

**Bezpośrednie i pośrednie obciążenia  
polskich banków AD 2015.  
Próba inwentaryzacji i pomiaru  
niektórych z nich**

**An assessment of direct  
and indirect liabilities  
of Polish banks AD 2015**

**Mieczysław Groszek  
Marek Radzikowski**

**mBank – CASE Seminar Proceedings No. 138/2015  
Zeszyty mBank – CASE nr 138/2015**



mBank–CASE Seminar Proceedings are a continuation of BRE–CASE Seminar Proceedings, which were first published as PBR–CASE Seminar Proceedings

Zeszyty mBank–CASE są kontynuacją serii wydawniczej Zeszyty PBR–CASE i następującej po niej serii BRE Bank–CASE

CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa  
al. Jana Pawła II 61/212, 01–031 Warszawa

mBank SA  
ul. Senatorska 18, 00–950 Warszawa

Copyright: CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa i mBank SA

Scientific editor/Redakcja naukowa  
Ewa Balcerowicz

Series Coordinator/Sekretarz Zeszytów  
Katarzyna Sidło

Translation/Tłumaczenie  
LIDEX Centrum Tłumaczeń i Obsługi Konferencji

DTP  
Marcin Dominik Jabłoński

Keywords: banking system, regulation, loans, mortgage, European Union, profitability

EAN: 9788371786266

JEL codes: E5, G21, G28, N24

Publisher/Wydawca  
CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa, al. Jana Pawła II 61/212,  
01–031 Warszawa

Donor/Nakładca  
Fundacja mBanku, ul. Senatorska 18, 00–950 Warszawa

**Disclaimer**

The paper contains the views of its authors and not of the institutions with which they cooperate.

**Nota prawna**

Tekst wyraża poglądy autorów, a nie instytucji, z którymi są związani.



## Mieczysław Groszek

Mieczysław Groszek, PhD, is a Vice-president of the Polish Bank Association (ZBP). He graduated from Warsaw School of Economics (Faculty of Labor Economics and Social Policy). Between 1973 and 1991 he worked as a researcher in the Department of Economics at Warsaw School of Economics.

Dr. Groszek has been working in the banking sector since 1990. He was a Vice-president of Bank Własności Pracowniczej (currently Nordea Bank), President of the Polish Bank of Development, Vice-president of BRE Bank, and the Director General and subsequently the President of MHB Mitelleu-ropäische Handelsbank AG Deutsch-Polnische Bank located in Frankfurt. Between 2002 and 2010 he worked as a President of BRE Leasing Sp. z o. o. In December 2010 he was nominated for the position of Vice-president of the Polish Bank Association (ZBP). As a member of its Executive Committee, he represents the ZBP in the European Banking Federation.

He is an author of numerous research papers and expert reports concerning banking and finance. He also managed a team responsible for preparing The Act on the Financial Restructuring of Enterprises and Banks (1992–1992).

Mieczysław Groszek — doktor nauk ekonomicznych oraz wiceprezes Związku Banków Polskich. Absolwent kierunku Ekonomika Pracy i Polityka Społeczna SGPiS (obecnie SGH) w Warszawie. W latach 1973–1991 pracownik naukowy Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie w Katedrze Ekonomii.

Dr Groszek z bankowością związany jest od 1990 roku. Pełnił funkcję m.in. wiceprezesa zarządu w Banku Własności Pracowniczej S.A. (dziś Bank Nordea Polska S.A.), prezesa Polskiego Banku Rozwoju S.A., wiceprezesa BRE Banku S.A. oraz dyrektora generalnego, a następnie prezesa MHB Mitelleu-ropäische Handelsbank AG Deutsch-Polnische Bank we Frankfurcie nad Menem. W latach 2002–2010 pracował jako prezes zarządu BRE Leasing Sp. z o. o. W grudniu 2010 roku został wybrany na stanowisko wiceprezesa Związku Banków Polskich. Jako członek Komitetu Wykonawczego reprezentuje Związek Banków Polskich w Europejskiej Federacji Bankowej w Brukseli.

Autor wielu publikacji naukowych oraz ekspertyz z zakresu bankowości i finansów. Kierował zespołem przygotowującym ustawę o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków (1992–1993).



## Marek Radzikowski

Marek Radzikowski, PhD, is an Adviser to the Polish Bank Association and Assistant Professor at Warsaw School of Economics (Collegium of Economic Analysis). He is also a member of Association of Polish Economists and expert of The Knowledge and Innovation Institute. He authored numerous scholarly publications, two books and a number of articles published in the press.

He holds MA in finance and accounting from Warsaw School of Economics and MBA obtained within the program The Community of European Management Schools (CEMS). He also studied at the Economic Department of Massachusetts Institute of Technology (MIT) in Cambridge (his work was supervised by prof. Olivier Blanchard) and at Rotterdam School of Management. He received scholarship within Fulbright and Socrates-Erasmus programs, as well as from dr. Irena Eris and the Minister of Science and Higher Education. Moreover, he won the Top Ten, Europrimus and the Warsaw City awards.

From 2008 to 2013 he was the head of the political office (head of advisers) of the Deputy Prime Minister and Minister of Finance Jacek Rostowski. He was one of the co-funders of Civil Development Forum (FOR), where he worked in the capacity of Vice-director of Analysis Department and Deputy of Chief Economist. He also worked in Polish National Bank (NBP) as a Senior Economist, Assistant to President of NBP Leszek Balcerowicz, and Secretary of Macroeconomic Council. He was a consultant and leader of projects aiming to facilitate management procedures in private companies.

Marek Radzikowski — doktor ekonomii, doradca zarządu Związku Banków Polskich i adiunkt w Katedrze Międzynarodowych Studiów Porównawczych Szkoły Głównej Handlowej. Jest członkiem Towarzystwa Ekonomistów Polskich, ekspertem Instytutu Wiedzy i Innowacji, autorem licznych publikacji naukowych i prasowych o tematyce gospodarczej, w tym dwóch książek.

Z wyróżnieniem ukończył studia magisterskie w SGH w kierunku finanse i bankowość, a następnie studia MBA w ramach programu The Community of European Management Schools (CEMS). Studiował w departamencie ekonomii Massachusetts Institute of Technology (MIT) w Cambridge (pod opieką prof. Oliviera Blancharda) i na Uniwersytecie Erazma w Rotterdam School of Management. Jest stypendystą Fulbrighta, programu Socrates-Erasmus, ministra edukacji narodowej, a także Dr Ireny Eris. Otrzymał m.in. nagrody i wyróżnienia prezydenta Warszawy, Top Ten i Europrimus.

W latach 2008–2013 był szefem gabinetu politycznego (szefem doradców) wicepremiera i ministra finansów Jacka Rostowskiego. Wcześniej współtworzył Forum Obywatelskiego Rozwoju (FOR) jako wicedyrektor działu analitycznego i zastępca głównego ekonomisty. Pracował także w Narodowym Banku Polskim jako starszy ekonomista, asystent ekonomiczny prezesa NBP Leszka Balcerowicza i sekretarz Rady Makroekonomicznej. Był również konsultantem i liderem projektów usprawniających procesy zarządzania w prywatnych firmach.

# Table of Contents

## Spis treści

<b>Summary</b>	8
<i>Streszczenie</i>	
<b>1. Synthetic presentation of the subject of the analysis</b>	11
<i>1. Syntetyczna prezentacja przedmiotu analizy</i>	
1.1. Notes on methodology	11
<i>1.1. Uwagi o metodzie</i>	
1.2. European Union Regulations	13
<i>1.2. Regulacje Unii Europejskiej</i>	
1.3. Domestic factors	14
<i>1.3. Czynniki krajowe</i>	
<b>2. Presentation of selected domestic regulations and factors</b>	15
<i>2. Prezentacja wybranych regulacji/czynników krajowych</i>	
2.1. Domestic system-wide regulations	15
<i>2.1. Regulacje krajowe systemowe</i>	
Institutional Protection System (IPS) — (CRDIV/CRR)	15
<i>System Ochrony Instytucjonalnej (IPS) — (CRDIV/CRR)</i>	
Increased own contribution threshold for mortgage loans	17
<i>Wyższy limit wkładu własnego dla kredytów hipotecznych</i>	
Decline in the sales of insurance products by banks	17
<i>Ograniczenie sprzedaży ubezpieczeń przez banki</i>	
The new act on the Bank Guarantee Fund implementing the BRRD and DGS	19
<i>Nowa ustawa o BFG wdrażająca BRRD i DGS</i>	
The dramatic decline in interchange fees (MIFReg)	20
<i>Drastyczna obniżka interchange (MIFReg)</i>	
Consumer bankruptcy	22
<i>Upadłość konsumencka</i>	
Bank enforcement order	24
<i>Bankowy tytuł egzekucyjny</i>	
Changes in estates law	26
<i>Zmiana prawa spadkowego</i>	
New ID cards	27
<i>Nowe dowody osobiste</i>	

2.2. Ad-hoc domestic regulations	29
2.2. <i>Regulacje krajowe doraźne</i>	
Costs of Credit and Savings Unions (SKOK) bail-out: increase of the Bank Guarantee Fund charge	29
<i>Koszty ratowania SKOK: wyższa opłata na BFG</i>	
2.3. Medium- or long-term changes in the markets environment	32
2.3. <i>Średnio- lub długookresowe zmiany w otoczeniu rynkowym</i>	
Capital surcharge	32
<i>Domiary kapitałowe</i>	
Restructuring programmes for mortgage loan portfolios (loans granted in CHF)	32
<i>Programy restrukturyzacyjne portfeli hipotecznych w CHF</i>	
The act on counteracting usury, coupled with the lowest interest rates in history	34
<i>Środowisko najniższych w historii stóp procentowych i ustawa antylichwiarska</i>	
<b>3. Selected consequences of excessive burdens</b>	<b>36</b>
3. <i>Niektóre skutki nadmiernych obciążeń</i>	
Lower profitability	36
<i>Niższa rentowność</i>	
Necessary turnover increase	36
<i>Konieczność zwiększenia obrotów</i>	
Increase in fees and charges	37
<i>Podnoszenie opłat</i>	
Forcing customers out of the banking sector and into the shadow banking system	37
<i>Wypychanie klienta do instytucji pozabankowych</i>	
Entry of banks into the fast loan market	38
<i>Wchodzenie banków w szybkie pożyczki</i>	
Consolidation of the sector	39
<i>Konsolidacja sektora</i>	
Fewer branch offices and job reduction	40
<i>Mniej placówek i redukcja etatów</i>	
Decline in investor attractiveness of banks	41
<i>Spadek atrakcyjności banków dla inwestorów</i>	
Endnotes	42
<i>Przypisy</i>	
Bibliography	44
<i>Literatura</i>	
The list of previous PBR-CASE / BRE Bank-CASE and mBank-CASE Seminar Proceedings	46
<i>Lista Zeszytów PBR-CASE / BRE Bank-CASE i mBank-CASE</i>	

# Summary

## Streszczenie

---

The present document is an attempt at a comprehensive analysis of direct and indirect burdens imposed upon banks in 2015. The idea to present such factors — which are often extremely varied in nature — in a single study was born out of the fact that these factors are often considered separately, on the basis of various criteria, which causes them to be split into different groups. This approach results in a fairly common tendency for fragmentary assessment of their impact and, more importantly, in the adoption of piecemeal regulations which fail to take into account the full impact of the actions taken in different areas. This applies in equal measures to supervisory authorities, regulators, analysts, policymakers and the media, which means that, in a somewhat oversimplified sense, the above statement is applicable to the public at large. This situation can be most succinctly characterised in the manner presented below. In the aftermath of the crisis, banks require a new set of instruments to regulate the functioning thereof. This is because they are to become more stable, safe, less risk-prone and more customer-friendly. Each of these areas requires a separate set of regulatory instruments, along with the respective subgroups thereof. Oftentimes they are not synchronised with each other and are usually aimed at the implementation of a specific, particular goal to an excessive extent. In addition, there are also “special tasks” such as the reform of the Credit and Saving Unions (SKOK).

Our main intention has been to draw attention to the need for a comprehensive assessment of the impact of regulations adopted. The first step in this direction has been what we have termed the stock-taking of the changing factors having a significant impact on the functioning of the banks and affecting their financial results. These factors are not uniform in nature. We have chosen to divide them into several groups. Our assumption has been to separate those which usher in — or compel — changes in at least one important area: the balance, the business model or operating model or the propensity for change. Due to the lack of precise measurement tools in many specific cases, our basic approach was based on the estimation of the strength of influence. In several cases we have presented more precise numerical or percentage estimates (where available).

Prezentowany tekst jest próbą całościowego ujęcia bezpośrednich i pośrednich obciążeń banków w Polsce w 2015 roku. Zamysł przedstawienia w jednym opracowaniu czynników często niejednorodnych powstał z tego powodu, iż bardzo często są one traktowane rozdzielnie, według jakiegoś kryterium, tworząc różnorodne grupy. Takie podejście wpływa na dosyć powszechną tendencję do fragmentarycznych ocen skutków, a także, co ważniejsze, do częściowych regulacji, bez uwzględniania pełnego efektu działań w innych obszarach. I to w równym stopniu dotyczy nadzorców, regulatorów, analityków, polityków, jak i mediów, czyli w jakimś uproszczonym sensie, opinii publicznej. Można to najkrócej scharakteryzować następująco: banki w okresie pokryzysowym wymagają nowego zestawu instrumentów regulujących ich funkcjonowanie. Mają być bowiem stabilniejsze, bezpieczniejsze, mniej skłonne do podejmowania ryzyka i bardziej przyjazne dla klienta. Każdy z tych obszarów wymaga odrębnego zestawu instrumentów regulacyjnych, ze swoim podgrupami. Często nie są one synchronizowane, a zwykle są skierowane ze sporą „naddatnością” na realizację konkretnego częściowego celu. Do tego dochodzą „zadania specjalne”, jak sanacja SKOK-ów.

Naszym głównym zamysłem było zwrócenie uwagi na potrzebę kompleksowego postrzegania skutków regulacji. Pierwszym krokiem było coś, co nazwaliśmy inwentaryzacją zmian czynników istotnie wpływających na sposób funkcjonowania banków, a zarazem niosących skutki dla ich wyniku finansowego. Nie są one jednorodne. Podzieliliśmy je na kilka grup. Założeniem było wyodrębnienie tych, które powodują lub wręcz wymuszają zmiany w co najmniej jednym ważnym segmencie: bilansie, w modelu biznesowym lub operacyjnym, albo wpływających na skłonność do zmian. Ze względu na brak w wielu konkretnych przypadkach precyzyjnych narzędzi pomiaru, podstawowym podejściem był szacunek siły wpływu. W kilku przypadkach, tam gdzie były dostępne, podajemy dokładniejsze szacunki liczbowe lub procentowe.

Z przeprowadzonej analizy, przy wszystkich jej słabościach i uproszczeniach, wyłania się obraz nadmiernej regulacji i dużej skłonności do dodatkowych obciążeń (jeśli brać pod uwagę hasło polityków: „banki mają duże zyski”).



Despite all its drawbacks and simplifications, the present analysis allows us to glimpse a picture of excessive regulation and a high propensity for additional burdens (if we take into account the “banks earn big money” slogan used by politicians).

At the core of the regulations in question are the European Commission directives and regulations. The awareness of the overabundance of regulations stemming from this source is already apparent. Commissioner J. Hill has proposed the so-called Cumulative Comprehensive Impact Assessment with respect to the existing capital and liquidity regulations. Another sign of admission that excessive regulation limits the scope for the financing of the economy by the banks is the new initiative of the European Commission known as the Capital Markets Union. This initiative indirectly serves to confirm that the possibilities in terms of financing of economic growth by the banks have now been significantly curbed, which means that efforts must be made to strengthen the capital market, which remains a repository of corporate financing mechanisms.

As shown below, the dramatic loss of attractiveness of this sector of industry for investors may serve as a broad expression of the impact of imposing excessive burdens upon banks. This is particularly important due to the high sensitivity (capital-intensiveness) of this sector to new investment capital. Many regulations require additional capital buffers (within the framework of capital and liquidity regulations — CRR, CRDIV or the BSR structural reform) or the establishment of dedicated instruments (conversion of certain liabilities — bail-in tools provided for under the BRRD) or payments for the establishment of new funds and institutions (the new deposit guarantee system — DGS, the single resolution fund — BRRD). These factors as well as other factors discussed below in more detail, which are either incidental (the issue of Credit and Savings Unions) or political (and even downright populist, as in the case of the interchange fee), restrict the opportunities for asset growth while at the same time significantly increasing operating costs. In this way, these regulations have become something of a trap. On one hand, some regulations are introduced on a system-wide basis and yet remain excessive in scope; on the other hand, other regulations tend to be adopted chaotically, unilaterally and with no analysis of their impact whatsoever.

Rdzeń tych regulacji stanowią dyrektywy i rozporządzenia Komisji Europejskiej. Świadomość przeregulowania płynącego z tego źródła jest już widoczna. Komisarza J. Hill wystąpił z inicjatywą przeprowadzenia tzw. Cumulative Comprehensive Impact Assessment wobec istniejących regulacji kapitałowo-płynnościowych. Innym przykładem przyznania, że nadmierna regulacja ogranicza możliwości finansowania gospodarki przez banki, jest nowa inicjatywa Komisji Europejskiej pod nazwą Capital Markets Union. Stanowi ona pośrednie potwierdzenie, że możliwości finansowania rozwoju gospodarczego przez banki zostały znacznie ograniczone i niezbędna jest budowa nowego rezerwuaru instrumentów finansowania firm, jakim jest rynek kapitałowy.

Syntetycznym wyrazem skutków nadmiernych obciążeń banków, co pokazujemy w tekście, jest drastyczny spadek atrakcyjności tej branży dla inwestorów. Jest to szczególnie ważne w przypadku dużej wrażliwości (kapitałochłonności) tej branży na nowy kapitał inwestorski. Wiele regulacji wymaga dodatkowych buforów kapitałowych (w ramach regulacji kapitałowo-płynnościowych — CRR, CRDIV, lub reformy strukturalnej BSR) lub tworzenia specjalnych instrumentów (konwersja niektórych pozycji pasywów — bail-in tools w BRRD) lub wpłat na tworzenie nowych funduszy i instytucji (nowy system gwarantowania depozytów — DGS, fundusz uporządkowanej likwidacji i restrukturyzacji — BRRD). Te i inne, o których piszemy szerzej w tekście, w tym takie, które mają charakter decyzji incydentalnych (SKOKi) lub politycznych (populistycznych — interchange fee), ograniczają możliwość wzrostu aktywów, równocześnie podwyższając istotnie koszty działalności. Jest to swoista pułapka tego typu regulacji. Z jednej strony systemowej lecz nadmiernej, z drugiej chaotycznej, jednostronnej i bez analizy łącznych skutków.

Jesteśmy przekonani, że nawet taki poziom ogólności analizy pozwala na sformułowanie kilku wniosków i rekomendacji:

1. W wyniku analizy zostały zebrane różnorodne czynniki specyficzne dla branży bankowej i mające wpływ na funkcjonowanie tej branży.
2. Próba ich kategoryzacji i pomiaru pokazuje, że skutki dla różnych aspektów biznesu są istotne i zmuszają zarządy banków do głębokich zmian strategii.

We are convinced that, even in its present, general form, this analysis will make it possible to formulate a number of conclusions and recommendations:

1. Various factors which are unique to the banking industry and have an impact on the functioning thereof have been collected as a result of the present analysis.
2. An attempt at the compartmentalization and measurement thereof demonstrates that the consequences for various aspects of the business are significant and force the management boards of banks to implement profound changes to their strategy.
3. The resulting picture should also serve as a warning sign for politicians insofar as the need to maintain the functionality of this sector is concerned.
4. Another conclusion is that there is an increasingly apparent asymmetry in terms of the burdens imposed compared to other sectors of the economy.
5. For regulators, who often act in isolation, this document should serve as a record of excessive actions which are both intensive and often uncoordinated, both on the level of individual units and on the inter-ministerial level, resulting in an overabundance of banking regulations in specific segments.
6. For supervisory authorities, this analysis may serve as a demonstration of the scale and difficulties involved in ensuring a safe control of the sector without unduly restricting its economic freedom.
7. The most general consequence is that banks become less attractive to investors. This, in turn, means a disruption of one of the most significant sectors of the great "ecosystem" that is the national economy.

This leads us to our main conclusion: if the present trends are allowed to prevail, with the role of the banks for the economy in both Poland and Europe remaining at the present level (approximately 80% of corporate financing comes from the banking sector), it may ultimately lead to banks being taken over by state capital.

3. Ten sam obraz politykom powinien dawać sygnał ostrzegawczy co do utrzymania funkcjonalności tej branży dla gospodarki.
4. Innym wnioskiem jest zarysowująca się asymetria obciążeń w porównaniu z innymi branżami gospodarki.
5. Dla regulatorów, działających często w sposób rozproszony, jest to zapis intensywnych, czasami nieskoordynowanych wewnętrznie a także resortowo, działań „naddatnych” czyli segmentowego przeregulowania bankowości.
6. Nadzorcom analiza pokazuje skalę rozpiętości, a zarazem trudności, bezpiecznego sterowania branżą, bez nadmiernego ograniczania jej swobody ekonomicznej.
7. Najbardziej ogólny skutek to spadek atrakcyjności banków dla inwestorów. A to oznacza zakłócenie jednego z ważniejszych elementów najważniejszego „ekosystemu”, jakim jest gospodarka narodowa.

To nas prowadzi do głównej konkluzji: jeśli obecna tendencja będzie trwała, a równocześnie rola banków dla gospodarki w Polsce i Europie utrzyma się na obecnym poziomie (ok. 80% finansowania firm pochodzi z sektora bankowego), może to doprowadzić do przejmowania banków przez kapitał państwowy.

# 1. Synthetic presentation of the subject of the analysis

## 1. Syntetyczna prezentacja przedmiotu analizy

---

### 1.1. Notes on methodology

#### 1.1. Uwagi o metodzie

---

The selection of the regulations and factors analysed herein is not based on any sophisticated methodology. The main criterion is the possibility of producing a proof of that such regulations or factors have an impact on the activities of banks. The period of analysis begins with the year 2012; the upper limit is difficult to define, since the operation of the factors under analysis may cease quickly or may be extended in time, in some cases (e.g. the CRD IV) for as long as new regulations of the given time are adopted. This is also the case with the adaptation of banks to those regulations which take the form of universal change (such as the BTE), for such change may take place during different periods.

The impact measurement remains imprecise. Where possible, we have tried to present a numerical illustration. However, it is impossible to draw up a uniform list of quantifiable impact measurements; as a result, one is unable to come up with a single figure which could serve as a synthesis. This is due to the broad formula adopted for the purposes of the present study. It covers factors which are extremely varied in qualitative terms and do not lend themselves to uniform measurement.

Despite the above reservation, we have not abandoned our attempts to identify a common denominator for these factors. The table containing an inventory of the factors under scrutiny serves as an expression of this fact. The criterion for the inclusion of specific incidents has been the assumption that it may have an impact on banking activities. This criterion is so broad that the results cannot be claimed to be either true or false, for with this criterion the list could well have been significantly longer. A factor which verifies and narrows down this open formula is the measurement of the strength of influence. While falling short of quantification, this approach cannot be accused of being too general. This is because — despite the lack of uniformity of the factors involved — we hereby present, in conceptual terms, our subjective yet clear assessment of the scale

Wybór regulacji i czynników nie opiera się na wyrafinowanej metodologii. Głównym kryterium jest możliwość udowodnienia wpływu na działalność banków. Cezura czasowa „od dołu” to 2012 r., „od góry” — jest trudna do zdefiniowania, bowiem działanie analizowanych czynników może ustać w krótkim okresie lub być rozciągnięte w czasie, w niektórych przypadkach (np. CRDIV) aż do momentu nowej regulacji tego typu. Podobnie z adaptacją banków do tych regulacji, które mają charakter zmiany uniwersalnej (np. BTE) — może ona nastąpić w różnych okresach.

Pomiar wpływu jest nieprecyzyjny. Tam, gdzie było to możliwe, staraliśmy się przywoływać ilustrację liczbową. Nie ma jednak możliwości sporządzenia jednorodnej listy kwantyfikowalnych pomiarów wpływu i — w rezultacie — nie można podać jednej liczby pokazującej syntetycznie wynik. Jest tak ze względu na szeroką formułę przyjętą w tym opracowaniu. Obejmuje ona bardzo różnorodne jakościowo czynniki, które w zasadzie nie poddają się jednorodnemu pomiarowi.

Pomimo powyższego zastrzeżenia nie zrezygnowaliśmy z poszukiwania części wspólnej tego zbioru. Wyrazem tego jest tabela, która zestawia (inwentaryzuje) analizowane czynniki. Kryterium umieszczenia konkretnego zdarzenia było założenie o jego wpływie na działalność banków. Jest to kryterium na tyle ogólne, że nie można zarzucić prawdy lub fałszu, bowiem przy takim kryterium, nasza lista mogłaby być wielokrotnie dłuższa. Czynnikiem weryfikującym i zawężającym tę bardzo otwartą formułę jest pomiar siły tego wpływu. Nie jest to jeszcze kwantyfikacja, ale też nie można zarzucić takiemu podejściu ogólnikowości. Bowiem pomimo niejednorodności czynników, w sposób ideowy prezentujemy naszą subiektywną, ale wyraźną ocenę skali wpływu. I nie jest ona dwustopniowa typu zero-jeden (czyli jest wpływ bądź go nie ma). Pokusiliśmy się o macierzową prezentację (czyli jednak jakiś pomiar), pokazując siłę wpływu na cztery podstawowe składowe

of influence. This assessment does not produce a binary result, i.e. does not tell us whether there is an impact or whether such an impact is not present. We have made an attempt at a matrix presentation (which is a form of measurement), demonstrating the strength of impact on four basic constituent parts of banking activities: the balance, the operating and business model and the propensity for change.

In the table, various colours are used for the purposes of “conceptual” designation of categories of influence as well as the estimated strength thereof. This approach remains an intuitive one — in particular insofar as the strength of influence is concerned — but it is intended to demonstrate the differences in terms of impact. Developing a tool for the measurement of this type will be an ambitious task for whoever shall embark upon it. The individual, non-homogenous estimates and measurements pertaining to the impact of the regulations and factors under scrutiny have been included in the last column within the table. Despite the above reservations — right down to what could be described as the self-criticism of the research tools applied — the resulting big picture and related conclusions have definitely been worth the effort and could be said to avert the risk of any accusations of non-scientific approach.

działalności bankowej: bilans, model biznesowy i operacyjny, oraz skłonność do zmian.

W tabeli kolorami zaznaczone są „ideowo” kategorie wpływu oraz szacunek siły. Jest to — szczególnie jeśli chodzi o siłę wpływu — intuicyjne, ale z intencją pokazania różnicy oddziaływania. Wypracowanie narzędzia do tego typu pomiaru będzie ambitnym zadaniem dla tego, kto się tego podejmie. Istnieją pojedyncze i niejednorodne szacunki i pomiary wpływu analizowanych regulacji oraz czynników i zostały one zamieszczone w ostatniej kolumnie tabeli. Mimo powyższych zastrzeżeń i nawet swoistej samokrytyki wobec naszego warsztatu badawczego, obraz i wnioski warte były zachodu i neutralizują ewentualne ryzyko zarzutu o nienaukowość podejścia.

## 1.2. European Union Regulations

### 1.2. Regulacje Unii Europejskiej

Category / Kategoria	No. / Nr	Legislation/regulations/factors / Legislacja/regulacje/czynniki	Strength of influence for / Siła skutku dla				Impact on the banking business (estimated economic impact) / Wpływ na biznes bankowy (szacunek skutku ekonomicznego)
			Balance / Bilansu	Business model / Modelu biznesowego	Operating model / Modelu operacyjnego	Potential for change / Potencjału zmiany	
1. Consumer issues / Kwestie konsumenckie	1	Payment Services Directive (PSD) i PSD 2					
	2	Electronic Money Directive (EMD)					
	3	Consumer Credit Directive					
	4	Mortgage Credit Directive					
	5	Packaged Retail Investment Products (PRIIPs)					
2. Financial institutions / Instytucje finansowe	6	ESMA					
	7	Corporate Governance in Financial Institutions and Remuneration Policies Green Paper					
	8	Capital Requirements Directive / Regulation (CRD IV Package)					
	9	Legislative proposal for revision of the Deposit Guarantee Scheme (DGS)					
	10	Crisis Management Framework –BRRD					
	11	Financial Conglomerates Directive (FCD)					
3. Financial markets / Rynki finansowe	12	European Market Infrastructure Regulation (EMIR)					
	13	Markets in Financial Instruments Directive & Regulation (MiFID I + II)					
	14	Proposal of a Directive modifying the Transparency Directive					
	15	Alternative Investment Fund Manager Directive Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities UCITS IV					
4. Inter-sectoral issues / Kwestie międzysektorowe	16	European Directive and Regulation					
	17	Proposals for a single supervisory mechanism					
	18	Banking Structural Reform					
	19	Total Loss Absorbance Capacity (TLAC)					

## 1.3. Domestic factors

### 1.3. Czynniki krajowe

1. Domestic system-wide regulations / Regulacje krajowe systemowe	1	Institutional Protection System (IPS) – (CRDIV/CRR) (applicable only to cooperative banks) / System Ochrony Instytucjonalnej (IPS) – (CRDIV/CRR) (tylko banki spółdzielcze)					Additional burden: PLN 100 million per annum for a period of 5 years. / Dodatkowe obciążenie: 100 mln zł rocznie przez 5 lat.
	2	Increased own contribution threshold for mortgage loans / Wyższy limit wkładu własnego dla kredytów hipotecznych					Possible decline in sales of mortgage loans; during the first years of the increase, the decrease in demand may amount to as much as 20%. / Ew. spadek sprzedaży kredytów hipotecznych, w pierwszych latach zwyżki spadek popytu może wynieść do 20%.
	3	Decline in the sales of insurance products by banks / Ograniczenie sprzedaży ubezpieczeń przez banki					Lost profits. / Utracone przychody.
	4	The new act on the Bank Guarantee Fund implementing the BRRD and DGS / Nowa ustawa o BFG wdrażająca BRRD i DGS					Additional amount of PLN 12 billion during the period until the year 2024. / Dodatkowo 12 mld zł w okresie do 2024 r.
	5	The act on counteracting usury, coupled with the lowest interest rates in history / Ustawa antylichwiarska w warunkach najniższych w historii stóp procentowych					Decline in revenue. / Spadek przychodów.
	6	A dramatic decline in interchange fees (MIFReg) / Drastyczna obniżka <i>interchange</i> (MIFReg)					Loss of non-interest revenues of approximately PLN 1.2 billion per annum. / Utrata ok 1,2 mld zł przychodów nie odsetkowych rocznie.
	7	Consumer bankruptcy / Upadłość konsumencka					Increase in operational costs. / Wzrost kosztów operacyjnych.
	8	Bank enforcement order / Bankowy tytuł egzekucyjny					Increase in operational costs. / Wzrost kosztów operacyjnych.
	9	Changes in estates law / Zmiana prawa spadkowego					Increase in operational costs and possible decline in business in the 50+ age segment. / Wzrost kosztów operacyjnych i ew. spadek biznesu w segmencie wiekowym 50+.
	10	New ID cards / Nowe dowody osobiste					Increase in operational costs. / Wzrost kosztów operacyjnych.
2. Ad-hoc domestic regulations / Regulacja krajowa doraźna	11	Costs of Credit and Savings Unions (SKOK) bail-out and the related increase of the Bank Guarantee Fund charge (intended solely for the above purpose). / Koszty ratowania SKOK i wyższa opłata na BFG (tylko na ten cel)					PLN 3.2 billion so far, additional estimates range between PLN 3 and 7 billion, depending on the solution method applied / Do tej pory 3,2 mld zł, szacunki dodatkowe między 3 a 7 mld zł, w zależności od metody rozwiązania
3. Medium- or long-term changes in the market environment / Średnio- lub długookresowe zmiany w otoczeniu rynkowym	12	Restructuring programmes for mortgage loan portfolios (loans granted in CHF) / Programy restrukturyzacyjne portfeli hipotecznych w CHF					Total cost in 2015 – PLN 800 million / W 2015 r. koszt łączny ok..800 mln zł
	13	The act on counteracting usury, coupled with the lowest interest rates in history / Środowisko najniższych w historii stóp procentowych i ustawa antylichwiarska					1 percentage point corresponds to PLN 14 billion; in years 2011-2014 – decrease in margins amounting to 0.40 pp., i.e. approximately PLN 1,5 billion per annum. / 1 p.% oznacza 14 mld zł 2011-14 spadek marży 0,40 p.% czyli ok.1,5 mld zł rocznie.

Brak wpływu

Ograniczony wpływ

Istotny wpływ

Duży wpływ

## 2. Presentation of selected domestic regulations and factors

### 2. Prezentacja wybranych regulacji/czynników krajowych

---

#### 2.1. Domestic system-wide regulations

##### 2.1. Regulacje krajowe systemowe

---

#### **Institutional Protection System (IPS) — (CRDIV/CRR)**

The purpose of IPS is to ensure the protection of the stability of cooperative and associating banks by way of ongoing monitoring of operating risks and the prevention of difficult situations. It is intended to provide a capital reinforcement of both the association as such and of the members thereof. This will ensure that liquidity requirements imposed at group level by the CRR regulation and the CRD IV directive of the European Parliament are complied with.<sup>1</sup> The Directive and regulation constitute a response to what happened during the crisis. They were also extended to the cooperative sector due to the nature of activities performed in that sector. The detailed rules for the functioning and recognition of protection systems are to be laid down in the amended act on the functioning of cooperative banks.

Apart from the Bank Guarantee Fund (BGF), the IPS will form a part of the existing system of cooperative and associating banks. Serving as a buffer and a stabilising feature, it will provide additional protection through the monitoring and prevention of possible risks for every member of the system. The activities of the IPS will partially complement, and partially overlap with, the competences of the Bank Guarantee Fund. The application of the assistance fund and providing guarantees for deposits will be shared by both institutions. However, the IPS is intended to ensure the safe liquidity management among associated banks — something which the Bank Guarantee Fund does not do. It is also intended to ensure the optimum capital management — another task which the Bank Guarantee Fund does not perform. It follows that the IPS will fill an existing loophole. It will become a system which shall ensure an early response to risks, before the aid of the Bank Guarantee Fund becomes necessary.

#### **System Ochrony Instytucjonalnej (IPS) — (CRDIV/CRR)**

Celem IPS jest ochrona stabilności banków spółdzielczych i zrzeszających poprzez bieżący monitoring ryzyka działalności oraz zapobieganie trudnym sytuacjom. Ma on wzmacniać kapitałowo całe zrzeszenie oraz jego uczestników. Zapewni to spełnienie na poziomie grupy norm płynnościowych stawianych przez rozporządzenie CRR i dyrektywę CRD IV Parlamentu Europejskiego<sup>1</sup>. Dyrektywa i rozporządzenie są reakcją na to, co zdarzyło się podczas kryzysu. Objęły one również sektor spółdzielczy z uwagi na specyfikę prowadzonej przez niego działalności. Szczegółowe zasady funkcjonowania i uznawania systemów ochrony ma określać nowelizacja ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych.

IPS będzie, obok BFG, elementem dotychczasowego systemu banków spółdzielczych i zrzeszających. Jako bufor i stabilizator będzie stanowił dodatkową ochronę dzięki monitorowaniu oraz zapobieganiu potencjalnym ryzykom każdego z członków systemu. Działalność IPS częściowo będzie uzupełniała, a częściowo pokrywała się z kompetencjami BFG. Wspólne dla obu instytucji będzie używanie funduszu pomocowego i gwarantowanie depozytów. IPS jednak ma zapewnić bezpieczne zarządzanie płynnością w gronie zrzeszonych banków, czego nie robi BFG. Ma on też zapewnić optymalne zarządzanie kapitałem, czego również nie zapewnia BFG. IPS wypełni więc pewną lukę. Będzie systemem wcześniejszego reagowania na ryzyka zanim niezbędna będzie pomoc BFG.

Regulacje w tym zakresie nie biorą jednak pod uwagę specyfiki bankowości spółdzielczej. Współpraca między bankami spółdzielczymi a bankiem zrzeszającym polega między innymi na lokowaniu w banku zrzeszającym nadwyżek pochodzących z depozytów zgromadzonych przez banki spółdzielcze. Bank zrzeszający przeznacza je na rozwój akcji kredytowej lub lokuje w bez-

Regulations in this regard, however, fail to take into account the specific nature of cooperative banking. Cooperation between cooperative banks and the associating bank involves, inter alia, depositing at the associating bank the surpluses from deposits placed with cooperative banks. The associating bank uses such funds for the purposes of developing its credit activity or invests them in safe debt securities. Following the crisis, the European Parliament decided, however, that such deposits do not constitute stable capital, which means that cooperative banks can no longer consider them to be liquid assets, while the associating bank can no longer treat deposits as a stable sources of financing. For cooperative banks, such allocation of surpluses remains the essence of their activities; it is important, therefore, that new regulations take into account this specific nature of the sector. This will allow the sector to satisfy the capital criteria (the required level of first category capital) by including the share fund in the capital as well as to comply with liquidity requirements.

The IPS will feature a fund earmarked for possible preemptive or aid measures; all banks will participate in this fund on a joint and several basis. However, imposing more and more financial burdens will prevent cooperative banks from investing and developing properly. Since cooperative banks are to create a new system of assistance, the burdens related to the Bank Guarantee Fund imposed upon such banks should be commensurate with the solutions applied within the framework of the IPS. It is inappropriate to impose a double burden on cooperative banks by requiring them to pay full PFSA and BGF contributions while at the same time forcing them to pay the costs of establishment of an internal system of protection and of the related funds. As a consequence, it is necessary to partially release cooperative banks from the obligation to pay Bank Guarantee Fund charges and to use these funds for the purposes of developing the IPS instead. The cooperative bank restructuring fund (approximately PLN 130 million) should also be abolished, with its funds to be provided to the IPS. The Bank Guarantee Fund should keep the PLN 1 billion which cooperative banks have already contributed, while the amounts of contributions paid to the fund by such banks should be significantly decreased.

pieczne

papiery dłużne. W wyniku kryzysu Parlament Europejski uznał jednak, że takie lokaty nie są kapitałem stabilnym,

a więc banki spółdzielcze nie mogą już zaliczać ich do aktywów płynnych, a bank zrzeszający nie może depozytów traktować jako stabilnego źródła finansowania. W przypadku banków spółdzielczych takie lokowanie nadwyżek to istota działania i ważne jest, aby nowe regulacje uwzględniły tę specyfikę sektora. To pozwoli sektorowi spełnić kryteria kapitałowe (odpowiedniego poziomu kapitałów pierwszej kategorii) poprzez zaliczenie funduszu udziałowego do kapitału, a także normy płynnościowe.

Częścią IPS będzie fundusz przeznaczony na ewentualne działania prewencyjne lub pomocowe, w którym solidarnie będą uczestniczyć wszystkie banki. Jednak mnożenie obciążeń finansowych uniemożliwi bankom spółdzielczym inwestowanie i rozwój. Skoro banki spółdzielcze mają budować nowy system pomocowy, to ich obciążenia związane z BFG powinny być adekwatne do rozwiązań przyjętych w ramach IPS. Niewłaściwe jest obciążanie banków spółdzielczych podwójnie — pełnymi składkami na KNF i BFG, a jednocześnie kosztami budowy wewnętrznego systemu ochrony i funduszy. W konsekwencji konieczne jest częściowe zwolnienie banków spółdzielczych z opłaty na BFG i przekazanie tych środków na rozwój IPS. Należy zrezygnować z funduszu restrukturyzacji banków spółdzielczych (ok. 130 mln zł) i środki te przekazać do IPS. W BFG powinien zostać 1 mld zł już wpłacony przez banki spółdzielcze, a raty wpłacane przez banki spółdzielcze do funduszu powinny zostać znacząco ograniczone.



## **Increased own contribution threshold for mortgage loans**

From 2014 onwards, by decision of the PFSA, customers interested in mortgage loans must provide an own contribution in the amount of at least 5% of the desired loan amount. From 2015 onwards, this threshold was raised to 10%. According to AMRON-SARFiN data, as many as a half of all mortgage loans granted in 2014 had a low own contribution (below 20%).<sup>2</sup> Banks grant mortgage loans for the total amount of approximately PLN 40 billion per annum. Even with the previous 5% threshold, the results in this segment for 2014 were the lowest in the last few years. For this reason, financial intermediaries expect that with the new, higher threshold the number of customer will go down by 10–20%.

Whereas such a decline in credit activity would be understandable in case of rapid economic growth, in the present situation, where the Polish economy has only reached the initial phase of recovery, it gives rise to certain doubts. This is because limiting the number of loans granted may undermine what is still a rather shaky economic growth. The regulations in question will operate procyclically, not anticyclically as they should do.

## **Decline in the sales of insurance products by banks**

On June 24, 2014, the PFSA adopted Recommendation U on good practices in the bancassurance sector, intended to enhance the quality of standards with respect to the insurance products offered to customers by banks. One of the key provisions of this recommendation is that the bank should not appear both as the insuring party and as the financial intermediary in the same insurance contract. The bank which acts as an insurer may only accept from the customer the reimbursement of costs related to the conclusion and handling of the insurance contract. If the bank wishes to make profit on the sale of credit insurance, it may only do so by formally acting as the insurance intermediary; in such case, the customer becomes a party to the insurance contract, which allows the customer to challenge the decisions of the insurer or to take legal action. In order to continue to offer insurance policies, banks must not only modify their offers, but also train their employees to become insurance agents.

## **Wyższy limit wkładu własnego dla kredytów hipotecznych**

Od 2014 r. decyzją nadzoru finansowego klienci, którzy ubiegają się o kredyt hipoteczny, muszą mieć przynajmniej 5-procentowy wkład własny. Od początku 2015 r. ten limit wzrósł natomiast do 10%. Według danych AMRON-SARFiN, aż połowa wszystkich udzielonych w 2014 r. kredytów hipotecznych miała niski wkład własny (poniżej 20%)<sup>2</sup>. Banki rocznie udzielają ok. 40 mld zł kredytów hipotecznych. Już przy 5-procentowym prognozie sprzedaży w 2014 r. była najsłabsza w ostatnich kilku latach. Pośrednicy finansowi spodziewają się zatem, że przy nowym, wyższym limicie, liczba klientów zmniejszy się o 10–20%.

O ile takie ograniczanie akcji kredytowej byłoby zrozumiałe w przypadku szybkiego rozwoju gospodarczego, to jednak budzi pewne wątpliwości w sytuacji, gdy polska gospodarka jest w początkowej fazie ożywienia. Ograniczenie akcji kredytowej może bowiem podkopać ten wątyl jeszcze wzrost gospodarczy. Regulacje te będą więc działać procyklicznie, zamiast działać antycyklicznie, czyli tak jak powinny.

## **Ograniczenie sprzedaży ubezpieczeń przez banki**

Komisja Nadzoru Finansowego przyjęła 24 czerwca 2014 r. Rekomendację U dotyczącą dobrych praktyk w zakresie bancassurance, która ma na celu poprawę jakości standardów w zakresie oferowania klientom produktów ubezpieczeniowych przez banki. Jednym z kluczowych ustaleń tej rekomendacji jest wskazanie, że bank nie powinien występować jako ubezpieczający i pośrednik finansowy przy tej samej umowie ubezpieczenia. Bank będący ubezpieczycielem może otrzymywać od klienta wyłącznie zwrot kosztów związanych z zawarciem i obsługą umowy ubezpieczenia. Jeśli chce zarabiać na sprzedaży ubezpieczeń kredytowych, będzie musiał to robić jako formalny pośrednik ubezpieczeniowy, a stroną umowy ubezpieczenia będzie klient, który dzięki temu będzie mógł odwołać się od decyzji ubezpieczyciela czy pójść do sądu. Aby nadal móc sprzedawać ubezpieczenia, bankowcy muszą więc nie tylko zmienić swoją ofertę, ale także szkolić się na agentów ubezpieczeniowych.

The recommendation entered into force on March 31, 2015. Even the date itself forced banks to adopt immediate and extraordinary measures, since the implementation of these new rules required profound modifications to be made to the central IT systems of banks and insurance companies, the renegotiation of earlier contracts made between them and the remodeling of their internal procedures.

The recommendation has made it exceedingly difficult for banks to sell group insurance policies along with credit cards or loans. They have therefore started to abandon the group insurance formula in favor of the individual insurance formula when selling policies to their customers. As a result, it is expected that the average prices for insurance with respect to a similar scope of coverage provided will increase, since the insurer's risk calculated with respect to a group of customers is always lower than when it is calculated for individuals. Abandoning group policies in favor of individual ones, apart from the benefits which arise from the fact that insurance is better matched to the needs of the given individual, also usually entails the need to increase the amount of premium. This applies, in particular, to life insurance policies. This is because these policies are tailor-made, which is of enormous significance, for example, in case of the elderly or persons who suffered from serious illnesses in the past. It follows that the availability of insurance products is likely to decrease.

Credit insurance allows customers to apply for credit without having to present the bank with other forms of collateral for the repayment thereof. In addition, banks offer their customers more advantageous terms of credit in exchange for taking out a policy due to the fact that this solution remains the most convenient for them, with most customers paying their insurance premiums on the same day as their credit instalments. Even though there are no statutory provisions that would require every borrower to take out insurance, the lack of consent for the acquisition of such product by the customer will in practice often mean that the loan will not be granted or that the customer will have to find one of the very few banks which do not require this condition to be satisfied.

The entry into force of Recommendation U may also result in an increase in the amounts of cash loan payments and in longer times necessary for the processing of

Rekomendacja weszła w życie 31 marca 2015 r. Już sam termin wymusił na bankach działania w trybie absolutnie nadzwyczajnym i ekspresowym, bowiem wdrożenie tych nowych zasad wymagało między innymi głębokich modyfikacji w centralnych systemach informatycznych banków oraz firm ubezpieczeniowych, renegotiacji wcześniejszych umów pomiędzy nimi i przemodelowania procedur wewnętrznych.

Rekomendacja bardzo utrudniła bankom sprzedaż grupowych polis ubezpieczeniowych wraz z kartami i kredytami. Zaczęły one przechodzić przy sprzedaży polis konsumentom z formuły ubezpieczeń grupowych na indywidualne. W wyniku tego należy prognozować, że przeciętne ceny ubezpieczeń za podobny zakres sprzedawanej ochrony wzrosną, ponieważ ryzyko ubezpieczyciela kalkulowane w ramach grupy klientów zawsze jest niższe niż obliczane w stosunku do pojedynczej osoby. Rezygnacja z polis grupowych na rzecz indywidualnych, oprócz korzyści wynikających z lepszego dopasowania ubezpieczenia do potrzeb danej osoby, niesie ze sobą z reguły znacznie wyższą składkę. Dotyczy to szczególnie polis na życie. Są one bowiem „skrojone” pod konkretny przypadek, co ma niebagatelne znaczenie np. w sytuacji osób w starszym wieku lub mających za sobą poważne choroby. Dostępność produktów ubezpieczeniowych prawdopodobnie więc spadnie.

Ubezpieczenie kredytu oznacza, że klienci nie muszą przedstawiać w banku innych form zabezpieczenia jego spłaty. Poza tym banki oferują klientom korzystniejsze warunki kredytowania w zamian za skorzystanie z polisy, bo jest ona rozwiązaniem dla niego najwygodniejszym — klient opłaca składkę ubezpieczeniową najczęściej w tym samym terminie, co ratę kredytu. Co prawda nie ma żadnego przepisu ustawowego, który uzależniałby zaciągnięcie kredytu od ubezpieczenia, jednak brak zgody na nabycie takiego produktu przez klienta w praktyce oznacza często niemożność wzięcia kredytu lub konieczność znalezienia banku, który takiego warunku nie wymaga, a takich jest niewiele.

Wejście w życie Rekomendacji U może także skutkować podwyższeniem rat kredytów gotówkowych i wydłużeniem okresu rozpatrywania wniosków kredytowych. Banki będą musiały bowiem poświęcić więcej czasu na zapoznanie się z polisami dostarczonymi im przez klientów. Ma to niebagatelne znaczenie szczególnie w przypadku klientów zaciągających kredyty gotówkowe, które brane są często w związku z pilną i nieoczekiwaną potrzebą

loan applications. This is because banks will be forced to spend more time to become acquainted with the insurance policies provided by the customers. This is of key importance, especially in case of customers applying for cash loans, which are often taken out due to unexpected and urgent needs. Margins, fees and commissions charged by banks may increase as banks will attempt to compensate for the loss of profits earned from the cooperation with insurance companies. That these amounts were substantial indeed is demonstrated by the report of the Polish Financial Supervision Authority from 2013, according to which, in 2012, Polish insurance companies offering life insurance policies have — in connection with bancassurance activities — collected premiums in the amount of PLN 19.2 billion, whereas property insurance premiums amounted to PLN 1.44 billion. At that time, on the life insurance market, bancassurance accounted for over 53% of the value of collected premiums.<sup>3</sup>

### **The new act on the Bank Guarantee Fund implementing the BRRD and DGS**

The draft act on the Bank Guarantee Fund, deposit guarantee system and compulsory restructuring provides the amount of funds available within the deposit guarantee system must ultimately reach a very high level of 2.8% of the amount of guaranteed assets held by banks. This level exceeds the minimum standards adopted under the directive 2014/49/EU several times. In addition, the deadline was set at the end of 2017, which is also inconsistent with the directive, as it provides for the minimum level to be reached by year 2024.

This determination of threshold conditions in the draft act will result in a situation where, in the upcoming years, the banks will be forced to endure substantial financial burdens, which are estimated at PLN 12 billion over the period of two years. Even compared to the payments made by the banks to the Bank Guarantee Fund in 2015, which reached a record high, the increase of the burdens imposed on banks will still be astronomical. It needs to be borne in mind that the 2.8% threshold only applies to the guarantee system and does not take into account charges for the Single Resolution Mechanism (SRM) system.

In case of funds for the financing of compulsory restructuring of banks (much like in the case of deposit guarantees), the proposed threshold (1.4%) is also higher than in the case of directive 2014/59/EU (which provides

życiową. Mogą wzrosnąć marże oraz opłaty i prowizje pobierane przez banki, które zechcą w ten sposób zrekompensować sobie utratę zysków ze współpracy z zakładami ubezpieczeń. Jak niebagatelne były to kwoty pokazuje raport Komisji Nadzoru Finansowego z 2013 r., wedle którego w 2012 r. w ramach bancassurance polscy ubezpieczyciele oferujący ubezpieczenia na życie zebrali składki o wartości 19,2 mld zł, a w zakresie ubezpieczenia majątkowe — składki o wartości 1,44 mld zł. Na rynku ubezpieczeń na życie bancassurance stanowił wówczas ponad 53% wartości zbieranej składki<sup>3</sup>.

### **Nowa ustawa o BFG wdrażająca BRRD i DGS**

W projekcie ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów, oraz przymusowej restrukturyzacji, określono docelową wysokość dostępnych środków systemu gwarantowania depozytów na bardzo wysokim poziomie 2,8% kwoty środków gwarantowanych w bankach. Jest to poziom kilkukrotnie przekraczający minimalne standardy przyjęte w dyrektywie 2014/49/UE. Dodatkowo termin docelowy został ustalony na koniec 2017 r., co również nie jest zgodne z dyrektywą, w świetle której minimalny poziom ma być osiągnięty do 2024 r.

Takie ustalenie warunków progowych w projekcie ustawy powoduje, że w najbliższych latach banki będą ponosić bardzo wysokie obciążenia finansowe, które szacuje się na kwotę 12 mld zł w ciągu dwóch lat. Nawet w porównaniu z rekordowo wysokimi wpłatami banków na BFG w 2015 r. wzrost obciążeń będzie astronomiczny. Należy bowiem pamiętać, że poziom 2,8% dotyczy tylko systemu gwarancyjnego, bez opłat na system restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji.

W przypadku środków na finansowanie przymusowej restrukturyzacji banków (podobnie jak w przypadku systemu gwarantowania depozytów) proponuje się wyższą wielkość (na poziomie 1,4%) niż wynika to z dyrektywy 2014/59/UE (poziom 1%). Biorąc pod uwagę, że fundusz ten będzie musiał zostać zbudowany niemal od początku (poza środkami przekazanymi na mocy przepisów

for a threshold of 1%). Bearing in mind that this fund will have to be built virtually from scratch (apart from the funds provided on the basis of transitional provisions), the financial burden placed on banks will, once again, be extremely high. It is also worth adding that under the Single Resolution Mechanism (SRM) system established under regulation no. 806/2014 of the European Parliament and of the Council, the target threshold for Eurozone banks was set at 1%.

Furthermore, according to the draft act, the annual contribution for the compulsory restructuring fund will not constitute a tax deductible expense for the purposes of calculation of the amount of income tax by banks. This solution is completely unjustifiable and is particularly onerous for banks in a situation where it is the banking sector which had to bear the financial burden of the restructuring of the Credit and Savings Union sector in recent years, despite the fact that the banks have in no way contributed towards the difficulties which have arisen in this part of the financial sector. For this reason, this provision in effect constitutes an unjustified punitive measure.

The proposed solutions are extremely stringent and expose the banking sector to a further, substantial increase of the burdens related to the maintenance of the Bank Guarantee Fund. As a result of adoption of these solutions, our banking system may probably become the most secure system in the world, but at the expense of the economic capacity of banks to finance the Polish economy.

### **The dramatic decline in interchange fees (MIFReg)**

The interchange fee is a fee which is paid by merchants to card issuers (banks) for card payments. In 2012, this fee remained at the level of 1.6% and was one of the highest in Europe. In the meantime, payment networks have voluntarily lowered the fee for 2013 to the level of 1.2–1.3%. A few months later, following the amendment of the act on payment services, a 0.5% cap on interchange fees was introduced, which entered into force in July 2014. Following an agreement between the European Commission and VISA, a regulation was drawn up at the EU level which reduced interchanged fees to 0.2% and 0.3% for debit and credit card transactions respectively. At the end of 2014, the Polish Parliament prepared the second amendment enacted this year

przejściowych), obciążenie finansowe dla banków będzie bardzo wysokie. Warto też dodać, że także w systemie SRM w ramach unii bankowej, w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady nr 806/2014 dla banków ze strefy euro przyjęto poziom docelowy w wysokości 1%.

Co więcej, według projektu ustawy opłata roczna na fundusz przymusowej restrukturyzacji banków nie będzie stanowić kosztu uzyskania przychodów dla celów obliczania podatku dochodowego przez banki. Nie ma to żadnego uzasadnienia i jest dla banków szczególnie dotkliwie w sytuacji, gdy to sektor bankowy ponosi ciężar finansowy restrukturyzacji sektora SKOK w ostatnich latach, a banki w żaden sposób nie przyczyniły się do trudności w tej części sektora finansowego. Dlatego nie powinny być dodatkowo karane takim zapisem.

Zaproponowane rozwiązania są bardzo restrykcyjne i narażają sektor bankowy na dalszy wysoki wzrost obciążeń na rzecz Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. W efekcie przyjęcia tych rozwiązań będziemy mieć najbezpieczniejszy system bankowy na świecie, ale bez satysfakcjonującej zdolności ekonomicznej banków do finansowania polskiej gospodarki.

### **Drastyczna obniżka interchange (MIFReg)**

Interchange to opłata, jaką właściciele sklepów odprowadzają do wydawcy kart, tj. banków, z tytułu przyjętych płatności kartami. Jeszcze w 2012 r. wynosiła ona w Polsce ok. 1,6% i należała do najwyższych w Europie. W międzyczasie organizacje płatnicze dobrowolnie zdecydowały o obniżeniu jej od 2013 r. do 1,2–1,3%. Kilka miesięcy później w nowelizacji ustawy o usługach płatniczych dla interchange wprowadzono limit 0,5%, który wszedł w życie w lipcu 2014 r. W wyniku porozumienia między Komisją Europejską a organizacją Visa na poziomie unijnym opracowano rozporządzenie, które ograniczało interchange do 0,2 i 0,3%, odpowiednio dla transakcji kartami debetowymi i kredytowymi. Pod koniec 2014 r. Polski parlament przygotował już drugą w tym roku nowelizację, obniżającą interchange

which lowered the interchange fee to 0.2% and 0.3% respectively before even the change in EC law entered into force. This amendment entered into force on January 29, 2015. From this day onwards, all contracts between card terminal operators and retailers must contain the new, lower interchange fees.

The aim of the interchange fee is to balance the revenues and expenses of card issuers (banks) and settlement agents (acquirers). This is because most of the costs are borne by the former. Without this fee, the banks would never be able to generate enough profit from the issuance of payment cards, which could cause the system to collapse. The interchange fee is also intended to provide banks with funds earmarked for investment in new solutions and technologies.

As a result of the dramatic decrease in interchange fees, the revenues of banks from payment card transactions have plummeted. Even two years ago, banks earned approximately PLN 1.5–2 billion per annum on card payments; according to the estimates of the National Bank of Poland (NBP) from 2012, a decrease in interchange fees from 1.5% to 1.1% would decrease the revenue of banks by approximately PLN 200 million.<sup>4</sup> However, according to a study by the Polish Bank Association (ZBP), the actual reduction in interchange fees may cause the revenues of banks in 2015 to fall by as much as approximately to thirds of the original amount earned on such transactions. This loss cannot be compensated by charging an interchange fee on payments effected using substitute instruments such as key fobs, contactless payment watches, HCE payments or SIM-based payments. If banks charged high fees on such payments, they would not be able to generate a large-scale interest in those solutions among customers due to the fact that the solutions in question are only at the initial stage of development and continue to require substantial investment from the banking sector.

The reduction of interchange fees has made it virtually impossible for the payment card business to be profitable. Furthermore, the new, lower fees may even prove to be incapable of covering the costs of maintenance of the payment card system itself. This fact has already forced banks to change their card issuance model — banks are now abandoning various partnership programs which they used to offer which encouraged card payments and are continuing to increase fees for card users. The interchange fees reduction also had an impact on other

z wyprzedzeniem (w stosunku do prawa unijnego) do poziomów 0,2 i 0,3%. Nowelizacja ta weszła w życie 29 stycznia 2015 r. Od tego dnia umowy pomiędzy operatorami terminali a detalistami mają zawierać obniżone stawki interchange.

Interchange służy zbilansowaniu przychodów i wydatków wydawców kart (czyli banków) i agentów rozliczeniowych. Większość kosztów ponoszą bowiem ci pierwsi. Bez tej opłaty banki nie uzyskiwałyby wystarczających dochodów z samego wydawania kart, co groziłoby załamaniem systemu. Interchange ma przy tym zapewniać bankom środki na inwestowanie w nowe rozwiązania i technologie.

W wyniku tak drastycznej obniżki interchange przychody banków z tytułu transakcji wykonanych ich kartami istotnie spadły. Jeszcze dwa lata temu banki na pośrednictwie przy płatnościach kartami zarabiałły ok. 1,5–2 mld zł rocznie, a według szacunków NBP z 2012 r. obniżka interchange z 1,5% do 1,1% zmniejszyłaby przychody banków o ok. 200 mln złotych<sup>4</sup>. Jednak według analiz ZBP faktyczna obniżka, do jakiej doszło, może zmniejszyć przychody banków w 2015 r. nawet do około jednej trzeciej kwoty pierwotnie otrzymywanej z tego tytułu. Niemożliwe będzie zrekompensowanie tej straty pobieraniem interchange od płatności instrumentami substytucyjnymi takimi jak breloki, zegarki zbliżeniowe, płatności HCE czy płatności w modelu simcentrycznym. Gdyby banki pobierały wysokie opłaty od takich płatności, byłoby im trudno zainteresować nimi klientów na większą skalę, bo są one dopiero w początkowym stadium rozwoju i na razie wymagają jeszcze znaczących inwestycji sektora bankowego.

Obniżenie stawek interchange praktycznie uniemożliwiło zarabianie na linii biznesowej, jaką są karty. Co więcej, mogą one nie pokryć nawet kosztów obsługi samego systemu kartowego. To już wymusiło na bankach zmianę modelu wydawania — banki rezygnują z różnych programów partnerskich oferowanych użytkownikom a zachęcających do korzystania z kart i wprowadzają kolejne podwyżki opłat za ich utrzymanie. Obniżka interchange przełożyła się także na inne opłaty i prowizje bankowe. Wiele banków już podwyższyło ceny prowadzenia rachunków oraz wydawania kart.

bank fees and commissions. Many banks have already increased the prices for account maintenance and card issuance.

## Consumer bankruptcy

In June 2014, the so-called consumer bankruptcy act was enacted; it entered into force on December 31, 2014. This act has made it significantly easier for consumer bankruptcy to be declared, including the possibility of declaring consumer bankruptcy for humanitarian reasons where formal requirements are not satisfied. The period for the performance of the creditor repayment plan was reduced from 5 to 3 years, with the barrier in the form of the costs of proceedings also being eliminated through the introduction of a principle which provides that where the assets of the debtor are not sufficient to cover the costs of proceedings, the State Treasury shall temporarily cover such costs). The act also provides for the possibility of refraining from drawing up a creditor repayment plan; in such case, the State Treasury may ultimately cover the costs of proceedings. The possibility of arrangement bankruptcy has also been introduced, which makes it possible for debtors to reach an agreement with the creditors without the need for the entirety of assets to be surrendered.

Before this change the courts would dismiss an application where it was found that the debtor became insolvent and faced serious financial difficulties for reasons beyond his or her control, for example as a result of his or her own negligence or recklessness. Now, everyone can declare bankruptcy, with the exception of persons who brought their insolvency about willfully or as a result of gross negligence. These new provisions are more favorable to those individuals who intentionally avoid repaying their own debts. They allow them to hope that not every false statement of the debtor will result in a penalty even where the statements in questions are later revealed to actually be false. This hope of impunity, however, may act as an incentive for dishonesty. One has to bear in mind that debtors don't always tell the truth and may, for example, attempt to conceal valuable goods. Meanwhile, it is becoming ever more difficult for trustees in bankruptcy to confirm the veracity of the asset declarations filed by debtors.

It is unlikely that consumer bankruptcy will be advantageous to young professionals. However, there is a risk that it may be exploited by certain senior citizens, an

## Upadłość konsumencka

W czerwcu 2014 r. uchwalona została ustawa o tzw. upadłości konsumenckiej, która weszła w życie 31 grudnia 2014 r. Ustawa ta znacząco ułatwiła ogłoszenie upadłości konsumenckiej, nawet z możliwością jej orzekania przy niespełnieniu przesłanek formalnych ze względów humanitarnych. Skróceniu uległ okres na wykonanie planu spłaty wierzycieli z 5 do 3 lat, wyeliminowano także barierę kosztów postępowania (wprowadzając zasadę, że w sytuacji, gdy majątek dłużnika nie wystarcza na pokrycie kosztów postępowania, tymczasowo pokrywa je Skarb Państwa). Ustawa przewiduje również możliwość odstąpienia od ustalania planu spłaty wierzycieli i ostateczne obciążenie Skarbu Państwa kosztami postępowania. Wprowadzono przy tym możliwość upadłości układowej, co pozwala dłużnikom porozumieć się z wierzycielami bez konieczności oddawania całego majątku.

Wcześniej sądy oddalały wnioski, jeśli uznały, że dłużnik stał się niewypłacalny i popadł w poważne tarapaty finansowe z powodów zależnych od siebie, a więc np. w wyniku własnego niedbalstwa czy też lekkomyślności. Teraz upadłość może ogłosić każdy z wyjątkiem osób, które doprowadziły do swojej niewypłacalności w sposób umyślny lub na skutek rażącego niedbalstwa. Te nowe przepisy są łaskawsze dla osób, które celowo unikają spłaty swoich zobowiązań. Pozwalają mieć nadzieję, że nie każde kłamstwo dłużnika zostanie ukarane, nawet jeśli się wyda. Ta nadzieja bezkarności może zaś zachęcać do cwaniactwa. Trzeba mieć bowiem na uwadze, że dłużnicy nie zawsze mówią prawdę, próbując na przykład ukryć cenne dobra. Tymczasem syndycy mają coraz mniejsze możliwości weryfikacji prawdziwości składanych przez nich oświadczeń majątkowych.

Upadłość konsumencka prawdopodobnie nie będzie korzystna dla ludzi młodych, czynnych zawodowo. Zachodzi jednak obawa wobec niektórych osób starszych, które coraz częściej zasilają szeregi niesolidnych dłużników. Aby spłacić jedną pożyczkę, wziętą np. na prezent dla wnuka, często zwracają się do innego banku po następną, wpadając w ten sposób w spiralę zadłużenia. Kiedy zbyt niska renta czy emerytura nie rokuje możliwości spłaty, można będzie zwrócić się do sądu z wnioskiem o upadłość, zapisując wcześniej mieszkanie komuś

increasing number of whom are now among the ranks of unreliable debtors. In order to repay the first loan, which might be taken out, for example, to finance a gift for their grandchildren, such people will often turn to another bank to get a second loan, falling into a debt spiral in the process. When an insufficient disability or retirement pension results in a poor prognosis for debt repayment, a person in this situation may now be tempted to apply to the court for consumer bankruptcy, having first bequeathed their homes to other family members so that they may be excluded from their bankruptcy estate. In countries with strong economies, bankruptcy remains a form of last resort for those facing unpredictable, tragic events in their lives. In Poland, on the other hand, it may become an escape route for poverty linked to old age — a phenomenon which is now becoming much easier to predict — or a sui generis loan extortion tactic.

If protection of consumer rights is allowed to go too far, it may spiral out of control and result in a kind of recidivism which threatens not only the position of banks themselves but also the economy and the financial systems of the state. According to the Economic Information Bureau (BIG) InfoMonitor, nearly 2.4 million individuals in Poland have trouble repaying their debts; this shows that the potential for an avalanche of bankruptcies which this piece of legislation may set off is significant indeed. The current amount of outstanding debts is approximately PLN 41 billion.<sup>5</sup> The number of individuals which may file for bankruptcy is estimated by banks to be in the region of 100–200 thousand individuals. Were the debt of each of those persons to be reduced by a mere PLN 10 thousand, the banks would be forced to deal with the loss of PLN 2 billion in total. This, of course, is a worst-case scenario, yet even if it never materializes, it is submitted that the number of consumer bankruptcy applications may rise dramatically and form a very substantial cost.

This, in turn, would most probably result in an increase in the prices of financial services, as banks will be forced to compensate for their losses and to include the increased risks in the costs they will be forced to bear. Where the court decides to waive the debts of a specific person, his or her existing creditors will be unable to provide the person's data to credit information bureaus or economic information bureaus. Furthermore, existing entries will have to be deleted since after three years bankruptcy will be removed from records in the same way convictions are; this will only serve to

z rodziny, żeby nie weszło ono w skład masy upadłościowej. W krajach bogatych bankructwo jest ratunkiem dla osób, które dotknęła życiowa tragedia nie do przewidzenia. U nas może natomiast stać się próbą ucieczki od coraz bardziej przewidywalnej biedy towarzyszącej starości lub też swoistą taktyką wyłudzenia kredytów.

Zbyt daleko posunięty proces ochrony praw konsumentów może wymknąć się spod kontroli i wywołać recydywę groźną nie tylko dla samych banków, ale dla gospodarki oraz systemu finansowego państwa. Według BIG Infomonitora prawie 2,4 mln osób w Polsce ma kłopoty ze spłacaniem zobowiązań, więc potencjał upadłościowy, jaki może uruchomić nowa ustawa jest naprawdę duży. Kwota zaległych zobowiązań wynosi ok. 41 mld zł<sup>5</sup>. Liczbę osób, które mogą wystąpić o bankructwo banki szacują zaś na 100–200 tys. Gdyby każdemu z nich zredukować dług tylko o 10 tys. zł, bankowcy musieliby spisać na straty 2 mld zł. Oczywiście jest to czarny scenariusz, jednak nawet jeśli do niego nie dojdzie, to wskazuje się, że liczba wniosków o upadłość konsumenci może drastycznie wzrosnąć i stanowić bardzo istotny koszt.

To z kolei najprawdopodobniej podniesie ceny usług finansowych, bo banki będą musiały odrobić straty i wkalkulować w koszty większe niż dotychczas ryzyko, które przyjdzie im ponieść. Jeśli sąd zdecyduje się umorzyć długi konkretnej osoby, jej dotychczasowi wierzyciele nie będą mogli przekazywać jej danych dalej — czyli do biur informacji kredytowych czy gospodarczych. Co więcej, dotychczasowe wpisy będą musiały zostać usunięte, bo po upływie trzech lat bankructwo zostaje, jak wyrok, wymazane, co wzmoże niepewność banków wobec swoich klientów i może dodatkowo zniechęcić je do udzielania kredytów niektórym grupom. Jednak za lawinę upadłości zapłacić mogą wszyscy: nie tylko banki, ale także właściciele małych firm oszukani przez nierzetelnych klientów czy członkowie spółdzielni z umorzonymi zaległościami w czynszu i opłatach za mieszkania.

lower the degree of confidence which banks can place in their customers and may make the banks even less willing to grant loans to members of certain groups. However, the resulting avalanche of bankruptcies may ultimately have an impact on everyone: not just banks, but also the owners of small enterprises who are tricked by dishonest customers or members of cooperatives in which outstanding rent payments or charges for apartments have been waived.

### Bank enforcement order

The purpose of the bank enforcement order was to make it possible to conduct enforcement proceedings in a simpler way, without the need for court proceedings to be initiated. However, the Constitutional Tribunal held that this measure cannot be reconciled with the constitutional principle of equality before the law, which means that from August 1, 2016 onwards, banks will no longer be able to use it. It has hitherto been commonly accepted that banks, being institutions to which millions of Polish citizens have entrusted their savings, should also be able to take advantage of preferential treatment with respect to the recovery of funds held since, after all, these funds were not the property of the banks themselves. By establishing the bank enforcement order, the legislator acted on the premise that banks are public trust organizations, conferring upon them a wide-ranging power to make decisions on the maturity of claims and the amounts thereof.

It should be emphasized that both the Attorney General and the Polish Sejm shared a view different to that expressed by the Tribunal.<sup>6</sup> The Council of Ministers also defended this instrument in its statement on the draft bill (presented individually by a group of deputies) pertaining to changes in this regard. It also needs to be borne in mind that the bank enforcement order was used exclusively with respect to persons who had performed banking transactions directly with the bank, e.g. by taking out a loan or being the debtor with respect to a collateral securing the bank's claims (i.e. by having agreed for the establishment of a mortgage on his or her property by way of collateral for the debt of another person). Such borrower also had to consent for the issuance of a bank enforcement order in a declaration on the submission to enforcement. Furthermore, this instrument was only used in non-contentious matters such as where one of the parties to a loan agreement failed to perform the agreement for an extended period of time

### Bankowy tytuł egzekucyjny

Bankowy tytuł egzekucyjny umożliwiał prowadzenie uproszczonej egzekucji — bez konieczności prowadzenia procesu sądowego. Trybunał Konstytucyjny uznał jednak, że nie da się go pogodzić z konstytucyjną zasadą równości wobec prawa, co oznacza, że po 1 sierpnia 2016 r. banki nie będą już mogły go wystawiać. Do tej pory powszechnie uważano, że banki, jako instytucje, którym miliony Polaków powierzyły swoje oszczędności, powinny mieć też preferencyjne możliwości odzyskiwania zgromadzonych (w końcu — nie swoich) środków. Wprowadzając BTE ustawodawca wyszedł z założenia, że banki są instytucjami zaufania publicznego i obdarzył je daleko idącym uprawnieniem do samodzielnego decydowania o wymagalności i wysokości bankowych wierzytelności.

Warto podkreślić, że odmienne (niż Trybunał) zdanie miał zarówno Prokurator Generalny, jak i Sejm<sup>6</sup>. Instrumentu tego broniła także Rada Ministrów w stanowisku do poselskiego projektu ustawy dotyczącego zmian w tym obszarze. Trzeba także mieć na uwadze, że BTE był używany wyłącznie wobec osoby, która bezpośrednio z bankiem dokonywała czynności bankowej np. zaciągnęła kredyt albo była dłużnikiem z tytułu zabezpieczenia wierzytelności banku, czyli np. zgodziła się na ustanowienie na swojej nieruchomości hipoteki jako zabezpieczenia długu innej osoby. Taki kredytobiorca musiał także wyrazić zgodę na wystawienie BTE w oświadczeniu o poddaniu się egzekucji. Ponadto instrument ten był stosowany tylko w sprawach bezspornych jak np. długotrwałe zaprzestanie wykonywania umowy kredytu przy jednoczesnym braku porozumienia między stronami co do restrukturyzacji zadłużenia. Banki w pierwszej kolejności starały się doprowadzić do ugody z klientami, a po BTE sięgały tylko w ostateczności i tylko w razie niepowodzenia polubownej ścieżki.

Likwidacja BTE pociąga za sobą bardzo daleko idące konsekwencje. Nawet sam Trybunał przyznał,



and where the parties failed to reach an agreement on debt restructuring. The banks would always try to reach an agreement with their customers first, only resorting to the use of the bank enforcement order as a last resort and only where the matter could not be resolved amicably.

The abolishment of the bank enforcement order has profound consequences. Even the Tribunal itself admitted that the consequences of this move will have an impact on banks and on customers alike. This is because the bank enforcement order was advantageous not only to financial institutions, but to their customers as well. It enhanced the security of deposits and reduced the costs of debt collection, which had been in the interest of both consumers and entrepreneurs. It reduced the risk associated with the pursuit of banking activities, which made it possible for the costs of credit to be even lower than in western countries; for example, Swiss citizens who took out loans denominated in Swiss francs had to face higher costs than Polish citizens who took out loans in the same currency.

In the absence of the bank enforcement order, the banks will be forced to turn to other legal instruments in order to secure their claims. It is expected that banks will use declarations on the submission to enforcement in the form of a notarial deed. However, the use of this form of enforcement of claims always means that someone has to bear the costs of the establishment thereof; inevitably, the banks will shift those costs upon the borrowers. The rising cost of customer credit will result in lower availability and a reduction in financing opportunities within the economy, which will inevitably translate into a slowdown in economic growth. Insofar as consumers are concerned, the rising cost of credit will make it more difficult for them to attain their life goals. Banks may also require other forms of collateral, e.g. promissory notes or sureties. However, a promissory note is much more dangerous to customers than a bank enforcement order if it falls into wrong hands. For the banks, enforcement of a promissory note is more difficult than in the case of bank enforcement orders.

The bank enforcement order was an affordable method of enforcing claims vis-a-vis those borrowers who stopped repaying their debts. Until now, all that a bank needed was an employee who, without the participation of a lawyer, applied to the court for appending an enforcement clause to a bank enforcement order and subsequent

że skutki będą odnosić się zarówno do banków, jak również ich klientów. BTE działał bowiem nie tylko na korzyść instytucji finansowych, lecz także klientów. Wzmacniał bezpieczeństwo depozytów i obniżał koszty dochodzenia należności, co przecież leżało w interesie konsumentów i przedsiębiorców. Ograniczał ryzyko prowadzenia działalności bankowej i skutkowało tym, że kredyty w Polsce były nawet tańsze niż w krajach zachodnich, np. Szwajcarzy zaciągający kredyty we frankach płacili za nie więcej niż zadłużeni w tej walucie Polacy.

Brak BTE będzie skutkowało zwróceniem się w kierunku innych instrumentów prawnych celem zabezpieczenia ich wiarygodności. Należy się spodziewać, że banki będą korzystać z oświadczeń o poddaniu się egzekucji w drodze aktu notarialnego. Korzystanie z tej formy dochodzenia należności jest jednak związane z koniecznością poniesienia kosztów ich ustanowienia, które to koszty będą ponoszone przez kredytobiorców. Podwyższenie kosztów kredytu dla klientów spowoduje spadek jego dostępności, czyli ograniczenie finansowania w gospodarce, co w konsekwencji przekładać się musi na zahamowanie rozwoju gospodarki. W odniesieniu zaś do klientów będących konsumentami, podwyższenie kosztów udzielenia kredytu hamuje możliwość realizacji zakładanych przez nich celów życiowych. Mogą pojawić się także ze strony banków żądania innych zabezpieczeń np. weksli czy poręczeń. Dla klienta weksel jest jednak o wiele bardziej niebezpieczny niż BTE, jeśli zaginie lub trafi w niepowołane ręce. Dla banku zaś windykacja z weksla jest trudniejsza niż z BTE.

BTE był tanim sposobem na dochodzenie należności od kredytobiorcy, który przestawał spłacać dług. Do tej pory w banku wystarczał pracownik, który bez udziału prawnika składał do sądu wnioski o wydanie klauzuli wykonalności BTE, a następnie przesyłał go do komornika. Teraz będzie potrzebny cały proces i ludzie, którzy będą w stanie przeprowadzić sprawę przed sądem i skutecznie windykować wiarygodność. Konieczność zaangażowania większej liczby osób w dochodzenie wiarygodności oznacza oczywiście wzrost kosztów działalności windykacyjnej oraz (przynajmniej na początku) spadek jej skuteczności. Proces rozpatrywania wniosków kredytowych może więc trwać dłużej, a banki będą do nich podchodzić ostrożniej, by nie wkleść się w kłopotliwy proces odzyskiwania wiarygodności.

Wyrok TK likwidujący BTE może także oddać niedźwizgą przysługę polskim sądom, które już teraz ledwo dają

tly sent such order to the court enforcement officer. Now the banks will need to take legal action, which will require their employees to be capable of effectively pursuing the claim before a court and of successful enforcement of claims. The need for a greater number of people to become involved in the enforcement of claims obviously means higher costs of enforcement as well as a decrease in the effectiveness thereof, at least initially. The processing of loan applications may therefore take longer, with the banks taking a more careful approach so as not to get involved in the troublesome process of debt recovery.

The judgement of the Tribunal which abolishes the bank enforcement order may also prove to be counterproductive for Polish courts, which even now can hardly cope with the excessive caseload. This is because they will now have to cope with a great number of actions for payment filed by the banks, which were previously able to secure an enforcement title without the need for fact-finding proceedings to be conducted before the court; now, they will have no choice but to file an action for payment with the court in every single case. Even though the majority of cases will be dealt with by way of electronic writ-of-payment proceedings, the debtor may still be able to appeal against an order made by the e-court, in which case the issue will have to be examined by an ordinary court. The banks used to issue up to a million bank enforcement orders a year. Now, all these cases will have to be examined by the courts.

The abolishment of the bank enforcement order may also encourage the banks to assign their claims, since initiating enforcement proceedings against dishonest debtors will not only entail higher costs and more work, but also specialist legal knowledge and active participation in the civil proceedings. The banks will therefore, depending on their policies, be forced to either increase the number of staff, to outsource the cases referred to above to law firms or to assign their claims to third parties.

### **Changes in estates law**

In February 2015, the Polish Sejm adopted an act amending the provisions of estates law, establishing the principle of liability up to the level of net assets, superseding the principle of unlimited liability. Under previous law, the heirs inherited liabilities as well as assets, including liabilities incurred by the deceased.

sobie radę z realizacją spraw. Zostaną one bowiem zalane pozwami o zapłatę przez banki, które obecnie uzyskują tytuły wykonawcze z pominięciem sądowego postępowania rozpoznawczego, a później będą musiały składać w każdym przypadku do sądu pozew o zapłatę. Wprawdzie większość będzie rozpatrywana w trybie elektronicznego postępowania upominawczego, jeśli jednak dłużnik od nakazu wydanego przez e-sąd się odwoła, sprawa zostanie przekazana tradycyjnemu sądowi. Rocznie banki wydawały do miliona BTE. Teraz te wszystkie sprawy trafią do sądów.

Likwidacja BTE może także skłonić banki do sprzedaży długów, bo wszczęcie postępowania egzekucyjnego przeciwko nierzetelnemu dłużnikowi będzie wymagało nie tylko dłuższego czasu i wyższych kosztów, ale także szczegółowej wiedzy prawniczej i czynnego zaangażowania w prowadzone postępowania cywilne. Banki zmuszone więc będą, w zależności od przyjętej polityki, do zwiększania zatrudnienia, przekazania prowadzenia postępowań zewnętrznym kancelariom prawnym lub sprzedaży wierzytelności.

### **Zmiana prawa spadkowego**

W lutym 2015 r. Sejm uchwalił ustawę, która zmieniła prawo spadkowe, wprowadzając zasadę odpowiedzialności z tzw. dobrodziejstwem inwentarza (tj. do wysokości wartości aktywów spadkowych) w miejsce obowiązującej wcześniej zasady odpowiedzialności nieograniczonej. W poprzednim stanie prawnym spadkobiercy

This change was said to be the result of the expectations of society as well as of the low level of legal knowledge among citizens. However, it needs to be borne in mind that this change will bring about far-reaching consequences for the recovery of debts of the deceased. This is because it will make it more difficult for creditors to make claims against the heirs where those claims exceed the value of the estate. As a result, the risk of non-recovery of debts will be shifted upon creditors. This will mostly apply to situations where the deceased does not leave any property which may be used to satisfy existing claims. The changes introduced will therefore have a detrimental impact on estate creditors, especially where they face difficulties in the effective enforcement of claims they have against the heirs due to the lack of information on their personal data and assets held. As a consequence, the gap between the rights of estate creditor and debtors will only widen. The implementation of the proposed changes will undoubtedly place creditors at a disadvantage, including, in particular, the financial sector, as it will directly affect the security of bank loans and credits. Furthermore, it needs to be pointed out that the proposed changes will have a negative impact on business transactions as such with respect to the costs related with the security of claims — in a long-term perspective, it may make it impossible for credit or loans to be granted to senior citizens.

Another important issue is the long-term consequences of these changes, which may give rise to numerous forms of abuse, such as the exploitation of the elderly or persons suffering from illnesses. As a consequence, estate creditors, including, in particular, financial institutions, may be forced — much like insurance companies — to make enquiries as to the health condition of the borrowers in the context of the loans granted.

### **New ID cards**

New ID cards will be issued from March 1, 2015. The favorable new features of these identity documents include the addition of special features that will make it much more difficult to produce false documents, inclusion of information on citizenship, unification of photographs (same photographs to be used for ID cards and passports) as well as the possibility for filing an application for new ID cards to any commune office.

dziedziczyli nie tylko aktywa, ale także długi spadkowe, w tym zobowiązania zaciągnięte przez spadkodawcę.

Zmianę tą uzasadniono oczekiwaniami społecznymi oraz niską świadomością prawną społeczeństwa. Trzeba mieć jednak na uwadze, że spowoduje ona daleko idące konsekwencje w dochodzeniu wierzytelności zaciągniętych przez spadkodawców. Ograniczy bowiem wierzycielom spadkowym możliwość egzekucji od spadkobierców zadłużenia przekraczającego wysokość masy spadkowej. W ten sposób na wierzycieli zostanie przerzucone ryzyko braku spłaty zadłużenia. Będzie ono głównie dotyczyło sytuacji, w której spadkodawca nie pozostawi majątku, z którego można będzie zaspokoić wierzytelności. Wprowadzone zmiany odbiją się więc niekorzystnie na wierzycielach spadkowych, zwłaszcza w sytuacji, gdy mają oni trudności ze skutecznym egzekwowaniem swoich wierzytelności od spadkobierców, nie mając wiedzy co do danych osobowych i ich majątków. W konsekwencji dojdzie do pogłębienia asymetrii praw pomiędzy wierzycielami a dłużnikami spadkowymi. Wprowadzenie proponowanych zmian niewątpliwie pogorszy sytuację wierzycieli, a w szczególności sektora finansowego, gdyż wpłynie bezpośrednio na bezpieczeństwo kredytów bankowych i pożyczek. Ponadto należy wskazać, iż projektowane zmiany przyniosą negatywne skutki dla całego obrotu gospodarczego w zakresie ponoszonych przez nich kosztów związanych z zabezpieczaniem dochodzenia wierzytelności, a w dłuższej perspektywie może całkowicie wyeliminować udzielanie kredytów i pożyczek osobom starszym.

Kwestią wartą poruszenia są również dalekosiężne skutki wprowadzonych zmian, które mogą stać się zaczątkiem licznych nadużyć, chociażby wykorzystywania osób starszych i chorych. W konsekwencji wierzyciele spadkowi, a zwłaszcza instytucje finansowe, mogą być zmuszone (na kształt firm ubezpieczeniowych) do badania stanu zdrowia kontrahentów w kontekście zaciąganych zobowiązań.

### **Nowe dowody osobiste**

Nowe dowody osobiste będą wydawane od 1 marca 2015 r. Do korzystnych zmian w dokumencie identyfikacyjnym można zaliczyć: dołożenie specjalnych cech, które znacząco utrudnią ich sfalszowanie, wpisanie do dowodu obywatelstwa, unifikację fotografii (zdjęcie będzie takie samo, jak w paszporcie) czy też możliwość złożenia wniosku o wydanie dowodu w dowolnym urzędzie gminy.

However, the new ID cards will not include information on the place of registered residence, height or eye color; neither will they include a scanned signature of the ID card holder. This will cause no problems with opening a bank account or with taking out a loan. This is because banks — much like notaries — will obtain address data from written declarations, in which the customers will certify the veracity of the data provided by handwritten signature; they will also have the option to verify the citizen's place of registered residence in the PESEL [Polish Resident Identification Number] database. However, serious doubts remain as to the manner in which financial institutions are to comply with requirements pertaining to customer identification and to the verification of his or her identity under these new conditions (for example, the obligation to register one's place of residence will remain unchanged until January 1, 2016).

The changes implemented may make it more difficult to determine one's residence address, which the creditor is under an obligation to do insofar as the need to use the borrower's up-to-date address is concerned, for example in the course of court and enforcement proceedings conducted where the customer fails to perform his or her obligation to pay back the debt. The lack of certainty whether the data provided is actually true may be problematic, especially where enforcement proceedings must be initiated or where an amended long-term contract must be provided to the customer.

W nowym dowodzie nie będzie jednak informacji o miejscu zameldowania, wzroście i kolorze oczu, ani też skanu podpisu jego posiadacza. Nie spowoduje to problemów z otwarciem rachunku bankowego czy zaciągnięciem kredytu. Informację o adresie banki pozyskają bowiem — podobnie jak notariusze — z pisemnych oświadczeń, w których klient potwierdzi prawdziwość danych własnoręcznym podpisem; będą także mogły sprawdzać meldunek obywatela w bazie PESEL. Są jednak poważne wątpliwości co do tego, w jaki sposób instytucje finansowe mają wypełnić obowiązki dotyczące identyfikacji klienta i weryfikacji jego tożsamości w nowych warunkach (np. obowiązek meldunkowy pozostaje niezmienny do 1 stycznia 2016 r.).

Wprowadzone zmiany mogą spowodować utrudnienia w ustaleniu adresu zamieszkania, co jest przecież obowiązkiem spoczywającym na wierzycielu, gdy chodzi o posługiwanie się aktualnym adresem kredytobiorcy, chociażby w postępowaniu sądowo-egzekucyjnym w sytuacji nieuregulowania przez klienta wymagalnego zadłużenia. Brak pewności czy podane dane są prawdziwe może być uciążliwy, zwłaszcza gdy trzeba podjąć postępowanie windykacyjne albo przesłać klientowi zmienioną umowę długoterminową.

## 2.2. Ad-hoc domestic regulations

### 2.2. Regulacje krajowe doraźne

---

#### **Costs of Credit and Savings Unions (SKOK) bailout: increase of the Bank Guarantee Fund charge**

The supervision of the Polish Financial Supervision Authority only extends to co-operative savings and credit unions (SKOK) since the autumn of 2012. A year later, the funds held by these credit unions were also covered by the protection of the Bank Guarantee Fund. As a part of the financial system which is exposed to credit and market risks and which is highly sensitive to mismanagement, the Savings and Credit Unions should have been subject to requirements similar to those applicable to banks from the very beginning. However, appropriate regulations and supervision were not established in time for political reasons; as a result, many of these institutions are still not managed in an appropriate manner, much like they have been in the past. In years 2009–2012, after the act which provided that the supervision of the PFSA would be extended to credit unions was enacted but before it actually entered into force (as a result of delays caused by the President's application to the Constitutional Tribunal), the value of deposits placed with the credit unions increased by PLN 4.7 billion, i.e. by 43%. However, this dynamic growth was not accompanied by the corresponding increase in their equity, which is essential for financial security to be ensured. According to the data provided by the National Association of Co-operative Savings and Credit Unions, at the end of 2014, the credit unions had 2.2 million members and held deposits valued at PLN 12.5 million.<sup>7</sup>

The extension of the PFSA supervision to credit and savings unions in 2012 has turned out to be a correct, albeit delayed, decision. It was then that the presence of a significant capital gap became apparent. In mid-December last year, the Polish Financial Supervision Authority suspended the activities of one of the largest credit unions in Poland known as SKOK Wołomin and applied to the court to have it declared bankrupt. Were the credit unions not covered by state guarantees, a serious social issue could have arisen since the members of these unions would lose all their savings. The deposit security system applied by the credit unions proved to be inefficient — the SKOK Mutual Insurance

#### **Koszty ratowania SKOK: wyższa opłata na BFG**

Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe zostały objęte nadzorem KNF dopiero jesienią 2012 r. Rok później depozyty zgromadzone w SKOK-ach zostały objęte ochroną przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny. Jako element systemu finansowego wrażliwy na ryzyko kredytowe i rynkowe oraz złe zarządzanie, SKOK-i powinny od początku być regulowane w sposób zbliżony do banków. Z przyczyn politycznych opóźniono jednak właściwą regulację i nadzór, co sprawiło, że duża część kas była i nadal jest źle zarządzana. Jeszcze w latach 2009–2012, czyli między uchwaleniem ustawy przekazującej KNF nadzór nad SKOK-ami a jej wejściem w życie (opóźnionym przez wniosek Prezydenta do Trybunału Konstytucyjnego), depozyty w SKOK-ach wzrosły o 4,7 mld zł (43%). Temu dynamicznemu wzrostowi nie towarzyszył jednak adekwatny wzrost funduszy własnych stanowiących o bezpieczeństwie finansowym. Według danych Kasy Krajowej SKOK na koniec 2014 r. kasy miały 2,2 mln członków i 12,5 mld zł depozytów<sup>7</sup>.

Objęcie kas nadzorem KNF w 2012 r. okazało się dobrym, choć spóźnionym, posunięciem. Ujawniła się w nich wówczas poważna dziura kapitałowa. W połowie grudnia ubiegłego roku KNF zawiesił działalność jednej z największych spółdzielczych kas w Polsce — SKOK Wołomin, jednocześnie występując do sądu z wnioskiem o ogłoszenie jej upadłości. Gdyby SKOK-ów nie objęto państwowymi gwarancjami, najprawdopodobniej doszłoby do poważnego problemu społecznego, bo członkowie kas straciliby swoje oszczędności. System ubezpieczenia depozytów funkcjonujący w SKOK-ach był bowiem niewydolny — Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych SKOK gwarantowało pokrycie strat członkom Kas łącznie tylko do kwoty 34 mln zł, a tylko w wyniku ogłoszenia upadłości SKOK Wołomin i SKOK Wspólnota trzeba było wypłacić ponad 3,2 mld zł, co oznacza, że gdyby do upadłości doszło przed objęciem kas gwarancjami BFG, na pokrycie ponad 93% strat musiałyby się złożyć same kasy. SKOK Wołomin był drugą pod względem wielkości kasą w Polsce i drugą, która w ostatnim czasie ogłosiła upadłość. Liczył blisko 80 tysięcy członków, którzy zdeponowali w niej środki o wartości 2,7 mld zł. Podobnie jak wiele innych kas, ta również wpadła

Company guaranteed the coverage of losses of the members of the Credit Unions to an aggregate amount of a mere PLN 34 million, whereas the bankruptcy of SKOK Wołomin and SKOK Wspólnota made it necessary for more than 3.2 billion to be refunded; if these credit unions were declared bankrupt prior to the extension of the guarantees provided by the Bank Guarantee Fund, other credit unions would be forced to cover over 93% of the losses incurred. SKOK Wołomin was the second-largest savings and credit union in Poland and the second one to be declared bankrupt in recent years. It had nearly 80 thousand members, who had entrusted it with the total amount of PLN 2.7 billion. Much like many other credit unions, this one also faced financial difficulties. The administrative receiver found that the value of irrecoverable or defaulted loans was PLN 2 billion (out of a total of PLN 2.5 billion, representing all of the loans granted).<sup>8</sup>

SKOK Wołomin is the fourth out of a total of 50 active savings and credit unions which has ceased trading. Another credit union with nearly 80 thousand members — SKOK Wspólnota, as well as two smaller credit unions (SKOK in Rumia and SKOK Kopernik) went bankrupt some time before that. These smaller credit unions were subsequently acquired by Alior Bank and Bank Pekao respectively. The Bank Guarantee Fund ensured that each customer of SKOK Wołomin and SKOK Wspólnota received compensation up to the amount of EUR 100 thousand; the total cost of this operation was PLN 3 billion, taken out of the funds contributed by banks over a number of years. The bankruptcy of SKOK Wołomin generated the biggest costs in the entire history of the Bank Guarantee Fund. However, it is by no means certain that no other savings and credit unions will be declared bankrupt. Recovery proceedings are underway for 41 credit unions out of 51, with one having been placed under administration. The situation in the sector is alarming — according to the methodology specified by the Minister of Finance at the end of 2014, the capital deficiency amounted to PLN 297 million; however, when the results of the inspection carried out by the Office of the PFSA were taken into account, the total equity deficiency amounted to PLN 896 million. In the entire sector, i.e. including the credit unions in bankruptcy, the capital deficiency amounted to PLN 1.945 billion once the results of the inspection were taken into account.<sup>9</sup>

w tarapaty finansowe. Wprowadzony do niej zarządca komisaryczny stwierdził, że na 2,5 mld zł udzielonych pożyczek aż 2 mld zł to pożyczki stracone lub opóźnione w spłacie<sup>8</sup>.

SKOK Wołomin jest czwartą z ponad 50 działających kas, która zniknęła z rynku. Wcześniej zbankrutował, mający również blisko 80 tys. klientów, SKOK Wspólnota i dwa mniejsze SKOKi: Kasa w Rumi i SKOK Kopernik. Zostały one przejęte odpowiednio przez Alior Bank i Bank Pekao. BFG wypłacił każdemu klientowi SKOK Wołomin i SKOK Wspólnota środki do równowartości 100 tys. euro, co kosztowało ponad 3 mld zł ze środków wpłacanych przez wiele lat przez banki. Upadłość SKOK Wołomin była największym kosztem w historii BFG. Nie jest jednak pewne, czy to już koniec upadłości SKOK-ów. Postępowania naprawcze są prowadzone w 41 kasach na 51 działających, w jednej działa zarząd komisaryczny. Sytuacja sektora jest bardzo zła — według metodologii ustalonej przez Ministra Finansów na koniec 2014 r. niedobór kapitału wynosił w nich 297 mln zł, jednak uwzględniając wyniki inspekcji dokonanej przez Urząd Komisji Nadzoru Finansowego niedobór funduszy własnych wyniósł w nich 896 mln zł. W całym sektorze, a więc łącznie z kasami w upadłości, po uwzględnieniu wyników inspekcji niedobór kapitałowy wyniósł zaś 1,945 mld zł<sup>9</sup>.

W 2014 r. BFG zubożał o ponad 800 mln zł wypłaconych klientom zbankrutowanego SKOK-u Wspólnota. Przejęcia dwóch innych SKOK-ów przez banki — SKOK-u w Rumi i SKOK-u Kopernik — prawdopodobnie też wiązały się z pomocą BFG. Z tego powodu BFG chce w 2015 r. ściągnąć od banków więcej środków, by zabezpieczyć się na wypadek kolejnych takich wydatków — składka idzie w górę dwukrotnie, co według szacunków ZBP oznacza dla banków koszty w wysokości 600–900 mln zł.

In 2014, the Bank Guarantee Fund had to pay more than PLN 800 million in total to the customers of the bankrupt SKOK Wspólnota credit union. The acquisition of two other credit unions by banks (SKOK in Rumia and SKOK Kopernik) probably also took place with the aid of the Bank Guarantee Fund. For the above reason, in 2015 the Bank Guarantee Fund wants the banks to pay more in order to secure itself against similar expenses; as a result, the contribution has been increased twofold, which, according to the estimates of the Polish Bank Association, will cost the banks between PLN 600 and 900 million.

## 2.3. Medium- or long-term changes in the markets environment

### 2.3. Średnio- lub długookresowe zmiany w otoczeniu rynkowym

---

#### Capital surcharge

After the Swiss franc was unpegged in January 2015, the value of CHF mortgage loans expressed in PLN has seen a dramatic increase. There have so far been no indications that customers are unable to repay their debts as the banks have adopted a variety of solutions which decreased the burdens placed on customers, while the increase in exchange rate has, to a significant extent, been compensated by lowered LIBOR reference rates for the Swiss franc.

Nevertheless, the Polish banking supervision authority announced that, due to the risks related to FX loan portfolios, including, in particular those with a large number of loans the LTV (loan to value — loan amount divided by collateral value) ratio of which exceeds 100% (at the end of January 2015, the value of loans denominated in CHF included in the portfolios of all banks amounted to nearly PLN 150 billion, with loans the current value of which exceeds the collateral amount accounting for PLN 77 billion),<sup>10</sup> and taking into account the recommendations of the European Banking Authority, it intends to take actions aimed individually encouraging banks to increase the amount of equity (the so-called capital surcharge). In practice, this means that some of the banks will not be able to pay any dividends out of their profits for year 2014. This will apply to a total of ten banks which have a significant share of foreign currency loans in their portfolios.

#### Restructuring programs for mortgage loan portfolios (loans granted in CHF)

Even in the very first days following the dramatic increase of the exchange rate of the Swiss franc in mid-January 2015, the banks adopted measures aimed at aiding those customers who had taken out loans in this currency. For this purpose, the banks have taken the negative LIBOR interest rate into account, reduced the spreads, allowed for the period for loan repayment to be extended and refrained from imposing a requirement for additional collaterals. As a result of the actions performed, the loan payments for customers with loans denominated in CHF is equal or only slightly higher than

#### Domiar kapitałowe

Po uwolnieniu kursu franka szwajcarskiego w styczniu 2015 r., wartość kredytów hipotecznych w tej walucie wyrażona w polskich złotych gwałtownie wzrosła. Jak dotąd nie ma sygnałów, że klienci nie radzą sobie ze spłatą zobowiązań, banki przyjęły bowiem wiele rozwiązań, które zmniejszyły skalę obciążeń klientów, a ponadto wzrost kursu został w znacznym stopniu skompensowany przez obniżki stóp referencyjnych LIBOR dla franka szwajcarskiego.

Mimo to polski nadzór bankowy oznajmił, że w związku z różnymi rodzajami ryzyka związanymi z portfelem kredytów walutowych, w szczególności z wysokim udziałem kredytów o wskaźniku LtV (stosunek sumy kredytu do wartości zabezpieczenia) powyżej 100% (na koniec stycznia 2015 r. w portfelach banków było blisko 150 mld zł kredytów we frankach, z czego 77 mld zł to kredyty, których bieżąca wartość jest wyższa niż zabezpieczenie),<sup>10</sup> oraz przy uwzględnieniu zaleceń Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego, zamierza podejmować działania nakierowane na indywidualne oddziaływanie na wysokość funduszy własnych banków w kierunku ich podniesienia (tzw. domiar kapitałowy). Oznacza to po prostu, że część banków nie będzie mogła wypłacić dywidend z zysków za 2014 r. Dotyczy to dziesięciu banków, które mają wysoki udział kredytów walutowych w portfelu.

#### Programy restrukturyzacyjne portfeli hipotecznych w CHF

Już w pierwszych dniach po gwałtownym wzroście kursu franka w połowie stycznia 2015 r. banki podjęły działania, których celem było udzielenie pomocy osobom posiadającym kredyt we franku. W tym celu banki uwzględniły ujemne oprocentowanie LIBOR, zmniejszyły wielkość spreadu, zezwoliły na wydłużenie okresu spłaty kredytu i odstąpiły od żądania dodatkowych zabezpieczeń kredytów. W wyniku podjętych działań rata kredytowa klientów posiadających kredyt w CHF jest równa lub nieznacznie wyższa od raty sprzed 15 stycznia 2015 roku.



the loan payments during the period before January 15, 2015.

According to the data collected by individual banks, the measures referred to above in 2015 caused their income to decrease by at least PLN 200 million in total. In addition, banks have decided to co-finance the Mortgage Loan Restructuring Support Fund, declaring that they will pay a total of PLN 125 million to the said fund. The purpose of the Fund will be to provide support to borrowers who had taken out mortgage loans in any currency. It is expected that the aid granted will amount to up to 100% of the principal and interest payments within the period of 12 months, on condition that the amount provided does not exceed PLN 1500 per month. Support will be granted in the event of adverse fortuitous events, job loss or illness. Assistance will be repayable, save for exceptional cases.

The banks have also decided to establish internal stabilization funds aimed exclusively at those borrowers whose loans are denominated in Swiss francs. These funds will make a system of allowances available when a predefined exchange rate of the Swiss currency is exceeded. Assistance or support will be granted to borrowers who own an apartment with a surface area of up to 75 sq. m. or a house with a surface area of up to 100 sq. m. and whose income is lower than the national average at the time of submission of an application for assistance. However, assistance will only be provided where the loan payments had been made on a regular basis. According to the estimates of the EY consulting company, the total amount of expenditure of banks in relation to this scheme in the near future will be between PLN 300 and PLN 600 million. Additionally, the banks will also adopt solutions which make it possible for borrowers to assign mortgage collaterals in order to make it easier for them to sell their apartment or to exchange it for another one.

The support program referred to above clearly constitutes a substantial burden for the banks and their customers alike — in total, in year 2015 banks will spend over PLN 800 million on assistance granted to mortgage borrowers.

Według danych zebranych przez poszczególne banki, w wyniku tych działań w 2015 roku nastąpi uszczuplenie ich dochodów o kwotę co najmniej 200 mln zł. Oprócz tego banki zdecydowały się współfinansować z Funduszem Wsparcia Restrukturyzacji Kredytów Hipotecznych, deklarując zasilenie go w łącznej wysokości 125 mln zł. Zadaniem Funduszu będzie wsparcie dla kredytobiorców posiadających kredyty mieszkaniowe w każdej walucie. Przewiduje się, że pomoc udzielana będzie do wysokości 100% raty kapitałowo-odsetkowej w okresie 12 miesięcy, nie więcej niż 1500 zł miesięcznie. Udzielenie wsparcia następować będzie w przypadku niekorzystnego zdarzenia losowego u kredytobiorcy, utraty pracy lub choroby. Poza szczególnymi przypadkami pomoc będzie mieć charakter zwrotny.

Banki zdecydowały również o stworzeniu wewnętrznych funduszy stabilizacyjnych skierowanych wyłącznie do kredytobiorców posiadających kredyt we frankach szwajcarskich, w ramach których system dopłat będzie dostępny po przekroczeniu określonego poziomu granicznego kursu szwajcarskiej waluty. Wsparcie lub pomoc będą udzielane kredytobiorcom posiadającym mieszkanie do 75 m<sup>2</sup> lub dom do 100 m<sup>2</sup> i dochód niższy od średniej krajowej w momencie złożenia wniosku o taką pomoc. Warunkiem jej udzielenia będzie regularna obsługa kredytu. Według szacunków firmy konsultingowej EY na to rozwiązanie banki łącznie przeznaczą w najbliższym czasie od 300 do 600 mln zł. Oprócz tego, banki przyjmą także rozwiązania umożliwiające kredytobiorcom przenoszenie zabezpieczeń hipotecznych w celu ułatwienia zbycia mieszkania lub jego zamiany.

Powyższy program wsparcia stanowi zatem poważne obciążenie dla banków i ich klientów — w sumie w roku 2015 banki przeznaczą ponad 800 mln zł na pomoc kredytobiorcom mieszkaniowym.

## The act on counteracting usury, coupled with the lowest interest rates in history

During the last two years, the reference rate set by the Monetary Policy Council fell from 4.75% (at which level it has remained until November 8, 2012) to 1.5%, the last reference rate decrease having taken place at the beginning of March 2015). The present interest rates are the lowest ever. Of course, lower interest rates are appreciated by the borrowers and are conducive to economic recovery in the long term; however, they also constitute a significant challenge for the banks due to the fact that they cause their revenues to fall.

A method which allows banks to reduce the negative effects of interest rate reductions is decreasing the interest rates on deposits (i.e. the costs of financing). However, interest on loans decreases at a faster pace than in the case of deposits. Secondly, banks cannot respond by lowering the interest on deposits to a corresponding amount since the rates for deposits are already at a very low level, while the banks need to take into account the fact that low interest on deposits may cause the funds to migrate elsewhere, for example to investment funds. The banks, therefore, have a limited scope for action: the nominal rates at the level of 2–3% are not a sufficient incentive for savings, which means that lowering them even further may cause the customers to withdraw their deposits. An additional problem is that many institutions have offered current accounts the interest rate for which is either zero or close to zero. These accounts are used to hold funds which do not generate any costs for banks, but the interest for which cannot be reduced any further either.

Meanwhile, interest levels on loans decrease automatically; some of them do as a result of the falling WIBOR (the interest rates of mortgage loans, among others, are indexed to the WIBOR); in case of others, the underlying cause is the falling Lombard rate (the maximum interest for cash loans or credit cards may not exceed the fourfold amount of the Lombard rate) and the resulting lower thresholds laid down in the act on counteracting usury. At present, interest may not exceed 10% on an annual scale, which means that the banks were forced to reduce the interests on some of their loans — including, mostly, consumer loans. This decision will have the greatest impact on the banks which are active in the lower segments of the market, where interest is set at the maximum permitted level while the costs related

## Środowisko najniższych w historii stóp procentowych i ustawa antylichwiarska

W ostatnich dwóch latach stopa referencyjna ustalana przez Radę Polityki Pieniężnej spadła z 4,75% (w tej wysokości obowiązywała do 8 listopada 2012 r.) do obecnie obowiązującego 1,5% (ostatnia obniżka miała miejsce na początku marca 2015 r.). Obecny poziom stóp procentowych jest najniższy w historii. Oczywiście niższe stopy procentowe cieszą kredytobiorców i w dłuższym okresie sprzyjają ożywieniu w gospodarce, ale jednocześnie stanowią bardzo duże wyzwanie dla banków, bo obniżają ich przychody.

Sposobem na ograniczenie dokuczliwości obniżek stóp procentowych jest dla banków zmniejszanie oprocentowania depozytów, czyli kosztów finansowania. Jednak, po pierwsze, oprocentowanie po stronie kredytów zmniejsza się szybciej niż dla depozytów. Po drugie zaś, banki nie mogą zareagować równie dużymi obniżkami oprocentowania depozytów, bo stawki depozytowe już są na niskim poziomie a banki muszą brać pod uwagę, że niskie oprocentowanie depozytów może spowodować ucieczkę środków np. do funduszy inwestycyjnych. Możliwości są tutaj ograniczone: nominalne stawki w granicach 2–3% nie stanowią bowiem wystarczającej zachęty do oszczędzania, więc dalsze obniżki wiążą się z ryzykiem odpływu oszczędności klientów. Dodatkowym problemem jest to, że wiele instytucji już od dłuższego czasu stosuje zerową (albo bliską zera) stawkę oprocentowania rachunków bieżących. Znajdują się na nich środki, które wprowadzie nic banków nie kosztują, ale też ich oprocentowania obniżyć się już nie da.

Odsetki od kredytów spadają zaś automatycznie: część dlatego, że obniża się stopa WIBOR, do której indeksowane jest oprocentowanie np. kredytów hipotecznych, a część ze względu na spadek stopy lombardowej (której czterokrotność wyznacza maksymalne oprocentowanie kredytów gotówkowych czy na kartach kredytowych), a wraz z nią limitu wynikającego z ustawy antylichwiarskiej. Obecnie oprocentowanie nie może wynosić więcej niż 10% w skali roku, co oznacza, że banki były zobligowane do obniżenia oprocentowania kredytów, w głównej mierze konsumenckich. Ta decyzja w największym stopniu będzie wpływać na banki aktywne w niższych segmentach rynku, gdzie oprocentowanie ustalane jest na maksymalnym dopuszczalnym poziomie, a koszty ryzyka są dosyć wysokie. Innymi słowy, banki będą unikać udzielania kredytów osobom mniej zamożnym.

to risks remain high. In other words, the banks will avoid granting loans to less affluent individuals. It follows that the limit in question is in fact counterproductive as it encourages many customers to take advantage of the services of the so-called shadow banks. While banks are attempting to make up for the low interest levels by introducing higher commissions on the loans granted, this strategy cannot be applied in case of overdraft facilities or credit cards.

As a result of interest rate cuts, the banks make less money on interest — and the revenue from interest accounts for as much as two-thirds of their overall revenues. Low interest rates result in a strong margin pressure. This is because loan interest is composed of the WIBOR rate, based on the base interest rate, as well as of the margin of the bank. The margin usually decreases at the same pace as the base interest rate. During the previous year, banks earned PLN 35 billion on interest (the revenue on commission amounted to PLN 17.5 billion, and so even a margin cut amounting to a few percent means that revenues will drop by hundreds of millions. At the present stage the margin amounts to approximately 2.5%, while in 2011 and 2008 the amounts thereof were 2.85% and above 3% respectively. According to the estimates of the Polish Bank Association, this loss of 0.5 pp. of the margin translates into a fall in revenues of banks amounting to more than PLN 7 billion per annum.

Ten limit jest więc szkodliwy, bo wypycha wielu klientów do parabanków. Banki wprawdzie próbują nadrobić niskie oprocentowanie wyższymi prowizjami od udzielania kredytów, jednak nie jest to możliwe w przypadku debetów na koncie czy kart kredytowych.

Cięcia stóp procentowych ograniczają przychody odsetkowe banków, które odpowiadają nawet za dwie trzecie ich przychodów ogółem. Niskie stopy procentowe oznaczają silną presję na marże banków. Oprocentowanie kredytu składa się bowiem ze stawki WIBOR opartej na bazowej stopie procentowej oraz z marży banku. Marża zwykle zmniejsza się w takim tempie, jak bazowa stopa procentowa. W zeszłym roku banki zarobiły na odsetkach 35 mld zł (przychody prowizyjne banków wyniosły 17,5 mld zł), więc choćby kilkuprocentowy spadek marży oznacza przychód niższy o setki milionów. Marża wynosi obecnie ok. 2,5%, w 2011 r. było to 2,85%, a przed 2008 r. powyżej 3%. Według szacunków ZBP ta utrata 0,5 p. % marży przekłada się na zmniejszenie przychodów banków o ponad 7 mld zł rocznie.

### 3. Selected consequences of excessive burdens

#### 3. Niektóre skutki nadmiernych obciążeń

---

##### Lower profitability

Factors such as interest rate decrease, lower interchange fees, higher Bank Guarantee Fund charges and the other changes referred to above are already being strongly felt within the banking sector. As a result of these factors as well as of the consequences of the remaining regulations referred to above, banks are bound to face substantial difficulties insofar as maintaining their profitability at the levels which they had only been attaining until recently is concerned. The data for Q1 2015 show a fall in the nominal gains from interest in the banking sector compared to Q1 2014 by PLN 560 million in total, coupled with a fall in revenue from commissions by PLN 120 million during the same period.<sup>11</sup>

Profits for the entire year 2015 are likely to fall at least by a few hundred million PLN, depending on the degree to which the banks will be able to set off their additional costs through increased sales of products to new customers or through the increased “productisation” of existing ones. The financial plans examined by the Office of the Polish Financial Supervision Authority show that, throughout the entire year, the management boards of banks expect their net financial results to fall by 10.3%.<sup>12</sup> It needs to be pointed out at this stage that these forecasts would have been even more pessimistic if it wasn't for positive expectations as to economic growth.

##### Necessary turnover increase

The banks will attempt to compensate for the falling margins by increasing the number of loans granted. Some of them have already embarked upon this strategy in 2014, increasing the sales by as much as a dozen-odd percent. The credit market as such has grown by 5% during the last year.

Furthermore, banks are more willing to provide their customers with credit cards than it has been the case in recent years. This is due to the fact that, since they are forced to cope with low gains on single credit card loans, they wish to have as many such loans as possible. In addition, they are also able to offer their customers

##### Niższa rentowność

Sektor bankowy już mocno odczuwa takie działania jak spadek stóp procentowych, obniżka interchange, wyższa opłata na Bankowy Fundusz Gwarancyjny i pozostałe wyżej opisane działania. W wyniku tych czynników i skutków pozostałych wyżej opisanych regulacji, banki będą mieć duży problem z utrzymaniem zyskowności, jaką odnotowywały jeszcze niedawno. Dane za I kwartał 2015 r. pokazują spadek nominalnych dochodów odsetkowych sektora bankowego w porównaniu do I kwartału ubiegłego roku o 560 mln zł i spadek wyniku z tytułu prowizji w tym samym okresie o 120 mln zł<sup>11</sup>.

Zyski w całym 2015 r. prawdopodobnie spadną co najmniej o kilkaset milionów złotych w zależności od tego, w jakim stopniu bankom uda się zamortyzować dodatkowe koszty większą sprzedażą produktów nowym klientom lub wyższym „uproduktowaniem” obecnych klientów. Z planów finansowych zebranych przez Urząd Komisji Nadzoru Finansowego wynika, że w całym roku same zarządy banków oczekują pogorszenia wyniku finansowego netto o 10,3%<sup>12</sup>. Trzeba przy tym zaznaczyć, że te prognozy byłyby jeszcze bardziej pesymistyczne, gdyby nie dobre oczekiwania co do wzrostu gospodarczego.

##### Konieczność zwiększenia obrotów

Banki będą się starały zrekompensować spadające marże większą liczbą sprzedanych kredytów. Taką strategię niektóre z nich obrały już w 2014 r., zwiększając sprzedaż nawet o kilkanaście procent. W ciągu ostatniego roku rynek kredytów wzrósł o 5%.

Ponadto, banki chętniej niż w ostatnich latach wydają klientom karty kredytowe. Skoro już są zmuszone do niskich zarobków na pojedynczym kredycie z kart, to chcą ich mieć jak najwięcej. Poza tym można oferować co jakiś czas zamianę długu kartowego na ratalny i dzięki temu rozmnażać jego zadłużenie.

a conversion of credit card debt into loans repayable in instalments, thereby generating more debt on the customer's part.

### **Increase in fees and charges**

Low interest rates, problems with loans in CHF, lower interchange fees and other factors referred to above compelled the banks to search for profit in other areas. The banks have done so by introducing new fees as well as by increasing the existing ones. Over the last four years, the revenue generated by banks on commissions increased by over one billion PLN per annum (from PLN 12.5 to PLN 13.4 billion); the latest regulations may accelerate this trend even further.<sup>13</sup>

For the above reason, it is becoming increasingly difficult to find bank accounts with debit cards which are available free of charge. As recently as last year, there were at least six banks on the market which offered their customers free bank accounts, free debit cards and free access to all ATMs nationwide. Today, there is only one bank left which offers all these features combined. In addition, many banks have raised the commissions for international card payments. Previously, the charges were in the range of 2–3 percent; however, within the next few months one can expect that the commissions will rise up to as much as 6% of the transaction value.

### **Forcing customers out of the banking sector and into the shadow banking system**

In recent years, companies offering loans to customers despite the absence of a bank license have enjoyed a meteoric rise to popularity in Poland. The shadow banking sector has taken over some of those customers who were unable to secure loans in banks due to their insufficient creditworthiness. A survey carried out by the TNS market research company and the National Bank of Poland shows that as many as 70% of all Polish citizens believe that it is the shadow banking system that offers the most readily available loans. Apart from the significant degree of flexibility as to loan amounts and repayment periods, customers are also attracted by simplified formalities. These entities prove to be the most useful where cash is urgently needed.

According to various estimates, one in twenty Poles took advantage of a shadow bank at least once in their

### **Podnoszenie opłat**

Niskie stopy procentowe, problemy z kredytami frankowymi, obniżka interchange i inne czynniki opisane wyżej sprawiły, że banki muszą szukać zysków w pozostałych obszarach. Robią to wprowadzając nowe opłaty i podnosząc już istniejące. W ciągu ostatnich czterech lat dochód banków z prowizji zwiększył się o ponad miliard złotych rocznie (z 12,5 do 13,4 mld zł), ale ostatnie regulacje mogą jeszcze przyspieszyć ten trend<sup>13</sup>.

Z tego powodu coraz trudniej jest znaleźć rachunki z kartami debetowymi, których używanie jest bezpłatne. Jeszcze w zeszłym roku na rynku było przynajmniej sześć banków, które oferowały klientom prowadzenie konta bez opłat, darmową kartę i bezpłatny dostęp do wszystkich bankomatów w kraju. W tej chwili taką ofertę proponuje już tylko jeden bank. Wiele banków podniosło także prowizje za płacenie kartą za granicą. Dotychczas opłaty wahały się w granicach 2–3%, ale w ciągu najbliższych miesięcy trzeba się spodziewać wzrostu prowizji nawet do 6% wartości transakcji.

### **Wypychanie klienta do instytucji pozabankowych**

Firmy, które nie mają licencji bankowej, a udzielają pożyczek, zyskały w Polsce w ostatnich latach bardzo dużą popularność. Część klientów, którym banki nie mogły udzielić kredytów z powodu mniejszej zdolności kredytowej wchłonął właśnie sektor pozabankowy. Jak wynika z badania NBP i TNS, aż 70% Polaków uważa, że to właśnie tam najłatwiej jest zaciągnąć pożyczkę. Poza dużą elastycznością, jeśli chodzi o kwoty pożyczek i czas ich spłaty, klientów przyciągają też uproszczone formalności. Sprawdza się to zwłaszcza wtedy, kiedy gotówka jest potrzebna dość szybko.

Według różnych szacunków co 20. Polak przynajmniej raz w życiu skorzystał z usług firmy pozabankowej, najczęściej wtedy, gdy bank odmówił mu udzielenia kredytu. Rozwój sektora pozabankowego w Polsce ilustrują m.in. dane pochodzące od firm zrzeszonych w Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych. Według

lifetime, mostly in cases where a loan application was rejected by the bank. The rise of shadow banking in Poland is demonstrated, inter alia, by the data provided by members of the Conference of Financial Companies in Poland. According to those estimates, the balance of the non-bank loan portfolio at the end of 2008 was approximately PLN 1.5 billion, whereas at the end of 2013 this figure has more than doubled, rising up to approximately PLN 3.1 billion.<sup>14</sup>

In recent years borrowing money over the Internet has increased in popularity, especially among young people. According to the Union of Loan Companies, it can be expected that in 2014 the value of online loans will amount to PLN 2 billion. Loan companies are not allowed to accept deposits; they grant loans out of their own funds or funds generated through the issue of debt securities. The share of the so-called irregular loans in their portfolios is usually greater than in the case of banks. Most of the loans granted are small, short-term loans. The Union of Loan Companies states that the average amount borrowed online by new customers is approximately PLN 450. Companies operating offline can offer loans for amounts reaching PLN 10 thousand, with the maximum period for repayment being as long as 90 weeks.<sup>15</sup>

### **Entry of banks into the fast loan market**

Until very recently, there has been a clearly defined boundary between the products offered by banks and those offered by loan companies. Banks mostly granted long-term loans and made money primarily on interest. Loan companies, meanwhile, offered loans for periods of up to 30 days, their earnings being mostly derived from commissions. Recently, however, banks have begun to encroach upon the area of the market hitherto occupied by loan companies, granting quick loans on simplified terms. The only documents required in such cases are the declaration on earnings or on receiving benefits from the Social Security Institution. In such cases, banks will often refrain from charging any interest whatsoever; instead, however, they will charge a commission regardless of the repayment period. In case of online loans provided by banks, customer are not required to provide any documents whatsoever. The application and contracting process is performed online in its entirety, with the entire procedure taking approximately 15 minutes.

tych szacunków saldo wartości portfela pożyczek niebankowych na koniec 2008 r. wyniosło ok. 1,5 mld zł, podczas gdy na koniec 2013 r. już dwukrotnie więcej, bo ok. 3,1 mld zł<sup>14</sup>.

Od niedawna modne, zwłaszcza wśród młodych Polaków, jest pożyczanie pieniędzy przez Internet. Według Związku Firm Pożyczkowych można się spodziewać, że w roku 2014 wartość pożyczek udzielonych w sieci wyniesie 2 mld zł. Firmy pożyczkowe nie mogą przyjmować depozytów od klientów, ale udzielają pożyczek ze środków własnych lub pozyskanych z emisji papierów dłużnych. Mają w swoich portfelach z reguły większy niż banki udział tzw. pożyczek nieregularnych. Ich klienci pożyczają zazwyczaj małe kwoty na krótki termin. Związek Firm Pożyczkowych podaje, że w Internecie nowy klient zaciąga kredyt przeciętnie na kwotę ok. 450 zł. W ofercie firm „stacjonarnych” znajdują się zaś pożyczki nawet na sumę 10 tys. zł, a maksymalny czas ich spłaty sięga aż 90 tygodni<sup>15</sup>.

### **Wchodzenie banków w szybkie pożyczki**

Jeszcze do niedawna między ofertą banków i firm pożyczkowych przebiegała wyraźna granica. Te pierwsze udzielały pożyczek na dłużej, a zarabiały głównie na odsetkach. Firmy pożyczkowe oferowały pożyczki do 30 dni, a żyły głównie z samej prowizji. Od niedawna jednak banki zaczęły wchodzić na obszar działania firm pożyczkowych i — podobnie jak one — udzielają szybkich pożyczek na uproszczonych zasadach. Jedynym wymaganym dokumentem jest zaświadczenie o zarobkach lub o otrzymywaniu świadczenia z ZUS. Banki często nie pobierają odsetek, naliczają jednak prowizję od udzielenia pożyczki niezależnie od okresu kredytowania. W przypadku pożyczek online w bankach klient nie musi nawet dostarczać żadnych dokumentów. Proces wnioskowania i zawarcia umowy jest w pełni online, a cała procedura trwa ok. kwadransu.

Banki są zainteresowane wejściem na rynek chwilówek i powalczaniem o część ich klientów, jednak wiele osób pożyczających w firmach niebankowych robi to dlatego, że tylko one są im w stanie udzielić finansowania

Banks are interested in entering into the quick loan market, where they can tempt some of the customers away from loan companies; however, many individuals who take advantage of non-bank loans do so because only those companies can provide them with financing due to the increased risk involved. Banks are incapable of competing for customers with poor creditworthiness. However, they can still attract those customers, who have only used the services of loan companies because banks were unable to offer them the services they wanted. The statistics provided by loan companies show that as many as 60% of their customers could successfully apply for a bank loan if they so desired. However, the reason why they don't is that banks do not offer them the appropriate products.

### **Consolidation of the sector**

Due to the falling interest rates, interchange fees and margins, banks are attempting to increase their revenue and market shares by way of mergers and acquisitions: PKO BP has acquired Nordea Bank while BZ WBK is about to complete its merger with Kredyt Bank and Santander Consumer Bank, after which it will begin to operate under the Santander Bank brand. Raiffeisen has acquired Polbank, while BNP Paribas bought Bank BGŻ. Alior Bank is in the process of acquisition of Meritum Bank. A while ago, Getin Bank has acquired Allianz Bank. FM Bank PBP (offering services under the BIZ Bank and Bank Smart brands) will soon vanish from the market following the sale thereof by the Abris investment fund. Despite all this activity, the process of mergers and acquisitions in the Polish banking sector is not quite over yet.

By taking over a new bank, the acquiring entity also acquires a large portion of its revenues and only a fraction of the costs. The reason why banks are continuing to merge is that, in the light of low interest rates, an appropriate scale of activities is becoming increasingly important, especially insofar as universal banking is concerned. The longer the adverse conditions prevail, the more difficult the situation will be for banks which are not among the ten largest entities in this sector. These banks will be too small to take advantage of the effect of scale and yet too large to concentrate on a market niche of any sort (this approach was taken by the Norwegian bank DnB Nord, which sold its retail business to Getin Bank and focused solely on corporate services). For the above reasons, these smaller banks may

ze względu na podwyższone ryzyko z tym związane. Banki nie są bowiem w stanie konkurować o klientów ze słabą zdolnością kredytową. Nową ofertą mogą jednak podobać tych najlepszych, którzy do firm pożyczkowych poszli tylko dlatego, że wcześniej banki nie miały dla nich odpowiedniej oferty. Ze statystyk firm pożyczkowych wynika, że nawet 60% ich klientów mogłoby z powodzeniem starać się o kredyt w bankach. Nie robi tego jednak ze względu na brak w ich ofercie odpowiedniego produktu.

### **Konsolidacja sektora**

W środowisku niskich stóp procentowych, kolejnych obniżek opłat interchange i spadających marż, banki próbują poprawić poziomy przychodów i udziały rynkowe poprzez procesy fuzji i przejęć: PKO BP przejął Nordeę, BZ WBK kończy połączenie z Kredyt Bankiem oraz Santander Consumer Bankiem i zacznie działać pod szyldem Santander Banku. Raiffeisen przejął Polbank, BNP Paribas przejął Bank BGŻ. Alior Bank z kolei przejmuje Meritum Bank. Getin Bank już jakiś czas temu przejął Allianz Bank. Wkrótce z rynku zniknie FM Bank PBP (marki BIZ Bank i Bank Smart), którego sprzeda fundusz inwestycyjny Abris. Mimo tak wielu różnych ruchów, proces fuzji i przejęć w polskich bankach jeszcze się nie skończył.

Przejmując nowy bank, przejmuje się dużą część jego przychodów, a tylko część kosztów. Banki łączą się m.in. dlatego, że w środowisku niskich stóp procentowych coraz bardziej potrzebna jest odpowiednia skala, zwłaszcza w przypadku działalności uniwersalnej. Im dłużej potrwać niekorzystne okoliczności, w tym trudniejszej sytuacji znajdują się banki spoza pierwszej dziesiątki największych. Będą za małe, by korzystać z efektu skali, a za duże, by postawić na jakąś niszę (tak zrobił np. norweski DnB Nord, który sprzedał swoją detaliczną odnogę Getin Bankowi, a skupił się na obsłudze korporacji). Dlatego mogą się stać obiektem przejęć, bo ich akcjonariusze mogą nie zaakceptować niskiej rentowności. Z tego powodu ostatnio amerykańska grupa GE ogłosiła, że analizuje możliwość sprzedaży BPH (w rankingach nie mieści się w pierwszej dziesiątce)<sup>16</sup>.

be acquired by larger ones as their shareholders may be unwilling to accept their low profitability. It is for this reason that the American GE Group has recently announced that it is considering the sale of BPH (which, according to the rankings, is outside the “big ten” of Polish banking).<sup>16</sup>

From the standpoint of foreign investors, the Polish market remains an attractive one. Our market continues to grow at a rapid pace, while interest rates remain relatively high compared to other countries. Potential investors may, however, remain concerned about further adverse changes in the regulatory environment, which may, for example, discourage them from investing in banks exposed to risks related to CHF mortgage loans. Another problem are the relatively high prices of Polish banks compared to their European counterparts.

### **Fewer branch offices and job reduction**

Cost control remains one of the most effective methods for improving financial results. Even now, the banks are seeking savings by limiting the number of branch offices due to the fact that it is much more difficult to cut expenditure in other areas such as IT or marketing. The times when banks occupied the best locations in large cities, with branches of the same institution often found on both sides of the same street, are slowly becoming a thing of the past. Due to the associated expenses, the growth of the number of borrowers in the offline environment is now coming to an end, with banks facing a difficult period which only the profitable branches can survive. According to the Polish Financial Supervision Authority, at the end of 2014, the banking network comprised 15 thousand branch offices (including partner branches) — 279 branches less than in the previous year.<sup>17</sup> PwC experts estimate that from 300 to 500 branches may be closed down this year — a 2–3% decrease in the number of branches.<sup>18</sup>

Employee salaries constitute a significant part of the costs incurred by financial institutions. It is hardly surprising, therefore, that they are seeking to reduce the number of employees. The data provided by the Polish Financial Supervision Authority shows that the number of bank employees in 2014 fell by over 1.6 thousand, to the level of 172.3 thousand. The number of redundancies in branch offices has exceeded 2 thousand; the level of employment in the head offices of banks has actually increased slightly.<sup>19</sup> This trend is set to

Z perspektywy zagranicznego inwestora polski rynek jest cały czas dość atrakcyjny. W dalszym ciągu jesteśmy rynkiem, który rośnie dość szybko i mamy do czynienia z relatywnie wysokimi (wobec innych krajów) stopami procentowymi. Potencjalni inwestorzy mogą jednak obawiać dalszego pogorszenia się otoczenia regulacyjnego, w tym np. zaangażowania w banki, które mają ekspozycję na kredyty hipoteczne w CHF. Inną przeszkodą pozostają relatywnie wysokie wyceny polskich banków w porównaniu z europejskimi podmiotami.

### **Mniej placówek i redukcja etatów**

Jedną z głównych metod na poprawę wyników jest oczywiście kontrola kosztów. Banki już teraz poszukują oszczędności ograniczając liczbę placówek, ponieważ dużo trudniej jest zmniejszyć wydatki na inne obszary, jak IT czy marketing. Powoli przechodzą do historii czasy, gdy banki zajmowały najlepsze lokalizacje w dużych miastach, a placówki jednej instytucji można było spotkać po obu stronach tej samej ulicy. Naziemna ekspansja kredytobiorców kończy się, bo jest droga, a przed bankami trudny okres, w którym przetrwają tylko zyskowe oddziały. Według KNF na koniec 2014 r. sieć bankowa obejmowała 15 tys. placówek (razem z partnerskimi) i było ich o 279 mniej niż rok wcześniej<sup>17</sup>. Eksperti firmy doradczej PwC szacują, że w tym roku może zniknąć 300–500 oddziałów, czyli 2–3%<sup>18</sup>.

W instytucjach finansowych dużą część kosztów stanowią pensje pracowników. Nic więc dziwnego, że ograniczają one zatrudnienie. Z danych KNF wynika, że liczba pracowników banków w 2014 roku zmniejszyła się o ponad 1,6 tys. osób, do poziomu 172,3 tys. Zwolnienia w oddziałach przekroczyły 2 tys. osób, nieco wzrosło zaś zatrudnienie w centralach<sup>19</sup>. Ten trend będzie się utrzymywał. Szukanie oszczędności, fuzje oraz ograniczenie i modernizacja sieci oznaczają cięcia zatrudnienia. Jednocześnie nie wszystkie zmiany, zarówno dotyczące oddziałów, jak i pracowników widać w oficjalnych statystykach bankowych choćby dlatego, że część usług jest świadczona przez zewnętrzne firmy.



continue. The quest for savings, mergers and network reduction and modernization will entail further job cuts. At the same time, not all changes — both those which involve the branch offices and those which involve employees themselves — are evident in official bank statistics; one of the reasons for this is that some of the services involved are outsourced.

The banks are now beginning to take advantage of the services of consultants operating on a self-employment basis or under a bonus compensation system. The share of bonuses in the salaries of both managers and directors is also increasing. Managers are now increasingly often being employed on the basis of contracts which provide for the implementation of specific sales or project objectives. Both of these factors are related to cost saving pressure arising due to many of the regulations referred to above; both of them also present the risk of service quality deterioration, especially in the segment of complex financial products.

### **Decline in investor attractiveness of banks**

The most comprehensive effect of all the presented changes is the significant decline in the attractiveness of banks, both with respect to strategic and portfolio investments. Both the falling rate of return on investment, the significant decision-making restrictions arising from the regulated sector status and, finally, the fact that divestment from this sector may give rise to difficulties, result in a situation where banks are much less attractive than companies operating in other sectors. This may have a significant impact on the future condition of the sector as such. The significance of the sector for the economy is unlikely to change to a significant extent, which means that — in Europe at least — it will remain of great importance for the financing of the economy. However, the existence of a great variety of factors which may result in the permanent decline in the attractiveness of banks for private investors leads to a situation in which the nationalization of banks may prove to be the only solution. This approach, however, tends to produce unfavorable results, worse even than those arising from the reckless conduct of large private banks which caused this entire regulatory tsunami in the first place.

Banki zaczynają zatrudniać doradców na zasadzie samozatrudnienia i w systemie premiovym. Rośnie także udział premii w płacach menadżerów i dyrektorów. Menadżerów coraz częściej zatrudnia się na kontraktach, które przewidują realizację konkretnych celów sprzedażowych lub projektowych. Oba te czynniki spowodowane presją na oszczędność kosztów, która wynika z wielu wcześniej wspomnianych regulacji, powodują ryzyko spadku jakości obsługi, szczególnie w segmencie złożonych produktów finansowych.

### **Spadek atrakcyjności banków dla inwestorów**

Najbardziej syntetycznym skutkiem wszystkich prezentowanych zmian jest bardzo realne obniżenie atrakcyjności banków jako celu dla inwestycji strategicznych i portfelowych. Zarówno spadająca stopa zwrotu z inwestycji, jak i znaczne ograniczenie swobody podejmowania decyzji wynikające ze statusu branży regulowanej, a także trudności ze swobodnym wyjściem (deinwestycją), powodują, że inwestycje w banki stają nieatrakcyjne w porównaniu z wieloma innymi branżami. Może to mieć duży wpływ na przyszły kształt tej branży. Jej znaczenie dla gospodarki nie zmieni się znacznie, czyli przynajmniej w Europie, będzie ona bardzo ważna dla finansowania gospodarki. Jednak wieloczynnikowe, co może oznaczać, że trwale, obniżenie atrakcyjności dla inwestorów prywatnych, prowadzi do tego, że jedynym rozwiązaniem może być nacjonalizacja banków. A to kończy się równie źle albo nawet gorzej, jak niefrasobliwość dużych banków prywatnych, od których zaczęło się to tsunami regulacyjne.

## Endnotes

### Przypisy

---

- <sup>1</sup> More information can be found, for example, on the website of the Polish Financial Supervision Authority: [http://www.knf.gov.pl/Projekt\\_CRDIV\\_dokumenty.html](http://www.knf.gov.pl/Projekt_CRDIV_dokumenty.html).
- <sup>2</sup> *The AMRON Centre, The Nationwide Report on Mortgage Loans and Real Estate Transaction Prices, AMRON-SARFiN Report no. 1–4/2014.*
- <sup>3</sup> Polish Financial Supervision Authority, *Substantive Tenets for the Expected Bancassurance Recommendation of the PFSA — a Presentation*, the 5th Bancassurance Congress, October 24–25, 2013.
- <sup>4</sup> The National Bank of Poland, *Analysis of the Functioning of the Interchange Fee in Non-cash Transactions on the Polish Market*, Warsaw, materials for the session of the Coalition for Non-cash Payments and Micropayments, May 2015.
- <sup>5</sup> Economic Information Bureau (BIG) InfoMonitor, *InfoDług (Debt Information) — A report on outstanding consumer debt*, available online at: <http://www.big.pl/infodlug>.
- <sup>6</sup> See the website of the Constitutional Tribunal: [http://otk.trybunal.gov.pl/orzeczenia/ezd/sprawa\\_lista\\_plikow.asp?syg=P\2045/12](http://otk.trybunal.gov.pl/orzeczenia/ezd/sprawa_lista_plikow.asp?syg=P\2045/12).
- <sup>7</sup> The National Association of Co-operative Savings and Credit Unions website: <http://www.skok.pl/o-skok/skok-w-liczbach>.
- <sup>8</sup> See the online announcements of the PFSA — [http://www.knf.gov.pl/o\\_nas/komunikaty/index.jsp](http://www.knf.gov.pl/o_nas/komunikaty/index.jsp).
- <sup>9</sup> The Office of the Polish Financial Supervision Authority, *Information on the condition of co-operative savings and credit unions in 2014*, Warsaw, May 2015.
- <sup>10</sup> The Office of the Polish Financial Supervision Authority, *The Impact of the Dramatic Weakening of PLN against CHF on the Stability of the Polish Banking*
- <sup>1</sup> Więcej na ten temat m.in. na stronie internetowej KNF: [http://www.knf.gov.pl/Projekt\\_CRDIV\\_dokumenty.html](http://www.knf.gov.pl/Projekt_CRDIV_dokumenty.html).
- <sup>2</sup> Centrum AMRON, *Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości, Raport AMRON-SARFiN nr 1–4/2014.*
- <sup>3</sup> Komisja Nadzoru Finansowego, *Założenia merytoryczne dla spodziewanej rekomendacji bancassurance KNF — prezentacja*, V Kongres Bancassurance, 24–25 października 2013 r.
- <sup>4</sup> Narodowy Bank Polski, *Analiza funkcjonowania opłaty interchange w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim*, Warszawa, Materiały na posiedzenie Koalicji Obrotu bezgotówkowego i Mikropłatności, maj 2015 r.
- <sup>5</sup> BIG InfoMonitor, *InfoDług — raport o zaległych zobowiązaniach konsumentów*, strona internetowa: <http://www.big.pl/infodlug>.
- <sup>6</sup> Zob. strona internetowa Trybunału Konstytucyjnego: [http://otk.trybunal.gov.pl/orzeczenia/ezd/sprawa\\_lista\\_plikow.asp?syg=P\2045/12](http://otk.trybunal.gov.pl/orzeczenia/ezd/sprawa_lista_plikow.asp?syg=P\2045/12).
- <sup>7</sup> Strona internetowa Krajowej SKOK: <http://www.skok.pl/o-skok/skok-w-liczbach>.
- <sup>8</sup> Patrz komunikaty Komisji Nadzoru Finansowego w tej sprawie — strona internetowa: [http://www.knf.gov.pl/o\\_nas/komunikaty/index.jsp](http://www.knf.gov.pl/o_nas/komunikaty/index.jsp).
- <sup>9</sup> Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Informacja o sytuacji spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w 2014 roku*, Warszawa, maj 2015 r.
- <sup>10</sup> Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Wpływ silnego osłabienia PLN względem CHF na stabilność polskiego sektora bankowego oraz sytuację finansową*

*Sector and the Financial Standing of Borrowers*, presentation by the Chairman of the PFSA made during the session of the Public Finance Committee of the Sejm of the Republic of Poland on February 3, 2015.

<sup>11</sup> The PFSA, monthly data from the banking sector, available online at:  
[http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor\\_bankowy/dane\\_o\\_rynku/Dane\\_miesieczne.html](http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html).

<sup>12</sup> The Office of the PFSA, *Financial plans of banks for 2015*, Warsaw 2015.

<sup>13</sup> Office of the PFSA, *Reports on the Condition of Banks in Years 2010–2014*, Warsaw, years 2011–2015.

<sup>14</sup> Conference of Financial Companies in Poland, *The loan Company Sector in Poland. Report on the Survey of the Members of the CFC. Years 2008–2013*, 2014.

<sup>15</sup> Interaktywnie.com, *Online Loans*, report commissioned by Kreditech Polska, October 2014.

<sup>16</sup> See also: Halesiak Andrzej, Mrówczyński Krzysztof, *Consolidation — The Polish Response to Change*, the “Bank” financial monthly, March 2014.

<sup>17</sup> The PFSA, *Monthly Data from the Banking Sector*, available online at:  
[http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor\\_bankowy/dane\\_o\\_rynku/Dane\\_miesieczne.html](http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html).

<sup>18</sup> Monika Krześniak-Sajewicz, *The Internet Will Take its Toll on the Number of Branch Offices*, Rzeczpospolita, April 8, 2015.

<sup>19</sup> The PFSA, monthly data from the banking sector, available online at:  
[http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor\\_bankowy/dane\\_o\\_rynku/Dane\\_miesieczne.html](http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html).

*kredytobiorców*, prezentacja Przewodniczącego KNF wygłoszona na posiedzeniu Komisji Finansów Publicznych Sejmu RP w dn. 3 lutego 2015 r.

<sup>11</sup> Komisja Nadzoru Finansowego, Dane miesięczne o sektorze bankowym, strona internetowa:  
[http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor\\_bankowy/dane\\_o\\_rynku/Dane\\_miesieczne.html](http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html).

<sup>12</sup> Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Plany finansowe banków na 2015 r.*, Warszawa 2015.

<sup>13</sup> Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Raporty o sytuacji banków w latach 2010–2014*, Warszawa, lata 2011–15.

<sup>14</sup> Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, *Sektor firm pożyczkowych w Polsce. Raport z badania ankietowego członków KPF. Lata 2008–2013*, 2014.

<sup>15</sup> Interaktywnie.com, *Pożyczki w Internecie*, raport na zlecenie Kreditech Polska, październik 2014 r.

<sup>16</sup> Patrz także: Halesiak Andrzej, Mrówczyński Krzysztof, *Konsolidacja — polska odpowiedź na zmiany*, miesięcznik finansowy Bank, marzec 2014 r.

<sup>17</sup> Komisja Nadzoru Finansowego, Dane miesięczne o sektorze bankowym, strona internetowa:  
[http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor\\_bankowy/dane\\_o\\_rynku/Dane\\_miesieczne.html](http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html).

<sup>18</sup> Krześniak-Sajewicz Monika, *Internet mocno przetrzebi bankowe sieci*, Rzeczpospolita, 8 kwietnia 2015 r.

<sup>19</sup> Komisja Nadzoru Finansowego, Dane miesięczne o sektorze bankowym, strona internetowa:  
[http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor\\_bankowy/dane\\_o\\_rynku/Dane\\_miesieczne.html](http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html).

# Bibliography

## Literatura

---

1. BIG InfoMonitor S.A. „InfoDług — Ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i klientach podwyższonego ryzyka.” BIG InfoMonitor. January, 2015. <http://www.big.pl/infodlug> (accessed June 23, 2015).
2. Centrum AMRON. „Raport AMRON-SARFiN — Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości.” Związek Banków Polskich. January-April, 2014.
3. Halesiak, Andrzej, and Krzysztof Mrówczyński. „Konsolidacja — polska odpowiedź na zmiany.” Miesięcznik Finansowy Bank. March 2014, 46–48. [http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor\\_bankowy/dane\\_o\\_rynku/Dane\\_miesieczne.html](http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html)(accessed June 23, 2015).
4. Interaktywnie.com. „Raport Interaktywnie.com: Pożyczki w Internecie.” Interaktywnie.com. October 28, 2014. <http://interaktywnie.com/download/91-pozyczki-w-internecie-2014> (accessed June 23, 2015).
5. Jakubiak, Andrzej. „Wpływ silnego osłabienia PLN względem CHF na stabilność polskiego sektora bankowego oraz sytuację finansową kredytobiorców.” Presentation, Komisja Nadzoru Finansowego, Warsaw, February 3, 2015. [https://www.knf.gov.pl/Images/Prezentacja\\_KNF\\_na\\_posiedzeniu\\_KFP\\_tcm75-40403.pdf](https://www.knf.gov.pl/Images/Prezentacja_KNF_na_posiedzeniu_KFP_tcm75-40403.pdf) (accessed June 23, 2015).
6. Kasa Krajowa SKOK. SKOK w liczbach. <http://www.skok.pl/o-skok/skok-w-liczbach> (accessed June 23, 2015).
7. Komisja Nadzoru Finansowego. Dane miesięczne.
8. Komisja Nadzoru Finansowego. Dokumenty projektu pakietu CRD IV. [http://www.knf.gov.pl/Projekt\\_CRDIV\\_dokumenty.html](http://www.knf.gov.pl/Projekt_CRDIV_dokumenty.html) (accessed June 23, 2015).
9. Komisja Nadzoru Finansowego. Komunikaty urzędu. [http://www.knf.gov.pl/o\\_nas/komunikaty/index.jsp](http://www.knf.gov.pl/o_nas/komunikaty/index.jsp) (accessed June 23, 2015).
10. Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce. Sektor firm pożyczkowych w Polsce. Raport z badania ankietowego członków KPF. Lata 2008–2013. Warszawa: Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, 2014.
11. Krześniak-Sajewicz, Monika. „Internet mocno przetrzebi bankowe sieci.” Rzeczpospolita. April 8, 2015. <http://www.ekonomia.rp.pl/artukul/1192215.html> (accessed June 23, 2015).
12. Kwaśniak Wojciech, „Założenia merytoryczne dla spodziewanej rekomendacji bancassurance KNF.” Presentation, Komisja Nadzoru Finansowego, V Kongres Bancassurance, October 24-25, 2013. [http://www.knf.gov.pl/Images/V\\_Kongres\\_bancassurance\\_2013\\_10\\_30\\_tcm75-36129.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/V_Kongres_bancassurance_2013_10_30_tcm75-36129.pdf) (accessed June 23, 2015).
13. Maciejewski, Krzysztof. „Analiza funkcjonowania opłaty interchange w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim.” Narodowy Bank Polski. January, 2015. [https://www.nbp.pl/systemplacniczy/obrot\\_bezgotowkowy/interchange.pdf](https://www.nbp.pl/systemplacniczy/obrot_bezgotowkowy/interchange.pdf) (accessed June 23, 2015).
14. Trybunał Konstytucyjny. Dokumenty w sprawie P 45/12. [http://otk.trybunal.gov.pl/orzeczenia/ezd/sprawa\\_lista\\_plikow.asp?syg=P\2045\12](http://otk.trybunal.gov.pl/orzeczenia/ezd/sprawa_lista_plikow.asp?syg=P\2045\12) (accessed June 23, 2015).
15. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Departament Bankowości Komercyjnej i Specjalistycznej oraz Instytucji Płatniczych. Raport o sytuacji banków 2010–2014. 2011–2015, Warsaw.

16. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Departament Bankowości Komercyjnej i Specjalistycznej oraz Instytucji Płatniczych. Plany finansowe banków na 2015 r. April, 2015, Warsaw.
17. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Departament Bankowości Spółdzielczej i Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych. Informacja o sytuacji spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w 2014 roku. May, 2015, Warsaw.

# The list of previous PBR–CASE / BRE Bank–CASE and mBank–CASE Seminar Proceedings

Lista Zeszytów PBR–CASE / BRE Bank–CASE i mBank–CASE

---

Previous editions are available at <http://www.case-research.eu/en/publications/list?series=48>

Poprzednie edycje dostępne pod adresem <http://www.case-research.eu/pl/publications/list?series=48>

1. Absorpcja kredytów i pomocy zagranicznej w Polsce w latach 1989–1992
2. Absorpcja zagranicznych kredytów inwestycyjnych w Polsce z perspektywy pożyczkodawców i pożyczkobiorców
3. Rozliczenia dewizowe z Rosją i innymi republikami b. ZSRR. Stan obecny i perspektywy
4. Rynkowe mechanizmy racjonalizacji użytkowania energii
5. Restrukturyzacja finansowa polskich przedsiębiorstw i banków
6. Sposoby finansowania inwestycji w telekomunikacji
7. Informacje o bankach. Możliwości zastosowania ratingu
8. Gospodarka Polski w latach 1990–92. Pomiary a rzeczywistość
9. Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i banków
10. Wycena ryzyka finansowego
11. Majątek trwały jako zabezpieczenie kredytowe
12. Polska droga restrukturyzacji złych kredytów
13. Prywatyzacja sektora bankowego w Polsce — stan obecny i perspektywy
14. Etyka biznesu
15. Perspektywy bankowości inwestycyjnej w Polsce
16. Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i portfeli trudnych kredytów banków komercyjnych (podsumowanie skutków ustawy o restrukturyzacji)
17. Fundusze inwestycyjne jako instrument kreowania rynku finansowego w Polsce
18. Dług publiczny
19. Papiery wartościowe i derywaty. Procesy sekurytyzacji
20. Obrót wierzytelnościami
21. Rynek finansowy i kapitałowy w Polsce a regulacje Unii Europejskiej
22. Nadzór właścicielski i nadzór bankowy
23. Sanacja banków
24. Banki zagraniczne w Polsce a konkurencja w sektorze finansowym
25. Finansowanie projektów ekologicznych

26. Instrumenty dłużne na polskim rynku
27. Obligacje gmin
28. Sposoby zabezpieczania się przed ryzykiem niewypłacalności kontrahentów. Wydanie specjalne: Jak dokończyć prywatyzację banków w Polsce
29. Jak rozwiązać problem finansowania budownictwa mieszkaniowego
30. Scenariusze rozwoju sektora bankowego w Polsce
31. Mieszkalnictwo jako problem lokalny
32. Doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowej
33. (nie ukazała się / was not published)
34. Rynek inwestycji energooszczędnych
35. Globalizacja rynków finansowych
36. Kryzysy na rynkach finansowych — skutki dla gospodarki polskiej
37. Przygotowanie polskiego systemu bankowego do liberalizacji rynków kapitałowych
38. Docelowy model bankowości spółdzielczej
39. Czy komercyjna instytucja finansowa może skutecznie realizować politykę gospodarczą państwa?
40. Perspektywy gospodarki światowej i polskiej po kryzysie rosyjskim
41. Jaka reforma podatkowa jest potrzebna dla szybkiego wzrostu gospodarczego?
42. Fundusze inwestycyjne na polskim rynku — znaczenie i tendencje rozwoju
43. Strategia walki z korupcją — teoria i praktyka
44. Kiedy koniec złotego?
45. Fuzje i przejęcia bankowe
46. Budżet 2000
47. Perspektywy gospodarki rosyjskiej po kryzysie i wyborach
48. Znaczenie kapitału zagranicznego dla polskiej gospodarki
49. Pierwszy rok sfery euro — doświadczenia i perspektywy
50. Finansowanie dużych przedsięwzięć o strategicznym znaczeniu dla polskiej gospodarki
51. Finansowanie budownictwa mieszkaniowego
52. Rozwój i restrukturyzacja sektora bankowego w Polsce — doświadczenia 11 lat
53. Dlaczego Niemcy boją się rozszerzenia strefy euro?
54. Doświadczenia i perspektywy rozwoju sektora finansowego w Europie Środkowo-Wschodniej
55. Portugalskie doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji banków
56. Czy warto liczyć inflację bazową?
57. Nowy system emerytalny w Polsce — wpływ na krótko- i długoterminowe perspektywy gospodarki i rynków finansowych

58. Wpływ światowej recesji na polską gospodarkę
59. Strategia bezpośrednich celów inflacyjnych w Ameryce Łacińskiej
59. (a) Reformy gospodarcze w Ameryce Łacińskiej
60. (nie ukazała się / was not published)
61. Stan sektora bankowego w gospodarkach wschodzących — znaczenie prywatyzacji
62. Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce
63. Rola sektora nieruchomości w wydajnej realokacji zasobów przestrzennych
64. Przyszłość warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych
65. Stan finansów publicznych w Polsce — konieczność reformy
66. Polska w Unii Europejskiej. Jaki wzrost gospodarczy?
67. Wpływ sytuacji gospodarczej Niemiec na polską gospodarkę
68. Konkurencyjność reform podatkowych — Polska na tle innych krajów
69. Konsekwencje przystąpienia Chin do WTO dla krajów sąsiednich
70. Koszty spowolnienia prywatyzacji w Polsce
71. Polski sektor bankowy po wejściu Polski do Unii Europejskiej
72. Reforma procesu stanowienia prawa
73. Elastyczny rynek pracy w Polsce. Jak sprostać temu wyzwaniu?
74. Problem inwestycji zagranicznych w funduszu emerytalnym
75. Funkcjonowanie Unii Gospodarczej i Walutowej
76. Konkurencyjność sektora bankowego po wejściu Polski do Unii Europejskiej
77. Zmiany w systemie polityki monetarnej na drodze do euro
78. Elastyczność krajowego sektora bankowego w finansowaniu MSP
79. Czy sektor bankowy w Polsce jest innowacyjny?
80. Integracja europejskiego rynku finansowego — Zmiana roli banków krajowych
81. Absorpcja funduszy strukturalnych
82. Sekurytyzacja aktywów bankowych
83. Jakie reformy są potrzebne Polsce?
84. Obligacje komunalne w Polsce
85. Perspektywy wejścia Polski do strefy euro
86. Ryzyko inwestycyjne Polski
87. Elastyczność i sprawność rynku pracy
88. Bułgaria i Rumunia w Unii Europejskiej – Szansa czy konkurencja dla Polski?
89. Przedsiębiorstwa sektora prywatnego i publicznego w Polsce (1999–2005)



90. SEPA — bankowa rewolucja
91. Energetyka — polityka — ekonomia
92. Ryzyko rynku nieruchomości
93. Wyzwania dla wzrostu gospodarczego Chin
94. Reforma finansów publicznych w Polsce
95. Inflacja — czy mamy nowy problem?
96. Zaburzenia na światowych rynkach a sektor finansowy w Polsce
97. Stan finansów ochrony zdrowia
98. NUK — Nowa Umowa Kapitałowa
99. Rozwój bankowości transgranicznej a konkurencyjność sektora bankowego w Polsce
100. Kryzys finansowy i przyszłość systemu finansowego
101. Działalność antykryzysowa banków centralnych
102. Jak z powodzeniem wejść do strefy euro
103. Integracja rynku finansowego po pięciu latach członkostwa Polski w Unii Europejskiej
104. Nowe wyzwania w zarządzaniu bankami w czasie kryzysu
105. Credit crunch w Polsce?
106. System emerytalny. Finanse publiczne. Długookresowe cele społeczne
107. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 1)
108. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 2)
109. Kryzys finansowy — Zmiany w regulacji i nadzorze nad bankami
110. Kryzys fiskalny w Europie — Strategie wyjścia
111. Banki centralne w zarządzaniu kryzysem finansowym — Strategie wyjścia
112. Gospodarka niskoemisyjna — czy potrzebny jest Plan Marshalla?
113. Reformy emerytalne w Polsce i na świecie widziane z Paryża
114. Dostosowanie fiskalne w Polsce w świetle konstytucyjnych i ustawowych progów ostrożnościowych
115. Strefa euro — kryzys i drogi wyjścia
116. Zróżnicowanie polityki fiskalnej w trakcie kryzysu lat 2007–2009 i po kryzysie
117. Perspektywy polskiej gospodarki w latach 2012–2013
118. Problemy fiskalne w czasach malejącego popytu i obaw o wysokość długu publicznego
119. Kondycja banków w Europie i Polsce. Czy problemy finansowe inwestorów strategicznych wpłyną na zaostrzenie polityki kredytowej w spółkach-córkach w Polsce
120. Zmiany regulacji a rozwój sektora bankowego
121. Scenariusze energetyczne dla Polski

122. Dlaczego nie wolno dopuścić do rozpadu strefy euro
123. Unia bankowa — skutki dla UE, strefy euro i dla Polski
124. Procedura restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banku— doświadczenia światowe, rozwiązania dla UE i dla Polski
125. Ład korporacyjny w bankach po kryzysie
126. Sektor bankowy w Europie. Co zmienił kryzys?
127. Austerity Revisited, czyli ponownie o zacieśnieniu fiskalnym
128. Polityczne korzenie kryzysów bankowych i ograniczonej akcji kredytowej
129. Długofalowe skutki polityki niskich stóp i poluzowania polityki pieniężnej
130. Kryzysy finansowe w ujęciu historycznym i co z nich dla nas wynika / Lessons learned for monetary policy from the recent crisis
131. Skutki niekonwencjonalnej polityki pieniężnej: czego banki centralne nie uwzględniają w swoich modelach? / The effects of unconventional monetary policy: what do central banks not include in their models?
132. Czy w Europie jest za dużo banków? / Is Europe Overbanked?
133. Polska transformacja ustrojowa w perspektywie porównawczej / The Polish Transition in a Comparative Perspective
134. Jak kształtowała się konkurencja w sektorze bankowym w Polsce i w Europie przed kryzysem i w okresie kryzysu / Competition in the Polish and European Banking Sectors Prior to and During the Crisis
135. Ćwierć wieku ukraińskich reform: za mało, za późno i zbyt wolno / A quarter century of economic reforms in Ukraine: too late, too slow, too little
137. Unia bankowa — gdzie jesteśmy? / The Banking Union: State of Art
138. Bezpośrednie i pośrednie obciążenia polskich banków AD 2015. Próba inwentaryzacji i pomiaru niektórych z nich / An assessment of direct and indirect liabilities of Polish banks AD 2015