

e-book

NBP

Narodowy Bank Polski

PROJEKT REALIZOWANY WE WSPÓŁPRACY Z NARODOWYM BANKIEM
POLSKIM W RAMACH PROGRAMU EDUKACJI EKONOMICZNEJ

METODY PLANOWANIA BUDŻETÓW DOMOWYCH



DZIENNIK
GAZETA PRAWNA

DZIENNIK GAZETA PRAWNA

Adres redakcji: 01-042 Warszawa, ul. Okopowa 58/72
tel. (22) 530 40 40; www.gazetaprawna.pl

Skład: Paweł Żurawski

Redakcja: Łukasz Wilkowicz

© Copyright by INFOR Biznes Sp. z o.o.

ISBN 978-83-63360-79-5

Spis treści

Przyszłość zależy od oszczędności	4
Domowy budżet łatwiej ułożyć z bankiem	7
Aplikacja pomaga wydawać mniej	9
Wszystkie konta możesz mieć w jednym miejscu	13
Magia procentu składanego naprawdę działa, ale...	15
Z długami można sobie poradzić	19
Upadłość dla najtrudniejszych przypadków	23
Zaplanuj swoją finansową przyszłość	25
Za mało myślimy o emeryturze	30
Polakom wciąż mylą się IKE z IKZE	33
Jak zrestrukturyzować dług	35
Zmniejsz wydatki i oszczędzaj	38
Bezpieczne oszczędzanie	
– im więcej wiemy o losach pieniędzy, tym lepiej	40
Pożyczyć to niełatwa sprawa	45
Skąd bank wie, czy dać nam kredyt	48
Chcesz oszczędzać? Zwracaj uwagę na gwarancje	50
Jak nie zgubić się w gąszczu możliwości lokowania oszczędności	55
Ubezpiecz i zabezpiecz się przed nieprzewidzianymi zdarzeniami	58
Czyją stronę trzyma pośrednik finansowy: klienta czy swoją	61
Jak wybrać doradcę finansowego	64
Zanim podasz bank do sądu – podejmij z nim negocjacje	66
Masz prawo nie zgodzić się na zmianę opłat	69
Dostęp do kredytów może stać się łatwiejszy	71
Zapomniany dług może nam bardzo zaszkodzić	76
Ukradli ci dowód? Ostrzeż banki	80
Charge back, czyli dlaczego za zakupy lepiej płacić kartą	82
Karta płatnicza – także sposób na oszczędzanie	85
Co nam da przyjęcie euro	87
Europrosperity przerwana przez kryzys finansowy	92
Strefa euro w zasięgu. Przynajmniej teoretycznie	97
Długi trzeba mieć pod kontrolą	102
Rejestry BIG-ów pełne dłużników	106

Przyszłość zależy od oszczędności

Polakom oszczędzanie przychodzi coraz trudniej. Ale ten wysiłek opłaci się nie tylko samym posiadaczom oszczędności, lecz także całej gospodarce, w której przybędzie pieniędzy na inwestycje

Ze wszystkich stron jesteśmy bombardowani reklamami zachęcającymi do oszczędzania: banki promują się wysokim oprocentowaniem depozytów, TFI podkreślają dobre wyniki swoich funduszy inwestycyjnych, a firmy ubezpieczeniowe mówią o korzyściach z wykupienia polisy, która będzie „chronić ciebie i bliskich”. W przypadku otwartych funduszy emerytalnych oszczędzanie jest obowiązkowe, ale i tu poszczególne firmy muszą stoczyć walkę o to, by potencjalni klienci zapisali się właśnie do nich. Nie wspominając już o Ministerstwie Finansów, które sprzedaje swoje obligacje nie tylko instytucjom finansowym, ale każdego miesiąca ma również pulę papierów detalicznych – dla Kowalskiego.

Wszyscy zadowoleni

Na naszych oszczędnościach wszyscy chcą zarobić. Ale korzyści powinniśmy odnosić przede wszystkim my sami. Systematyczne oszczędzanie pozwala na zgromadzenie pieniędzy na określony cel mniejszym wysiłkiem, niż gdybyśmy mieli znaleźć je w krótkim czasie – niezależnie od tego, czy mamy na myśli kilkumiesięczne odkładanie na rodzinne wakacje, czy wieloletnie przeznaczanie mniejszych lub większych sum na emeryturę. Wyznaczenie sobie takiego celu i konsekwentne odkładanie nawet niewielkich kwot wymusza ponadto większą dyscyplinę w domowym budżecie – nasze wydatki stają się bardziej racjonalne.

Oszczędzając, wypełniamy również ważne zadanie z punktu widzenia całej gospodarki – dostarczamy na rynek pieniądze, które będą służyły finansowaniu potrzeb innych. Możemy „składać się” na kredyty przeznaczone na zakupy towarów konsumpcyjnych nawet przez naszych sąsiadów. Ale możemy też w ten anonimowy sposób (dla nas kluczowe znaczenie powinno mieć, by był zyskowny) uczestniczyć w wielomiliardowych projektach inwestycyjnych, na które kredytów udzielają nasze banki. Pieniądze wpłacone przez nas do funduszy są przeznaczone na zakupy akcji albo obligacji, dzięki którym giełdowe firmy mają zwiększać przychody i zyski.

Generalnie – jak podkreślają ekonomiści – wartość inwestycji w gospodarce odpowiada kwocie oszczędności. Jeśli inwestycje są większe, musimy mieć do czynienia z importem kapitału z zagranicy. Polska przez wiele lat była i zapewne jeszcze przez pewien czas będzie „biorcą”, ale z tym wiąże się spore ryzyko – zagranica w pewnym momencie może zechcieć wycofać część swojego kapitału z naszego rynku, co może wiązać się z poważnymi perturbacjami, np. w postaci osłabienia złotego.

Trudniej oszczędzać najbogatszym

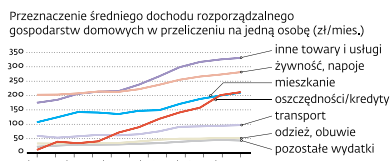
Z badań Głównego Urzędu Statystycznego wynika, że w ostatnich dziesięciu latach tzw. dochody rozporządzalne Polaków rosły zdecydowanie szybciej niż wydatki, a różnica, która w 2000 r. wynosiła ok. 35 zł miesięcznie w przeliczeniu na jedną osobę w gospodarstwie domowym, jedenaście lat później urosła do ponad 200 zł. Obliczana przez GUS proporcja wydatków do dochodu zmniejszyła się w tym czasie z 95 proc. do niespełna 83 proc. (przy czym w gospodarstwach rolniczych było to w 2011 r. niespełna 75 proc., u pracujących na własny rachunek prawie 82 proc., zaś w gospodarstwach rencistów – niemal 93 proc.).

Było to możliwe przede wszystkim dzięki wolniejszemu niż dynamika dochodów wzrostowi wydatków na żywność, napoje i używki. Nominalnie wydatki na żywność w przeliczeniu na statystycznego członka gospodarstwa domowego zwiększyły się między 2000 a 2011 r. o 39 proc. Tymczasem „kwota do zaoszczędzenia”, czyli różnica między dochodem rozporządzalnym a wydatkami, urosła 19-krotnie.

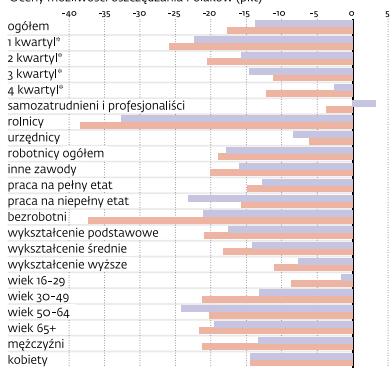
Nie wszystko jednak możemy przeznaczać na oszczędzanie. Znaczenia nabiera np. taka przeszkoda, jak konieczność spłacania pożyczek, a wartość samych tylko kredytów mieszkaniowych to obecnie ponad 300 mld zł. Jeśli przyjąć, że średni czas spłaty takiego kredytu to 30 lat, okazuje się, że miesięcznie gospodarstwa domowe muszą przeznaczyć na raty kwotę przekraczającą ok. 1,5 mld zł.

Jak obecnie wyglądają nasze oceny możliwości oszczędzania? Odpowiedzi na to pytanie możemy szukać w wynikach sondaży. Z ankiety przeprowadzonej w październiku przez CBOS wynika, że 45 proc. gospodarstw domowych nie ma obecnie żadnych odłożonych funduszy. 38 proc. ankietowanych przyznaje, że żadnych oszczędności nie ma obecnie

Kłopoty z oszczędzaniem



Oceny możliwości oszczędzania Polaków (pkt)



*kwartył – jedna czwarta populacji w zależności od osiągniętych dochodów

Źródło: sondaż na zlecenie Komisji Europejskiej

■ XI 2011 ■ XI 2012

i nie miało ich również przed rokiem. Nic dziwnego, że 30 proc. gospodarstw domowych informuje, że ich zasoby w stosunku do ubiegłego roku się zmniejszyły. Wprawdzie większa część tej grupy (23 proc. ogólnej liczby ankietowanych) mówi, że dysponuje jeszcze jakimis oszczędnościami, to 7 proc. informuje, że oszczędności już nie ma.

Na temat możliwości odkładania pieniędzy jeszcze więcej możemy dowiedzieć się z comiesięcznych ankiet prowadzonych przez Komisję Europejską. Na jej zlecenie mieszkańcy krajów Unii Europejskiej, także Polski, pytani są m.in. o bieżącą ocenę oszczędzania. Z najnowszego sondażu, z listopada, wynika, że różnica między osobami, które pytane o to, czy obecnie oszczędzają, odpowiadają pozytywnie (że odkładają pieniądze) i negatywnie, wynosi 18 pkt proc. na korzyść tych, którzy nie widzą możliwości oszczędzania. KE podaje wyniki dla poszczególnych kwartyli (kwartyl to jedna czwarta populacji, tu podstawą podziału jest kryterium dochodowe). Najbiedniejsi, czyli pierwsza ćwiartka, są najmniejszymi optymistami, jeśli chodzi o możliwości oszczędzania: tu wskaźnik wynosi -26 pkt i jest o 4 pkt niżej niż rok wcześniej. W podobnym stopniu wskaźnik pogorszył się w dwóch kolejnych grupach dochodowych – u zarabiających nieco poniżej i nieco powyżej przeciętnych zarobków. Z kolei największe pogorszenie sytuacji, jeśli chodzi o możliwości oszczędzania, daje się zauważyć w najwyższym kwartylu: tu nastąpił spadek o 9 pkt, do -12 pkt.

Przeszkadza sytuacja na rynku pracy „W II kw. 2012 r. stopa oszczędzania, stanowiąca relację oszczędności brutto gospodarstw domowych do ich dochodów do dyspozycji, wyniosła 2,7 proc.” – podaje Narodowy Bank Polski w najnowszej analizie sytuacji finansowej gospodarstw domowych. A tzw. stopę oszczędzania skorygowaną o czynniki sezonowe wylicza na 0,3 proc. To najslabszy wynik od wielu lat. Dość powiedzieć, że jeszcze na początku poprzedniej dekady stopa oszczędzania przekraczała 10 proc.

Spadek po części związany jest z tym, na co nie mamy wpływu: od półtora roku obowiązuje niższa składka do OFE. Efekt: wolniej rosną nasze „obowiązkowe” oszczędności. Ale jeszcze większe kłopoty mamy z oszczędzaniem „nieobowiązkowym”: „W II kw. br., drugi kwartał z rzędu, stopa ‘oszczędności dobrowolnych’ była ujemna i osiągnęła najniższy poziom od początku 2000 roku” – podaje NBP.

Wygasanie skłonności do oszczędzania jest związane z sytuacją finansową gospodarstw domowych. Ta zależy bezpośrednio od kondycji rynku pracy. Rosnąca stopa bezrobocia i niska dynamika wynagrodzeń w połączeniu z inflacją utrzymującą się do niedawna powyżej górnej granicy odchyień od celu inflacyjnego NBP sprawiły, że w ujęciu realnym dochody Polaków nie rosły. Przekłada się to nie tylko na oszczędzanie. Wzrost konsumpcji, z jakim mieliśmy do czynienia, już w II kw. był stosunkowo niewielki (1,2 proc. w skali roku, najmniej od ponad dwóch lat).

Domowy budżet łatwiej ułożyć z bankiem

Specjalne funkcje dołączone do rachunków osobistych pomagają w oszczędzaniu pieniędzy

Oprogramowanie z kategorii personal financial management jest znane na polskim rynku od kilku lat. Już w 2010 roku aplikację tego rodzaju udostępnił swoim klientom niewielki Meritum Bank. Natomiast głośno o takich narzędziach zrobiło przed kilkoma miesiącami, gdy trzy duże banki niemal jednocześnie wprowadziły do swojej oferty rozwiązania w tym zakresie. Były to Millennium, BPH i Bank Śląski. Później do tej grupy dołączył jeszcze Alior Bank, wzbogacając o odpowiednią funkcję swoje nowe dziecko – Sync.

Czym są PFM? W skrócie można powiedzieć, że to narzędzia pomagające zarządzać domowymi finansami. Ich podstawową funkcją jest gromadzenie informacji na temat codziennych wydatków oraz przyporządkowywanie sum do odpowiednich kategorii, np. jedzenie, ubranie, rozrywka, eksploatacja samochodu itp. Dane na temat tego, ile wydaje się na poszczególne kategorie produktów i usług, mają z założenia pomagać w racjonalizacji osobistego budżetu i wygospodarowaniu środków, które można oszczędzić. Korzyść dla klienta jest oczywista. Ale interes w tym wszystkim widzą także banki, które liczą na zwiększenie swojej bazy depozytowej.

Narzędzia PFM kategoryzują automatycznie wszystkie wydatki kartą płatniczą powiązaną z rachunkiem osobistym. Jest to możliwe dzięki specjalnym kodom, jakie przypisane są do poszczególnych sklepów i zakładów usługowych, przyjmujących płatności kartami. Problemy pojawiają się jednak w sytuacji, gdy klient dokonuje zakupów w hipermarkecie lub w innym sklepie wielobranżowym. Oprócz żywności, chemii domowej i np. ubrań kupuje się tam również książki, sprzęt sportowy czy filmy dvd. Innymi słowy, płacąc raz, dokonuje się zakupów produktów z różnych kategorii. W takim przypadku klient musi samodzielnie podzielić daną płatność na kilka kategorii. Podobnie dzieje się także wtedy, gdy klient podejmuje gotówkę z bankomatu i wydaje pieniądze bez użycia karty.

Oprogramowanie PFM nie tylko dostarcza wiedzy na temat przeszłości, ale oferuje też możliwość budżetowania przyszłych okresów. Wykorzystując dane historyczne, można

racjonalnie zaplanować wydatki, np. na najbliższy miesiąc. Jeszcze bardziej w tym pomaga rozwiązanie dostępne w Finansomacie, czyli narzędziu PFM autorstwa ING Banku Śląskiego. Bank gromadzi informacje o wydatkach np. mężczyzn w średnim wieku mieszkających w dużych miastach. Następnie wszystkim swoim klientom, będącym w podobnym wieku i mieszkającym w podobnych miejscowościach, udostępnia informacje o tym, ile i na co wydają średnio ludzie będący w podobnej sytuacji życiowej. To pomaga wyłapać tę kategorię wydatków, na której można zaoszczędzić. Natomiast gdy w trakcie miesiąca użytkownik zbliża się do wydania całego budżetu w danej kategorii, otrzymuje informację ostrzegawczą SMS-em lub pocztą elektroniczną. Ma to dyscyplinować i zachęcać do zmniejszenia absorpcji środków na wskazaną kategorię wydatków.

Ciekawe rozwiązanie w zakresie oprogramowania do zarządzania prywatnymi finansami zaproponował Bank Millennium. Udostępnia on aplikację PFM, która działa na smartfonach, na razie z systemem operacyjnym iOS, ale wkrótce będzie można też ściągnąć wersję na Androida. Dzięki niej klient od razu po wykonaniu zakupów w hipermarkecie czy zapłacie gotówką może taki wydatek przypisać do odpowiedniej kategorii. Łatwiej wówczas zapanować nad kategoryzowaniem danych, przy których nie może nas wyręczyć automat. Nad wprowadzeniem podobnego rozwiązania myślą także inni rynkowi gracze, m.in. BPH.

Tymczasem już niedługo grono banków oferujących narzędzia do zarządzania domowym budżetem jeszcze się powiększy. Zamierza wprowadzić je Getin Noble Bank przy okazji uruchamiania swojego nowego projektu o nazwie Getin Up. Natomiast w pierwszym kwartale przyszłego roku aplikacja PFM znajdzie się na platformie nowego mBanku.

Jacek Uryniuk

Aplikacja pomaga wydawać mniej

Specjalne oprogramowanie zintegrowane z rachunkiem bankowym ułatwia racjonalne dysponowanie domowym budżetem. To sprzyja wygospodarowaniu oszczędności

Oprogramowanie, o którym mowa, to aplikacje z kategorii personal finance management (PFM). Banki udostępniają tego rodzaju programy klientom korzystającym z internetowego dostępu do swoich rachunków osobistych. Aplikacje takie są zintegrowane z kontem, a ich podstawowym zadaniem jest gromadzenie informacji o tym, ile i na co klient wydaje pieniądze. Równie dobrze każdy użytkownik bankowego konta mógłby to robić samodzielnie, zbierając rachunki i paragony ze sklepów, a następnie zapisując każdą kwotę w odpowiedniej rubryczce w zeszycie albo arkuszu kalkulacyjnym. Wymagałoby to jednak sporo pracy i systematyczności, by żaden wydatek nie umknął uwadze. Aplikacja PFM robi to wszystko automatycznie.

Dzieje się tak dzięki kodom przypisanym do każdego terminalu w sklepach czy punktach usługowych. Po użyciu przez klienta karty na stacji benzynowej albo w osiedlowym spożywczaku system odgaduje, że klient zapłacił za paliwo albo jedzenie. Celem gromadzenia danych o wydatkach jest unaocznienie użytkownikowi konta, na co i ile wydaje w danym okresie. Taka wiedza pozwala uświadomić sobie, że pewne obszary pochłaniają zbyt dużo pieniędzy i że można wydawać mniej, by oszczędzić. Założenie bazuje na przekonaniu, że oszczędzać potrafi nie ten, który dużo zarabia, tylko ten, który potrafi wydawać mniej, niż wpływa na jego konto.

Goście z Ameryki

Oprogramowanie typu personal finance management przywędrowało do nas ze Stanów Zjednoczonych. Tam cieszy się ogromnym zainteresowaniem ze względu na specyfikę rynku, na którym za dużą część codziennych wydatków płaci się, obok gotówki, nie kartą debetową wydaną do rachunku, jak u nas, lecz kartą kredytową. Kredyt na karcie kredytowej może być tani, jeżeli spłaci się go w okresie bezodsetkowym. Ale może być też bardzo drogi, jeżeli zadłużenie pozostanie niespłacone dłużej. Użytkownikom kart zależy więc na precyzyjnej wiedzy, ile muszą oddać bankowi. W sytuacji gdy nie

mogą sprawdzić tego online w banku, aplikacja PFM na bieżąco gromadząca informacje o wydatkach wydaje się bardzo przydatna. Tam ludzie są w stanie nawet płacić za możliwość korzystania z aplikacji PFM.

W Polsce tego typu narzędzia są bezpłatne, ale i służą zupełnie innym celom niż w Stanach. Klienci polskich banków korzystający z internetowego dostępu do rachunku w każdej chwili mogą sprawdzić stan swojego konta czy salda na karcie kredytowej. U nas aplikacje PFM pomagają racjonalizować domowe finanse. Jako pierwszy tego typu narzędzie udostępnił niewielki Meritum Bank już niemal trzy lata temu. Naprawdę głośno o PFM zrobiło się w Polsce kilka miesięcy temu, gdy niemal jednocześnie trzy duże banki postanowiły wyposażyć swoje systemy transakcyjne w aplikacje do zarządzania domowym budżetem. Były to ING Bank Śląski, BPH i Millennium. Później do tej grupy dołączył jeszcze Alior Sync, a kolejne dwa – Getin Noble Bank i nowy mBank – zapowiedziały, że aplikacje wspomagające zarządzanie finansami osobistymi uruchomią w najbliższym czasie.

Automat można poprawić

W każdym banku, który dziś oferuje aplikacje PFM, systemy automatycznie przypisują wydatki do z góry zdefiniowanych kategorii. Można oczywiście w to ingerować, zmieniając samodzielnie kategorie dla jakiejś transakcji. Może się to przydać np. w sytuacji, gdy kupuje się obuwie w sklepie, w którym przeważa asortyment odzieżowy i system zakwalifikował daną operację jako zakup odzieży. Możliwość samodzielnej zmiany kategorii wydatku przydaje się również wtedy, gdy zakupów dokonuje się w sklepie wielobranżowym, takim jak hipermarket. Rzadko zdarza się przecież, że wybierając się do takiej placówki, ludzie kupują tylko artykuły spożywcze. Zwykle w koszyku znajdują się także chemia gospodarcza, kosmetyki i inne rzeczy. Kwotę wydaną w ten sposób można więc podzielić i przypisać do różnych kategorii. Ingerencji klienta wymaga również sytuacja, gdy zmuszony jest do podjęcia gotówki z bankomatu. System automatycznie przypisze pobraną kwotę do portfela czy portmonetki.

Zaplanuj swoje wydatki

Gdy klient zyska już wiedzę o tym, ile i na co wydaje, może ją wykorzystać do racjonalizacji swoich domowych finansów. Służy temu funkcja budżetowania kolejnych okresów, najczęściej miesięcznych. Większość aplikacji PFM pozwala na planowanie wydatków w najbliższym miesiącu. Niektóre, jak Menedżer Finansów w Alior Syncu, pozwalają zabudżetować wydatki w perspektywie kilku miesięcy. Takie rozwiązanie przydaje się np. w sytuacji, gdy klient spodziewa się, że przykładowo za pół roku otrzyma zwrot podatkowy, więc będzie miał dodatkowe pieniądze. Możliwość planowania wydatków na dłuższy okres pozwala też wziąć pod uwagę możliwe do przewidzenia wydarzenia, jak np. konieczność zakupu książek dla dzieci przed rozpoczęciem nowego roku szkolnego.

Co oferują aplikacje do zarządzania finansami osobistymi

BANK 	ALIOR SYNC	BPH	ING	MERITUM	MILLENNIUM
Nazwa narzędzia 	Menedżer Finansowy	Asystent Finansowy	Finansometr	Meritum Planer	Manager Finansowy
Automatyczna kategoryzacja transakcji bezgotówkowych	✓	✓	✓	✓	✓
Ręczna kategoryzacji wypłat z bankomatów	✓	✓	✓	✓	✗
Powiadomienia o przekroczeniu budżetu w danej kategorii	✓	✓	✓	✓	✗
Możliwość definiowania celów oszczędzania	✓	✗	✗	✓	✗
Możliwość własnoręcznej zmiany kategorii transakcji bezgotówkowych	✓	✓	✓	✓	✓
Możliwość planowania wydatków na kilka miesięcy do przodu	✓	✗	✗	✗	✗
Automatyczna kategoryzacja przelewów	✗	✓	✓	✓	✓
Dostęp na smartfonie	✗	✗	✗	✗	✓

Źródło: banki; aplikację do zarządzania finansami posiada jeszcze Euro Bank (w zubożonej wersji) oraz Citi Handlowy (dla kart kredytowych)

MC

Budżetowanie na najbliższy miesiąc oznacza konieczność zaplanowania, ile klient zamierza wydać np. na jedzenie, rozrywki czy ubrania. W trakcie miesiąca klient może otrzymać pocztą elektroniczną ostrzeżenie, że zbliża się do wykorzystania kwoty zaplanowanej na daną kategorię wydatków w określonym miesiącu. To przydatne, bo pozwala powstrzymać się przed kupowaniem niepotrzebnych rzeczy.

Warto zwrócić uwagę na jedną z funkcji dostępną w Finansometrze ING Banku Śląskiego. Bank dysponując wiedzą o tym, na co i ile pieniędzy wydają jego klienci, a jednocześnie znając ich profil (wiek, zarobki, miejsce zamieszkania itd.), podpowiada wszystkim korzystającym z Finansometru, ile pieniędzy na poszczególne kategorie wydatków przeznaczają ludzie im podobni. Może się więc okazać, że klient X na ubrania wydaje znacznie więcej niż średnio przeznaczają na nie inni podobni mu ludzie. Z założenia ma to dopingować do przeanalizowania budżetu i poszukania oszczędności tam, gdzie ich na pierwszy rzut oka nie widać.

Mniej wydajesz? Oszczędzaj

Kolejnym krokiem na drodze do racjonalizacji domowych finansów, w którym mogą pomóc narzędzia PFM, jest oszczędzanie pieniędzy, które uda się wygospodarować dzięki zmniejszeniu wydatków.

Do tego celu służy funkcja planowania celów oszczędzania. Tego rodzaju opcję posiada np. Planer Finansów Meritum Banku. Zadaniem klienta jest zdefiniowanie celu oszczędzania oraz potrzebnej kwoty. Następnie użytkownik musi podać termin, w jakim daną sumę chce oszczędzić. System automatycznie przeliczy, ile miesięcznie powinno się odkładać, by w założonym terminie odłożyć żądane pieniądze. System zaproponuje też dzień, w którym będzie pobierał pieniądze z rachunku osobistego. Automatycznie założy także konto oszczędnościowe o podwyższonym oprocentowaniu, na które trafić będą wygospodarowane kwoty. Za każdym razem, gdy pieniądze powiększą saldo oszczędności, klient dowie się o tym z e-maila. Tą samą drogą zostanie poinformowany o tym, że cel oszczędzania został osiągnięty.

Zdaniem bankowców aplikacje PFM cieszą się rosnącym zainteresowaniem wśród klientów. Wciąż jednak korzysta z nich niewiele osób. Na przykład za pomocą Finansometru ING Banku Śląskiego domowy budżet kontroluje średnio 30–40 tys. ludzi dziennie. To ok. 10 proc. logujących się każdego dnia do internetowego systemu transakcyjnego. Millennium podaje, że jego Managera Finansów na komputerze używa aktywnie już ponad pół miliona klientów. Natomiast w BPH, gdzie do systemu bankowości internetowej regularnie loguje się ok. 240 tys. użytkowników, z Asystenta Finansowego korzysta około 7,5 tys. klientów. Meritum Bank chwali się, że jego aplikacji regularnie używa kilka tysięcy ludzi, natomiast raz na jakiś czas robi to połowa klientów posiadających rachunek osobisty. Danych na ten temat nie udostępnia na razie Alior.

Na tle ponad 10 mln użytkowników bankowości internetowej w ogóle to wciąż mało. Popularność aplikacji pomagających zarządzać domowym budżetem będzie rosła, gdy aplikacje PFM udostępniać będą kolejne instytucje. Część z nich poszło lub zamierza pójść jeszcze dalej i oprogramowanie wspomagające zarządzanie domowym budżetem udostępnia w wersji na smartfony. Zrobił już tak Millennium, a w najbliższym czasie zamierza zrobić Alior Bank. Wiele wskazuje więc na to, że moda na rozsądne rozporządzanie swoimi pieniędzmi ma szanse zdobyć serca tych wszystkich klientów banków, którzy preferują zarządzanie kontem z poziomu własnego smartfona.

Jacek Uryniuk

Wszystkie konta możesz mieć w jednym miejscu

W internecie dostępne są niezależne od banków serwisy wspomagające zarządzanie domowymi finansami

Największą zaletą internetowych serwisów ułatwiających prowadzenie prywatnego budżetu jest ich niezależność od banków. Dzięki temu użytkownik serwisu może podpiąć pod taki system kilka rachunków w różnych bankach. Osoby korzystające z aplikacji PFM udostępnionej przez jeden z banków takiej możliwości nie mają – za jego pośrednictwem mogą zarządzać jedynie rachunkami prowadzonymi przez daną instytucję. Warto zauważyć, że obecnie jedynie pięć banków uruchomiło dla swoich klientów programy do wspomagania domowych finansów.

Większość serwisów PFM dostępnych w sieci oferuje te same funkcje, jakie znajdziemy w aplikacjach bankowych. Przede wszystkim więc podział wydatków na kategorie i podkategorie, wizualizacja w postaci wykresów, możliwość budżetowania kolejnych okresów czy kreowanie celów oszczędzania. Tyle że w większości przypadków wprowadzanie danych o wydatkach spoczywać będzie na użytkowniku. To nie jest zbyt wygodne rozwiązanie i niewiele różni się od spisywania płatności z paragonów do zwykłego zeszytu. Dlatego kilka serwisów, np. Kontomierz.pl czy DomowyBudzet.pl, posiada funkcję umożliwiającą import danych z bankowego konta.

Przy korzystaniu z takiego rozwiązania rodzi się jednak pytanie o bezpieczeństwo danych przesyłanych z konta w banku na serwery zewnętrznej firmy, niebędącej bankiem. Operatorzy tych serwisów zapewniają, że dokładają wszelkich możliwych starań, by dane nie wyciekły. Ale stuprocentowej gwarancji bezpieczeństwa zapewnić nie mogą.

Coraz większą popularnością cieszą się aplikacje do zarządzania finansami instalowane na smartfonach. Można podzielić je na dwie grupy. Pierwsza to rozwiązania stworzone i działające tylko na urządzeniach mobilnych. Druga grupa to mobilne wersje internetowych serwisów, które komunikują się między sobą: dane wprowadzone w komórce automatycznie widoczne są także w wersji internetowej. Wszystkie duże serwisy, jak Kontomierz.pl czy DomowyBudzet.pl, mają już wersje mobilne. To ich przewaga nad bankowymi narzędziami, które póki co dostępne są przede wszystkim

na komputerach (wyjątkiem jest rozwiązanie Millennium Banku; wkrótce ma do niego dołączyć także Alior Sync).

Pojawia się oczywiście pytanie, czy korzystanie z aplikacji finansowych na małym ekranie smartfona jest wygodne. Jeśli miałby to być jedyny sposób dostępu do planera finansowego, niekoniecznie, ale dostęp do tego narzędzia w komórce może być czasem przydatny. Chodzi np. o wprowadzanie danych o wydatkach gotówkowych. Paragony ze sklepów mają to do siebie, że łatwo je zgubić. WYROBIENIE W SOBIE NAWYKU WPROWADZANIA INFORMACJI O WYDATKACH DO SMARTFONA BEZPOŚREDNIO PO DOKONANIU ZAPŁATY może zapobiec wielu brakom.

Jacek Uryniuk

Magia procentu składanego naprawdę działa, ale...

Zarabiając na odsetkach od odsetek, można dojść do dużych pieniędzy. By to osiągnąć, trzeba pogłówkować

To ósmy cud świata. Ci, którzy go rozumieją, zarabiają na nim. Ci, którzy nie rozumieją, muszą go zapłacić. Tak ponoć powiedział o procencie składanym Albert Einstein.

Właściwości tego zjawiska można wykorzystać dla własnych interesów, a ci, którzy to potrafią, nieźle na tym wychodzą. Aby zrozumieć, jak to możliwe, trzeba sobie najpierw wyjaśnić, czym procent składany jest. Najprościej powiedzieć, że to odsetki od odsetek. Oto przykład. Wyobraźmy sobie, że na roczną lokatę z oprocentowaniem w wysokości 10 proc. wkładamy 10 tys. zł. Po roku, jeżeli depozytu nie zerwiemy, bank dopisze nam tysiąc złotych odsetek (dla uproszczenia pomijamy podatek od zysków kapitałowych). Jeżeli zdecydujemy się całość naszych oszczędności ponownie ulokować na depozycie na takich samych warunkach, po kolejnym roku zarobimy już 1,1 tys. zł, bo odsetki zostaną naliczone nie tylko od pierwotnego kapitału oszczędności, lecz także od skapitalizowanych odsetek zarobionych po pierwszym roku oszczędzania. Po dwóch latach nasz kapitał urośnie więc do 12,1 tys. zł. Gdybyśmy zdecydowali się na następne przedłużenie lokaty, odsetki byłyby naliczane już o 12,1 tys. zł i wyniosłyby 1210 zł. I tak dalej.

Ważna częstotliwość kapitalizacji

Powyższe wyliczenia przeprowadziliśmy w oparciu o roczną kapitalizację odsetek, czyli przy założeniu, że odsetki są dopisywane do kwoty oszczędności co 12 miesięcy. A co by się stało, gdybyśmy kapitalizację przeprowadzali częściej, np. co miesiąc? Okazuje się, że częstotliwość tej operacji ma duże znaczenie dla zyskowności z każdej inwestycji, np. bankowej lokaty. Weźmy opisany wyżej przykład lokaty na 10 tys. zł, oprocentowanej na 10 proc. W przypadku rocznej kapitalizacji przynosi ona zysk w wysokości równo tysiąca złotych. Gdyby jednak bank zaoferował nam depozyt z kapitalizacją miesięczną, zysk wzrósłby do 1047 zł.

Wydaje się, że te 47 zł to niewiele. Jednak przyjrzyjmy się, w jaki sposób częstotliwość kapitalizacji wpływa na zyskowność lokaty w dłuższym okresie. Dzięki niej po dwóch latach będziemy mieć nie 2100 odsetek, jak przy kapitalizacji rocznej, lecz ponad

2200 zł. Różnica wynosić już zatem będzie ponad 100 zł. Po pięciu latach oszczędzania wzrośnie do prawie 350 zł, a po 10 latach – do ponad 1130 zł. Łatwo sobie wyobrazić, jak zwiększyć zyskowność z lokaty mogłaby kapitalizacja jeszcze częstsza, np. dzienna.

Niestety, nie jest łatwo znaleźć dziś lokaty z dzienną kapitalizacją. Produkty takie były u nas bardzo popularne jeszcze rok temu. Wówczas, ze względu na lukę w Ordynacji podatkowej, dzienna kapitalizacja pomagała omijać podatek od zysków kapitałowych. Dziś, gdy ustawę poprawiono, a banki zrezygnowały z produktów antypodatkowych, depozytów z codziennym naliczaniem odsetek jest mniej. Banki stosują najczęściej kapitalizację na koniec okresu oszczędzania. Jeżeli więc korzystamy z lokaty miesięcznej, odsetki naliczane są po 30 dniach, zaś klient, który zawarł lokatę na pół roku, odsetki będzie miał dopisane dopiero po sześciu miesiącach.

Oszczędzaj, nieważne ile

Procent składany jest szczególnym sprzymierzeńcem tych wszystkich, którzy oszczędzają systematycznie i w długim okresie. Już John D. Rockefeller mawiał, że bogatym jest nie ten, kto dużo zarabia, lecz ten, kto potrafi oszczędzać. Warto wziąć sobie do serca te słowa, bo wypowiedział je człowiek uznawany za najbogatszego w historii ludzkości. W przeliczeniu na dzisiejsze pieniądze jego majątek oszacowano na ponad 600 mld dolarów. Zgromadził go m.in. dlatego, że dostrzegał możliwości oszczędzania tam, gdzie inni nie potrafili ich zobaczyć. Anegdota mówi, że pewnego razu wizytował jeden ze swoich zakładów do przerobu ropy naftowej. Zauważył pracowników lutujących kanistry czterdziestoma kroplami cyny. Nakazał zmniejszyć liczbę kropeł do 38, ale kanister przeciekał. Jednak już przy 39 kroplach przecieków nie zauważono. Oficjalną normą stało się więc lutowanie 39 kroplami. Zakłady codziennie opuszczały setki takich kanistrów stąd innowacja Rockefellera pozwoliła oszczędzać w skali roku zauważalne pieniądze. Po latach multimilioner wspominał, że tylko dzięki tej jednej decyzji w sprawie zmniejszenia ilości cyny stosowanej do lutowania kanistrów udało mu się zaoszczędzić prawdziwą fortunę, choć wymigał się od podania konkretnych kwot.

Anegdota o kanistrach Rockefellera dokładnie pokazuje, że ważniejsza od tego, ile się oszczędza, jest systematyczność. Można to udowodnić także i dziś na bardzo prostym przykładzie. Większości Polaków odłożenie 50 zł miesięcznie nie sprawiłoby pewnie problemu. Jednak gdyby ich zapytać, dlaczego tego nie robią, zapewne odpowiedzieliby, że tak małych kwot po prostu nie opłaca się oszczędzać. Tymczasem w skali roku z tych 50 zł robi się 600 zł a po 10 latach już 6 tys. zł nie licząc odsetek. Gdy weźmiemy pod uwagę oprocentowanie na poziomie np. 8 proc. w skali roku i kapitalizację miesięczną, oszczędności urosną do ponad 8,4 tys. zł. Przy jeszcze dłuższym okresie oszczędzania, np. 40-letnim, co charakterystyczne jest na przykład dla oszczędzania na emeryturę, odkładając 50 zł miesięcznie może udać się nam odłożyć ponad 113 tys. zł.

Na efekty oszczędzania niebagatelny wpływ ma wysokość oprocentowania, jakiemu podlegać będą odkładane przez nas pieniądze. Oczywiście, im wyższe odsetki będą nam doliczane, tym większą sumę ostatecznie uda się odłożyć. Przy tym im dłuższy okres oszczędzania oraz wyższe oprocentowanie, tym bardziej maleje znaczenie kwot oszczędzanych, a rośnie znaczenie odsetek – właśnie dzięki zjawisku procentu składanego. I tak oszczędzając co miesiąc po 50 zł przez 40 lat na 2 proc. przy kapitalizacji miesięcznej, uda się nam zbierać 33,7 tys. zł. Gdy jednak oprocentowanie wzrośnie do 4 proc., łączna kwota oszczędności urośnie do ponad 49 tys. zł. Przy odsetkach na poziomie 6 proc. możemy liczyć na zgromadzenie łącznie 73,5 tys. zł.

Takie liczby mogą zrobić wrażenie na niejednej osobie. Niestety, procent składany ma swoich wrogów, a największym z nich jest inflacja, która zniweczyła oszczędnościowy wysiłek niejednego ciułacza. Jak groźny to wróg, można się przekonać, przeglądając dane statystyczne. Na początku lat 90. bochenek chleba kosztował, po uwzględnieniu przeprowadzonej w 1995 r. denominacji, ok. 30 gr. Dziś trzeba nań wydać ok. 3 zł, czyli nominalnie 10 razy więcej, choć można zrobić z niego tyle samo kanapek co ponad 20 lat temu. Tak destrukcyjnie inflacja działa także na nasze oszczędności, które w wyniku wzrostu cen po prostu tracą swoją wartość. By temu zapobiec, trzeba znaleźć inwestycję o takiej rentowności, by przewyższała stopę inflacji. Zakładając, że wzrost cen w skali całej gospodarki wynosi 3 proc., oprocentowanie lokaty czy rentowność z dowolnej innej inwestycji na poziomie 3 proc. nie oznacza, że zarabiamy, lecz że jedynie chronimy swoje pieniądze przed utratą wartości. W przytoczonym wyżej przykładzie, przy rentowności na poziomie 4 proc. realny zysk wyniesie jedynie 1 proc. Im zatem wyższa inflacja, tym wyższa musi być rentowność inwestycji, by magia procentu składanego nie znikła jak fatamorgana.

Innym wrogiem procentu składanego jest podatek od zysków kapitałowych. W Polsce wynosi on 19 proc. Zwykle pobierany jest przez instytucję oferującą produkt finansowy, a więc np. przez bank czy towarzystwo funduszy inwestycyjnych. Klient oszczędzający pieniądze nie musi o nim pamiętać i zwykle zapomina. To nie oznacza jednak, że go nie ma. Istotnie wpływa on na atrakcyjność ofert inwestycyjnych czy lokat bankowych, zmniejszając każdy zysk o niemal jedną piątą. W efekcie przy inflacji na poziomie 3 proc. rocznie i podatku od zysków lokata oprocentowana na poziomie 5 proc. realnie zarabia dla nas niewiele ponad 1 proc.

Na szczęście są sposoby, aby choć trochę ujemny wpływ podatku na rentowność z inwestycji zmniejszyć. Kupując jednostki funduszy inwestycyjnych, nie płacimy podatku do czasu, aż je umorzymy. Możemy też bez podatkowych konsekwencji konwertować jednostki w ramach różnych subfunduszy jednego funduszu parasolowego. Jeżeli więc zechcemy zrezygnować z bezpiecznej inwestycji w podmiot obligacyjny na rzecz agre-

Jak działa procent składany

Źródło: obliczenia własne

■ Gdy oszczędzasz 50 zł miesięcznie na 5 proc. w skali roku przy kapitalizacji miesięcznej*

■ Gdy oszczędzasz 50 zł miesięcznie na 8 proc. przy kapitalizacji miesięcznej*

*wliczenia uwzględniają podatek od zysków kapitałowych

OKRES W LATACH	ODŁOŻONA KWOTA	WARTOŚĆ OSZCZĘDNOŚCI	(dane w zł)
1	600	611,26	
2	1200	618,14	
3	1800	1247,75	
4	2400	1277,56	
5	3000	1910,49	
6	3600	1980,99	
7	4200	2600,59	
8	4800	2731,39	
9	5400	3319,15	
10	6000	3531,88	
11	6600	4067,36	
12	7200	4385,81	
13	7800	4846,45	
14	8400	5296,75	
15	9000	5657,68	
16	9600	6268,50	
17	10 200	6502,38	
18	10 800	7305,13	
19	11 400	7781,93	
20	12 000	8410,96	
21	12 600	8997,78	
22	13 200	9590,62	
23	13 800	9251,41	
24	14 400	10 849,03	
25	15 000	10 244,39	
26	15 600	12 191,45	
27	16 200	11 278,34	
28	16 800	13 623,49	
29	17 400	12 354,95	
30	18 000	15 151,14	
31	18 600	13 475,98	
32	19 200	16 780,76	
33	19 800	14 643,27	
34	20 400	18 519,19	
35	21 000	15 858,72	
36	21 600	20 373,67	
37	22 200	17 124,32	
38	22 800	22 351,95	
39	23 400	18 442,14	
40	24 000	24 462,30	
41	24 600	19 814,33	
42	25 200	26 713,54	
43	25 800	21 243,14	
44	26 400	29 115,07	
45	27 000	22 730,90	
46	27 600	31 676,93	
47	28 200	24 280,05	
48	28 800	34 409,81	
49	29 400	25 893,12	
50	30 000	37 325,14	
51	30 600	27 572,74	
52	31 200	40 435,10	
53	31 800	29 321,66	
54	32 400	43 752,68	
55	33 000	31 142,74	
56	33 600	47 291,73	
57	34 200	33 038,97	
58	34 800	51 067,06	
59	35 400	35 013,43	
60	36 000	55 094,42	

sywnych inwestycji z funduszem akcyjnym, to jeżeli zrobimy to w ramach wspomnianego funduszu parasolowego, podatek nie zostanie nam naliczony. Niestety, tej samej metody nie można zastosować w przypadku lokat bankowych. Tu każda kapitalizacja odsetek oznacza automatycznie odprowadzenie podatku do kiesy państwa.

Gdzie szukać tych procentów

Trzeba więc szukać takich inwestycji, które umożliwiają uzyskanie rentowności przewyższającej inflację i podatek, bo dopiero wtedy możemy liczyć na realny zysk. Niestety, nierzadko znalezienie takich lokat w banku jest trudne. Pokazał to mijający rok, gdy w pewnym momencie inflacja przekraczała 4 proc., a średnie oprocentowanie depozytów w bankach wynosiło ok. 5 proc. Tylko najlepsze lokaty dawały zarabiać po ok. 6 proc., co przekładało się na realny zysk w wysokości ok. 1 proc.

Teoretycy finansów osobistych radzą więc, by w poszukiwaniu wyższych zysków spojrzeć na giełdę, a konkretnie na fundusze inwestujące w akcje spółek giełdowych. Niestety, ich usługi kosztują, co jeszcze obniża zyskowność z takiej inwestycji, a dodatkowo osiągane przez nie wyniki mogą nie być dużo lepsze od oprocentowania lokat czy kuponów oferowanych przez obligacje Skarbu Państwa. Nie da się jednak zaprzeczyć faktowi, że na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat indeks największych spółek na warszawskiej giełdzie zyskiwał średnio więcej niż wynosiło średnie oprocentowanie lokat, ale były też okresy, w których notował spadki sięgające kilkudziesięciu procent w skali roku.

Jacek Uryniuk

4 stycznia 2013 r.

Z długami można sobie poradzić

Niespłacony dług jest jak koniec świata, nie można przed nim uciec. Można jednak podjąć działania, dzięki którym nadmiernego zadłużenia się pozbedziemy. Ale nie będzie to ani łatwe, ani przyjemne

Z danych biura informacji gospodarczej BIG InfoMonitor wynika, że obecnie statystyczny Polak jest zadłużony na ponad 16 tys. zł. To ok. 5 tys. zł więcej niż jesienią 2010 roku. Trudności ze spłatą swoich zobowiązań ma już 2,2 mln naszych rodaków, a łączna kwota zaległych płatności wzrosła

w ciągu dwóch lat z 22 mld zł do 37 mld zł obecnie. Jak widać, problem narasta w bardzo szybkim tempie.

Ale czy to oznacza, że człowiek, który raz popadł w kłopoty związane z nadmiernym zadłużeniem, jest skazany na dożywocie z długami? Wcale nie.

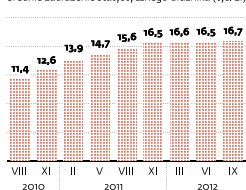
Aby uniknąć skrajnej sytuacji, warto najpierw odpowiedzieć sobie na pytanie, dlaczego popadamy w kłopoty z zadłużeniem. Jak wynika z badań Biura Informacji Kredytowej, najczęściej przyczyną są nieprzemyślane zakupy dokonywane na kredyt, brak oszczędności stanowiących tarczę obronną na wypadek nieprzewidzianych wydatków oraz nieumiejętne korzystanie z produktów bankowych, takich jak np. karta kredytowa.

Po pierwsze: zacznij działać

Ta wiedza może się przydać ludziom, którzy dopiero mogą stać się ofiarami zadłużenia. Natomiast osobom, które już mają problem ze spłatą swoich zobowiązań, do niczego się nie przyda. One powinny wziąć sobie do serca słowa wypowiedziane przez meksykańskiego pisarza Juana Rulfo. Mając na karku wielu wierzycieli, powiedział: zaczynam spłacać długi. Lepiej zacząć wcześniej, żeby jak najprędzej skończyć.

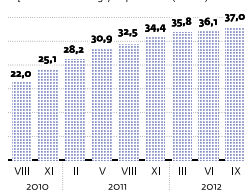
Jak rosną nasze długi

Średnie zadłużenie statystycznego dłużnika (tys. zł)



Źródło: BIG InfoMonitor, ZBP, BIK

Łączna kwota zaległych płatności (mld zł)



WGC

Ta myśl dobrze ilustruje wspólny mianownik wszystkich metod oddłużania. Przed długami nie da się bowiem uciec. Wierzyciele (albo ich reprezentanci, jak pracownicy firm windykacyjnych, a w ostateczności komornik) prędzej czy później zwrócą się o zwrot zaległości. Lepiej więc zacząć działać.

Przestań się zadłużać

Drogę do pozbycia się długów powinniśmy zacząć od podjęcia decyzji o zaprzestaniu dalszego zadłużania się. I to natychmiast. Następnie należy przeanalizować, komu i ile jesteśmy winni. Warto swoje zobowiązania wypisać na jednej kartce. Lista powinna obejmować wszystkie długi: od kredytu na mieszkanie, poprzez zadłużenie na karcie kredytowej, aż po zaległy czynsz w spółdzielni lub wspólnocie mieszkaniowej czy zapłacony rachunek za telefon. Bo chociaż doskonale znamy każdy dług z osobna, to ich zestawienie w jednym miejscu pomaga dostrzec powagę problemu i zmotywować do działania.

Zobowiązania warto posegregować od najmniejszego do największego. Na dalszym etapie walki pozbywanie się zaległości powinno się zacząć od najmniejszej pozycji do największej. Dzięki temu stosunkowo szybko można z przygotowanej tak listy wykreślić pierwszy punkt i zauważyć efekty swojego trudu. To dodatkowo motywuje do dalszej pracy nad swoimi finansami. Wielu dłużników popełnia błąd, rozpoczynając pozbywanie się balastu długów od zobowiązania największego. To może długo trwać. W rezultacie postępy w spłacie są początkowo mało widoczne, co zniechęca do podejmowania dalszych wysiłków.

Spróbuj dogadać się z wierzycielami

Warto podjąć wyzwanie restrukturyzacji zadłużenia. Ciężko oczywiście liczyć na to, że wierzyciele zgodzą się zmniejszyć nasze zobowiązania. Być może jednak pójdą nam na rękę i zaakceptują nowy plan spłaty zaległości (im dłuższy okres spłaty, tym mniejsza powinna być miesięczna rata, co stanowi pomoc w spłacie zadłużenia), rezygnując przy okazji z naliczania karnych odsetek. Dla powodzenia procesu restrukturyzacji zadłużenia niebagatelne znaczenie ma to, w jakim momencie z taką propozycją występujemy: czy zaległości już się pojawiły, a wierzyciel wysłał upomnienia i wezwania do zapłaty, czy też dopiero spodziewamy się kłopotów z płynnością finansową i działamy z wyprzedzeniem.

Antycypując odpowiednio wcześniej problemy, o wiele łatwiej się dogadać z wierzycielem. Dotyczy to w szczególności banków. Eksperti podkreślają, że instytucje te mają wiele możliwości ułatwienia spłaty zadłużenia przez swoich klientów: od czasowych wakacji kredytowych, poprzez okresowe zawieszenie spłaty kapitału, aż po wydłużenie okresu spłaty. Wszystkie te działania oczywiście nie zmniejszają samego długu. Jednak dzięki obniżeniu miesięcznego zobowiązania łatwiej wygospodarować wolną

gotówkę, którą można regulować inne zaległości, zostawiając niejako bankowy kredyt na potem. Natomiast nie warto liczyć na to, że bank zgodzi się na umorzenie kredytu lub pożyczki. Takie sytuacje wprowadzie się zdarzają, ale niezmiernie rzadko i naprawdę w wyjątkowych sytuacjach losowych.

Konsolidacja tylko dla wybranych

Dla powodzenia procesu oddłużania można wykorzystać usługi finansowe, zamieniając drogi dług tańszym. Doskonale obrazuje to przykład klienta mającego wysoki kredyt na karcie. Większość banków pobiera od takiego kredytu odsetki na poziomie ponad 20 proc. w skali roku. Zaciągając np. pożyczkę gotówkową z oprocentowaniem w wysokości założmy 14 proc. i spłacając nią kredyt na karcie, oszczędzamy na odsetkach. Coraz więcej banków umożliwia także rozłożenie na raty zadłużenia na kredytówce. Jeżeli tylko takie możliwości się pojawiają, powinniśmy z nich skorzystać.

Różnie jednak oceniana jest przydatność konsolidacji zadłużenia polegającej na zaciągnięciu jednego większego kredytu, którym spłaca się wszystkie mniejsze zobowiązania. Operacja taka może być opłacalna, gdy uda się zaciągnąć kredyt konsolidacyjny zabezpieczony hipoteką na nieruchomości. Produkt taki jest po prostu o wiele tańszy niż niezabezpieczone kredyty gotówkowe. Rata takiego kredytu powinna więc być dużo niższa niż razem wzięte wszystkie dotychczasowe raty.

Niestety większość zadłużonych po uszy klientów banków kolejnego kredytu już po prostu nie dostanie. Zakup nowego produktu finansowego wiąże się z kolejnymi kosztami, np. w postaci prowizji czy dodatkowych, zwykle wymaganych przez banki ubezpieczeń. W związku z tym opłacalność konsolidacji należy oceniać w każdym przypadku indywidualnie.

Tnij koszty, gdzie się da

Elementem strategii wychodzenia z długów powinny być obniżenie swoich kosztów i starania o podniesienie dochodów (z zastrzeżeniem, że wygoształdowane w ten sposób wolne środki powinny zostać przeznaczone na spłatę zobowiązań). Ani jedno, ani drugie nie jest łatwe. Zmniejszenie kosztów będzie się wiązało z obniżeniem standardu życia. Z kolei zdobycie dodatkowych źródeł dochodu może być trudne w sytuacji gdy bezrobocie rośnie i trudno nie tyle znaleźć nową, lepszą pracę, ile utrzymać tę, którą już się ma.

Niemniej wysiłek warto podjąć. Zwłaszcza po stronie kosztowej. Należy pozbyć się jak największej liczby stałych opłat, np. zrezygnować z telewizji kablowej, komórkę na abonament zastąpić telefonem na kartę, zrezygnować z dojazdów do pracy samochodem na rzecz komunikacji miejskiej itd. Dobrym pomysłem jest też sprzedaż wszystkich elementów majątku trwałego, bez których można się obyć, a uzyskane tak środki przeznaczyć na zmniejszenie zadłużenia. Dobrym przykładem może tu być samochód.

Z kolei dodatkowym źródłem dochodu może być podjęcie dodatkowego zajęcia. To oczywiście po raz kolejny obniży komfort życia, bo wolnego czasu będzie mniej. Ale trzeba pamiętać, że długi same się nie spłacą.

Spłacaj i oszczędzaj

Podejmując wysiłek spłaty zaległości i odzyskania równowagi finansowej, nie można koncentrować się wyłącznie na pozbywaniu się długów. Jak wspomnieliśmy, jest kilka podstawowych przyczyn kłopotów finansowych, a jedna z nich to brak oszczędności pozwalających pokryć nieprzewidziane wydatki. Przy braku jakichkolwiek środków na czarną godzinę nagły wypadek, taki jak choćby zepsuta lodówka, powoduje konieczność zaciągnięcia szybkiego kredytu. Szybkiego, a więc zwykle bardzo drogiego. Często to początek spirali zadłużenia.

Każda strategia wychodzenia z nadmiernego zadłużenia powinna zawierać element oszczędzania. Każdą wygospodarowaną ciężką pracą kwotę trzeba podzielić na dwie części. Większa powinna wędrować na spłatę zaległości, mniejsza – budować prywatny fundusz bezpieczeństwa. To z niego finansowane będą w przyszłości nieplanowane wydatki. Budowę takiego funduszu warto rozpocząć jak najszybciej, przy czym wielkość odkładanych pieniędzy nie ma aż tak wielkiego znaczenia. Z czasem nawet z niewielkich środków powinna uzbierać się poważna sumka, która dodatkowo powinna motywować do oszczędzania. To ważne szczególnie w okresach psychicznego zwątpienia. Rzut oka na stan, może niewielkich, ale jednak oszczędności pozwala uświadomić sobie, że działania na rzecz uzdrowienia prywatnych finansów przynoszą pozytywne rezultaty.

Jacek Uryniuk

Upadłość dla najtrudniejszych przypadków

Procedura jest skomplikowana i droga. Przez kilka lat skorzystało z niej zaledwie kilkadziesiąt osób

Osoby, którym mimo podejmowanych prób nie uda się wyjść z długów, mogą liczyć na pomoc z zewnątrz, a konkretnie z sądu. Funkcjonująca od kilku lat ustawa daje możliwość ogłoszenia upadłości konsumenckiej. Oznacza to, że osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej może raz na 10 lat ogłosić niewypłacalność.

Niestety, nie jest to ani proste, bo aby wnioskować o upadłość konsumencką, trzeba spełnić wiele warunków, ani przyjemne, bo procedura nie oznacza wprost darowania długów.

Wniosek o upadłość konsumencką może zgłosić osoba, która zadłużona jest u przynajmniej dwóch kontrahentów, np. w banku, firmie telekomunikacyjnej czy wspólnocie mieszkaniowej. Drugim warunkiem jest wymóg, by zadłużenie nie powstało z winy konsumenta. Na upadłość może więc liczyć osoba, która z powodów zdrowotnych straciła możliwość wykonywania pracy zawodowej, a otrzymywane świadczenie społeczne nie wystarcza na przykład na pokrycie rat kredytowych. Ale z przywilejów upadłości konsumenckiej nie skorzysta człowiek, który świadomie zaciągnął dużo kredytów czy nie płacił rachunków, a teraz nie może sobie z tym poradzić.

Tym, co ma prawo zaskakiwać, jest fakt, że upadłości konsumenckiej nie może ogłosić osoba zbyt biedna, bo jednym z warunków tej procedury jest realizacja określonego przez sąd planu spłaty długów z bieżących dochodów (a musi ich wystarczyć także na codzienne wydatki). Ponadto dłużnik musi pokryć wszystkie koszty związane z upadłością, których może się nabierać nawet kilkanaście tysięcy złotych.

Ogłoszenie upadłości konsumenckiej na pewno nie należy też do przyjemności. Pierwszym jej etapem jest likwidacja całego majątku dłużnika, czyli nieruchomości oraz wartościowych ruchomości. Majątek zostanie sprzedany, a uzyskane w ten sposób środki pokryją koszty postępowania oraz częściowo zaspokoją wierzycieli. Następnie osoba zadłużona musi realizować zatwierdzony przez sąd plan spłaty przynajmniej części pozostałych zaległości finansowych. Harmonogram spłaty rozpisany jest na pięć lat. Do-

piero po tym okresie i wypełnieniu wszystkich warunków zapisanych w planie spłaty sąd może umorzyć resztę zadłużenia.

Dlaczego warto wystąpić o ogłoszenie upadłości konsumenckiej? Bo dzięki temu zadłużenie przestaje narastać – wierzyciele nie mogą naliczać karnych odsetek. Ponadto syndyk zajmie się sprzedażą majątku i przychodami z tego tytułu zaspokoi wierzycieli w odpowiedniej kolejności. Osoba sądowo uznana za niewypłacalną ma zagwarantowane, że plan spłaty pozostałego zadłużenia będzie możliwy do zrealizowania, a także iż jego część zostanie umorzona.

Niestety warunki stawiane przez ustawę osobom starającym się o upadłość są na tyle wymagające, że wręcz zaporowe. Mimo już prawie czteroletniej historii funkcjonowania upadłości konsumenckiej skorzystało z tej procedury jedynie kilkadziesiąt osób w skali całego kraju.

Jacek Uryniuk

Zaplanuj swoją finansową przyszłość

Staranne budżetowanie domowych wydatków może przynieść poprawę sytuacji finansowej niemal natychmiast

Ze wszystkich stron słychać, że idą ciężkie czasy w gospodarce, co na własnej skórze już odczuwają polskie rodziny. Zanim problemy staną się naprawdę poważne, warto się zastanowić, czy na pewno wydajemy swoje pieniądze rozsądnie. Być może da się wydawać ich mniej, by zaoszczędzić nieco zaskórniaków z przeznaczeniem na zapobieżenie ewentualnym kłopotom wynikającym np. z niespodziewanej utraty pracy.

Z badań instytutu TNS Polska na zlecenie Fundacji Kronenberga wynika, że większość z nas nie oszczędza pieniędzy w ogóle, bo ich na to nie stać. 56 proc. ankietowanych Polaków deklaruje, że wszystkie swoje dochody wydaje na bieżące potrzeby. 34 proc. twierdzi, że z reguły wszystkie pieniądze wydaje na życie, ale od czasu do czasu udaje się im co nieco zaoszczędzić. Regularnie oszczędza 8 proc.

Z tego samego badania wynika także, że jedynie 41 proc. Polaków regularnie planuje swoje wydatki. Większość zaś, można powiedzieć, puszcza swoje finanse samopas. Wydaje się, że właśnie tym – a nie np. zbyt niskim wynagrodzeniami – można tłumaczyć fakt, iż wiele polskich rodzin przejada całe swoje dochody i nie ma oszczędności. A to z kolei prowadzi do nadmiernego, niekontrolowanego i drogiego zadłużania się w nagłych sytuacjach, takich jak utrata pracy czy konieczność natychmiastowej wymiany któregoś z domowych sprzętów. Być może właśnie w podjęciu wysiłku zapanowania nad własnymi pieniędzmi tkwi klucz do oszczędności wśród osób deklarujących, że nie ma z czego odkładać pieniędzy. Warto więc zabrać się do planowania domowego budżetu jak najszybciej.

Sprawdź, na co wydajesz

Porządkowanie własnych finansów proponujemy rozpocząć od dokładnej analizy, na co i ile pieniędzy wydajesz każdego miesiąca. Warto sporządzić bilans otwarcia. W tym celu należy przez miesiąc dokładnie spisywać wszystkie swoje wydatki, przypisując je do zdefiniowanych przez siebie kategorii, np. żywność, rozrywki, media itd. Warto dobrze przemyśleć nazwy kategorii i nie przesadzać z ich liczbą. Chodzi o to, aby w momencie

zakupu np. biletu do kina nie zastanawiać się, do jakiej kategorii go przypisać. Definiowanie poszczególnych wydatków powinno być więc w miarę intuicyjne.

Aby żadne zakupy nie umknęły uwadze, najlepiej wyrobić w sobie zwyczaj zbierania wszystkich paragonów ze sklepów czy zakładów usługowych i codziennie wieczorem spisywać z paragonów kwoty. Początkowo może to być męczące i nudzące. Z czasem jednak będzie można dostrzec korzyści z podejmowanych przez siebie wysiłków, co jest niezwykle motywujące.

W bieżącym porządkowaniu wydatków mogą pomóc nowoczesne rozwiązania informatyczne. Na rynku dostępnych jest bardzo dużo aplikacji, które można zainstalować na domowym komputerze i zamiast na kartce wydatki wpisywać do tych aplikacji. Oprogramowanie takie pozwala też przedstawiać domowe finanse na różnych wykresach, co w dłuższym okresie umożliwia zauważenie trwałych tendencji czy krótkotrwałych zmian w budżecie domowym. Od niedawna dostępne są również aplikacje do instalowania na smartfonach. Telefon komórkowy jest zawsze przy jego użytkowniku, więc z zainstalowanej na nim aplikacji można skorzystać od razu po dokonaniu zakupu czy np. wizycie u fryzjera. Minimalizuje się wówczas ryzyko pominięcia jakiegoś wydatku, a jednocześnie unika cowieczornego spisywania kwot z rachunków i ślęczenia z paragonami w rękach. Narzędzia, o których tu mówimy, to oprogramowanie nazywane personal finance management. Wystarczy w wyszukiwarce internetowej wpisać takie hasło, by odnaleźć wiele przydatnych aplikacji.

Od niedawna narzędzia PFM oferują również polskie banki. Aplikacja tego rodzaju jest dostępna w Meritum Banku, Millennium, BPH, ING Banku Śląskim, Alior Banku, Getin Banku, a wkrótce znajdzie się również w nowym mBanku. Zaletą bankowych PFM jest automatyczna kategoryzacja wydatków ponoszonych kartą debetową wydaną do rachunku. Po zapłacie kartą w sklepie przez jej użytkownika system komputerowy samodzielnie wykrywa branżę, w jakiej działa dana placówka handlowa czy usługowa, i przypisuje wydatek do odpowiedniej kategorii. Jeżeli na przykład klient dokona zakupu w sklepie spożywczym, wydatek taki od razu zostanie dopisany do kategorii żywność.

Musisz zacząć oszczędzać

Gdy uda się przebrnąć uczciwie przez miesiąc otwarcia, w czasie którego dokładnie zidentyfikowane zostaną wszystkie wydatki, trzeba zastanowić się, czy niektórych wydatków nie można zmniejszyć, również stałych, takich jak rachunki za prąd, wodę czy raty kredytów.

Eksperti uważają, że prostymi działaniami można zmniejszyć zużycie energii elektrycznej czy wody nawet o kilkadziesiąt procent, co szybko przekłada się na wysokość rachunków. Jeżeli ktoś spłaca wiele kredytów, powinien pomyśleć, czy istnieje możliwość ich konsolidacji jednym większym, najlepiej zabezpieczonym. Wówczas koszt

obsługi zadłużenia spadnie, a miesięczna rata zmniejszy się. Jeżeli od dłuższego czasu ktoś korzysta z usług dostawców internetu, telewizji czy telefonii, być może ma podpisaną z nimi niekorzystną umowę. Warto zadzwonić do każdego z nich i poprosić o aktualną ofertę. A może warto wszystkie te trzy usługi zamówić u jednego dostawcy, a wtedy będzie taniej? Być może z niektórych usług w ogóle można zrezygnować, np. z telefonu stacjonarnego.

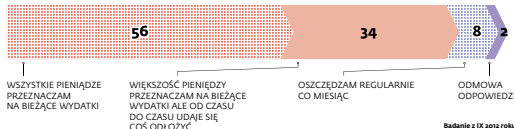
Jeżeli uda się znaleźć jakiekolwiek oszczędności na wydatkach stałych, można przejść do analizy wydatków zmiennych. Tu trzeba zwrócić uwagę, ile pieniędzy wydaje się miesięcznie na używki, rozrywkę, żywność. Ile środków pochłaniają dojazdy do pracy samochodem? Czy istnieje możliwość przesiadki z własnych czterech kółek do komunikacji miejskiej? A może przynajmniej raz w tygodniu dla zdrowia i oszczędności da się zrezygnować z dojazdu do pracy własnym autem? O szkodliwości palenia nie trzeba nikogo przekonywać. Nie tylko dla serca, ale i portfela. Być może uświadomienie sobie, jak dużo miesięcznie wydaje się na tytoń, stanie się wystarczającą motywacją do tego, by palenie rzucić. Z danych statystycznych GUS wynika, że jedną z najważniejszych pozycji w budżetach polskich rodzin jest żywność. Przeciętnie wydajemy na nią jedną czwartą dochodów. Chociaż oszczędzanie na jedzeniu jest bardzo trudne, to jednak możliwe. Często sporo wydajemy na niepotrzebne rzeczy podczas wizyty w hipermarkecie. Dzieje się tak dlatego, że handlowcy stosują różnego rodzaju triki, których zadaniem jest nakłonienie nas do wrzucania do koszyka jak największej liczby zakupów. Dlatego warto wyrobić w sobie nawyk robienia listy zakupów i kupowania tylko tego, co wcześniej na liście się znalazło. Jeżeli z lenistwa większość jedzenia kupuje się w osiedlowym sklepie, trzeba zmienić nawyki i raz na jakiś czas wybrać się do hipermarketu lub dyskontu, gdzie ceny są niższe.

Zaplanuj najbliższy miesiąc

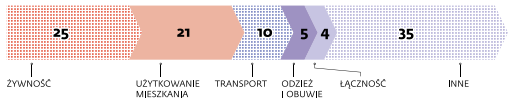
W momencie gdy stanie się jasne, na co i ile pieniędzy się wydaje, oraz gdy powzięto pewne działania, które mogą przynieść realne oszczędności, można przystąpić do tworzenia budżetu na najbliższy miesiąc. Jeżeli otrzymuje się stałą pensję, doskonale wiadomo, ile środków jest do dyspozycji w miesiącu. Jeżeli zaś dochody są zmienne, trzeba założyć realną kwotę przychodu. Następnie pomniejszyć ją o wszystkie stałe wydatki, czyli rachunki, które trzeba zapłacić niezależnie od samopoczucia. Rachunki te, łącznie z wszystkimi ratami kredytów, najlepiej zapłacić jak najszybciej i nie przekładać

Jak oszczędzamy, na co wydajemy

Polacy a oszczędzanie (procent odpowiedzi)



Struktura wydatków gospodarstw domowych w Polsce (proc.)



18

niczego na następny miesiąc. Oczywiście zawsze można zbudować miesięczny budżet, który się domknie i pozwoli zaoszczędzić pieniądze poprzez przesunięcie niektórych wydatków na następny miesiąc. To jednak nie prowadzi do niczego dobrego. Rachunki i tak będzie trzeba zapłacić, przy czym będą one zwykle powiększone o odsetki. Ponadto w następnym miesiącu przyjdą kolejne faktury, które również trzeba będzie zapłacić. W związku z tym budżet na kolejny okres będzie dużo trudniejszy. Wreszcie – opóźniając płatności, bardzo łatwo stracić nad nimi kontrolę. Grozi to wpadnięciem w poważniejsze kłopoty. Dostawcy usług i kredytodawcy mogą wpisać dłużnika do rejestrów w biurze informacji gospodarczej czy Biurze Informacji Kredytowej. To może utrudnić w przyszłości zaciągnięcie jakiegokolwiek kredytu czy podpisanie umowy z nową siecią telefonii komórkowej.

Dopiero tym, co zostanie po opłaceniu stałych rachunków, można dysponować w danym okresie. Z wcześniejszych działań wiadomo już, ile wyda się na żywność, ile na ubrania, a ile na dojazdy do pracy. Pamiętać trzeba, że wszystkie wcześniejsze wysiłki miały na celu wygospodarowanie pewnych oszczędności w budżecie. Nie wolno tego zaprzepaścić i przeznaczyć oszczędności na kolejne wizyty w kinie czy restauracji, tylko odłożyć je na czarną godzinę, np. na rachunku oszczędnościowym w banku. I najlepiej zrobić to jak najszybciej, zanim zacznie się płacić za bieżące wydatki. W trakcie miesiąca ponownie trzeba kontrolować wszystkie swoje wydatki. Starać się przy tym należy trzymać zaplanowanego budżetu. Gdy wydatki w którejś kategorii będą niebezpiecznie zbliżać się do granic limitu, trzeba podjąć kolejne działania oszczędnościowe lub w ostateczności powiększyć budżet na daną kategorię, ale pomniejszając inną, której wykonanie idzie lepiej.

Określ cele oszczędzania

Jeżeli uda się wykonać budżet w pierwszym miesiącu, będzie to dobrze wróżyć poprawie sytuacji finansowej w przyszłości. Znając możliwości generowania wolnych środków, można zacząć planować ich przyrost w dłuższym okresie. Można też określić cele, na jakie będą one przeznaczane. Powinno się spisać wszystkie rzeczy, na które w przyszłości będzie potrzebna większa gotówka. Warto zacząć od celów najbardziej odległych, takich jak emerytura czy studia dziecka, poprzez te mniej odległe, jak np. wymiana samochodu, aż po bardziej przyziemne, np. wakacyjny urlop. Następnie do każdego punktu trzeba przypisać kwotę, która będzie potrzebna, aby dany wydatek zrealizować oraz termin, w jakim każdy z nich ma być zrealizowany. Teraz poprzez proste działanie matematyczne można już wyliczyć, ile miesięcznie trzeba odkładać na każdy z tych celów, by bez konieczności posiłkowania się zewnętrznym finansowaniem móc je zrealizować. Jeżeli okaże się, że celów oszczędzania jest tak dużo, że nie da się odpowiedniej kwoty miesięcznie odkładać, oznacza to po prostu, że nas na te wszystkie rzeczy nie stać

i trzeba określić priorytety, na które będzie się oszczędzać najpierw. Jeżeli w przyszłości sytuacja się poprawi, będzie można rozpocząć oszczędzanie na kolejne cele. Lepiej jednak rezygnować z celów krótkoterminowych, pozostawiając te odległe, takie jak emerytura. Zawsze trzeba co miesiąc pewną kwotę odkładać na czarną godzinę. Będą to pieniądze na wszelki wypadek. Dzięki nim w nagłych sytuacjach nie będzie trzeba zaciągać kredytów lub naruszać oszczędności na inne cele.

W przypadku celów najodleglejszych, takich jak emerytura, wystarczy nieraz drobna kwota odkładana miesięcznie, by uzbierała się pokaźna suma. Z kolei cele najbliższe realizacji powinny być na tyle niewielkie, by w ciągu paru miesięcy można było zgromadzić odpowiednie pieniądze. Zazwyczaj najtrudniej będzie odłożyć środki na cele średnioterminowe, takie jak zakup nowego samochodu czy mieszkania. W tej sytuacji można założyć, że oszczędza się na wkład własny, który pozwoli zaciągnąć kredyt na dany cel. Trzeba jednak pamiętać, że każdy kredyt kosztuje i w następnych okresach po jego zaciągnięciu koszty stałe znaczenie wzrosną.

Odkładane oszczędności trzeba starać się lokować efektywnie, a więc nie trzymać ich w skarpecie. Większość banków pozwala dziś zakładać dowolną liczbę rachunków oszczędnościowych. Niech każdy z celów oszczędzania zyska własny rachunek, na którym na bieżąco można kontrolować stan oszczędzonych pieniędzy. W przypadku oszczędzania na emeryturę warto skorzystać z rachunków IKE lub IKZE, które pozwalają zmniejszyć obciążenia podatkowe.

Jacek Uryniuk

Za mało myślimy o emeryturze

Na razie polscy emeryci są stosunkowo zamożni. Dlatego Polacy sądzą, że świadczenia z ZUS i OFE im wystarczą. Są w błędzie

– Wszelkie symulacje dotyczące tego, na jakie emerytury będziemy mogli liczyć z pierwszego oraz z drugiego filaru emerytalnego, pokazują, że będą to kwoty więcej niż skromne – mówi Bernard Waszczyk, analityk Open Finance. – Wynika z nich bowiem, że świadczenie emerytalne wynieść może przeciętnie od 25 do 35 proc. ostatniej pensji. Mówienie o emeryturach głodowych nie byłoby tu zatem żadną przesadą – podsumowuje ekspert.

Dodaje też, że im przyszedł emeryt jest dziś młodszy, tym jego późniejsze świadczenie może stanowić mniejszą część ostatniego wynagrodzenia. W gorszej sytuacji są także kobiety, które wciąż wcześniej niż mężczyźni przechodzą na emeryturę, a poza tym, z racji macierzyństwa, okres bezskładkowy w ich przypadku bywa dłuższy. Wszystko to powoduje, że szok wynikający z niskiej stopy zastąpienia w przypadku pań może być jeszcze większy.

Waszczyk zwraca też uwagę, że z racji struktury dokonywanych przez nas comiesięcznych wpłat na ubezpieczenie społeczne rola otwartych funduszy emerytalnych, które pomnażają kapitał, inwestując na rynku finansowym, będzie mniejsza, niż początkowo zakładali to twórcy obecnego systemu emerytalnego. Do wiosny 2011 r. w formie składek do OFE trafiało bowiem 7,3 proc. pensji brutto, a do ZUS 11,22 proc. Szukający oszczędności rząd podzielił składkę trafiającą do OFE w taki sposób, że już tylko 2,3 pkt proc. przekazywane jest do OFE, zaś pozostałe 5 pkt proc. trafia na specjalne konto w ZUS. – Dlatego niezależnie od tego, jak rentowne okaże się wybrane przez nas OFE, jego wyniki w niewielkim stopniu przełożą się na ostateczną wysokość naszego świadczenia emerytalnego wypłacanego z pierwszego i z drugiego filaru – wyjaśnia analityk Open Finance.

Odkłada 40 procent

Z ankiety, jaką przeprowadził w zeszłym roku instytut Homo Homini na zlecenie firmy On Board PR, wynika, że aż 74 proc. Polaków jest zdania, że warto oszczędzać na dodatkową emeryturę. Ten odsetek stale rośnie – dwa lata wcześniej taką opinię podzielali 70 proc. respondentów.

Jednak z tego, że prawie trzy czwarte z nas uświadamia sobie potrzebę gromadzenia pieniędzy na starość, wcale nie wynika, że masowo to robimy. Tego rodzaju oszczędności gromadzi – jak wynika z badań Homo Homini – tylko czterech na dziesięciu naszych rodaków.

W sumie w różnych formach trzeciego filara emerytalnego zgromadzono dotychczas w Polsce niewiele ponad 10 mld zł. To

bardzo niewiele w zestawieniu choćby z wydatkami ZUS-u, który na emerytury (pierwszy filar) przeznacza co roku 120 mld zł.

Część z osób, które deklarują, że oszczędzają na dodatkową emeryturę, jest objęta pracowniczymi programami emerytalnymi (PPE), co oznacza, że naprawdę to wcale nie one, ale ich pracodawca zbiera pieniądze na ich dodatkową emeryturę. Część na trzeciofilarową emeryturę oszczędza samodzielnie, gromadząc pieniądze na indywidualnych kontach emerytalnych (IKE), a od zeszłego roku także indywidualnych kontach zabezpieczenia emerytalnego (IKZE).

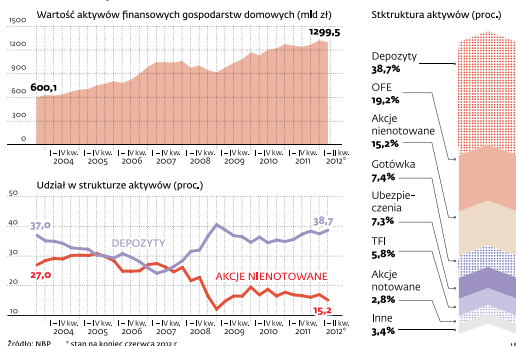
– Zarówno oferta IKE, jak i IKZE cieszy się umiarkowanym zainteresowaniem Polaków – zauważa jednak Grzegorz Zatrib, główny strateg TFI Skarbiec. Dlaczego? Ponieważ duża część naszych rodaków nie ma żadnych oszczędności. Nie można w tej sytuacji, jak podkreśla ekonomista, oczekiwać, że skusi się ich do tego, by skorzystali z tego typu produktów tylko dlatego, że dają one zwolnienie z podatku od zysków kapitałowych lub perspektywę zwolnienia z podatku dochodowego.

Z kolei osoby faktycznie zamożne, które mogłyby sobie pozwolić na skorzystanie z oferty IKE lub IKZE, są zniechęcane stosunkowo niskimi limitami. Tacy ludzie lokują swoje oszczędności na wiele sposobów: korzystają z usług bankowości prywatnej albo bezpośrednio kupują np. nieruchomości.

Czynniki psychologiczne

– Można więc zadać pytanie: do kogo adresowana w zamyśle była oferta IKE i IKZE – mówi Zatrib. W jego opinii oba produkty wydają się zresztą dość spóźnione. IKE wprowadzono kilka lat po reformie emerytalnej, IKZE dopiero przy okazji cięcia składki do OFE. – Zapewne gdyby limity oszczędności zniesiono w ogóle lub znacząco je podniesiono, sumy zgromadzone na IKE i IKZE też wzrosłyby, jednak nie przypuszczam,

Niewiele oszczędności emerytalnych



aby przełożyło się to na wzrost liczby korzystających z tej oferty – uważa główny strażnik TFI Skarbiec.

Jego zdaniem brak zainteresowania trzeciofilarowymi kontami wynika również z czynników psychologicznych. – Stęsknieni konsumpcji Polacy wolą wciąż wydawać pieniądze właśnie na nią. Mają bowiem głębokie przeświadczenie, że o ich przyszłe świadczenia i tak zadba ostatecznie państwo – wyjaśnia Zatrzyb. I dodaje, że rząd, którego polityka w tej materii jest wciąż niekonsekwentna (np. decyzje o przedłużaniu emerytur pomostowych), utwierdza społeczeństwo w takim mniemaniu. – W tej sytuacji zamiast oszczędzać na dodatkową emeryturę, Kowalski woli kupić sobie nowy telewizor lub pojechać na wakacje do ciepłych krajów – mówi specjalista.

W opinii Zatrzyba Polacy nie dostrzegają też związku pomiędzy wysokością ostatniego wynagrodzenia a wysokością naliczonej emerytury. – Nic w tym dziwnego, bo takiego związku na razie nie ma – dodaje ekonomista.

Obecnie stopa zastąpienia (czyli stosunek pierwszej emerytury do ostatniej pensji) sięga w Polsce nawet 60 proc. Średnia emerytura z ZUS-u przewyższa najniższą pensję. Polski emeryt w porównaniu z emerytem bułgarskim, rumuńskim, a nawet czeskim był zatem osobą relatywnie dobrze sytuowaną. Nie ma się więc co dziwić, że powyższe realia wcale nie skłaniają przyszłych emerytów do dodatkowego oszczędzania.

Co zatem musiałyby się stać, aby większość Polaków zaczęła dbać o swoje przyszłe emerytury? Zdaniem Zatrzyba sytuacja może się zmienić dopiero za kilka, a nawet kilkanaście lat, gdy stopa zastąpienia spadnie do prognozowanego poziomu 20–30 proc. Dopiero to może uświadomić Polakom, że ich poziom życia po przejściu na emeryturę znacząco spadnie. Kłopot polegać będzie na tym, że osoby, którym do momentu przejścia na emeryturę zostanie kilka lat, nie będą mogły zbyt wiele zrobić, aby zyskać dodatkowe świadczenia emerytalne.

Bartłomiej Mayer

Polakom wciąż mylą się IKE z IKZE

Do funkcjonujących od lat indywidualnych kont emerytalnych dołączyły w zeszłym roku także indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego

Ci, którzy zapoznali się z obiema ofertami, za nieco atrakcyjniejszą uznali tę nową. O jej przewadze nad IKE przekonanych jest 29 proc. ankietowanych ostatnio przez CBOS, IKE wyżej ceni sobie 22 proc. respondentów. Około połowy biorących udział w badaniu nie miało jednak wyrobionego zdania na ten temat.

IKE i IKZE są oczywiście pod wieloma względami podobne do siebie, jest jednak między nimi także sporo różnic. Przeciętnemu Polakowi te dwa trzeciofilarowe konta wciąż się jednak mylą.

Zarówno IKE, jak i IKZE oferują sporą różnorodność, jeśli chodzi o rodzaj inwestycji. Zgodnie z ustawą tego typu konta prowadzić może bowiem kilka rodzajów instytucji finansowych. Należą do nich banki, które zawierają z klientem umowę o prowadzenie IKE w formie rachunku oszczędnościowego. Tego rodzaju konto przypomina lokatę systematycznego oszczędzania.

Kolejny podmiot uprawniony do prowadzenia IKE to towarzystwa funduszy inwestycyjnych. W tym przypadku umowa na prowadzenie IKE zawierana jest z różnymi funduszami inwestycyjnymi należącymi do jednego TFI, przy czym można też dokonać konwersji jednostek uczestnictwa innych funduszy prowadzących IKE, zarządzanych przez to samo towarzystwo.

Prowadzenie IKE może nam zaoferować również biuro maklerskie. Tego rodzaju konto jest de facto rachunkiem maklerskim. Nasze oszczędności przeznaczone na dodatkową emeryturę są za pośrednictwem takiego konta lokowane w dopuszczone do publicznego obrotu akcje. I właśnie w akcje giełdowych spółek inwestują najczęściej posiadacze IKE w domach maklerskich. Inwestycje dokonujemy sami. Giełdowi gracze cenią sobie trzeciofilarowy rachunek w domu maklerskim, gdyż unikają dzięki niemu podatku od zysków kapitałowych.

Ostatnią instytucją, która z mocy ustawy może prowadzić IKE, jest towarzystwo ubezpieczeń na życie. Konto emerytalne w tym przypadku ma formę polisy na życie z funduszem kapitałowym. Poza pomnażaniem gromadzonego kapitału firma ubezpieczeniowa gwarantuje też wypłatę odszkodowania w przypadku nieszcześliwego wypadku lub śmierci ubezpieczonego. Ustawodawca zadbał, by wszelkie opłaty pobierane przez ubezpieczyciela (koszty ochrony ubezpieczeniowej czy administracyjne) nie przekraczały 10 proc. z wpłat dokonywanych na IKE.

I choć IKE możemy założyć w tak różnych miejscach, robimy to rzadko. Bywa nawet, że od takiej decyzji odwołują nas... sami przedstawiciele instytucji finansowych. W miejsce IKE wolą bowiem zaoferować klientom inny, bardziej dochodowy dla nich produkt, jak choćby polisę na życie. Klient musi więc mieć pełną świadomość korzyści, jakie wynikają dla niego z założenia IKE.

Zgodnie z zamysłem pomysłodawców do tego typu oszczędzania na dodatkową emeryturę miało Polaków skłonić przede wszystkim zwolnienie z podatku od zysków kapitałowych. Wprowadzono jednak równocześnie wiele obostrzeń. Fiskus nie zabierze nam 19 proc. naszych zysków z IKE, o ile ich wypłaty dokonamy dopiero po ukończeniu 60. roku życia (lub 55., jeśli przysługuje nam prawo do wcześniejszej emerytury). Ponadto wpłaty na IKE muszą być dokonywane przez minimum pięć lat kalendarzowych.

Ustawodawca ograniczył też wysokość wpłat, która może być objęta zwolnieniem z podatku od zysków kapitałowych. Limit ogłaszany jest co roku przez resort pracy.

W przypadku IKZE oszczędzający również mogą liczyć na preferencję podatkową: wpłaty dokonane w danym roku kalendarzowym można odliczyć od podstawy opodatkowania przy rocznym rozliczeniu (takiego przywileju nie mają posiadacze IKE). Oszczędności zgromadzone na IKZE możemy odpisywać od podstawy opodatkowania aż do 65. roku życia. Jednak od wypłaconych na takie konto pieniędzy przyszedł emeryt będzie musiał zapłacić podatek dochodowy – w momencie pobierania pieniędzy z rachunku.

Również w przypadku IKZE ustawodawca wprowadził limit wpłat uprawniający do podatkowych ulg. W odróżnieniu od IKE tu jest on zależy od dochodów osoby, która oszczędza na przyszłą emeryturę – wynosi 4 proc. dochodów z poprzedniego roku. Nie może jednak przekroczyć 4231,2 zł (w 2013 r.).

Gromadzić oszczędności na dodatkową emeryturę w formie IKE lub IKZE można już w wieku 16 lat. W jednym czasie możemy mieć tylko jedno IKE i jedno IKZE. Nie oznacza to jednak, że podejmując raz decyzję o tym, w jaki sposób będziemy oszczędzać, nie możemy już jej zmienić. Możemy swoje IKE będące np. bankowym rachunkiem oszczędnościowym po jakimś czasie zamienić na IKE oparte na obligacjach skarbowych czy akcjach giełdowych firm. Co więcej, po roku od podpisania umowy z danym operatorem IKE jego zmianę możemy dokonać bezpłatnie.

25 stycznia 2013 r.

Jak zrestrukturyzować długi

Każdy kredyt trzeba kiedyś spłacić. Podpowiadamy, jak to zrobić, gdy pojawiają się problemy z regularną obsługą zadłużenia

Gdy raty kredytów okazują się na tyle wysokie, że zaczynają się problemy z ich systematycznym regulowaniem, w głowie każdego dłużnika powinno zapalić się ostrzegawcze światelko. W tej sytuacji trzeba podjąć szybkie działania, mające na celu restrukturyzację zadłużenia. Jak to zrobić?

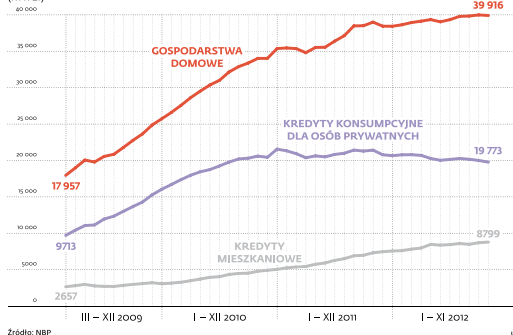
Sposób postępowania powinien zależeć od tego, jak trudne jest położenie człowieka, którego przyniatają nadmierne kredyty. Jeżeli zadłużenie nie jest wysokie i dotyczy przykładowo karty kredytowej, której od lat nie można się pozbyć, wyjście z sytuacji jest dość proste. Większość banków sprzedających karty oferuje możliwość spłaty tak powstałego zadłużenia w ratach. Takie rozwiązanie po pierwsze motywuje do regularnego zmniejszania długu. Po drugie jest dużo tańsze niż sam kredyt w karcie, którego oprocentowanie przy obecnej wysokości stóp procentowych zazwyczaj wynosi ponad 20 proc. w stosunku rocznym. Kredyt ratalny jest o kilka, a nieraz i o kilkanaście punktów procentowych tańszy.

Jeżeli bank – wydawca karty nie oferuje możliwości spłaty długu w ratach, warto pomyśleć o zaciągnięciu zwykłej pożyczki gotówkowej z przeznaczeniem na spłatę zadłużenia w karcie. Pożyczka taka – choć uchodzi za drogą – również powinna być duża tańsza niż obsługa zadłużenia kartowego. W obu przypadkach działanie takie ma jednak sens tylko wtedy, gdy właściciel karty przestanie dalej zadłużać się za pomocą plastiku. W tym celu najlepiej nie wkładać karty do portfela, a w skrajnych przypadkach – i to wcale nie żart – najlepszym rozwiązaniem będzie pocięcie karty na drobne kawałki i wyrzucenie do kosza.

Konsolidacja się opłaca

Gdy sytuacja jest nieco bardziej skomplikowana i długów jest sporo, cennym wynalazkiem inżynierii finansowej może okazać się konsolidacja zadłużenia, czyli spłata wszystkich po-

Nominalna wartość kredytów z utratą wartości
(mln zł)



życzek i kredytów jednym większym. Rata takiego kredytu konsolidacyjnego powinna być niższa od rat wszystkich dotychczas spłacanych. Zwłaszcza jeżeli kredyt konsolidacyjny uda się zabezpieczyć, np. hipoteką na nieruchomości. Pożyczki hipoteczne są stosunkowo tanie, obecnie ich oprocentowanie wynosi ok. 6–7 proc. w skali roku. To zdecydowanie mniej niż kredytów konsumpcyjnych, których odsetki wynoszą zwykle kilkanaście procent. Jednym ruchem można więc w znacznym stopniu zredukować miesięczne zobowiązania wobec banków.

Podając decyzję o konsolidacji zadłużenia, nie można jednak zapomnieć o minusach takiego rozwiązania. Po pierwsze nie wszystkie osoby będą mogły z niego skorzystać. Człowiek zadłużony po uszy po prostu nie dostanie kolejnego kredytu. Nie każdy dłużnik dysponuje także majątkiem, który mógłby mu posłużyć jako zabezpieczenie kredytu konsolidacyjnego. W rezultacie nawet jeżeli uda się pożyczyć większą kwotę na spłatę innych długów, obsługa nowego zadłużenia nie będzie tańsza na tyle, by wyraźnie poprawiła płynność finansową u zainteresowanego.

Nie można także zapomnieć o kosztach, jakie wiążą się z konsolidacją zadłużenia. Są to przede wszystkim prowizje i opłaty związane z nowym kredytem. To nie tylko prowizje na rzecz banku, lecz także opłaty na rzecz sądu, w którym dokonamy wpisu do hipoteki, czy rzeczoznawcy, który wyceni nieruchomość będącą przedmiotem zabezpieczenia kredytu. Wszystko to może zamknąć się kwotą nawet kilku procent wartości nowego kredytu, a więc w zależności od jego wysokości – kosztować nawet kilka czy kilkanaście tysięcy złotych. Klient konsolidujący zadłużenie musi się liczyć z tym wydatkiem i skalkulować, czy spadek miesięcznych kosztów obsługi długu zrekompensuje ten początkowy wydatek. Pod warunkiem rzecz jasna, że na ten wydatek będzie go stać.

Dogadaj się z bankiem

Jeżeli konsolidacja nie jest możliwa, albo efekty jej przeprowadzenia nie będą na tyle wymierne, by jej podejmowanie miało sens, dłużnikowi pozostaje próba dogadania się z bankiem. Nie będzie to oczywiście łatwe, choć można zwiększyć swoje szanse poprzez działania wyprzedzające. Nie warto więc czekać, aż opóźnienia w spłatach rat spowodują interwencję banku. Gdy bank wysyła już wezwania do zapłaty zaległych rat, jego skłonność do negocjacji będzie o wiele mniejsza niż w sytuacji, gdy klient poinformuje wcześniej instytucję, iż z jakichś powodów może mieć przejściowe problemy z regulowaniem należności.

Na co w tej sytuacji można liczyć? Paleta rozwiązań nie jest bardzo szeroka, ale bank może podjąć kilka działań. Pierwszym i intuicyjnym wyjściem z sytuacji jest wydłużenie okresu spłaty. W rezultacie miesięczna rata obniży się, a jej obsługa będzie prostsza. Jednak od razu trzeba zaznaczyć, że takie rozwiązanie nie jest tanie, bo w końcowym rozrachunku klient odda bankowi więcej, niż gdyby czasu spłaty nie wydłużał. Jeśli jednak obniżka raty będzie znacząca, działanie takie warto podjąć. Zawsze przecież można, jeżeli sytuacja

budżetu domowego się poprawi, zadłużenie spłacić wcześniej, zmniejszając sumaryczne koszty jego obsługi.

Innym stosowanym czasem przez banki rozwiązaniem jest okresowe zawieszenie spłaty kapitału kredytu. W tym wypadku klient zobowiązany jest jedynie do systematycznego regulowania odsetek. Taka opcja także ma swoje wady. Po pierwsze, mimo że pieniądze będą wpłacane na konto banku – wierzyciela, zadłużenie wcale nie będzie się zmniejszać. Po drugie w początkowym okresie spłaty zadłużenia w ratach równych odsetki stanowią większość ich kwoty. W najdłuższych kredytach mieszkaniowych nawet przez kilka pierwszych lat spłaca się niewiele kapitału. W związku z tym w wielu przypadkach zawieszenie spłaty kapitału kredytu nie poprawi zdecydowanie sytuacji domowego budżetu.

Z tego punktu widzenia o wiele korzystniejsze może być kolejne rozwiązanie, czyli zawieszenie spłaty całej raty, jednak na to banki godzą się rzadko, a jeżeli już, to na stosunkowo krótki okres – najwyżej kilku miesięcy. Ponadto to także kosztuje, bo zawieszone raty dopisywane są do kapitału zadłużenia i po wakacjach kredytowych raty będą wyższe niż przed zawieszeniem spłaty.

Położenie osoby, która ma problemy z długami, na pewno nie jest do pozazdroszczenia. Nie ma jednak sytuacji bez wyjścia i z każdych kłopotów można się uratować. Pierwszym krokiem na drodze do znalezienia tego ratunku jest decyzja o zaprzestaniu dalszego zadłużania się i rozpoczęcie procesu oddłużania.

Jacek Uryniuk

Zmniejsz wydatki i oszczędzaj

Dzięki kilku prostym zabiegom można obniżyć koszty życia, a wygospodarowane tak wolne środki przeznaczyć na budowę bazy kapitałowej

W większości domowych budżetów główną część kosztów życia stanowią wydatki sztywne, czyli takie, które trzeba ponosić co miesiąc niezależnie od tego, ile obecnie jest pieniędzy na koncie. W związku z tym działania mające na celu zracjonalizowanie domowego budżetu powinno się rozpocząć od zmniejszenia wydatków sztywnych, o ile oczywiście jest to możliwe. Oto kilka sugestii, jak to można zrobić.

Dobrym pomysłem na rozpoczęcie racjonalizacji wydatków domowych będzie wykonanie przeglądu umów z dostawcami mediów. Usługi te w ostatnich latach znacznie staniały. Jeżeli umowy na dostawę internetu czy telewizji podpisano kilka lat temu, prawdopodobnie dziś jej koszty mogą być znacznie niższe. W związku z tym renegotiacja kontraktów może przynieść kilkanaście czy kilkadziesiąt złotych oszczędności miesięcznie. Przy okazji warto zastanowić się, czy z niektórych usług można zrezygnować. W dobie naziemnej, bezpłatnej telewizji cyfrowej można poradzić sobie bez kablówki. Z kolei jeżeli komórka służy przede wszystkim do odbierania połączeń, a nie do ich wykonywania, dobrym pomysłem będzie zastąpienie umowy abonamentowej na telefon z kartą przedpłaconą. Jeżeli zaś używa się przede wszystkim komórki, a telefon stacjonarny odgrywa rolę dekoracji na komodzie, lepiej po prostu z niego zrezygnować. Każde tego typu działanie daje realne oszczędności.

Można je poczynić także poprzez wyrobienie w sobie odpowiednich nawyków pozwalających zmniejszyć zużycie wody, energii elektrycznej i ciepła. W internecie można znaleźć mnóstwo poradników na ten temat. My ograniczymy się jedynie do przykładów. Podczas mycia zębów przez odkręcony kran może uciekać kilkanaście litrów wody, które pomnożone przez liczbę domowników oraz liczbę dni w roku zmieniają się w całe metry sześciennie i setki złotych niepotrzebnych wydatków. Bez większego wysiłku zwyczaj ten można szybko zmienić, co po pewnym czasie przełoży się na mniejszy rachunek za dostawę wody i odbiór ścieków. Z kolei instalacja żarówek energooszczędnych czy

wyłączanie światła w pomieszczeniach, w których nikt nie przebywa, pozwala zmniejszyć wydatki na prąd. Przykręcając zaś grzejniki przed wyjściem do pracy, gdy w domu lub mieszkaniu nikogo nie będzie, obniża się koszty ogrzewania. Podobnych prostych wskazówek jest o wiele więcej.

Na wysokość stałych miesięcznych obciążeń wpływ mają również koszty obsługi zadłużenia. Jeżeli spłacanych jest kilka kredytów, warto je skonsolidować jednym większym i tańszym. Jak to zrobić, ile to kosztuje i jakie ma wady, piszemy w tekście powyżej.

Kolejnym krokiem do racjonalizacji finansów jest zmniejszenie wydatków zmiennych, w których największą pozycję zazwyczaj stanowi żywność. O tym, jak wydawać na jedzenie mniej, także napisano wiele. Uniwersalne rady dotyczą przede wszystkim odpowiedniego przechowywania produktów. Chodzi o to, by np. po wykonaniu większych zakupów część jedzenia zamrozić, aby się nie zepsuło. Eksperti w tej dziedzinie zalecają również organizowanie raz na jakiś czas dnia czyszczenia lodówki, w którym nie kupuje się żadnego jedzenia, a posiłki przygotowuje z tego, co w lodówce zostało z poprzednich dni. Jedna z podstawowych zasad racjonalnego wydatkowania pieniędzy mówi też o tym, by na zakupy zawsze wybierać się z przygotowaną wcześniej listą. Następnie w sklepie trzeba się trzymać ściśle listy i nie pozwalać na wrzucanie do koszyka dodatkowych rzeczy. Przed wyjściem do sklepu przydałoby się też coś zjeść. Badania dowiodły, że ludzie najedzeni wydają na zakupach znacznie mniej niż głodni. Ci drudzy kupują więcej żywności, która w domu zwykle się marnuje. Ponadto podczas wizyty w sklepie podjadają to, co jest dostępne, a więc zwykle batony czy chrupki.

Dzięki podjęciu wyżej wymienionych działań szybko będzie można zauważyć poprawę stanu finansów. Warto to wykorzystać i wygospodarowane środki oszczędzać, a nie wydawać na kolejny smartfon czy tablet. W tym celu cenną wskazówką może okazać się propozycja budżetowania każdego miesiąca. W budżecie takim powinna znaleźć się pozycja pod tytułem: oszczędności. Pieniądze powinno odkładać się tuż po otrzymaniu pensji i po wykonaniu stałych opłat. Następnie w ciągu całego miesiąca należy w miarę precyzyjnie trzymać się założonego planu. Pomóc w tym mogą specjalne aplikacje do zarządzania prywatnymi finansami. Aplikacje te są dostarczane przez niezależne firmy. Również niektóre banki oferują je za darmo swoim klientom. Trzeba też z odpowiednim wyprzedzeniem planować większe wydatki, takie jak remont mieszkania czy wyjazd na urlop. Regularne oszczędzanie na te cele mniejszych kwot pozwala uniknąć konieczności zadłużania się, co niesie ze sobą wysokie koszty obsługi kredytów.

Jacek Uryniuk

Bezpieczne oszczędzanie – im więcej wiemy o losach pieniędzy, tym lepiej

Kuszeni wysokim oprocentowaniem sprawdźmy, czy nasze oszczędności trafią do licencjonowanej instytucji

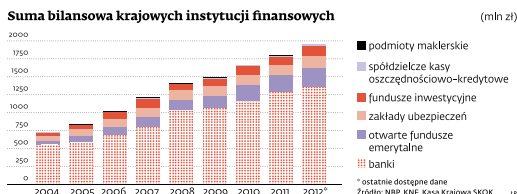
Wybór, komu powierzyć własne ciężko zarobione pieniądze, to decyzja o poważnych konsekwencjach. Z jednej strony szukamy takiego miejsca, w którym nasze zyski z inwestycji będą możliwie jak największe. Z drugiej – musimy pamiętać o bezpieczeństwie pieniędzy: nie tylko o tym, by osiągnąć dochód, ale by po zakończeniu umowy pieniądze w ogóle do nas wróciły. Jak zadbać o to bezpieczeństwo? Sprawa tylko z pozoru wydaje się prosta, biorąc pod uwagę wielomilionowe kwoty, jakie stracili tylko w ostatnim roku klienci dwóch upadłych parabanków – Amber Gold i Finroyal.

Licencja na przyjmowanie (depozytów)

Podstawową kwestią, jaką powinniśmy brać pod uwagę przy szukaniu instytucji, w jakiej ulokujemy pieniądze, jest to, czy nasz wybór padł na podmiot, który posiada licencję Komisji Nadzoru Finansowego. „Bank jest osobą prawną utworzoną zgodnie z przepisami ustaw, działającą na podstawie zezwoleń uprawniających do wykonywania czynności bankowych obciążających ryzykiem środki powierzone pod jakimkolwiek tytułem zwrotnym” – mówi jeden z pierwszych artykułów ustawy – Prawo bankowe. Powierzone środki to pieniądze złożone w banku przez deponentów, a obciążanie ich ryzykiem oznacza, że pieniądze te są przez bank pożyczane komuś innemu.

Należy pamiętać, że możliwość gromadzenia pieniędzy w celu ich odpożyczania to wyłączna domena banków. „Kto bez zezwolenia prowadzi działalność polegającą na gromadzeniu środków pieniężnych innych osób fizycznych, prawnych lub jednostek organizacyjnych niemających osobowości prawnej, w celu udzielania kredytów, pożyczek pieniężnych lub obciążania ryzykiem tych środków w inny sposób, podlega grzywnie do 5 000 000 złotych i karze pozbawienia wolności do lat 3” – mówi dalej prawo bankowe. Uprzywilejowaną pozycję banków podkreśla zapis Prawa bankowego stwierdzający, że „karze podlega,

kto, prowadząc działalność zarobkową wbrew warunkom określonym w ustawie, używa w nazwie jednostki organizacyjnej niebędącej bankiem lub do określenia jej działalności lub reklamy wyrazów »bank« lub »kasa«.



Licencjonowanych banków jest więc stosunkowo niewiele. Na liście banków działających w postaci spółki akcyjnej są obecnie 43 instytucje, z kolei lista banków spółdzielczych (działających zwykle na stosunkowo niewielkim obszarze, rzadko wykraczającym poza jedno województwo) liczy 573 pozycje. Nazwy i adresy wszystkich banków, które funkcjonują za zgodą nadzoru, można znaleźć na stronie internetowej http://www.knf.gov.pl/dla_rynku/podmioty_rynku/podmioty_sektora_bankowego/index.html.

Banki cieszą się możliwością przyjmowania depozytów klientów, ale jest to kosztowny przywilej. Już samo utworzenie banku nie jest łatwą rzeczą: wymagany minimalny kapitał to równowartość 5 mln euro (obecnie ponad 20 mln zł; mniej rygorystycznie traktowane są banki spółdzielcze), przy czym od instytucji zabiegających o licencję nadzór zwykle wymagał na początek wyższej kwoty – tak, by straty ponoszone w pierwszym okresie funkcjonowania nie doprowadziły do naruszenia ustawowego limitu. Przepisy nakładają też spore wymagania w odniesieniu do podmiotów, które chciałyby bank utworzyć, a także wobec osób, które mają być menedżerami w banku. Co do tych ostatnich nadzór upewnia się, że „dają rękojmię prowadzenia spraw banku w sposób należyście zabezpieczający interesy klientów banku i zapewniający bezpieczeństwo środków gromadzonych w banku oraz posiadają odpowiednie doświadczenie zawodowe”.

To wymogi na początek. W prowadzonej już działalności banki wcale nie mają więcej luzu. Cały czas bank musi wypełniać ustawowe warunki uzyskania licencji. Ponadto instytucje bankowe znajdują się pod ciągłą kontrolą sprawowaną przez Komisję Nadzoru Finansowego. Kontrola ta może przybierać formę bezpośrednich inspekcji w siedzibie banku lub być dokonywana poprzez stały monitoring jego kondycji ekonomiczno-financej pod kątem wysokości i jakości kapitałów własnych, wypłacalności, płynności, skali podejmowanego ryzyka. Wszystko po to, by zapewnić bezpieczeństwo zgromadzonych w banku środków pieniężnych. Nadzór jest w stałym kontakcie nie tylko z zarządami banków, ale także z właścicielami – nawet jeśli byłyby to międzynarodowe grupy finansowe z odległych rejonów świata.

Skoro mowa o zagranicznych bankach w Polsce – mogą one funkcjonować na dwa główne sposoby: albo poprzez polską spółkę córkę, czyli zarejestrowaną w naszym kraju

instytucję, która w pełni podlega nadzorowi KNF, albo poprzez oddziały. Tu sprawa jest nieco bardziej skomplikowana, bo co do zasady nasz nadzór otrzymuje jedynie notyfikację zamiaru uruchomienia takiego oddziału. Od pewnego czasu KNF i w tym wypadku stawia jednak wiele warunków, które mają na celu podniesienie bezpieczeństwa takiej instytucji i jej klientów. I co ważne: żaden z zagranicznych banków obecnych u nas poprzez oddział nie przyjmuje na dużą skalę depozytów klientów detalicznych (takim przypadkiem był Polbank należący do greckiej grupy Eurobank EFG; Polbank został jednak przekształcony z oddziału w spółkę z osobną licencją bankową, Grecy sprzedali go austriackiemu Raiffeisenowi, a ten połączył go kilka tygodni temu ze swoją polską spółką zależną).

Od zasady, że przyjmowanie depozytów to domena banków, jest jeden wyjątek – dotyczy on spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych. SKOK-i istnieją od ponad 20 lat i w tym czasie stały się poważną siłą na naszym rynku finansowym. Wartość zgromadzonych w nich depozytów przekraczała w połowie 2012 r. 15 mld zł, a liczba członków – 2,5 miliona. Do niedawna za stabilność systemu SKOK była odpowiedzialna Krajowa Spółdzielcza Kasa Oszczędnościowo-Kredytowa, ale jesienią minionego roku weszła w życie nowelizacja ustawy o SKOK, która poddała je nadzorowi KNF. Jednym z argumentów za takim rozwiązaniem była chęć zwiększenia bezpieczeństwa systemu. Komisja, choć formalnie już odpowiedzialna za nadzorowanie spółdzielczych kas, opiekę nad nimi zaczyna od dokładnego zapoznania się z ich sytuacją – kilka dni temu minął termin, w którym wszystkie SKOK-i miały przekazać KNF raporty niezależnych biegłych rewidentów ze specjalnie przeprowadzonego zewnętrznego audytu.

Piramidalne problemy

Jak państwowy nadzór wywiązuje się z zadania ochrony depozytów klientów banków? Skutecznie, skoro ostatni przypadek upadłości banku komercyjnego mieliśmy w 2000 r. Wówczas zbankrutował Bank Staropolski, w którym zgromadzone wówczas depozyty miały wartość kilkuset milionów złotych (klienci skorzystali z gwarancji, jakie każdemu bankowi daje Bankowy Fundusz Gwarancyjny – o jego roli czytaj w jednym z następnych odcinków naszego cyklu). Kwota była porównywalna z tą, jaką kilka miesięcy temu stracili klienci piramidy finansowej Amber Gold. Jak poznać, że mamy do czynienia z taką piramidą czy z parabankiem, który piramidą może się okazać (przez parabanki rozumiemy tu podmioty, które wbrew prawu przyjmują depozyty klientów, nie zaś firmy pożyczkowe, które zwykle obracają kapitałem swoich właścicieli, a jeśli same pożyczają od kogoś pieniądze, to są to np. inwestorzy kupujący ich obligacje)?

Najprostsza metoda to wejście do serwisu internetowego KNF – na podaną stronę zawierającą listę licencjonowanych instytucji bankowych. Jeśli interesującego nas podmiotu nie da się na niej znaleźć, możemy być pewni, że nie ma on licencji nadzoru i powierzenie mu pieniędzy może narazić nas na straty.

Sygnalów wskazujących, że wpłacenie pieniędzy naraża nas na ryzyko, może być jednak znacznie więcej. Do wzmożonej ostrożności powinno skłaniać już to, że parabanki proponują zwykle oprocentowanie zdecydowanie przewyższające stawki, jakie można uzyskać w bankach. Dzięki temu są w stanie pozyskiwać pieniądze klientów i przez pewien czas także zwracać je z obiecanyymi odsetkami. Często jest jednak tak, że wypłacanie środków pieniężnych umożliwiając wyłącznie wpłaty nowych klientów. Dopóki ich liczba rośnie, taka piramida finansowa może funkcjonować. W pewnym momencie system jednak musi się załamać – przykłady upadłych piramid finansowych można znaleźć niemal na całym świecie, w Polsce do ubiegłorocznej katastrofy Amber Gold tego typu działalność była rzadka.

Parabanki czy piramidy finansowe prowadzą działalność z naruszeniem prawa. Dlatego zwykle próżno szukać ich sprawozdań finansowych (banki powinny udostępniać swoje w oddziałach, poza tym niemal wszystkie największe banki to spółki giełdowe, więc ich wyniki są powszechnie dostępne) czy nawet informacji o tym, kto nimi kieruje bądź też do kogo należą. Powodem do niepokoju może być także to, że instytucja, nad której ofertą się zastanawiamy, ma adres w innym kraju, a nasze pieniądze miałyby trafić za granicę, czy też proponowanie przez pracownika podmiotu oferującego wysokie zyski z oszczędności umowy napisanej bardzo skomplikowanym językiem i niełudzko jasno, jak zostaną ulokowane nasze pieniądze (ta ostatnia uwaga może okazać się pomocna również przy korzystaniu z usług licencjonowanych instytucji finansowych, które oferują nierzadko umowy pełne kruczków narażających klientów na pokaźne ryzyko albo straty w momencie wycofania pieniędzy przed uzgodnionym z góry terminem).

Jeśli to wszystko nie wystarczy, znów pomocne mogą okazać się informacje Komisji Nadzoru Finansowego. Prowadzi ona listę ostrzeżeń publicznych, na której zamieszcza nazwy firm, które np. przyjmują od klientów pieniądze „w celu obciążania ich ryzykiem”. Na liście ostrzeżeń znajduje się kilkadziesiąt podmiotów. KNF nie ogranicza się do publikowania ich danych. Gdy w grę wchodzi podejrzenie złamania prawa bankowego, nadzór kieruje też sprawę do prokuratury. Adres listy ostrzeżeń: http://bip.knf.gov.pl/?l=/Urząd_Komisji/o42_Ostrzezenia_publiczne/ooo_index.html.

Oszczędzanie czy inwestowanie

Oprócz banków i SKOK-ów, które przyjmują pieniądze klientów legalnie, i działających na tym polu nielegalnie parabanków, na rynku jest wiele innych instytucji zainteresowanych naszymi pieniędzmi. Chodzi o firmy ubezpieczeniowe, towarzystwa funduszy inwestycyjnych czy domy maklerskie. Te trzy grupy podmiotów również działają na rynku regulowanym przez nadzór, co oznacza, że muszą uzyskać od KNF zgodę na funkcjonowanie, która z kolei wiąże się z koniecznością spełnienia określonych wymogów. Zawsze jednak trzeba zadać sobie pytanie, jakie ryzyko może się wiązać ze skorzystaniem z ich

usług. Inaczej mówiąc, czy będziemy bezpiecznie oszczędzać, czy też decydujemy się na inwestycję, która może przynieść pokaźne zyski, ale może też spowodować, że stracimy część ulokowanych pieniędzy.

Warto pamiętać, że stratę możemy ponieść nawet wówczas, gdy decydujemy się na inwestycję poprzez bank – tak może być np. w przypadku zakupu produktów ustrukturyzowanych (o ile nie mają one opcji gwarancji kapitału). Straty możemy ponieść przy zakupie funduszy inwestycyjnych zarządzanych przez TFI, podobnie może być także przy oszczędzaniu za pośrednictwem ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych. Nawet zakup obligacji skarbowych – choć są one uważane za najpewniejszą inwestycję – może wiązać się ze stratami, o ile zdecydujemy się na sprzedaż obligacji przed terminem zapadalności (problem nie dotyczy skarbowych obligacji detalicznych emitowanych przez Skarb Państwa z myślą o inwestorach będących osobami fizycznymi).

Skoro nawet zakup najpewniejszych papierów może się wiązać z poniesieniem strat, sprawę bezpieczeństwa naszych oszczędności powinniśmy traktować szczególnie poważnie. A specjaliści stale powtarzają, że przy wybieraniu miejsca do ulokowania oszczędności nic nie zastąpi nam zdrowego rozsądku.

Łukasz Wilkowicz

Pożyczyć to niełatwa sprawa

Po boomie w kredytach konsumpcyjnych przyszło kilka chudych lat, w których trudniej było o pożyczkę w banku. Skorzystały na tym firmy pożyczkowe. Wkrótce trend może się jednak odwrócić

Kilka lat temu wzięcie dowolnego kredytu w banku nie nastroczało szczególnych problemów. Konkurencja między instytucjami finansowymi była tak duża, że banki prześcigały się w upraszczaniu procedur kredytowych i przyspieszaniu decyzji o pożyczce. Największym ułatwieniem była rezygnacja z konieczności przedstawiania zaświadczenia o zatrudnieniu i dochodach i udzielanie kredytów na dowód osobisty.

Podobnie jak w przypadku wielu innych segmentów rynku finansowego sytuację zmienił wybuch kryzysu finansowego. Związane z nim hamowanie gospodarki i wzrost bezrobocia sprawiły, że nagle część klientów przestała spłacać raty na czas. Banki musiały wyraźnie zwiększyć skalę rezerw tworzonych na kredyty konsumpcyjne – wkrótce udział należności zagrożonych w tej części portfela całego sektora sięgnął 20 proc.

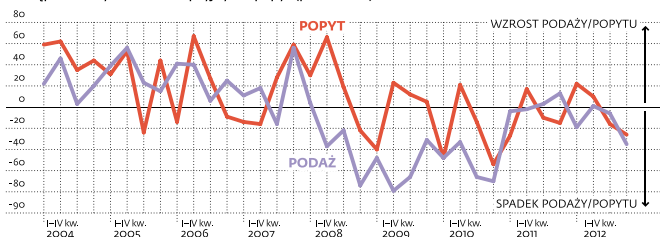
Rezerwy były spowodowane nie tylko makroekonomią. Kłopotliwe okazywały się również kredyty na dowód. Nie brakowało bowiem osób, które pożyczały w ten sposób w kilku różnych bankach – kolejne kredyty w części szły na spłatę zadłużenia zaciągniętego wcześniej. Kiedy możliwości dalszego zadłużania się skończyły, z niespłaconymi należnościami miał do czynienia nie tylko ostatni bank w kolejce, lecz także jego poprzednicy.

Przy okazji kryzysowych zmian banki decydowały o ograniczeniu klientom dostępu do kredytów. Odbywało się to na różne sposoby – przez podniesienie oprocentowania pożyczek, zwiększenie prowizji czy wymagań dotyczących kupowania dodatkowych ubezpieczeń. Przede wszystkim jednak przez zmiany w sposobie obliczania zdolności kredytowej potencjalnych kredytobiorców. O ile wcześniej podejście banków do ryzyka było dość liberalne, to mniej więcej w połowie 2009 r. praktycznie na całym rynku bankowym stało się bardzo restrykcyjne (swoje dołożyła również Komisja Nadzoru Finansowego, która uchwaliła rekomendację T wprowadzającą nowe zasady wyliczania zdolności kredytowej).

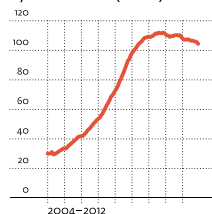
Efekt? O ile do końca 2008 r. łączny portfel kredytów konsumpcyjnych (bez uwzględnienia kart kredytowych i kredytów w rachunku bieżącym) w bankach rósł w tempie przekra-

Banki zaostriżyły politykę kredytową

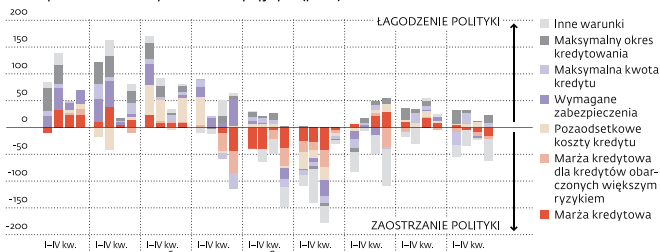
Dostęp do kredytów konsumpcyjnych i popyt (proc. netto)*



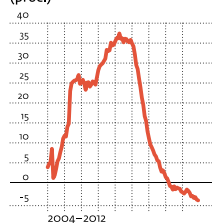
Portfel kredytów konsumpcyjnych w bankach (mld zł)



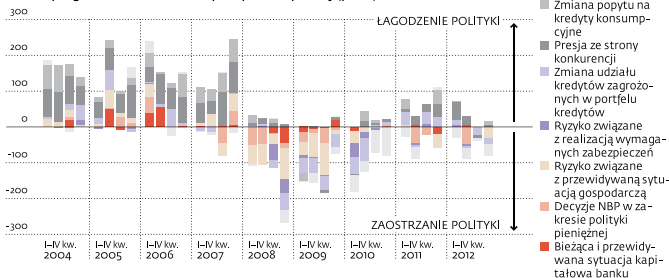
Zmiany warunków kredytów konsumpcyjnych (proc.)**



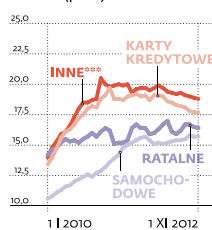
Roczna zmiana portfela kredytów konsumpcyjnych w bankach (proc.)



Powody łagodzenia/zaostriżania polityki kredytowej (proc.)**



Udział należności zagrożonych w kredytach konsumpcyjnych banków (proc.)



* różnica między ważonymi wielkościami aktywów banków odsetkiem odpowiedzi mówiących o złagodzeniu i zaostriżeniu polityki kredytowej oraz wzrostem i spadkiem popytu na kredyty
 ** odsetki banków ważone wielkością aktywów; banki mogą udzielić więcej niż jednej odpowiedzi, dlatego wartości mogą być większe niż 100 proc.
 *** głównie pożyczki gotówkowe

czającym nawet 35 proc. w skali roku, to później zaczęło się hamowanie i trwa ono do dziś. Od blisko dwóch lat wartość tego portfela w skali roku nawet się zmniejsza. Ze 112 mld zł w sierpniu 2010 r. spadła do 104 mld zł w grudniu 2012 r.

Jednak życie nie znosi próżni. W miejsce zwolnione przez banki weszły firmy pożyczkowe. Udzielają one pożyczek ze środków własnych albo pożyczonych od inwestorów na rynku kapitałowym dzięki emisji obligacji. Inaczej niż banki takie firmy nie mogą przyjmować od klientów depozytów.

Finansowanie, jakie wykorzystują firmy pożyczkowe, jest znacznie droższe niż to, na jakie mogą liczyć banki. Aby pokryć jego koszty, a dodatkowo poradzić sobie ze stratami związanymi z niespłacanymi pożyczkami i być w stanie wykazać zyski, żądają one od klientów opłat wyższych niż banki. Nie tylko w postaci oprocentowania (jego poziom jest ograniczony przez ustawę antylichwiarską do czterokrotności stopy lombardowej NBP, obecnie górna granica oprocentowania pożyczek i kredytów to 21 proc.), lecz także różnego rodzaju prowizji – za udzielenie pożyczki czy za obsługę spłaty.

Oferta firm pożyczkowych sprzedaje się dobrze, ale trzeba pamiętać o tym, że nie jest tania. Standardowo podawane w umowach o kredyt konsumencki tzw. rzeczywiste roczne oprocentowanie (uwzględniające nie tylko odsetki, lecz także wysokość prowizji, przeliczone w skali roku) może wynosić nawet kilkaset procent. Wzrost skali działania pozabankowych firm pożyczkowych (w połączeniu z głośnymi upadkami piramid finansowych z firmą Amber Gold na czele) skłoniło kilka publicznych instytucji do przeprowadzenia społecznej kampanii „Nie daj się nabrać, sprawdź, zanim podpiszesz”.

„Celem akcji jest zwrócenie uwagi społeczeństwa na ryzyka związane z zawieraniem umów finansowych, w tym przede wszystkim z zaciąganiem wysoko oprocentowanych, krótkoterminowych pożyczek, tzw. chwilówek, oraz z korzystaniem z usług finansowych, które nie podlegają szczególnemu nadzorowi państwa” – informowali inicjatorzy akcji, w którą zaangażowane są Narodowy Bank Polski, Bankowy Fundusz Gwarancyjny, Komisja Nadzoru Finansowego, Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Sprawiedliwości, policja oraz Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

W perspektywie kilku miesięcy problem pożyczek pozabankowych powinien się zmniejszyć. Można się bowiem spodziewać zwiększenia skali kredytowania ze strony banków. Pozwoli na to spodziewane w najbliższym czasie poluzowanie wymagań nadzoru w zakresie oceny zdolności kredytowej.

Łukasz Wilkowicz

Skąd bank wie, czy dać nam kredyt

Duży wpływ na procedury mają rekomendacje nadzoru finansowego

Analizę zdolności kredytowej klienta rozpoczyna się od weryfikacji wysokości jego dochodów. Wnioskujący o pieniądze powinien w tym celu przedstawić dokument poświadczający wysokość pensji, dochodów uzyskiwanych z działalności gospodarczej czy z umów cywilnoprawnych. Często pracownik banku sprawdza zgodność danych zawartych w tych dokumentach podczas rozmowy telefonicznej z działem księgowym zakładu pracy kredytobiorcy czy osobiście odwiedzając jego firmę. Ponadto we wniosku kredytowym zwykle prosi się klienta o podanie wysokości miesięcznych wydatków na stałe opłaty, w tym raty innych kredytów. Na podstawie tych danych oraz własnych statystyk bank określa maksymalny poziom kredytu, jaki dana osoba jest w stanie spłacić.

Bank musi przy tym trzymać się regulacji narzuconych przez rekomendacje Komisji Nadzoru Finansowego. Mówią one, że maksymalna wysokość wszystkich rat kredytowych nie może przekraczać 50 proc. dochodów netto klienta. Jedynie w sytuacji, gdy klient zarabia więcej niż średnią krajową, limit podniesiono do 65 proc. dochodów. Obecnie trwają prace nad nowelizacjami rekomendacji nadzoru. W nowych wersjach tych dokumentów limity mają zostać zniesione.

Równocześnie analityk banku sprawdza historię kredytową klienta w rejestrach Biura Informacji Kredytowej z danymi na temat wcześniej zaciągniętych przez klienta zobowiązań oraz informacjami o tym, czy zobowiązania te zostały spłacone, czy były opóźnienia w regulowaniu rat itd. Instytucje finansowe nie tylko z informacji na temat ewentualnych zaległości potencjalnych klientów przy spłacie wcześniejszych kredytów. Wykorzystują również punktowe oceny przyznawane przez BIK.

– Scoring jest metodą punktowej oceny ryzyka kredytowego. Polega ona na określeniu wiarygodności kredytowej danej osoby na podstawie porównania jego profilu z profilem klientów, którzy już wcześniej otrzymali kredyty. Im bardziej profil potencjalnego kredytobiorcy jest podobny do profilu klientów terminowo spłacających swoje kredyty w przeszłości, tym lepszą otrzyma on ocenę punktową. Do wyliczania ocen punktowych

stosowana jest odpowiednia, starannie opracowana formuła matematyczna – wyjaśnia Aleksandra Sikora z BIK.

Specjaliści podkreślają, że dobrze jest budować sobie pozytywną historię kredytową. Można to robić np. poprzez wzięcie niewielkiego kredytu (np. kredytu ratalnego przy zakupie jakiegoś produktu) i spłacenie go w terminie.

A co, jeżeli bank nie zechce pożyczyć pieniędzy? Jedną z opcji to wybranie się do innego banku. Pomiędzy bankami występują różnice w obliczaniu zdolności kredytowej. Wielu klientów korzysta w takiej sytuacji z usług instytucji niebankowych.

– Zarówno w przypadku kredytu bankowego, jak i pożyczki oferowanej przez spółkę niebankową jest wymagana jakaś forma wniosku i następnie jest dokonywana ocena zdolności kredytowej. Zarówno banki, jak i firmy pożyczkowe posługują się metodami scoringowymi do oceny zdolności kredytowej klienta. Podstawowa różnica polega na tym, że jak dotąd firmy pożyczkowe nie mogły korzystać z pełnej informacji o kliencie pochodzącej z Biura Informacji Kredytowej – wyjaśnia Andrzej Reterski, szef Domu Finansowego QS.

W efekcie nie ma przeszkód, aby osoby już zadłużone dostały kolejne pożyczki, co często może być początkiem spirali zadłużenia i jeszcze większych kłopotów finansowych. Sytuacja powoli zaczyna się zmieniać i pierwsze firmy pożyczkowe zaczynają już korzystać z bazy BIK.

Łukasz Wilkowicz, Jacek Uryniuk

Chcesz oszczędzać? Zwracaj uwagę na gwarancje

Najbardziej rozbudowany system zapewniania bezpieczeństwa pieniędzy klientów mają banki, które gromadzą największą część oszczędności Polaków

Jeszcze kilka lat temu mało kto zwracał uwagę na małe niebieskie tabliczki, które znajdują się w każdym oddziale bankowym: „Depozyty w tym banku gwarantuje BFG”. Nasze oczy przyciągały raczej plakaty w witrynach placówek, na których banki prześcigały się w oferowaniu nam wysokich odsetek od depozytów. Wszystko zmieniło się z chwilą wybuchu kryzysu.

Wyrównywanie szans

Jeszcze przed słynnym bankructwem banku inwestycyjnego Lehman Brothers w połowie września 2008 r. na Zachodzie miało miejsce kilka upadłości mniejszych instytucji, z brytyjskim Northern Rock na czele (w jego przypadku Brytyjczycy zobaczyli pierwsze od wielu lat kolejki osób, które chciały zlikwidować lokatę bankową; za sprawą mediów elektronicznych te obrazki dotarły również do Polski) czy islandzkim Icesave (wymieniamy Islandię, bo swoje oszczędności straciło tam wielu obcokrajowców, głównie Brytyjczyków, ale na upadkach banków z północnoeuropejskiej wyspy straciły również... polskie banki, które udzieliły Islandczykom pożyczek). Nagle się okazało, że pieniądze w bankach nie są tak bezpieczne, jak mogło się zdawać. Europejscy politycy przystąpili więc do podnoszenia poziomu tego bezpieczeństwa.

Zmianą najbardziej widoczną z punktu widzenia klienta, który przynosi pieniądze do banku, jest wyższy poziom gwarancji dla lokat. Przed kryzysem kwoty, do jakiej pieniądze były gwarantowane, czyli była pewność otrzymania ich z powrotem nawet w przypadku bankructwa banku, różniły się w poszczególnych krajach. To powodowało niebezpieczeństwo, że klienci banków w krajach z niskimi gwarancjami w pewnym momencie zdecydują się na przeniesienie swoich pieniędzy tam, gdzie gwarancje byłyby wyższe. Aby temu zapobiec, Unia Europejska zdecydowała, że jej członkowie

będą mieli takie same gwarancje, a ich wartość podniesiono do 100 tys. euro. Z naszego punktu widzenia oznacza to, że bezpieczne są wszystkie pieniądze zgromadzone w jednym banku (nawet na różnych rachunkach) do równowartości ponad 400 tys. zł.

Modyfikacji w sposobie gwarantowania depozytów było więcej. Zdecydowano na przykład, że odpowiedzialna za to instytucja w przypadku bankructwa banku powinna wypłacić klientom należne pieniądze w ciągu 20 dni roboczych od zawieszenia działalności banku i wniosku o ogłoszenie upadłości.

Warto wspomnieć, że ryzyko bankructwa w Polsce jest niewielkie, nasze banki mają – często nawet w porównaniu z zachodnioeuropejskimi właścicielami – wysokie współczynniki wypłacalności i wysoką rentowność, a ostatni przypadek upadłości banku komercyjnego w Polsce to Bank Staropolski, który przerwał działalność na początku 2000 r. Ale skąd pewność, że Bankowy Fundusz Gwarancyjny wypłaci pieniądze w przypadku upadłości banku?

Miliardy na wypadek

Zgodnie z ustawą o BFG pieniądze na wypłatę gromadzą przede wszystkim same banki. Każdy z nich odkłada niewielką część pieniędzy swoich klientów na specjalny fundusz ochrony środków gwarantowanych. Na fundusz trafia 0,55 proc. depozytów w każdym banku (a dokładniej – kwoty, od której każdy bank odprowadza tzw. rezerwę obowiązkową). W skali całego sektora jest to kwota ok. 3,8 mld zł. „Środki stanowiące pokrycie funduszy są lokowane w skarbowe papiery wartościowe, bony pieniężne NBP, obligacje emitowane przez NBP lub jednostki uczestnictwa funduszy rynku pieniężnego, co przynosi bankom dochody” – zaznacza BFG w raporcie rocznym za 2011 r. Dopiero w przypadku ogłoszenia upadłości banku uczestnicy systemu przekazują do BFG odpowiednie kwoty na wypłaty środków gwarantowanych”

Dodatkowo istnieje możliwość sięgnięcia po środki zgromadzone w samym BFG. Fundusz jest cyklicznie zasilany przez banki opłatą roczną, która wynosi 0,1 proc. podstawy uzależnionej od wymogu kapitałowego, któremu podlegają banki. W 2013 roku kwota opłaty wynosi ok. 900 mln zł. Pieniądze trafiają na fundusz pomocowy, z którego BFG może przede wszystkim udzielać nisko oprocentowanych pożyczek, by wspomóc restrukturyzację banków przeżywających trudności. Ale może także wykorzystać te pieniądze na wypłatę depozytów gwarantowanych. Według stanu na koniec 2011 r. wolna kwota funduszu pomocowego wynosiła blisko 5,6 mld zł.

Wypłaty gwarancyjne z BFG i upadłości banków w Polsce

Źródło: BFG 14

	ŚRODKI PRZEZNACZONE NA WYPŁATĘ	LICZBA DEPOZENTÓW	UPADŁOŚCI BANKÓW KOMERCYJNYCH	UPADŁOŚCI BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH
1995	105,0 mln zł	89 939	2	48
1996	50,8 mln zł	59 420	1	30
1997	6,4 mln zł	10 418	0	6
1998	8,2 mln zł	6 775	0	4
1999	4,7 mln zł	1 572	1	0
2000	626,0 mln zł	147 739	1	0
2001	12,5 mln zł	2 658	0	1
2002	0,1 mln zł	46	0	0
2003	0,1 mln zł	27	0	0
2004	0,4 mln zł	124	0	0
2005	0,3 mln zł	99	0	0
2006	0,3 mln zł	5	0	0
2007	0,0 mln zł	0	0	0
2008	0,0 mln zł	0	0	0
2009	0,004 mln zł	1	0	0
2010	0,0 mln zł	0	0	0
2011	0,0 mln zł	0	0	0

Jeśli doliczyć do tego inne zasoby BFG, które przekraczają 2 mld zł, uzyskujemy kwotę przekraczającą 10 mld zł. A do tego może jeszcze dojść możliwość uzyskania krótkoterminowego kredytu w Narodowym Banku Polskim czy podwojenia (decyduje o tym minister finansów po zasięgnięciu opinii prezesa NBP i przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego) stawki na fundusz ochrony środków gwarantowanych.

Inne segmenty rynku finansowego również mają swoje systemy gwarancyjne. Zwykle jednak ich cel jest inny niż zapewnienie, by kwota wpłacona do danej instytucji wróciła do właściciela.

Jeśli chodzi o cel funkcjonowania, to najbardziej zbliżony do systemu bankowego jest system gwarancji spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych. Główne podobieństwo polega na tym, że klienci SKOK-ów również mają zagwarantowane depozyty do równowartości 100 tys. euro. Jednak sposób, w jaki się to odbywa, jest inny. Depozyty członków spółdzielczych kas są ubezpieczone w towarzystwie należącym do systemu SKOK. W Sejmie toczą się aktualnie prace nad zmianą sposobu gwarantowania środków zgromadzonych na rachunkach w spółdzielczych kasach. Projekt zakłada, że będzie za to odpowiadał Bankowy Fundusz Gwarancyjny (zmiana wiąże się z tym, że od października 2012 r. obowiązują przepisy, zgodnie z którymi SKOK-i są objęte państwowym nadzorem sprawowanym przez Komisję Nadzoru Finansowego).

Sektor ubezpieczeniowy również ma swoje zabezpieczenie – Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny. W przypadku polis na życie zapewnia on wypłatę połowy sumy ubezpieczenia (do równowartości 30 tys. euro). Oznacza to, że wciąż popularne u nas produkty pozwalające na unikanie podatku od zysków kapitałowych – czyli

Gwarancja zysku, gwarancja kapitału

Z punktu widzenia osoby decydującej się na powierzenie pieniędzy instytucji finansowej znaczenie ma zarówno to, na jaki zysk można liczyć, jak i to, jak dużo można stracić.

Gwarantowane zyski są możliwe w przypadku depozytów o stałej stopie oprocentowania oraz obligacji, których emitent regularnie płaci stały kupon, czyli odsetki. Ale już w przypadku depozytów o zmiennym oprocentowaniu czy papierów dłużnych, których oprocentowanie jest uzależnione od zmiany stóp rynkowych, takiej gwarancji nie ma. Zyski mogą urosnąć, jeśli stopy procentowe pójdą do góry, ale mogą też spaść w przypadku obniżenia się poziomu oprocentowania na rynku.

Gwarancji zysku nie ma również w przypadku inwestycji w akcje (mogą one zyskać na wartości, ale też stracić) czy w fundusze inwestycyjne. Nawet w te najbardziej bezpieczne, jak fundusze pieniężne. Część powierzonych im pieniędzy lokują one bowiem w papiery dłużne firm, a te mogą nie zostać spłacone.

Pewności uzyskania zysku nie mają również nabywcy np. produktów strukturyzowanych. Kupno takiego produktu często jest w istocie zakładem o to, czy ceny danego aktywa bazowego (np. złota, waluty czy wybranych akcji spółek giełdowych) wzrosną, czy spadną i o ile.

Nabywcy struktur mogą za to zwykle liczyć na gwarancję zwrotu zainwestowanego kapitału (jeśli nie w 100 proc., to najczęściej w co najmniej 90 proc.). Wypłacana kwota jest pomniejszana nie ze względu na problemy banku, od którego kupujemy strukturę, ale ze względu na konstrukcję produktu.

polisolokaty – cieszą się mniejszym poziomem gwarancji niż depozyty. Choć kupujemy je często w placówkach banków, to formalnie są one jedynie pośrednikami w sprzedaży ubezpieczeń.

UFG skupia się na innego rodzaju działalności: „Zajmuje się wypłatą odszkodowań niewinnym ofiarom wypadków spowodowanych przez nieubezpieczonych właścicieli pojazdów oraz nieubezpieczonych rolników. Każda z tych grup ma obowiązek posiadać ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej, popularnie zwane OC. UFG wypłaca również odszkodowania osobom poszkodowanym, w przypadku gdy sprawca wypadku drogowego uciekł z miejsca zdarzenia i jest nieznany” – informuje na swoich stronach internetowych fundusz. Dodaje, że nieubezpieczeni kierowcy kosztują innych, wykupujących obowiązkowe OC 27 mln zł, zaś niezidentyfikowani – 25 mln zł rocznie. Z kolei nieubezpieczeni rolnicy kosztują prawie 600 tys. zł rocznie.

Inwestorzy bez gwarancji kapitału

Jeszcze inne mechanizmy zabezpieczeń działają na rynku kapitałowym. Trzeba podkreślić, że tu nie ma mowy o zagwarantowaniu otrzymania przez inwestora zaangażowanych środków. Kupno np. akcji wiąże się bowiem z ryzykiem poniesienia straty. W skrajnych wypadkach możemy stracić nawet całość zainwestowanej kwoty.

Nie oznacza to jednak, że na rynku kapitałowym nie ma mechanizmów podnoszących bezpieczeństwo inwestycji. W przypadku korzystania z domów maklerskich takim mechanizmem jest system rekompensat prowadzony przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych. „Zabezpiecza on wypłatę inwestorom środków powierzonych firmie inwestycyjnej w przypadku jej upadłości lub niewypłacalności. Dzięki temu wzmacniane jest zaufanie inwestorów do rynku kapitałowego, także w sytuacjach okresowych perturbacji na rynku, które nierozzerwalnie towarzyszą całej gospodarce” – podaje KDPW.

Obowiązkowymi uczestnikami systemu są licencjonowane podmioty zajmujące się działalnością maklerską, które muszą wносить obowiązkowe wpłaty: domy maklerskie, banki prowadzące działalność maklerską oraz banki powiernicze. Obowiązek dotyczy również towarzystw funduszy inwestycyjnych, które zarządzają cudzym pakietem papierów wartościowych na zlecenie.

System rekompensat w domach maklerskich odnosi się przede wszystkim do środków pieniężnych, które znajdują się na rachunkach inwestycyjnych. Akcje bądź inne instrumenty finansowe na tych rachunkach co do zasady nie są objęte systemem rekompensat (ich posiadaczami są inwestorzy), chyba że zostaną utracone przez dom maklerski. Gwarancja obejmuje kwoty do równowartości 22 tys. euro, z tym że powyżej 3 tys. euro zwracane jest 90 proc. utraconych środków.

„System rekompensat nie chroni inwestora przed ryzykiem błędnych decyzji inwestycyjnych, w których wyniku następuje zmniejszenie jego aktywów, a jedynie, co trzeba podkreślić, przed utratą środków pieniężnych oraz instrumentów finansowych w momencie gdy dom maklerski staje się niewypłacalny” – podkreśla KDPW.

Jeszcze inaczej wyglądają zabezpieczenia w przypadku funduszy inwestycyjnych i emerytalnych. W ich wypadku pieniądze klientów po prostu są oddzielone od majątku TFI i PTE, czyli firm zarządzających aktywami. Podobnie jak w przypadku bezpośredniego kupowania na giełdzie, czy inwestowania za pośrednictwem funduszy nie mamy gwarancji otrzymania w całości zainwestowanego kapitału.

Specyficzna sytuacja wiąże się z otwartymi funduszami emerytalnymi, do których przynależność jest obowiązkowa dla osób wchodzących na rynek pracy: tu towarzystwo emerytalne może stanąć przed koniecznością uzupełnienia niedoboru na rachunkach. Niedobór pojawia się wówczas, gdy stopa zwrotu danego OFE jest poniżej minimalnego wymaganego wskaźnika podawanego przez KNF (jest to połowa średniej ważonej stopy zwrotu dla całego rynku albo średnia pomniejszona o 4 pkt proc.).

Choć mocno zróżnicowane, systemy gwarancyjne działają właściwie we wszystkich segmentach rynku finansowego. Trzeba jednak pamiętać, że gwarancje dotyczą wyłącznie instytucji licencjonowanych przez KNF. Firmy, które nie mają zgody nadzoru na działalność, żadnemu mechanizmowi gwarancyjnemu nie podlegają. A to właśnie w ich przypadku klienci są narażeni na największe ryzyko.

Łukasz Wilkowicz

Jak nie zgubić się w gąszczu możliwości lokowania oszczędności

Inwestorom, którzy mają kłopot z wyborem lokaty kapitału, idzie w sukurs unijna dyrektywa MiFID

– Produktów inwestycyjnych mamy na polskim rynku mnóstwo. Każdy może wybrać coś dla siebie – uważa Roman Przasnyski, analityk Open Finance. – Pod względem możliwości inwestycyjnych nie odbiegamy już od Europy Zachodniej – dodaje.

Chętni mogą skorzystać z coraz bogatszej oferty giełdy. Są na niej akcje zarówno największych polskich firm, czy spółek zagranicznych, jak i małych, innowacyjnych przedsiębiorstw, notowane na rynku NewConnect. Są obligacje korporacyjne i muni-cypalne, które kupować można na parkiecie Catalyst. Są wreszcie najróżniejsze instrumenty pochodne – kontrakty terminowe, warranty czy opcje bazujące na indeksach giełdowych, akcjach czy papierach dłużnych.

Ryzyko niejedno ma imię

Różnią się one pod niemal wszystkimi względami, a najistotniejszy wyróżnik to ryzyko, jakie ponosi inwestor, wybierając dany produkt finansowy. Przez lata utarła się opinia, że obligacje są znacznie bezpieczniejszym instrumentem inwestycyjnym niż akcje czy derywaty. Zdaniem Krzysztofa Stępnia, głównego analityka Opera TFI, wiele z tych obiegowych sądów nie jest wcale prawdziwych. – Nie jest na przykład tak, że akcje zawsze są bardziej ryzykowne niż obligacje. Jeśli ktoś ma portfel inwestycyjny wart 100 tys. zł i kupi sobie akcje za 2 tys. zł, to ryzykuje mniej niż ktoś, kto cały ten kapitał włoży w papiery dłużne – uważa Stępień.

Pokutuje także przekonanie, że kontrakty terminowe są bardziej ryzykowne niż akcje. – Jestem zdania, że przy racjonalnym wykorzystaniu derywaty mogą być mniej ryzykowne – deklaruje główny ekspert Opera TFI. Tak naprawdę, jak tłumaczy, ryzyko nie wynika z tego, jaki jest sam instrument, z którego się korzysta, ale z tego, jaki jest rynek, na którym inwestuje się za jego pomocą. – Pochodne na obligacje nie są przecież tak samo ryzykowne, jak pochodne na akcje, choć przecież konstrukcja i charakterystyczne

cechy obu tych instrumentów są identyczne – wyjaśnia Krzysztof Stępień. – Pochodna na obligacje nie jest też aż tak ryzykowna, jak inwestycje bezpośrednio w akcje – dodaje.

By dokonywać świadomego wyboru między tego rodzaju instrumentami dostępnymi na rynku, trzeba jednak mieć pewne doświadczenie inwestycyjne. A warto dodać, że oprócz bezpośrednich inwestycji giełdowych są też możliwe inwestycje za pośrednictwem najróżniejszych funduszy czy produktów strukturyzowanych. – Rynkowa oferta jest na tyle bogata, że nawet dość wymagający inwestor o sporym doświadczeniu nie powinien narzekać – uważa Roman Przasnyski. Większy problem, jego zdaniem, mogą mieć inwestorzy początkujący. – Ci mogą się wręcz pogubić w możliwościach, jakie daje im rynek – twierdzi ekspert z Open Finance.

Powierzyć pieniądze specjalistom

Teoretycznie do takich właśnie klientów adresują swą ofertę towarzystwa funduszy inwestycyjnych. Istotą inwestowania za ich pośrednictwem jest bowiem odciążenie klientów od konieczności stałego monitorowania tego, co dzieje się na rynku. Osoba, która wybrała produkty oferowane przez TFI, nie powinna się już martwić o to, w jaki sposób inwestować swój kapitał. Tym zajmują się bowiem zatrudnieni przez towarzystwo fachowcy.

– W rzeczywistości rynek szykuje jednak takiemu inwestorowi bardzo niemiłą niespodziankę – mówi Roman Przasnyski. – Mamy oto bowiem na głównym parkiecie warszawskiej giełdy akcje około 450 spółek, a funduszy inwestycyjnych jest kilka razy więcej – wyjaśnia ekspert z Open Finance. To jego zdaniem ślepy zaulek, w który zabrnęły firmy inwestycyjne. – Oferujący produkty inwestycyjne, sami podcinają w ten sposób gałąź, na której siedzą. Zwykły klient nie jest już w stanie samodzielnie wybrać fachowca, któremu gotów byłby powierzyć swoje pieniądze. Musi w tym celu udać się do pośrednika, czyli doradcy inwestycyjnego. Jednak i on najczęściej nie jest w stanie znać pełnej oferty rynkowej – wyjaśnia Roman Przasnyski.

I przypomina, że jedna z podstawowych zasad lokowania kapitału brzmi: nie inwestuj w coś, czego nie rozumiesz. – To samo powinno dotyczyć sprzedaży instrumentów finansowych. Tymczasem zdarzało się, że oferujący wcale nie dbali o to, by w wystarczający sposób poinformować swoich klientów o cechach charakterystycznych czy właśnie bezpieczeństwie produktów, jakie im oferują – mówi nam specjalista z Open Finance.

Także stratedzy instytucji finansowych, wprowadzając na rynek coraz bardziej wyfinowane produkty, działają przeciw samym sobie. Najlepszym przykładem mogą tu być instrumenty strukturyzowane, czyli produkty składające się ze złożenia instrumentów prostszych. Zdaniem Przasnyskiego tego rodzaju narzędzia, jakie są dostępne na naszym rynku, są aż nazbyt skomplikowane. – Myślę, że można nawet mówić o kryzysie produktów strukturyzowanych w Polsce. Wynika on z polityki oferujących – twierdzi

analityk Open Finance. – Nasze produkty tego typu są znacznie bardziej skomplikowane niż te, które oferuje się na Zachodzie. Masowe instrumenty inwestycyjne nie powinny tak wyglądać – twierdzi ekspert. A przypomnijmy, że tylko w fundusze inwestycyjne, jak wynika z danych firmy Analizy Online i Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami, Polacy ulokowali w ubiegłym roku ponad 13 mld zł.

W opinii Przasnyskiego również sprzedawcy, nie dobierając instrumentu do profilu danego inwestora, popełniali często poważny błąd i działali na własną niekorzyść. – Będąc doradcą klienta, chciałbym sobie z nim budować relacje długoterminowe. A jeśli wcisnę mu produkt, który nie będzie dla niego odpowiedni, więcej takiego klienta już nie zobaczę – mówi Przasnyski. – Jeśli chce pracę w zawodzie doradcy do najbliższych wakacji, to mogę tak działać, ale jeśli chce mieć do emerytury, to muszę się stosować do pewnych zasad – dodaje.

MiFID na pomoc

W obronie inwestorów stanęła Unia Europejska. Wspólnotowa dyrektywa w sprawie rynków instrumentów finansowych, nazywana MiFID (od Markets in Financial Instruments Directive) ma na celu m.in. poprawić przejrzystość działania firm inwestycyjnych czy procesów obsługi klientów. Nakłada na takie instytucje obowiązek rzetelnego informowania klientów o proponowanych strategiach inwestycyjnych i instrumentach finansowych. Ankiety dotyczące znajomości rynku i akceptowanego poziomu ryzyka muszą wypełniać klienci wszystkich domów maklerskich czy podmiotów sprzedających fundusze inwestycyjne.

– Te wymogi to bardzo dobry pomysł, który powinien funkcjonować jako norma już od dawna – mówi nam Przasnyski. Aby firma inwestycyjna wiedziała, kim jest jej potencjalny klient i jaki produkt może być dla niego najwłaściwszy, wprowadzono specjalne ankiety. – Formularze, które MiFID każe wypełnić i przechowywać, tak naprawdę nie są wcale dla doradcy, ale dla klienta. Bo to on odpowiadając na kolejne pytania zastanawia się nad tym, co chce osiągnąć przez swoje inwestycje – twierdzi analityk Open Finance.

– Bo tak naprawdę, zanim ktokolwiek wybierze instrumenty, za pomocą których chce się inwestować, musi sobie sam zadać pytanie, jaką strategię będzie realizować – dodaje Krzysztof Stępień z Opera TFI. W jego opinii nie może być bowiem mowy o pełnym sukcesie inwestycyjnym, bez odpowiedzenia sobie na pytanie o faktyczny cel, jakie chce się osiągnąć.

Bartłomiej Mayer

Ubezpiecz i zabezpiecz się przed nieprzewidzianymi zdarzeniami

Polisa to dobry sposób na zwiększenie bezpieczeństwa finansowego. Trzeba tylko rozumieć zasady, na jakich działają różne produkty

Zakłady dzielą polisy na dwie grupy – życiowe i osobowe oraz majątkowe. Przy tych pierwszych towarzystwa gwarantują nam zabezpieczenie na wypadek choroby, kalectwa oraz śmierci. Jest to więc ubezpieczenie na sytuacje życiowe dotyczące zdrowia człowieka. W wypadku kalectwa czy poważnej choroby towarzystwo ubezpieczeniowe jest zobowiązane wypłacać odszkodowanie. Do tej grupy zaliczają się też ubezpieczenia na życie, które w sytuacji śmierci osoby ubezpieczonej gwarantują wypłatę odszkodowania dla najbliższych.

W przypadku ubezpieczeń majątkowych chodzi przede wszystkim o ochronę mienia albo zabezpieczenie odpowiedzialności cywilnej. Mają one na celu pokrywać straty materialne powstałe w wyniku szkody. Podział tych ubezpieczeń zależy od przedmiotu ubezpieczenia oraz rodzaju ryzyka. Jako przykłady takiego ubezpieczenia możemy wyróżnić np. ubezpieczenie mieszkania od ognia, które gwarantuje wypłatę w przypadku spalenia mieszkania.

W polisach życiowych dominują ubezpieczenia ochronne. Możemy jednak również sięgnąć po polisy ochronno-oszczędnościowe czy typowo oszczędnościowe. Towarzystwa ubezpieczeniowe oferują różne produkty, które w połączeniu z ochroną mają za zadanie pomnożyć zainwestowane przez nas środki. Krótkoterminowe to np. polisolokaty, długoterminowe zaś to polisy powiązane z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi. Specjaliści podkreślają, że musimy uważać na to, co kupujemy, bo jeśli wybierzemy polisę długoterminową, ale środki postanowimy wypłacić już po roku lub dwóch, możemy stracić dużą część zainwestowanych pieniędzy. W przypadku polis inwestycyjnych opłaty bowiem są wyższe niż w przypadku bezpośredniej inwestycji w fundusze.

Ubezpieczenie inwestycyjne jest dobre dla osób, które myślą o dalekiej przyszłości i są nastawione na długoterminowe oszczędzanie. Zaletą jest to, że podatek od zysków kapi-

tałowych nas nie dotyczy, dopóki nie wypłacimy zysków z konta. Poza tym spadkobiercy ubezpieczonego unikną kosztów finansowych i czasowych postępowania spadkowego w przypadku jego śmierci. Świadczenie wypłacane przez towarzystwo omija masę spadkową i trafia bezpośrednio do rąk osób wybranych przez ubezpieczonego.

Popularnym ubezpieczeniem jest polisa NNW, czyli ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków. Przedmiotem ubezpieczenia są trwałe następstwa wynikające z nieszczęśliwych wypadków lub śmierć ubezpieczonego, np. w czasie podróży samochodem. Przy tego typu polisie ubezpieczeniem objęci są wszyscy podróżujący, tj. kierowca i pasażerowie. Świadczenia wypłacane są niezależnie od tych przysługujących z obowiązkowej polisy od odpowiedzialności cywilnej czy też innych zawartych umów NNW. Zależą jednak od oferty, jaką proponują zakłady. Dla przykładowej sumy ubezpieczenia wynoszącej 10 tys. zł i utraty zdrowia ocenionej na 15 proc. otrzymamy świadczenie w wysokości 1,5 tys. zł.

Sięgając po polisę NNW, warto też kupić ubezpieczenie ochrony prawnej, które przyda się, gdy będziemy potrzebować pomocy przy dochodzeniu własnych roszczeń od szkodawawczych. Ubezpieczenie gwarantuje ponadto refundację kosztów obrony, jeżeli w stosunku do ubezpieczonego toczy się postępowanie karne albo postępowanie w sprawie o wykroczenia. Polisa gwarantuje ochronę prawną w sprawach związanych z życiem prywatnym i zawodowym.

Najczęściej mamy jednak do czynienia nie z wymienionymi typami polis, ale z obligatoryjnym dla wszystkich posiadaczy pojazdów ubezpieczeniem komunikacyjnym od odpowiedzialności cywilnej. Z polisy OC możemy pokryć szkody, jakie pojawiają się w wyniku wypadku, który spowodujemy samochodem.

Umowę o ubezpieczeniu OC zawiera się na okres 12 miesięcy z wybranym przez właściciela pojazdu towarzystwem ubezpieczeniowym. Jeśli pojazd zarejestrowany jest na czas krótszy niż rok, wtedy możliwe jest zawarcie umowy krótkoterminowej, np. na pół roku. Brak wypowiedzenia umowy skutkuje automatycznym przedłużeniem jej na następny rok. Dlatego w przypadku sprzedaży auta należy pamiętać, aby przesłać do zakładu rezygnację z polisy. Posiadaczowi pojazdu, który nie posiada opłaconego ubezpieczenia OC, grozi grzywna. Ponadto, gdy policja zatrzyma samochód i okaże się, że właściciel nie ma wykupionego OC, pojazd zostanie wyeliminowany z ruchu drogowego, a właściciel będzie musiał zapłacić za holowanie pojazdu i jego postój na parkingu.

Co powinna zawierać umowa o ubezpieczenie?

Obecnie, aby się ubezpieczyć, często nie potrzebujemy nawet wizyty w towarzystwie ubezpieczeniowym czy u brokera. Formalności możemy załatwić przez internet. Zawsze należy jednak uważnie zapoznać się z treścią umowy i ogólnymi warunkami ubezpieczenia, które stanowią jej ważną część. Szczególną uwagę należy zwrócić na takie ele-

menty, jak zakres wyłączeń spod ochrony ubezpieczeniowej, czyli informację o tym, co nie wchodzi w przedmiot umowy. Ponadto uważamy na zakres ubezpieczenia – musi być on opisany w umowie dokładnie, obiektywnie, bez możliwości różnej interpretacji. Ważna jest np. wysokość sumy gwarantowanej, a także różne warunki zmniejszania sumy itd. Musimy sprawdzić, czy polisa gwarantuje sumę, której oczekujemy. Bardzo istotnym elementem umowy jest informacja o obowiązkach osoby ubezpieczającej się. Towarzystwo ubezpieczeniowe powinno dać nam czas na dokładne przeanalizowanie umowy. Jeśli nie jesteśmy w stanie dobrze zinterpretować umowy, nie znamy się na tym, możemy zasięgnąć porady fachowca.

Elżbieta Glapiak

1 marca 2013 r.

Czyją stronę trzyma pośrednik finansowy: klienta czy swoją

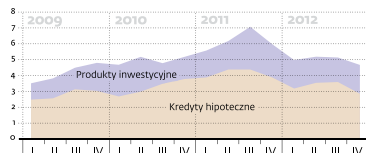
Polacy chętnie korzystają z usług doradców. Płacą im nie klienci, ale instytucje finansowe. To może być problem

Pośrednicy finansowi to na naszym rynku wielka siła. Z ich pomocą zaciągamy ponad 30 proc. kredytów hipotecznych – kwartalnie są to kwoty rzędu 2–3 mld zł. Niewiele mniejsza jest wartość kupowanych poprzez pośredników produktów inwestycyjnych – wynika z danych Związku Firm Doradztwa Finansowego, który zrzesza największych pośredników działających w naszym kraju. Firmy z branży są bardzo popularne wśród osób, które chcą znaleźć najbardziej odpowiedni produkt finansowy, ale bez konieczności samodzielnego porównywania ofert poszczególnych instytucji. Czy klienci pośredników nie narażają się jednak na ryzyko, że doradca poleci im nie ten produkt, który byłby najlepszy, ale taki, który zapewni mu najwyższą prowizję od banku?

– Dla pośrednika najważniejsza jest długoterminowa relacja z klientem. Ona oznacza dużą liczbę klientów z polecenia. Na dzisiejszym rynku to jest grupa najbardziej pożądana. Co najważniejsze, zadowolony klient wraca po kolejne produkty. A jeśli pośrednik starałby się o maksymalizację własnej prowizji, a nie korzyści dla klienta, działałby przeciwko sobie. Klienci porównują oferty w różnych instytucjach i jeśli widzą, że pośrednik dba głównie o swój interes, to transakcja zapewne w ogóle się nie odbędzie – mówiła kilka dni temu podczas internetowego seminarium zorganizowanego przez DGP Aleksandra Łukasiewicz, doradca zarządu Expander Advisors.

Sprzedaż produktów finansowych

Kwartałna sprzedaż przez pośredników* (mld zł)



Udział pośredników* w całkowitej sprzedaży kredytów hipotecznych w Polsce (proc.)



*zrzeszonych w Związku Firm Doradztwa Finansowego

Źródło: dane ZPDF i Związku Banków Polskich, obliczenia własne

uc

– Jeśli przyjrzymy się z perspektywy zarządzania firmą, to wartość tworzą liczba klientów oraz obroty. Zatem dobrą rzeczą jest pilnować jak najwyższych standardów. Ale niekiedy jest inaczej – niejednokrotnie to sprzedawcy mogą być zmotywowani wysokością oczekiwanych dochodów, by wybierać takie oferty, by w większym stopniu napełnić kieszeń w krótkim, a nie długim okresie. Oczywiście trudno mówić, że cała branża ma tego typu zachowania, niemniej na przestrzeni ostatnich kilku–kilkunastu lat takie praktyki można było zauważyć – przypomniał Stanisław Kluza, były przewodniczący Komisji Nadzoru Finansowego.

Wiąże się to m.in. z przyjętym na naszym rynku sposobem wynagradzania pośredników. Nie pobierają oni opłat od klientów. Ich wynagrodzeniem są prowizje płacone przez instytucje finansowe, które sprzedają dzięki pośrednikom swoje produkty.

– Jeżeli ktoś zaproponuje dużo większą prowizję od przyciągnięcia klienta, to istnieje skłonność, żeby zaproponować jego ofertę. Tak działa mechanizm bycia zakładnikiem swojego interesu ekonomicznego. Nawet jeśli w całej branży czy w ogólnych zasadach, jakimi rządzą się poszczególne firmy, ten konflikt interesów jest właściwie rozwiązany, to na poziomie poszczególnych doradców w firmach może być skłonność do zaproponowania oferty, która będzie korzystniejsza dla samego doradcy. Zagadnienie to jest bardziej złożone w przypadku oferowania produktów inwestycyjnych, w których nie da się z całkowitą pewnością powiedzieć, jaka stopa zwrotu zostanie osiągnięta. Można przedstawić jedynie ryzyko, jakie wiąże się z inwestycją w dany produkt, oraz mówić o stopie zwrotu w przeszłości – zwracał uwagę Stanisław Kluza.

Aleksandra Łukasiewicz tłumaczyła jednak, że obecny model wynagradzania pośredników finansowych w Polsce wziął się z niechęci Polaków do płacenia za jakiegokolwiek usługi doradcze. – Usługi, które są płatne, jak doradztwo podatkowe, inwestycyjne czy działalność pośredników nieruchomości, nie cieszą się taką popularnością, jak powinny – właśnie ze względu na ich koszt. Na zlecenie Expandera na dużej próbie zostało przeprowadzone badanie, jaka jest skłonność klientów do zapłacenia za usługę doradczą. Wyniki były zaskakujące nawet dla nas: okazało się, że 70 proc. w ogóle nie jest skłonne zapłacić za taką usługę – mówiła. Dodała, że na pytanie o kwoty, jakie powinni dostawać pośrednicy, duża część się zgadzała, że powinno to być ok. 200 zł, ale reszta wskazywała niższe kwoty.

Dyskusja na temat niezależności pośredników finansowych oraz sposobu ich wynagradzania toczy się w wielu krajach. Na najbardziej radykalne rozwiązanie zdecydowała się niedawno FSA – Financial Services Authority (nadzór finansowy) w Wielkiej Brytanii, gdzie jest najwięcej pośredników w całej Europie. Od początku tego roku pośrednicy nie mogą tam pobierać wynagrodzenia od instytucji, których produkty sprzedają – prowizje mogą im płacić wyłącznie klienci, którym doradzają. „Jeśli korzystałeś z doradztwa finansowego przed wejściem w życie zmian, zapewne zapłaciłeś prowizję pośredniko-

wi, choć mogłeś o tym w ogóle nie wiedzieć – pisze FSA na swojej stronie internetowej. – Prowizja była płacona jako odsetek twojej inwestycji, zwykle było to od 1 do 8 proc.”.

Próbę zmiany sposobu wynagradzania pośredników podjęła niedawno Komisja Europejska. W projekcie zmian w dyrektywie MiFID (Markets in Financial Instruments Directive – Dyrektywa w sprawie rynków instrumentów finansowych) zaproponowała zakaz podobny do tego, który obowiązuje na Wyspach Brytyjskich. Spotkało się to jednak ze zdecydowanym sprzeciwem instytucji finansowych. Kilka ogólnoeuropejskich organizacji bankowych we wspólnym liście do członków Parlamentu Europejskiego wskazywało na przykład, że wprowadzenie takiego zakazu uniemożliwi korzystanie z doradztwa mniej zamożnym klientom.

Wobec tego zdecydowano się na kompromis: pośrednicy-doradcy (dyrektywa dotyczy bowiem nie najbardziej popularnego u nas doradztwa przy zaciąganiu kredytów hipotecznych, ale przy inwestycjach w instrumenty finansowe) będą się dzielić na niezależnych i pozostałych. Tych pierwszych będą obowiązywały ograniczenia, jeśli chodzi o możliwość pobierania prowizji od instytucji finansowych, a ich klienci powinni mieć pełną wiedzę na temat innych korzyści otrzymywanych przez pośredników od instytucji, np. szkoleń na temat produktów czy usług analitycznych. Prace nad dyrektywą nie zostały jeszcze zakończone.

Łukasz Wilkowicz

Jak wybrać doradcę finansowego

Przy podejmowaniu decyzji warto stosować się do kilku podstawowych zasad

Wybór pośrednika, z którego usług skorzystamy, starając się o kredyt mieszkaniowy albo szukając najbardziej odpowiednich produktów inwestycyjnych, to kluczowa decyzja. Jeśli wybierzemy niewłaściwie, konsekwencje możemy ponosić przez wiele lat. Związek Firm Doradztwa Finansowego prezentuje w swoim serwisie internetowym zestaw wskazówek dotyczących sposobu wyboru doradcy.

1. Czy doradca reprezentuje firmę zrzeszoną w Związku Firm Doradztwa Finansowego – firmy zrzeszone w ZFDF są zobowiązane do przestrzegania etyki i kanonu dobrych praktyk oraz podlegają nadzorowi specjalnej komisji, która przyjmuje skargi na nierzetelnych doradców.

– W przypadku naruszenia zasad obsługi zgodnej z kanonem klient może zgłosić się ze skargą do ZFDF – mówi Aleksandra Łukasiewicz z Expander Advisors. Zaraz dodaje jednak, że obecnie skarg, które trafiałyby do ZFDF, „właściwie nie ma”. – Problemy są rozwiązywane przez same firmy – w ich własnym interesie leży szybka reakcja, wyjście naprzeciw oczekiwaniom klientów, jeśli faktycznie zdarzy się jednorazowe zachowanie niezgodne ze standardami – tłumaczy przedstawicielka branży.

2. Rozległość oferty – czy doradca przedstawia oferty wszystkich banków na rynku, czy proponuje produkt wyłącznie jednej firmy? Tylko doradca, który przedstawia rozległą ofertę, będzie mógł dostosować ją do indywidualnych potrzeb klienta.

3. Profesjonalizm i rozległa wiedza – dobry doradca powinien dogłębnie przeanalizować sytuację klienta i zbadać jego potrzeby, zanim podejmie jakiegokolwiek decyzję. Ważna jest również jego dyspozycyjność i gotowość do odpowiadania na wszelkie pytania i bycia w stałym kontakcie z klientem. Ponadto doradca finansowy edukuje klienta. Informuje go, jaki produkt finansowy jest dla niego odpowiedni, a dzięki zestawieniu ofert wielu instytucji finansowych klient się dowiaduje, gdzie się po niego udać. Zainteresowanemu zaciągnięciem kredytu w banku doradca finansowy może także pomóc w zebraniu i wypełnieniu odpowiednich dokumentów oraz w samym uzyskaniu pieniędzy.

4. Oplata za poradę – klient nie ponosi kosztów udzielenia rady przez doradcę.

Przed wyborem doradcy finansowego więcej pytań zaleca zadać brytyjski nadzór – FSA – z tym że w większym stopniu dotyczą one produktów oszczędnościowych lub inwestycyjnych, a nie kredytów. Tam doradcy muszą mieć licencję nadzoru – u nas tego typu wymogu nie ma. FSA proponuje także, by pytać, jakie doświadczenie i kwalifikacje ma konkretny doradca. U nas weryfikacji doradców dokonują same firmy, które ich zatrudniają. One określają wymagania stawiane doradcom. W przeciwieństwie do np. maklerów doradcy pracujący w firmach zajmujących się pośrednictwem finansowym nie muszą zdać państwowego egzaminu, który dawałby im prawo do pracy.

Brytyjski nadzór zaleca także, by zapytać, czy konkretny doradca oferuje usługi niezależne, czy ograniczone. W pierwszym przypadku powinien mieć pełny przegląd oferty instytucji finansowych. W drugim – może się specjalizować jedynie w wybranych produktach. W Polsce takiego rozróżnienia nie ma. O braku niezależności można mówić jedynie wówczas, gdy doradca proponuje nam produkt instytucji z tej samej grupy kapitałowej, do której sam należy.

Wśród kluczowych pytań do doradcy, zdaniem FSA, powinien się znaleźć temat pobieranych opłat, a także tego, czy prowizja (jak pamiętamy, w Wielkiej Brytanii to klient płaci doradcy) ma być pobrana z góry, doliczona do pierwszej płatności, czy też rozłożona na raty, gdy mowa np. o długoterminowym planie oszczędnościowym. U nas tak postawione pytanie jest bezprzedmiotowe. Przy produktach inwestycyjnych warto jednak dopytać, jaka część naszych pieniędzy jest faktycznie inwestowana – szczególnie w pierwszym okresie. Nierzadko okazuje się bowiem, że wycofanie się z wieloletnich produktów oszczędnościowych w pierwszym roku–dwóch latach może skutkować tym, że z powrotem dostaniemy znacznie mniej, niż wpłaciliśmy instytucji finansowej.

Istotną sprawą jest zapytanie doradcy, w jaki sposób określa on potrzeby finansowe klienta, a także jak określa, czy wybrany produkt pasuje do „profilu ryzyka” (w uproszczeniu – dopuszczanego poziomu strat). Na dalszych miejscach znajdują się takie sprawy, jak to, w jaki sposób doradca przekazuje klientowi informacje (czy np. w formie bezpośredniego spotkania, e-maila czy w postaci szczegółowego raportu), jak często należy sprawdzać swoją inwestycję, a także kto konkretnie będzie się zajmował doradztwem (i co się stanie, gdy ta osoba odejdzie z firmy).

Łukasz Wilkowicz

Zanim podasz bank do sądu – podejmij z nim negocjacje

Konfrontacja z bankiem przed sądem może kosztować dużo czasu i pieniędzy. Zanim więc poszkodowany klient zdecyduje się na to, powinien skorzystać z mediacji niezależnych instytucji

Z danych Związku Banków Polskich i Komisji Nadzoru Finansowego wynika, że klienci coraz częściej skarżą się na instytucje finansowe. Co może zrobić klient, który uważa, że został oszukany przez bank? Przede wszystkim powinien złożyć reklamację w instytucji, przez którą czuje się poszkodowany. Dopiero zakończenie procesu reklamacyjnego otwiera drogę do dalszych działań. Ani prawo bankowe, ani żadna inna ustawa nie nakazuje, w jakim terminie bank jest zobowiązany na reklamację klienta odpowiedzieć. Zasady dobrej praktyki bankowej opracowane przez Związek Banków Polskich wskazują jednak, że maksymalny termin udzielenia odpowiedzi na reklamację nie powinien być dłuższy niż 30 dni.

W przypadku braku odpowiedzi lub niepomyślnego dla nas rozstrzygnięcia reklamacji przez bank, warto odwołać się do rzecznika klienta. Instytucje takie działają już w kilku bankach, a ich rolą jest m.in. pomoc klientom w rozwiązaniu zaistniałego problemu. Dopiero gdy to się nie uda, kolejnym krokiem powinno być skorzystanie z usług arbitra bankowego działającego przy Związku Banków Polskich.

Korzystając z pomocy arbitra, nic nie stracisz

Arbiter bankowy działa przy ZBP od 2002 r. Zajmuje się rozstrzyganiem sporów, których wartość nie przekracza 8 tys. zł (wartość przedmiotu sporu należy odróżnić od wartości umowy, której ów konflikt dotyczy). Do arbitra mogą zgłaszać się tylko klienci indywidualni, a nie firmy.

Każda sprawa kończy się orzeczeniem, w którym albo żądana kwota jest zasądzona od banku na rzecz klienta, albo – gdy zdaniem arbitra skarżący nie ma racji – jego roszczenia są oddalane. Jeśli w trakcie postępowania strony dojdą do porozumienia, treść ugody jest potwierdzana przez arbitra.

W pracy arbitra bankowego obowiązuje zasada, której nie ma w żadnej innej instytucji – jeżeli klient wygra, to bank w terminie 14 dni wykonuje orzeczenie arbitra i sprawa

zostaje rzeczywiście zakończona. Bank w przypadku przegranej, nie ma możliwości odwołania się od decyzji arbitra. Jest ona dla banku ostateczna. Jeżeli jednak klient przegra, to przysługuje mu normalne dwuinstancyjne postępowanie sądowe. Wówczas rozstrzygnięcie arbitra obie strony mogą potraktować jako opinię prawną.

Aby arbiter bankowy mógł przyjąć wniosek o rozstrzygnięcie sporu, konieczne jest zakończenie postępowania reklamacyjnego w banku. Jeżeli ten warunek jest spełniony, klient jest zobowiązany uiścić opłatę w wysokości 50 zł na konto arbitra oraz złożyć wniosek. Gdy wartość sporu z bankiem jest niższa niż 50 zł, opłata na rzecz arbitra jest obniżana do 20 zł.

Arbiter z automatu odrzuca wszystkie wnioski, które nie dotyczą sporów z bankiem, a np. ze SKOK-iem, gdy wartość roszczenia przekracza 8 tys. zł lub gdy sprawa znajduje się już w sądzie polubownym albo powszechnym.

Nie ma żadnego formularza czy wzoru wniosku do arbitra bankowego. Zażalenie może zostać sporządzone odrębnie. Należy w nim wskazać pozwany bank, wartość przedmiotu sporu, krótko uzasadnić roszczenie, a także dołączyć dokument potwierdzający zakończenie postępowania reklamacyjnego w banku bądź złożyć oświadczenie, że bank nie odpowiedział w terminie 30 dni na skargę. Obowiązek dostarczenia odpowiedniej dokumentacji będzie już spoczywał na pozwanym banku.

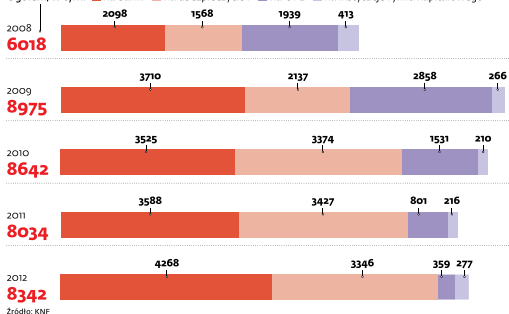
Niech bank udowodni, że jest niewinny

W ubiegłym roku 56 proc. sporów rozpatrywanych przez arbitra dotyczyło kredytów. Zauważalny jest rosnący udział klientów skarżących się na banki, które sprzedają im produkty oszczędnościowe. O ile w latach poprzednich tego typu sprawy stanowiły nie więcej niż 10 proc. wszystkich przypadków, jakimi zajmował się arbiter bankowy, o tyle w roku ubiegłym ich udział przekroczył już 25 proc. Spośród skarg na produkty oszczędnościowe najwięcej sporów dotyczy ubezpieczeń z funduszem kapitałowym. Najczęściej klienci zarzucają bankom, że te niedostatecznie informują o ryzyku związanym z inwestycją w te produkty oraz o zasadach rezygnacji z nich przed zakończeniem umowy.

Z kolei z puli spraw dotyczących kredytów ponad połowa to wnioski w sprawie hipotek. Najczęściej przyczynami sporów są zasady ustanawiania zabezpieczeń na okres przejściowy oraz ubezpieczenia niskiego wkładu własnego. Dużą część sta-

Liczba skarg na instytucje finansowe

Ogółem, w tym: ■ na banki ■ na ubezpieczycieli ■ na OFE ■ na instytucje rynku kapitałowego



nowią także skargi, w których klienci kwestionują zasady rozliczania przez banki przedterminowej spłaty kredytu. Ponadto rośnie liczba próśb o przeprowadzenie restrukturyzacji zadłużenia.

Liczba skarg rozpatrywanych przez arbitra bankowego na korzyść klienta spada – w 2011 r. było ich 191, w ubiegłym roku 186. Mogłoby być ich więcej, gdyby klienci częściej powoływali się na przepisy ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym. Przepisy tej ustawy wymagają od banku nie tylko przestrzegania umowy, jaka wiąże go z klientem, lecz także nakładają na bank wiele obowiązków informacyjnych wobec konsumentów. Jeżeli klient uważa, że nie został przez doradcę w banku poinformowany wystarczająco o czynnikach ryzyka związanych np. z inwestycją w produkt strukturyzowany, to ciężar udowodnienia, że klient nie ma racji, spoczywa na barkach banku. Specjaliści podkreślają, że powołanie się na przepisy tej ustawy znacznie zwiększa szanse klienta na wygraną z bankiem.

Jeżeli nie arbiter, to mediator

Innym sposobem na dochodzenie do swoich praw w sporze z bankiem lub każdą inną instytucją finansową, którą nadzorem obejmuje Komisja Nadzoru Finansowego, jest skorzystanie z sądu polubownego działającego przy KNF. Rozpatruje on jednak spory, których wartość przekracza 500 zł. Może to odbywać się na dwa sposoby. Pierwszym z nich jest mediacja, jeżeli obie strony wyrażają zgodę na jej przeprowadzenie. Spór rozstrzyga mediator, wybierany zgodnie przez strony (albo przez prezesa sądu). Jeżeli uda się zawrzeć ugodę, jest ona zatwierdzana przez sąd powszechny i ma moc prawną na równi z wyrokiem tego sądu. Aby skorzystać z mediacji, każda ze stron musi wnieść opłatę w wysokości 250 zł. Jeżeli dojdzie do porozumienia, zwracane jest im 70 proc. kosztów.

Jeżeli postępowanie mediacyjne zakończy się niepowodzeniem, strony mogą skorzystać z poddania rozstrzygnięcia sporu przez sąd polubowny. Tu też postępowanie poprzedzone jest mediacją, ale jeżeli i teraz nie uda się jej zawrzeć, sprawa przekazywana jest do arbitra sądu polubownego. W przypadku spraw o wartości poniżej 50 tys. zł strony wspólnie wskazują arbitra, jeśli zaś nie dojdą do porozumienia, arbitra wskazuje prezes sądu. W przypadku spraw, których wartość przedmiotu sporu przekracza 50 tys. zł, spór rozstrzygany jest przez trzech arbitrów, każda ze stron samodzielnie wskazuje jednego z nich. Z kolei dwóch wybranych arbitrów wspólnie wybiera trzeciego – superarbitra. Trzeba jednak pamiętać, że w przypadku przegranej sprawy, od wyroku sądu polubownego nie przysługuje apelacja, a konsument może zostać obciążony dodatkowymi kosztami postępowania, np. kosztem powołania biegłych. Ponadto w przypadku gdy instytucja finansowa była reprezentowana przez profesjonalnego pełnomocnika, np. adwokata, radcę prawnego, koszt opłacenia tych osób również może obciążać konsumenta.

Masz prawo nie zgodzić się na zmianę opłat

Zaskoczony podwyżką? Możesz wypowiedzieć umowę bez ponoszenia kosztów

W większości banków tabela opłat i prowizji dla klientów indywidualnych zmienia się co najmniej kilka razy w roku. Klient nie może temu zapobiec, a jedyne, co może w takiej sytuacji zrobić, to zakończyć współpracę z bankiem poprzez wypowiedzenie umowy ze skutkiem natychmiastowym lub poprzez zgłoszenie sprzeciwu do zmian, co spowoduje wygaśnięcie umowy w dniu poprzedzającym wejście w życie zmienionej tabeli opłat i prowizji.

O prawach klienta związanych z wprowadzaniem przez bank zmian do tabeli opłat i prowizji decyduje ustawa o usługach płatniczych. W październiku ubiegłego roku zaczęły obowiązywać jej nowe przepisy, dające więcej uprawnień klientom. Zgodnie z nimi banki powinny zawiadomić klienta o planowanych zmianach w taryfie z dwumiesięcznym wyprzedzeniem. W tym czasie, jeżeli klient nie będzie chciał zaakceptować nowych warunków, może zrezygnować z konta czy karty bez żadnych dodatkowych kosztów. Ustawa reguluje też milczącą akceptację: jeżeli klient nie wypowie umowy, oznacza to, że na nowe warunki się zgadza. Przepisy zezwalają na wysyłanie klientom korespondencji drogą elektroniczną, ale tylko na wniosek klienta. Do tej pory wszystkie ważne informacje musiały być komunikowane listownie, co z punktu widzenia instytucji finansowych posiadających po kilkaset tysięcy, a nawet kilka milionów klientów oznaczało duże koszty. Wprowadzenie możliwości wysyłki korespondencji, przynajmniej do części klientów, drogą elektroniczną spowoduje obniżenie tych kosztów.

W ustawie o usługach płatniczych doprecyzowano także zasady ochrony użytkowników kart płatniczych w sytuacji, gdy stwierdzą, że nie autoryzowali transakcji, a mimo tego doszła ona do skutku. Ustawa wskazuje, że to dostawca usługi płatniczej musi udowodnić, że transakcja była autoryzowana przez klienta i że została wykonana prawidłowo. Jednoznacznie zatem wskazano, na kim spoczywa ciężar dowodu. To ważne, bo ostatnio pojawiło się wiele obaw o bezpieczeństwo transakcji kartami zbliżeniowymi.

Wypowiedzenie umowy w przypadku zmiany tabeli opłat i prowizji w wielu wypadkach pozostaje jedynie teoretyczną możliwością. Bo jak na przykład wypowiedzieć bankowi umowę o prowadzenie rachunku osobistego, gdy na koncie jest wysokie zadłużenie z tytułu kredytu odnawialnego?

Banki wykorzystują taką sytuację i swoje prowizje zmieniają często, zazwyczaj na niekorzyść klientów. Eksperci spodziewają się, że w tym roku podwyżek różnego rodzaju opłat bankowych będzie szczególnie dużo.

W ten sposób instytucje będą chciały poprawiać swoje przychody, bo nie mogą liczyć na wzrost dochodów z tytułu akcji kredytowej. Ponadto będą chciały rekompensować zmniejszające się wpływy z obsługi kart płatniczych. Opłata interchange, czyli prowizja pobierana od podmiotów handlowo-usługowych przyjmujących płatności kartami płatniczymi na rzecz banków emitujących karty, już raz w tym roku została obniżona, a wiele wskazuje na to, że zostanie obniżona jeszcze bardziej, gdy w życie wejdzie ustawa regulująca maksymalną wysokość tej opłaty.

Jacek Uryniuk

15 marca 2013 r.

Dostęp do kredytów może stać się łatwiejszy

Przed udzieleniem kredytu bank analizuje zdolność klienta do jego spłaty. Kieruje się w tym wytycznymi Komisji Nadzoru Finansowego

Funkcjonowanie banków jest ściśle regulowane różnego rodzaju przepisami. Oprócz ustaw czy rozporządzeń banki stosują się także do rekomendacji Komisji Nadzoru Finansowego. Wprawdzie z formalnego punktu widzenia rekomendacje nie są powszechnie obowiązującym prawem, ale instytucje finansowe powinny stosować się do standardów wyznaczanych przez nadzór – gdyby tego nie robiły, ryzykowałyby np. negatywną oceną przy okazji kontroli, jakim są cyklicznie poddawane. Rekomendacje dotyczą często bardzo konkretnych problemów związanych z codziennym funkcjonowaniem

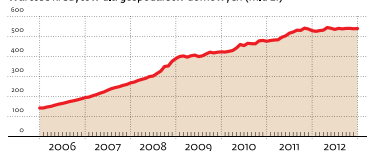
banków, również takich, które mają wpływ na ich relacje z klientami. Dwie rekomendacje są poświęcone kredytom dla klientów indywidualnych: „rekomendacja T” dotycząca kredytów detalicznych, „rekomendacja S” – kredytów na nieruchomości.

Walka z walutami

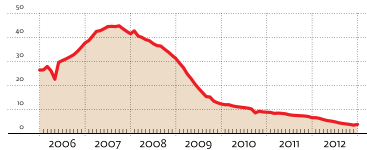
Chronologicznie wcześniejsza (jak wskazuje nawet litera, którą jest opatrzona) jest rekomendacja S. Pomysł jej uchwalenia wziął się z chęci zahamowania tempa wzrostu kredytów walutowych jeszcze w połowie minionej dekady. „Eska” – jak nazywają ją często bankowcy, została przyjęta jeszcze przez Komisję Nadzoru Bankowego (do 2008 r. nadzór bankowy funkcjonował niezależnie od Komisji Nadzoru Finansowego). Kredyty walutowe kilka lat temu dominowały w sprzedaży hipotek przez krajowe banki. Było to spowodowane tym, że ich oprocentowanie było zdecydowanie niższe niż w przypadku kredytów złotych (na niekorzyść tych drugich działały wysokie stopy procentowe).

Kredytów przybywa, ale coraz wolniej

Wartość kredytów dla gospodarstw domowych (mld zł)



Roczna zmiana wartości kredytów dla gospodarstw domowych* (proc.)



Źródło: NBP * z wyłączeniem efektów kursowych

18

Równocześnie jednak cały czas istniało ryzyko, że w przypadku osłabienia złotego sytuacja kredytobiorców znacznie się pogorszy: wzrosną nie tylko płacone co miesiąc raty, lecz zwiększy się także przeliczona na złote kwota pozostająca do spłaty. Ponieważ banki udzielały kredytów nawet na 100 proc. wartości nieruchomości, realna była groźba, że zadłużenie klienta wyraźnie przekroczy wartość zabezpieczenia (czyli hipoteki).

Te groźby na przełomie 2008 i 2009 r. faktycznie się zmaterializowały. Wcześniej jednak – w połowie 2006 r. – weszła w życie rekomendacja dotycząca kredytów mieszkaniowych.

Przewidywała ona przede wszystkim, że w przypadku udzielania kredytów w walutach obcych bank musiał analizować zdolność kredytową klienta przy założeniu, że stopa procentowa dla kredytu walutowego jest równa co najmniej oprocentowaniu kredytu złotowego, a kapitał kredytu jest większy o 20 proc. od faktycznie wnioskowanego przez klienta. Nowością w regulacji nadzoru było pojawienie się wymogu stosowania jednolitego standardu informacyjnego przy udzielaniu kredytów walutowych. Chodziło o szczegółowe informowanie klientów o potencjalnych skutkach zadłużania się w walucie obcej oraz uzyskiwanie od nich potwierdzenia, że są świadomi podejmowanego ryzyka. Rekomendacja wprowadziła również inne obowiązki dla banków (nie wiązały się one jednak bezpośrednio z procesem sprzedaży hipotek), jak konieczność monitorowania zabezpieczeń w czasie spłaty kredytu, wykonywania testów, czyli sprawdzania, jak zachowałby się portfel kredytowy w sytuacjach skrajnych.

Po pewnym czasie od wejścia w życie rekomendacji S tempo sprzedaży kredytów walutowych w bankach faktycznie zaczęło maleć. Przyczyniły się jednak do tego nie tylko zalecenia nadzoru. Istotnym powodem był kryzys finansowy. Jego wybuch spowodował, że na całym świecie banki przestały udzielać sobie nawzajem pożyczek tak chętnie, jak w czasie wcześniejszej gospodarczej prosperity. Dotknęło to również polskich instytucji, i to w dwójnasób. Pojawiły się problemy nie tylko z uzyskaniem pożyczki na naszym rynku, lecz także przede wszystkim – z pożyczaniem pieniędzy za granicą (a do tego, by móc udzielić kredytu mieszkaniowego denominowanego we frankach lub w euro, krajowy bank musi wcześniej zamienić pozyskane od klientów depozyty w złotych na obcą walutę bądź też pożyczyc ją w zagranicznym banku). W krótkim czasie ten czynnik doprowadził do wyeliminowania z oferty polskich banków kredytów denominowanych we frankach szwajcarskich.

Modyfikacje bez łągodzenia

Na początku 2011 r. rekomendacja S została zmodyfikowana. Dokonała tego już Komisja Nadzoru Finansowego. Ustaliła ona, że maksymalny poziom relacji wydatków związanych ze spłatą kredytów walutowych do dochodów netto klienta banku nie powinien być wyższy niż 42 proc. Wprowadzono jeszcze jedno ograniczenie: zdolność kredytowa miała

być liczona przy założeniu, że kredyt jest zaciągany maksymalnie na 25 lat (ograniczenie to oznaczało automatyczne obniżenie zdolności kredytowej klientów zaciągających kredyty na dłuższe okresy, ponieważ im dłuższy czas spłaty, tym mniejsza rata, a co za tym idzie – większa zdolność do obsługi zadłużenia).

Kolejna modyfikacja rekomendacji S będzie miała miejsce prawdopodobnie w tym roku. Jeszcze pod koniec 2012 r. Komisja Nadzoru Finansowego przedstawiła propozycje zmian w regulacji. Z punktu widzenia klientów istotna będzie modyfikacja dotycząca sposobu obliczania zdolności kredytowej – banki będą mogły brać pod uwagę nawet 30-letni czas spłaty kredytu. Równocześnie jednak KNF chce, by kredyty hipoteczne mogły być udzielane na maksymalnie 35 lat. W ramach zmian nadzór proponuje odejście od sztywnych limitów dotyczących proporcji szacowanych wydatków na obsługę zadłużenia do dochodów klientów (określaną jako DtI – debt to income). „Prawidłowe i ostrożne szacowanie akceptowalnego poziomu wskaźnika DtI jest niezwykle istotne z punktu widzenia zarządzania ryzykiem kredytowym. Banki powinny indywidualnie określać akceptowalną wartość tego parametru” – twierdzi KNF. W propozycji zmian znalazły się też zapisy, które – jeśli wejdą w życie – będą skutkowały ograniczeniem dostępności do kredytów. Chodzi o wprowadzenie zakazu kredytowania 100 proc. wartości nieruchomości. Wskaźnik LtV (loan to value, czyli relacja kwoty zadłużenia do wartości rynkowej nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie kredytu) ma docelowo wynosić maksymalnie 80 proc. (90 proc. w razie dodatkowego ubezpieczenia kredytu). „W dokumentach Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego kredyt, dla którego LtV przekracza 80 proc., postrzegany jest jako produkt o podwyższonym ryzyku, a w przypadku kredytów o LtV przekraczającym 95 proc. i okresie kredytowania dłuższym niż 25 lat używa się sformułowania »produkt o zwielokrotnionym ryzyku«” – uzasadnia KNF.

Kredyt mieszkaniowy zaciąga stosunkowo niewiele osób, a gdy już to robią, to co do zasady raz w życiu. Przeciętny Polak znacznie częściej ma do czynienia z kredytem konsumpcyjnym: od większych kwot przy kupnie samochodu, przez zakupy ratalne, pożyczkę gotówkową, kartę kredytową czy zwykły debet na koncie. Dlatego ze skutkami wprowadzenia rekomendacji T spotykamy się częściej niż w przypadku rekomendacji S. Dodatkowo – ta pierwsza reguluje na razie także wybrane aspekty procesu udzielania kredytów mieszkaniowych.

Ostrożność wobec konsumpcyjnych

Rekomendacja T została przyjęta przez Komisję Nadzoru Finansowego w lutym 2010 r. Jej zapisy obowiązują banki od końca 2010 r. Wśród najważniejszych regulacji, jakie wprowadziła rekomendacja, znajduje się wymóg nieprzekraczania limitów dochodowych. „Oceniając zdolność kredytową klienta, bank powinien przyjąć bezpieczny poziom relacji wydatków przeznaczanych na obsługę zadłużenia do dochodu netto klienta (50 proc.

dochodu dla osób nieprzekraczających przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce netto, w żadnym przypadku nie wyższy niż 65 proc.,” – mówił dokument nadzoru. Nakazywał on ponadto bankom korzystanie zarówno z własnych, jak i zewnętrznych baz danych (np. Biura Informacji Kredytowej). Przede wszystkim zaś rekomendacja uniemożliwiła bankom udzielania bardzo popularnych wcześniej „kredytów na dowód”. Od tej pory pojawił się wymóg zaświadczenia o dochodach – to wydłużyło procedurę brania kredytu w banku (również gdy chodziło np. o sfinansowanie sprzedaży ratalnej) i zdecydowanie ograniczyło atrakcyjność oferty kredytowej.

Rekomendacja T wprowadzała również pewne wymogi dotyczące informacji przekazywanych klientom w procesie sprzedaży kredytu: „Bank powinien informować klienta o ryzyku i wszystkich kosztach związanych z umową kredytową przed jej zawarciem, w szczególności przy udzielaniu kredytów w walutach obcych” – informowała KNF. Wprowadzenie tej zasady było obliczone przede wszystkim na pomoc osobom, które planowały zaciągnięcie kredytu mieszkaniowego.

W ubiegłym roku, w związku z pogorszeniem koniunktury i stale spadającą dynamiką akcji kredytowej (utrzymywała się ona na plusie głównie dzięki kredytom mieszkowym, w przypadku konsumpcyjnych od pewnego czasu notowane są spadki w ujęciu rocznym) Komisja Nadzoru Finansowego zaproponowała modyfikację rekomendacji T, która miała uelastyczyć podejście banków. Nowe zasady miały pozwolić bankom na zwiększenie sprzedaży kredytów i jednocześnie zatrzymać wzrost rynku pożyczek pozabankowych. – Odchodzimy od przesławnych zaświadczeń, które klienci mają ze sobą przynosić na żądanie banków na rzecz oświadczeń składanych w odpowiedniej formie przez klientów. Oczywiście bank będzie miał obowiązek weryfikowania historii kredytowej klienta w bazie informacji międzybankowej, a także w innych bazach – zapowiadał Wojciech Kwaśniak, zastępca szefa KNF.

„Znowelizowana rekomendacja T przewiduje możliwość podejmowania decyzji kredytowej na podstawie uproszczonych zasad oceny zdolności kredytowej, przy wykorzystaniu modeli scoringowych (oceny scoringowe), oświadczenia klienta o wysokości osiągniętych dochodów oraz analizy historii kredytowej klienta w oparciu o informacje z własnych i zewnętrznych baz danych” – wskazuje KNF w ostatecznej wersji dokumentu.

Początkowo nadzór chciał, by z uproszczonych zasad badania zdolności kredytowej mogły korzystać tylko najbardziej bezpieczne banki – ze współczynnikiem wypłacalności nie niższym niż 12 proc. i o odpowiednio wysokich wskaźnikach płynności. Uproszczone badanie zdolności kredytowej planowano przy mniejszych kredytach. Im większą kwotę chcielibyśmy pożyczyć, tym dłuższy miał być wymagany przez nadzór czas wcześniejszej znajomości klienta przez bank. Zapowiedziano również (podobnie jak w przypadku re-

komendacji S) odejście od narzucania bankom maksymalnego poziomu wskaźnika Dtl (długu do dochodu) – w miejsce jednej zasady dla wszystkich każdy bank powinien przyjąć własne zasady, zaakceptowane przez radę nadzorczą.

Ku powszechnemu zaskoczeniu ostateczny kształt rekomendacji – przyjęty kilka tygodni temu przez nadzór – okazał się znacznie łagodniejszy od pierwotnych zamierzeń. Pozwala ona na stosowanie uproszczonych zasad badania zdolności kredytowej wszystkim bankom, nie tylko tym najlepiej skapitalizowanym (trzeba jednak zauważyć, że zdecydowana większość banków w Polsce dysponuje współczynnikiem wypłacalności przekraczającym 12 proc., czyli takim, jakiego wymagano w pierwotnej wersji rekomendacji). Dwukrotnie podniesiono również limity kredytów, przy których banki będą mogły stosować uproszczoną procedurę. Według nowych zasad banki będą mogły z niej korzystać przy:

- Kredytach i pożyczkach ratalnych do czterokrotności przeciętnego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw (w styczniu średnie wynagrodzenie wynosiło 3680,18 zł);
- Kredytach i pożyczkach innych niż ratalne (czyli np. gotówkowych) do sześciokrotności przeciętnej płacy (w przypadku klientów o „sześciomiesięcznej współpracy z bankiem”) lub 12-krotności („klienci o 12-miesięcznej współpracy z bankiem”);
- Nowym klientom można udzielić kredytu lub pożyczki według uproszczonej procedury, jeśli jej wartość nie przekracza jednej średniej pensji w sektorze przedsiębiorstw.

Pierwsze komentarze bankowców wskazywały, że nowe zasady określania zdolności kredytowej klientów powinny zdynamizować akcję kredytową. Nie oznacza to jednak, że osoby, które już dziś chciałyby zaciągnąć w banku pożyczkę, mogą liczyć na łagodne traktowanie. Dostosowanie procedur w poszczególnych instytucjach może zabrać nawet kilka miesięcy, aczkolwiek KNF oczekuje, że zapisy znowelizowanej rekomendacji T zostaną wprowadzone do 31 lipca br.

Lukasz Wilkowicz

Zapomniany dług może nam bardzo zaszkodzić

Warto na bieżąco sprawdzać, czy niezapłacony rachunek za telefon nie zamknął nam drogi do wzięcia kredytu

Banki mają do dyspozycji kilka baz danych, w których mogą zweryfikować potencjalnego klienta. Najważniejsze z nich to Biuro Informacji Kredytowej zbierające dane na temat kredytów bankowych oraz biura informacji gospodarczej rejestrujące niespłacone długi w obrocie gospodarczym.

BIK wie wszystko o kredycie

Podstawowym narzędziem dla banków jest BIK. Biuro działa od 1997 r., powołał je Związek Banków Polskich z kilkudziesięcioma polskimi bankami. BIK do tej pory udostępnił 227 mln raportów na temat kredytobiorców.

Informacje z bazy pobierane są standardowo przy rozpatrywaniu każdego wniosku kredytowego. Jakie dane zbiera BIK? Najkrótsza odpowiedź: wszystkie. Przede wszystkim dane osobowe klienta, podstawowe informacje na temat jego kredytu (data zaciągnięcia, rodzaj, okres kredytowania, waluta) oraz wiadomości o tym, jak klient radzi sobie ze spłatą. Przedstawiciele biura podkreślają twardo, że nie tworzą żadnych czarnych list dłużników – bo w bazie znajdują się też informacje pozytywne. Innymi słowy jeśli spłacamy kredyt terminowo, to BIK o tym poinformuje każdy inny bank, w którym zechcemy zaciągnąć kolejną pożyczkę. A to może być argumentem działającym na naszą korzyść.

Trzeba jednak pamiętać o tym, że bank czy SKOK poinformuje też BIK o każdej wpadce związanej z obsługą naszego kredytu. Biuro zawsze się dowie (i przekaże to innym) o opóźnieniach w spłacie, windykacji podjętej przez bank czy egzekucji należności.

Informacje o kredytobiorcy BIK zbiera i przetwarza tak długo, jak długo trwa umowa kredytowa. Możliwe są przypadki, gdy trwa to również po spłacie kredytu – ale tylko wtedy, gdy klient upoważnił do tego swój bank. Inaczej sprawa wygląda, gdy kredyt nie jest spłacany regularnie. Jeśli spóźniłeś się z ratą o dwa miesiące, bank może ci wysłać list z ostrzeżeniem o tym, że dane na ten temat będą przetwarzane bez twojej zgody. Po miesiącu od otrzymania takiego listu informacja o twoich problemach będzie dostępna w BIK przez maksymalnie 5 lat.

A co jeśli zaległy dług zostanie spłacony? Biuro powinno się o tym dowiedzieć od banku. To on (nie klient) jest dysponentem danych. I to bank (lub SKOK) składa pisemny wniosek do BIK o usunięcie

danych z bazy. Teoretycznie informacje powinny być aktualizowane co najmniej raz w miesiącu. Banki i SKOK-i mają prawo robić to częściej.

Żeby uniknąć nieprzyjemnej niespodzianki, sami też możemy monitorować zapisy na nasz temat. Raz na pół roku na podstawie prawa o ochronie danych osobowych można złożyć wniosek do BIK o przekazanie nam informacji na nasz temat. Biuro ma 30 dni na odpowiedź.

Jeśli ktoś chce częściej sprawdzać swoją historię kredytową, zawsze może kupić w BIK raport na swój temat. Dostępne są dwa rodzaje raportów: podstawowy, prezentujący historię kredytową wnioskodawcy i rozszerzony, wzbogacony o ocenę punktową wnioskodawcy. Trzy banki komercyjne oferują nawet dostęp do raportów z poziomu prowadzonego przez siebie rachunku. Zamówienie można złożyć online, w tej opcji podstawowa wersja raportu w polskiej wersji językowej kosztuje 27 zł. Na wniosek klienta raport może być przygotowany w postaci papierowej i odebrany osobiście w Biurze Obsługi Klienta BIK lub przesłany listem poleconym na adres wnioskodawcy. W takim przypadku cena wersji podstawowej raportu wynosi 30 zł.

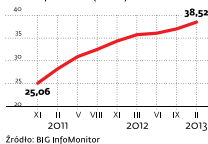
Pełen zakres danych z BIK mogą otrzymywać tylko te instytucje, które same przekazują informacje do systemu (nadzór wymaga od banków korzystania z informacji z BIK, co oznacza również wymóg dostarczania danych do bazy biura). Ale ci, którzy liczą na to, że zła historia kredytowa ujdzie im na sucho i mogą bez problemu zadłużyć się na przykład w pozabankowej firmie pożyczkowej – mogą się przeliczyć. Sektor pozabankowych pożyczek coraz częściej korzysta z informacji zbieranych przez biura informacji gospodarczej. Jedno z nich – BIG Info Monitor – ma zaś dostęp do negatywnych danych z BIK.

BIG zna twoje długi

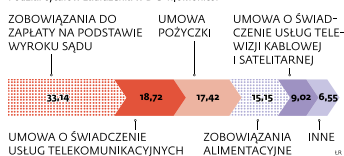
W Polsce działają trzy biura informacji gospodarczej. Ich funkcjonowanie kontroluje Ministerstwo Gospodarki, same biura są komercyjnymi firmami, które na gromadzeniu, przetwarzaniu i udostępnianiu informacji o długach mają zarabiać. Głównym zadaniem BIG-ów jest zbieranie i udostępnianie danych o niesolidnych płatnikach – i dotyczy to nie tylko bankowych kredytów, ale całego obrotu gospodarczego. Innymi słowy: jeśli na przykład zwlekasz co najmniej dwa miesiące z zapłatą telefonicznego rachunku na ponad 200 zł i za nic masz kolejne wezwania do zapłaty, to ryzykujesz, że trafisz na czarną listę któregoś z BIG-ów. A ten informację o twoim długu przekaże każdemu, kto tylko zechce cię sprawdzić.

Skąd informacje o długach

Kwota zaległych płatności w BIG InfoMonitor (mli zł)



Podział tytułów zadłużenia w BIG InfoMonitor



Przykład z rachunkiem telefonicznym jest tu jak najbardziej na miejscu, bo właśnie tego typu należności stanowią pokaźną część przeterminowanych długów konsumentów. Dla przykładu w Rejestrze Dłużników ERIF stanowią one 35 proc. wpisów, więcej niż niespłacone pożyczki (22 proc.) i kredyty (14 proc.). W BIG Info Monitor długi wobec branży telekomunikacyjnej stanowią blisko 19 proc. wpisanych należności. To druga co do wielkości grupa przeterminowanych długów (po należnościach dochodzonych na podstawie sądowych tytułów wykonawczych) jest większa nie tylko od niespłaconych pożyczek, ale też od np. niezapłaconych alimentów.

Wpisy do rejestrów może zgłaszać każdy pokrzywdzony wierzyciel. Warunek to minimalna wartość należności (200 zł w przypadku konsumentów, 500 zł u przedsiębiorców), 60-dniowy okres przeterminowania i 30-dniowy od momentu doręczenia wezwania do zapłaty. Firmy wierzyciele mogą dokonać wpisu stosunkowo łatwo, wystarczy wykazać, że wystawiona przez nie faktura nie została opłacona – ewentualnie, że zapłata im się należy w związku z zawartą umową (na przykład pożyczki). Nieco trudniej mają wierzyciele konsumenci. By móc wpisać należność, muszą mieć w ręku sądowy nakaz zapłaty.

Wierzyciel też ma obowiązki

Zgłaszanie niezapłaconych faktur do rejestrów BIG-ów to oczywiste prawo wierzyciela. Ale ma on też w związku z tym obowiązki. Wierzyciel powinien aktualizować dane dotyczące dłużnika. – Dane o zadłużeniu osoby lub firmy znajdują się w rejestrze dłużników tylko do czasu spłaty należności. Po spłaceniu w ciągu 14 dni muszą być przez wierzyciela usunięte – mówi Lidia Roman z BIG Info Monitora.

Jeśli wierzyciel tego nie zrobi, grozi mu grzywna w wysokości 30 tys. zł. Nakłada ją jednak sąd, a nie BIG.

Tak jak w przypadku BIK konsumenci mają prawo do sprawdzania danych na swój temat gromadzonych przez biura. I od czasu do czasu powinni to robić – na wypadek, gdyby wierzyciel zapomniał poinformować o uregulowaniu zobowiązania. Jeśli do tego dojdzie, były dłużnik ma prawo żądać od wierzyciela, aby uaktualnił lub usunął dane, jeżeli są one nieprawdziwe, niekompletne lub nieaktualne. Można również wnieść skargę bezpośrednio do biura, zwłaszcza gdy zgłoszone zobowiązanie nigdy nie istniało.

– Dłużnik składa do nas zarzut, że jest na liście, choć nie powinien. Jeśli ma dokumenty bezspornie poświadczające jego słowa, np. wyrok sądu z klauzulą wykonalności, to usuwamy taki wpis sami. Jeśli sprawa nie jest jednoznaczna, wzywamy wierzyciela, aby w ciągu 14 dni ustosunkował się do zarzutu – mówi Andrzej Kulik z Krajowego Rejestru Długów. Na czas reklamacji KRД zawiesza wpis (jest on widoczny tylko dla biura, dłużnika i wierzyciela). Jeśli wierzyciel nie odpowie na wezwanie, wpis jest usuwany.

– Jeśli jednak odpowie i podtrzyma zdanie, że wpis jest zasadny, to nie pozostaje nam nic innego jak odpowiedzieć dłużnikowi, że musi skierować sprawę do sądu, ewentualnie

złożyć zawiadomienie na policję lub do prokuratury. Biura informacji gospodarczej nie mają prawa rozstrzygać sporów między stronami, od tego są sądy – mówi Andrzej Kulik.

Lidia Roman podkreśla, że każda skarga dłużnika na nieprawidłowy – jego zdaniem – wpis jest indywidualnie analizowana. – Dłużnik jest informowany o tym, że jeśli kwestionuje zobowiązanie, musi się z tym zgłosić do wierzyciela. Wierzyciel wtedy przy przekazywaniu informacji do BIG ma obowiązek zaznaczyć, iż jest ona kwestionowana przez dłużnika. Taką informację o kwestionowaniu otrzyma wtedy podmiot, który będzie chciał sprawdzić w BIG osobę lub firmę, której zadłużenie dotyczy – mówi Lidia Roman.

Czy takie przypadki reklamacji zdarzają się często? Według informacji BIG-ów raczej nie. Przedstawiciel KRD mówi, że jest ich kilkaset rocznie, co przy 3,7 mln wpisanych zobowiązań nie jest dużą liczbą. – Z tego połowa była bezzasadna, bo dłużnik twierdził, że jest w rejestrze, a go nie było – wskazuje Kulik.

O niewielkiej skali zjawiska mówi też Edyta Szymczak, prezes Rejestru Dłużników ERIF. – W ciągu roku przyjmujemy nie więcej niż kilkaset różnych pism reklamacyjnych przy bazie danych o wielkości ponad 1,35 mln na koniec 2012 r. Odsetek spraw, które zostały usunięte z systemu w wyniku pozytywnego rozpatrzenia złożonych przez dłużników reklamacji w stosunku do liczby dłużników znajdujących się w bazie na koniec 2012 r., wynosi 0,001 proc. – podkreśla prezes ERIF.

Marek Chądryński

Ukradli ci dowód? Ostrzeż banki

W ubiegłym roku oszuści próbowali wyłudzić z banków około 298 mln zł na skradzione dokumenty

Rekordzista chciał wziąć kredyt na 20 mln zł. Nie udało mu się, bo dokument, którym się posługiwał, został zastrzeżony w systemie Dokumenty Zastrzeżone obsługiwany przez Centrum Prawa Bankowego i Informacji (CPBiI) – spółkę należącą do Związku Banków Polskich.

Dziś w bazie jest już prawie 1,2 mln różnych dokumentów tożsamości. Większość (ponad 830 tys.) to dowody osobiste i paszporty, ale w rejestrze są też m.in. prawa jazdy, książeczki wojskowe, karty pobytu, dowody rejestracyjne czy kary płatnicze. System działa głównie w oparciu o dane przekazywane przez banki. Większość polskich banków przystąpiła już do systemu DZ.

Z danych opublikowanych przez operatora Dokumentów Zastrzeżonych wynika, że zarówno liczba, jak i wielkość kwot, które przestępcy próbowali wyłudzić z banków, wyraźnie spadła. W 2012 r. były 5663 przypadki przestępstw, oszuści próbowali wziąć kredyty na blisko 298 mln zł. Rok wcześniej było 6841 prób na łączną kwotę 510,7 mln zł.

Skąd ta zmiana? Przedstawiciele ZBP sądzą, że to efekt prowadzonej kampanii, która ma na celu uświadomić klientom banków zagrożenia, jakie niesie ze sobą kradzież dokumentów. Akcja informacyjna trwa już od 2008 r. Jej skutek to duży wzrost liczby zastrzeżonych dokumentów. W ubiegłym roku odnotowano 114,3 tys. takich zgłoszeń. W 2008 r. było to 82,8 tys.

Liczba zgłoszeń rośnie, bo zastrzeżenie skradzionego lub zgubionego dokumentu jest coraz łatwiejsze. Można to zrobić w każdym oddziale banku, w którym ma się rachunek. Każdy, kto stracił swój dowód osobisty, na miejscu otrzyma odpowiednie formularze wniosków o zastrzeżenie. Bank na podstawie takiej dyspozycji wpisuje nasz dokument do bazy. Wpis automatycznie staje się dostępny dla wszystkich użytkowników systemu – choć warto się upewnić, że bank na pewno to robi i nie ograniczy się tylko do własnego wewnętrznego obiegu informacji.

Ci, którzy nie korzystają z usług bankowych, powinni udać się do jednego z banków przyjmujących takie dyspozycje od wszystkich, nie tylko od swoich klientów. Jest ich

czternaście, wśród nich BGŻ, BGK, BZ WBK. Osoby nieposiadające rachunku w banku są szczególnie łatwym celem – dla banków są niewidzialne. Podszrywający się pod nie oszuści mają ułatwione zadanie, bo trudno ich zweryfikować, nie posiadając np. danych z Biura Informacji Kredytowej.

Operator systemu zachęca do uczestnictwa instytucje pozabankowe, które również mogą paść łupem przestępców. Według CPBiI z Dokumentów Zastrzeżonych powinny korzystać też m.in. agencje pośredniczące w wynajmowaniu mieszkań, firmy leasingowe, fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, operatorzy telewizji kablowej, telefonii komórkowej czy wypożyczalnie samochodów. Specjaliści z CPBiI zwracają bowiem uwagę, że skradziony dowód może służyć nie tylko do wyłudzenia kredytu, ale również do zakupu, na preferencyjnych warunkach, telefonu komórkowego czy kradzieży wypożyczonego sprzętu.

Marek Chądryński

Charge back, czyli dlaczego za zakupy lepiej płacić kartą

Nie otrzymaliśmy zamówionego przez internet towaru? Biuro podróży upadło? Czy mamy szansę na zwrot pieniędzy? Tak – o ile transakcja była wykonana kartą płatniczą

Charge back lub inaczej obciążenie zwrotne to usługa, dzięki której możliwe jest odzyskanie pieniędzy, w sytuacji gdy zakupiony towar czy usługa nie zostały zrealizowane.

– To procedura przygotowana przez organizacje płatnicze, pozwalająca bankowi – wydawcy posiadanej przez klienta karty, na obciążenie rachunku akceptanta, czyli np. sklepu, biura podróży kwotą, którą klient już akceptantowi zapłacił – tłumaczy Radosław Pałecz, odpowiedzialny za reklamacje kart w mBanku i MultiBanku.

Dzięki tego typu usłudze osoby posługujące się kartami płatniczymi mogą skutecznie dochodzić swoich praw. Zwiększa to więc bezpieczeństwo i komfort transakcji.

Kiedy możemy skorzystać z usługi?

Procedura charge back jest dostępna dla wszystkich posiadaczy kart debetowych i kredytowych, zarówno Visa, jak i MasterCard. – Charge back obowiązuje jednak tylko przy faktycznych płatnościach kartą – niektóre banki umożliwiają usługę taką jak przelew

Najbardziej typowymi powodami wszczęcia procedury charge back są:

- niedostarczenie towaru lub niewykonanie usługi, za które płatność została dokonana (dotyczy to np. bankructwa biura podróży),
- niezgodność otrzymanego towaru ze złożonym zamówieniem (np. dostarczono inny zakup niż zamówiony, zamiast spodni w kolorze niebieskim zamawiający otrzymał czerwone spodnie),
- wadliwość towaru (np. dostarczono wadliwie wykonany przedmiot – torbę z urwanym uchwytem),
- rozbieżność pomiędzy kwotą obciążenia a kwotą transakcji (np. dwukrotne obciążenie karty tą samą kwotą lub obciążanie kwotą wyższą niż cena towaru/usługi),
- niewypłacenie przez bankomat pieniędzy lub wypłacenie niepełnej kwoty,
- obciążenia karty za transakcję uprzednio anulowaną,
- obciążenie karty pomimo tego, że zapłata za towar czy usługę nastąpiła w inny sposób,
- obciążenie karty za towar lub usługę niezamówioną.

z karty kredytowej – która nie podlega pod taką szybką procedurę reklamacyjną – przypomina Michał Kryński z serwisu bankier.pl.

– Usługą objęte są transakcje kartami w terminalach POS (w punktach handlowo-usługowych), transakcje na odległość (internetowe i zamówienia telefoniczne z wykorzystaniem kodu CVV lub CVC) oraz wypłaty gotówki w bankomatach – wylicza Grzegorz Biskup, product manager odpowiedzialny za karty płatnicze w Credit Agricole Bank Polska.

Do najczęstszych przypadków wszczęcia procedury należą sytuacje, w których bankomat nie wypłacił nam pieniędzy lub wydał tylko część żądanej kwoty. Z usługi korzystają także poszkodowani w wyniku podwójnego obciążenia rachunku tą samą kwotą czy też niedotrzymania umowy przez sprzedawcę.

– Zdarzają się także inne sytuacje, związane np. z podróżami gdy operacja zostanie rozliczona w nieprawidłowej walucie lub gdy hotele czy wypożyczalnie zagraniczne obciążą klienta dodatkową kwotą usługi – wskazuje Pałecz. – Ale tutaj klient musi udowodnić, że z takich usług nie korzystał, niezbędne będą potwierdzenia i dokumenty – dodaje.

Jak wygląda procedura?

Aby zgłosić reklamację, należy udać się do banku, który wydał nam kartę, lub skontaktować się z infolinią placówki. Niezbędne jest przy tym podanie dokładnych danych dotyczących wykonanej transakcji, jak np. data operacji, nazwa placówki, w której klient dokonał płatności, a także jej lokalizację.

– Zależnie od powodu złożenia reklamacji mogą obowiązywać dodatkowe wymogi dotyczące uruchomienia procedury chargeback, jak np. zastrzeżenie karty, uprzednie wystąpienie o kopię dowodu dokonania transakcji, próba samodzielnego wyjaśnienia sprawy ze sprzedawcą lub załączenie dodatkowych dokumentów potwierdzających rację klienta – przypomina Grzegorz Biskup.

Trzeba jednak pamiętać, że niekiedy bank rozpatrzy zgłoszenie dopiero w sytuacji, gdy klient wyczerpie ścieżkę dochodzenia pieniędzy u samego sprzedawcy usługi lub towaru. Odmowa lub brak kontaktu z firmą może być podstawą do reklamacji w banku. Warto więc przedstawić w dokumentacji pisemne stanowisko sprzedawcy czy też wystawione przez sąd lub likwidatora pismo informujące o bankructwie.

Wyjaśnienie sprawy należy do banku. Jeśli placówka, w której klient dokonał płatności, nie jest w stanie udowodnić, że usługa została wykonana, pieniądze wracają do nas (wraz z ewentualnymi opłatami czy odsetkami).

Cała procedura powinna trwać 30 dni, jednak często okres ten się wydłuża. – Bank może wydłużyć ten okres do 90 dni i zazwyczaj tak robi, gdy w sprawę zaangażowane są strony trzecie poza klientem i bankiem, a tak jest właśnie przy chargebacku – tłumaczy Halina Kochalska, analityk Open Finance. – Bank w takich sytuacjach musi

jednak wyjaśnić klientowi przyczyny opóźnienia i wskazać okoliczności wymagające dodatkowego ustalenia – przypomina Kochalska.

Procedura jest bezpłatna, zarówno w przypadku pozytywnego rozpatrzenia reklamacji, jak i jej odmowy.

Charge back wciąż mało popularny

Transakcji dokonanych przy użyciu kart płatniczych wciąż przybywa, podobnie jest z ich wartością, ta także jest coraz wyższa. W IV kw. 2012 r. przeprowadzono 519 mln takich transakcji, czyli o 2,7 proc. więcej niż w poprzednim okresie – wynika z danych NBP. Liczba ta nie przekłada się jednak na świadomość klientów dotyczącą procedury charge back. Choć usługa ta to korzystna dla klientów droga do odzyskanie pieniędzy, to liczba reklamacji jest dosyć niska.

– Świadomość możliwości dochodzenia swoich racji poprzez procedurę charge back jest w Polsce mała, a co za tym idzie mamy do czynienia z niewielką liczbą takich zgłoszeń – przyznaje Grzegorz Biskup.

Z czego to wynika? – Usługa charge back jest dosyć kłopotliwa dla banków. To do nich należy rozpatrzenie reklamacji, a to wiąże się z dodatkową pracą i kosztami dla placówki – przyznaje Jakub Augustynowicz, doradca finansowy z Aspiro.

– Procedura charge back zazwyczaj jest nagłaśniana przy okazji bankructwa jakiejś firmy, za której towar czy usługi klienci płacili właśnie kartami. Taka sytuacja miała miejsce przy okazji bankructwa linii lotniczych Air Polonia przed kilkoma laty, i ostatnio po bankructwie biur podróży i linii lotniczych OLT – zauważa Kochalska. – Z pewnością sprawiło to, że o wiele więcej osób pamięta o takiej opcji – dodaje.

Martyna Węglewska

Karta płatnicza – także sposób na oszczędzanie

Zniżki, rabaty, programy lojalnościowe – tym banki kuszą płacących kartami

Kart płatniczych wciąż przybywa. Na koniec 2012 r. na polskim rynku było ich 33,3 mln sztuk – w tym 26,5 mln kart debetowych i 6,4 mln kart kredytowych. Konkurencja jest duża. Przy wyborze karty warto więc zwrócić uwagę, na jakie dodatkowe korzyści możemy liczyć.

Na rynku możemy znaleźć kilkanaście propozycji dotyczących programów rabatowych. Jest to sprawdzona formuła, lubiana przez posiadaczy kart, ponieważ przynosi natychmiastową korzyść – przyznaje Grzegorz Biskup, product manager odpowiedzialny za karty płatnicze w Credit Agricole Bank Polska.

Rabaty to jednak nie wszystko. Od kilkunastu miesięcy klienci polskich banków mogą korzystać z usługi „moneyback”. Polega ona na zwrocie klientowi przez bank części kwoty, którą zapłacił przy użyciu karty. Najczęściej wynosi ona 1 proc., czyli wydając 10 tys. zł, klient z powrotem otrzyma 100 zł. Pieniądze te pochodzą z prowizji, które bank otrzymuje za płatność kartą. Bank automatycznie nalicza klientom należną kwotę na rachunek karty.

Inną dodatkową usługą są programy systematycznego oszczędzania powiązane z kartami płatniczymi. Jak to działa?

Dla przykładu płatność w sklepie wyniosła 59,20 zł – bank księguje kwotę 60 zł, z czego 80 gr przelewa na wyodrębniony rachunek oszczędnościowy klienta – tłumaczy Kinga Wojciechowska, specjalista ds. PR w mBanku.

Należy jednak pamiętać o maksymalnej kwocie zwrotu. – Może się okazać, że kilka transakcji wyczerpie całoroczne korzyści. Maksymalnym pułapem zazwyczaj jest 760 zł – maksymalna kwota wolna od podatku – przypomina Halina Kochalska, analityk Open Finance.

Decydując się na daną kartę, warto dokładnie zapoznać się z zasadami programu, a także dopasować ją do własnych potrzeb.

– Najczęściej klienci mają możliwość korzystania ze zniżek w wybranych sklepach, z którymi dany bank podpisał umowę. Dobrze jeśli jest tam jak najwięcej sklepów,

w których klient zazwyczaj robi zakupy – zauważa Kochalska. – Po co komu karta z 3-5-proc. zniżkami na bilety lotnicze, jeśli ktoś w ogóle nie lata. Albo karty partnerskie wydawane ze stacjami benzynowymi dla osoby bez auta – dodaje.

Warto także dokładnie przeanalizować liczbę punktów, w których otrzymamy zniżki. Czasem zdarza się tak, że rabaty są udzielane tylko w pojedynczych placówkach danej sieci.

Okazuje się także, że o przywileje trzeba często się po prostu upominać. – Handlowcy bardzo rzadko wspominają o możliwych zniżkach. A już do wyjątkowych sytuacji należy inicjatywa sprzedawcy zachęcającego do zakupu z ewentualnymi zniżkami przy płatnościach wybranymi kartami – wskazuje Kochalska.

Dodatkowe usługi często stanowią jeden z istotnych elementów decydujących o wyborze danej karty. – Klienci często pytają o zniżki oraz moneyback na kartach. Dokonują też coraz bardziej świadomych i przemyślanych wyborów, decydując się na karty, które dają im większą oszczędność – przyznaje Anna Goworowska, ekspert w Wydziale Kart Płatniczych, Bank Millenium.

– Jeszcze w 2012 r. podczas specjalnych promocji liczba transakcji w sklepach partnerskich, dokonywanych kartami MultiBanku, wzrastała o 110–200 proc. Obecnie klienci są bardziej wrażliwi na tego typu promocje, wzrasta też ich świadomość – dodaje Emilia Olszewska, odpowiedzialna za program rabatowy w mBanku i MultiBanku.

Programy rabatowe czy usługa moneyback coraz częściej dają przewagę rynkową. W związku z tym nie dziwi to, że banki konsekwentnie poszerzają ofertę tego typu usług.

– Na razie koncentrujemy się na stałym pozyskiwaniu nowych partnerów do współpracy przy tworzeniu oferty klubu rabatowego, a przede wszystkim na uzupełnieniu i różnorodności branż – wskazuje Grzegorz Biskup.

Nową ofertę przygotowuje mBank. Za pośrednictwem serwisu rabatowego mOkazje bank będzie prezentował klientom specjalne oferty tych firm, z których usług korzystają najczęściej. – Dzięki temu każda wykorzystana przez użytkownika oferta promocyjna będzie wiązać się ze zwrotem części wydanej sumy. Co ważne, pieniądze wrócą na rachunek klienta automatycznie, bez konieczności wykonywania dodatkowych czynności – tłumaczy Michał Panowicz kierujący projektem nowego mBank, w ramach którego odbędzie się wdrożenie.

Martyna Węglewska

Co nam da przyjęcie euro

Pożegnanie ze złotym jest nieuniknione. Zdaniem ekonomistów przyjęcie wspólnej waluty przyniesie naszej gospodarce korzyści. Warunek: na euro musimy być odpowiednio przygotowani

Premier Donald Tusk nie wyklucza konsultacji z klubami parlamentarnymi na temat ewentualnego referendum dotyczącego wejścia Polski do strefy euro. Blokada konstytucyjna może bowiem uniemożliwić Polsce przyjęcie wspólnej waluty, do czego zobowiązaliśmy się, przystępując do Unii Europejskiej. Czy Polacy w referendum opowiedzą się za pożegnaniem ze złotym? Wszystko zależy od tego, czy uwierzą, że wyjdzie im to na dobre, a zdaniem ekspertów są podstawy, aby tak sądzić.

Łatwiej o porównania

Zmianą, którą odczuwamy wszyscy, będzie wymiana banknotów i monet – na euro. W efekcie od razu po przyjęciu wspólnej waluty łatwiej będzie nam poruszać się po całej strefie euro. – Wyjazdy na narty i letni wypoczynek do Słowacji, Niemiec, Estonii czy Włoch i Francji nie będą wymagały wizyty w kantorze w celu zakupu walut – zaznacza Krzysztof Makarski z Katedry Ekonomii Szkoły Głównej Handlowej.

Michał Brzoza-Brzezina z Katedry Polityki Pieniężnej SGH dodaje, że także płacąc kartą bądź wyjmując gotówkę z bankomatu w krajach Eurolandu, nie będziemy musieli ponosić kosztów wymiany walut.

Inną zmianą będzie ułatwienie porównań cen różnych produktów w Polsce i w innych krajach Eurolandu. Jeżeli będziemy chcieli kupić np. telewizor lub koszulę, to będziemy mogli porównać ceny w sklepach internetowych w różnych krajach. – Możliwość porównania cen dóbr i usług wyrażonych w jednej walucie spowoduje, że widoczne staną się różnice cen jednakowych produktów w poszczególnych krajach strefy euro – tłumaczą eksperci. – Przejrzystość cen oznacza łatwiejszy wybór zagranicznych dostawców i odbiorców. Ujednolicenie rynku powinno zwiększyć konkurencję na rynku dóbr i usług – dodają.

Na korzyści można patrzeć nie tylko w skali mikro, lecz także z perspektywy całej gospodarki. W ocenie specjalistów wzrost konkurencji przyczyni się do lepszej alokacji pracy i kapitału oraz zwiększenia presji na efektywne wykorzystanie dostępnych zasobów, co spowoduje wzrost wydajności również w naszej gospodarce. Ekonomisci podkreślają, że zwiększona konkurencja zintensyfikuje również proces wprowadzania

innowacji i najnowszych technologii, mających podstawowe znaczenie dla długofalowego wzrostu gospodarczego.

Krzysztof Makarski nie wyklucza przy tym, że w dłuższej perspektywie wzrost porównywalności cen doprowadzi do większej presji na obniżki cen niektórych towarów. Ekspertci zaznaczają jednak na razie, że łatwiejsze porównywanie cen nie oznacza wcale, że te ceny w poszczególnych krajach strefy euro wyrównują się. Łatwo to stwierdzić np. zestawiając ze sobą ceny samochodów.

Tańszy pieniądź to szansa na więcej inwestycji

Za zamianą złotego na euro pójdą też inne, mniej oczywiste zmiany. Eliminacja ryzyka kursowego pozwoli na obniżenie poziomu stóp procentowych. Obecnie ryzyko kursowe – obok ryzyka niewypłacalności i płynności oraz oczekiwań co do zmian kursu walutowego – jest jednym z czynników wyjaśniających różnice w poziomie stóp procentowych w różnych krajach. Ze względu na wspólną politykę pieniężną nasze krótkoterminowe stopy procentowe zostaną zrównane z tymi obowiązującymi w innych państwach strefy euro. Długoterminowe stopy procentowe spadną o wielkość zawartej w nich premii za ryzyko kursowe, co wpłynie na zmniejszenie kosztów pozyskania kapitału dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych oraz zmniejszenie kosztów obsługi zadłużenia polskiego rządu.

To bardzo ważna informacja dla budżetu, ale korzyści odnoszą również kredytobiorcy, np. osoby spłacające kredyty mieszkaniowe. Mimo ostrzeżeń ekonomistów, że kredyty powinno się brać w tej walucie, w której się zarabia, przez wiele lat Polacy brali kredyty w obcych walutach z uwagi na niższe stopy procentowe (głównie we frankach i euro). Okazało się to pułapką w sytuacji znacznego osłabienia złotego po wybuchu światowego kryzysu finansowego w 2008 r. – Po przyjęciu unijnej waluty niżej oprocentowane kredyty w euro już nie będą pułapką, ponieważ zarobki też będą w euro – zaznacza Krzysztof Makarski.

Dostęp do nisko oprocentowanych kredytów może mieć jednak także skutki niekorzystne. Najlepszym przykładem są kraje tzw. peryferiów strefy euro, których obecne kłopoty biorą się w dużej mierze z baniek spekulacyjnych, których powstanie zostało ułatwione przez dostęp do taniego kredytu.

Przyjęcie wspólnej waluty przyczyni się do integracji polskiego rynku finansowego ze strefą euro, co będzie prowadzić do poprawy warunków finansowania polskich przedsiębiorstw. Rynek finansowy strefy euro umożliwi zaspokajanie zapotrzebowania na usługi finansowe niedostępne na rynku krajowym oraz wybór najbardziej konkurencyjnych pośredników finansowych. Integracja rynku finansowego zwiększy dostęp do źródeł finansowania oraz umożliwi pozyskanie kapitału po niższej cenie.

Trwałe wyeliminowanie ryzyka kryzysu walutowego spowoduje, że w oczach inwestorów wzrośnie wiarygodność polityki makroekonomicznej prowadzonej przez nasz kraj, co powinno skutkować podniesieniem ratingu – oceny wiarygodności kredyto-

**Marek Belka,
prezes NBP:
w momencie
wchodzenia do
unii walutowej
Polska musi
mieć lepsze
instrumenty
pozwalające
reagować
na sytuacje
kryzysowe**



MATERIAŁY PRASOWE

wej naszego kraju. Pozwoli to na łatwiejsze pozyskanie kapitału zagranicznego oraz zwiększy atrakcyjność gospodarki dla zagranicznych inwestorów. Eksperti podkreślają jednak, że podwyżka ratingu - szczególnie biorąc pod uwagę kryzysowe doświadczenia eurolandu - nie będzie automatyczną nagrodą za przyjęcie wspólnej waluty. Konieczne jest rzeczywiste reformowanie gospodarki, które pozwoli na zwiększenie jej stabilności. Euro może w tym jednak pomóc - choćby przez mobilizowanie polityków do działania.

- Wejście do strefy euro spowoduje też, że wzrośnie zaufanie do nas zachodniego kapitału - twierdzi Michał Brzoza-Brzezina. - Zagraniczne firmy chętniej będą u nas inwestowały, a rosnące inwestycje, szybszy wzrost gospodarczy to bogatsze społeczeństwo.

Ale uwaga: najszybciej może zacząć płynąć tzw. kapitał portfelowy, który z punktu widzenia stabilności gospodarki jest dużo mniej pożądany od inwestycji bezpośrednich.

Eksperti podkreślają, że eliminacja ryzyka kursowego powinna prowadzić do ożywienia wymiany handlowej, gdyż zmniejszona zostanie niepewność dotycząca kształtowania się przyszłych przychodów oraz kosztów eksporterów i importerów. Rozwój handlu sprzyja z kolei osiąganiu korzyści wynikających ze specjalizacji oraz zwiększenia skali produkcji. Ożywienie handlu wiąże się także z transferem do kraju nowych technologii i wiedzy, co zwłaszcza w przypadku państw o mniejszym stopniu zaawansowania technologicznego przyczynia się do zwiększenia wydajności i przyspieszenia rozwoju gospodarczego.

Musimy się przygotować

Przystąpienie Polski do strefy euro niesie za sobą potencjalne korzyści, ale to od przygotowania naszego kraju będzie zależeć, czy staną się one rzeczywistością - do takie-

**Jacek Rostowski,
minister
finansów:
Powinniśmy
spróbować sami
określić
kryteria
gotowości
przystąpienia
do strefy euro**



go wniosku doszli uczestnicy niedawnej debaty „Euro: jak i kiedy?” w Ministerstwie Finansów.

– Powinniśmy spróbować sami określić kryteria gotowości przystąpienia do strefy euro – mówił wówczas minister finansów Jacek Rostowski. Takimi wstępnymi, podstawowymi kryteriami określającymi gotowość naszego kraju do przystąpienia do strefy euro mogą być: poziom ratingu w porównaniu do średniego w strefie euro, poziom długu publicznego w relacji do PKB oraz obniżenie stopy bezrobocia o 2–3 pkt proc. w stosunku do średniej stopy bezrobocia w strefie euro (liczonej wg metodologii unijnej).

Rostowski uznał, że powinniśmy się spieszyć z przygotowaniami do przystąpienia do strefy euro, nawet jeśli wejście do Eurolandu chcielibyśmy odłożyć do momentu przezwyciężenia przez unię walutową obecnych problemów. Zdaniem ministra dobre przygotowanie będzie dla naszej gospodarki korzystne.

Z kolei prezes Narodowego Banku Polskiego Marek Belka przekonywał, że w dyskusji o euro należy wyjść poza utarte schematy myślowe, docenić polską gospodarkę i skupić się na tym, aby w momencie naszego wchodzenia do unii walutowej Polska miała lepsze instrumenty reagowania na sytuacje kryzysowe. Jako szczególnie ważne przed przystąpieniem do strefy euro Belka wymieniał zwiększenie podaży pracy, opracowanie polityki imigracyjnej oraz analizę, jak oszczędności w gospodarce przełożyć na kapitał długoterminowy i zmienić strukturę wydatków z bieżących na inwestycyjne.

Znaczenie rynku pracy

Czynników ryzyka nie należy lekceważyć. Zwracał na to uwagę ekonomista Ryszard Petru. Zgodził się, że wśród kryteriów koniecznych do przyjęcia euro nie chodzi wy-

łącznie o formalne warunki z traktatu z Maastricht. – Dodatkowe kryteria powinny zapewnić, że polska gospodarka pozostanie elastyczna i dynamiczna także w reżimie sztywnego kursu walutowego – wyjaśnił ekonomista. Wskazywał, że takie rozwiązania są możliwe. Pokazują to przykłady krajów północnej Europy, które co prawda wraz z kryzysem na południu kontynentu weszły w fazę silnego spowolnienia gospodarczego, ale na globalnym rynku wciąż są konkurencyjne. – I o to właśnie chodzi, aby w przyszłości siła naszej konkurencji nie opierała się na taniej sile roboczej, ale na wydajności i na wartości dodanej – uznał Petru. – Dlatego tak ważne są dodatkowe działania, które z jednej strony wzmocnią podażową stronę naszej gospodarki, z drugiej zaś wprowadzą mechanizmy zabezpieczające przed przegrzaniem rynku.

Ekonomista podkreślił, że głównymi czynnikami ryzyka wiążącymi się z przyjęciem wspólnej waluty są ryzyko nadmiernego wzrostu cen aktywów, brak automatycznego stabilizatora konkurencyjności, jakim jest elastyczny kurs walutowy, ryzyko nadmiernego wzrostu płac, co miało miejsce w większości krajów południa. Może nam też grozić wyższa inflacja niż w dominujących krajach strefy euro. – Kolejną istotną kwestią jest elastyczność rynku pracy i rynku produktu. O ile ostatni kryzys pokazał względną elastyczność polskiego rynku pracy, szczególnie w porównaniu z rozwiązaniami wciąż obowiązującymi w krajach południa Europy, o tyle rynek produktu jest wciąż daleko za europejskimi krajami, którym udaje się konkurować z sukcesem na światowych rynkach – stwierdził Petru.

W ocenie ekonomistów ryzyko nadmiernego wzrostu płac po wejściu Polski do strefy euro zmaleje dzięki doświadczeniom krajów południa Europy. Teraz każdy kraj będzie już przez rynki finansowe oceniany osobno, ze szczególnym uwzględnieniem pozycji na rachunku obrotów bieżących. Niemniej powinniśmy dmuchać na zimne – tworzyć warunki dla jak największej konkurencji na rynku pracy, zarówno w zakresie kształtowania umów o pracę, jak i polityki migracji wewnątrz kraju i tej zewnętrznej. Działania te sprzyjać będą temu, by płace rosły w tempie nieprzekraczającym wzrostu wydajności pracy. Tym samym uchronimy się przed ryzykiem nadmiernej inflacji.

Elżbieta Glapiak

Europrosperity przerwana przez kryzys finansowy

Jak to się stało, że euro sprawiło duże kłopoty niektórym krajom? Politykom wystarczyło przyjęcie wspólnej waluty, a trzeba było nadal reformować gospodarki

W 1999 r. pierwsze państwa przystąpiły do strefy euro, były to: Austria, Belgia, Niemcy, Hiszpania, Finlandia, Francja, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Portugalia i Włochy. W 2001 r. do grona tych państw dołączyła Grecja. Natomiast w 2002 r. zaczęto posługiwać się pierwszymi banknotami i monetami.

Początkowe doświadczenia nie były najlepsze: użytkownicy euro przeżywali szok cenowy – dopasowanie do euro cen, które dotychczas były wyrażane w walutach narodowych, kończyło się najczęściej podwyżkami. Tak zwana inflacja postrzegana była wyraźnie wyższa od faktycznego tempa wzrostu cen. Ekonomści przekonywali jednak wówczas, że widoczne korzyści będą się stopniowo pojawiały później. Kolejni członkowie strefy euro – Słoweńcy, Maltańczycy, Cypryjczycy, Słowacy i Estończycy – wierzyli w te zapewnienia z entuzjazmem podchodząc do przyjęcia wspólnej waluty.

Pozorna korzyść z niskich stóp

– Bezpośrednio po przyjęciu unijnej waluty jej właściciele poczuli się lepiej, bo dostali w prezencie bardzo niskie stopy Europejskiego Banku Centralnego – tłumaczy Michał Brzoza-Brzezina z Katedry Polityki Pieniężnej SGH. – Niestety właśnie ten prezent doprowadził do późniejszych kłopotów – dodaje.

W większości krajów, które w 1999 r. weszły do strefy euro, stopy procentowe szybko spadły o kilka punktów – ich poziom zbliżył się do tego, który wcześniej obowiązywał w największej i najbardziej stabilnej europejskiej gospodarce, czyli w Niemczech. Jak pokazują badania – szczególnie w przypadku biedniejszych, peryferyjnych państw unii – okazały się one za niskie. – Mieszkańcy dzięki niskiemu oprocentowaniu kredytów mogli sobie na dużo więcej pozwolić – wyjaśnia Brzoza-Brzezina. – Mieli ułatwiony dostęp do taniego pieniądza, w związku z tym zapożyczali się ponad stan. Dzięki kredytom zaś mogli więcej kupować i więcej inwestować – w lepsze mieszkania, domy, samochody – dodaje.

Kłopot – jak podkreśla ekspert – polegał na tym, że gospodarki tych krajów nie nadążały za potrzebami obywateli. W szybkim tempie rósł więc import, powiększał się deficyt handlowy, państwa coraz bardziej się zadłużały.

– W Grecji i Portugalii z niskiego oprocentowania korzystały przede wszystkim rządy, zwiększając wydatki, w tym transfery do gospodarstw domowych, kosztem rosnącego długu publicznego – wylicza z kolei Aleksander Łaszek, ekonomista Forum Obywatelskiego Rozwoju. – We Włoszech, które już wstępując do strefy euro, miały dług publiczny przekraczający 100 proc. PKB, niższe koszty obsługi osłabiły bodźce do jego redukcji. Z kolei w Hiszpanii i Irlandii na niskich stopach

procentowych korzystał przede wszystkim sektor prywatny, w tym gospodarstwa domowe, które zaciągały coraz większe kredyty na zakup nieruchomości – dodaje Łaszek.

Boom na rynku nieruchomości przekładał się na wyższe wpływy podatkowe, pozwalając rządowi dalej zwiększać wydatki (i wciąż się zadłużać). Pozorna prosperity została przerwana przez globalny kryzys finansowy, gdy okazało się, że podtrzymywanie wzrostu gospodarczego przez rosnące zadłużenie nie jest już możliwe. Jednocześnie wyszło na jaw, że z powodu dekady zaniechań gospodarki te straciły konkurencyjność – wzrost płac przekraczał tempo zwiększania się wydajności.

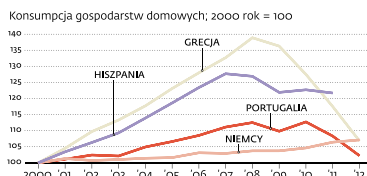
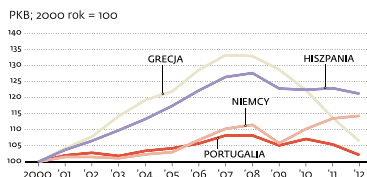
Przekłute bańki

Gdy okazało się, że obsługa zaciągniętych kredytów przerasta możliwości obywateli i rządów, sytuacja mocno się skomplikowała.

W Hiszpanii pękła na rynku nieruchomości. Od 1998 r. kraj przeżywał boom, w wyniku czego między 1998 a 2005 r. ceny nieruchomości wzrosły nawet trzykrotnie. Najwyższe wzrosty cen odnotowano w 2003 r. – 18,4 proc. Jednak już od 2006 r. wzrost był znacznie mniejszy, a w 2007 r. spadł do 4,8 proc. Pod koniec 2007 r. ceny nieruchomości rosły poniżej poziomu inflacji. W związku z kryzysem w sektorze finansowym pojawiły się problemy z uzyskaniem finansowania oraz kredytów, co negatywnie wpłynęło na sektor budowlany.

W Irlandii kłopoty też zaczęły się od rynku nieruchomości. Spadek cen spowodował obniżenie optymizmu konsumentów, czego wyrazem było znaczne ograniczenie konsumpcji i popytu wewnętrznego. To z kolei, przy jednoczesnym zmniejszeniu eksportu (spadek popytu na rynkach zagranicznych w wyniku rozszerzającego się w skali światowej

Kryzys przerwał boom konsumpcyjny w krajach południa strefy euro



Źródło: Eurostat

MC

wej kryzysu gospodarczego), doprowadziło do drastycznego spadku produkcji i wzrostu bezrobocia. Dodatkowym elementem pogłębiającym kryzys były problemy irlandzkich banków, które przed bankructwem uratowała jedynie pomoc rządu w Dublinie.

Grecka gospodarka do pewnego momentu wyglądała nie najgorzej, ale tylko na papierze. Przez długi czas oficjalne statystyki pokazywały, że Grecja nie wpadła w recesję. Jednak greckie władze ukrywały skalę problemów. Tymczasem grecka dziura budżetowa w grudniu 2009 r. powiększyła się do 12,7 proc. PKB (wobec zakładanego przez rząd 3,7 proc.), a dług publiczny sięgał 120 proc. PKB. Problemem była spadająca konkurencyjność Grecji na rynku międzynarodowym, na skutek znacznie wyższej dynamiki płac i stopy inflacji niż u jej europejskich partnerów.

– W sytuacji gdy polityka nadzoru bankowego była mało restrykcyjna i pozwalała gospodarstwu domowemu na łatwe zadłużanie się, co napędzało konsumpcję – komentuje Maciej Bukowski z Instytutu Badań Strukturalnych. – Krótkookresowo takie państwa jak Portugalia czy Hiszpania czy Grecja odnotowywały wzrost dobrobytu. Ponieważ jednak nie odpowiadało to fundamentom gospodarczym, konsumpcja rosła nadmiernie, a zadłużenie gospodarstw domowych pęczniało. Jak się okazało, boom był pozorny – dodaje Bukowski.

Sytuacja byłaby inna, gdyby – dzięki właściwej polityce makroekonomicznej i budżetom fiskalnym – tani pieniądź służył finansowaniu inwestycji firm i podnoszeniu ich pozycji konkurencyjnej.

– Po załamaniu gospodarczym kapitał zagraniczny przestał napływać do tych krajów, co doprowadziło do spadku popytu krajowego, a jednocześnie globalne spowolnienie gospodarcze spowodowało spadek eksportu – dodaje Krzysztof Makarski z Katedry Ekonomii I Szkoły Głównej Handlowej. – Jednocześnie na światowych rynkach finansowych nastąpił wzrost awersji do ryzyka, co spowodowało wzrost oprocentowania długu w krajach peryferyjnych strefy euro. W rezultacie duży spadek PKB połączony z gwałtownym wzrostem oprocentowania obligacji rządowych doprowadził do trwającego do dziś kryzysu fiskalnego. Co ma do tego strefa euro? – pyta Makarski. Gdyby kraje te nie były w strefie euro, to nastąpiłoby u nich osłabienie waluty, co poprawiłoby ich konkurencyjność na rynkach światowych i dało szansę na odbicie gospodarcze (tak jak to się stało np. w Polsce).

Kryzys odciął członków strefy euro od finansowania zewnętrznego, co szczególnie dotkliwie odczuły kraje PIIGS (Portugalia, Irlandia, Grecja, Hiszpania, Włochy). – Trzeba było zacząć zaciskać pasa, ograniczono kredyty konsumpcyjne, próbowano wdrażać programy naprawcze, jednak opór społeczeństw spowodował, że nie wszędzie to się powiodło – wyjaśnia Brzoza-Brzezina. – Wysoki poziom zadłużenia Greków i całego państwa doprowadził de facto do bankructwa tego kraju – dodaje.

– W dobrych czasach (czyli w okresie pomiędzy przyjęciem euro a początkiem kryzysu w 2008 r.) Grecy mogli emitować obligacje rządowe z praktycznie taką samą rentownością jak Niemcy (a znacznie poniżej rentowności, których zażądałby rynek, gdyby Grecy wciąż mieli drachmę) – tłumaczy Marcin Mrowiec, główny ekonomista Banku Pekao. – Na poziomie greckiego Kowalskiego oznaczało to brak konieczności liczenia się z twardym ograniczeniem budżetowym, gdyż rząd bardziej skłonny był do zaciągnięcia kolejnej porcji długu, niż przeprowadzenia niepopularnych reform – dodaje.

Niestety – jak zauważa ekonomista – każda iluzja kiedyś się kończy i teraz Grecy muszą rozwiązywać problemy nawarstwione przez co najmniej dekadę – i nie pomaga im w tym kurs walutowy.

Jak pomaga posiadanie własnej waluty? Jeśli dany kraj za dużo importuje względem swojego eksportu, rośnie deficyt, to rynki odpowiadają na to osłabieniem kursu walutowego. Wtedy mniej opłaca się import, a bardziej zaczyna opłacać się eksport, a równocześnie krajowemu producentowi łatwiej jest konkurować z (teraz droższym) importem. – Bez kursu walutowego, który jest kanałem dostosowania nominalnego, musi dojść do dostosowań realnych – zaznacza Mrowiec. – Mówiąc w uproszczeniu, jeśli waluta nie może się osłabić, to muszą spaść pensje, a tego nikt nie lubi i jest to jeden z poważniejszych hamulców zmian na południu Europy. Równocześnie wspólna waluta w pewnym sensie uśrednia kurs – dodaje. Szacunki pokazują, że gdyby Grecy mieli swoją walutę, to byłaby ona ok. 50 proc. słabsza niż jest euro. Byliby biedniejsi, ale gospodarka znajdowałaby się na trajektorii wzrostowej, eksportowi pomagałby relatywnie słabszy kurs.

Niemcy sobie poradzili

Kryzys nie ominął też najbogatszej gospodarki strefy – Niemiec. Jednak nie wystąpiły tam kłopoty tej skali, co w krajach PIIGS. Brzoza-Brzezina wyjaśnia, że stało się tak, bo Niemcy miały lepiej rozwiniętą gospodarkę. – Tam niskie stopy procentowe były adekwatne do poziomu rozwoju – tłumaczy ekspert SGH.

Marcin Mrowiec dodaje, że o ile spadek stóp przyczynił się do nadmuchania baniek spekulacyjnych na rynkach nieruchomości szczególnie w Irlandii i Hiszpanii, w mniejszym stopniu we Francji, to w Niemczech ten efekt nie wystąpił. – Wynika to w pewnej mierze z tego, że dla tego kraju stopy w strefie euro nie były istotnie niższe niż wcześniej – wyjaśnia ekonomista.

Aleksander Łaszek przypomina, że w obliczu powolnego wzrostu gospodarczego i wysokiego bezrobocia nie mogą liczyć ani na boom kredytowy w sektorze prywatnym, ani na istotny spadek kosztów obsługi długu w sektorze publicznym, niemiecki rząd przeprowadził reformy strukturalne, w tym na rynku pracy, które leżą u podstaw obecnych, dobrych wyników gospodarki niemieckiej.

– Można uogólnić, że większość państw przygotowując się do członkostwa w strefie euro podjęła reformy sprzyjające stabilnemu wzrostowi gospodarczemu. Jednak po przyjęciu euro w krajach Południa dalszych reform zaniechano czy wręcz wycofano się z części już wprowadzonych, dzięki taniemu kredytowi negatywne skutki takiej polityki nie były widoczne aż do wybuchu kryzysu finansowego – wyjaśnia ekspert FOR. – W przypadku Niemiec, gdzie przyjęcie euro nie spowodowało spadku stóp procentowych, które były już na europejskim poziomie, w przeciwieństwie do państw Południa wprowadzono potrzebne reformy, czego efekty widzimy obecnie – dodaje.

Problemów takich, jak państwa południa Europy nie miały kraje, które przystępowały do unii monetarnej już w czasie kryzysu. W ocenie ekspertów po części dlatego, że mieszkańcy tych państw nie mieli już tak łatwego dostępu do kredytów. – Słowacja i Estonia w mniejszym stopniu mogły wykorzystywać efekt niższych stóp procentowych – tłumaczy Jarosław Janecki, główny ekonomista Société Générale. – W przeciwieństwie do Hiszpanii czy Portugalii, nie mógł tam w tak dużej skali wystąpić efekt bańki inwestycyjnej związanej m.in. z tańszym kredytem – dodaje. W jego ocenie Słowacja i Estonia wykorzystały doświadczenia i błędy krajów peryferyjnych strefy euro. – Należy również podkreślić, że w przeciwieństwie do innych małych krajów (np. Cypru) system bankowy w Słowacji i Estonii nie jest sektorem wiodącym, odpowiedzialnym za znaczącą część wzrostu gospodarczego – uważa ekonomista SG.

Elżbieta Glapiak

19 kwietnia 2013 r.

Strefa euro w zasięgu. Przynajmniej teoretycznie

Jeśli dobrze pójdzie, Polska może niebawem wypełniać większość kryteriów pozwalających na wejście do strefy euro i posługiwanie się przez Polaków wspólną walutą

Według najnowszego „Monitora konwergencji nominalnej” – dokumentu cyklicznie publikowanego przez Ministerstwo Finansów – na razie spełniamy jedno kryterium: konwergencji stóp procentowych.

Kryterium stóp procentowych

Po co to kryterium? Ma ono na celu sprawdzenie, czy kraj trwale przygotował swój system finansowy do połączenia ze strefą euro.

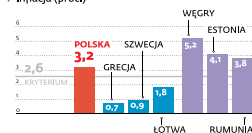
Wysokość stóp to tak naprawdę ostatni element układanki – miała być efektem trwałego sprowadzenia inflacji do poziomu w strefie euro (czego przecież w zwykłych warunkach należało dokonać odpowiednią polityką pieniężną) oraz utrzymywania w ryzach kursu waluty kraju kandydującego. Zapis traktatowy o kryterium stóp procentowych mówi, że aby je spełnić, przynajmniej przez rok poprzedzający ocenę ze strony Komisji Europejskiej państwo musi utrzymywać średnią nominalną długoterminową stopę procentową na poziomie nieprzekraczającym o więcej niż 2 pkt proc. średniej wielkości stóp z trzech krajów UE o najbardziej stabilnych cenach. W praktyce wartość referencyjna jest wyznaczana na podstawie średniej arytmetycznej ze stóp procentowych w trzech krajach UE o najniższej inflacji, powiększonej o 2 punkty procentowe.

Traktat zakłada, że do wyliczeń uwzględnia się rentowność długoterminowych obligacji skarbowych. A jeśli kraj takich nie emituje – z porównywalnych papierów wartościowych.

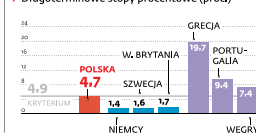
Polska i kryteria konwergencji

■ Kraje z najlepszymi wskaźnikami ■ Kraje o najsłabszych wskaźnikach

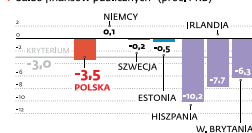
▷ Inflacja (proc.)



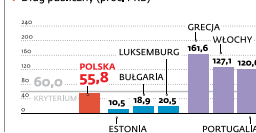
▷ Długoterminowe stopy procentowe (proc.)



▷ Saldo finansów publicznych* (proc. PKB)



▷ Dług publiczny (proc. PKB)



Źródło: Monitor konwergencji nominalnej, MF, dane za luty 2013 r. * szacunki KE za 2012 r.

Polska spełnia dziś kryterium stóp procentowych, bo średnia z ostatniego roku to u nas 4,7 proc., a wyliczona w lutym wartość referencyjna – 4,9 proc.

– Jest duża szansa, że wypełnienie kryterium stóp procentowych będzie trwałe, czyli takie, jak to opisuje traktat. Polska ma szansę mieć stopy niższe od wartości referencyjnej przez dłuższy czas – mówi Piotr Kalisz, główny ekonomista Banku Handlowego.

Ta opinia ma mocne podstawy. Do wyliczenia wielkości referencyjnej bierze się dane z krajów o najniższej inflacji. Jest duża szansa, że dynamika wzrostu cen będzie najniższa tam, gdzie wzrost gospodarczy jest najsłabszy albo go wcale nie ma. Obligacje takich krajów są zaś obłożone stosunkowo wysoką premią za ryzyko. – To nam pomaga. Podobnie jak to, co dziś dzieje się na polskim rynku długu – mówi Piotr Kalisz.

Rentowność polskich papierów znów jest rekordowo niska, bo nie maleje strumień zagranicznego kapitału napływający na polski rynek. Nasz rozmówca ma jednak wątpliwości, czy to tendencja trwała.

Zdaniem Piotra Kalisza kryterium stopy procentowej w takim kształcie, jak je opisuje traktat, broni się mimo tego, że światowy system finansowy jest dziś zupełnie inny niż w czasach, gdy przyjmowano traktat. – Wielkość długoterminowych stóp procentowych to wypadkowa kilku czynników, m.in. polityki fiskalnej, pieniężnej czy fundamentów gospodarczych. Dlatego to kryterium jest w pewnym stopniu obiektywne – mówi Piotr Kalisz.

Kryterium stabilności cen

Pozostałych kryteriów Polska nie spełnia. Choć akurat by wypełnić warunek stabilności cen, brakuje nam niewiele.

Pomysłodawcy strefy euro uznali, że kraj może przystąpić do wspólnego obszaru walutowego wówczas, gdy ma wskaźnik inflacji HICP (zharmonizowany wskaźnik cen konsumpcyjnych) zbliżony do średniej z trzech krajów o najniższej inflacji. Traktat stanowi, że kryterium jest wypełnione wówczas, gdy inflacja w kraju kandydującym przez przynajmniej rok nie jest wyższa o więcej niż 1,5 pkt proc. od średniej inflacji w trzech krajach o najbardziej stabilnych cenach.

Polsce brakuje obecnie 0,6 pkt proc., by spełniać to kryterium. Nie jesteśmy jedynym krajem, który ma z tym problem. Inflację wyższą niż wartość referencyjna ma jeszcze 13 krajów – w tym dziewięciu obecnych członków strefy euro.

Według prognoz Komisji Europejskiej Polska może jednak wypełniać kryterium stabilności cen od trzeciego kwartału tego roku. Wynika z nich, że inflacja może u nas wzrosnąć ponad limit przewidziany traktatem dopiero w drugim kwartale przyszłego roku.

– Mamy szansę spełniać kryterium inflacyjne, bo ze średniej rocznej wypadną nam wysokie poziomy inflacji z pierwszej połowy 2012 r. Spadek naszej inflacji nastąpił bardzo szybko, za to w Eurolandzie jest ona względnie stabilna – mówi Grzegorz Maliszewski, główny ekonomista Banku Millennium.

Ale z kryterium inflacyjnym jest pewien problem – miara, jaką jest HICP, nie do końca musi odzwierciedlać to, co dzieje się w krajowej gospodarce z popytem i wynikającymi z niego zmianami cen. Polska jest tego dobrym przykładem. Choć presja popytowa w gospodarce nie była wysoka, w 2011 i 2012 r. inflacja rosła – głównie przez ceny surowców.

– Wzrost inflacji w niewielkim stopniu był efektem wewnętrznej polityki gospodarczej. To pokazuje, że HICP nie do końca musi być miarodajny. Trzeba o tym pamiętać, stosując to kryterium konwergencji – mówi Maliszewski.

Kryterium fiskalne

Dużo większy problem jest ze spełnieniem kolejnego warunku, czyli wielkości deficytu sektora instytucji rządowych i samorządowych (ang. general government). Kryterium sytuacji finansów publicznych zakłada bowiem, że państwo członkowskie nie może być objęte procedurą nadmiernego deficytu. Oznacza to, że dług publiczny nie może przekroczyć 60 proc. PKB, a deficyt budżetowy nie może być wyższy niż 3 proc. PKB. Analizując pierwszy z tych warunków, można stwierdzić, że polski dług publiczny liczony według unijnej metodologii to około 55,6 proc. PKB. Na tyle obecnie szacuje go Ministerstwo Finansów.

Gorzej z deficytem. W 2011 r. dziura w finansach wynosiła 5 proc. PKB – a więc była dużo większa od dopuszczalnego limitu. Polska od kilku lat jest zresztą objęta procedurą nadmiernego deficytu (istnienie nadmiernego deficytu KE stwierdziła zresztą w 20 z 27 państw członkowskich UE). Unia ściśle monitoruje stan naszych finansów publicznych. Teoretycznie – gdyby uznano, że Polska nic nie robi, by zmniejszyć deficyt – mogłyby nas spotkać sankcje finansowe ze wstrzymaniem funduszy unijnych włącznie.

Ministerstwo Finansów ma ambicję doprowadzić do zdjęcia z Polski procedury nadmiernego deficytu. Według jego wstępnej prognozy deficyt sektora general government w ubiegłym roku wyniósł około 3,5 proc. PKB. Jaki był końcowy wynik, dowiemy się za kilka dni – w najbliższy poniedziałek dane na temat deficytu i długu poda GUS. Szanse na zdjęcie procedury są. Komisja Europejska może podjąć taką decyzję nawet jeśli deficyt przekracza 3 proc. PKB, ale równocześnie odnotowany zostanie jego znaczny spadek i w perspektywie powinien on obniżyć się poniżej wartości referencyjnej. Czy tak się stanie, okaże się w maju, gdy KE opublikuje wiosenne prognozy makroekonomiczne. Wśród nich znajdzie się m.in. projekcja wielkości polskiego deficytu w 2013 r.

Ekonomiści mają jednak poważne wątpliwości, czy rzeczywiście należy dziś dążyć do zmniejszania deficytu za wszelką cenę. Piotr Bielski z BZ WBK uważa, że MF powinno nieco złagodzić swoje podejście. – To się zresztą już dzieje, bo Polska odeszła od ścieżki zmniejszania deficytu zadeklarowanej w ubiegłorocznym programie konwergencji – mówi ekonomista. Według tamtego dokumentu już w 2012 r. deficyt miał spaść do 2,9 proc. PKB i dalej zmniejszać się w tym roku – do 2,2 proc. PKB. Wiadomo

już, że tych założeń nie uda się zrealizować. Według Bielskiego trudno za to winić MF. Do zwiększenia deficytu musiało dojść, bo wynika to z cyklu gospodarczego. Gorsza koniunktura powoduje spadek wpływów do budżetu centralnego i pogarsza cały wynik.

– Gdyby MF ścinał deficyt za wszelką cenę, spowolnienie gospodarcze by się pogłębiło i dużo trudniej byłoby wyjść z tego dołka – mówi Piotr Bielski.

Inny argument: tylko kilka krajów Unii Europejskiej całkowicie wypełnia kryterium fiskalne. Według danych z 2011 r. (to ostatnie dostępne informacje) warunek niskiego deficytu i długu spełniają Estonia, Szwecja, Luksemburg, Finlandia, Bułgaria i Dania. Najdalej od dopuszczalnego limitu deficytu jest Hiszpania (członek strefy euro), bo w 2011 r. dziura w finansach tego kraju zbliżała się do 10 proc. PKB. Pod względem wielkości długu kryterium wyraźnie łamią Włochy, których zadłużenie przekracza 120 proc. PKB.

A co z procedurą nadmiernego deficytu? Do końca kwietnia rząd powinien przedstawić nowy program konwergencji, zawierający jego prognozy deficytu na kolejne lata.

– Wydaje się, że wielkość 3,5 proc. PKB to pułap graniczny dla Komisji Europejskiej. Jeśli chcemy zniesienia procedury, to w programie konwergencji powinniśmy pokazać, że deficyt nie będzie wyższy od tego poziomu nie tylko w tym, ale również w przyszłym roku. Może być problem z dotrzymaniem tych założeń, bo obecne spowolnienie uderza w budżet szczególnie mocno – mówi Piotr Bielski.

Kryterium kursowe

Najwięcej kontrowersji dziś budzi stosowanie kryterium kursowego. Według niego kraj kandydat powinien przez minimum 2 lata utrzymywać kurs swojej waluty w pobliżu poziomu równowagi względem euro – W praktyce jest to średni kurs z ustalonego okresu, a dopuszczalne pasmo wahań to plus minus 15 proc.

To mechanizm z zupełnie innej epoki – mówią ekonomiści.

– Trudno byłoby obecnie znaleźć zwolenników ERM2. Ten mechanizm dziś nie ma sensu – mówi Piotr Kalisz. I uzasadnia: wahania kursów walut są dziś mocno zaburzone – choćby przez politykę luzowania ilościowego stosowaną przez największe banki centralne. Wahania kursu mogą być przy tym naprawdę silne – co też jest zrozumiałe w warunkach kryzysu.

– ERM2 w obecnej formie w ogóle może zniechęcać do podejmowania prób przystąpienia do strefy euro. Można sobie wyobrazić sytuację, w której kraj podejmuje wysiłek integracji ze strefą, po czym jest on w jednej chwili marnotrawiony przez silne wahania na rynku walutowym, które nie mają nic wspólnego z fundamentami gospodarki – uważa ekonomista.

Grzegorz Maliszewski dodaje, że dyskusja na temat tego, czy kryterium kursowe w ogóle ma sens, jest jak najbardziej uprawniona.

– Przy obecnym sposobie funkcjonowania rynku trudno byłoby ustalić nawet kurs równowagi. Skala przepływów kapitału portfelowego dzięki m.in. polityce najwięk-

szych banków centralnych jest bardzo duża. To też stwarza realny problem zbyt dużych kosztów utrzymania kursu w paśmie wahań. Przy tak dużych przepływach i otwartości rynków możliwości wpływania banku centralnego na kurs są mocno ograniczone – mówi ekonomista Banku Millennium.

W podobnym tonie wypowiadał się ostatnio prezes NBP Marek Belka. Jego zdaniem Polska mogłaby starać się o zwolnienie z obowiązku wprowadzania złotego do korytarza. Według niego każde zadeklarowanie poziomu kursu, którego trzeba by było bronić, skończyłoby się testowaniem tego poziomu przez rynek.

– To jest tak, jakbyśmy zapraszali do spekulacji wszystkich inwestorów na całym świecie – mówił prezes na początku kwietnia.

Marek Chądryński

Długi trzeba mieć pod kontrolą

Większość Polaków uważa zaciąganie długu za zło konieczne. Ale co czwarty z nas ulega pokusie zakupów na raty, za małą wagę przywiązujemy do oszczędzania. Stąd tylko krok, by wpaść w pułapkę zadłużenia

Na ogół długi staramy się spłacać terminowo. Wskazuje na to większość badań firm zajmujących się zbieraniem informacji gospodarczej i dane NBP na temat kredytów. Kredyty gospodarstw domowych z tzw. utratą wartości (czyli niespłacane regularnie) to 39,8 mld zł. Stanowią około 7,5 proc. wszystkich kredytów zaciągniętych przez gospodarstwa domowe. Jeśli jednak popatrzymy na kredyty dla osób fizycznych z punktu widzenia ich przeznaczenia, okaże się, że kredyty na cele mieszkaniowe spłacamy regularnie (udział kredytów z utratą wartości wynosi w tym wypadku 2,8%), natomiast problemy z terminową obsługą pojawiają się w przypadku kredytów konsumpcyjnych (udział kredytów niespłacanych regularnie wynosi 17,4%).

Łatwo wpaść w pętlę zadłużenia

W badaniu IMAS International na zlecenie Krajowego Rejestru Długów trzy czwarte ankietowanych stwierdziło, że jeśli już zaciąga dług, to spłaca go w terminie. Jednak co czwarty miał – lub ma – problem z płaceniem długów na czas (choć równocześnie tylko 5 proc. mówi, że problem ten występuje u niego często).

– Poważną przyczyną opóźniającą spłaty zobowiązań są wydatki, które nie zostały przewidziane w budżecie badanych osób. Ich pojawienie się i konieczność uregulowania tych rachunków dla 39 proc. staje się powodem zalegania z innymi opłatami – piszą autorzy raportu. Powody takie jak np. choroba czy zgubienie rachunku są wymieniane stosunkowo rzadko. Sporadycznie padała także odpowiedź: zapomniałem zapłacić.

Andrzej Kulik z KRD ocenia, że wpadanie w pułapkę zadłużenia to najczęściej skutek rozbieżności między finansowymi możliwościami a aspiracjami konsumenta.

– Często ulegamy potrzebom konsumpcyjnym, które są na wyrost. Nie mamy odpowiedniej edukacji ekonomicznej, która być może pomogłaby nam w odpowiednim momencie powiedzieć: Stop. Ulegamy reklamie, nie bierzemy pod uwagę tego, jak bardzo kolejne

100 zł raty zwiększy nasze zobowiązania i czy przypadkiem nie będzie kroplą, która przepełni czarę – analizuje Kulik

Edyta Szymczak, prezes Rejestru Dłużników ERIF BIG, potwierdza: 76 proc. badanych konsumentów przyznaje, że najczęstszą przyczyną powstawania długów jest przecenienie własnych możliwości finansowych.

– Aż 64 proc. ankietowanych przez TNS OBOP na nasze zlecenie uznało, że wiele osób nie zwraca uwagi na zarządzanie domowym budżetem i żyje ponad stan, czyli wydaje więcej, niż zarabia. Jak wynika ze wspomnianego badania, zadłużenie wynikające z powodu przykrych zdarzeń losowych stanowi 26 proc. przypadków. Około jedna piąta długów powstaje w wyniku tzw. pułapki usługodawców, którzy ukrywają rzeczywiste koszty zakupu swojej usługi lub produktu – mówi prezes Szymczak.

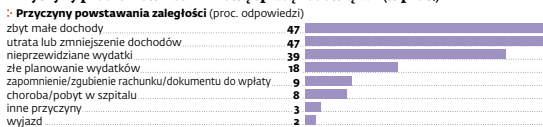
Szefowa ERIF ostrzega, że w pętlę zadłużenia można wpaść bardzo łatwo. Wystarczy, że nie będziemy kontrolować stanu własnych finansów, korzystając z kart kredytowych, szybkich pożyczek w firmach pozabankowych czy kredytów gotówkowych.

– Wkrótce może się okazać, że nie jesteśmy w stanie spłacić rat zaciągniętych zobowiązań. W takiej sytuacji konsumenci często zaciągają kolejne zobowiązania, by spłacić wcześniejsze pożyczki czy kredyty. Takie postępowanie prowadzi jednak jedynie do powiększenia zadłużenia i do sytuacji, z której coraz trudniej jest się wydostać – mówi Edyta Szymczak.

Według Lidii Roman z BIG InfoMonitora powstawaniu pętli zadłużenia sprzyja jeszcze jeden powszechny nawyk konsumentów: wszystkie dochody wydajemy na bieżąco, nawet jeśli moglibyśmy coś zaoszczędzić. – Nadmierny konsumpcjonizm, który obserwujemy, niewątpliwie ma wpływ na rosnące przeterminowane zadłużenie, dlatego tak ważna jest edukacja, aby konsument wiedział, jak mądrze gospodarować własnymi pieniędzmi – mówi Lidia Roman.

Badacze sprawdzili, co się dzieje, gdy konsumentowi zabraknie pieniędzy. Z badań przeprowadzonych na zlecenie KRD wynika, że pierwszą reakcją jest rezygnacja z wydatków. Wskazało na to 72 proc. ankietowanych. Zaledwie 5 proc. stwierdziło, że nie płaci swoich zobowiązań. W przypadku braku gotówki konsumenci starają się w pierwszej kolejności poszukać dodatkowych dochodów, podejmując kolejną pracę. Takiej odpowiedzi udzieliło 39 proc. ankietowanych. Duża grupa to ci, którzy sięgają w takiej sytuacji po oszczęd-

Przyczyny problemów z terminową spłatą zobowiązań (w proc.)



Sposoby rozwiązania problemu (proc. odpowiedzi)



Źródło: IMAS International, KRD

ności (23 proc. pytaných) lub wyprzedają swoje rzeczy (10 proc.). Jeśli już musimy prosić o pomoc z zewnątrz, to w pierwszej kolejności zwracamy się do rodziny i znajomych (41 proc.), po pożyczkę do instytucji finansowej idzie co piąty pytany.

Jednak gdy już dojdzie do zaległości w spłacie zobowiązań, to w różny sposób próbujemy poradzić sobie z tą sytuacją. Najczęściej poprzez ograniczenie bieżących wydatków (42 proc.), zwrócenie się o pomoc do rodziny i znajomych (40 proc.) lub podjęcie dodatkowej pracy (28 proc.). Około 18 proc. badanych decyduje się na zaciągnięcie nowej pożyczki lub kredytu w instytucjach finansowych, a zaledwie 3 proc. stwierdziło, że nic nie robi z problemem zadłużenia.

Dłużnicy w większości deklarują, że ich dług nie przekracza rocznych dochodów z pracy, ale jest większy niż miesięczna pensja. Ten dług to najczęściej kredyty na zakupy, remonty, środki komunikacji. Wśród zobowiązań pod względem typu dominują kredyt lub pożyczka bankowa – wskazało na nie aż 81 proc. pytaných. Nieformalne pożyczki rodzinne bierze 23 proc. ankietowanych.

Edyta Szymczak zwraca uwagę, że czynnikiem ryzyka jest luźna polityka firm pożyczkowych, które stały się alternatywą dla konsumentów po tym, jak banki zaostrzyły kryteria przyznawania kredytów.

– Takie podejście do udzielania finansowania może spowodować wzrost liczby niespłaconych umów pożyczkowych. Łagodne kryteria oceny ryzyka finansowego firm pożyczkowych sprzyjają powiększającej się liczbie długów wśród konsumentów. Dlatego coraz ważniejsze staje się sprawdzanie wiarygodności płatniczej pożyczkobiorców w bazach biur informacji gospodarczej – mówi prezes ERIF.

Jej zdaniem spowolnienie gospodarcze, któremu towarzyszy brak stabilnej sytuacji na rynku pracy, a także zmniejszenie dochodów gospodarstw domowych, może zwiększać zjawisko nieterminowej spłaty zobowiązań.

– Jak pokazuje ostatni raport z weryfikacji stanu bazy danych Rejestru Dłużników ERIF, tylko w ciągu pierwszych trzech miesięcy 2013 roku o 11 proc. wzrosła liczba spraw konsumentów niewywiązujących się na czas ze swoich zobowiązań – mówi Edyta Szymczak.

KRD, konkurujący z ERIF, nie widzi takiej tendencji w swojej bazie. Andrzej Kulik mówi, że teoretycznie wzrostowi bezrobocia powinien towarzyszyć wzrost liczby dłużników, ale tak się nie dzieje. – Liczba dłużników w bazie jest podobna, choć nie są to ci sami dłużnicy. Jedni spłacają dług i są wykreślanі, a na ich miejsce zostają wpisywani nowi. Wydaje się jednak, że to nie bieda ich tam wypycha, tylko przeinwestowanie – mówi.

Jego zdaniem sytuacja nie jest aż tak zła, jak mogłoby się wydawać. – Ciągłe mamy wzrost gospodarczy. Ileś osób straci pracę, ale nie mamy krachu ekonomicznego. Ten rok może być trudny, ale to nie znaczy, że tragiczny. Nie prognozujemy dynamicznego wzrostu przeterminowanego zadłużenia w naszym rejestrze – mówi Kulik.

Polacy boją się długów

Sytuacja jest pod kontrolą, bo – na szczęście – większość Polaków wcale się nie pali do zaciągania długów. Widać to choćby w statystyce kredytów konsumpcyjnych. Z ostatnich dostępnych badań NBP o kondycji finansowej gospodarstw domowych – za III kw. 2012 r. – wynika, że konsumenci coraz rzadziej decydują się na finansowanie swoich wydatków pieniędzmi pożyczonymi od banków.

NBP wylicza specjalny wskaźnik, który ma to pokazywać. To relacja wzrostu zadłużenia z tytułu kredytów konsumpcyjnych do wartości konsumpcji prywatnej. Wskaźnik ten wyniósł w II i w III kw. -0,9 proc. Dla porównania w czasach gospodarczej prosperity – czyli w latach 2006 i 2007 – było to średnio 3,6 proc. To, że wskaźnik jest na minusie, oznacza tyle, że Polacy raczej spłacają kredyty zaciągnięte wcześniej, niż zaciągają nowe.

To, że wartość kredytów konsumpcyjnych spada, jest spowodowane kilkoma czynnikami. Swoje trzy grosze dorzuciły banki, które wysoko ustawiły poprzeczkę dla potencjalnych kredytobiorców. Ale wcale nie ma pewności, że po złagodzeniu Rekomendacji T regulującej zasady udzielania kredytów konsumenci zaczną szturmować banki. Bo na oczekiwany ze strony banków wzrost podaży kredytu konsumpcyjnego musiały odpowiedzieć popyt ze strony gospodarstw domowych, a ten od ponad dwóch lat ma tendencję malejącą.

Z raportu IMAS International wynika, że połowa Polaków w ogóle unika długów i stara się jak najszybciej je spłacać. Około 42 proc. ankietowanych woli nawet odroczyć zakup, byle tylko sfinansować go swoimi środkami. Co prawda 40 proc. uważa pożyczanie pieniędzy za coś naturalnego – ale tylko w granicach rozsądku.

– Jak widać, kredyt to raczej konieczne i naturalne zło towarzyszące konsumpcji niż korzystniejszy sposób finansowania wydatków – konkludują autorzy raportu.

Marek Chądryński

Rejestry BIG-ów pełne dłużników

Do rejestrów biur informacji gospodarczej wierzyciele wpisali już blisko 57 mld zł swoich należności od konsumentów

W bazach BIG-ów jest ponad 7 mln takich spraw. Jedno trzeba pamiętać: liczba spraw nie musi pokrywać się z liczbą dłużników, a poza tym jeden dłużnik może być wpisany do kilku baz. Podawanie danych łącznych z BIG-ów jest pewnym uproszczeniem i nie należy ich traktować jako w pełni transparentnego obrazu problemu zadłużenia.

Najwięcej spraw ma BIG Info Monitor, który w statystyce uwzględnia nie tylko pozyskane przez siebie informacje, lecz także dane z instytucji współpracujących, np. z Biura Informacji Kredytowej. Na koniec marca Info Monitor miał w swoim rejestrze 2,257 mln dłużników, którzy zalegali z płatnościami na – łącznie – 39,28 mld zł.

– Dynamika przyrostu zadłużenia jest na poziomie roku 2012 i na razie nie ulega znaczącym zmianom. Wzrost liczby dłużników i łącznej kwoty ich zadłużenia utrzymuje się na podobnym poziomie już od wielu miesięcy – mówi Lidia Roman z Info Monitora.

Największym dłużnikiem w tym rejestrze jest mieszkaniec Mazowsza, który jest winien swoim wierzycielom już ponad 105 mln zł. Profil typowego dłużnika z BIG Info Monitora to mężczyzna, mieszkaniec dużego miasta w wieku 30–39 lat, z długiem przekraczającym 17,4 tys. zł. Choć średni dług jest wysoki, to zdecydowana większość zaległych zobowiązań wpisana do Info Monitora nie przekracza 5 tys. zł.

Z kolei Krajowy Rejestr Długów – główny konkurent Info Monitora – zgromadził jak dotąd wpisy na temat 3,35 mln zobowiązań konsumenckich. Ich łączna wielkość to 9,5 mld zł.

W najmniejszym z BIG-ów – Rejestrze Dłużników ERIF – na początku kwietnia znajdowało się ponad 1,5 mln spraw o łącznej wartości przekraczającej 8,2 mld zł. Najczęstszą przyczyną wpisu osób fizycznych do rejestru są nieterminowo regulowane spłaty kredytów i pożyczek – to w sumie 44,96 proc. wpisów do rejestru. Natomiast 35 proc. konsumentów wpisanych do rejestru nie reguluje terminowo rachunków za usługi telekomunikacyjne. Średni konsumencki dług w ERIF to 3 tys. zł. Jednostkowo największe zadłużenie wynosi 3,2 mln zł. Obecnie w Rejestrze Dłużników ERIF BIG znajdują się sprawy dotyczące długów konsumentów, które nie są regulowane średnio ok. 1,5 roku.