



Grecja pod respiratorem

Grecja pod respiratorem

fot. Radosław Przybył/BPL



Ratowanie greckiej gospodarki wygląda jak ratowanie pacjenta, który cudem wyszedł z wypadku. Można go operować, robić transfuzje, reanimować i ostatecznie podpiąć pod respirator, który będzie przetaczał gotówkę, żeby utrzymać pacjenta przy życiu jeszcze kilka tygodni, zanim grono lekarzy zadecyduje o odłączeniu maszyny podtrzymującej życie. Żaden grecki polityk oczywiście nie ma zamiaru opowiedzieć się za finansową eutanazją, chociaż wszyscy lekarze już dawno wiedzą, że z tego pacjenta już nic nie będzie. 130 mld euro leku wystarczy pacjentowi może nawet do kwietniowych wyborów, kiedy to wszystkie ustalenia z ostatnich miesięcy mogą stać się nieaktualne z powodu zmiany władzy.

W wypadku ucierpiało więcej państw: ciężko ranne Portugalia, Hiszpania, Włochy. W szoku po wypadku są nadal Niemcy, Francuzi i Brytyjczycy i kilka innych sąsiednich krajów.

Przegląd Finansowy Bankier.pl

Przegląd Finansowy Bankier.pl jest redagowany przez zespół w składzie:

Tomasz **Jaroszek** - redaktor naczelny, t.jaroszek@bankier.pl, tel: +48 (22) 378 99 11, Michał **Kryński**, Wojciech **Boczoń**, Hanna **Braun**, Anna **Drozd**, Zuzanna **Brud**, Katarzyna **Wojewoda-Leśniewicz**, Bogusław **Półtorak**

Uwagi i zapytania prosimy kierować pod adresem: m.krynski@bankier.pl, tel: +48 (22) 378 99 11. Informacji nt. warunków reklamy udziela Mariusz **Siemek**, m.siemek@bankier.pl, tel: +48 (22) 378 99 15.

Adres redakcji/Wydawca: **Bankier.pl**, serwis **Grupy Allegro Sp. z o.o.**

ul. Mokotowska 1, 00-640 Warszawa, tel: +48 (22) 378 99 00, fax +48 (22) 378 99 01

Redakcja nie odpowiada za treść zamieszczonych ogłoszeń. Rozpowszechnianie materiałów redakcyjnych bez zgody redakcji zabronione.

Oni jednak mają szansę wyjść z tego cali. Wystarczy dłuższa rehabilitacja, reformy, odpowiednie leczenie. Obejdzie się bez kroplówki z dodrukowanych pieniędzy, jednak reformowane gospodarki i cięcia wydatków przedłużą pobyt w szpitalu. Ordynator, czyli Europejski Bank Centralny ma jedną receptę dla poszkodowanych: gotówka przyjmowana regularnie. Forma różna: pomoc finansowa, pożyczki od MFW, pożyczki od banków. Ważne, żeby nazwa leku się zgadzała: gotówka! Na ulotce czytamy o skutkach ubocznych: możliwej inflacji, załamaniu rosnącej bańki i innych szczegółach wynikających z przedawkowania leku. Kto by jednak czytał ulotki, kiedy pacjent sam domaga się leku. W końcu znowu grozi mu bankructwo.

Na konającym pacjencie chce zarobić inny lekarz, znany nam jako polski dr Doom, czyli prof. Krzysztof „Zagłada” Rybiński. Wraz z Operą TFI uruchamia fundusz inwestycyjny, który zamierza zarabiać na bankructwach państw takich jak Grecja, a w czasie recesji i runu na banki uratować oszczędności klientów. Sam pomysł nie jest niczym nowym na rynku. Fundusze hedgingowe największe wyniki bardzo często osiągały właśnie w momentach krytycznych dla rynków. Nikt jednak nie mówił tego głośno i nie dawał medialnej oprawy. Poza tym pada pytanie o obiektywność samego prof. Rybińskiego, którego poglądy wyraźnie zakładają najgorszy z możliwych scenariuszy. Co gorsza, można sytuację odwrócić i zapytać co było pierwsze: jajko czy kura. W tym przypadku czy najpierw powstała prognoza

za Armagedonu czy koncepcja funduszu Eurogeddonu.

W najnowszym numerze znalazła się znacznie większa ilość tekstów autorów znanych Państwu z Blogbanku. Nasza platforma wymiany opinii została poddana modernizacji, a w najbliższych miesiącach grono autorów znacznie się poszerzy. Zapraszamy do współpracy ekspertów reprezentujących zarówno instytucje finansowe, jak i pasjonatów, którzy z zamiłowania śledzą sytuację na światowych rynkach. Blogbank będzie serwisem wymiany opinii i miejscem dyskusji dla ludzi, którzy cenią sobie merytoryczne analizy i komentarze ekspertów z najwyższej półki. W czasach, gdy z dnia na dzień państwa mogą zbankrutować, a banki centralne zadecydować o masowym druku pieniądza, śledzenie rynku jest istotne jak nigdy wcześniej. Blogbank to nieustanna wirtualna dyskusja, ale o prawdziwych pieniądzach.

*Tomasz Jaroszek,
Redaktor Naczelny*

Przegląd Finansowy Bankier.pl

Spis treści

Aktualności	3
Biometria zejdzie pod strzechy? Alior już sonduje klientów	5
Idea Bank: Gwarantujemy stałe oprocentowanie przez 10 lat	6
Bolanowski: Realne protesty wirtualnych społeczności – perspektywa komercjalizacji	9
Nienałowski: Wyśmienity początek roku dla GPW	11
Krajkowski: Rok 2012 – transformacja w hipotekach	12
Kuczyński: Już nie o budżet tu chodzi?	13
Lepczyński: Wysokość opłaty interchange	15
Bitner: Trzy greckie problemy	16
Mobius: Coraz większy ład i postępy w Brazylii	17
Gwiazdowski: Grecja i Islandia	18
Doradcy finansowi: hochsztaplerzy czy powiernicy?	19
5 wyzwań polskiej bankowości	20
SALIGIA e-commerce, czyli o grzechach polskiego e-handlu	22

Banki spodziewają się pogorszenia sytuacji w gospodarce i ograniczają dostępność kredytów. Z najnowszej ankiety przeprowadzonej wśród bankowców przez NBP wynika, że będzie trudniej o kredyty na mieszkania i kredyty dla małych firm.

Przez ostatnie lata z banków do naszych kieszeni płynął wartki strumień gotówki. Banki hojnie pożyczają na mieszkania, ale nie stroniły też od kredytów konsumpcyjnych i ratalnych. Po początkowych obawach wywołanych pierwszą falą kryzysu z 2008 r., banki luzowały także wymagania stawiane przedsiębiorcom, zwiększając liczbę udzielanych kredytów i obniżając marże.

Sytuacja ta zaczęła się właśnie zmieniać. Z najnowszej ankiety przeprowadzonej przez Narodowy Bank Polski wynika, że banki zaczęły zaostrzać politykę kredytową. Przykręcanie kredytowej śruby zaczęło się już w czwartym kwartale 2011 roku i wszystko wskazuje na to, że będzie trwało w kolejnych miesiącach. Już pod koniec roku blisko połowa banków zaostrzyła politykę dotyczącą udzielania kredytów mieszkaniowych. Banki zaczęły wymagać większego wkładu własnego i podwyższać zabezpieczenia kredytów. Nie bez wpływu na rynek kredytów mieszkaniowych było niemal zupełne wycofanie kredytów w walutach i rekomendacje nadzoru.

Więcej na PRNews ▶

Kwestie finansów są jednym z głównych punktów zapalnych w każdym związku. Badania dowodzą, że częstotliwość nieporozumień wokół pieniędzy jest ściśle skorelowana z prawdopodobieństwem rozwodu. Przyczyną nieszczęść jest najczęściej brak jasnego podziału wpływów do domowego budżetu oraz ostre rozdzielanie finansowych kompetencji.

Zależność pomiędzy ilością nieporozumień koncentrujących się na domowych finansach a prawdopodobieństwem rozpadu związku była jednym z tematów badań prowadzonych w USA w ramach diagnozy „State of Our Unions”. Szansa, że małżeństwo zakończy się rozwodem jest o 30% wyższa w przypadku par ściągających się o pieniądze co najmniej raz w tygodniu w porównaniu do związków, gdzie kłótnie takie zdarzają się rzadziej.

Nie ma niestety niezawodnej recepty na uniknięcie finansowych starć. Często ich przyczyny nie są zależne od partnerów. Utrata pracy, brak wystarczających środków do życia, kłopoty ze spłatą zadłużenia to okoliczności, które mogą rozdzielić nawet dobrze dobraną parę. Jednak w czasach recesji znacząco maleje liczba rozwodów.

Więcej na PRNews ▶



fot. INGIMAGE

Rekordowe zyski banków dzięki tanim depozytom

Komisja Nadzoru Finansowego opublikowała dane dotyczące wyników sektora bankowego za cały 2011 rok. Zysk netto banków wyniósł rekordowe 15,6 mld zł i był o ponad 1/3 wyższy niż przed rokiem. Za wynik ten odpowiada przede wszystkim wzrost przychodów z odsetek.

Instytucje bankowe na opłatach i prowizjach zarobiły 14,3 mld zł, czyli zaledwie 500 mln zł więcej niż rok temu. Rekordowe zyski są zasługą głównie wyniku z tytułu odsetek oraz zmniejszenia ujemnego salda odpisów i rezerw. Bankom pomogła poprawiająca się spłacalność kredytów konsumpcyjnych i sprzedaż części złych długów.

Wynik z tytułu odsetek, czyli w uproszczeniu różnica pomiędzy odsetkami płaconymi klientom za depozyty a pobieranymi za pożyczki i kredyty, jest jednym z podstawowych elementów składających się na wynik z działalności bankowej. Na odsetkach banki zarobiły o 3 mld złotych więcej niż w 2010 r. Oznacza to wzrost o ponad 13%. W ostatnim raporcie o sytuacji banków KNF zwrócił uwagę, że dynamika odsetek płaconych na rzecz gospodarstw domowych jest niższa niż przyrost przychodów z kredytów. Jest to sygnałem, że banki zmierzały do poprawiania wyniku z odsetek kosztem oszczędzających klientów detalicznych.

Współczynnik wypłacalności, będący syntetyczną miarą bezpieczeństwa finansowego banków, obniżył się nieznacznie w ciągu 2011 roku. Wciąż oscyluje on jednak wokół wartości 13%, a więc znacznie powyżej minimalnego progu wymaganego przez nadzór (8%).

Szansa, że rok 2012 przyniesie bankom tak pokaźne zyski, jak 2011 jest niewielka. Bankowcy będą zmagać się jednocześnie z malejącym popytem na kredyty (mieszkaniowe, konsumpcyjne, dla przedsiębiorstw), jak i rosnącymi kosztami finansowania. Jakość portfela udzielonych już kredytów będzie z kolei mocno uzależniona od kondycji polskiej gospodarki i skali spowolnienia gospodarczego. [MK/BPL]

Więcej na Bankier.pl ▶

WIG20				
WIG20 największe spadki			WIG20 największe wzrosty	
PBG	72 zł	-9,6%	TVN	11,5 zł 3,51%
GTC	8,54 zł	-8,17%	TPSA	17 zł 1,31%
KERNEL	70,25 zł	-4,1%	KGHM	138,9 zł 0,94%
TAURONPE	5,35 zł	-3,6%	PGNIG	3,73 zł 0%
PGE	20,28 zł	-3,11%	BOGDANKA	129,8 zł 0%

Podsumowanie tygodniowe na dzień 17.02.2012. Źródło: Bankier.pl

Konta osobiste: miniony rok rozpoczął cykl podwyżek

Konto osobiste to jeden z pierwszych produktów finansowych, z którymi przeciętny klient banku ma do czynienia. Rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy (ROR) potrzebny jest już uczniom i studentom, a osobom rozpoczynającym pracę wręcz niezbędny. Z kolei banki traktują ROR-y jak wędkę, na którą chcą złowić klienta. Nie oszczędzają przy tym na wabikach, bo raz złapany klient to inwestycja na lata.

Z badań wynika bowiem, że Polacy szybko przywiązują się do banku i niechętnie podejmują decyzję o przeniesieniu rachunku do konkurencji. Z biegiem czasu bank zaczyna opłacać posiadacza ROR-u dodatkowymi produktami – kartami kredytowymi, kredytami gotówkowymi, lokatami, programami oszczędnościowymi, czy wreszcie kredytem mieszkaniowym. A nawet jeśli klient nie zdecyduje się na żaden z produktów, bank zarabia na leżących na ROR-ze nieoprocentowanych oszczędnościach. Dla banku ROR jest więc produktem strategicznym.

Przez lata jednym z podstawowych czynników mających wpływ na wybór rachunku była dla klientów cena. Z tego względu wiele banków oferowało tanie lub zupełnie bezpłatne konta, przeznaczone w głównej mierze do obsługi przez Internet. Klienci polubili internetowy wymiar bankowości, a liczba ROR-ów w instytucjach proponujących darmowe rachunki rosła lawinowo. W pewnym momencie cena przestała być jednak wyróżnikiem, bo każdy bank proponował podobne warunki konta. Rozpoczął się wtedy wyścig, w którym główną rolę odgrywała wartość dodana – innowacyjne dodatkowe produkty lub programy rabatowe.

Nie bez znaczenia dla ugruntowania nowego trendu w ROR-ach były decyzje dwóch gigantów: PKO Banku Polskiego i mBanku. Pierwszy z nich wprowadził darmowe konto, ale tylko dla osób z dochodami na poziomie co najmniej 2 tys. zł. Drugi bank wprowadził opłaty za nieużywane karty. Dwa banki dały tym samym innym instytucjom zielone światło do wprowadzania ograniczeń i stawiania warunków. W drugiej połowie roku podwyżki przetoczyły się przez kolejne banki, a kilka zapowiedziało zmiany cenników z początkiem 2012 r. Obecnie już niemal każdy bank wymaga od posiadacza „darmowego konta”, by często płacił kartą lub przynajmniej zasiliał ROR pensją. Z drugiej strony kilka instytucji zdecydowało się wprowadzić konta typu all inclusive. W zamian za stałą miesięczną opłatę rzędu 10-15 zł lub wysokie dochody klient dostaje rozbudowany pakiet darmowych usług. Nie jest wykluczone, że to dopiero początek nowego trendu w ROR-ach, który rozwinie się mocniej w najbliższej przyszłości.

Rok 2011 rozpoczął cykl podwyżek w rachunkach osobistych. Wzrost opłat za konta i karty to bezpośredni efekt ograniczenia akcji kredytowej i spadku zysków z produktów inwestycyjnych. Rynek kredytów konsumpcyjnych, na których banki zarabiają najlepiej, wyraźnie wyhamował na skutek kryzysu. Polacy ograniczyli swoją skłonność do zaciągania kredytów ratalnych, gotówkowych i samochodowych. Banki szukają więc innych pól biznesowych, na których przynajmniej częściowo powetują sobie straty z tytułu mniejszej sprzedaży produktów kredytowych. Jednym z takich obszarów będą w 2012 roku konta osobiste.

Nie oznacza to jednak, że idą gorsze czasy dla posiadaczy ROR-ów. Cenniki są konstruowane tak, by premiować aktywnych klientów. Osoby, które zasilają konto pensją i aktywnie korzystają z karty, mają dostęp nie tylko do darmowych usług, ale także do dodatkowych profitów. W kilku bankach aktywni klienci mogą nawet zarabiać na kontach. Na przykład Millennium Bank zwraca posiadaczom ROR 3 proc. od wartości transakcji kartowych, a wspomniany już Meritum Bank proponuje 4-proc. rabat na paliwo. [MK/BPL]

Więcej na Bankier.pl ▶

☛ Polska Izba Handlu opublikowała wyniki badań przeprowadzonych na początku roku wśród ponad 4 tysięcy sklepów. Organizacja sprawdzała, jak na wyniki handlowców wpływa wysokość opłat związanych z akceptacją kart płatniczych.

Sprzedawcy oprócz opłat MSC (Merchant Service Charge), czyli ułamek wartości transakcji opłacanej kartą, muszą ponosić także koszty dzierżawy terminali i koszty telekomunikacyjne. Średnia wysokość MSC, którego lwia część stanowi opłata interchange przekazywana bankom-wydawcom, wynosiła 1,91%. W badanych punktach handlowych udział transakcji opłacanych kartami wyniósł niemal 12%, chociaż w niektórych z nich był trzykrotnie wyższy.

Koszty związane z akceptowaniem kart płatniczych sięgały w badanych placówkach 2,6% całości kosztów działania, a sama opłata akceptanta (MSC) odpowiadała 12% marży handlowej. Sprzedawcy reagują na wysokie koszty obsługi płatności, ograniczając minimalną kwotę zakupu, który można opłacić plastiką. Przy transakcjach na niskie kwoty opłaty kartowe mogą pochłonąć całość zysku handlowca.

Więcej na PRNews ▶

☛ Prace nad ustawą o odwróconym kredycie hipotecznym, jak zapewnia wicepremier Pawlak, mają się ku końcowi. Ustawa planowana jest już na wiosnę tego roku. W środowiskach finansowych pojawia się jednak coraz więcej głosów negatywnych. Wszyscy zadają sobie pytanie, czy ustawa ta w ogóle znajdzie zastosowanie w życiu.

Już w czerwcu 2011 roku było wiadomo, że banki podchodzą do projektu ustawy z dużą rezerwą. Tylko BZ WBK zapowiedziało wówczas, że umieści odwrócony kredyt hipoteczny w swojej ofercie. Banki, które budzą największe zaufanie w grupie 65+, jak PKO SA i PKO BP krytycznie odniosły się do ustawy. Projekt ustawy, mimo słów krytyki, nie przeszedł jednak oczekiwanej radykalnej zmiany. Trzon pozostał taki sam, a można by nawet powiedzieć, że powstało wokół niego jeszcze więcej wątpliwości. Pomysł, by rozszerzyć grono odbiorców odwróconego kredytu hipotecznego na praktycznie każdego, kto posiada zdolność kredytową, budzi spory sprzeciw.

W projekcie ustawy wątpliwości budzą kolejne braki uregulowań np. takich sytuacji, gdy kredytobiorca-senior ożeni się ze znacznie młodszą od siebie kobietą. Pytanie czy bank zostałby wówczas zobowiązany do oczekiwania na spłatę kredytu do śmierci obojgu małżonków.

Więcej na PRNews ▶

Biometria zejdzie pod strzechy? Alior już sonduje klientów



Być może już wkrótce klienci Alior Banku podczas wizyty w placówce nie będą musieli legitymować się dowodem osobistym. Bank rozważa wyposażenie oddziałów w czytniki biometryczne, dzięki którym klient będzie identyfikowany na podstawie układu naczyń krwionośnych w palcu.

Choć biometria już od jakiegoś czasu rozpala wyobraźnię bankowców, to do tej pory tylko dwa banki w Polsce zdecydowały się wprowadzić takie rozwiązania. Bank Pekao SA udostępnił klientom korporacyjnym możliwość autoryzacji zleceń dokonywanych za pośrednictwem systemu bankowości internetowej za pomocą odcisku palca. Odcisk jest wykorzystywany jako element zabezpieczający dostęp do prywatnego klucza przechowywanego na karcie kryptograficznej. Za to rozwiązanie kapituła plebiscytu Złoty Bankier, w składzie której znajdował się także niżej podpisany, przyznała bankowi nagrodę w kategorii Innowacja Roku 2010.

Z kolei Bank BPS technologię biometryczną zainstalował w bankomatach. W tym przypadku transakcję uwierzytelnienia skanowanie układu naczyń krwionośnych palca. Jak zapewniają eksperci, takie rozwiązanie jest nie tylko skuteczne, ale także uniemożliwia osobie niepowołanej, która jakimś sposobem stanie się posiadaczem... nie swojego palca, skorzystanie z bankomatu :) Palec bez prawowitego właściciela jest w tym przypadku bezużyteczny.

Firma Hitachi podaje, że wdrożona przez BPS technologia Finger Vein jest obecnie najpopularniejszą technologią biometryczną znajdującą zastosowanie w bankomatach. Na samym rynku japońskim działa ponad 75 tys. maszyn (dane z 2010 r.), a wśród największych banków wykorzystujących bankomaty biometryczne znajdują się: Mizuho Bank, Japan Post Bank, Bank of Kyoto, Resona Bank, Bank of Yokohama, HSBC, Citi Bank. Technologię Finger Vein we wszystkich bankomatach i oddziałach wdrożył także największy bank turecki – IS Bankasi.

W Polsce kolejnym bankiem, który rozważa zastosowanie rozwiązań biometrycznych opartych o technologię FingerVein, jest Alior Bank. W tym przypadku miałyby ona znaleźć zastosowanie nie tyle w bankomatach, co w placówkach bankowych. Klient przed złożeniem dyspozycji u pracownika oddziału potwierdzał-

by swoją tożsamość przykładając palec do specjalnego czytnika. Jak miałyby to wyglądać w praktyce, można zobaczyć na zamieszczonym w serwisie YouTube filmie.

Bank na swoim facebookowym profilu zamieścił ankietę, w której pyta klientów o zdanie na temat technologii. Przekonuje, że biometria zwiększa szybkość obsługi klientów i bezpieczeństwo transakcji. Części klientów pomysł się podoba, inni postulują wprowadzenie identyfikacji biometrycznej tylko jako dodatkowego zabezpieczenia funkcjonującego zamienienia z dowodem osobistym, a jeszcze inni są zdecydowanie na nie. Bank zapewnia, że te opinie są dla niego bardzo ważne i będą wzięte pod uwagę przy podejmowaniu decyzji w sprawie wprowadzenia systemu. Jednak jeśli klienci opowiedzą się zdecydowanie przeciwko biometryce, to czy bank będzie skłonny odłożyć projekt na półkę i być może zrezygnować tym samym z palmy pierwszeństwa? Nie sądzę. Nie jest wykluczone, że decyzja i tak już zapadła, a takie facebookowe sondowanie ma na celu jedynie oswoić klientów z nadchodzącą rewolucją.

Bo słowo „rewolucja” jest w tym przypadku odpowiednie. Wdrożenie biometryki do masowego użytku w oddziałach bankowych przez jeden z najdynamiczniej rozwijających się banków w Polsce byłoby istotnym punktem na rodzimej mapie bankowych innowacji. Choć trzeba mieć świadomość, że najprawdopod-

dobniej tego typu rozwiązanie pojawiłoby się na początek jako pilotaż w wybranych placówkach. Wdrożenie biometryki to nie tylko zakup sprzętu i dostosowanie infrastruktury, chociaż bank, który zakupi rozwiązanie firmy Hitachi do bankomatów i oddziałów bankowych, będzie mógł starać się o zwrot podatku w wysokości do 50 proc. kwoty zakupu (jako jedyne uzyskało oficjalną opinię o innowacyjności wydaną przez Instytut Maszyn Matematycznych). Problemem jest także konieczność zbudowania baz z odpowiednimi danymi klientów. A z tym może być różnie, bo już jak pokazują komentarze fejsbukowiczów, nie wszystkim takie rozwiązanie się podoba. Najprawdopodobniej jeśli bank wdroży model biometryczny, to jako funkcjonujący obok standardowej procedury potwierdzania tożsamości.

Nie dziwi natomiast fakt, że kolejnym bankiem flirtującym z biometryką jest akurat Alior. Bank, który pojawił się na naszym rynku nieco ponad 3 lata temu już niejednokrotnie zaskoczył konkurencję. Nawet jego ostatni pomysł z udostępnieniem placówek do bezpłatnego opłacania rachunków okazał się strzałem w dziesiątkę (choć nie oszukujmy się - bank ma tu swój interes; w ciągu 2011 r. zwiększył liczbę ROR o 336 tys.!). Może właśnie dzięki biometryce będzie szybciej obsługiwał klientów, czekających w kolejkach, aby opłacić rachunki? :) Trwają także prace nad kolejnym innowacyjnym projektem – bankiem Sync. Przedstawiciele Aliora zapewniają, że będzie to prawdziwa rewolucja dla klientów korzystających z bankowości internetowej. Debiut zaplanowany jest jeszcze na ten rok.

Wojciech Boczoń,
PRNews.pl

Idea Bank: Gwarantujemy stałe oprocentowanie przez 10 lat



Do tej pory żaden bank nie zaoferował IKE o stałym oprocentowaniu na 10 lat. To działa na klientów jak magnes. Pierwszego dnia, kiedy wystartowaliśmy z ofertą mieliśmy już 100 klientów, którzy zdecydowali się na ten produkt – mówi w rozmowie z PRNews.pl Dariusz Makosz, dyrektor zarządzający w Idea Banku.

Wprowadziliście Państwo nowy produkt z myślą o oszczędzaniu na emeryturę. Czy trwająca debata nad emeryturami i ograniczenie składek do OFE wpłynęły już widocznie na skłonność Polaków do oszczędzania w długiej perspektywie? Czy widać wzmożone zainteresowanie produktami emerytalnymi?

Z moich doświadczeń i kontaktów z klientami wynika, że większość z nich jest świadoma tego, że emerytura z II filaru będzie znacznie niższa niż zarobki otrzymywane w okresie pracy zawodowej. Każdy o tym słyszał i można powiedzieć, że większość wie, że na emeryturę powinno się dobrowolnie oszczędzać. Problem tylko w tym, że niewiele osób faktycznie to robi. Powody są różne: brak środków w domowym budżecie, brak ro-

zeznania w produktach oszczędnościowych czy po prostu brak czasu. Wydaje mi się, że ostatnia z wymienionych przyczyn jest chyba najczęstsza, zwłaszcza w dużych miastach, gdzie nie ma aż tak dużych problemów ze znalezieniem pracy i utrzymaniem rodziny. W efekcie, jak pokazało badanie przeprowadzone ostatnio przez Home Broker i portal Interia.pl, tylko 6% Polaków aktywnych zawodowo systematycznie odkłada pieniądze na emeryturę.

Czy przedsiębiorcy w ogóle myślą o emeryturach? Z opinii, z którymi miałem styczność wynika, że do tej pory przyjmowali raczej postawę „jakoś to będzie”.

Z przedsiębiorcami sytuacja jest oczywiście trochę inna. Podobnie jak więk-

szość są oni świadomi, że emerytura z II filaru będzie niska, ale zwykle nie wiedzą, jak niska. Rzeczywistość jest bowiem taka, że większość przedsiębiorców płaci najniższe dopuszczalne prawem składki ZUS, aby maksymalizować swój bieżący dochód. Z analizy przeprowadzonej przez Tax Care wynika, że przedsiębiorca, który robiłby tak przez 35 lat prowadzenia działalności gospodarczej, która byłaby jego jedynym źródłem utrzymania, otrzymałby emeryturę, którą dziś można szacować na ok. 800 zł. Nie jest to żart, osoba z mojej rodziny właśnie przeszła na emeryturę po 25 latach prowadzenia własnej firmy i właśnie taką emeryturę dostaje. Dla porównania, etatowiec, który zarabia 4000 zł brutto mógłby liczyć na ok. 3000 zł emerytury przy obecnych regulacjach. W przypadku kobiety byłoby to ok. 2200 zł. Ale nawet tę kwotę względem 800 zł dzieli przepaść. Dodatkowo wyobraźmy sobie, że przedsiębiorca przed emeryturą osiąga dochód po opodatkowaniu rzędu 8 tys. zł. Zakończenie pracy w firmie wiązałoby się więc dla niego z dziesięciokrotnym spadkiem dochodu. Tego przedsiębiorcy nie są do końca są świadomi i na to próbujemy ich uczulić.

8,5 proc. to mocny akcent w rywalizacji o oszczędności przedsiębiorców. Konkurencja proponuje nawet o połowę niższe stawki na bankowych IKE. Czy liczyacie na to, że tak wysoka stawka skłoni przedsiębiorców nie tylko do zainteresowania się emeryturą, ale także do przeniesienia całych swoich finansów z innego banku do Was?

Może najpierw wyjaśnię, że 8,5% to tzw. ubruttowiona stawka, która mówi o tym, jakie byłoby oprocentowanie porównywalnej lokaty opodatkowanej podatkiem Belki. Efektywne oprocentowanie, czyli uwzględniające fakt, że odsetki kapitalizowane są co miesiąc, wynosi w tym przypadku 6,89% rocznie (netto). Jest to wariant dla tych osób, które oprócz IKE założą jeszcze jeden program regularnego oszczędzania. Sama stawka oprocentowania jest wysoka, bo można porównać ją ze średnioroczną stopą zwrotu z polskich funduszy akcyjnych w ostatnich 10 latach. A to jest depozyt bankowy, czyli oszczędzanie bez ryzyka, jakie towarzyszy inwestycjom na giełdzie. Są też inne opcje, np. IKE połączone z kontem bankowym. Samo oprocentowanie, jakie

Czytaj dalej na stronie 8 ▶

► ze strony 6

proponujemy rzeczywiście jest wysokie, ale ważniejsza od samej stawki jest gwarancja stałości tego oprocentowania. Nikt do tej pory nie odważył się zaoferować depozytu o stałym oprocentowaniu na 10 lat. I to rzeczywiście działa na klientów jak magnes. Przychodzą do nas po to, żeby sobie kupić 10 lat spokoju. Pierwszego dnia, kiedy wystartowaliśmy z ofertą mieliśmy już 100 klientów, którzy zdecydowali się na ten produkt. Rzeczywiście jest on tak skonstruowany, żeby zwrócić uwagę oszczędzających też na inne produkty banku. Liczymy na to, że dzięki tej ofercie trafi do nas wielu przedsiębiorców, którym będziemy w stanie zaoferować inne ciekawe rozwiązania kredytowe czy depozytowe.

Proponujecie wysokie oprocentowanie klientom, którzy będą zapewniać wpływy na poziomie 1 tys. zł co miesiąc. Osoby prowadzące działalność gospodarczą, w odróżnieniu od etatowców, nie zawsze mogą zapewnić regularne, comiesięczne wpływy. O ile spadnie oprocentowanie, gdy w danym miesiącu na konto firmy nie wpłynie 1 tys. zł?

Oprocentowanie nie spadnie, tylko za prowadzenie konta bank naliczy opłatę wynoszącą 4,99 zł. W przypadku osób prowadzących działalność rzeczywiście może pojawić się gorszy miesiąc, kiedy sprzedaż spada, ale też takie osoby mają dodatkowe możliwości wygospodarowania środków w budżecie, o czym często nawet nie wiedzą. Wyobraźmy sobie sytuację, w której przedsiębiorca do prowadzonej działalności wykorzystuje swój dom lub mieszkanie. Jeśli co miesiąc w koszty zaliczałby – ale wielu nie wie, że tak można

robić – część tej nieruchomości, bez żadnych dodatkowych oszczędności mógłby wygospodarować 100 czy 200 zł. Takich możliwości w konkretnym przypadku może być więcej. Dzięki optymalizacji podatkowej, oferowanej również przez nas, przedsiębiorca może bez żadnych dodatkowych wydatków wygospodarować pieniądze na składkę w ramach IKE.

Do tej pory Idea Bank rywalizował głównie na krótkoterminowe depozyty. Wejście na rynek z nowym produktem gwarantującym oprocentowanie przez aż 10 lat to nowość. Skąd taka zmiana?

Większość depozytów, jakie Idea Bank ma w portfelu to depozyty o terminie zapadalności 12 miesięcy i więcej. To swego rodzaju ewenement biorąc pod uwagę fakt, że przez pierwsze pół roku działaliśmy jako bank internetowy. Nie uczestniczyliśmy w rywalizacji o krótkoterminowe depozyty antybelkowe. Tak konstruowaliśmy nasze produkty, żeby mimo dodatkowej korzyści dla klienta w postaci zwolnienia z podatku, były to długie depozyty. Taką konstrukcję miały na przykład wprowadzone już połowie ub. r. lokaty Tax Free. Dzięki temu dziś możemy spać spokojnie. A gwarancję oprocentowania na 5 czy 10 lat daliśmy przede wszystkim po to, żeby zaoferować naprawdę atrakcyjny produkt. Nie chcę wypowiadać się na temat oferty innych banków, ale dane dotyczące IKE jasno pokazują, że rzadkością były do tej pory konta zakładane w bankach. Rynek IKE zdominowały towarzystwa ubezpieczeniowe i TFI. Na produkty bankowe przypada tylko 11% środków zgromadzonych dotychczas na IKE. Tymczasem Polacy pokazali w ostatnich latach, że w pierwszej kolejności wybierają banki jako miejsce gromadzenia swoich oszczędności, tylko potrzebują dobrego produktu.

Czy planujecie Państwo także wprowadzić do oferty IKZE?

W tej chwili nie ma takich planów. Wybraliśmy IKE, a nie IKZE, z dwóch powodów. Po pierwsze ze względu na limit wpłat, który w przypadku IKE wynosi w tym roku 10,5 tys. zł, a w przypadku IKZE maksymalnie 4 tys. zł. Co więcej, w przypadku osób prowadzących własną działalność, które odpłacają najniższe składki ZUS, jest to zaledwie kilkaset złotych rocznie, czyli nic. Po drugie, IKE są rozwiązaniem prostym – nie płacisz podatku Belki jeśli utrzymasz oszczędności na koncie do wieku emerytalnego. Z IKZE sprawa jest bardziej skomplikowana – jest może większa zachęta bo wpłaty można już dziś odliczyć od dochodu, ale jest też pułapka. Może się bowiem okazać, że w momencie wycofywania środków oddamy fiskusowi więcej niż wyniesie dzisiejsza korzyść podatkowa.

Jak długo wytrzyma jeszcze system emerytalny w obecnym kształcie, czyli oparty o niewydolny ZUS?

Przy odpowiedniej pomocy ze strony polityków może jeszcze długo wytrzymać. Tyle, że w obecnej sytuacji demograficznej system ten nie zapewni nam godziwego życia na emeryturze. Wydłużenie wieku emerytalnego tylko w niewielkim stopniu może tę sytuację poprawić. Cieszę się, że politycy zaczynają ten problem traktować poważnie, ale chciałbym dożyć sytuacji kiedy rząd zaproponuje rozwiązanie, które pozwoli osobom prywatnie odkładającym na emeryturę odliczać całą kwotę od podatku lub przynajmniej pomniejszać o tę kwotę składki ZUS.

*Rozmawiał Wojciech Boczoń,
PRNews.pl*

NAJLEPSZE LOKATY PLN - 3 miesiące

5 tys.	20 tys.	50 tys.
Meritum Bank 8,50%	BNP Paribas Bank, DnB NOR, Eurobank, Get Bank, Idea Bank, neoBANK 6,00%	DnB NOR, Eurobank, Get Bank, Idea Bank, neoBANK 6,00%
Idea Bank 8,00%	Getin Online, Open Finance 5,85%	Getin Online, Open Finance 5,85%
DnB NOR, Get Bank, neoBANK 6,00%	FM Bank, Meritum Bank, VW Bank direct 5,50%	Noble Bank 5,75%
Eurobank 5,90%	BGŻ Optima 5,20%	FM Bank, Meritum Bank, Raiffeisen bank, VW Bank direct 5,50%
Getin Online, Open Finance 5,85%	Credit Agricole, Raiffeisen Bank 5,10%	BGŻ Optima 5,20%

NAJLEPSZE LOKATY PLN - 6 miesięcy

5 tys.	20 tys.	50 tys.
Idea Bank, Meritum Bank 6,10%	Idea Bank, Meritum Bank 6,10%	Idea Bank, Meritum Bank 6,10%
BGŻ Optima, Get Bank, FM Bank 6,00%	BGŻ Optima, Eurobank, FM Bank, Get Bank 6,00%	BGŻ Optima, Eurobank, FM Bank, Get Bank, Kredyt Bank 6,00%
Polbank EFG, Eurobank 5,90%	Polbank EFG 5,90%	Polbank EFG 5,90%
Getin Online, Open Finance 5,85%	Getin Online, Open Finance 5,85%	Getin Online, Open Finance, Noble Bank 5,85%
INVEST-BANK 5,50%	INVEST-BANK, Kredyt Bank, Santander Consumer Bank 5,50%	Raiffeisen Bank 5,70%

Stan na dzień 22.02.2012. Źródło: Bankier.pl

Realne protesty wirtualnych społeczności – perspektywa komercjalizacji



Mimo mroźnej ostatnio zimy niektórzy z rodaków czynną obecnością w symbolicznych rejonach przestrzeni miejskiej protestowali przeciwko podpisaniu przez Polskę ACTA. Inni, ostentacyjnie dostosowując prędkość jazdy do trudnych, zimowych warunków, blokowali komunikację wyrażając niezadowolenie z powodu wysokich cen paliw. Tradycyjnie też zorganizowali się **rowerzyści** (<http://www.masa.waw.pl/>). Bez wątpienia Internet jest w stanie mobilizować wirtualne społeczności do skutecznego manifestowania swojego istnienia także w sferze realnej, mimo panujących w niej obecnie trudności związanych z pogodą. Nadal zjawisko to nie ma jeszcze wystarczającej skali aby mieć istotny wpływ na otaczająca nas rzeczywistość. Chociaż w przypadku ACTA pojawiły się już pewne symptomy realnych efektów protestów. Tym niemniej łatwo można sobie wyobrazić, że wkrótce Internet będzie w stanie mobilizować wystarczająco liczne grupy ludzi do wspólnego działania na ulicach miast. Zwłaszcza że, jeśli spojrzymy na inne rejony świata (spektakularny jest zwłaszcza przykład Afryki Północnej), precedensy już miały miejsce. Z tej perspektywy można się nawet zastanawiać czy taki mechanizm nie stanie się w przyszłości podstawowym sposobem na **skuteczne zmienianie świata**.

Zapewne dużo wcześniej zainteresuje się nim świat biznesu i spróbuje wy-

Protesty „przeciwko ACTA” to kolejny w ostatnim czasie przykład wirtualnej społeczności rozszerzającej swoją aktywność na świat realny. I chociaż zdecydowanie jest to społeczność epizodyczna, utworzona ad hoc, o charakterze destrukcyjnym, to nie wątpię, że odświeżyła kreatywne biznesowe pomysły na komercyjne wykorzystanie potencjału mediów społecznościowych.

korzystać do swoich komercyjnych celów. Samo zjawisko jest przecież bardzo obiecujące. Stosunkowo duże grupy ludzi, organizowane w środowisku o niskim (w porównaniu z tradycyjnymi mediami reklamowymi) koszcie rozpowszechniania informacji, są zdolne do rzeczywistych, ukierunkowanych zachowań społecznych. Spójrzmy teraz na owe grupy ludzi jak na „grupy celowe”, a na ukierunkowane zachowania społeczne jak na „decyzje zakupowe”. W tym momencie pomysł na komercjalizację zjawiska rodzi się sam. Na dodatek ma wiele zalet.

Internet staje się środowiskiem nie tylko o niskim koszcie przekazywania informacji, ale także coraz bardziej uniwersalnym. Z dystrybucyjnego punktu widzenia oznacza to tyle, że coraz bardziej różnorodne grupy konsumenckie stają się osiągalne przez wirtualną, tańszą komunikację. Szybkość wymiany informacji i tworzenia powiązań jest w sieci istotnie wyższa niż w tradycyjnym świecie. To kolejna zaleta mediów społecznościowych – krótki czas reakcji oferujący szybkie osiągnięcie rezultatów. Dodatkowym plusem jest, na razie, także innowacyjność zastosowanych narzędzi. W pewnym sensie wejście do social media znaczy dla firm to samo, co na przełomie wieków, w czasie boomu dotcomów, wejście w Internet – zainteresowanie mediów i rynków, potencjalnych inwestorów a także klientów. Nie jest to zapewne zjawisko trwałe, ale oparte na uroku nowości i przemijający trend. Jednak, póki co, trend niezwykle kuszący. Już dziś wiele internetowych media planów kampanii reklamowych uwzględniła różnego rodzaju wykorzystanie serwisów społecznościowych.

Społeczności, także te wirtualne, kuszą biznes także potencjałem lawinowej reakcji wywołanej mechanizmem rekomendacji. Narastająca wykładniczo liczba osób do których dociera informacja dzięki relacjom w świecie wirtualnym przypomina mechanizm epidemii. Stąd barwny termin „marketing wirusowy”. Możliwość osiągnięcia takiego efektu fascynuje -

głównie ze względu na spektakularne obniżenie kosztów dotarcia do dużych grup celowych.

Unikalną zaletą większości działań internetowych, w porównaniu z najbardziej skutecznymi do tej pory masowymi mediami reklamowymi, jest ich znacznie lepsza mierzalność. Dotyczy to zarówno aktualności danych (wiele metod monitorowania sieci dostarcza rezultatów praktycznie on-line) jak i precyzji pomiarów. Jeśli tylko pogodzimy się z podstawową niejasnością pojęcia „unikalnego użytkownika”, to badanie, monitorowanie, a w konsekwencji także planowanie mediów elektronicznych powinno nas w 100% zadowolić. Zwłaszcza że alternatywą jest przede wszystkim telewizja, której mierzalność pozostawia tak wiele do życzenia. Same portale społecznościowe oferują dużo lepszą od internetowej przeciętnej identyfikację unikalnego użytkownika. Im większe zaangażowanie w wirtualną społeczność tym większe prawdopodobieństwo, że dane profile podane przez internautę są prawdziwe. Możliwa jest także weryfikacja ich prawdziwości – przez wysublimowane, ale wykonalne analizy sieci kontaktów, aktywności, preferencji w korzystaniu z portalu. Rynki wierzą w biznesową wartość tego typu informacji. Najlepszym dowodem jest bardzo duża kapitalizacja firm, których główna wartość polega na zgromadzonych przez nie rozmaitych danych o użytkownikach sieci. Skype, eBay, yahoo czy wreszcie samo Google swoją wartość rynkową budują przede wszystkim na posiadanych informacjach. Podmioty te spieniężają inwigilację i, pomijając pewne dylematy natury moralnej, jest to jak na razie bardzo skuteczna strategia tworzenia wartości firmy.

Wirtualna natura społeczności internetowych nie zmienia jednak podstawowej zasady, że każdy medal ma swoją drugą stronę (a kij dwa końce). Mimo wszystkich wymienionych zalet me-

Czytaj dalej na stronie 10 ►

► ze strony 9

dia społecznościowe z samej swej istoty sprawiają trudność przy próbach ich komercjalizacji. Przyczyny tkwią w samym charakterze wirtualnych interakcji międzyludzkich.

Przed wszystkim społeczności samorganizują się z określonych powodów. Czasem pierwotny powód traci na znaczeniu, staje się zaledwie pretekstem, katalizatorem powstania społeczności, tym niemniej właśnie on, w decydującym okresie inkubacji, sprawia, że społeczność osiągnie interesującą, krytyczną wielkość. Podkreślam znaczenie spontanicznego organizowania się społeczności, ponieważ celowe jej tworzenie w celu komercyjnym pozbawia ją wielu pożądanych biznesowo zalet. Przed wszystkim rosną koszty całego przedsięwzięcia. Stworzenie społeczności to działanie analogiczne do marketingowego kreowania potrzeb konsumenckich. Zabieg może okazać się zabójczo skuteczny, ale na pewno jest kosztowny i obciążony ryzykiem niepowodzenia. Wykorzystanie już istniejących wirtualnych grup bliższe jest tworzeniu oferty w oparciu o zdiagnozowane potrzeby. Działanie mniej kosztowne i obciążone mniejszym ryzykiem niepowodzenia, o ile potrzeby te są jeszcze niezaspokojone.

Problemem staje się fakt, że społeczności wirtualne niechętnie powstają wokół potrzeb komercyjnych. Pomijając silnie angażujące „modowe” gałęzie biznesu (jak np. samochody czy obuwie) trudno liczyć na spontaniczne powstanie istotnie licznej grupy wokół naszej marki. Doty-

czy to w dużym stopniu finansów, sektora usług mało angażującego i wyraźnie opierającego się trendom. Potrzeba pozycjonowania się towarzyskiego, odnowienia znajomości z kolegami czy koleżankami z dawnej klasy, nieco narcystyczna chęć podzielenia się z innymi naszymi zdjęciami, śledzenie aktywności innych, znanych lub nieznanym osób, zalety szybkiej i stałej komunikacji, urok chwalenia się aktualnym miejscem pobytu to przykłady potrzeb, na których zbudowano wiele udanych serwisów społecznościowych. Innym pretekstem są zaakceptowane przez internautów usługi, które rozszerzają się w portale społecznościowe dzięki licznej grupie zadowolonych klientów. W takim modelu pierwotnym mechanizmem budującym masę krytyczną użytkowników jest dobry produkt, z zasady wirtualny, skłaniający użytkowników do dzielenia się doświadczeniem. Optymalnie, jeśli jest to usługa służąca wymianie informacji – wtedy portal jest kolejnym, naturalnym etapem rozwoju wspólnoty komunikacyjnej w społeczność. W teorii brzmi wspaniale, ale mimo to próby budowania społeczności czy to przez telekomunikację (pamięta ktoś np. „Miasto Plusa?”), komunikatory internetowe, operatorów gier on-line czy nawet gazety, stacje radiowe i telewizyjne nie zakończyły się sukcesem porównywalnym z osiągnięciami biznesów budowanych od razu w celu stworzenia społeczności. Może gry były najbliżej sukcesu – rozrywka jest silnym społecznym spoiwem *homo ludens*.

Podsumowując – społeczności tworzą się wokół zaspokajanych potrzeb społecznych co utrudnia ich biznesowe wykorzy-

stanie i skłania do kosztownego tworzenia własnych, komercyjnych społeczności. Dodatkowo, większość biznesów czerpie przychody z produktów i usług nieinternetowych, co wprowadza dodatkową trudność – jak zdobyć uwagę i zaangażowanie wirtualnej społeczności. W takim wypadku znacznie lepiej udaje się zmobilizować internautów do destrukcyjnych reakcji „przeciw” niż konstruktywnych działań „za”. Obserwujemy więc jak wirtualne grupy klienckie zgromadzone wokół marek nieuchronnie przekształcają się w sfrustrowane, samonapędzające się reklamacyjne (a nie reklamowe) koła roszczeniowych ex-klientów. Nawet jeśli wskażemy na chwalebne wyjątki, opisana ewolucja jest modelem dominującym.

Do tych uniwersalnych wyzwań dodajmy obecną percepcję sektora finansowego w internecie. Zasadniczo banki, zwłaszcza międzynarodowe i działające globalnie, postrzegane są jako chciwi sprawcy obecnego kryzysu, którzy na dodatek nie ponieśli konsekwencji swojego postępowania. Z tej perspektywy komercjalizacja społeczności internetowych dla potrzeb instytucji finansowych wydaje się być niemożliwym do urzeczywistnienia projektem. Co nie przeszkadza obserwowanym jak kolejni gracze starają się ten projekt realizować. Próby te rozpoczynają się najczęściej wynagradzaniem internautów za polecenie znajomym produktu danej firmy i poza ten, niewątpliwie skuteczny, model niechętnie wychodzą.

Wojciech Bolanowski,
Dyrektor Zarządzający,
PKO Bank Polski



Wyśmienity początek roku dla GPW



Otwarcie bieżącego roku na globalnych rynkach akcyjnych było niezwykle udane. Inwestorzy chętnie zwiększali swoje zaangażowanie w walory spółek, bo pojawiły się szanse na zażegnanie kryzysu zadłużenia w Eurolandzie oraz poprawiły się perspektywy dla światowej gospodarki. W styczniu globalny indeks MSCI AC World wzrósł po uwzględnieniu dywidend, aż o ponad 5,8% i ostatnio tak dobrze w pierwszym miesiącu roku poradził sobie 18 lat temu. Jeśli chodzi o warszawski parkiet, to w pierwszym miesiącu bieżącego roku indeks największych i najbardziej płynnych spółek GPW, czyli WIG20, zyskał na wartości 8,75%, co było jego najlepszym styczniowym wynikiem od 2002 r.

Wyrażna poprawa nastrojów na giełdzie przy ul. Książęcej, to oczywiście głównie pokłosie dobrej atmosfery na światowych rynkach, w tym przede wszystkim na tych wschodzących (indeks MSCI Emerging Markets +11,24%), do których to nadal jest zaliczana także Polska. Trudno nie odnieść wrażenia, że to jednak także efekt coraz lepszego postrzegania naszego parkietu przez zagranicznych inwestorów, co związane jest nie tylko z mocnymi fundamentami ekonomicznymi naszego kraju, ale tak-

Można pogratulować światowym rynkom akcyjnym startu w nowym roku. Euroland powoli wychodzi z kryzysu, co zwiększa zaangażowanie inwestorów w walory spółek, warszawska giełda ma najlepsze wyniki w wartości WIG20 osiemnastu lat, a złoty pnie się w górę. Taki początek 2012 roku może prorokować dobrą kondycję finansów Europy na kolejne dwanaście miesięcy.

że z prawdopodobną zmianą przez FTSE Group już we wrześniu klasyfikacji polskiego rynku kapitałowego do grupy rynków rozwiniętych. Nie bez znaczenia zdaje się pozostawać też tu to, że w zeszłym roku indeks WIG20 został przeceniony, aż o 21,85%, czyli grubo za dużo biorąc pod uwagę powyższe czynniki.

...bardzo dobry także dla złotego

Styczniowy spadek awersji do ryzyka widoczny był też oczywiście na globalnym rynku walutowym. Na jego fali notowania amerykańskiego dolara poszły w dół o ponad 1% zarówno względem koszyka, jak i względem samego tylko euro. Amerykańska waluta straciła tym bardziej, że bank centralny Stanów Zjednoczonych zapowiedział pozostawienie stóp procentowych na historycznie niskim poziomie do późnego 2014 r. oraz nie wykluczył trzeciej rundy programu luzowania ilościowego.

Odejście międzynarodowych inwestorów od zielonego i ogólny wzrost wśród nich popytu na bardziej ryzykowne instrumenty, doprowadził w ostatnim miesiącu także do skokowego wzrostu wartości złotego. Kurs EUR/PLN zniżył się o ponad 5%, a kurs USD/PLN poszedł w dół o blisko 6%. Na notowania naszej waluty, tak jak na indeksy na GPW, działały też wspomniane powyżej czynniki lokalne oraz to, że diametralnie zmieniło się postrzeganie kierunku polskiej polityki monetarnej w najbliższych

miesiącach. Rynek zamiast zastanawiać się jak do niedawna nad tym kiedy to dojdzie do obniżki kosztu pieniądza, zaczął bowiem spekulować o możliwym jego podwyższeniu.

Polska gospodarka kryzysu nie zauważyła

W 2011 r., w realiach kryzysu zadłużenia w Eurolandzie i spowalniającej na fali m.in. tego czynnika całej światowej ekonomii, dynamika wzrostu PKB naszego kraju nie tylko nie była mniejsza niż w 2010 r., ale wręcz większa o 0,4 pkt proc. Choć według prognoz w bieżącym roku na tak dobry wynik nie ma już co liczyć, to i tak ten spodziewany obecnie gdzieś w zakresie 2,5%-2,85% i tak będzie satysfakcjonującym rezultatem.

W ubiegłym roku o sile polskiej gospodarki nadal decydował popyt krajowy, bo choć dynamika wzrostu spożycia ogółem, w tym także spożycia indywidualnego była mniejsza niż poprzednio, to wyraźnie za to przyspieszyły inwestycje. Nakłady brutto na środki trwałe, które to w 2010 roku spadły o 0,2%, tym razem zwiększyły się o 8,7%, a ich stopa w gospodarce narodowej, mierzona jako relacja inwestycji do PKB w cenach bieżących, była w 2011 roku równa 20,3% wobec 19,9% w roku 2010.

Marek Nienałtowski
analityk DK Notus

Teksty Marka Nienałtowskiego pochodzą z magazynu finansów osobistych Cash - kliknij, aby przejść do strony WWW.

NAJLEPSZE LOKATY PLN - 12 miesięcy

5 tys.	20 tys.	50 tys.
Santander Consumer Bank 6,60%	Santander Consumer Bank 6,60%	Santander Consumer Bank 6,60%
FM Bank 6,30%	FM Bank 6,30%	FM Bank 6,30%
Idea Bank, Meritum Bank 6,20%	Idea Bank, Meritum Bank 6,20%	Idea Bank, Meritum Bank 6,20%
Get Bank 6,15%	Get Bank 6,15%	Get Bank 6,15%
Eurobank, Getin Online, Open Finance 6,00%	Eurobank 6,10%	Eurobank 6,10%

Stan na dzień 22.02.2012. Źródło: Bankier.pl

Rok 2012 – transformacja w hipotekach



Już od stycznia wszystkie banki muszą obowiązkowo stosować zalecenia Rekomendacji SIII Komisji Nadzoru Finansowego. Zdecydowana większość jej zapisów została wprowadzona w lipcu ubiegłego roku, ale jej najistotniejszą część banki zaczęły stosować od początku stycznia. Najważniejsze w nowych wytycznych KNF jest to, że określając teraz zdolność kredytową, banki muszą zakładać maksymalnie 25-letni okres kredytowania i dopiero po spełnieniu tego kryterium możliwe jest przyznanie kredytu z dłuższym okresem spłaty. Dodatkowo, w przypadku kredytów walutowych rata i inne zobowiązania związane z obsługą kredytu nie mogą przekraczać 42 procent dochodów netto klienta, niezależnie od ich poziomu. Szacując zdolność kredytową każda instytucja musi zakładać także spadek dochodów kredytobiorcy po jego przejściu na emeryturę. Zmiany narzucone poprzez Rekomendację SIII spowodowały ograniczenie maksymalnej możliwej do uzyskania kwoty kredytu o 6-10 procent. Część banków zaprzestała udzielania kredytów z okresem spłaty przekraczającym 65 czy 70 rok życia. Inne instytucje są skłonne przyznać kredyt, który będzie spłacany nawet do wieku 80 lat, ale wiąże się to z koniecznością wykupienia dodatkowych ubezpieczeń lub produktów oszczędnościowych. Ponadto, jeśli termin spłaty kredytu wkracza w okres emerytalny, to do liczenia zdolności kredytowej część banków uwzględnia tylko

Spadek zdolności kredytowej wywołany rygorystycznymi zapisami Rekomendacji SIII, nowe przepisy nałożone na deweloperów i wygaszanie programu „Rodzina na Swoim” - otoczenie prawne kredytów hipotecznych i rynku mieszkaniowego przeszło w 2011 roku istotną metamorfozę. Dostrzeżemy ją wyraźnie w ciągu najbliższych miesięcy.

50% otrzymywanego dochodu, niejako już dzisiaj zakładając spadek dochodów do takiego poziomu po przejściu na emeryturę. Zatem teraz przed podjęciem decyzji o zakupie mieszkania koniecznie należy zbadać swoją zdolność kredytową i na pewno nie wolno opierać się na wyliczeniach sprzed kilku miesięcy. Jedno jest bowiem pewne - zdolność kredytowa w 2012 roku będzie niższa niż 12 miesięcy wcześniej.

Deweloperzy zabezpieczający interesy kupującego

W tym roku w życie wchodzi także tzw. ustawa deweloperska, która zakłada nadzór nad środkami pieniężnymi powierzonymi deweloperom. Służyć ma temu wprowadzenie obowiązkowego rachunku powierniczego. Deweloperzy będą musieli także stosować prospekt informacyjny opisujący szczegółowo realizowaną inwestycję. Ich obowiązkiem ma być również zawieranie umów przedwstępnych w formie aktu notarialnego. Zmieniane przepisy mają na celu przede wszystkim zwiększenie ochrony praw nabywców i zabezpieczenie ich interesów. Według opinii wielu deweloperów może to jednak skutkować wzrostem kosztu inwestycji nawet o kilka procent, a to przełoży się na wyższą cenę nabywanej nieruchomości.

Przed wszystkim złoty

Złoty to waluta, która niewątpliwie będzie dominowała w kredytach hipotecznych w tym roku. Aktualnie praktycznie nie ma już kredytów we frankach szwajcarskich (w ofercie tylko jednego banku), również kredyty w euro są stopniowo wycofywane, a w bankach, które jeszcze ich udzielają podnoszone są kryteria ich przyznania. Co to oznacza? Że kredyt w innej walucie niż nasza rodzima będzie dostępny tylko dla osób najlepiej zarabiających. Wszyscy, którzy chcą w tym roku kupić nieruchomość, muszą się więc liczyć z koniecznością zażyczenia w złotych. Z uwagi na trudność w finansowaniu banki będą się prawdopo-

dobnie wycofywać z kredytów w euro, ale akcja kredytowa w złotych pozostanie na stabilnym poziomie.

Rodzina już nie pójdzie na swoje

Program „Rodzina na Swoim” ma formalnie obowiązywać do końca grudnia. Jednak wprowadzone w 2011 roku zmiany powodują stopniowe wygaszanie dopłat jeszcze przed jego planowanym zakończeniem. W zeszłym roku parlament znówelizował „Rodzinę na Swoim”. Najistotniejszą zmianą było wtedy wprowadzenie nowego sposobu ustalania ceny metra kwadratowego nabywanej nieruchomości. W porównaniu z dotychczas obowiązującymi zasadami dla nieruchomości z rynku wtórnego cena ta uległa obniżeniu o 42 procent, natomiast dla mieszkań nabywanych na rynku pierwotnym cena spadła o 28 procent. Tak radykalne obniżki limitów, szczególnie dla rynku wtórnego, spowodowały zmniejszenie podaży mieszkań i domów oferowanych w ramach rządowego programu. W wielu lokalizacjach ceny spadły do tak niskiego poziomu, że żadne z mieszkań dostępnych na lokalnych rynkach nie spełnia wymogów ustawy. Dodatkowo wprowadzono ograniczenie wieku kredytobiorcy. Od 31 sierpnia ubiegłego roku o kredyt z dopłatami do odsetek mogą ubiegać się osoby nie przekraczające 35 lat (z wyłączeniem osób samotnie wychowujących dzieci). Jedyną pozytywną – z punktu widzenia klientów – zmianą było poszerzenie grupy korzystających z „RnS” o osoby prowadzące jednoosobowe gospodarstwo domowe, czyli o tzw. singli. Jednak w ramach rządowego programu mogą oni nabywać tylko mieszkania i to o powierzchni nie przekraczającej 50 metrów kwadratowych, w chwili gdy małżeństwa i osoby wychowujące dzieci mają prawo starać się również o dom (do 140 metrów kwadratowych) i o mieszkania większe o połowę.

*Michał Krajkowski,
główny analityk DK Notus*

Teksty Michała Krajkowskiego pochodzą z magazynu finansów osobistych Cash - kliknij, aby przejść do strony WWW.

Już nie o budżet tu chodzi?



Na początku lutego wróciłem z zagranicznego urlopu w całkiem nową rzeczywistość. Pewnie trochę przesadzam, ale jak długo się ogląda CNN czy BBC to po powrocie do kraju można dojść do wniosku, że żyjemy albo w bardzo szczęśliwym kraju, albo w kraju, w którym widzowie chcą być pasieni tabloidowymi treściami. Chodzi mi oczywiście o sprawę „sześciomiesięcznej Madzi” i dektetywa Rutkowskiego. Koniecznie z tym określeniem. Wróciłem wtedy, kiedy media dosłownie oszalały. Wiem, że narzucano dziennikarzom ile razy sprawa „sześciomiesięcznej Madzi” ma się pojawić w materiałach.

Szaństwo? Nie – pieniądze (stąd temat w tym blogu). Ponoć słupki oglądalności/czytelnictwa gwałtownie rosły wtedy, kiedy pojawiała się ta sprawa. A rosnące słupki to przecież więcej reklam i więcej pieniędzy. Co mogli zrobić inteligentni ludzie, którymi są przecież dziennikarze? Nic. Musieli realizować „słupkowe” założenia. Media zachowywały się tak jak władza carska rozpijająca naród. Dawanie konsumentom tabloidalnych treści medialnych kształci tych konsumentów, uczy ich, czego mają w mediach szukać. Jest to działanie zgodne z zasadą „gorszy pieniądz wypiera lepszy”. Car chciał ośmieszyć społeczeństwo – czy władcy mediów zdają sobie sprawę, że odejście od standardów BBC czy CNN prowadzi nas też w tę stronę? Jak potem będziemy z ogłupiałym społeczeństwem dyskutowali?

Problem z ACTA z pewnością tabloidalny nie jest, ale jakoś jestem pewien tego, że ponad 90 procent protestujących nie wie, przeciwko czemu konkretnie protestuje. Nawet prawnicy podzielili się w ocenie tej regulacji. Tłumaczenie tekstu oryginału na język polski jest ponoć nieudolne, a „skaczący przeciwko ACTA” podczas protestów mają najpewniej zni-

komą wiedzę prawniczą. Czy to znaczy, że ja regulację ACTA popieram? Nie, to nie jest prawda. Nie znam (i nie będę się starał poznać) tego porozumienia. Nie moja działka.

Wiem jednak, że ochrona własności intelektualnej jest absurdalnie restrykcyjna. Czas ochrony (np. dzieła literackie 70 lat) jest stanowczo zbyt długi, a ceny, które narzucają koncerny (na oprogramowanie, płyty CD/DVD, leki, nasiona GMO itp.) są najczęściej dramatycznie wysokie. Rentowność 40 i więcej procent w długim okresie ochrony jest wręcz nieprzyzwolona. Dlatego też uważam, że należy protestować nie tyle przeciwko ACTA ile przeciwko wymuszaniu przez amerykańskie firmy regulacji, dzięki którym w USA można niczego nie produkować (ponad 80 procent gospodarki to usługi) i nieźle żyć. Może jednak protesty przeciwko ACTA to początek? Budząca się świadomość?

Wróciłem też do rzeczywistości, w której ustawa refundacyjna, ACTA, fryzjerzy :, stadiony i wreszcie rozpoczynająca się dyskusja o systemie emerytalnym (bardzo późna) zmieniła sondaże poparcie dla partii politycznych. Dlaczego piszę o tym

w blogu niepolitycznym? Dlatego, że ma to olbrzymie znaczenie dla tego, co napiszę poniżej – chodzi mi o reformę emerytalną. Porażki rządu (nie oceniam, stwierdzam fakt) doprowadziły zarówno rząd jak i samego premiera Donalda Tuska do ściany.

Cofnięcie się rządu w sprawie ustawy refundacyjnej i ACTA doprowadziło do sytuacji, w której mówi się, że rząd pod naciskiem zawsze się cofa. To natychmiast rodzi zdecydowaną chęć obrony kolejnej pozycji. A tą kolejną pozycją jest system emerytalny. W tej sytuacji rząd, który powinien doprowadzić do zgody na linii opozycja (może nie cała, bo całość przekonać się niestety nie da) – biznes – związki zawodowe zaprze się i nie będzie chciał porozumienia. A takie porozumienie jest konieczne. Nie można wprowadzać rozwiązań, którym przeciwne jest 85 procent społeczeństwa. Można, jeśli obniży się ten sprzeciw przynajmniej do 50 procent, a to przecież jest możliwe.

Na początku grudnia napisałem na temat systemu emerytalnego **duży tekst**, który nadal jest aktualny (zachęcam do przypomnienia go sobie). Miałem świadomość, że piszę za wcześnie, bo Polska żyła innymi tematami, ale jeśli coś mnie męczy to muszę szybko przełać to na papier. W skróconej wersji tekst pojawił się też w „Gazecie Wyborczej”. Reakcja? Żadna. Interesujące, że twórcy systemu emerytalnego nie chcą się odzywać. Nie tłumaczą, dlaczego okazało się nagle, że nie jest prawdą, iż (jak zapewniali) „system dwu filarowy charakteryzuje odporność na starzenie się społeczeństwa”. Najlepiej schować głowę w piasek.

To zaś umożliwia politykom stosowanie różnych demagogicznych chwytów, które nie znajdują kontry. Dlaczego główny nurt nie protestuje przeciwko jawnym nadużyciom w debacie publicznej to częściowo rozumiem, ale dlaczego milczą dziennikarze? Najczęściej pojawia się fraza „cała Europa podwyższa wiek emerytalny, więc i my musimy” i jeszcze z dodatkiem „Niemcy doskonale się mają, bo wcześniej to zrobili” To są cytaty z polityków (nie ma znaczenia z czyich ust to padło).

Szczególnie nieuczciwy jest ten cytat, w którym wspomina się o Niemczech. Tam rzeczywiście przyjęto reformę (porozumiały się koalicja i opozycja) dawno,

Czytaj dalej na stronie 14 ►

► ze strony 13

bo w 2007 roku. Wprowadza się ją jednak w życie dopiero od tego roku, a wiek emerytalny będzie rósł wolniej niż w Polsce. I z pewnością gospodarka w Niemczech dobrze się rozwija nie dlatego, że w 2007 roku podjęto decyzję o reformie. Z tej samej półki (niskiej) jest argument podsuwany przez drugą stronę. Szef jednej z partii mówi, że mężczyźni żyją w Polsce 72 lata, więc będą pobierali emeryturę przez 5 lat. Owszem, żyją średnio tyle, bo dolicza się zgony niemowląt, wypadki i tym podobne wydarzenia. Jednak, jeśli dożyją do 65 roku życia to żyją jeszcze średnio prawie do osiemdziesiątki. Często popełniany błąd – rok temu, w jednej z telewizji, doktor ekonomii w rozmowie ze mną szermował podobnym argumentem...

Przypominam, że generalnie w Europie obowiązuje inny system emerytalny niż ten obowiązujący w Polsce. W 1999 roku wprowadziliśmy system uzależniający wysokość emerytury od uzbieranych składek. Emerytury w zachodniej Europie zależą przede wszystkim od stażu pracy, od wysokości zarobków. W 1999 roku zgodziliśmy się (pewnie nieświadomie) na obniżkę emerytur o około 50 procent. Teraz mówi się nam, że musimy dłużej pracować. W innych krajach europejskich systemu nie zmieniano, a teraz wydłuża się wiek emerytalny. Dlaczego my musimy zmieniać system dwa razy?

Intuicyjnie czuję, że musimy, bo jeśli w przyszłości na jednego emeryta będzie przypadał jeden pracujący to system rzeczywiście zbankrutuje. Poza tym żyjemy dużo dłużej niż za czasów Bismarcka. 20 lat na emeryturze przy założeniu, że pracowaliśmy wcześniej 35-40 to zdecydowanie za dużo. Nie ulega więc wątpliwości, że powinniśmy pracować dłużej. Powinniśmy, ale czy musimy (to duża różnica)? Mam wątpliwości. Tak czy inaczej warto by było, żeby ktoś społeczeństwu wytłumaczył, dlaczego za granicami tylko wydłużają wiek, a u nas zmieniono system i wydłużamy wiek.

W poniedziałek 13. lutego grunt usunął się spod nóg tym wszystkim zwolennikom reformy systemu, którzy mówili o bankructwie budżetu, który trzeba koniecznie chronić zwiększając przychody przez wydłużenie okresu pracy przed emeryturą. Tego dnia premier Donald Tusk powiedział, że „chodzi wyłącznie o bezpieczeństwo emerytów, a nie o budżet państwa”. Myślałem, że się przesłyszałem albo że premier się jakoś przejęczył, ale tak nie było. Wczoraj w TVN24 (w „Faktach po Faktach”) dokładnie to samo powie-

dział mister Rostowski. To jak to jest? Budżetowi grozi katastrofa, czy rząd z dbałości o nasze kieszenie chce wydłużyć wiek przechodzenia na emeryturę? A może dlatego chce wprowadzić taką reformę (co zdawał się sugerować minister finansów), że ludzi do pracy będzie za mało? Jedno jest pewne – w nadciągającej dyskusji niemodne będzie powoływanie się na problemy budżetu. A tak niektórzy się zwolennicy reformy się namęczyli...

Teraz mają się rozpocząć konsultacje społeczne. Mają trwać jeden miesiąc, po którym reforma błyskawicznie ma zostać przez Sejm przyjęta. Tak kluczowa reforma przyjęta w tak krótkim czasie? Tak szybko, żeby społeczeństwo się nie zdążyło zorientować/zbuntować? Przecież to jest szalony błąd polityczny, a rynki finansowe nie wymagają od nas aż tak szybkiego działania. Nie będę się na ten temat specjalnie rozpisywał, bo jeszcze pewnie zdążę (nie wierzę w koniec dyskusji po miesiącu), ale muszę napisać, że na miejscu rządu przede wszystkim zachęcałbym Polaków do dłuższej pracy dając jednocześnie szanse na skorzystanie z wcześniejszego odchodzenia na emeryturę. To nie byłby wcale powrót do emerytur pomostowych jak twierdzi to premier. Przypominam, że żyjemy w innym systemie niż ten z wcześniejszymi emeryturami. W systemie zdefiniowanej składki ile wpłacisz tyle dostaniesz.

W tej sytuacji pomysł promowany przez SLD, czyli 35 lat pracy składkowej (to ważne) dla kobiety i 40 lat dla mężczyzny nie jest bezsensowny. Po tym okresie można wziąć emeryturę mając świadomość, że będzie niska. Można rozważyć też to, żeby taka emerytura była dodatkowo, do 67 roku życia, zmniejszana niejako karnie (mimo, że nie powinna, bo przecież dostaniemy tyle ile zebraliśmy podzielone przez większą ilość lat). Trzeba by założyć, że po przepracowaniu 35/40 lat składkowych można przejść na emeryturę tylko wtedy, jeśli emerytura nie będzie niższa od minimalnej (w innym przypadku budżet musiałby dopłacać). Musiałaby temu towarzyszyć szeroka akcja informacyjna w mediach.

Dzisiaj ludzie nie rozumieją dlaczego powinni dłużej pracować i dlatego 85 procent Polaków jest przeciw reformie. Żeby to zmienić rząd powinien przygotować sensowną ustawę, zachęcającą ludzi bardziej niż zmuszającą do dłuższej pracy. Być może zrobić jakiś ukłon w stronę kobiet. Można zaproponować, że jeśli bezrobocie będzie wyższe od jakiegoś progu to zamroza się wydłużenie wieku emerytalnego. To już jest jakaś marchewka, która pomogłaby ludziom strawić reformę. To oczywi-

ście jest są tylko rzucone od ręki propozycje, do których się nie przyzwyczajam.

Uważam, że podanie do dyskusji „gołej reformy”, w której będzie tylko to, co premier zaproponował w exposé i nad którą dyskusja będzie trwała krótko jest poważnym błędem politycznym. Załóżmy, że rząd naprawdę się uprze, a PSL za cenę niewielkich ustępstw w sprawie kobiet (są przesłuchy mówiące o takiej możliwości) będzie głosował z PO. Wtedy reforma wejdzie w życie, co na całe lata da paliwo do proponowania zmian. Następne wybory wygra ta partia, która zaproponuje niekoniecznie najlepsze zmiany, za to z pewnością najbardziej populistyczne. To jest bomba polityczna groźna dla Polski.

Obecnie promowany pomysł referendum na temat też exposé uważam za bezcelowy. Sens dążenia do referendum jednak rozumiem – chodzi o zbieranie poparcie politycznego, a nie o realne przeprowadzenie referendum. Nie wykluczałbym za to przeprowadzenia referendum z sensownymi pytaniami. Można sobie przecież wyobrazić dyskusję (w gronie, które opisałem wyżej), wypracowanie 2-3 wariantów podwyższenia wieku i wtedy podanie tych wariantów pod osąd Polaków. Wtedy nie byłoby pytania typu „czy chcesz być piękny, zdrowy i bogaty”. Decyzja o wydłużeniu wieku emerytalnego została już podjęta, a rolą społeczeństwa byłoby dokonania wyboru metody. Bomba polityczna zostałaby rozbrojona. Czy wierzę przyjęcie takiego rozwiązania? Jestem realistą – jest to (niestety) bardzo mało prawdopodobne.

PS. Na temat rynku nie ma co pisać. Mój wpis z 16. stycznia nadal jest aktualny. Nawet bardziej, bo przez cały styczeń Grecja była w centrum uwagi, a indeksy rosły. Teraz jakaś korekta rynkom się należała, ale 29. lutego jest kolejna aukcja LTRO przeprowadzona przez ECB. Czy można sobie wyobrazić, żeby byki nie pognały rynków w wybranym przez nie kierunku przed tą aukcją, skoro mówi się znowu o olbrzymich pieniądzach? Prawda, że to mało prawdopodobne? O dalszym ciągu hossy zadecyduje to, ile kredytu banki wezmą z ECB. Jeśli więcej niż 500 mld euro (lub podobną kwotę) to hossa będzie trwała. Jeśli zdecydowanie mniej to zobaczymy poważniejszą korektę.

*Piotr Kuczyński
główny analityk,
Xelion. Doradcy Finansowi*

Czytaj i komentuj na

Blogbank.pl



Wysokość opłaty interchange

Raport NBP pt. "Analiza funkcjonowania opłaty interchange w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim" wywołał ciekawą dyskusję nt. wysokości opłaty interchange w Polsce. Przypomnę, że opłata interchange jest pobierana od każdej transakcji dokonanej np. w sklepie, czy na stacji benzynowej od płatności kartą na rzecz banku wydającego kartę i organizacji płatniczej

Emocje wzbudza przede wszystkim wysokość tej opłaty. Stawki opłaty interchange w Polsce należą bowiem do najwyższych w UE. Argumentacja przedstawicieli VISA, czy Mastercard uzasadniająca wysokość stawki interchange w Polsce nie jest specjalnie przekonująca. Żeby się o tym przekonać wystarczy przeczytać wywiad z Panem Michałem Skowronkiem, dyrektorem polskiego oddziału Mastercard (Gazeta Wyborcza z 3.02.2012).

W jaki sposób ocenić, czy stawka interchange jest za wysoka w sytuacji kiedy nie znamy faktycznych kosztów funkcjonowania systemów płatności kartami? Można to zrobić tylko w sposób pośredni, analizując np. zachowania akceptantów i banków na rynku kart płatniczych.

Obserwacja zachowań akceptantów wskazuje, że interchange jest w wielu przypadkach dotkliwym obciążeniem. Praktyki polegające na nie akceptowaniu płatności kartami lub różnicowa-

niu cen w zależności od formy płatności są często spotykane w Polsce, zwłaszcza w małych sklepach, czy punktach gastronomicznych. Dużo do myślenia dają również zachowania banków, które oferują klientom usługi z funkcją moneyback, co może świadczyć że wpływy z opłaty interchange są relatywnie wysokie.

Wysokość stawek interchange budzi kontrowersje nie tylko w Polsce. Kłopot z wysokością stawki interchange wynika bowiem w dużej mierze ze struktury rynku kart płatniczych. Na tym rynku mamy po prostu do czynienia z duopolem, który ogranicza konkurencję. Rynek podzielony jest pomiędzy dwie organizacje: VISA i Mastercard. Struktura rynku tłumaczy zatem w dużej mierze niską skłonność banków i organizacji płatniczych do obniżania stawek interchange.

Jeśli uznamy, że stawki interchange w Polsce są za wysokie i utrudniają rozwój rynku kart, można by je obniżyć w sposób administracyjny. Czy jed-

nak takie rozwiązanie byłoby skuteczne? Wątpię. Doświadczenia australijskie, gdzie wprowadzono maksymalne stawki interchange dla kart debetowych nie są jednoznacznie pozytywne.

Konieczny proces obniżania poziomu opłaty interchange musi być dobrze przemyślany. Istnieje bowiem ryzyko, że znaczne obniżenie stawek interchange spowoduje przerzucanie przez banki kosztów takiej decyzji na konsumentów. W skrajnym przypadku może to doprowadzić do odwrócenia się konsumentów od kart płatniczych. Zwycięży wówczas gotówka, a przecież nie o to chodzi.

*dr Błażej Lepczyński,
Instytut Badań nad Gospodarką
Rynkową*

Czytaj i komentuj na

Blogbank.pl

Trzy greckie problemy



Przegłosowany wcześniej przez Grecji parlament w niedzielę kolejny pakiet reform ma znacznie lepszą strukturę niż poprzednie. Koncentruje się na cięciu wydatków i ograniczeniu zatrudnienia w sektorze publicznym, a nie na podwyżkach podatków. Zawiera też obniżenie płacy minimalnej, co stanowi właściwą odpowiedź na problemy, z którymi zmaga się grecka gospodarka. Bardzo dobrą wiadomością jest też zgoda większości prywatnych wierzycieli na redukcję długu o 100 miliardów euro. Jednak ciągnący się miesiącami kryzys i odwlekane trudnych decyzji nie pozwala na mieć nadziei na trwałą poprawę. Greckich problemów jest bowiem zbyt wiele, by dało się je naraz rozwiązać.

1. Problem długu publicznego

Najbardziej znanym jest oczywiście problem greckiego zadłużenia publicznego. Na koniec trzeciego kwartału 2011 sięgnęło ono 159% PKB, ale za kilka dni spadnie do 120% PKB za sprawą układu z wierzycielami. Do tej wartości nie należy się jednak zbytnio przyzwyczajać – deficyt grecki bowiem, chociaż spada, to cały czas jest bardzo wysoki. W 2009 roku wyniósł 15,8%, rok później 10,6%, a w 2011 roku około 8,5%. Nawet jeśli rząd będzie dalej zmniejszał swoje roczne potrzeby pożyczkowe, to (bez niewyobrażalnie drastycznych oszczędności) i tak dług wróci w okolice 160% PKB za kilka lat. Ponieważ nie jest to poziom przy którym tak niestabilna gospodarka jak grecka może funkcjonować, potrzeba będzie kolejna redukcja zadłużenia. Tym razem jednak po kieszeni dostaną podmioty publiczne, ponieważ od prywatnych wierzycieli trudno będzie już coś więcej wyciągnąć.

W średnim terminie jednak sytuacja z długiem ma dużą szansę się uspokoić.

W środę ministrowie finansów strefy euro podpiszą się pod porozumieniem, które wyprowadzić Grecję z dolka, w którym ta tkwi już piąty rok. Choć w ostatnich dniach dokonał się wyraźny postęp nie można jeszcze mówić, że ostatni akt greckiej tragedii mamy za sobą.

UE i MFW zapewnią finansowanie na najbliższe lata, a deficyt będzie stopniowo obniżany. Jeśli Grecy sprawnie wdrożą reformy pojawi się większe przyzwolenie społeczne na darowanie im części długów. Druga fala restrukturyzacji może więc przebiegać znacznie spokojniej niż pierwsza. Gdyby problem długu był jedynym, który ma Grecja, nie było by w tej chwili poważniejszych powodów do niepokojów.

2. Problem braku wzrostu gospodarczego

Kluczowym elementem, który nie pozwala na zakończenie greckiej tragedii jest, brak wzrostu gospodarczego. Od trzeciego kwartału 2007 do trzeciego kwartału 2011 gospodarka Grecji skurczyła się o 12,5%. I nadal jest w recesji. W tym roku PKB spadnie o kolejne 5%, niewykluczona jest też lekka recesja w 2013 roku. Bezrobocie w listopadzie 2011 w całej populacji przekraczało już 20%, a wśród ludzi młodych zbliża się do 50%.

Bardzo złowroźnie wygląda też podaż pieniądza, która w grudniu spadła rok do roku o 16,5%, co w dalszej perspektywie grozi potężną deflacją i wzrostem realnego ciężaru zadłużenia. Sektor bankowy prawie nie udziela pożyczek, a banki są całkowicie uzależnione od EBC w obliczu masowo uciekających za granicę depozytariuszy.

Ucieczki depozytów nie da się powstrzymać bez rozwiązania problemu długu – bankom przecież grozi bankructwo ze względu na posiadane przez nie obligacje greckiego rządu. To jednak nie wystarczy, jeśli nie zostanie przywrócone zaufanie.

3. Problem zaufania

Wydaje się, że Grecja nie ma wyjścia – w jej interesie jest zrównoważenie budżetu, powrót na ścieżkę wzrostu gospodarczego oraz pozostanie w strefie euro. Jednak ani w greckim społeczeństwie, ani pośród klasy politycznej nie ma zgody co do koniecznych środków, lecz także i niektórych celów. Stwarza to całą masę ryzyk, które wzięte razem generują wielki problem zaufania.

Greccy politycy składają wprawdzie mnóstwo obietnic, ale ciągle je łamią. Nie

wierzy im ulica, w której dojrzewa przekonanie, że tylko rewolucja może zapobiec kolejnej fali oszczędności. Nie mają też do nich zaufania zagraniczni przywódcy i mediatorzy, którzy co i rusz zaskakiwani są pomysłami zarówno rządzących socjalistów (referendum w sprawie pomocy) jak i opozycyjnych chadeków (renegocjacja porozumienia z UE po przypadających na kwiecień wyborach). Na to nakłada się obraz pełnych przemocy demonstracji, strajków i narastającego społecznego oporu. Nie wiadomo, jak długo chwiejni politycy będą w stanie opierać się takiej presji.

Jaki jest skutek tej nieprzewidywalności? Inwestorzy zagraniczni omijają Grecję szerokim łukiem ze względu na groźbę dewaluacji po powrocie do drahmy. Kapitał krajowy także boi się inwestować ze względu na potencjalne pogłębienie trudności gospodarczych i czającą się na ulicach rewolucję. W efekcie nie ma komu wchłoniąć bezrobotnych produkowanych przez postępującą restrukturyzację, co jeszcze dolewa oliwy do protestów.

Nawarstwienie problemów stawia przed politykami, którzy będą rządzić Grecją po wyborach bardzo poważne wyzwania. O ile problem zadłużenia zostanie w końcu rozwiązany przy pomocy UE, MFW oraz układu z wierzycielami, pozostałe dwa w znacznie większym stopniu zależą od postawy samych Greków. Ci zaś, jak pokazują poważne kłopoty w szpitalach wywołane nadużywaniem antybiotyków, nie stronią niestety od łatwych środków. W obu tych sprawach jedynym rozwiązaniem jest sięgnięcie po nowe lekarstwa niepozbawione już niestety poważnych skutków ubocznych. Nadzieja, że pomogą także jest niezbędna, by pacjent wrócił do zdrowia. Pytanie tylko, kto ma ją zaszcześcić, bo jak na razie nikomu się to nie udaje.

Maciej Bitner,
Główny Ekonomista,
Wealth Solutions

Czytaj i komentuj na

Blogbank.pl

Coraz większy ład i postęp w Brazylii



Brazylia ma piątą pod względem wielkości populację na świecie¹, ogromne zasoby surowców oraz żyzną ziemię. Nazwa kraju nieprzypadkowo wywodzi się od porastających wybrzeże lasów, które już w XVI wieku były bardzo cenione przez europejską branżę tekstylną jako źródło czerwonego barwnika. Na terytorium Brazylii znajduje się także największy i najbardziej zróżnicowany biologicznie las tropikalny na świecie. Oprócz Amazonki, przez kraj przepływa również rzeka Iguaçu ze spektakularnym wodospadem Iguaçu i tamą Itaipu – największą na świecie elektrownią wodną pod względem ilości wytwarzanej energii.

Motto Brazylii to „Ordem e Progresso”, czyli „ład i postęp”. Dewiza ta dopiero teraz znajduje odzwierciedlenie w rzeczywistości, ponieważ historia tego kraju nie zawsze była spokojna. Wskaźnik inflacji, który na początku lat 90-tych ubiegłego wieku liczony był w tysiącach procent, ostatnio wynosi ok. 6%.² W 2011 r., szacowana stopa wzrostu gospodarczego wyniosła ok. 3%, a bezrobocie na koniec roku sięgało ok. 5%.³ W niektórych sektorach odczuwalny jest wręcz niedobór siły roboczej. Wartość rezerw walutowych wzrosła w trzecim kwartale 2011

Moje poszukiwania atrakcyjnych okazji inwestycyjnych pozwalają mi odwiedzać wspaniałe miejsca na całym świecie. Uważam, że Brazylia jest zdecydowanie jednym z najpiękniejszych krajów i jedną z najprężniejszych gospodarek na zachodniej półkuli. Mówiąc po portugalsku wielorasowa populacja tego kraju licząca blisko 200 mln obywateli¹ stanowi stale rosnącą bazę awansujących społecznie konsumentów.

r. do 348 mld USD⁴, a brazylijski real od 2002 r. umacnia się w stosunku do dolara amerykańskiego.⁵

Udałem się ostatnio do São Paulo, największego brazylijskiego miasta, by odwiedzić kilka spółek, których papiery utrzymujemy w naszych portfelach, a także by rozejrzeć się za nowymi możliwościami. São Paulo położone jest na terytorium stanu o tej samej nazwie i jest najbardziej uprzemysłowioną krajową aglomeracją i największym ośrodkiem biznesu, który generuje jedną trzecią brazylijskiego PKB.⁶ To miasto może także poszczycić się największą piśmiennością wśród mieszkańców, najniższym wskaźnikiem śmiertelności niemowląt oraz najwyższym PKB per capita.

Populacja przekraczająca 19 milionów zapewnia São Paulo status największego miasta w całej Ameryce Łacińskiej. Ponieważ tak duża liczba mieszkańców oznacza ogromne korki drogowe, São Paulo jest miastem o największej liczbie użytkowanych śmigłowców (ponad 500), którymi biznesmeni podróżują nie tylko na spotkania czy konferencje, ale nawet z pracy do domu.

Rozpoczynając od sektora finansowego, odwiedziliśmy kilka wiodących banków, których rozwój doskonale odzwierciedla błyskawiczny postęp gospodarczy Brazylii. Jeden z banków planuje w tym roku otwarcie znaczącej liczby nowych oddziałów, które będą oferować pełen zakres usług, takich jak zarządzanie inwestycjami, ubezpieczenia, bankowość korporacyjna i detaliczna, obsługa kart kredytowych czy kredyty dla przedsiębiorstw i osób prywatnych. Spotkałem się także z przedstawicielami zarządu innego dużego brazylijskiego banku, który zdołał

znacząco zredukować koszty i podnieść wydajność, w celu rozszerzenia swej oferty kompleksowych usług bankowych i finansowych na całą Amerykę Łacińską. Sektor bankowy zdaje się coraz bardziej koncentrować na atrakcyjnym i rosnącym rynku konsumenckim.

Wśród najbardziej interesujących spółek, jakie udało mi się odwiedzić, była jedna z brazylijskich firm zajmujących się wynajmem samochodów, która ostatnio powiększyła swój udział w rynku dzięki sprawnym działaniom marketingowym i rozsądnemu planowaniu. Ponieważ coraz więcej osób podróżuje samolotami, rośnie zapotrzebowanie na pojazdy w pobliżu lotnisk, podobnie jak zapotrzebowanie firm ubezpieczeniowych na samochody zastępcze. Obydwa trendy sprzyjają rozwojowi omawianej firmy.

Ciekawa okazała się także wizyta w zakładzie producenta piwa i napojów gazowanych. Brazylia może w tym roku zanotować wzrost poziomu płacy minimalnej o 14%, a większa siła nabywcza może przełożyć się na wzrost konsumpcji piwa w porównaniu z cachaça (lokalnym napojem alkoholowym z soku trzcinowego) pitym z limonką i cukrem (ja jednak nadal uważam, że caipirinha z cachaça jest wyśmienita!). Choć piwo ma największy udział w sprzedaży firmy, w jej ofercie znajdują się także butelkowane bezalkoholowe napoje gazowane oraz popularny napój energetyzujący. Dzięki milionom punktów sprzedaży w całej Ameryce Łacińskiej, oferowane przez spółkę piwa należą do najlepiej sprzedających się marek w Brazylii i Argentynie. Firma aktywnie przygotowuje się na organizowane w Brazylii mistrzostwa świata w piłce nożnej w 2014 r. oraz igrzyska olimpijskie w 2016 r., planując odpowiednie zaopatrzenie spragnionych kibiców i gości w napoje.

Na rynku rośnie konkurencja, m.in. ze strony japońskiego przedsiębiorstwa, które przejęło lokalny browar, oraz meksykańskiej firmy zajmującej się butelkowaniem napojów. Takie czynniki, jak wzrost konkurencji, oczywiście bierzemy pod

1 Źródło: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Populacja w 2010 r.

2 EIU: 6,6% rok do roku w listopadzie 2011 r.

3 Źródło danych o wzroście gospodarczym: EIU szacuje wzrost w 2011 r. na poziomie 2,9%.

Źródło danych o stopie bezrobocia: 4,7% na grudzień 2011 r., Trading Economics.

4 EIU: 348 mld USD w trzecim kwartale 2011 r.

5 Kurs reala umocnił się z 4 reali za 1 dolara amerykańskiego w 2002 r. do obecnego poziomu 1,7 reala za 1 USD.

6 Źródło: The Economist.

Czytaj dalej na stronie 18 ►

► ze strony 17

uwagę, oceniając atrakcyjność potencjalnej inwestycji.

Brazylia szczyty się także dużą liczbą interesujących firm z branży nowych technologii. Podczas mojej wizyty, odwiedziłem producenta oprogramowania, którego produkty są coraz szerzej stosowane. Uważam, że firma wyróżnia się solidnym modelem ładu korporacyjnego, a jej przychody rosną dzięki usługom związanym z utrzymaniem oprogramowania. Podobnie, jak w przypadku innych

brazylijskich firm, dowiedziałem się jak trudne jest utrzymanie pracowników na dłużej; kilku menedżerów mówiło o rotacji sięgającej nawet 25%. To kolejny bardzo ważny czynnik, o którym trzeba pamiętać przy ocenie spółek z Brazylii. Do inwestycji w tym sektorze może zachęcać zaangażowanie rządu we wspieranie rozwoju oprogramowania i innych nowych technologii poprzez redukcję podatków od płac w tych branżach.

Podsumowując, byłem bardzo zadowolony ze spotkań z przedstawicielami zarządów tych przedsiębiorstw i banków.

Z niecierpliwością czekam na kolejną wizytę, a tymczasem uważnie obserwuję Brazylię jako jeden z najbardziej ekscytujących rynków na świecie.

*Dr Mark Mobius,
prezes Templeton Asset
Management Ltd.*

Czytaj i komentuj na

Blogbank.pl



Robert Gwiazdowski, Centrum im. Adama Smitha



Po kolejnym 12-godzinym posiedzeniu w Brukseli o 4 nad ranem ciężko pracownicy ministrowie finansów strefy euro zatwierdzili drugi pakiet pomocy dla Grecji w wysokości 130 mld euro. Kiedy będzie trzeci? Bo że być musi, to pewne jak amen w pacierzu. No chyba, że nie będzie i Grecja sobie spokojnie powróci do dra-

Grecja i Islandia

my, przed czym drugi pakiet ma ją „uratować”. Grecji próbuje się odstać od najlepszego lekarstwa jakie jest dla niej obecnie dostępne.

O czym świadczy przykład z Północy. Z Islandii. Właśnie podwyższono jej ratingi. Ratingi oczywiście nie ważne, ale miło że agencje ratingowe doceniły efekty działań sprzecznych z ich własnymi zaleceniami.

Po wybuchu kryzysu Islandczycy chcieli rodzimych depozytariuszy, a nie banki, czy ich akcjonariuszy. Skutek pozytywny.

Plan ratunkowy dla Grecji przewiduje ochronę wierzycieli. Co prawda ze zredukowanym poziomem wiarytelności i to o 75% – ale jednak ochronę. A przecież banki nie poniosły tam takich strat o jakich myślał laicy. Banki pożyczały Grecji nie pieniądze w bankach zgromadzone – bo aż tyle to w nich nie ma – tylko pieniądze kredytowe, wyemitowane na podstawie zobowiązań innych rządów do spłaty wcześniej zaciągniętych przez nie

kredytów. W zamian ma nastąpić wzmocnienie nadzoru nad Grecją i ustanowienie w Atenach stałej misji Komisji Europejskiej, MFW i EBC, której zadaniem będzie udzielanie pomocy (sic!!!) rządowi Grecji przy modernizacji państwa. Ciekawe, czy będzie to misja doraźna, czy może już stała? Bo nazwa od razu budzi skojarzenia. Przykład mamy dobry: we wrześniu 1939 roku Niezwyciężona Armia Czerwona udzieliła pomocy Białorusinom, Ukraińcom i Litwinom przekraczając granicę Polski, a od maja 1945 roku udzielała pomocy już nam wszystkim.

Utworzone zostanie nawet specjalne konto, na którym znajdować się będą środki na obsługę zadłużenia przez trzy miesiące! Czyli „misja” będzie pilnowała, aby Grecy spłacali banki i nie wydali na nic innego.

No ale Islandia ma koronę, a nie euro.

*Robert Gwiazdowski,
Centrum im. Adama Smitha*

Czytaj i komentuj na

Blogbank.pl

Doradcy finansowi: hochsztaplerzy czy powiernicy?



Banki i pośrednicy finansowi przed kryzysem stawiali na efektywność sprzedaży. Agresywne systemy motywacyjne premiujące ilość, a nie jakość udzielanych kredytów, doprowadziły do kłopotów nie tylko klientów, ale i banki realizujące takie strategie. Dziewięć programów naprawczych, jakie prowadzono w bankach posiadających polską licencję bankową, wykazało, że za obietnice bez pokrycia trzeba zapłacić, i to szybko.

Sprzedawcy kredytów hipotecznych, pożyczek gotówkowych czy kart kredytowych, różnego rodzaju doradcy klienta w bankach boleśnie odczuli błędy w strategiach również w swoich prywatnych portfelach. Ze złotego okresu megapremii i historii dwudziestolatków zarabiających po 40 tysięcy złotych miesięcznie pozostały tylko wspomnienia, a czasami niespłacone kredyty. Kredyty tych sprzedawców, którzy sami uwierzyli w lansowaną przez siebie wizję niekończącej się prosperity.

Co się stało? Banki i pośrednicy zapomnieli, że najważniejszy jest klient i jego dobro, a nie wyniki sprzedaży.

Kuszące piramidy a twarda rzeczywistość

Przyszedł czas, aby sprzedawcę zamienić w doradcę. Czas, aby odbudować zaufanie i lojalność klientów. Tych samych klientów, których wcześniej wprowadzano w błąd, mamiono wizją krocio-wych zysków, czy – niestety – czasami po prostu oszukiwano. Bernard Madoff cieszył się zaufaniem swoich przyjaciół i klientów, ale okazał się jednym z największych oszustów w historii. Jego przypadek to ostrzeżenie przed megalomanią w finansach. W Polsce mieli-

Niektórzy uczestnicy rynku finansowego uwierzyli, że kredyty i lokaty można reklamować i sprzedawać jak jogurt. Ta wizja wysokich zarobków została boleśnie zweryfikowana. Klienci potrzebują profesjonalnego doradztwa finansowego, a nie sprzedawcy sloganów.

śmy przypadek Warszawskiej Grupy Inwestycyjnej (WGI). Instytucja ta, znana niemal wszystkim dzięki twarzom analitycznych gwiazd telewizyjnych, doprowadziła do utraty setek milionów złotych swoich klientów.

Dobry doradca finansowy, z właściwymi kwalifikacjami i doświadczeniem, powinien uświadamiać klientowi słabości. To delikatna sprawa, bo klienci zwykle przeceniają swoje możliwości i szanse. Decyzje finansowe często są nieracjonalne, gdyż uczestnicy rynków podejmują je stadnie albo opierając się na błędnych przesłankach. Klasycznym przykładem jest owczy pęd, gdy ceny akcji rosną. Jeszcze nie tak dawno w popularnych gazetach można było przeczytać: kupuj mieszkanie, bo taniej nie będzie. Dziś nabywcy już wiedzą, że jest taniej, ale i tak nie kupują więcej, bo nie mają możliwości finansowych. Uświadomienie klientowi takich czynników należy do doradcy.

Uczciwość w biznesie i lojalność wobec klienta powinny być normą dla dobrego doradcy. Premia za wyniki przyjdzie później.

Kwalifikacje czy licencje

W świecie współczesnych finansów wiele się mówi o regulacji i nadzorze. Głośne są postulaty, aby baczniej przyglądać się osobom pracującym z klientami, ale też ich przełożonym. Wprowadzenie licencji i ograniczeń administracyjnych niewiele jednak zmieni w zakresie jakości usług. W Polsce mamy europejski, jeśli nie światowy rekord 350 zawodów z ograniczonym dostępem. To niemal trzykrotnie więcej niż w Niemczech. Powielanie wymogów kwalifikacyjnych, które zwykle i tak są

uzyskiwane w toku nauki kierunkowej i praktycznego zdobywania doświadczenia jest po prostu nieuzasadnione.

Rynek i nadzór powinny egzekwować odpowiedzialność podmiotową, natomiast kwalifikacje dające przepustkę do zawodu doradcy wynikać wyłącznie z wykształcenia, sukcesywnie uzupełnianego przez doświadczenie. Żaden certyfikat korporacyjny nie nauczy rzetelności i etycznych postaw. Odpowiedzialność doradcy finansowego powinna być weryfikowana jego odpowiedzialnością finansową za błędne decyzje i wprowadzanie klienta w błąd.

Dobry doradca finansowy może sobie wyrobić markę jak dobry dentysta lub hydraulik. Klienci będą do niego przychodzić z polecenia znajomych, a nie z ogłoszenia.

Lojalność czy zarobki

Chciwość tłumiła sumienia ludzi na długo przed kryzysem subprime w Stanach Zjednoczonych czy kryzysem azjatyckim. Kłopot w tym, aby nie przekraczać cienkiej granicy pomiędzy uzasadnionym ryzykiem a ślepym hazardem. Klienci nie muszą tego rozumieć. Wytłumaczenie jest zadaniem doradcy finansowego.

Decyzje finansowe nie zawsze mają przesłanki racjonalne. Największa odpowiedzialność doradcy leży w tym, aby nie zawieść zaufania klienta i rozwiązać jego problem. Korzyść klienta musi więc być korzyścią doradcy. W innych warunkach doradca pozostanie tylko sprzedawcą produktów finansowych.

*dr Bogusław Półtorak
główny ekonomista Bankier.pl*

mWIG40					
mWIG40 największe spadki			mWIG40 największe wzrosty		
KOPEX	24,1 zł	-6,59%	PETROLINV	2,91 zł	9,4%
ECHO	3,95 zł	-5,95%	AMREST	73 zł	8,55%
CEDC	18,11 zł	-5,87%	MIDAS	0,87 zł	3,57%
POLIMEXMS	1,89 zł	-5,5%	MILLENNIUM	4,23 zł	1,93%
AGORA	12,18 zł	-4,09%	KETY	124 zł	1,64%

Podsumowanie tygodniowe na dzień 17.02.2012. Źródło: Bankier.pl

5 wyzwań polskiej bankowości



Rok 2012 polscy bankowcy rozpoczęli w wyśmienitych nastrojach. Rekordowe ubiegłoroczne wyniki, świetna sprzedaż kredytów hipotecznych i zaskakująco dobra postawa gospodarki pozwalały z optymizmem patrzeć w przyszłość. Jednakże na horyzoncie mający więcej wyzwań niż szans.

ścią właściciele polskich banków przykręca kurek z gotówką. Z drugiej strony banki muszą pożyczać pieniądze, jeśli chcą zarabiać. A rentowność działalności w Polsce jest znacznie wyższa niż na rynkach macierzystych, więc ograniczanie zaangażowania nad Wisłą byłoby strzałem w stopę. Która opcja zwycięży?

Ale to tylko powierzchowne ujęcie systemowego kryzysu, którego głównym objawem jest nadmierne zadłużenie. Przez ostatnie dekady sektor bankowy generował olbrzymie zyski, zarabiając na kreacji nowego długu. Każdy nowy kredyt to prowizje i przychody odsetkowe dla banku. Tyle tylko, że system właśnie dotarł do ściany i w wielu krajach Zachodu wygenerował długi niespłacalne przy obecnej wartości pieniądza. Istnieje zatem ryzyko, że nie będzie już komu pożyczać i na kim zarabiać. A już na pewno nie tyle, co kiedyś.

2. Za dużo kredytu, za mało oszczędności

W Polsce mamy do czynienia z nadmierną podażą kredytu, który nie jest pokryty realnymi oszczędnościami. Banki udzieliły ponad 800 miliardów złotych kredytu, posiadając niespełna 700 miliardów depozytów. Luka pomiędzy kredytami a depozytami ciągle ro-

śnie i zagraża utrzymaniu obecnego poziomu akcji kredytowej.

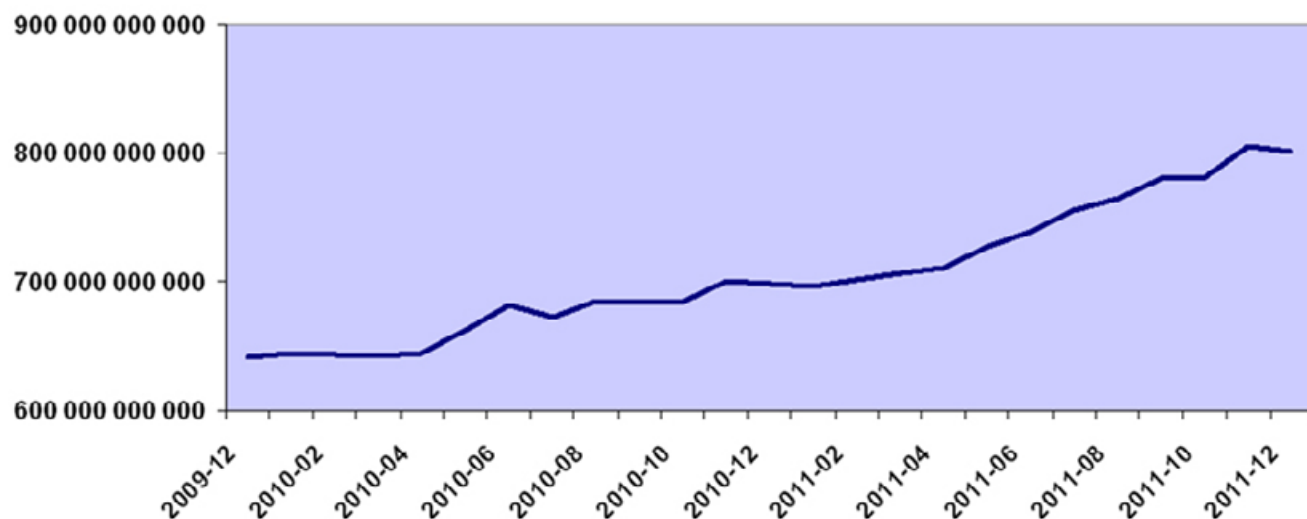
Dotyczy to zwłaszcza instytucji mniejszych, pozbawionych własnej bazy depozytowej i uzależnionych od kapitału właścicieli lub pożyczek z rynku finansowego. Te banki będą zmuszone zaoferować lepsze warunki oszczędzającym – podnieść oprocentowanie lokat nawet mimo spadku inflacji lub stóp procentowych w NBP.

3. Niedopasowanie kredytów do depozytów

Tylko 5% lokat ma okres zapadalności dłuższy niż rok. Jak dotąd nie przeszkadzało to bankom udzielać kredytów na 25, a nawet 35 lat. Ale to niedopasowanie terminowe przestało się podobać Komisji Nadzoru Finansowego. Finansując 30-letni kredyt mieszkaniowy 3-miesięcznym depozytem (albo w skrajnym przypadku fx swapem), banki narażają się na ogromne ryzyko. Przecież klient może nie przedłużyć krótkoterminowej lokaty i zabrać pieniądze do innego banku. Albo wzrośnie oprocentowanie lokat i bank będzie musiał faktycznie dopłacić do udzielonego kredytu hipotecznego.

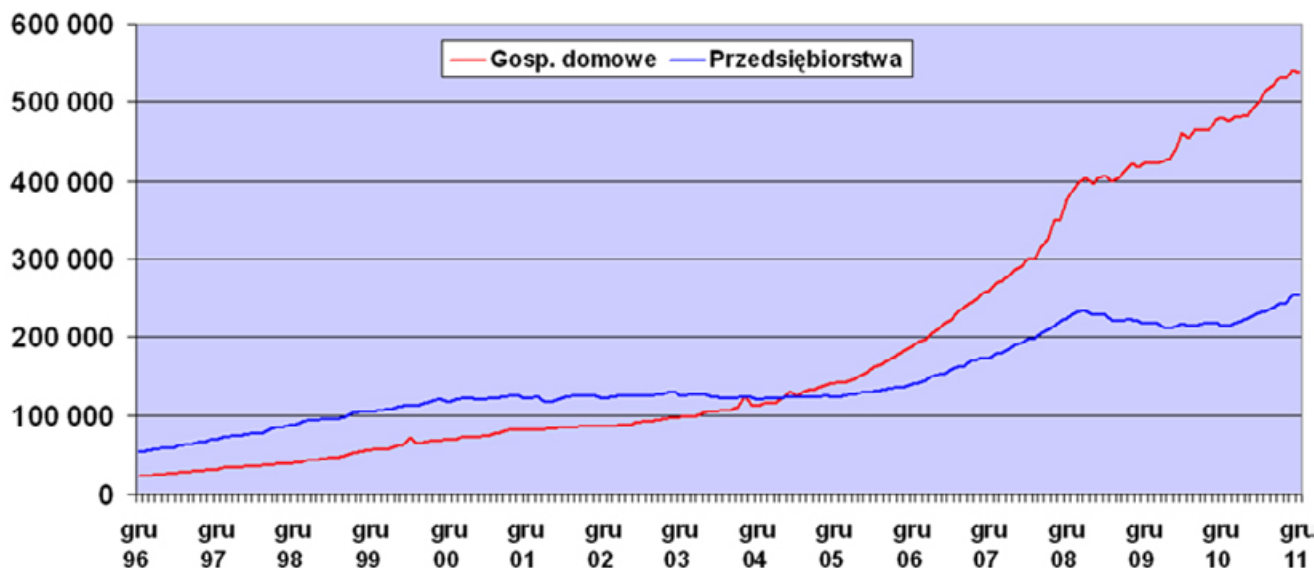
Czytaj dalej na stronie 21 ▶

Łączna wartość udzielonych kredytów



Opracowanie: Bankier.pl na podstawie danych KNF.

Zadłużenie w bankach. Dane w milionach złotych.



Opracowanie: Bankier.pl na podstawie danych NBP

► ze strony 20

Osobny problem stanowią kredyty walutowe. Polskie banki mają za mało pasywów w walutach obcych, co jeszcze kilka miesięcy temu nie przeszkadzało im udzielać tanich kredytów denominowanych w euro czy franku. Brak należytego zabezpieczenia ryzyka walutowego sprawia, że polskie banki uzależnione są od dostępności instrumentów pochodnych na globalnym rynku finansowym. Jesienią 2008 roku rynek ten praktycznie zamarł i gdyby nie nadzwyczajne interwencje Narodowego Banku Polskiego, niektóre polskie banki pozostałyby z ogromną i niezabezpieczoną ekspozycją na ryzyko kursowe.

4. Hipoteczna bomba z opóźnionym zapłonem

Niemal 40% portfela kredytowego stanowią kredyty mieszkaniowe. Bankowcy chwają się, że to najlepsza klasa aktywów – tylko 2,2% jest spłacanych nieterminowo. Tyle że kredyt hipoteczny podobno jest jak małżeństwo i zaczyna się psuć po 7 latach. Polski, młody portfel hipotek właśnie zaczyna osiągać ten wiek – najwięcej kredytów „frankowych” osiągnie go w roku 2015. Widać to zresztą po statystykach, które już od kilku kwartałów pokazują wzrost odsetka zagrożonych kredytów mieszkaniowych.

Źródłem problemów jest też aprecjacja franka, przez co na koniec trzeciego kwartału 2011 r. aż 300 tysięcy kredytów mieszkaniowych charakteryzowała się współczynnikiem LTV (loan to value) przekraczającym 100%. Pod

względem wartościowym niemal co trzeci kredyt był niedostatecznie zabezpieczony! To kłopot dla banku i zarazem koszmar dla klienta, od którego bank żąda dodatkowego zabezpieczenia – zwykle kończy się na ubezpieczeniu brakującego wkładu własnego, co kosztuje kilkaset złotych rocznie. Co gorsza, taki kredytobiorca jest przywiązany do lokalu niczym chłop pańszczyźniany. Nie może sprzedać nieruchomości, bo z powodu skokowego wzrostu kursu franka jest winny bankowi więcej niż wynosi wartość mieszkania.

300-miliardowa pula kredytów hipotecznych stanowi potencjalne ryzyko strat. Jeśli w ciągu najbliższych 2-3 lat spłacalność „hipotek” spadła z obecnych 97,8% do choćby 95%, oznaczałoby to 10 miliardów złotych strat dla całego sektora. To dwie trzecie rekordowego zysku netto za 2011 rok.

Dominacja w ofercie banków jednego produktu – jakim przez ostatnie kilka lat był kredyt hipoteczny – rodzi nie tylko ryzyko kredytowe. Po wygaszeniu rządowych dopłat (Rodzina na swoim) i wymuszeniu przez nadzór bardziej restrykcyjnej polityki kredytowej „hipoteki” nie będą się już tak dobrze sprzedawać. Dla banków oznacza to utratę jednego z głównych źródeł dochodu i wymusza znalezienie innych sposobów na zarabianie pieniędzy.

5. Przekredytowanie gospodarstw domowych

Przez ostatnie siedem lat polskie banki kredytowały właściwie tylko gospodarstwa domowe. Bez opamiętania

pożyczały pieniądze na zakup domu, samochodu, telewizora czy zagranicznej wycieczki. W efekcie Polacy są winni bankom więcej niż im pożyczili w ramach depozytów, a niemal co piąty kredyt konsumpcyjny jest zagrożony.

Polski system bankowy stanął na głowie i zamiast przekształcać oszczędności gospodarstw domowych w inwestycje przedsiębiorstw, zaczął kredytować konsumpcję z... depozytów firm. Taki stan jest nie do utrzymania na dłuższą metę. Banki muszą odejść od wciskania kredytów komu popadnie i powrócić do swej tradycyjnej roli pośrednika transferującego oszczędności do gospodarki. Pierwsze oznaki tego zwrotu były widoczne już pod koniec 2011 roku, gdy wartość kredytów udzielonych przedsiębiorstwom wzrosła o 13%.

Mimo szalejącego kryzysu polskie banki mogły się pochwalić świetnymi wynikami finansowymi. W systemie narastała jednak nierównowaga maskowana wysoką rentownością i względnie wysokimi współczynnikami wypłacalności. Powinniśmy przestać porównywać polskie banki do upadłych i faktycznie niewypłacalnych instytucji z zachodu Europy. Nadchodzą czasy powrotu do starej i nudnej bankowości, gdy bankierzy nie mieli przywileju kreacji pieniądza i żyli ze skromnych prowizji.

Krzysztof Kolany,
Główny Analityk Bankier.pl

SALIGIA e-commerce, czyli o grzechach polskiego e-handlu



SALIGIA to wyraz utworzony od pierwszych liter łacińskich nazw 7 grzechów głównych: superbia, avaritia, luxuria, invidia, gula, ira oraz acedia. W czasach św. Augustyna tym mianem określano ogół grzechów. Dziś chciałem pochylić się nad grzechami polskiego e-handlu.

Dla ułatwienia tylko nad siedmioma głównymi, choć zapewne znalazło by się ich dużo więcej. W praktyce wystarczy poszukać dowolnego przedmiotu na Allegro lub w dowolnym sklepie internetowym (wyjątki są naprawdę nieliczne) można natknąć się na liczne „rozwiązania”, które służą jedynie zniechęceniu klienta do zakupu. Niewiarygodne ale tak wygląda nasz rodzimy e-commerce.

Grzech pierwszy – PYCHA

Po jednej stronie barykady są sklepy, które wszystkie informacje o firmie mają skrzętnie ukryte, tak aby potencjalny klient jak najpóźniej dowiedział się od kogo kupuje. Ta przesadna „skromność” zresztą jest najczęściej zgubna. Po drugiej stronie zaś, mamy sklepy, które skupiają się na sobie. Wszelkie informacje o sklepie są dostępne na każdej podstronie sklepu. Ponadto na każdym kroku klient atakowany jest prośbą o zapisanie się na newsletter, zarejestrowaniem konta lub chociaż „polub nas na facebook”.

Najważniejsza przestrzeń witryny bardzo często jest wykorzystywana do podkreślenia nieistotnych dla klienta rzeczy. W e-sklepie jest dużo rzeczy ważnych, które warto przekazać kupującemu jak najszybciej.

Tym bardziej trzeba umiejętnie pogodzić potrzeby z możliwościami. Klient wchodzi do sklepu aby dokonać zakupu. W tym celu potrzebuje przede wszystkim sprawdzić ofertę. Dopiero po podjęciu decyzji zakupowej powinien martwić się o bezpieczeństwo transakcji, koszty dostawy czy wiarygodność sklepu,

Grzech drugi – CHCIWOŚĆ

Chciwość to skrajnie źle rozumiane stymulowanie sprzedaży. Cross Selling, Up Selling, Down Selling – wszystkie te (oraz inne) techniki podnoszenia wartości koszyka należy stosować z wielkim wyczuciem. Bardzo często źle zastosowane propozycje z gatunku „rozważ zakup również tych przedmiotów” powoduje porzucenie koszyka. Wyobraźmy sobie potencjalnego klienta, który poszukuje jakiegoś odtwarzacza mp3. Klient ten określił już parametry odtwarzacza takie jak kolor, pamięć itp. i zdecydował się na konkretny model odtwarzacza. Dodał go do koszyka i zamierza zapłacić. Przechodzi na stronę koszyka (to równie dobrze może się wydarzyć na stronie przedmiotu) i dostaje propozycje podobnych odtwarzaczy. Efekt jest łatwy do przewidzenia – klient zaczyna porównywać te trochę droższe i trochę tańsze

produkty ze swoim wyborem; stara się dokonać jak najlepszego zakupu. Efekte nabiera wątpliwości i zamiast dokonać zakupu rozpoczyna poszukiwania na nowo.

Konsument, zwłaszcza w sieci, gdzie łatwo stracić uwagę klienta, powinien móc bez zbędnego rozpraszania uwagi dokonać zakupu. Nie warto więc, w Internecie pełnym bodźców, dostarczać kolejnych okazji do opuszczenia procesu zakupowego.

Grzech trzeci – NIECZYSTOŚĆ

Nieczystość... a raczej nieczytelność. W sklepach internetowych nie jest z tym najgorzej, ale kiedy popatrzymy na aukcje na Allegro, gdzie kupuje jednak przytłaczająca większość e-konsumentów, nie jest już tak różowo. Kolorowe czcionki na niekontrastującym tle, dziesiątki użytych kolorów oraz beznadziejne zdjęcia to norma. Strona przedmiotu często wygląda jak malowana tęczę lub projektowana przez dziecko z szeroką gamą kolorystyczną kredek i wybitnym ADHD. Zwięzłe, ascetyczne opisy, które nie zawierają kluczowych informacji lub eseje pisane jak wypracowania szkolne... zwłaszcza pod względem ortografii i gramatyki.

Czy kupujemy w sklepie (stacjonarnym), w którym sprzedawca nie potrafi nawet wystawić towaru na półki, ktoś pomylił ceny i etykiety towarów a kasjer nie umie przyjąć płatności? Sprzedawcy robią dużo, żeby pozbyć się ze sklepu swojego największego wroga – klienta. Ale o tym jeszcze za chwilę.

Grzech czwarty – ZAZDROŚĆ

Opisy przedmiotów są bardzo ważnym elementem sklepu. To opis zaraz po zdjęciu ma największe znaczenie dla sprzedawcy. Dobre, pokazujące przedmiot z wielu perspektyw zdjęcie oraz opis, który nie zanudzi ale będzie zawierał najważniejsze informacje są dla kupującego najważniejsze. Niestety nasze sklepy często kopiują od sklepu, który jest ich „wzorem” opisy a czasem nawet zdjęcia produktów. W najlepszym wypadku serwowane są opisy producenta, które w żaden sposób nie komunikują korzyści dla klienta. Nie warto kopiować opisów nie tylko dlatego, że to nie pomaga w pozycjonowaniu sklepu i jego produktów, ale również dlatego, że to nijak nie wyróżnia sprzedawcy na tle reszty sprzedawców.



Grzech pierwszy: Pycha.

Czytaj dalej na stronie 23 ▶

► ze strony 22

Grzech piąty – NIEUMIARKOWANIE

Po pierwsze nieumiarkowanie w formatowaniu tekstu, o czym już wspominałem. Wynika ono najczęściej z chęci przekazania wielu informacji na raz. Jest to błąd kardynalny ponieważ człowiek nie przyswaja informacji kiedy jest nimi bombardowany zbyt intensywnie. Przykładem może być tu „ślepotą banerową” wśród internautów. Wyróżnienie działa na zadzie swoistego „kontrastu”. Jeśli wyróżniamy wszystko to w efekcie nic nie pozostaje wyróżnione. W ten sposób został osiągnięty efekt odwrotny do zamierzonego. Im większy sklep tym większe ma skłonności to mnożenia migających i „przyciągających uwagę” elementów. W efekcie często takie sklepy bardziej przypominają świąteczną choinkę niż schludną galerię handlową.

Grzech szósty – GNIEW

Gniew... wręcz wściekłość jaką w stosunku do potencjalnych klientów przejawiają na porządku dziennym jest strasznie kupującego „adekwatnym komentarzem”, czy zapisy pokroju „nie pasuje Ci, to nie licytuj!” – koniecznie z wykrzyknikiem (lub kilkoma). Dość popularne są również ostrzeżenia, że reklamacja nie zostanie rozpatrzona jeśli kupujący nie dostarczy paragonu lub innego dokumentu. Oczywiście sprzedawca może nie uznać reklamacji, ale rozpatrzenie jej jest jego obowiązkiem. Innym przykładem ignorancji i kompletnego braku szacunku dla klienta są liczne zapisy świadczące o kompletnym ignorowaniu przepisów prawa. W tej kategorii mieści się między innymi ostrzeżenie o tym, że sklep nie ponosi odpowiedzialności za

opóźnienia czy za stan w jakim paczka dociera do klienta. Aktualny stan prawny jasno definiuje granice odpowiedzialności sklepu za przesyłkę – odpowiedzialność sklepu kończy się mianowicie w momencie odebrania przesyłki przez kupującego. Inny zapis – jeden z moich ulubionych – „Do transakcji podchodzimy profesjonalnie- liczymy na to, że Ty również!” No pewnie, że nie podchodzę profesjonalnie. Ponieważ ja jestem TYLKO konsumentem a sprzedawca jest, jako firma, PROFESJONALISTĄ. Sprzedawca jest przez prawo traktowany jak profesjonalista, który „zna się na rzeczy”. Konsument za to może być – przepraszam za kolokwializm – ostatnią pierdołą życiową.

Sprzedawca powinien robić wszystko aby konsument po pierwsze kupił a po wtóre cały zakup wywoływał w nim pozytywne emocje. Ciągłe ostrzeganie i ustanawianie „reguł gry” nie sprzyja dokonywaniu zakupu. W tradycyjnym sklepie nikt od progu nie krzyczy, że jak kupisz to nie ma możliwości zwrotu a jak odetniesz metkę to już towar jest używany i w ogóle szybko kupuj i uciekaj bo marnujesz cenny czas sprzedawcy. Wręcz przeciwnie. Dlaczego w sieci ma być inaczej, gorzej?!

Gniew siódmy – LENISTWO

W sklepie internetowym największą barierą jest b. ark możliwości dotknięcie i dokładnego obejrzenia towaru. Dlatego tak ważne są dobre zdjęcia. Dobre zdjęcie to nie tylko jego jakość, czyli odpowiednia rozdzielczość, jasność, ekspozycja towaru... To przede wszystkim odpowiednie przedstawienie przedmiotu tak aby wyeksponować go z różnych stron oraz zaprezentować wszystkie kluczowe właściwości. Na co innego zwróci uwagę kupujący buty a co innego będzie mnie interesować przy

Na produkt udzielamy

12-mies. gwarancję.

Przed użyciem wyrobu przeczytaj
arannie instrukcję i zachowaj ją na przyszłość
Do towaru dołączamy paragon, na życzenie
wystawiamy fakturę VAT.

WYSYLKA KURIERSKA**GLS****ubezpieczona****- wpłata na konto 18,00 zł****- za pobraniem 28,00 zł****Grzech piąty: Nieumiarkowanie**

zakupie termokubka. Inną kwestią jest zapomnienie przez sprzedawców osób poszukujących przedmiotów w konkretnym (ulubionym) kolorze.

Kolejny objaw lenistwa to kiepska obsługa klienta. Nieodbierane telefony, nieodpisywanie na wiadomości przez komunikator czy odpowiadanie na maila po 2-3 dniach to niestety norma. Klient, który dopytuje o towar najprawdopodobniej jest o krok od zakupu – potrzebuje jedynie upewnić się co do kilku szczegółów. Odpowiadając takiemu człowiekowi po trzech dniach tracimy go. Inaczej mówiąc tracimy go nie odpowiadając na pytanie w czasie jaki jest on w stanie oczekiwać na odpowiedź nim zacznie szukać dalej, w innych sklepach. W Internecie ten czas nie jest długi.

Na koniec chciałbym zaznaczyć jeszcze jeden aspekt, w którym przejawia się lenistwo polskich e-sklepów – obsługa posprzedażowa. To niewiarygodne w jak wielu przypadkach sklepy po transakcji zapominają o kliencie. Nie ma żadnej obsługi posprzedażowej. Sporo kupuję w rozmaitych sklepach w sieci i jedynie na co stać nasze sklepy to upomnienie się o wystawienie opinii na jednej z porównywarek czy serwisów zbierających opinie. Jedynie segment spożywczy korzysta aktywnie z e-mail marketingu zachęcając do ponownych zakupów.

Kara za grzechy

Żaden grzech nie pozostaje bezkarny. W tym przypadku sklepy same skazują się na niższe wskaźniki zakupowe. Popełnianie tak kardynalnych błędów dziwi o tyle, że uniknięcie ich wymaga minimalnej refleksji i postawiania się na chwilę w pozycji klienta. To nie jest wielki wysiłek. Pozostaje życzyć i kupującym i sprzedającym świętego spokoju w trakcie zakupów.

Paweł Lipiec,
eCommerce.edu.pl

**Po zakupie:****Proszę wybrać forme płatności lub sie z name skontaktować!****Ten Artykuł i inne znajdziesz w moim Sklepie!****Grzech trzeci: Nieczystość.**

