędności posiadają głównie osoby powyżej 30 roku życia.

Przy podejmowaniu decyzji o wyborze konkretnej oferty bankowej, znaczenie ma wiele czynników, wśród których można wymienić wysokość oprocentowania, koszty całkowite kredytu, okres kredytowania, walutę kredytu oraz poziom miesięcznej raty. Znaczenie wymienionych czynników jest odmienne dla każdego człowieka, dlatego też odczucia ankietowanych w tym zakresie zestawiono w tab. 2.

Tabela 2. Opinia ankietowanych na temat znaczenia danych elementów przy wyborze konkretnej oferty kredytu hipotecznego

	Nieistotne	Małe	Duże	Najważniejsze
Wysokość oprocentowania	0	5	33	16
Całkowite koszty kredytu	2	3	30	19
Wysokość miesięcznej raty	0	5	32	17
Okres kredytowania	0	7	37	4
Waluta kredytu	3	9	32	10

Źródło: jak do tab. 1.

W subiektywnej ocenie respondentów wszystkie wymienione czynniki mają duże znaczenie dla potencjalnych klientów. Badania pokazały, że wśród młodych ludzi istnieje świadomość, że na koszty kredytu składa się nie tylko oprocentowanie, ale także inne dodatkowe koszty.

Wyniki badań pokazują, że ewentualny poziom miesięcznej raty kredytu akceptowany przez kredytobiorców jest bardzo zróżnicowany. Grupa 12 osób

nie zastawiała się jeszcze nad wysokością raty kredytowej, która ich zdaniem nie obciążałaby nadmiernie budżetu domowego. Dla grupy ankietowanych, stanowiących 19%, do zaakceptowania na chwilę obecną, jest rata kredytu nie przekraczająca kwoty 500 zł. Tak niski wskazywany poziom ewentualnego obciążenia z tytułu kredytu wynika z niskich dochodów tych gospodarstw domowych, czego konsekwencją jest ograniczony poziom środków pieniężnych pozostających do dyspozycji respondentów. Blisko 26% respondentów uznało, że poziom raty kredytowej jaki były w stanie udźwignąć ich budżet domowy wynosi 1000 zł. Poziom ten wydaje się być również w wielu przypadkach zbliżony do wysokości raty kredytowej sugerowanej przez bank, jednakże zależy to od rozmiarów planowanej inwestycji oraz zgromadzonego wkładu własnego. Jedynie 5 osób spośród ankietowanych uznało, że byłoby w stanie regulować raty kredytowe na poziomie wyższym niż 1000 zł. Wysokość miesięcznej raty zależy od wielu składowych, takich jak np. wysokość kredytu oraz wkładu własnego, oprocentowanie, okres kredytowania, wiek kredytobiorcy. Jest ona obliczana indywidualnie dla każdego kredytobiorcy przy uwzględnieniu jego możliwości finansowych oraz wielkości planowanej inwestycji.

Niekiedy sposobem na obniżenie comiesięcznych płatności z tytułu kredytu może się okazać wydłużenie okresu jego spłaty. Jednakże takie rozwiązanie nie zawsze jest do przyjęcia przez kredytobiorcę. Na wydłużenie okresu kredytowania w zamian za obniżenie raty kredytowej zgodziłyby się 24 osoby, co stanowi około 44% respondentów. Natomiast 16 ankietowanych stwierdziło, że takie rozwiązanie nie jest dla nich do zaakceptowania. Takie nastawienie może świadczyć o niechęci do długotrwałego obciążania budżetu domowego wydatkiem w postaci raty kredytu czy pozostawiania spłaty części kredytu spadkobiercom.

Jednym z najważniejszych kryteriów przy wyborze konkretnej oferty banku jest wysokość miesięcznej raty kredytowej. Na jej poziom w sposób pośredni ma wpływ waluta kredytu. W przypadku kredytów wyrażonych w walucie zagranicznej przy ustalaniu wysokości miesięcznej raty należy uwzględnić zmiany kursu walutowego. Wśród udzielanych przez respondentów odpowiedzi w znaczący sposób dominował wybór złotego polskiego jako waluty kredytu. Odpowiedzi takiej udzieliło 40 osób, co stanowi aż 74%. Tak wysokie znaczenie waluty narodowej wynika głównie z zawirowań na rynkach międzynarodowych w ostatnich latach, co znalazło swoje odzwierciedlenie w dynamicznych zmianach kursów walut. Potencjalni kredytobiorcy decydując się na kredyt w polskiej walucie, będą znali wysokość miesięcznych rat w całym okresie kredytowania, przy zachowaniu innych parametrów wpływających na jej wysokość na niezmiennym poziomie. Jako walutę kredytu frank szwajcarski wskazało 8 osób, stanowiących 15% ankietowanych. Zainteresowanie tą walutą wynika z przeświadczenia o względnej stabilności jej kursów. Natomiast pozostałe waluty obce cieszą się znacznie niższą uwagą potencjalnych kredytobiorców.

Banki często proponują klientom dodatkowe produkty takie jak np. ubezpieczenie spłaty kredytu, utraty pracy. Grupa 34 ankietowanych, stanowiąca około 63% grupy badawczej, stwierdziła, że gdyby miała możliwość wyboru to skorzystałaby z ubezpieczenia spłaty kredytu. Natomiast 13 osób nie jest zainteresowanych ewentualnym ubezpieczeniem kredytu. W tym miejscu trzeba zaznaczyć iż, ankietowani widzą głównie ubezpieczenie kredytu jako jedno z narzędzi pozwalające na obniżenie ryzyka związanego z koniecznością spłaty kredytu, a jednocześnie dodatkowy koszt. Grupa 4 osób uważa ubezpieczenie za zbędny element ofert bankowej. Respondenci udzielający takiej odpowiedzi w sposób zdecydowany nie są zainteresowani skorzystaniem z tego produktu. Ankietowani wskazują, że ubezpieczenie kredytu często nie gwarantuje dodatkowej ochrony z uwagi na liczne klauzury zawarte w umowie ubezpieczenia, które wykluczają liczne zdarzenia, a tym samym uniemożliwiają bądź znacznie ograniczają możliwości skorzystania z ochrony ubezpieczeniowej.

Zaciągnięcie kredytu związane jest z koniecznością przedstawienia w banku odpowiednich zabezpieczeń. Preferencje ankietowanych w tym zakresie przedstawiono w tab. 3. W odpowiedzi na pytanie o możliwe do zaprezentowania w banku zabezpieczenia respondenci mogli wskazać więcej niż jedną formę zabezpieczeń.

Tabela 3. Ewentualne zabezpieczenia możliwe do przedstawienia w banku przez respondentów

Zabezpieczenie	Hipoteka	Zastaw	Blokada środków	Kaucja	Weksel	Poręczenie
Liczba wskazań	32	3	7	5	5	12
Udział %	50,00%	4,69%	10,94%	7,81%	7,81%	18,75%

Źródło: jak do tab. 1.

Spośród ankietowanych połowa wskazała jako zabezpieczenie hipotekę ustanowioną na przedmiocie inwestycji lub na innej nieruchomości. Ankietowani uznali, że jest to dobre zabezpieczenie, gdyż nieruchomość reprezentująca stosunkowo wysoką wartość może pozwolić kredytodawcy na zaspokojenie roszczeń w razie nie spłacania kredytu. Często też potencjalni kredytobiorcy nie dysponują innymi składnikami majątkowymi, które mogłyby stanowić podstawę dla zabezpieczenia kredytu. Wśród ankietowanych znaczącym uznaniem cieszy się poręczenie, gdyż tę formę zabezpieczenia wskazało około 19% respondentów, co wynika z przekonania iż krewni będą chętni do udzielenia pomocy w tym zakresie. Pod względem popularności pośród ankietowanych, na trzecim miejscu znalazło się zabezpieczenie w postaci blokady środków na rachunku bankowym. Najmniej popularnym zabezpieczeniem okazał się zastaw na rzeczach lub prawach. Tę formę zabezpieczenia wybrałoby 3 ankietowanych. Niska



popularność zastawu wynika z obawy dotyczącej potencjalnych niedogodności w korzystaniu z dobra czy prawa obciążonego zastawem.

Zabezpieczenia kredytu służą zagwarantowaniu bankowi ściągalności należności z tytułu kredytu. Dlatego też potencjalni kredytodawcy są zainteresowani ustanowieniem na ich rzecz zabezpieczeń z różnych tytułów, o łącznej wartości przewyższającej należności z tytułu kredytu. Dla kredytobiorców oznacza to ryzyko związane z posiadaniem odpowiedniego poziomu zabezpieczeń kredytowych. Połowa respondentów obawia się, że nie dysponuje wystarczającymi zabezpieczeniami kredytowymi. Konieczność pozyskania dodatkowych zabezpieczeń może stanowić dla nich znaczne utrudnienie w uzyskaniu kredytu i przesunąć w czasie inwestycję mieszkaniową.

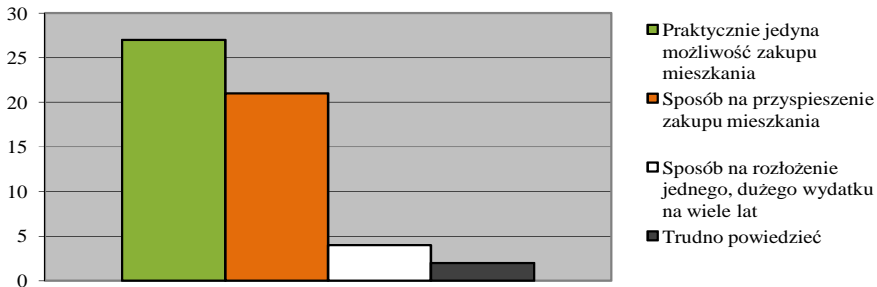
Dla klienta indywidualnego pragnącego skorzystać z oferty kredytu hipotecznego kluczowe znaczenie ma decyzja banku o przyznaniu kredytowania, która zależy od poziomu wykazanej zdolności kredytowej. Tylko pozytywna weryfikacja zdolności kredytowej pozwala na uzyskanie kredytu. Przeprowadzone badania pokazały, że aż 65% ankietowanych obawia się, że nie będzie posiadała wystarczającej zdolności kredytowej pozwalającej na skorzystanie z kredytu hipotecznego. Niepokój ten wynika z uwagi na liczne warunki jakie musi spełnić potencjalny kredytobiorca by uzyskać finansowanie od banku.

Obok obaw dotyczących posiadania odpowiedniej zdolności kredytowej czynnikiem zniechęcającym potencjalnych klientów do zaciągnięcia kredytu jest również obawa o możliwość spłaty należności z tego tytułu w przyszłości. Grupa ankietowanych stanowiąca 43% stwierdziła, że obawia się zaistnienia w przyszłości sytuacji, w której będą mieli trudności z regulowaniem zobowiązań kredytowych. Ryzyko w tym zakresie wynika z długiego okresu kredytowania, obejmującego nawet dziesiątki lat. W tak odległym horyzoncie czasowym nie jest możliwe przewidzenie wszystkich nagłych i niekorzystnych sytuacji, a co za tym idzie wszelkich niekorzystnych zmian w budżecie gospodarstwa domowego. Jedynie 10 osób (około 19%) jest przekonanych, że w przyszłości nie miałyby problemu z regulowaniem płatności z tytułu kredytu.

Z uwagi na znaczenie sektora mieszkalnictwa dla gospodarki władze państwowe realizują programy mające zachęcić ludność do inwestycji w nieruchomości. W ostatnich latach takim programem była *Rodzina na Swoim*, której kontynuacją jest program *Mieszkanie dla Młodych*. Jednakże odczucia potencjalnych kredytobiorców względem programów rządowych są zróżnicowane. Grupa 34 ankietowanych, stanowiących około 63%, byłaby zainteresowana skorzystaniem z rządowego programu. Jeżeli uwzględnimy kryterium typu inwestycji, to pozostanie 25 potencjalnych beneficjentów programu. Jednakże nawet te osoby nie mogą mieć pewności, że spełnią pozostałe wymagania dotyczące możliwości skorzystania z programu wsparcia. Natomiast 20 osób, stanowiące około 37% grupy badawczej, uznała, że nie jest zainteresowana skorzystaniem z pomocy rządowej. Taka odpowiedź może wynikać z braku zainteresowania inwestycją

w nieruchomości bądź niedostateczną wiedzą związaną z zasadami funkcjonowania programu i obawami, iż uczestnictwo w nim spowoduje znaczne skomplikowanie umowy kredytowej oraz w przyszłości ewentualne komplikacje w spłacie kredytu w wyniku zmian reguł działania programu.

Respondenci w odmienny sposób postrzegają również sam produkt bankowy jakim jest kredyt hipoteczny, co zaprezentowano na wykresie 5.



Wykres 5. Opinia ankietowanych na temat zaciągnięcia kredytu hipotecznego

Źródło: jak do wykresu 1.

Połowa spośród ankietowanych uważa, że kredyt hipoteczny jest praktycznie jedynym sposobem na zakup mieszkania czy realizację innej inwestycji w nieruchomości. Odpowiedzi takiej udzieliło 27 osób. Takie stwierdzenie dominowało w grupie osób poniżej 30 roku życia. Ich przekonanie w tym zakresie w znacznej mierze wynika z posiadania stosunkowo niewielkich oszczędności przeznaczonych na ten cel oraz konieczności poszukiwania innych źródeł finansowania inwestycji w nieruchomości. Również znaczny odsetek ankietowanych, czyli 39%, uznał kredyt hipoteczny jedynie za metodę przyspieszenia inwestycji w nieruchomości. Natomiast 4 osoby postrzegają kredyt hipoteczny jako sposób na rozłożenie w czasie jednego, dużego wydatku.

Ocenie ankietowanych poddano również nastawienie banków do klienta oraz procedurę kredytową. Odczucia respondentów w tym zakresie były bardzo zróżnicowane. Jako plusy polityki bankowej wskazują oni profesjonalizm pracowników i otwartość w kontakcie z klientem, a także szeroki asortyment produktów w ofercie, który pozwala na znalezienie praktycznie każdemu atrakcyjnego dla siebie produktu. Jednocześnie należy zaznaczyć, że znaczna liczba respondentów, uznała nastawienie banków do klienta za negatywne. Ta grupa ankietowanych wysnuwa na niekorzyść polityki bankowej następujące argumenty:

- trudność w spełnieniu wymagań formalnych,
- niedopasowanie oferty do możliwości finansowych klientów,
- brak elastyczności ze strony banku w przypadku pojawienia się trudności płatniczych po stronie dłużnika,

- przedmiotowe traktowanie,
- nastawienie na zdobycie, zatrzymanie i wykorzystanie klienta.

Subiektywne oceny respondentów wynikają w znacznej mierze z ich wcześniejszych relacji z bankami. Jednakże należy zauważyć, iż szereg wymagań formalnych oraz dotyczących zdolności finansowej jakie musi spełnić potencjalny kredytobiorca jest znacznym utrudnieniem dla klienta i może stanowić przeszkodę nie do ominięcia, skutkującą odmową udzielenia kredytu.

W odniesieniu do procedury kredytowej nastawienie ankietowanych jest bardziej negatywne niż w przypadku oceny nastawienia banków do klienta. Osoby biorące udział w badaniu jako minusy procedury kredytowej wskazują, iż w ich odczuciu jest ona:

- skomplikowana,
- długotrwała,
- wymagająca licznej dokumentacji,
- silnie zbiurokratyzowana.

Respondenci wskazują również na niską dostępność kredytów wynikającą z dużych wymagań formalnych. Jednocześnie ankietowani zauważają, że poziom wymagań formalnych jest zróżnicowany w zależności od przyjętej w tym zakresie polityki banku oraz jego formy organizacyjnej, czy jest to bank komercyjny czy spółdzielczy. Potencjalni klienci są świadomi, że banki muszą dokonać analizy sytuacji majątkowo-finansowej kredytobiorcy, co wymaga czasu.

Współczesny potencjalny kredytobiorca to zazwyczaj mieszkaniec dużego miasta, posiadający wyższe wykształcenie oraz stałe zatrudnienie. Jest to osoba w wieku około 30 lat, pozostająca w trzy lub czteroosobowym gospodarstwie domowym, w którym znajdują się dwie osoby zarobkujące. Jest on zazwyczaj zainteresowany zaciągnięciem kredytu na zakup mieszkania trzyizbowego.

Jeżeli przyjmiemy założenie, że jest to osoba w wieku 30 lat inwestująca na rynku pierwotnym w zakup mieszkania o powierzchni 47m<sup>2</sup> o średniej cenie transakcyjnej wyliczonej dla miast wojewódzkich w ostatnim kwartale 2012 r. wynoszącej 4 903zł za m<sup>2</sup>, to wymagać będzie nakładów finansowych w okolicach 230 000 zł<sup>1</sup>. Zakładając, że kredytobiorca dysponuje wkładem własnym rzędu 40 000zł oraz zaciąga kredyt na okres 30 lat, miesięczna rata kredytowa jaką musiałby ponosić w takiej sytuacji sięga około 950 zł [<http://kalkulator...>]. Dokładny poziom raty kredytowej zależy od wyboru konkretnej ofert bankowej.

Natomiast gdyby ten sam kredytobiorca zdecydował się na taką samą inwestycję na rynku wtórnym, przy analogicznej cenie m<sup>2</sup> wynoszącej 4 390 zł, musiałby dysponować środkami finansowymi rzędu 206 330 zł w celu realizacji zakupu nieruchomości. Wówczas musiałby liczyć się z ponoszeniem kosztów miesięcznej raty kredytowej na poziomie około 850 zł [<http://kalkulator...>]. Jest to wartość przybliżona ze względu na zróżnicowanie ofert kredytowych dostępnych na rynku.

<sup>1</sup> Obliczenia własne na podstawie: *Informacja o cenach mieszkań...* [2013].

W obu rozważanych przypadkach nie uwzględniono dodatkowych kosztów związanych z zakupem elementów przynależnych nieruchomości takich jak: garaż, miejsce parkingowe, piwnica, itp. W kalkulacji nie uwzględniono również kosztów notarialnych oraz innych ewentualnych kosztów związanych z nabyciem nieruchomości.

Potencjalny kredytobiorca przy wyborze konkretnej oferty kredytu kieruje się nie tylko poziomem oprocentowania czy wysokością miesięcznej raty, ale także zwraca uwagę na inne koszty kredytowania oraz renomę i pozycję kredytodawcy na rynku. Współczesny kredytobiorca ma wiele obaw dotyczących nie tylko możliwości spłaty kredytu w przyszłości, ale również na etapie ubiegania się o kredyt obawia się posiadania niewystarczającej zdolności kredytowej oraz poziomu zabezpieczeń.

Przeciętny kredytobiorca postrzega kredyt hipoteczny jako sposób przyspieszenia zakupu mieszkania, a niekiedy jako jedyny sposób realizacji takiej inwestycji. Jednakże w znaczący w sposób zniechęca go do skorzystania z kredytu negatywne nastawienie do banków oraz procedury kredytowej postrzeganej przez klientów jako czasochłonne, skomplikowane i trudne do spełnienia.

## PODSUMOWANIE

Przeprowadzone badania ankietowe oraz analiza ich wyników pokazują, że znaczna część ludzi nie przekraczająca 35 roku życia jest zainteresowana inwestycją w nieruchomości, jednak sytuacja majątkowo-finansowa często uniemożliwia samodzielne sfinansowanie inwestycji w nieruchomości, a także skorzystanie z kredytu hipotecznego w tym celu.

Na podjęcie decyzji o realizacji inwestycji w nieruchomości ma wpływ wiele czynników leżących nie tylko w aspekcie osobowościowym, psychologicznym potencjalnych klientów, ale również uzależnionych od panującej sytuacji gospodarczej. Kryzys w ostatnich latach i spowolnienie gospodarcze są przyczyną wielu niepokojów oraz niekorzystnych zmian na rynku pracy, co z kolei przekłada się na obniżenie popytu na nieruchomości. Wpływa to także na politykę kredytową banków, które dokładnie sprawdzają wiarygodność kredytową potencjalnych klientów. Natomiast dobroczynny wpływ na popyt na nieruchomości mają decyzje Rady Polityki Pieniężnej dotyczące obniżenia stóp procentowych, co wpływa na spadek oprocentowania kredytów oraz niższy poziom rat kredytowych. Wpływ na liczbę zawieranych transakcji kupna/sprzedaży nieruchomości ma również cena. W ostatnim okresie obserwujemy spadkowy trend tego składnika rynkowego, co sprzyja potencjalnemu wzrostowi popytu na nieruchomości. Rządowe programy wsparcia nie przynoszą znaczącego wzrostu inwestycji w nieruchomości z uwagi na liczne kryteria jakie muszą spełnić po-

tencjalni beneficjanci. Powoduje to ograniczenie zainteresowania programem i niższy niż zakładano poziom oddziaływania. Pozytywny wpływ na popyt na nieruchomości mogą również mieć planowane zmiany prawne mające na celu ułatwienie realizacji procesu budowlanego domów jednorodzinnych. Złagodzenie wymogów formalnych może spowodować zwiększenie inwestycji w tym zakresie. Jednakże proponowane zmiany są obecnie na etapie planów i nie ma pewności czy uda się je wprowadzić w życie, a jeśli tak to w jakim terminie to nastąpi.

W trakcie analizy zgromadzonych w badaniach ankietowych danych oraz danych rynkowych uzyskano następujące wnioski:

- od końca 2011 r. zauważalny jest spadek cen mieszkań,
- wśród ludzi w wieku poniżej 36 lat jest duże zainteresowanie inwestycją w zakup mieszkania,
- kredyt hipoteczny jest postrzegany jako podstawowe źródło finansowania inwestycji w nieruchomości,
- potencjalni kredytobiorcy często dysponują niskim poziomem wkładu własnego,
- dla większości gospodarstw domowych nie jest do zaakceptowania wysokość miesięcznej raty kredytu na poziomie wyższym niż 800 zł,
- liczne wymogi dotyczące korzystania z rządowych programów wspomagania inwestycji w mieszkalnictwo w znaczący sposób ograniczają grupę potencjalnych beneficjentów,
- wymogi formalne dotyczące posiadania zdolności kredytowej oraz zabezpieczeń stawiane przez banki są często niemożliwe do spełnienia przez młodych ludzi.

Niestety badana grupa ludzi nie była zbyt liczna, co może wpływać na zniekształcenie wyników badań. W celu pozyskania dokładniejszych i bardziej wiarygodnych badań, należałoby rozszerzyć grupę badawczą i przeprowadzić głębszą analizę preferencji potencjalnych kredytobiorców oraz czynników oddziałujących na ocenę kredytów hipotecznych.

## BIBLIOGRAFIA

- Białek-Jaworska A., 2007, *Modele i kryteria optymalizacji kredytowania budownictwa mieszkaniowego przez banki komercyjne*, wydanie 1, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa.
- Dobosiewicz Z., 2004, *Kredyty i zabezpieczenia*, Oficyna Wydawnicza WSM, Warszawa.
- Dobosiewicz Z., 2010, *Kredyt hipoteczny – poradnik*, wydanie 1, Difin, Warszawa.
- <http://kalkulatorkredytuhipotecznego.com> [dostęp: 10.07.2013]
- <http://www.bankier.pl/finanse/kredyty/mieszkaniowe/faq/wysokosc-kredytu.html> [dostęp: 27.01.2013]
- Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce – IV kwartał 2012 r.*, 2013, NBP, Warszawa.

- Jaworski W. L., 2010, *Operacje bankowe*, (w:) M. Iwanicz-Drozdowska, W. L. Jaworski, Z. Zawadzka, *Bankowość – zagadnienia podstawowe*, Poltext, Warszawa.
- Kaszubski R., Tupaj-Cholewa A., 2010, *Prawo bankowe*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Krzyżykiewicz Z., 1994, *Operacje bankowe. Rozliczenia i ewidencja*, wydanie 2 – zakutalizowane i rozszerzone, Poltext, Warszawa.
- Michalski M., 2008, *Kredyt jako źródło finansowania z rynku mieszkaniowym w Polsce*, „Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości”, vol. 16, nr 4, TNN, Olsztyn.
- Sobolewski P., Tymoczko D., 2013, *WIBOR-owi pasażerowie na gapę*, „Bank”, nr 3.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo Bankowe*, DzU 2002, nr 72, poz. 665.

## FACTORS AFFECTING ATTRACTIVE MORTGAGE – AN EMPIRICAL ANALYSIS

The article presents characteristic crucial to a potential borrower, elements of the mortgage. The publication bring closer the importance of factors, such as creditworthiness, level of own contribution and security, loan interest rates, term of loan and currency. The article presents the results of research on a group of young people about their preferences of the perception of the mortgage and the influence of elements on the decisions of borrowers. Presented attitude of potential borrowers to a bank product which is mortgage.

**Key words:** mortgage, elements of credit, preferences of borrowers.

## DODATEK KWARTALNY

# Ryzyko refinansowania długu Skarbu Państwa w Polsce

**Tomasz Uryszek**

Dr, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów, Katedra Finansów Publicznych

### Pojęcie ryzyka refinansowania

Ryzyko refinansowania jest jednym z podstawowych rodzajów ryzyka związanego z zarządzaniem długiem Skarbu Państwa. Dotyczy ono problemów związanych ze zgromadzeniem środków finansowych niezbędnych na spłatę wcześniej zaciągniętego długu. Jego poziom rośnie w sytuacji, w której występują trudności z pozyskaniem środków niezbędnych na obsługę zaciągniętych zobowiązań, lub co gorsza – środki te w ogóle nie mogą zostać pozyskane. Najczęściej są one pozyskiwane z kolejnych emisji skarbowych instrumentów dłużnych. W ten sposób dochodzi do tzw. rolowania emisji skarbowych papierów wartościowych. Zjawisko to jest powszechne w większości krajów. Problemy z rolowaniem długu, pociągające za sobą często wzrost kosztów jego obsługi oraz niekorzystne rozłożenie spłat w czasie mogą prowadzić do kryzysu finansów publicznych i problemów w całej gospodarce. Do pomiaru poziomu tego rodzaju ryzyka wykorzystuje się szereg narzędzi. Do najczęściej wykorzystywanych należą wska-

źniki przeciętej wymagalności długu oraz jego struktura terminowa.

### Przeciętny okres wymagalności długu Skarbu Państwa w Polsce

Syntetyczną miarą ryzyka refinansowania długu Skarbu Państwa jest tzw. średni okres wymagalności zobowiązań (lub – zapadalności instrumentów dłużnych), *average time to maturity* – ATM. Jest to wyrażona w latach, średnia długość okresu, po którym zaciągnięty dług jest spłacany. Wysokie wartości wskaźnika przeciętej zapadalności oznaczają więc stosunkowo niskie ryzyko refinansowania. Jego poziom dla długu Skarbu Państwa w Polsce w okresie XII.2005–XII.2013 zaprezentowano na wykresie 1.

Wartości wskaźnika ATM dla polskiego długu Skarbu Państwa ogółem są relatywnie stabilne w ostatnich latach i oscylują wokół 5 lat i kilku miesięcy. Jednocześnie warto zauważyć, że dla długu zaciąganego na rynkach krajowych były



Wykres. 1. Przeciętny okres wymagalności Skarbu Państwa w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów RP.



one znacząco niższe, niż w przypadku długu zaciąganego za granicą. Wynika to z różnic w preferowanym horyzoncie czasowym lokowania środków przez inwestorów w Polsce i za granicą. Ministerstwo Finansów dostosowuje instrumenty do oczekiwań rynku. Warto w tym miejscu zauważyć, że popyt zgłaszany na polskie skarbowe instrumenty dłużne przekracza ich podaż, co oznacza, że inwestorzy są zainteresowani zakupem naszych obligacji. Traktują je jako relatywnie bezpieczną inwestycję przynoszącą stabilny dochód. Ma to swoje odzwierciedlenie w wysokich ratingach przyznawanych Polsce przez międzynarodowe agencje.

W latach 2009–2013 przeciętny okres wymagalności zobowiązań Skarbu Państwa zaciąganych za granicą znacząco się obniżył. Jest to wynikiem kryzysu gospodarczego, towarzyszącej mu rosnącej niepewności na rynkach finansowych i – w związku z tym – skrócenia okresu, na jaki inwestorzy skłonni byli lokować swoje środki.

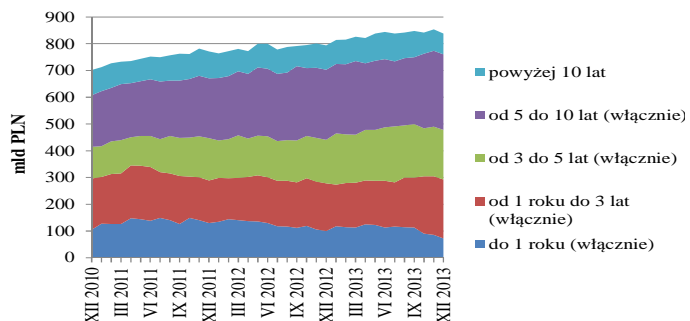
Wartości wskaźnika ATM dla Polski można uznać za bezpieczne. Kilkuletnie przeciętne terminy wymagalności zobowiązań dają Ministerstwu Finansów niezbędny czas na przygotowanie środków związanych z wykupem zapadających instrumentów. Jednocześnie wydają się na tyle krótkie, by Ministerstwo mogło prognozować zmiany zachodzące na rynku finansowym i odpowiednio na nie reagować. Należy jednak pamiętać, że wartości wskaźnika przeciętnej wymagalności informują jedynie o średnich okresach, na jaki zaciągany jest dług i ich interpretacja może być

obciążona błędem. W tym kontekście warto zwrócić uwagę na terminową strukturę zobowiązań Skarbu Państwa.

### Struktura terminowa zadłużenia Skarbu Państwa

Struktura terminowa długu wywiera olbrzymi wpływ na koszty oraz sposób jego obsługi. Implikuje ponadto kolejne emisje instrumentów dłużnych, sprzedawane w celu spłaty zapadającego długu. Strukturę wymagalności zobowiązań można oceniać według kryterium wymagalności pierwotnej oraz rzeczywistej. Długie terminy wymagalności zobowiązań oznaczają niższe ryzyko refinansowania (konieczność pozyskiwania środków na spłatę wcześniej zaciągniętego długu zdarza się wtedy relatywnie rzadko). Ryzyko refinansowania wzrasta w sytuacji dużego udziału papierów krótkoterminowych w strukturze długu Skarbu Państwa oraz kumulacji spłat (wykupów) skarbowych instrumentów dłużnych.

Z punktu widzenia oceny realnego poziomu ryzyka refinansowania, szczególną uwagę należy zwrócić na drugą z nich. Informuje ona, po jakim czasie (od konkretnej daty) istniejące zobowiązania będą musiały zostać spłacone. Strukturę terminową zobowiązań Skarbu Państwa według rzeczywistych terminów ich wymagalności przedstawia wykres 2.



Wykres 2. Struktura terminowa zadłużenia Skarbu Państwa w Polsce według rzeczywistych terminów wymagalności

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów RP.



Rzeczywista struktura terminowa zadłużenia Skarbu Państwa jest stabilna w ostatnich kilku latach. Wraz z ograniczeniem zjawiska spowolnienia gospodarczego spadło wykorzystanie instrumentów krótkoterminowych. Wzrasta natomiast stopniowo wykorzystanie instrumentów długoterminowych. W 2013 r. instrumenty,

do których wykupu (spłaty) pozostało co najmniej 5 lat, stanowiły 44% łącznej kwoty zobowiązań Skarbu Państwa. Wiąże się to z emisjami obligacji długoterminowych na coraz większą skalę. Skłania to do bardziej szczegółowej analizy działalności emisyjnej państwa związanej z instrumentami o relatywnie długich terminach wymagalności.

### Wykorzystanie instrumentów dłużnych o długich terminach zapadalności

Należy pamiętać, że wykorzystywanie instrumentów o coraz dłuższych terminach zapadalności przyczynia się do zwiększenia wydatków publicznych przyszłych okresów. Są one związane z kosztami obsługi długu. Ma to wpływ na powiększanie deficytów w przyszłych budżetach i generuje większe zapotrzebowanie sektora publicznego na środki finansowe w przyszłości. Problem dotyczący tego, do jakiego stopnia można pozwolić na wydłużanie okresu zapadalności papierów wartościowych i obciążać kosztami obsługi długu przyszłe pokolenia ciągle jest dyskutowany. Wykorzystanie przez polskie władze instrumentów dłużnych o terminach zapadalności 15 lat lub dłuższych zaprezentowano w tab. 1. Analiza danych w niej zawartych wyraź-

Tabela 1. Dług Skarbu Państwa w Polsce z tytułu instrumentów o terminach zapadalności co najmniej 15 lat

Rok	15–30 lat		Powyżej 30 lat	
	mld PLN	udział w kwocie długu ogółem (%)	mld PLN	udział w kwocie długu ogółem (%)
2005	50,1	11,4	1,9	0,4
2006	43,7	9,1	6,5	1,3
2007	38,5	7,6	7,7	1,5
2008	44,5	7,7	10,1	1,7
2009	50,9	7,9	17,9	2,8
2010	63,4	8,6	18,5	2,5
2011	81,5	10,0	21,2	2,6
2012	85,3	10,1	19,0	2,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

nie wskazuje na wzrost kwot zadłużenia związanych z instrumentami o bardzo długich terminach zapadalności. Dług Skarbu Państwa z tytułu instrumentów wyemitowanych na ponad 30 lat wzrósł dziesięciokrotnie w latach 2005–2012. Ich udział w łącznej kwocie zobowiązań skarbowych nie jest wysoki, lecz także

znacząco wzrósł w ciągu tego okresu. Wartość długu o terminach wymagalności między 15 a 30 lat wzrosła o 70%, a jego udział w zadłużeniu Skarbu Państwa oscyluje wokół 10%. Kwoty tego zadłużenia są więc znaczące i stale rosną.

Będzie to miało negatywne skutki dla przyszłych budżetów przez wiele lat. Ponadto, przy tak długich okresach wymagalności zobowiązań, pojawia się problem obciążania długiem przyszłego pokolenia. Część bieżącej konsumpcji będzie finansowana właśnie przez przyszłe pokolenie.

### Podsumowanie

Sumując można stwierdzić, że wzrost kwot zadłużenia Skarbu Państwa nie spowodował wzrostu poziomu ryzyka refinansowania. Wartości wskaźnika ATM oraz rzeczywista struktura terminowa długu są na stabilnym poziomie i nie zmienił tego nawet okres spowolnienia gospodarczego. Należy jednak zwrócić szczególną uwagę na przyrost zobowiązań o bardzo długich terminach wymagalności. Będą one stanowiły obciążenia dla wielu przyszłych budżetów i mogą częściowo dotyczyć nawet przyszłego pokolenia.

## Koniunktura w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych w 1. kwartale 2014 r.

**Artur Zimny**

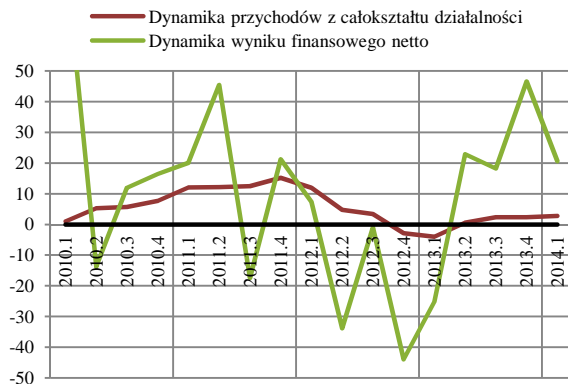
Dr, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów, Katedra Finansów i Rachunkowości MSP

Podsumowanie roku 2013 w zakresie przychodów z całokształtu działalności przedsiębiorstw niefinansowych wypada słabo: wzrosły one jedynie o 0,4% w stosunku do całego roku 2012; w poprzednich latach były to wyraźnie lepsze wyniki (zwłaszcza w roku 2011, w którym odnotowano wzrost przychodów rocznych o 13%). Bardziej optymistyczny obraz dają wskaźniki kwartalne: w ostatnich trzech kwartałach notowane są przychody o 2,3% –2,7% wyższe niż w analogicznych okresach rok wcześniej (co oznacza wzrost realny, bowiem inflacja nie przekracza 1%, a wskaźnik wzrostu cen produkcyjnych jest wręcz ujemny). Przyrost przychodów wykazały wszystkie ważniejsze sekcje gospodarki, z wyjątkiem energetyki, która już w drugim z rzędu kwartałach notuje ich spadek. Większe niż przed rokiem przychody wykazało nawet mocno dotknięte niedawnym spowolnieniem budownictwo (jeszcze w 4. kwartale 2013 r. dynamika ta była w tej sekcji ujemna).

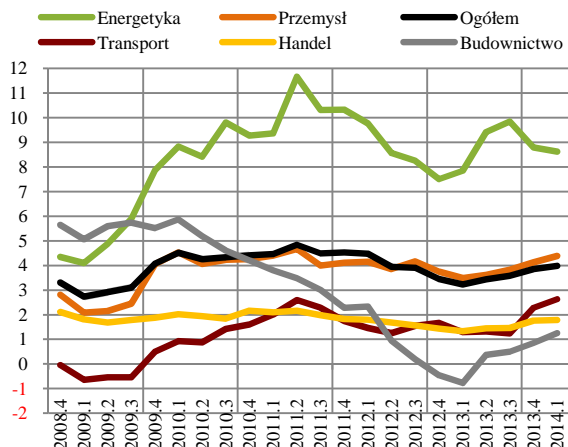
Wzrosty przychodów notowane ostatnio przez przedsiębiorstwa nie są co prawda oszałamiające (zwłaszcza jeśli porównać je ze

wspomnianą dynamiką w roku 2011), ale należy podkreślić wyraźną stabilność pozytywnej tendencji – utrzymuje się ona już przez pełny rok.

Dodatnia dynamika odnotowywana jest także w czwartym kwartale z rzędu na poziomie wyniku finansowego. Ożywienie



Wykres 1. Dynamika wyników kwartalnych  
[analogiczny kwartał roku poprzedniego = 0]



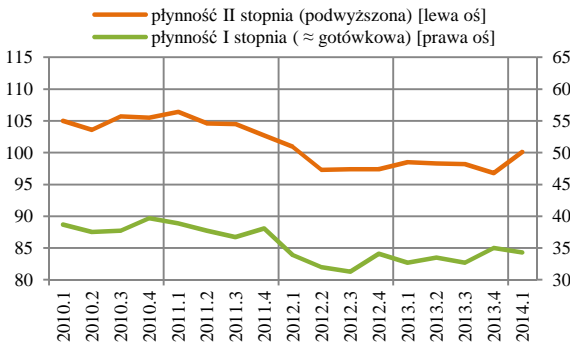
Wykres 2. Rentowność obrotu netto  
za ostatnie 4 kwartały [w %]

gospodarcze, sygnalizowane danymi w poprzednich kwartałach, staje się więc trendem potwierdzonym. Widoczne jest to również w dynamice wzrostu PKB, którego realny, wyrównany sezonowo wzrost w 1. kwartale 2014 r. wyniósł (według wstępnych szacunków) 3,5% – jest to wynik najwyższy od dwóch lat.

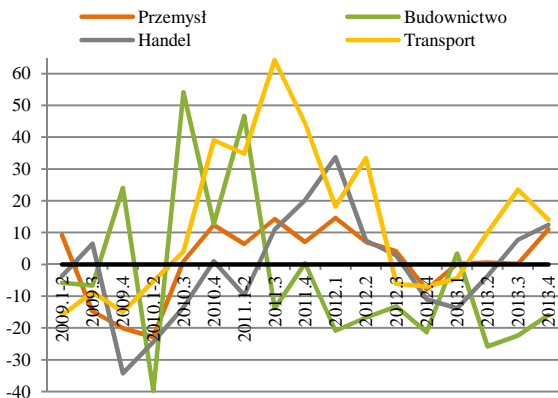
Rentowność obrotu netto za ostatnie 4 kwartały (pozwalająca śledzić zmiany rentowności z kwartału na kwartał bez zniekształcenia sezonowością) wykazuje od początku 2013 r. stabilny trend wzrostowy, najświeższa wartość to 4,0%. Rentowność ogółem jest determinowana

przez dominującą wartościowo sekcję przemysłową, stąd bardzo zbliżone wartości tych wskaźników. Zyskowność znacznie wyższą od średniej wykazuje energetyka, dla której wskaźnik jednak nieco spadł (do 8,6% za ostatnie 4 kwartały), inne branże notują zyskowność niższą od przeciętnej, ale również rosnącą (w tym także budownictwo, którego rentowność za ostatnie cztery kwartały wyniosła 1,3%).

Płynność przedsiębiorstw jest ciągle jeszcze daleka od wysokich poziomów z roku 2010, ale można już dostrzec pewną poprawę, zarówno w płynności II stopnia



Wykres 3. Wskaźniki płynności przedsiębiorstw niefinansowych [w %]



Wykres 4. Dynamika nakładów inwestycyjnych [analogiczny kwartał (półrocze) roku poprzedniego = 0]

nia (100,1 % na koniec 1. kwartału 2014 r.), jak i I stopnia (34,3%). Tradycyjnie wysoką płynność wykazuje branża energetyczna (odpowiednio 137,6% oraz 68,7%), a niską – branża handlowa (74,7% i 19,6%).

Nakłady inwestycyjne ogółem w 4. kwartale 2013 r. były o niemal 12% wyższe niż w 4. kwartale 2012 r. i był to trzeci z kolei kwartał o nakładach wyższych niż rok wcześniej; co więcej, dynamika tych wzrostów też jest coraz wyższa. Z głównych sekcji gospodarki dalszy spadek inwestycji wykazuje jedynie budownictwo (nakłady niższe o 16% w porównaniu z 4. kwartałem 2012 r.). Impulsem motywującym do podejmowania inwestycji jest zapewne poprawa nastrojów społecznych (wyprzedzający wskaźnik ufności konsumenckiej, choć wciąż ujemny, wykazuje ciągły wzrost od początku 2013 r.), sprzyja im również tani pieniąż (Wibor 3M od czerwca 2013 r. utrzymuje się stale poniżej poziomu 2,75%).

Dodatkowym bodźcem inwestycyjnym będzie niewątpliwie dofinansowanie unijne z nowych programów (Perspektywa 2014–2020), których uruchomienia oczekuje się jeszcze w tym roku. Pewne obawy

dotyczące kondycji polskich firm (przynajmniej niektórych branż, np. energetycznej, mięsnej) może natomiast rodzić niestabilna sytuacja w relacjach z Rosją w związku z kryzysem ukraińskim.

## Koniunktura giełdowa

### Artur Zimny

Dr, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów, Katedra Finansów i Rachunkowości MSP

Na warszawskiej giełdzie trend wzrostowy, trwający w drugim półroczu 2013 r., uległ zatrzymaniu. Obecna korekta zredukowała rentowność inwestycji, na 30.05.2014 stopa zwrotu z indeksu WIG wynosiła 10,4% w skali ostatnich 12 miesięcy, –3,2% w skali kwartalnej oraz 0,3% w samym maju 2014.

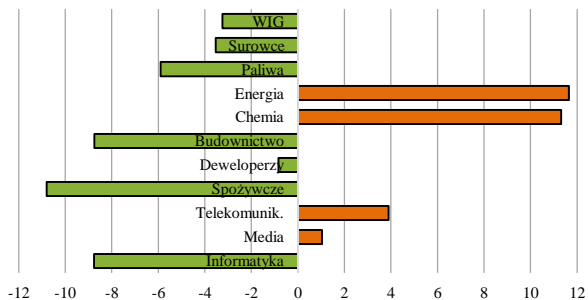
Ostatnie zmiany WIGu nie tworzą jeszcze wyraźnego nowego trendu, ale można dostrzec kształtującą się formację trójkąta zwięzającego. Uważa się, że dalsze zachowanie kursu (kontynuacja wzrostów lub wejście w trend spadkowy) będzie sygnalizowane wyjściem kursu z tej formacji (odpowiednio, górą lub dołem), przy czym za bardziej prawdopodobną uznaje się kontynuację trendu (w tym przypadku – wzrostowego).

Na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy branżami wzrostowymi okazały się: telekomunikacja (33,7% stopy zwrotu), media (29,7%) oraz energetyka (20,2%), przy czym tylko ta ostatnia wykazuje nadal wyraźny trend wzrostowy. W ostatnich trzech miesiącach oprócz energetyki wzrosty wykazuje też

branża chemiczna, natomiast do dołączających indeksów firm budowlanych dołączyły branże spożywcza i informatyczna. W ostatnich dwóch miesiącach „nieśmiałe” wzrosty odnotowują też branże surowcowa oraz deweloperska, przy czym ta ostatnia charakteryzuje się częstymi znacznymi skokami kursów, dlatego jej wyższe od WIG stopy zwrotu za ostatni miesiąc czy dwa (odpowiednio 1,8% oraz 2,0%) trudno uznać za wystarczająco wiarygodny prognostyk inwestycyjny.



Wykres 1. WIG w okresie 03.06.2013–30.05.2014  
[dane za: Stooq.pl]



Wykres 2. Stopy zwrotu z indeksu WIG i indeksów branżowych w okresie 28.02.2014–30.05.2014  
[w %; dane za: Stooq.pl]

## Sytuacja gospodarcza w Polsce na koniec 1. kwartału 2014 r.

### Michał Zygmunt

Studenckie Koło Naukowe Analiz i Prognozowania  
Gospodarczego 4Future, Uniwersytet Łódzki, Wydział  
Ekonomiczno-Socjologiczny

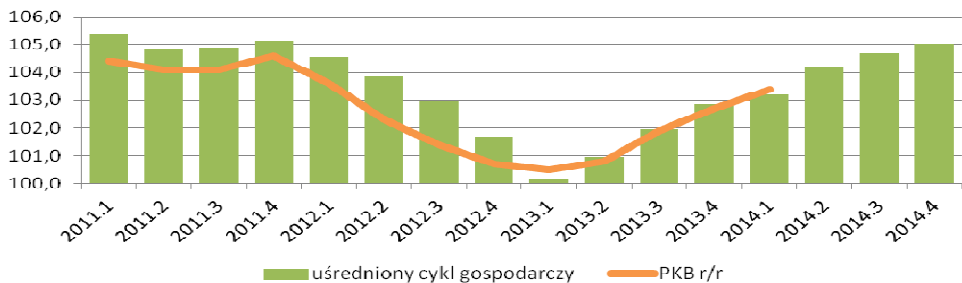
### Wzrost gospodarczy

Ostatnie miesiące mijają pod znakiem ożywienia gospodarczego w Polsce. Dynamiczny wzrost koniunktury ma miejsce – tak jak przewidywało wielu ekonomistów – od drugiej połowy 2013 r. W IV kwartale ubiegłego roku wzrost PKB wyniósł 2,7%, natomiast w całym 2013 roku PKB Polski wzrósł realnie o 1,6%. Odczyt PKB za I kwartał 2014 r. był jeszcze lepszy i wyniósł 3,4%. Na wzrost gospodarczy decydującego wpływu nie ma już saldo obrotów z zagranicą (0,5 p.p. udziału we wzroście), ale przede wszystkim popyt wewnętrzny – indywidualny (1,7 p.p. udziału we wzroście) i publiczny (0,1 p.p. udziału we wzroście) oraz inwestycje w środki trwałe (1,2 p.p. udziału we wzroście). Jedyną składową, która pomniejszyła wzrost PKB w I kwartale 2014 r. były inwestycje w środki obrotowe (–0,1 p.p. udziału we wzroście). Wartym zauważenia jest fakt, że obecny wzrost jest bezinflacyjny co na pewno przyczynia się do poprawy sytuacji finan-

sowej gospodarstw domowych. W 2014 r. konsensus rynkowy wzrostu PKB wynosi od 3% do 3,5%. Po I kwartale możemy stwierdzić, że jest to realne założenie. Za ziszczeniem się takich prognoz przemawia wiele przesłanek.

Produkcja przemysłowa rośnie od początku roku w średnim tempie 5% przy jednoczesnym spadku cen producentów w średnim tempie –1,2%. Poprawia się sytuacja finansowa przedsiębiorstw. Z badań GUS dotyczących koniunktury w przemyśle wynika, że coraz więcej firm pozytywnie ocenia swoją obecną i przyszłą pozycję finansową. PMI czyli indeks aktywności ekonomicznej przedsiębiorstw wytwórczych utrzymuje się od początku roku powyżej wartości 50, co oznacza rozwój sektora. Jednakże w kwietniu PMI spadł nieoczekiwanie z poziomu 55,9 punktów do 52 punktów. Jest to spowodowane zmniejszoną produkcją i ilością nowych zamówień w części ankietowanych przedsiębiorstw. Na tym samym poziomie w większości przedsiębiorstw pozostaje zatrudnienie i ceny sprzedaży.

Sprzedaż detaliczna również rosła w I kwartale 2014 r. w średnim tempie 5%. W marcu jednak odnotowano wzrost o wiele niższy od przewidywań ekspertów.



Wykres 1. Wzrost Produktu Krajowego Brutto i uśrednionego PKB

Źródło: opracowanie własne, dane GUS.

Prawdopodobnie było to spowodowane jedynie efektem bazy. Kwietniowy odczyt wykazał już wzrost sprzedaży detalicznej na poziomie ponad 10% w stosunku do roku poprzedniego. Badania ufności konsumentów prowadzone przez GUS pokazują najlepsze dane od wielu lat.

Za spełnieniem się prognoz analityków dotyczących tegorocznego wzrostu PKB przemawiają nie tylko podstawy makroekonomiczne, ale również historyczne kształtowanie się tego wskaźnika. Prognozy bazujące na ekstrapolacji przebiegu dotychczasowych cykli gospodarczych w Polsce (por. wykres 1) wskazują, że w całym 2014 r. odczyty kwartalne wzrostu PKB będą rosły.

### Rynek pracy

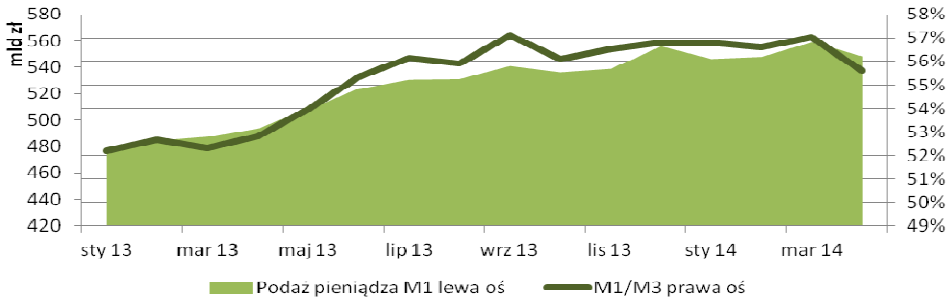
Poprawa sytuacji gospodarczej jest widoczna na rynku pracy. Wprawdzie przeciętne zatrudnienie w 2013 r. było o 1% niższe niż w roku poprzednim, to obecnie zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw od początku bieżącego roku rośnie i w kwietniu wyniosło 5 515 tys. osób. Jest to najlepszy wynik od końca 2012 r. Największy wzrost zatrudnienia obserwuje się wśród producentów mebli, samochodów oraz wyrobów z tworzyw sztucznych. Stopa bezrobocia rejestrowanego maleje i to nie tylko ze względu na czynniki sezonowe. Można zaobserwować odwrócenie się trendu wzrostu liczby bezrobotnych – spadek o 7,8% w kwietniu w stosunku do kwietnia ubiegłego roku. Przy tak szybkim spadku bezrobocia można oczekiwać, że minimalna stopa w 2014 r. wyniesie poniżej 12,5%, a liczba bezrobotnych w sezonie letnim spadnie poniżej 2 mln. Płace rosą w szybkim tempie. W marcu przeciętne wynagrodzenie przekroczyło już 4 tys. zł. Wynagrodzenia rosą we wszystkich sektorach gospodarki – najbardziej w transporcie, budownictwie i przetwó-

stwie przemysłowym. Dzięki niskiej stopie wzrostu cen roślin siła nabywczą gospodarstw domowych. Przy jednocześnie wzroście średniej płacy, spadku liczby bezrobotnych rośnie wydajność pracy. W sektorze przedsiębiorstw wzrosła ona w 2013 r. o 3,2% w stosunku rocznym. Wzrosła też liczba godzin przepracowanych przez zatrudnionych w 2013 r. Ogółem jeden zatrudniony w ubiegłym roku przepracował przeciętnie 1692 godziny.

### Inflacja i stopy procentowe

Inflacja od kilku miesięcy utrzymuje się na niskim poziomie poniżej celu inflacyjnego NBP. Taka sytuacja występuje po raz pierwszy w polskiej gospodarce po transformacji. Również podstawowa stopa procentowa NBP utrzymywana jest na historycznie najniższym poziomie. RPP zapowiedziała, że stopa referencyjna pozostanie niezmienną do końca III kwartału 2014 r. W sytuacji, gdy inflacja będzie pozostawała na niskim poziomie najprawdopodobniej do końca roku nie będzie podwyżek stóp procentowych. Obserwując kwotowania kontraktów FRA na Wibor 3M możemy wywnioskować, że rynek również nie spodziewa się podwyżek stóp. Kontrakty 9x12 są kwotowane na poziomie 2,8%, natomiast w pierwszym kwartale 2014 r. średni poziom Wibor 3M wyniósł 2,7%.

Na wzrost cen w wakacje nie powinny mieć wpływu ceny roślin uprawnych. Z badań GUS wynika, że większość upraw przetrzymała zdecydowanie lepiej niż w roku ubiegłym, przy czym powierzchnia upraw była na tym samym poziomie co w roku poprzednim. Najmniejszy odczyt wskaźnika CPI zanotujemy prawdopodobnie w lipcu. Wynika to z efektu bazy – w zeszłym roku w lipcu weszły w życie opłaty za wywóz śmieci co spowodowało skokowy wzrost CPI.



Wykres 2. Podaż pieniądza M1 i jego udział w ogólnej podaży

Źródło: opracowanie własne, dane NBP.

Niskie stopy procentowe przekładają się na niższe oprocentowanie kredytów i depozytów. Od początku roku obserwujemy znaczny wzrost podaży pieniądza M1. Jest to zgodne z ogólną teorią popytu na pieniądź, tj. im mniejsza cena pieniądza, tym większy popyt. W ostatnich miesiącach stopniowo rósł również udział podaży pieniądza M1 w ogólnym, najszerszym agregacie tj. M3. Niektórzy analitycy twierdzą, że obserwowana sytuacja, zwiększonej podaży „gorącego pieniądza” napędzającego gospodarkę, może być oznaką, że wkrótce możemy oczekiwać szczytu obecnego ożywienia gospodarczego.

### Finanse publiczne

Zadłużenie Skarbu Państwa w I kwartale 2014 r. spadło po umorzeniu 29 serii obligacji na łączną sumę 126,1 mld zł (kwota ta odpowiada 7,7% PKB Polski za 2013 r.). Były to obligacje znajdujące się w posiadaniu Otwartych Funduszy Emerytalnych. Umorzenie obligacji spowodowało, że obecnie już 60% długu Skarbu Państwa znajduje się w posiadaniu nierezidentów. Uzależnienie się od zagranicznego kapitału może być ryzykowne z punktu widzenia refinansowania długu. W wyniku tej operacji państwowy dług publiczny w stosunku do PKB znacznie spadnie. Spowoduje to oddalenie się od progów ostrożnościowych

zapisanych w ustawie o finansach publicznych, których przekroczenie powoduje wprowadzenie procedur sanacyjnych.

Na rynku wtórnym polskich obligacji skarbowych obserwujemy znaczny wzrost cen. Rentowność 10-letnich obligacji Skarbu Państwa spadła poniżej 4% z poziomu 4,75% odnotowanego pod koniec stycznia. Rentowność obligacji na rynku wpływa na koszt rolowania długu. Nowe emisje obligacji są plasowane z rentownością od 3,4% (obligacje 5-letnie) do 4,2% (10-latki). Wzrost zainteresowania obligacjami skarbowymi jest obserwowany również wśród innych krajów zaliczanych do grupy emerging markets. Papiery skarbowe Turcji, Węgier oraz Czech również drożeją. Warty zauważenia jest fakt, że Polska ma jedną z najniższych rentowności obligacji w naszym regionie geograficznym.

### Perspektywy na przyszłość

Obecnie wydaje się, że przyszła sytuacja gospodarcza zależy m.in. od poziomu inflacji, a w konsekwencji od stóp procentowych NBP. Ewentualny wzrost stóp procentowych ograniczyłby akcję kredytową. Jednak nie powinno mieć to decydującego wpływu na wzrost gospodarczy. Przede wszystkim dlatego, że inwestycje w najbliższym okresie będą napędzane



m. in. przez wehikuł inwestycyjny Skarbu Państwa – Polskie Inwestycje Rozwojowe. Zaakceptowano już 5 projektów inwestycyjnych o wartości 4,93 mld zł przy szacunkowym udziale PiR około 1,5 mld zł. Nie należy również zapominać o fakcie, że na rozwój Polski wpływa rozwój gospodarczy w krajach Unii Europejskiej i w Stanach Zjednoczonych oraz prowadzona przez EBC i FED ekspansywna polityka pieniężna. Nie wszy-

scy ekonomiści podzielają optymistyczne prognozy rozwoju sytuacji gospodarczej w Polsce. Wskazuje się przede wszystkim na zagrożenia płynące z wschodniej granicy. Jednak zmniejszony eksport na wschód powinien zostać skompensowany zwiększoną ekspansją polskich przedsiębiorstw za zachodnią granicą. Pewne jest, że pod wieloma względami rok 2014 będzie lepszy od roku ubiegłego.

## Nowe narzędzia komunikacji banków centralnych z otoczeniem finansowym (forward guidance)

### Andrzej Bugus

Dr, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów, Zakład Bankowości

Polityka pieniężna banków centralnych w ostatnich latach uległa zasadniczym zmianom. Przede wszystkim uznana została za ważny element prorozwojowego oddziaływania na gospodarkę. Stała się instrumentem pobudzania koniunktury. Szczególnym impulsem tej zmiany był kryzys finansowy i spadek wzrostu gospodarczego w warunkach bardzo niskich stóp procentowych w wysoko rozwiniętych gospodarkach. To szczególne sprzężenie zjawisk recesyjnych i monetarnych ograniczyło możliwości wykorzystywania konwencjonalnych instrumentów polityki pieniężnej, w tym przede wszystkim obniżania stóp procentowych. Skłoniło to banki centralne do stymulowania gospodarki poprzez:

- zwiększenie płynności sektora finansowego poprzez zakup aktywów finansowych określane jako polityka ilościowego poluzowania (quantitative easing);
- poszerzenie zakresu i narzędzi komunikacji z instytucjami finansowymi

w zakresie przewidywanej polityki monetarnej w przyszłości (forward guidance).

Nowym zjawiskiem w zmienionej polityce pieniężnej stała się większa transparentność i przewidywalność nie tylko aktualnych działań banków centralnych, ale również zmniejszenie niepewności dotyczącej kształtowania się parametrów monetarnych w przyszłości. Można więc przyjąć, że forward guidance to komunikowanie przez banki centralne otoczenia finansowego, jaką politykę pieniężną zamierzają prowadzić w dłuższym horyzoncie czasowym. Deklaracje te mogą dotyczyć zarówno stóp procentowych, jak i skali luzowania ilościowego. To nowe zjawisko komunikowania się banków centralnych z otoczeniem gospodarczym traktować należy jako istotny element wspierania koniunktury poprzez zmniejszenie ryzyka dzięki zakotwiczeniu oczekiwań podmiotów gospodarczych dotyczących przede wszystkim kosztu kapitału i płynności finansowej.

W dotychczasowych praktycznych działaniach banków centralnych wykorzystujących stabilizacyjną rolę forward guidance wyróżnić można trzy modele:



1/ Jakościowy forward guidance, który polega na ogólnym określeniu okresu prowadzenia łagodnej polityki pieniężnej (np. „polityka może pozostać akomediacyjna przez znaczny okres”). Właściwością takiej komunikacji jest pozostawienie bankom centralnym dużego pola możliwych wyborów. Z drugiej strony jej wartość informacyjna dla otoczenia nie ma dużego znaczenia.

2/ Forward guidance na czas określony. Bank centralny wskazuje datę, do której prawdopodobnie polityka pieniężna nie ulegnie zmianie. Jest to komunikacja jednoznaczna w interpretacji, ale ogranicza możliwość elastycznego dostosowania instrumentów monetarnych do zmieniających się uwarunkowań makroekonomicznych (np. ożywienia gospodarczego, wzrostu inflacji itp.)

3/ Warunkowy forward guidance. Polega na wskazaniu przez bank centralny warunków ekonomicznych (rynkowych), które muszą być spełnione, aby był uzasadniony wzrost restrykcyjności polityki pieniężnej (głównie podniesienie stóp procentowych). W praktyce stosujące ten model banki centralne wybierają najczęściej poziom stopy bezrobocia lub wskaźnik inflacji. I tak np. Fed przyjął w grudniu 2013 r. warunki utrzymania niskich stóp procentowych przynajmniej na czas, gdy stopa bezrobocia będzie powyżej 6,5 %, a prognozowana inflacja w horyzoncie 1–2 lat nie przekroczy poziomu 2,5% (0,5% powyżej celu inflacyjnego 2%).

Dotychczas nowe narzędzia komunikowania szczególnie zaznaczają się w funkcjonowaniu Fed, Banku Anglii oraz EBC. Są one alternatywne i wybór konkretnego modelu zależy od specyficznych warunków funkcjonowania konkretnej gospodarki. Niemniej jednak model warunko-

wego prowadzenia łagodnej polityki pieniężnej ma szczególne znaczenie, gdyż ogranicza arbitralność decyzji banków centralnych i w sposób bardziej spójny łączy restrykcyjność polityki pieniężnej z cyklem koniunkturalnym. Model ten jest najbardziej wykorzystywany w polityce monetarnej Fed i Banku Anglii, w których wyznaczniki rynku pracy i inflacji stały się głównymi jej determinantami.

W Polsce, po obniżeniu w lipcu 2013 r. stóp procentowych do najniższego poziomu, RPP zdecydowała o wprowadzeniu forward guidance w ograniczonym zakresie. Wykorzystano model określania terminu, do którego polityka pieniężna nie ulegnie zmianie. W lipcu 2013 r. ogłoszono, że stopy procentowe pozostaną na niezmiennym poziomie do końca 2013 r., a w listopadzie przedłużono ten termin do końca półrocza 2014 r. Deklarowane półroczne terminy stabilizacji polityki pieniężnej świadczą o dużej ostrożności wprowadzenia nowych narzędzi komunikowania się NBP.

Wynikać to może z trzech powodów:

- oczekiwanego wyraźnego ożywienia gospodarczego i możliwości wzrostu inflacji,
- względnej stabilności systemu finansowego w Polsce,
- polaryzacji poglądów członków RPP dotyczących roli polityki pieniężnej w oddziaływaniu na koniunkturę gospodarczą i stabilizującą systemu finansowego.

Mimo specyfiki tych uwarunkowań sam mechanizm komunikowania się banku centralnego z otoczeniem finansowym stał się trwałym elementem realizowanej polityki pieniężnej w Polsce.

## Zmiany w świecie finansów (podatków)

**Radosław Witczak**

Dr, Uniwersytet Łódzki, Instytut Finansów

Ustawa o podatku od towarów i usług (dalej VAT) jest bardzo często nowelizowana. Jedną z ostatnich ważnych dla praktycznie wszystkich podatników zmian weszła w życie 1 kwietnia 2014 r. Nowości dotyczą reguł odliczania podatku naliczonego w związku z korzystaniem z samochodów zakupionych dla potrzeb prowadzonej działalności. Idea wprowadzenia nowych przepisów jest spowodowana faktem, że przedsiębiorcy szczególnie prowadzący działalność w niewielkim zakresie wykorzystują nabyte samochody nie tylko na przejazdy firmowe, ale także na własne prywatne potrzeby. Używanie składników majątkowych na cele prywatne powinno wiązać się z jego opodatkowaniem, ewentualnie ograniczeniem prawa do odliczania podatku naliczonego. Zagranicą występują różne sposoby ujęcia skutków wykorzystania samochodu firmowego na prywatne cele. W Polsce zdecydowano się na wprowadzenie ograniczeń w odejmowaniu podatku naliczonego związanego z zakupami. Na przestrzeni lat 1993–2014 reguły odliczania podatku naliczonego zmieniały się wielokrotnie. Zmieniały się również definicje określające jakie pojazdy uważane są za samochody osobowe, a jakie za ciężarowe. Zaklasyfikowanie danego pojazdu do kategorii samochodów ciężarowych dawało uprawnienia do zwiększenia odpisu podatku naliczonego.

Od 1 kwietnia 2014 r. określono nowe zasady odliczeń podatku naliczonego. Wskazano rodzaje samochodów ciężarowych oraz różnych pojazdów, których nabycie daje prawo do pełnego odliczenia podatku zawartego w fakturze. Zarazem dla samochodów osobowych w rozumieniu regulacji VAT wprowadzono do wyboru dwie opcje: odliczenie całościowe lub częściowe. Przy odliczeniu całościowym przyjmuje się, że podatnik wykorzystuje samochód jedynie na cele firmowe, a nie korzysta z przejazdów prywatnych. Wówczas istnieje możliwość pełnego odliczenia podatku naliczonego. Warunkiem pełnego odliczenia jest jednak prowadzenie ewidencji przebiegu pojazdu według zasad określonych w przepisach. W przypadku odliczenia częściowego podatnik ma prawo do odliczenia 50% podatku naliczonego związanego z zakupem oraz użytkowaniem samochodu. Przyjmuje się bowiem założenie, że pojazd może być użytkowany dla potrzeb prywatnych. Zamiana sposobu użytkowania samochodu z firmowego na prywatny powoduje obowiązek skorygowania odliczonego podatku VAT, czyli utraty prawa do pełnego stu procentowego odliczenia (por. art. 86a VAT). Istnieje ryzyko, że każde prywatne (nawet jednokrotne) użycie samochodu spowoduje brak pełnego odliczenia. Należy także zauważyć, że dla samochodów o wartości powyżej 15.000 zł przewidziano specjalne zasady przeprowadzania korekty rocznej podatku naliczonego w związku ze zmianą przeznaczenia samochodu (art. 90b VAT).

## NOWOŚCI WYDAWNICZE

### Joanna Stawska

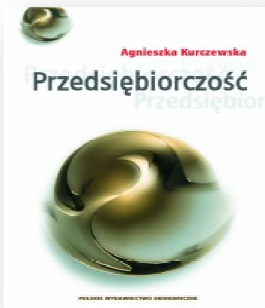
Dr, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-  
-Socjologiczny, Instytut Finansów, Zakład Bankowości  
Centralnej i Pośrednictwa Finansowego

Na rynku wydawniczym pojawiło się kilka wartych zauważenia pozycji książkowych z dziedziny finansów.



**Monika Marcinkowska, *Kapitał relacyjny banku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.**

Na uwagę zasługuje książka wydana w trzech tomach pt. *Kapitał relacyjny banku* autorstwa Moniki Marcinkowskiej. Wymieniona publikacja przedstawia instytucję banku z holistycznej perspektywy, ukazując sieć relacji, kontraktów i interakcji z interesariuszami zaangażowanymi w jego funkcjonowanie. W pierwszy tomie Autorka charakteryzuje istotę kapitału relacyjnego banku oraz prezentuje zagadnienia związane z procesem zarządzania relacjami instytucji z interesariuszami. W drugim tomie przedstawiono funkcjonowanie banku z perspektywy relacji z kluczowymi interesariuszami. Natomiast ostatni tom poświęcono zagadnieniu oceny kapitału relacyjnego banku, czyli analizy relacji banku z jego interesariuszami. W opracowaniu tym w sposób niestandardowy zaprezentowano obraz banku nakreślając obowiązki instytucji wobec różnych interesariuszy i akcentując wpływ zainteresowanych stron na jej wyniki i wartość.

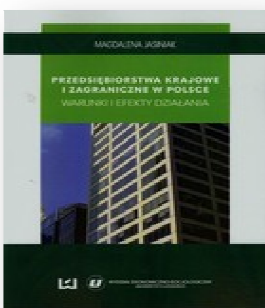


**Agnieszka Kurczewska, *Przedsiębiorczość*, PWE, Warszawa 2013.**

Kolejna pozycja na rynku wydawniczym to *Przedsiębiorczość* Agnieszki Kurczewskiej. W opracowaniu zaprezentowano syntezę najnowszych kierunków badań naukowych w dziedzinie przedsiębiorczości na świecie. Podjęto ważną i w Polsce praktycznie nieznaną problematykę sposobności i intencji przedsiębiorczych. Opisano przedsiębiorczość, jako naukę oraz nakreślono jej specyfikę i główne obszary zainteresowań. Poza dyskusją syntetyzującą wątki teoretyczne, przeprowadzono badania empiryczne. Korzystano z metodologii badań jakościowych i ilościowych, tym samym wskazując na szeroki potencjał metodologiczny badań z zakresu przedsiębiorczości.

**Dagmara Hajdys, *Uwarunkowania partnerstwa publiczno-prywatnego w finansowaniu inwestycji jednostek samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.**

Niewątpliwie ważną pozycją na rynku wydawniczym jest książka pt. *Uwarunkowania partnerstwa publiczno-prywatnego w finansowaniu inwestycji jednostek samorządu terytorialnego* napisana przez Dagmarę Hajdys. Praca dotyczy uwarunkowań partnerstwa publiczno-prywatnego w finansowaniu inwestycji jednostek samorządu terytorialnego. Skupia się na ukazaniu wieloaspektowości, złożoności i uwarunkowań związanych z decyzjami dotyczącymi realizacji zadań inwestycyjnych w partnerstwie z podmiotami prywatnymi. Niniejsza monografia to ważny i obszerny, wieloaspektowy przyczynek naukowy z zakresu ekonomii.

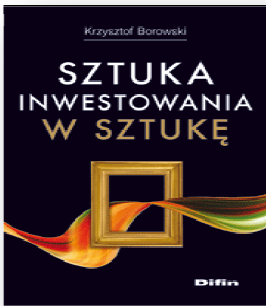


**Magdalena Jasiniak, *Przedsiębiorstwa krajowe i zagraniczne w Polsce. Warunki i efekty działania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.**

Następna pozycja książkowa to *Przedsiębiorstwa krajowe i zagraniczne w Polsce. Warunki i efekty działania* autorstwa Magdaleny Jasiniak. Podjęta przez Autorkę w publikacji problematyka badawcza koncentruje się wokół zagadnienia o istotnym znaczeniu dla rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Jest także ważna w kontekście potrzeby rozszerzania wiedzy o oddziaływaniach bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę kraju przyjmującego.

**Agnieszka Czajkowska, *Kredytowanie przedsiębiorców indywidualnych – specyfika, procesy, polityka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.**

Kolejna publikacja książkowa bez wątpienia porusza aktualną, ważną a przy tym interesującą zarówno z poznawczego, jak i praktycznego punktu widzenia problematykę. Jest to książka autorstwa Agnieszki Czajkowskiej pt. *Kredytowanie przedsiębiorców indywidualnych – specyfika, procesy, polityka*. Autorka próbuje przeanalizować z różnych punktów widzenia problematykę kredytowania przedsiębiorców indywidualnych w kontekście doświadczenia banków oraz przedsiębiorców. W monografii zaprezentowano nową koncepcję podjęcia do kwestii kredytowania przedsiębiorców indywidualnych przez banki. Jest to pierwsza tego rodzaju zwarta, kompleksowa publikacja w polskim piśmiennictwie naukowym.

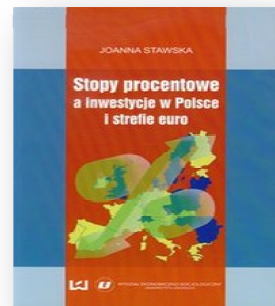


**Krzysztof Borowski, *Sztuka inwestowania w sztukę*, Difin, Warszawa 2013.**

Ciekawą pozycją na rynku wydawniczym jest książka pt. *Sztuka inwestowania w sztukę* autorstwa Krzysztofa Borowskiego, która stara się ukazać najważniejsze tendencje na rynku sztuki, ale od strony inwestowania. Książka przybliży Czytelnikowi czynniki mające wpływ na cenę inwestycji alternatywnych oraz uzmysławia, w którym segmencie rynku sztuki można było dotychczas zarobić najwięcej. Autor stara się odpowiedzieć na pytanie, jakie elementy powinniśmy brać pod uwagę przy zakupie dzieła, aby inwestycja okazała się w przyszłości wyjątkowo zyskowna.

**Joanna Stawska, *Stopy procentowe a inwestycje w Polsce i strefie euro*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.**

Nowością na rynku wydawniczym jest również książka pt. *Stopy procentowe a inwestycje w Polsce i strefie euro*, której autorką jest Joanna Stawska. W niniejszej książce skupiono uwagę na stopach referencyjnych banku centralnego w Polsce i strefie euro oraz ich oddziaływaniu na poziom inwestycji, co staje się szczególnie istotne w kontekście przystąpienia Polski do struktur strefy euro. Zależność między stopami procentowymi a inwestycjami stanowi przedmiot licznych dociekań teoretycznych i analiz empirycznych. Mimo to dotychczas nie udało się uzyskać jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, w jakim stopniu decyzje banku centralnego dotyczące stopy referencyjnej oddziałują na inwestycje. Autorka wykazała, że poziom stóp referencyjnych banku centralnego ma wpływ na poziom nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw.



### **Zasady opracowania materiałów**

Do publikacji będą przyjmowane prace mające charakter teoretyczny lub empiryczny, zawierające wartości merytoryczne, o odpowiedniej formie prezentacji, w których wykorzystano właściwe metody badawcze, nawiązano do dorobku dyscypliny finanse i w odpowiedni sposób to udokumentowano. Artykuły nadsyłane do publikacji w czasopiśmie *Finanse i Prawo Finansowe* mogą być przygotowane w języku polskim lub angielskim. Do treści artykułu napisanego w języku polskim należy dołączyć tytuł i streszczenie w języku angielskim. Przed publikacją artykuły będą recenzowane.

Wszelkie szczegółowe informacje na temat zasad recenzowania i wymogów edytorskich znajdują się na stronie internetowej czasopisma.

### **Zasady cytowania materiałów zawartych w czasopiśmie**

W przypadku kopiowania i rozpowszechniania materiałów zawartych w niniejszym numerze czasopisma prosimy o podanie źródła, z którego pochodzą cytowane treści:

I. Nazwisko Autora, *Tytuł artykułu*, „Tytuł czasopisma” (e-czasopismo), numer i rok wydania, strona.

np.

J. Kowalski, *Sytuacja gospodarcza przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce w 2013 r.*, „Finanse i Prawo Finansowe. Journal of Finance and Financial Law” (e-czasopismo), nr 1/2014, s. 110–125.