

**Anna Warchlewska**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

# **ROLA INSTYTUCJI PARABANKOWYCH W KWESTII PRZECIWDZIAŁANIA WYKLUCZENIU FINANSOWEMU NA PRZYKŁADZIE SPÓŁDZIELCZYCH KAS OSZCZĘDNOŚCIOWO-KREDYTOWYCH**

## **Wprowadzenie**

Na rynku usług finansowych funkcjonują różne podmioty oferujące klientom szeroki wachlarz usług finansowych. Oferty produktowe cechują się zróżnicowaną dostępnością cenową i przestrzenną i zostają zaklasyfikowane według potrzeb, które mają spełniać. Usługami, które mają zapewnić klientom bezpieczne i swobodne zarządzanie swoimi zasobami finansowymi w Polsce są: otrzymywanie należności, lokowanie środków finansowych, podejmowanie środków w formie gotówki oraz dokonywanie transferów. Są to podstawowe typy świadczeń oferowanych przez banki i parabanki w ramach obsługi rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego.

Celem publikacji jest zwrócenie uwagi na problem wykluczenia finansowego na przykładzie działalności instytucji parabankowych, które poprzez oferowanie usług finansowych zbliżonych do ofert banków dążą do pozyskania klientów z grup społecznych o największym stopniu marginalizacji finansowej. Instytucje parabankowe obniżają wymogi kredytowe w zamian za większe koszty kredytu, oferując dzięki temu udokumentowaną historię kredytową klienta. Problem wykluczenia finansowego wiąże się również z warunkami zatrudnienia, a relacje pracodawca – pracownik z otwarciem rachunku bankowego. Trudniej jest przekonać klienta o najniższych dochodach do założenia konta w banku komercyjnym, choć nie jest to regułą. Bardzo często osoby o niskim statusie społecznym nie są atrak-

cyjną grupą klientów dla banków z racji małej dochodowości. Nie bez znaczenia jest fakt, że osoby bez dostępu do podstawowych usług finansowych są narażone na kradzież. W takich przypadkach klienci często wybierają instytucje najbliższe jego miejsca zamieszkania lub polecone przez znajomych. Z powodu lokalnej działalności Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych oraz dostępności szeregu innych usług klienci decydują się wejść w bliższe relacje z instytucjami parabankowymi. Podmioty rynku bankowego są silnie skupione na realizacji efektywnych wyników i skuteczności. Banki i parabanki konkurują ze sobą, próbując przyciągać klientów i poszukując najlepszej relacji kosztu do zysku.

Podmiotem analizy są instytucje parabankowe działające w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem SKOK. Natomiast przedmiotem będzie analiza oferowanych usług przez te instytucje, które mają zwiększać poziom ubankowienia w Polsce. Publikacja ma na celu zweryfikowanie hipotezy: Instytucje parabankowe zmniejszają poziom wykluczenia finansowego w Polsce. Fakt rozprzestrzeniania się tego zjawiska na całą światową gospodarkę wzbudza zainteresowanie problemem.

Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej przedstawiona została kwestia wykluczenia finansowego w ścisłym związku z wykluczeniem społecznym. Część druga skupia się na działalności instytucji parabankowych w Polsce. Ostatnia część to analiza oferty usług Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych będących przykładem instytucji zmniejszającej skalę wykluczenia finansowego.

## 1. Wykluczenie finansowe a wykluczenie społeczne

Wykluczenie finansowe traktowane jest jako pierwotne w stosunku do społecznego. Taki kierunek zależności jest charakterystyczny dla krajów Europy Zachodniej. W Polsce te zależności bywają odwrotne, to wykluczenie społeczne może być przyczyną wykluczenia finansowego. Warto dodać, że na poziom wykluczenia finansowego wpływa kilka czynników: społeczne, popytowe, podażowe i natury psychologicznej. W literaturze uważa się, że sytuacja wykluczenia finansowego jest wtedy, „gdy jednostka wykluczona nie może brać udziału w normalnych działaniach podejmowanych przez innych obywateli”<sup>1</sup>. Wykluczenie finansowe to zjawisko złożone, a poziom ubankowienia w Polsce jest jednym z najniższych w Unii Europejskiej. Powodów niedostatecznego rozwoju w zakresie finansów jest kilka. Narodowy Bank Polski podjął się analizy przyczyn niepo-

<sup>1</sup> B. Szopa, A. Szopa: Wykluczenie finansowe a wykluczenie społeczne. Zeszyty Naukowe nr 11, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2011, s. 13.

siadania konta osobistego w latach 2006<sup>2</sup> i 2009<sup>3</sup>. Najważniejszymi przyczynami braku rachunku bankowego w dwóch badaniach były: brak potrzeby założenia konta osobistego, chęć posiadania gotówki, zbyt niskie dochody, brak regularnych wpływów, brak zaufania do banków i instytucji finansowych, zbyt wysokie opłaty związane z prowadzeniem konta. Wskazane odpowiedzi respondentów w badaniu z 2006 roku i 2009 roku pokazują, że część społeczeństwa z powodów czysto ekonomicznych nie decyduje się na zakup usług finansowych. Nie bez znaczenia dla podejmowanych przez społeczeństwo decyzji są czynniki geopolityczne, kulturowe i społeczne.

W badaniu z 2009 roku zapytano Polaków o posiadanie konta osobistego w banku oraz Spółdzielczych Kasach Oszczędnościowo-Kredytowych. Około 77% ankietowanych stwierdziło, że posiada dostęp do własnego lub wspólnego konta osobistego w banku lub SKOK. Dwa konta osobiste posiada 6% społeczeństwa, a co najmniej trzy 2,3% Polaków. Przeprowadzone badanie wskazuje, że 22,8% Polaków nie ma dostępu do konta osobistego, a w ciągu ostatnich lat poziom ubankowienia w Polsce wzrósł z 48% do 77%. Do grup najczęściej zagrożonych problemem wykluczenia finansowego zaliczamy osoby w wieku 60+, z wykształceniem podstawowym, o dochodzie netto do 1600 zł, głównie mieszkające na wsi, bezrobotnych, pracowników niższego szczebla i robotników. Badanie NBP wskazuje, że do tych grup powinny być kierowane akcje w zakresie edukacji finansowej, które pozwolą na promocję korzystania z rachunków bankowych i płatności bezgotówkowych<sup>4</sup>.

Wykluczenie ze sfery ekonomiczno-zawodowej związane jest z utratą zatrudnienia, czego konsekwencje mogą być różne. Rola pracownika zostaje utracona bez możliwości korzystania z opieki medycznej, bez dodatkowego kształcenia, utrata wynagrodzenia pozbawia możliwości nabywania usług podstawowych i finansowych. Takie podejście do kwestii wykluczenia finansowego jest łączone z wykluczeniem społecznym. Im bardziej człowiek zaangażowany jest w życie społeczne, tym większą odczuwa przynależność, zakres pełnionych ról się zwiększa. W tym znaczeniu wykluczenie społeczne można rozumieć jako „deficyty w pełnieniu ról społecznych”<sup>5</sup>.

<sup>2</sup> T. Koźliński: Wybrane wyniki badania nt. korzystania Polaków z kont osobistych i kart płatniczych oraz realizowania płatności masowych w Polsce przez transakcje gotówkowe i bezgotówkowe. NBP, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa, listopad 2006 r.

<sup>3</sup> T. Koźliński: Raport z ogólnopolskiego badania reprezentatywnego nt. ubankowienia Polaków, form otrzymywania dochodów i zasiłków oraz sposobów płatności za podatki i opłaty w 2009 r. NBP, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa, wrzesień 2009 r.

<sup>4</sup> Ibid., s. 3-11.

<sup>5</sup> B. Szopa, A. Szopa: Op. cit., s. 18.

Wykluczenie finansowe w podejściu wąskim oznacza ograniczenie dostępu do usług finansowych, ubezpieczeniowych, doradztwa biznesowego, emerytalnego, edukacji, kultury i samodzielnego zarządzania finansami. Szerokie ujęcie wskazuje na ścisły związek z wykluczeniem społecznym, gdyż wykluczenie finansowe łączy się z materialnym niedostatkiem. Dostęp do podstawowych usług finansowych zdeterminowany jest statusem zawodowym, poziomem wykształcenia, jak również miejscem zamieszkania. Ograniczenie cenowe tworzy barierę kosztową niemożliwą do zaakceptowania przez klientów. Taki stan rzeczy działa deprywacyjnie na miejsce zajmowane w hierarchii społecznej. Jesteśmy społeczeństwem nadal ubogim, pod względem zamożności i standardu życia znajdujemy się w końcówce UE, choć średni miesięczny dochód netto w ostatnich dwóch latach wzrósł o około 4%<sup>6</sup>.

Wykluczenie finansowe wynika nie tylko z braku elementarnej wiedzy w zakresie finansów, ale w dużej mierze jest wynikiem ubożego społeczeństwa. Osoby wykluczone finansowo, z marginesu społecznego, to osoby korzystające ze świadczeń socjalnych, pomocy społecznej<sup>7</sup>. Grupą narażoną na wykluczenie finansowe są wielodzietne rodziny. Powodem takiego stanu rzeczy są symboliczne zasiłki rodzinne, które nie dają zabezpieczenia finansowego, mniejsza zamożność rodzin prowadzi do odbierania rodzicom dzieci. Osoby bezdomne, chorzy, niepełnosprawni ruchowo i umysłowo to grupa poważnie zagrożona wykluczeniem. Problem walki z ubóstwem jest priorytetowy dla UE i z tego powodu Europejskim Rokiem Walki z Ubóstwem i Wykluczeniem Społecznym został 2010 rok<sup>8</sup>. Sprawa polepszenia sytuacji materialnej, zmniejszania bezrobocia stała się priorytetem we wszystkich krajach europejskich UE, w tym także Polsce. Pod względem dostępu do konta osobistego osoby w wieku 30-44 lata<sup>9</sup> stanowią około 88% społeczeństwa i jeśli chodzi o zarządzanie swoimi finansami jest to grupa świadoma ekonomicznie, często ulegająca reklamom, propagandzie życia na kredyt, co może prowadzić do uwikłania w spiralę zadłużenia. Stopień marginalizacji finansowej zależy od miejsca mieszkania. Osoby mieszkające na wsi i w mniejszych miejscowościach, bez dostępu do placówek bankowych, niekorzystające z kanałów bankowości elektronicznej, mają mniejsze możliwości. Brak korzystnej infrastruktury jest jednym z powodów niekorzystania z usług banków komercyjnych.

<sup>6</sup> Diagnoza społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków. Raport. Red. J. Czapliński, T. Panek. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2011, s. 45.

<sup>7</sup> Ibid., s. 54.

<sup>8</sup> <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=637&langId=pl&moreDocuments=yes>, dostęp: 31.10.2012.

<sup>9</sup> T. Koźliński: Porównanie wyników badań ubankowienia Polaków przeprowadzonych przez NBP w 2006 i 2009 r. NBP, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa 2009, s. 11.

Naprzeciw takiej sytuacji wychodzą instytucje finansowe i parabankowe, które – nastawione na „szarą strefę” – realizują swoją strategię działania. Wykorzystują tę grupę docelową, która omijana jest przez banki. Przykładem takich instytucji jest działalność Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych. Swoją działalność prowadzą zarówno w dużych aglomeracjach, jak i mniejszych miejscowościach, docierając do różnych grup społecznych.

## 2. Działalność instytucji parabankowych w Polsce

Na rynku usług finansowych osoby pozostające w sytuacji nieubankowienia i poza polem uwagi dostawców usług bankowych osiągają dochody na poziomie co najmniej średniej krajowej. Banki komercyjne nie są zainteresowane taką grupą docelową. Wynika to z faktu, że podmioty na rynku usług bankowych zorientowane są na maksymalną efektywność i skuteczność działania. Banki i parabanki współzawodniczą w pozyskaniu klientów, którym mogą sprzedać usługi najbardziej opłacalne.

Instytucje parabankowe nie podlegają prawu bankowemu (m.in.: SKOK, Provident Polska S.A., Kokos.pl). Wypierają one banki poprzez indywidualną ofertę skierowaną do klientów, którzy nie mogą lub też nie chcą skorzystać z oferty bankowej. Duża elastyczność instytucji parabankowych w kwestii badania zdolności kredytowej sprawia, że wypierają banki z ich tradycyjnego pola funkcjonowania. Do tej pory instytucje parabankowe specjalizowały się w sprzedaży kredytów i szybkich pożyczek dla osób, które posiadały zdolność kredytową na granicy akceptowalności. Bezpośredni kontakt z klientem daje większe szanse na zakup danej usługi (np.: Provident Polska S.A.<sup>10</sup>). Instytucje działające na takich zasadach udostępniają możliwość dostępu do kredytu w zamian za wysokie koszty kredytu, których klienci nie są świadomi. Wynika to z braku podstawowej wiedzy z zakresu finansów i małej świadomości ekonomicznej Polaków. Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe wzmacniają relacje z klientami poprzez nadanie im statusu członka spółdzielni. Wykorzystując fakt przywiązania klienta do danej placówki, instytucje parabankowe pozyskują kapitał. Udział instytucji świadczących usługi podobne do banków jest znikomy, natomiast nie należy ich lekceważyć, gdyż stanowią zagrożenie dla banków. Dla przykładu aktywa SKOK to 1,2% aktywów sektora bankowego w Polsce<sup>11</sup>.

<sup>10</sup> <http://www.provident.pl/>, dostęp: 1.11.2012.

<sup>11</sup> [http://www.deloitte.com/view/pl\\_PL/pl/branze/uslugifinansowe/ae41cd40608b8310VgnVCM3000001c56f00aRCRD.htm](http://www.deloitte.com/view/pl_PL/pl/branze/uslugifinansowe/ae41cd40608b8310VgnVCM3000001c56f00aRCRD.htm), dostęp: 1.11.2012.

W I kwartale 2012 roku banki darzyło zaufaniem 52% konsumentów. Zawężając tę grupę, bankom ufa: 76% klientów, którzy zdecydowali zdeponować swoje oszczędności w bankach, 71% klientów SKOK oraz 75% deponentów firm z listy ostrzeżeń KNF. Analogicznie badając zaufanie do SKOK: 24% klientów darzy je zaufaniem, 91% klientów, którzy złożyli w SKOK depozyty, 44% deponentów banków oraz 47% klientów firm z listy ostrzeżeń KNF. Biorąc pod uwagę zaufanie klientów do instytucji z listy ostrzeżeń publicznych KNF: takim instytucjom ufa 85% klientów, 16% deponentów banków, 14% klientów SKOK<sup>12</sup>.

Analiza wskazanych danych statystycznych tworzy bilans funkcjonalności dla klientów oraz instytucji finansowych. Instytucje parabankowe mają duże zaufanie klientów, tym samym zwolnione są od kontroli konsumentów i ciągłego monitoringu, którego celem jest pozyskanie lub utrzymanie klienta. Podmioty utożsamiane z bankami czerpią swój wizerunek i zaufanie z dziedzictwa historycznego tworzonego przez banki<sup>13</sup>.

Wynikami badania przeprowadzonego przez TNS Pentor na grupie klientów instytucji finansowych posiadających depozyty zdumiona była Komisja Nadzoru Finansowego. Świadomość i wiedza z zakresu finansów jest na bardzo niskim poziomie, co częściowo tłumaczy wysoki odsetek nieubankowionego społeczeństwa. Połowa klientów banków – 52% i 23% klientów SKOK przyznaje, że nie wie, jakie są podstawowe różnice między tymi instytucjami. Około 30% klientów banków i 41% deponentów SKOK przyznaje, że nie zna różnic między bankami a instytucjami parabankowymi<sup>14</sup>.

Instytucje mikrofinansowe SKOK opierają swoją działalność na zasadach wzajemności finansowej i zasadach solidarności. Ze względu na lokalny charakter zarówno klienci, jak i ich właściciele to te same osoby. Konflikt interesów nie wchodzi w grę. Nikt spoza grona zaufanych osób nie jest ani właścicielem, ani akcjonariuszem SKOK, nie ma konieczności wypłaty dywidend i prowizji przez kasy kredytowe. W sytuacji kryzysu daje to kasom stabilność i niezależność. Działalność instytucji parabankowych typu SKOK, które nie angażują kapitału w rynki globalne, prowadzą ostrożną politykę kredytową, przynosząc większe korzyści dla klientów i samych zarządzających<sup>15</sup>.

Unie kredytowe od początku swojej działalności przeciwstawiały się nieuczciwej działalności kredytowej lichwiarzy. Zadaniem tych instytucji zawsze

<sup>12</sup> [http://www.knf.gov.pl/Images/material\\_prasowy\\_Pentor\\_dla\\_KNF\\_tcm75-29870.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/material_prasowy_Pentor_dla_KNF_tcm75-29870.pdf), dostęp: 3.11.2012.

<sup>13</sup> M. Idzik: W poszukiwaniu zaufania. „Kurier Finansowy” kwiecień-czerwiec 2012, nr 2(28), s. 22-25.

<sup>14</sup> [http://www.knf.gov.pl/Images/material\\_prasowy\\_Pentor\\_dla\\_KNF\\_tcm75-29870.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/material_prasowy_Pentor_dla_KNF_tcm75-29870.pdf), dostęp: 3.11.2012.

<sup>15</sup> <http://www.skok.pl/o-skok/media-o-nas/globalne-problemy-wymagaja-szerokiej-dyskusji>, dostęp: 3.11.2012.

było dbanie o dobro społeczeństwa. Walka z lichwą to nie tylko problem współczesnej gospodarki. Początki sięgają już dwunastowiecznej Anglii. To właśnie tam rozpoczęto walkę z lichwą. Druga połowa XIX wieku to przede wszystkim walka z lichwiarzami, którą rozpoczęli dwaj mężczyźni – Friedrich Wilhelm Raiffeisen oraz Franz Herman Schultze. Założyli oni kasy pożyczkowe, które oparte były na zasadach spółdzielczych. W Polsce spółdzielczość ma również długą tradycję, bo pochodzi z końca XIX wieku. Jej największym orędownikiem i przedstawicielem był dr Franciszek Stelczyk. Jako społecznik chciał, aby głównym celem kas było zapewnienie niezamożnym ludziom godziwego życia<sup>16</sup>.

Warto podkreślić, że instytucje parabankowe angażują się w projekty zwiększające świadomość finansową społeczeństwa, np.: *Akademia Rodzinnych Finansów*, *Między Nami Sąsiadami*, *Kultura dzielenia się wiedzą*. Eksperti Providenta przybliżają wiedzę z zakresu finansów, poprzez warsztaty *Z kobietami o finansach*<sup>17</sup> uczą efektywnego zarządzania finansami osobistymi. Program skierowany jest głównie do kobiet, które codziennie kształtują domowy budżet. Pomimo nie zawsze korzystnego odbioru społecznego, instytucja Provident Polska S.A. dąży do rozwoju i sukcesu na gruncie finansowym oraz społecznym.

### 3. Działalność SKOK zmniejszająca skalę wykluczenia finansowego

Dynamiczny rozwój Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych, oferta dopasowana do potrzeb polskich rodzin to wyróżniki polskich kas. SKOK-i łączą ludzi, którzy oszczędzają wspólnie i udzielają sobie pożyczek. Członkami Kas mogą zostać osoby o niższych dochodach, które są pomijane w bankach w dostępie do usług finansowych. Polski kapitał sprawił, że SKOK-i oparły się kryzysowi i bardzo dynamicznie się rozwijają. Od 20 lat na rynku nie upadła żadna kasa. Na sukces kas składa się przyjazna atmosfera, lokalna działalność, bogata oferta i przede wszystkim zaangażowanie w edukację finansową społeczeństwa.

Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe prowadzą obsługę klientów indywidualnych oraz osób prowadzących działalność gospodarczą i spółki cywilne. Oferta kas nie jest droga, ale też nie jest bardzo bogata. Oferują produkty podobne do banków: lokaty terminowe, karty debetowe, fundusze inwestycyjne, rachunki systematycznego oszczędzania, ubezpieczenia na życie, miesz-

<sup>16</sup> <http://www.skok.pl/o-skok/media-o-nas/unie-kredytowe-czynia-wiele-dobrego-dla-spolnoczenstw>, dostęp: 3.10.2013.

<sup>17</sup> <http://www.provident.pl/pages/Provident-Dzialalnosc-spoleczna>, dostęp: 3.11.2012.

kaniowe, komunikacyjne, firmowe. Pozostałe usługi, jak np. karta kredytowa, są niedostępne ze względu na uwarunkowania ustawowe lub regulacje Kasy Krajowej. Kasy nie mogą także udzielać kredytów na okres dłuższy niż 5 lat, nie świadczą też usług faktoringu, leasingu, rachunków walutowych, usług maklerskich. Osoby, które nie są członkami kasy, nie mogą skorzystać z oferty SKOK. Aby ten warunek został spełniony, konieczne jest wypełnienie deklaracji członkowskiej, opłacenie wpisowego, wykupienie udziałów (minimum 1 udziału). Wartość wkładu określa statut SKOK w formie jednorazowej wpłaty (od 1 do 100 zł). Wartość wpisowego to koszt rzędu od 1 do 80 zł. W sytuacji wystąpienia z kasy lub śmierci członka równowartość udziału i wniesionej wkładu jest zwracana<sup>18</sup>.

Warto przedstawić główne wielkości charakteryzujące sektor SKOK. Na koniec I półrocza 2013 roku działalność prowadziło 55 spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych. Liczba ta jest niezmienna od końca 2012 roku. Liczba oddziałów i filii niestety spadła o 6,1%. Liczba członków w I półroczu 2013 roku wzrosła o 2,4%. Wartość portfela kredytów i pożyczek (netto) wzrosła o 0,9%, biorąc pod uwagę wartości odpisów aktualizujących. Na szczególną uwagę zasługuje dynamiczny wzrost wartości depozytów o 1,5 mln zł do 17,2 mld zł, a wartość aktywów wzrosła o 1,5 mld zł do kwoty 18,3 mld zł. Zaobserwowano istotny wzrost liczby zadeklarowanych udziałów członkowskich o ponad 39% do 6,4 mln udziałów. Tabela 1 przedstawia dane finansowe SKOK od grudnia 2012 roku do czerwca 2013 roku.

Tabela 1

## Główne wielkości charakteryzujące sektor SKOK

Wyszczególnienie	XII 2012	III 2013	VI 2013	Zmiana	Zmiana %
Liczba członków	2587 052	2617 469	2648 263	61 211	2,4%
Liczba oddziałów i filii	2050	1988	1925	-125	-6,1%
Liczba zadeklarowanych udziałów	4 636 365	5 702 319	6 466 438	1 830 073	39,5%
Liczba zadeklarowanych udziałów przypadająca na jednego członka	1,79	2,18	2,44	0,65	36,2%
Liczba członków na jednego pracownika	420	437	439	19	4,6%
Depozyty (tys. zł)	15 730 689	17 178 448	17 245 120	1 514 432	9,6%
Kredyty i pożyczki netto (tys. zł)	10 288 725	10 211 237	10 379 392	90 667	0,9%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [http://www.knf.gov.pl/Images/Informacja\\_o\\_sytuacji\\_skok\\_I\\_polo\\_wa\\_2013\\_tcm75-35844.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/Informacja_o_sytuacji_skok_I_polo_wa_2013_tcm75-35844.pdf), dostęp: 3.10.2013.

<sup>18</sup> „Rzeczpospolita”, dodatek: „Moje Pieniądze”, 10 maja 2012, szerzej: <http://www.skok.pl/0-skok/media-o-nas/niezle-oprocentowane-lokaty-i-tanie-uslugi>, dostęp: 4.11.2012.



W sektorze dominują kasy małe, gdzie suma aktywów nie przekracza 100 mln zł (29 kas), które posiadają 5,7% całego sektora. W pięciu największych kasach wartość aktywów była wyższa niż 500 mln zł, a w 3 kasach aktywa przekroczyły 1 mld zł. Sześć kas posiadających ponad 100 tys. członków zgromadziło ponad 63% ogólnej liczby członków całego sektora<sup>19</sup>.

Działalność depozytowa kas rozwija się szybciej niż działalność pożyczkowo-kredytowa. Spowodowane jest to nadpłynnością w systemie i niesie ze sobą negatywne wyniki finansowe kas. Kasy nie pozyskują kapitału z zewnątrz. Pomimo rosnącej liczby członków SKOK, analiza danych Komisji Nadzoru Finansowego przedstawia również mankamenty tego sektora. Pojawiają się problemy ze zmniejszającymi się kapitałami i zbyt dużym wolumenem złych kredytów. Na koniec 2012 roku stanowiły one 30% portfela SKOK. Dla porównania według danych BFG średnia dla banków to około 8%. Sytuacja kapitałowa w kasach jest dość trudna, ponieważ wysokość funduszy własnych jest nieadekwatna do prowadzonej działalności. Przełożyło się to na obniżenie współczynnika wypłacalności z 1,83% (grudzień 2012) do 1,2% (czerwiec 2013). W kasach występuje podwyższone ryzyko płynności spowodowane niedopasowaniem terminów wymagalności pasywów i zapadalności aktywów. Analiza ostatnich wyników potwierdza, że 44 kasy objęte są działaniami naprawczymi, a grupa robocza Komitetu Stabilności Finansowej zajmuje się restrukturyzacją kas w trudnej sytuacji. Usługi kas skierowane są do osób z różnych grup społecznych, ludności wiejskiej, ubogich klas społecznych, należących do mniejszości etnicznych, którym niezbędna jest edukacja i porady finansowe i to może być przyczyną obecnej sytuacji SKOK.

W Polsce działalność edukacji finansowej w ramach Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych prowadzi Stowarzyszenie Krzewienia Edukacji Finansowej. Udziela ono osobom zainteresowanym bezpłatnych porad w zakresie finansów. Do głównych celów Stowarzyszenia należy ochrona i pomoc konsumentom, wspieranie działań na rzecz edukacji finansowej, aktywizacja zawodowa, integracja społeczna, działalność charytatywna, edukacja finansowa. Stowarzyszenie, prowadząc działalność, współpracuje z organizacjami samorządowymi i administracji państwowej. Wspiera finansowo dzieci i młodzież w zdobywaniu wykształcenia poprzez środki z Funduszu Stypendialnego<sup>20</sup>.

Specyfikę SKOK można dostrzec w ofercie. Kasy nie określają minimalnej kwoty depozytu, więc lokatę można założyć, posiadając niewielką kwotę oszczędności. Stawiają także na dostępność pożyczek dla osób o małych dochodach. Koszty takich zobowiązań są zbliżone do bankowych, aczkolwiek wymaga-

<sup>19</sup> [http://www.knf.gov.pl/Images/Informacja\\_o\\_sytuacji\\_skok\\_I\\_polowa\\_2013\\_tcm75-35844.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/Informacja_o_sytuacji_skok_I_polowa_2013_tcm75-35844.pdf), dostęp: 3.10.2013.

<sup>20</sup> <http://www.skof.pl/o-stowarzyszeniu/o-nas/>, dostęp: 4.11.2012.

nia są dużo mniejsze. Przykładem może być SKOK Stefczyka, gdzie minimalnym dochodem wymaganym jest 400 zł netto miesięcznie. Pozostałe kasy nieco łagodniej podchodzą do zdolności kredytowej emerytów i rencistów. Niektóre kasy różnicują oprocentowanie lokat i pożyczek w zależności od stażu członka SKOK i liczby wykupionych udziałów<sup>21</sup>. Z jednej strony daje to szansę grupie osób mniej zamożnych, z drugiej mniejsze wymogi kredytowe zwiększają koncentrację złych kredytów.

Siłą SKOK jest indywidualne podejście do klienta, a umiejętność budowania długotrwałych relacji daje poczucie wysokich standardów obsługi. W realizacji tego celu pomaga lokalność działania. Zgodnie z *Kodeksem Dobrych Praktyk i Zasad Działania Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych*<sup>22</sup> spółdzielnie kredytowe aktywnie dążą do promocji poprzez edukację finansową swoich członków w mniejszych miejscowościach. Zwiększenie poziomu wiedzy przyczyni się do aktywności dotychczasowych klientów i pomoże postawić pierwsze kroki nowym klientom. Podobne działania prowadzą banki spółdzielcze<sup>23</sup>.

Klient świadomy zagadnień finansowych, choć niezamożny, nie skorzysta z oferty finansowej w sytuacji, jeśli będzie ona zbyt kosztowana. SKOK w swojej ofercie proponuje rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy oraz kartę debetową. Towarzystwo Finansowe SKOK S.A., rozwijając sieć bankomatów do ponad 600 sztuk chce, aby członkowie SKOK realizowali swoje transakcje bezpłatnie. Użytkownicy bankomatów niebędący członkami kas mogą skorzystać z ich usług po cenach niższych niż w bankach. Potrzeba prostego, niedrogiego rachunku bankowego z bezpłatnym dostępem do bankomatów pomaga zaspokajać podstawowe potrzeby osób niekorzystających wcześniej z usług banków i instytucji świadczących usługi takiego rodzaju<sup>24</sup>.

## Wnioski końcowe

Bariery dostępu do usług finansowych, na jakie napotykają osoby o wysokim poziomie marginalizacji finansowej, powodują alternatywne wybory ofert instytucji parabankowych. Kluczową rolę sektora SKOK, na którym skupiono się

<sup>21</sup> SKOK Stefczyka, szerzej: <http://www.kasastefczyka.pl/>, dostęp: 4.11.2012.

<sup>22</sup> <http://www.skok.pl/o-skok/co-to-jest-skok/~media/E50A28D985F14B9CBF25897F0C66A835.ashx>, dostęp: 4.11.2012.

<sup>23</sup> A. Warchlewska: Banki spółdzielcze w zapobieganiu wykluczeniu finansowemu. W: Wybrane historyczne i współczesne aspekty rozwoju banków spółdzielczych w Polsce. Red. M. Stefański. WSHE, Włocławek 2012, s. 169.

<sup>24</sup> J. Bogdanowicz: Edukacja ekonomiczna. SKOK walczą z finansowym wykluczeniem. W: Wykluczenie finansowe-możliwości rozwiązań. Biuletyn Instytutu Stefczyka, styczeń 2009, nr 2, s. 10-13.

w artykule, jest lokalny charakter działania, pogłębianie wiedzy w zakresie usług oferowanych klientom, pomoc w wyborze odpowiedniej oferty dla najmniej zamożnych, tak by zmniejszać poziom wykluczenia finansowego. Niestety, jakość portfela kredytowego uległa pogorszeniu, co może mieć związek z łagodną jak dotąd polityką kredytową instytucji. Autorka, zgłębiając problematykę wykluczenia finansowego, podejmie próbę badań na przykładzie banków oraz instytucji parabankowych na terenie aglomeracji poznańskiej. Pomimo trudności, jakie przechodzi sektor SKOK, działalność Kas Oszczędnościowo-Kredytowych poprzez strategię działania wpisuje się w program walki z marginalizacją finansową.

## Literatura

- Bogdanowicz J.: Edukacja ekonomiczna. SKOK walczy z finansowym wykluczeniem. W: Wykluczenie finansowe-możliwości rozwiązań. Biuletyn Instytutu Stefczyka, styczeń 2009, nr 2.
- Diagnoza społeczna 2011, Warunki i jakość życia Polaków. Raport. Red. J. Czapliński, T. Panek. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2011.
- GUS: Wyniki finansowe spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w 2011 r. Warszawa, 26.10.2012.
- Idzik M.: W poszukiwaniu zaufania. „Kurier Finansowy” kwiecień-czerwiec 2012, nr 2(28).
- Koźliński T.: Porównanie wyników badań ubankowienia Polaków przeprowadzonych przez NBP w 2006 i 2009 r. NBP, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa 2009.
- Koźliński T.: Raport z ogólnopolskiego badania reprezentatywnego nt. ubankowienia Polaków, form otrzymywania dochodów i zasiłków oraz sposobów płatności za podatki i opłaty w 2009 r. NBP, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa, wrzesień 2009.
- Koźliński T.: Wybrane wyniki badania nt. korzystania Polaków z kont osobistych i kart płatniczych oraz realizowania płatności masowych w Polsce przez transakcje gotówkowe i bezgotówkowe. NBP, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa, listopad 2006.
- „Rzeczpospolita”, dodatek: „Moje Pieniądze”, 10 maj 2012 r.
- Szopa B., Szopa A.: Wykluczenie finansowe a wykluczenie społeczne. Zeszyty Naukowe nr 11, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2011.
- Warchlewska A.: Banki spółdzielcze w zapobieganiu wykluczeniu finansowemu. W: Wybrane historyczne i współczesne aspekty rozwoju banków spółdzielczych w Polsce. Red. M. Stefański. WSHE, Włocławek 2012.

SKOK Stefczyka, <http://www.kasastefczyka.pl/>.  
<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=637&langId=pl&moreDocuments=yes>.  
[http://www.deloitte.com/view/pl\\_PL/pl/branze/uslugifinansowe/ae41cd-40608b8310VgnVCM3000001c56f00aRCRD.htm](http://www.deloitte.com/view/pl_PL/pl/branze/uslugifinansowe/ae41cd-40608b8310VgnVCM3000001c56f00aRCRD.htm).  
[http://www.knf.gov.pl/Images/Informacja\\_o\\_sytuacji\\_skok\\_I\\_polowa\\_2013\\_tcm75-35844.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/Informacja_o_sytuacji_skok_I_polowa_2013_tcm75-35844.pdf).  
[http://www.knf.gov.pl/Images/material\\_prasowy\\_Pentor\\_dla\\_KNF\\_tcm75-29870.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/material_prasowy_Pentor_dla_KNF_tcm75-29870.pdf).  
<http://www.provident.pl/>.  
<http://www.skef.pl/o-stowarzyszeniu/o-nas/>.  
<http://www.skok.pl/o-skok/co-to-jest-skok/~media/E50A28D985F14B9CBF25897F-0C66A835.ashx>.  
<http://www.skok.pl/o-skok/media-o-nas/globalne-problemy-wymagaja-szerokiej-dyskusji>.  
<http://www.skok.pl/o-skok/media-o-nas/unie-kredytowe-czynia-wiele-dobrego-dla-spoleczenstw>.

## **THE ROLE OF PARABANKING INSTITUTIONS IN THE PREVENTION OF FINANCIAL EXCLUSION IN THE EXAMPLE OF COOPERATIVE SAVINGS AND CREDIT UNIONS**

### **Summary**

The research topic undertaken in this article is focused on financial exclusion and ways to minimize this problem. Analysis offers in para-banking institution leads to conclusion that some of them through their offers and activities for reducing financial marginalization is viewed more positively on the financial market. The author decided to focus special attention to the activities of Cooperative Savings and Credit Unions which strategy and local activities help to reduce financial exclusion.