

budownictwie i architekturze. W dyscyplinach składających się na nauki medyczne i nauki o zdrowiu (*medical and health sciences*) kategoria odporność (*resilience, resistance*) należy do fundamentalnych, przy czym nie ma ona jednej uniwersalnej definicji. Na pograniczu medycyny i biologii rozwija się immunologia, nauka, w ramach której badacze zajmują się biologicznymi i biochemicznymi podstawami reakcji odpornościowo-obronnej ustroju na patogen lub inne obce organizmowi substancje, na przykład toksyny. Od stuleci znana jest opinia, że przechorowanie choroby zakaźnej daje odporność na ponowne zachorowanie. W teorii i praktyce medycznej używa się pojęcia odporności w różnych odmianach i kontekstach. Pojęcie *resilience* występuje również na gruncie psychologii i nauk towarzyszących. Pojęcie to – według Stockholm Resilience Centre – może być rozumiane szeroko jako zdolność systemu (człowieka, lasu, miasta, organizacji, gospodarki etc.) do radzenia sobie ze zmianą i kontynuowania rozwoju. Chodzi o to, jak ludzie i natura mogą wykorzystać szoki i perturbacje, przykładowo kryzys finansowy czy zmiany klimatu, do pobudzenia odnowy i innowacyjnego myślenia.

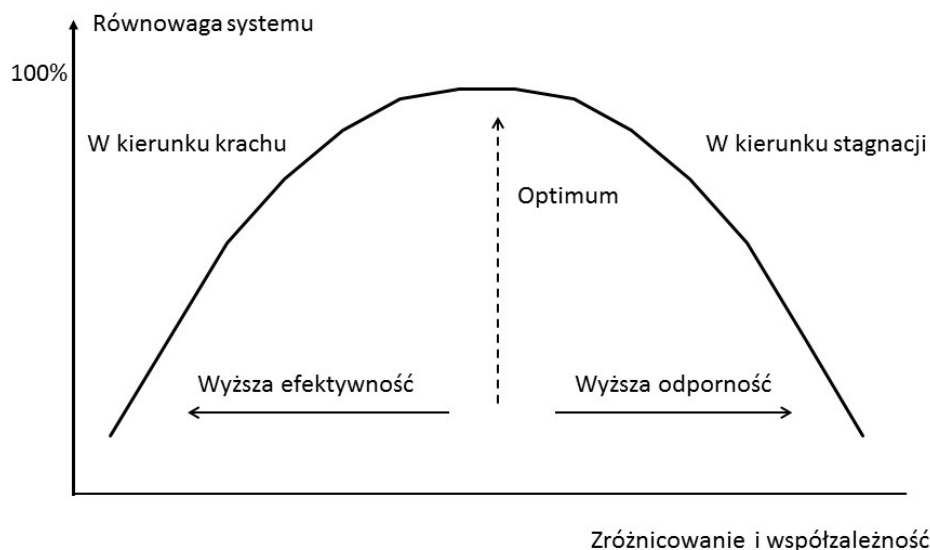
Najogólniej rzecz biorąc, istotą odporności jest zdolność do przetrwania, adaptacji, powrotu do poprzedniego stanu i rozwoju mimo niekorzystnych warunków, przeciwności losu, traumatycznych doświadczeń, nadzwyczajnych zagrożeń. Na procesy odporności składają się różne modele interakcji między czynnikami ryzyka i czynnikami chroniącymi, a ostateczny wynik tych interakcji zależy od siły i rodzaju czynników, jakie na siebie oddziałują. W rachubę wchodzi równoważenie ryzyka (czynniki chroniące równoważą wpływ czynników ryzyka), redukcja ryzyka (czynniki i zasoby chroniące aktywizują się w ekspozycji na czynniki ryzyka, zmniejszając ich wpływ na zachowanie) oraz uodparnianie na ryzyko (umiarkowany poziom ryzyka może uodparniać i przygotowywać do nowych i trudniejszych wyzwań, przy czym zarówno zbyt niski, jak i zbyt wysoki poziom ryzyka jest niekorzystny dla zdrowego rozwoju).

Cechę odporności lub brak odporności można odnieść do skali gospodarki narodowej (makro-), regionu, sektora, gałęzi (*mezzo-*), ponadto pojedynczego podmiotu (organizacji, przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowego). W interesującym nas przypadku chodzi o odporność całego sektora bankowo-finansowego (*mezzoskala*) oraz banków i innych instytucji finansowych z osobna (*mikroskala*). Zrozumiałe jest, że istnieją współzależności między odpornością gospodarki narodowej a odpornością jej części składowych, podobnie między odpornością sektora bankowego a odpornością pojedynczych banków zainteresowanych wdrażaniem odpornych modeli biznesowych (*resilient business models*).

Spośród rozmaitych prób zdefiniowania fenomenu odporności na gruncie ekonomii i finansów, w tym bankowości, na uwagę zasługują zwłaszcza propozycje definicji sformułowane w raporcie pod auspicjami New Economics Foundation i Friends Provident Foundation. Pierwsza, ogólniejsza definicja dotyczy odporności ekonomicznej, która została określona jako zdolność systemu ekonomicznego do

dostosowania się w reakcji na krótkoterminowe szoki i długoterminowe zmiany warunków ekologicznych, społecznych i ekonomicznych, przy założeniu respektowania ograniczeń środowiskowych. Druga odnosi się do odporności systemu finansowego (w tym bankowego), czyli jego zdolności do adaptacji w odpowiedzi na krótkoterminowe szoki i długookresowe zmiany warunków ekonomicznych, społecznych i ekologicznych, z zamiarem kontynuacji służenia gospodarce realnej (przedsiębiorstwa niefinansowe, gospodarstwa domowe, organizacje pozarządowe, sektor publiczny). Tak rozumiana odporność jest ściśle związana ze stabilnością finansową, jednak nie jest z nią tożsama, odporność bowiem ma naturę ewolucyjną, wymagając od systemu samoorganizacji, innowacyjności i uczenia się.

Na odporność banków na turbulencje wpływa w praktyce wiele czynników egzo- i endogenicznych<sup>39</sup>. Czynniki egzogeniczne – z perspektywy poszczególnych banków – są determinanty mega- i makroekonomiczne, endogenicznymi natomiast te zależne od danego banku. Z badań sprzed kilkunastu lat na temat wpływu czynników makroekonomicznych na wyniki i odporność banków krajowych w Singapurze wynika, że średnio dwie trzecie zależy właśnie od kształtowania się otoczenia makroekonomicznego (wzrost PKB, zmiany stóp procentowych, zmiany kursów walutowych, stopa bezrobocia, zagregowany popyt, poziom konkurencji) (Clair, 2004). Ustalenie, czy podobna proporcja dotyczy banków w Polsce, nie jest możliwe bez szczegółowych badań.



**Rysunek 3.1. Optymalizacja efektywności i odporności**

Źródło: opracowanie własne.

<sup>39</sup> Chodzi między innymi o czynniki społeczne i demograficzne, technologiczne, ekonomiczne i regulacyjne (szerzej zob.: Berges i in., 2014; Flejterski i Łabuń, 2018).

Istnieje wyraźna zależność między efektywnością a odpornością. Z rysunku 3.1 wynika, że możliwe i konieczne jest dążenie do optymalizacji, równowagi. System jednostronnie, nadmiernie zorientowany na efektywność byłby bardzo wrażliwy na załamania, system zorientowany na maksymalizację odporności potencjalnie prowadziłby do stagnacji. Oznacza to, że również w przypadku systemu bankowego czy banków z osobna potrzebne jest inteligentne, a zarazem pragmatyczne połączenie obu tendencji – przedsięwzięć służących podwyższaniu efektywności z aktywnościami na rzecz wzrostu odporności.

Obserwacja i analiza doświadczeń praktycznych, zarówno zagranicznych, jak i polskich, uczy pokory, wydaje się bowiem potwierdzać intuicyjne przekonanie, że nie istnieje modelowy sektor bankowy ani modelowy bank komercyjny. Trudno byłoby też optymistycznie założyć, że poszczególny sektor bankowy lub dany bank odznacza się cechą absolutnej odporności na wszystkie możliwe szoki. Realnie biorąc, można raczej mówić o tym, że dany sektor lub dany bank jest bardziej lub mniej odporny niż inny. W tym kontekście oprócz kategorii odporności warto zastosować pojęcie „uodparnianie”, rozumiane – podobnie, jak w medycynie – jako proces osiągania założonego, realnego w danym czasie poziomu odporności.

Mimo to w literaturze można znaleźć niemało prób zdefiniowania dobrej (*good*), zdrowej (*healthy*), a nawet doskonałej (*excellent*) bankowości. Formułowane postulaty znajdują się na pograniczu, dotyczą bowiem obu ról banków: jako przedsiębiorstw i jako instytucji zaufania publicznego. Przykładowo Sony Kapoor, związany z międzynarodowym think-tankiem Re-Define (*Institute for New Economic Thinking*), zajmując się między innymi przyszłością finansów, imperatywy wobec dobrego systemu finansowego (oraz banków jako jego części składowych) zdefiniował następująco: bardziej prosty, mniejszy, bardziej bezpieczny, bardziej zróżnicowany, bardziej stabilny (Kapoor, b.d., s. 2). Interesujące i pouczające, również dla Polski, mogą być irlandzkie „Podstawy dobrej bankowości” (*Fundamentals of good banking*) z roku 2011, autorstwa Irlandzkiej Federacji Bankowej: banki muszą być bezpiecznym miejscem dla pieniędzy klientów, muszą być zrozumiałe dla społeczeństwa, odpowiadać na potrzeby klientów, ponadto na ekonomiczne i społeczne potrzeby gospodarki i społeczeństwa, odpowiadać na potrzeby gospodarki, co wymaga dostosowywania się do szybkich zmian natury biznesu, być w stanie obsługiwać klientów konkurujących w kraju i za granicą, być mniej intensywne kapitałowo i mniej zorientowane na aktywa majątkowe, podejmować mniej ryzyka, dywersyfikować profil kredytowy i nie powinny orientować się na indywidualne sektory, muszą współpracować z rządem, regulatorami i wszystkimi interesariuszami, odzwierciedlać wielkość i stopień zróżnicowania gospodarki i poprzez powyższe zasady nadać sektorowi bankowemu status zdrowego, stabilnego i zyskowego (Browne i in., 2011)<sup>40</sup>.

---

<sup>40</sup> Istotnym uzupełnieniem mogą być spostrzeżenia dotyczące bankowości zrównoważonej (*sustainable banking*) (Zioło, 2020, s. 131 i n.).

Wreszcie według Davisa (2004, s. 20), jeśli banki mają zamiar przetrwać i prosperować, muszą dążyć do doskonałości bankowej, która polega między innymi na silnie zakorzenionych, wspólnie wyznawanych wartościach, zysku w wyniku finansowym traktowanym jako wartość działalności pobudzanej potrzebami klienta, chęci inwestowania w nowe produkty, silnym i spójnym przywództwie, systemie informacji o klientach i produktach pozwalającym na ocenę rentowności produktu i klienta, silnym systemie zarządzania ryzykiem kredytowym. Współczesny i przyszły bank powinien być nie tylko efektywny, lecz także bezpieczny, ostrożny, stabilny, odpowiedzialny, jednocześnie konserwatywny i nowoczesny, zwinny, służebny, wiarygodny, godny zaufania, ponadto odporny na nieustające zawirowania w otoczeniu.

W tym kontekście na uwagę zasługuje lista „najważniejszych zagrożeń dla stabilności polskiego systemu finansowego w perspektywie roku 2026”, powstała w czerwcu 2023 roku pod auspicjami Europejskiego Kongresu Finansowego: ryzyko prawne kredytów hipotecznych; pogłębiająca się ingerencja państwa w system bankowy; pogorszenie jakości portfela kredytowego; pogorszenie stanu finansów publicznych połączone z ekspansywną polityką gospodarczą; ryzyko związane z upadłością dużego banku; rosnąca niespójność polityki gospodarczej i regulacyjnej, zwiększająca awersję banków do podejmowania ryzyka; brak przemyślanej i konsekwentnej polityki makroostrożnościowej; niespójność i nieprzewidywalność regulacji; ryzyko zarażenia (*contagion*) wywołane problemami dużych instytucji finansowych w USA i Europie Zachodniej (upadek Credit Suisse Group AG i przejęcie go przez UBS w 2023 roku było jednym z najbardziej spektakularnych i pouczających fenomenów w najnowszej historii bankowości europejskiej).

Jedną z najważniejszych determinant odporności sektora bankowego, banków i innych instytucji finansowych z osobna jest kształt nadzoru i regulacji, w tym dobrze znany dylemat: regulować czy nie regulować? W praktyce mamy do czynienia ze swego rodzaju wahadłem, po czasach niedostatecznej regulacji (deregulacji) nadchodzi stadium reregulacji (Dewatripont i in., 2010, s. 1–9; Flejterski, 2019a, s. 276 i n.). Stopień pożądanej regulacji sektora bankowo-finansowego jest kwestią budzącą kontrowersje od wielu dekad. W realnym świecie każdorazowo należy poszukiwać właściwych proporcji między jednym a drugim rozwiązaniem, przy czym nigdzie i nigdy nie jest łatwo znaleźć te proporcje. Punkt równowagi jest zmienny w czasie i zależy od wielu okoliczności. Dotyczy to między innymi wyboru między pełną regulacją a pełną deregulacją sektora (w innym ujęciu między „przeregulowaniem” a „niedoregulowaniem”), a zatem poszukiwania optimum regulacyjnego. Ze znanymi, negatywnymi konsekwencjami związany byłby wariant pełnej regulacji, ale i niemal całkowita deregulacja, jak wskazują różne doświadczenia, nie jest wolna od istotnych słabości (w literaturze niejednokrotnie podkreślano, że zbyt liberalna, pobłażliwa polityka odznacza się znacznym stopniem kryzysogenności).

Kategoria „odporność banków komercyjnych” i innych instytucji finansowych ma charakter wielowymiarowy i zmienny w czasie. Wątpliwe jest, a może w ogóle

nie wchodzi w rachubę osiągnięcie przez sektor bankowy, poszczególny bank czy też inną instytucję finansową stanu pełnej, ponadczasowej, absolutnej odporności na wstrząsy w gospodarce. Realne jest natomiast osiągnięcie, a raczej osiąganie stale na nowo najwyższego – możliwego w danych uwarunkowaniach – poziomu odporności. Taleb (2013, s. 57–59), pisząc o tzw. antykruchości (*antifragile*), posłużył się sugestywną metaforą odnoszącą się również do instytucji finansowych: musisz być feniksem (odradzającym się z popiołów), a być może nawet hydrą (na miejsce jednej obciętej głowy wyrastały dwie lub trzy nowe), inaczej spadnie na ciebie zawieszony na jednym cienkim włosie miecz Damoklesa.

### 3.4. Sztuczna inteligencja jako „maszyna predykcyjna” w finansach

Nie od dziś trwa spór między tymi, którzy twierdzą, że nikt nie jest w stanie przewidzieć przyszłości, a tymi, którzy uważają, że mimo to warto konstruować kolejne prognozy, chociaż ich los bywa niepewny. Swego rodzaju kamieniem milowym w tym sporze było pojawienie się i burzliwy rozwój tzw. sztucznej inteligencji (*artificial intelligence* – AI). W coraz większym stopniu wpływa ona na niemal wszystkie sfery życia, w tym również na finanse w różnych aspektach, zarówno w obszarze finansów prywatnych, jak i finansów publicznych. Dzięki AI możemy analizować ogromne ilości danych finansowych w czasie rzeczywistym i na ich podstawie dokonywać bardziej precyzyjnych prognoz dotyczących wyników finansowych, trendów rynkowych i zmian ekonomicznych. Umożliwia to osobom odpowiedzialnym za zarządzanie finansami podejmowanie bardziej trafnych decyzji dotyczących inwestycji, alokacji zasobów i zarządzania ryzykiem (trzej autorzy kanadyjscy nieprzypadkowo określili sztuczną inteligencję mianem *prediction machine* i *prediction technology*) (Agrawal i in., 2022).

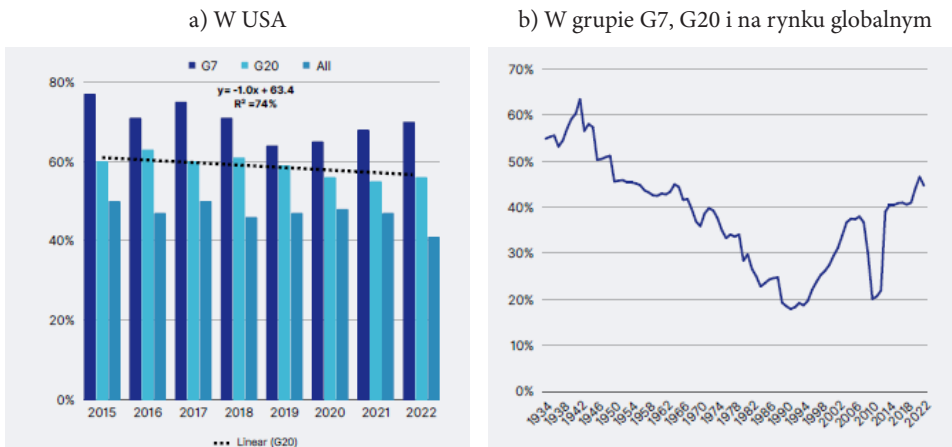
AI może być również wykorzystana do wykrywania nieprawidłowości i oszustw finansowych, zarówno w transakcjach klientów, jak i wewnętrznych procesach. Ponadto dzięki analizie dużej ilości danych AI może pomóc w ocenie ryzyka kredytowego oraz lepszemu zrozumieniu klientów, ich preferencji i potrzeb, co jest szczególnie ważne dla instytucji finansowych. Dzięki temu można dostosować oferty finansowe i usługi, co prowadzi do zwiększenia lojalności klientów i polepszenia obsługi.

Korzyścią z wykorzystania AI jest niewątpliwie również możliwość automatyzacji wielu rutynowych procesów w dziedzinie finansów, takich jak księgowość, rozliczenia, weryfikacja transakcji i analiza danych finansowych. Pozwala to na oszczędność czasu i zasobów oraz redukcję kosztów operacyjnych, a także lepsze zarządzanie ryzykiem i optymalizację wykorzystania zasobów.

Warto jednak podkreślić, że zastosowanie AI w sektorze finansowym może również wiązać się z pewnymi wyzwaniami, takimi jak konieczność zapewnienia odpo-

aby zaspokoić potrzeby płynnościowe, straty te się materializują, co może rodzić obawę o wypłacalność banku i spowodować dalsze wycofywanie środków przez deponentów, a nawet panikę na rynku depozytowym. Ten scenariusz zmaterializował się w Stanach Zjednoczonych, gdzie w bezpośrednim następstwie upadłości Silicon Valley Bank (SVB) i Signature Bank niektórzy deponenci w innych instytucjach regionalnych zaczęli wycofywać swoje środki (FSB, 2023). Dlatego władze USA zdecydowały się skorzystać z możliwości wyjątku związanego z ryzykiem systemowym, w wyniku czego wszyscy deponenci Silicon Valley Bank i Signature Bank zostali objęci pełną ochroną depozytów. Ponadto Rezerwa Federalna uruchomiła awaryjny program pożyczek bankowych (Bank Term Funding Program), który zapewnił bankom amerykańskim awaryjny dostęp do płynności na korzystnych warunkach (FDIC, 2023b).

Dla USA, Wielkiej Brytanii i Szwajcarii kryzys w marcu 2023 roku był największym epizodem systemowych napięć od czasu globalnego kryzysu finansowego z 2008 roku, a palącym problemem stała się kwestia tzw. dużych depozytów, wykraczających poza zakres sum ubezpieczeniowych. Rysunek 6.3 pokazuje wzrost znaczenia tego segmentu i rosnącą zależność finansowania banków od sum nieubezpieczonych, co wzmacnia ryzyko dla stabilności finansowej. Na rynku globalnym nieubezpieczone depozyty stanowią 41% wielkości sumy depozytowej, dla grupy G7 i G20 ponad 50%.



**Rysunek 6.3. Udział nieubezpieczonych depozytów w całości środków depozytowych**

Źródło: (IADI, 2023, s. 23), na podstawie danych FDIC (lewy panel) i ankiety IADI (prawy panel).

Jednym z często pojawiających się wniosków była konieczność krytycznej analizy istniejących systemów ubezpieczenia depozytów (Cecchetti i in., 2023). Raport

IADI przeprowadził analizę potencjalnych implikacji dla systemów gwarantowania depozytów oraz zidentyfikował następujące obszary zagrożeń (IADI, 2023):

- Kształt systemów ubezpieczeń depozytów. Kryzys wywołał pytanie, czy historycznie wypracowane systemy gwarancyjne są nadal adekwatne do istniejących zagrożeń.
- Ubezpieczenie depozytów a zasady restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków. Powstaje pytanie o zakres współpracy między systemami gwarancyjnymi oraz funduszami przymusowej restrukturyzacji, niezależnie od tego, czy ubezpieczyciel depozytów działa jako organ restrukturyzacji, czy tylko przyczynia się do jej finansowania.
- Koordynacja działań instytucji sieci stabilności finansowej. Problemy w 2023 roku uwypukliły znaczenie ścisłej współpracy organów sieci bezpieczeństwa finansowego. Konieczna jest też ściślejsza współpraca w tym zakresie z organami globalnymi, w tym z Bazylejskim Komitetem Nadzoru Bankowego (BCBS) i Radą Stabilności Finansowej (FSB), w celu zapewnienia skutecznego współdziałania wszystkich elementów sieci bezpieczeństwa.
- Postęp technologiczny a ubezpieczenie depozytów. Powinno się w większym stopniu uwzględnić wpływ innowacji cyfrowych zarówno na zachowania klientów, jak i sposób świadczenia usług bankowych.

Amerykańska FDIC wskazała na następujące możliwe warianty zmian systemowych (FDIC, 2023a):

- Ograniczony, ale zwiększony zakres gwarancji: utrzymanie obecnej filozofii ubezpieczenia depozytów, utrzymując określony maksymalny poziom gwarancji dla deponentów i dla rodzajów rachunków, ale zwiększając obecne limity ubezpieczenia. W tym wariantcie pozostaje ryzyko związane z wysoką koncentracją nieubezpieczonych depozytów w niektórych bankach.
- Pełny zakres gwarancji: może to wyeliminować ryzyko destabilizacji banku w okresie paniki, ale wiązałoby się ze zwiększonym ryzykiem pokusy nadużycia oraz koniecznością znacznego zwiększenia wielkości funduszu gwarantowania depozytów.
- Ukierunkowany zakres zwiększenia gwarancji: zakłada on różne poziomy ochrony ubezpieczeniowej depozytów dla różnych rodzajów rachunków. W ramach tej opcji zakłada się wyższe pokrycie dla depozytowych rachunków korporacyjnych. Opcja ta oferuje korzyści w zakresie stabilności finansowej przy mniejszym ryzyku pokusy nadużycia.

Warianty te podsumowuje syntetycznie tabela 6.2.

Obecnie ta trzecia opcja (ukierunkowany wzrost gwarancji) znajduje wielu zwolenników, ale doświadczenia japońskie pokazują, że każda zmiana struktury systemu gwarancyjnego powoduje zmiany w strukturze bazy depozytowej.

**Tabela 6.2. Warianty rozważanych zmian systemu gwarancyjnego w USA i ich konsekwencje**

Wariant	Utrzymanie ograniczonego zakresu gwarancji	Zastosowanie pełnej gwarancji	Ukierunkowany zakres zwiększenia gwarancji (różne limity dla różnych rachunków)
<b>Zalety</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– dostępne są dane historyczne</li> <li>– ograniczony wpływ na wzrost hazardu moralnego</li> <li>– ograniczony wpływ na wymogi w zakresie powiększenia funduszu gwarancyjnego</li> <li>– nieznaczny negatywny wpływ na inne rynki finansowe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– eliminuje panikę bankową</li> <li>– zwiększa przejrzystość systemów gwarancyjnych</li> <li>– upraszcza procesy przymusowej restrukturyzacji</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– poprawia płynności rachunków biznesowych</li> <li>– zwiększa stabilność finansową</li> <li>– nieznacznie zmniejsza dyscyplinę rynkową</li> <li>– dostępne są pewne doświadczenia historyczne</li> </ul>
<b>Wady</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– zwiększa potencjalnie niestabilność finansową przez problem ryzyka nieubezpieczonych depozytów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– zmniejsza istotnie dyscyplinę rynkową</li> <li>– kreuje potencjalne zburzenia na innych rynkach finansowych,</li> <li>– konieczność znacznego zwiększenia funduszu gwarancyjnego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– problem z właściwą identyfikacją rachunków o podwyższonej gwarancji</li> <li>– zmniejszanie przejrzystości systemu</li> <li>– komplikowanie procesów <i>resolution</i></li> <li>– konieczny wzrost funduszu gwarancyjnego</li> </ul>
<b>Narzędzia wspomagające</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– regulacje zmniejszające zależność banków od nieubezpieczonych depozytów (na przykład brak oprocentowania)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ograniczenia w zakresie oprocentowania</li> <li>– ograniczenia dla zależności banków od finansowania przez depozyty</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ograniczenia w zakresie oprocentowania specjalnych rachunków</li> </ul>

Źródło: (FDIC, 2023a).

W Japonii pełną ochronę depozytów wprowadzono przejściowo, jako środek tymczasowy w celu rozwiązania kryzysu finansowego, od końca lat 90. do początku XXI wieku. Gdy jednak zakończono pełną ochronę depozytów terminowych, doszło do znacznego ich transferu na w pełni chronione depozyty na żądanie. Obecnie The Deposit Insurance Corporation of Japan (DICJ) w pełni gwarantuje rachunki transakcyjne (*deposits for payment and settlement purposes*), które jednak nie mogą być oprocentowane, podczas gdy inne typy rachunków podlegają ograniczonej gwarancji.



Inne analizowane obecnie propozycje modyfikacji systemów gwarancyjnych obejmują (IADI, 2023):

- bardziej rygorystyczne wymogi dotyczące płynności banków,
- zastosowanie ograniczeń nadzorczych w zakresie udziału nieubezpieczonych depozytów w finansowaniu banków,
- ograniczenia możliwości nagłego wycofywania depozytów w sytuacji runów na banki. Obejmują one podejścia *ex ante*, które mogą być uzgodnione umownie lub podlegać regulacji sektorowej, lub ustalane *ad ex post*, głównie wobec deponentów korporacyjnych, którzy posiadają znaczną część nieubezpieczonych depozytów,
- wymogi dotyczące zabezpieczenia depozytów wysokiej jakości aktywami, aby zwiększyć zdolności banków do zaspokajania wypłat deponentów, ale odbywa się to kosztem ograniczenia ich zdolności do pośrednictwa;
- wzrost zdolności do pokrycia strat banków (LAC) banków poprzez emisję długoterminowego długu również przez mniejsze banki;
- waluty cyfrowe banku centralnego (CBDC), jeśli zostaną wprowadzone i będą powszechnie dostępne, mogłyby stanowić odporną na niewypłacalność publiczną alternatywę dla prywatnych depozytów bankowych, a tym samym oferować ochronę podobną do ubezpieczenia depozytów. Zakres oferowanej ochrony będzie prawdopodobnie zależał od cech konstrukcyjnych CBDC. Aby zminimalizować ryzyko dezintermediacji, oczekuje się zastosowanie limitu wielkości portfela CBDC dla osoby fizycznej, który prawdopodobnie będzie niższy niż limit pokrycia ubezpieczenia depozytów. W takim przypadku wpływ na zachowanie deponentów w banku może być ograniczony (IADI, 2021).

FDIC wskazuje też na pewne dodatkowe opcje, jak dobrowolne systemy ubezpieczenia dużych depozytów. Ta opcjonalna ochrona mogłaby być zapewniona na poziomie banku lub deponenta, zarówno przez sektor prywatny, jak i przez FDIC. Obecnie istnieją instytucje, które oferują dodatkowe ubezpieczenie, ale ma ono ograniczony zakres i dotyczy na ogół banków oszczędnościowych lub spółdzielczych. Ponadto dokładna wycena kosztów dodatkowego ubezpieczenia depozytów jest dużym wyzwaniem.

## 6.4. Kierunki reform systemu ubezpieczeń depozytów i zarządzania kryzysowego (CMDI) w UE

Projekt Unii bankowej wdrażany w UE po kryzysie 2008 roku zakładał początkowo większą integrację w tworzeniu Europejskiego Systemu Gwarantowania Depozytów (EDIS). O ile dwa pierwsze filary Unii Bankowej: ustanowienie wspólnych ram nadzoru bankowego (SSM) oraz jednolitego podejścia do restrukturyzacji

i uporządkowanej likwidacji banków (SRM) zostały wdrożone sprawnie, o tyle ustanowienie trzeciego filaru – EDIS – spotkało się z wyzwaniami i kontrowersjami dotyczącymi możliwości wzrostu pokusy nadużycia oraz kwestii różnic w poziomie ryzyka i rozwiązaniach strukturalnych w europejskich systemach bankowych. Dotychczasowe ramy CMDI (*Crisis Management and Deposit Insurance*) składają się z trzech unijnych aktów prawnych:

- Dyrektywa w sprawie przymusowej restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków (BRRD, 2014/59/UE);
- Rozporządzenie w sprawie jednolitego mechanizmu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji (SRMR 2014/806/UE);
- Dyrektywa w sprawie systemów gwarancji depozytów (DGSD – 2014/49/UE).

W raporcie JRC oceniającym możliwe skutki reformy CMDI dokonano analizy dostępnych opcji (EC, 2023a). Raport ten:

- stwierdza, że konieczny jest wyższy poziom ochrony tymczasowych wysokich sald depozytowych wynikających z ważnych wydarzeń życiowych;
- identyfikuje rozwiązania, które mogą ułatwić korzystanie z systemów gwarantowania depozytów w sytuacjach kryzysowych, nie tylko w sytuacjach dotyczących wypłat – zmienione ramy CMDI umożliwiłyby większej liczbie banków, zwłaszcza średnich i małych, dostęp do finansowania procesów *resolution*;
- pokazuje, że dokończenia projektu europejskiego systemu gwarantowania depozytów (EDIS) mogłoby wzmocnić ochronę deponentów – w jaki sposób zmieniłyby się możliwości wypłat krajowych systemów gwarantowania depozytów, gdyby zostały one zastąpione lub uzupełnione wspólnym europejskim funduszem. Raport wskazuje, że system ze wspólnymi środkami finansowymi i wspólną odpowiedzialnością, taki jak EDIS lub model hybrydowy (w którym centralny EDIS współistnieje z krajowymi systemami gwarantowania depozytów), byłby bardziej skuteczny i wydajny w zapewnianiu wsparcia płynności niż system oparty wyłącznie na krajowych systemach gwarantowania depozytów.

W kwietniu 2023 roku Komisja Europejska przyjęła projekt modyfikacji systemu zarządzania kryzysowego i ochrony depozytów (CMDI), którego celem jest poprawa reakcji w przypadku upadłości banków, przy jednoczesnym zachowaniu stabilności finansowej, ochronie deponentów i dalszym ograniczaniu wykorzystania publicznych środków finansowych, który jest obecnie dyskutowany w Parlamencie Europejskim (EC, 2023c). Jak podkreśla projekt, sektor bankowy UE charakteryzuje się efektywnymi zasadami zarządzania kryzysowego i jest odporny na wstrząsy. Większy problem stanowią obecnie małe i średnie banki, gdzie ciągle nadmiernie wykorzystuje się pieniądze podatników zamiast zasobów wewnętrznych banku. Wykorzystanie sieci bezpieczeństwa powinno być jedynie uzupełnieniem wewnętrznej zdolności banków do absorpcji strat, która pozostaje pierwszą linią obrony, toteż

banków na całym świecie. Obejmowało to między innymi zwiększanie limitów płatności bezdotykowych, wprowadzanie procesów cyfrowych (na przykład otwieranie kont), rezerwację i zdalne przeprowadzanie spotkań w oddziałach, a także rozwój płatności bezdotykowych. Pandemia wymuszała przechodzenie na kanały online, zwłaszcza wśród seniorów, którzy dotychczas woleli kontakty za pośrednictwem placówek bankowych. Początki pandemii przyniosły również wzrost popularności płatności cyfrowych i bezkontaktowych: na przykład MasterCard odnotował ponad 40% wzrost liczby transakcji bezdotykowych w czasie pandemii (Płatności, 2020). W rezultacie klient usług finansowych staje się klientem cyfrowym i w dużej mierze samoobsługowym. Zyskuje większe kompetencje cyfrowe, ponieważ więcej czasu, zarówno zawodowego, jak i prywatnego, spędza w środowisku cyfrowym i jest otwarty na nowe rozwiązania cyfrowe proponowane przez sektor finansowy.

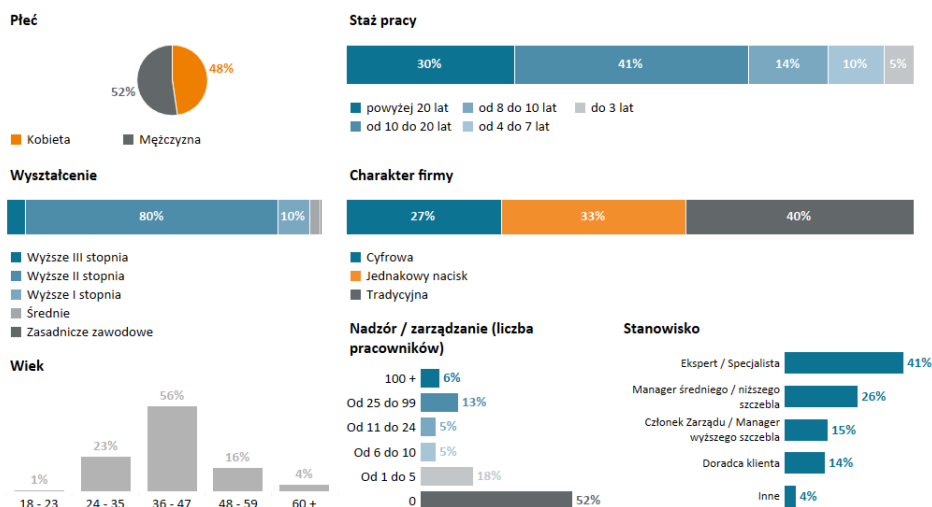
W tym rozdziale dążymy do zakotwiczenia powyższych stwierdzeń w wynikach badań empirycznych. Na podstawie badań przeprowadzonych w 2020 roku zamierzamy pokazać wpływ pandemii na specyfikę pracy w sektorze finansowym oraz zmianę sposobu jej wykonywania w wyniku przyspieszenia automatyzacji i upowszechnienia się pracy zdalnej.

## 9.1. Charakterystyka badania

Dane przedstawione w tym rozdziale zostały zgromadzone za pomocą ankiety internetowej, przeprowadzonej w październiku i listopadzie 2020 roku wśród polskich pracowników sektora finansowego. Ankieta ta była elementem szerszego projektu badawczego zatytułowanego „Przyszłość pracy w sektorze finansowym”, realizowanego na zlecenie Sektorowej Rady do spraw Kompetencji Sektora Finansowego, która aktywnie wspierała pozyskiwanie uczestników badania. Przy konstrukcji kwestionariusza wykorzystano wnioski z 10 wstępnych wywiadów z prezesami banków, przeprowadzonych w 2017 roku, które dotyczyły wpływu cyfryzacji na sektor finansowy, a także z badania z 2019 roku, skupiającego się na charakterystyce polskiego sektora bankowego, które przyniosło 248 wypełnionych ankiet. W 2020 roku przeprowadzono kolejne badanie ilościowe dotyczące wpływu pandemii na pracę w sektorze finansowym, w ramach którego pozyskano 172 ankiety. Do interpretacji wyników ilościowych badań z 2020 roku wykorzystano również wnioski z 37 wywiadów z menedżerami instytucji finansowych (w tekście oznaczone jako M1, ..., M37); dostęp do respondentów pozyskano również przy wsparciu Rady. W tym artykule skupiamy się na analizie danych zebranych w pierwszym roku pandemii, wyniki wcześniejszych badań traktując jako kontekstualne.

Próba badawcza w badaniu ilościowym miała charakter dostępnościowy: dostęp do respondentów uzyskano dzięki współpracy z Sektorową Radą do spraw Kom-

potencji Sektora Finansowego (rysunek 9.1). W grupie respondentów niewielką przewagę mieli mężczyźni (52%). Większość respondentów (56%) znajdowała się w grupie wiekowej 36–47 lat, przy czym niemal wszyscy (96%) posiadali wykształcenie wyższe (co najmniej licencjat). Tylko 5% badanych pracowało w sektorze finansowym krócej niż 5 lat, podczas gdy jedna trzecia była zatrudniona w nim dłużej niż 20 lat. Połowa respondentów była zatrudniona w bankach zagranicznych (51%), 27% w bankach krajowych, a pozostałe 22% reprezentowało inne instytucje finansowe, takie jak towarzystwa ubezpieczeniowe, fundusze emerytalne czy biura maklerskie.

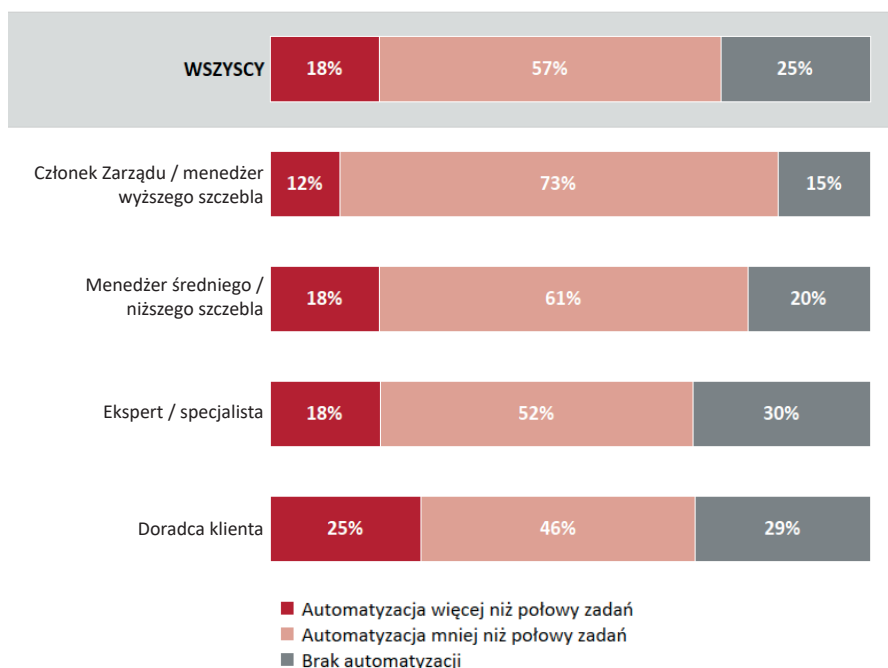


Rysunek 9.1. Charakterystyka próby badawczej

Źródło: opracowanie własne.

## 9.2. Intensyfikacja automatyzacji w okresie pandemii

Przeprowadzone przez nas badanie pokazuje, że przed pandemią pracownicy sektora finansowego w niewielkim stopniu zauważali i odczuwali postępującą automatyzację. W ciągu trzech lat poprzedzających pandemię zaledwie 18% respondentów zauważyło zmiany w swoich obowiązkach związane z nowymi technologiami, a co czwarty pracownik (25%) nie zaobserwował żadnych zmian (rysunek 9.2). Zmiany w zakresie wykonywanych zadań najbardziej widoczne były na stanowisku doradcy klienta, które okazało się najbardziej narażone na wpływ nowej organizacji pracy. Wśród doradców aż co czwarty doświadczył automatyzacji ponad połowy swoich

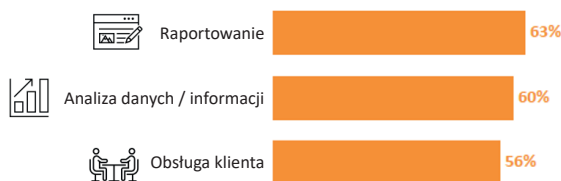


**Rysunek 9.2. Doświadczenie automatyzacji w ciągu 3 lat przed pandemią (% respondentów)**

Źródło: opracowanie własne.

zadań, co stanowi ponad dwukrotnie większy odsetek w porównaniu z członkami zarządu i menedżerami wysokiego szczebla, gdzie odsetek ten wynosił 12%.

Pracownicy sektora finansowego wyraźnie zauważyli przyspieszenie cyfryzacji w trakcie pandemii (rysunek 9.3). Aż 63% respondentów potwierdziło intensyfikację procesów automatyzacji podczas pandemii, a 29% stwierdziło, że cyfryzacja znacznie przyspieszyła. Intensyfikacja automatyzacji przełożyła się na zmianę charakteru zadań pracowników sektora finansowego. Szczególnie wyraźnie automatyzacja



**Rysunek 9.3. Zadania, w których respondenci doświadczyli widocznej automatyzacji w czasie pandemii (% respondentów)**

Źródło: opracowanie własne.

zaznaczyła się w takich obszarach jak raportowanie, analiza danych oraz obsługa klienta.

Również w wywiadach menedżerowie banków często opowiadali o nagłej zmianie w procesach transformacji cyfrowej w okresie pandemii: jak powiedział jeden z nich: „w ciągu trzech miesięcy zaszły zmiany, na które wcześniej potrzebowaliśmy trzech lat”.

Pandemia wymusiła zmiany, które były nieuniknione, ale równocześnie sprawdziła poziom gotowości instytucji oraz samych pracowników do adaptacji w warunkach nowego, ucyfrowionego rynku pracy (M\_5).

Dążąc do usprawnienia procedur przy jednoczesnym zachowaniu bezpieczeństwa pracowników, banki poszukiwały rozwiązań w sferze cyfrowej.

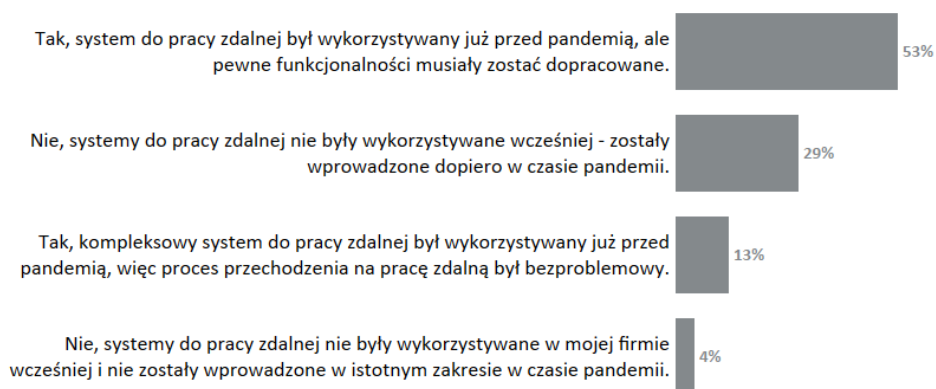
Bez wątpienia jest podejmowana i będzie kontynuowana próba zdigitalizowania wszystkiego, co możliwe, każdego aspektu działalności, w tym sprzedaży. Na rynku bankowym szczególnie widoczna jest tzw. bankowość codzienna, która już w dużej mierze opiera się na bankowości mobilnej i różnego rodzaju aplikacjach. Możemy więc stwierdzić, że istnieje już bardzo liczna grupa klientów, którzy nie wyobrażają sobie innej formy realizacji przelewów, sprawdzania salda czy wykonania podstawowych operacji bankowych, jak zakup najprostszycy produktów (M\_12).

Do takich działań należało intensywne wdrażanie metod potwierdzania tożsamości, takich jak podpis elektroniczny, automatyzujące procesy. Technologia ta umożliwia zdalne podpisywanie umów i pozwala na pełne ucyfrowienie obiegu dokumentów oraz automatyzację procesów. Jej powszechne stosowanie zmienia sposób organizacji pracy i procesów w dużych firmach i w administracji publicznej. Jednocześnie banki przyspieszyły implementację rozwiązań pozwalających automatyzować procesy obsługi pomocy w ramach tarczy antykryzysowej czy wakacji kredytowych dla konsumentów.

Jeśli chodzi o relacje z klientami, wydaje się, że oni również przyzwyczaili się do cyfrowej transformacji, do komunikacji mailowej, do elektronicznego przesyłania dokumentacji (M\_5).

### 9.3. Upowszechnienie się pracy zdalnej w okresie pandemii

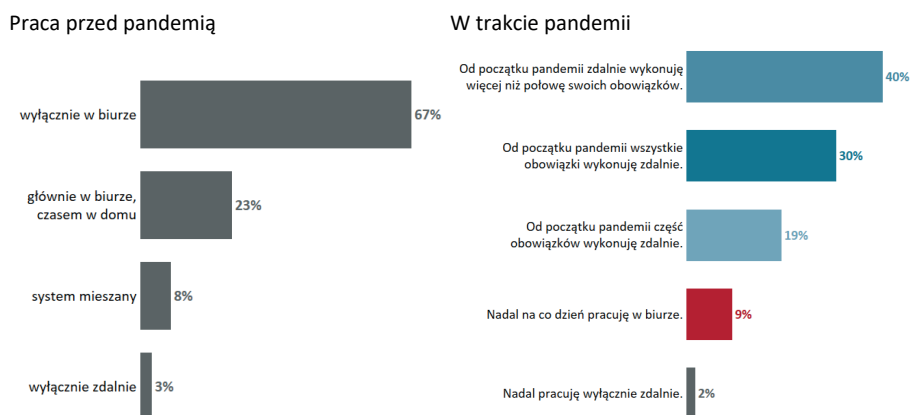
Z punktu widzenia pracowników jedną z najbardziej zauważalnych i przełomowych zmian wywołanych bezpośrednio przez pandemię COVID-19 było przejście na



**Rysunek 9.4. Czy przed pandemią w firmie wykorzystywany był system do pracy zdalnej? (% respondentów)**

Źródło: opracowanie własne.

pracę zdalną (rysunek 9.4). Zgodnie z deklaracjami badanych aż 91% pracowników sektora finansowego przed marcem 2020 roku pracowało wyłącznie (lub prawie wyłącznie) w biurze, a tylko 2% – wyłącznie zdalnie (rysunek 9.5). Jedna trzecia badanych firm w ogóle nie korzystała z systemów do pracy zdalnej przed pandemią.



**Rysunek 9.5. Organizacja pracy przed pandemią i w jej trakcie (% respondentów)**

Źródło: opracowanie własne.

Zmiana organizacji pracy spowodowana pandemią sprawiła, że aż 89% pracowników sektora finansowego doświadczyło zmiany w formie wykonywanej pracy. Ogólna ocena tego procesu i roli pracodawcy w jego reorganizacji, według większości badanych, była pozytywna (83%).

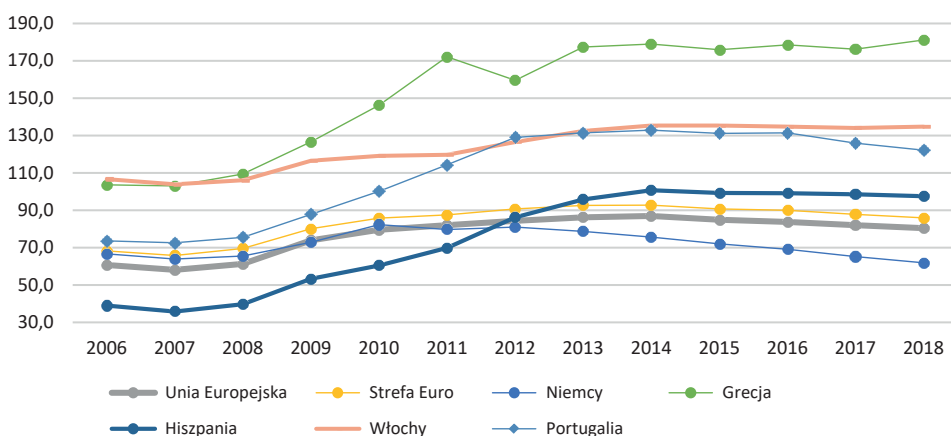
Wspólną cechą wszystkich odsłon kryzysu XXI wieku jest wzrost zadłużenia w ujęciu globalnym, regionalnym i krajowym. Tym samym nie udało się dotychczas dokonać oddłużenia poszczególnych państw oraz redukcji długów w ujęciu światowym.

## 11.2. Zadłużenie

Wspomniano już, że jednym z celów działań antykryzysowych w odpowiedzi na kryzys finansowy 2007+ było oddłużenie niektórych państw, w tym tzw. PIGS (Portugalia, Włochy, Grecja, Hiszpania) oraz zmniejszenie globalnego długu publicznego. Niemniej jednak działania te – jak już wiadomo – zakończyły się niepowodzeniem. Globalny dług publiczny wzrósł w 2022 roku do poziomu 92 bln USD (z 17 bln USD w 2000 roku). W przypadku Grecji dług publiczny do PKB wzrósł z około 110% w 2008 roku do blisko 180% w 2015 roku, a Portugalii z około 70% w 2008 roku do blisko 130% w 2015 roku.

Kształtowanie się długu publicznego do PKB we wspomnianych państwach PIGS na tle Niemiec, strefy euro i Unii Europejskiej zostało uwidocznione na rysunku 11.1.

Okresy koronakryzysu i geokryzysu sprzyjały dalszemu zadłużaniu się państw z uwagi na jednoczesny wzrost wydatków na cele społeczne oraz obronności. Wzrostowi zadłużenia sprzyjają także obowiązujące regulacje bankowe. Zgodnie z pakietem CRD, obowiązującym w Unii Europejskiej, rządowym papierom wartościowym w walucie kraju przypisana jest waga ryzyka na poziomie 0%. Tym samym papiery te są uznawane za całkowicie bezpieczne, pozbawione ryzyka (*risk free*), choć w praktyce tak z pewnością nie jest (choćby przykład spisania w straty greckich papierów war-



Rysunek 11.1. Dług publiczny do PKB (%) w wybranych krajach / regionach Unii Europejskiej w latach 2006–2018

Źródło: Eurostat database.



tościowych podczas kryzysu finansowego 2007+). Wspomnieć należy także, że nie ma unijnych limitów określających skalę nabywania rządowych papierów wartościowych przez instytucje finansowe, w tym banki. W Polsce dodatkowo do nabywania przez banki skarbowych papierów wartościowych skłania ich wyłączenie z podstawy odprowadzania tzw. podatku bankowego. Tym samym banki posiadają w swoich portfelach coraz więcej rządowych papierów wartościowych, co zwiększa też powiązania między sektorem publicznym / rządowym i prywatnym / bankowym (*sovereign-bank nexus*).

Problem polega zatem na tym, że ryzyko związane z rządowymi papierami wartościowymi nie jest właściwie zmierzone oraz zabezpieczone i może stać się przyczyną kolejnej odsłony kryzysu finansowego (wskazywał na to między innymi noblista Robert Shiller). Decydenci nie wykazują się niestety w tym przypadku odpowiedzialnością, a wręcz można mówić o hipokryzji w ich postępowaniu. Zależy im przede wszystkim na tym, żeby banki nabywały rządowe papiery wartościowe, a tym samym państwa miały z czego finansować stale rosnące wydatki.

Kluczowym pytaniem pozostaje więc nadal, jak dokonać oddłużenia niektórych państw, w tym czy będzie wykreowane ponadnarodowe porozumienie o redukcji długów, czy może problem ten będzie nadal narastał.

### 11.3. Systemowo ważne instytucje finansowe – SIFs

Banki klasyfikuje się między innymi według kryterium ich wielkości. Od dawna znane jest w literaturze i praktyce bankowej, już wcześniej wspomniane, pojęcie banku zbyt dużego, żeby upaść. Pojęcie to zostało wzbogacone o kolejne określenie, też już nadmienione, systemowo ważnych instytucji finansowych (Zaleska, 2012,

**Tabela 11.2. Aktywa największych banków na tle innych, wybranych wielkości**

Podmiot	Wielkość (mld USD)	Ile razy mniejszy od największego banku świata
Największy bank świata (ICBC)	5743 (aktywa)	–
Największy bank w USA (JP Morgan Chase)	3666 (aktywa)	1,6
Największy bank w UE (BNP Paribas)	2665 (aktywa)	2,2
Polska (2022)	701 (PKB)	8,2
Cały polski sektor bankowy	621 (aktywa)	9,2
Najbogatszy człowiek świata (Bernard Arnault)	226 (majątek)	25,4
32 myśliwce F-35A dla Polski	4,6 (cena)	1248,5
180 czołgów K2 dla Polski	3,4 (cena)	1689,1
54 AHS Krab dla Ukrainy	0,7 (cena)	8204,3

Źródło: Raporty roczne banków ICBC, JP Morgan Chase, BNP Paribas; Eurostat database, UKNF; portale internetowe Forbes (<https://www.forbes.pl/>), Defence24 (<https://defence24.pl/>).

s. 385–388). Oba wspomniane pojęcia odnoszą się do największych banków, których problemy finansowe mogą zagrozić stabilności finansowej, a nawet finansom publicznym poszczególnych państw.

Aktywa największych banków świata na tle odniesień do innych wybranych wielkości zostały zaprezentowane w tabeli 11.2. Wynika z niej, że aktywa największych, pojedynczych banków świata istotnie przekraczają aktywa całego polskiego sektora bankowego, a wydatki na obronność stanowią niekiedy marginalną wartość majątku największych globalnych banków.

Gdy duże banki popadały w poważne problemy finansowe były dotychczas (w tym podczas kryzysu finansowego 2007+) z reguły ratowane w drodze wykorzystania środków publicznych. Nie ogłaszano zaś upadłości takich banków (przyjmujących depozyty), ponieważ systemy gwarantowania depozytów nie są w stanie wypłacić kwot gwarantowanych z uwagi na ich zasoby. Wymaga się bowiem w Unii Europejskiej (Dyrektywa, 2014, art. 10 w sprawie systemów gwarantowania depozytów), aby systemy gwarantowania depozytów dysponowały tylko co najmniej 0,8% depozytami gwarantowanymi w krajowym sektorze bankowym (minimalny wskaźnik pokrycia). W Polsce wskaźnik ten powinien oscylować w przedziale 1,6%–2,6% (Ustawa, 2020, art. 287 ust. 2). Tym samym docelowy wskaźnik pokrycia wymagany w polskim sektorze bankowym pozostaje jednym z najwyższych w Europie, a jego minimalna wartość jest dwa razy wyższa niż minimalny poziom wskazany w dyrektywie unijnej. Powyższe rodzi jednak między innymi zjawisko *moral hazard*, największe bowiem banki wiedzą, że w przypadku problemów finansowych i tak będą ratowane.

W odpowiedzi na globalny kryzys finansowy 2007+ podjęto próbę rozwiązania problemu systemowo ważnych instytucji finansowych (SIFIs). Próba ta skończyła się jednak niepowodzeniem, z uwagi na poddanie się decydentów unijnych lobby bankowemu.

Powołana została 11-osobowa grupa ekspertów pod przewodnictwem Erkki Liikanena, której celem było zaproponowanie strukturalnych reform europejskiego sektora bankowego, mających na celu między innymi rozwiązanie problemu SIFIs. Wśród pięciu rekomendacji jakie znalazły się w tzw. Raporcie Liikanena, jedna wskazuje na konieczność prawnego rozdzielenia bankowości depozytowo-kredytowej i inwestycyjnej. Konieczność rozdzielenia tej działalności miała mieć zastosowanie w odniesieniu do podmiotów, w których księga handlowa (w uproszczeniu działalność inwestycyjna) przekracza 15%–25% aktywów lub 100 mld euro (EC, 2012, p. V). Oznaczałoby to jednak zmianę struktury europejskiego sektora bankowego i stąd tak duży opór lobbystów bankowych i wciąż brak rozwiązania problemu SIFIs.

Przykład z 2023 roku świadczy zaś, że problem dużych banków nie tylko nie został rozwiązany, ale nawet narasta. UBS po przejęciu upadającego Credit Suisse (CS) osiągnął aktywa (1,6 bln CHF) 2 razy większe niż PKB Szwajcarii i posiadał blisko 50% depozytów krajowych. Pytanie o optymalny poziom ufinansowania pozostaje więc wciąż fundamentalne i otwarte.

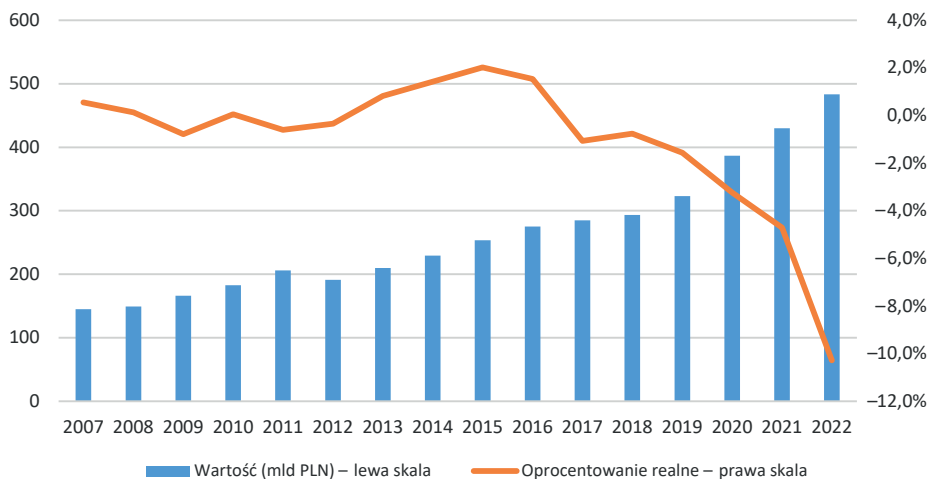
rzy przedstawiciele zawodów prawniczych. Tymczasem za korzystanie z kredytu (kapitału) należy się zapłata, a kredyt taki powinien być udzielany z zachowaniem wszystkich zasad, w tym zapisanych w prawie, w sposób przejrzysty, przy zachowaniu wiedzy o możliwości materializacji ryzyka bankowego.

Odnosząc się do zjawiska *moral hazard* po stronie deponentów, przytoczyć można:

- brak udziału własnego deponenta w kwocie gwarantowanej,
- ochronę wszystkich depozytów (deklaracje kanclerz Niemiec podczas kryzysu finansowego 2007+ i prezydenta USA podczas turbulencji w amerykańskim sektorze bankowym, związanych między innymi z Silicon Valley Bank wiosną 2023 roku).

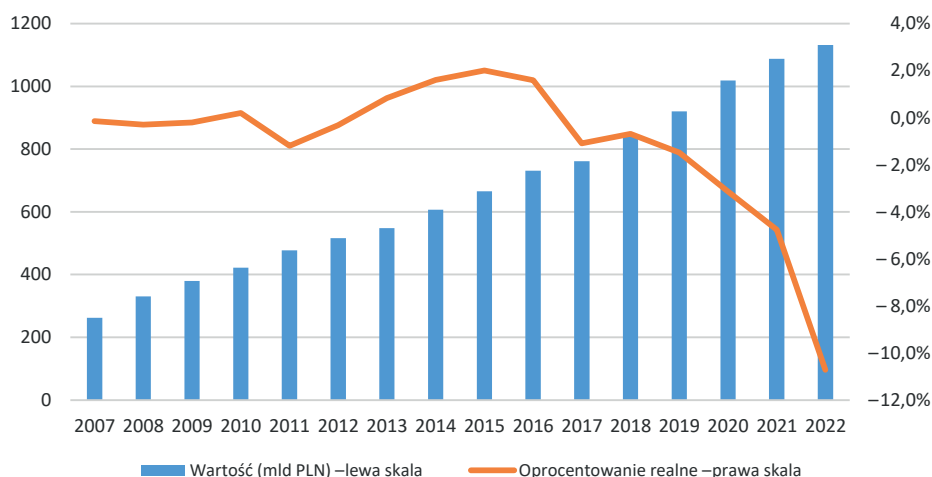
Całkowita ochrona depozytów, wszystkich klientów banków, rodzi nie tylko ryzyko występowania *moral hazard* wśród klientów banków, ale także braku współodpowiedzialności za podejmowane decyzje finansowe i przerzucania kosztów likwidacji bankrutujących banków na całe społeczeństwo, w tym na osoby, które roztropnie lokują swoje środki finansowe, a także na podatników.

Pełna ochrona depozytów przyczynia się ponadto do ich atrakcyjności na tle innych form lokowania środków finansowych. Deponenci są skłonni zrezygnować z satysfakcjonującej stopy zwrotu i zwiększać wartość depozytów nawet w środowisku spadających / niskich stóp procentowych. Systematyczny wzrost wartości depozytów przedsiębiorstw niefinansowych oraz gospodarstw domowych w polskim sektorze bankowym podczas kryzysu XXI wieku – nawet w okresie ujemnego realnego ich oprocentowania – przedstawiono poniżej (rysunek 11.2 i 11.3).



**Rysunek 11.2. Wartość depozytów przedsiębiorstw niefinansowych na tle wysokości ich oprocentowania w Polsce w latach 2007–2022**

Źródło: Dane UKNF ([https://www.knf.gov.pl/dane\\_i\\_opracowania](https://www.knf.gov.pl/dane_i_opracowania)).



**Rysunek 11.3. Wartość depozytów gospodarstw domowych na tle wysokości ich oprocentowania w Polsce w latach 2007–2022**

Źródło: Dane UKNF ([https://www.knf.gov.pl/dane\\_i\\_opracowania](https://www.knf.gov.pl/dane_i_opracowania)).

Wśród przesłanek istotnie wzmacniających zjawisko *moral hazard* na rynkach finansowych, w tym w bankowości, wymienić należy:

- rozbudowane zadania i kompetencje instytucji sieci bezpieczeństwa finansowego (*safety net*),
- nadmierną regulację sektora bankowego,
- opóźnienia w regulacji innowacji finansowych (na przykład cyberaktywów),
- nadmierną rozbudowę przywilejów i ochrony konsumentów,
- brak realnych zachęt do podnoszenia wiedzy finansowej przez konsumentów.

Dążąc do redukcji zjawiska *moral hazard* w sektorze finansowym / bankowym, należy rekomendować między innymi:

- doprecyzowanie zasad informowania klienta o sytuacji ekonomiczno-finansowej banku,
- powrót do wkładu własnego deponenta,
- wprowadzenie zachęt podatkowych w odniesieniu do depozytów długoterminowych (wzrost udziału depozytów długoterminowych w depozytach ogółem zmniejszy skłonność deponentów do podejmowania krótkoterminowych decyzji inwestycyjnych powiązanych z wysoką stopą zwrotu),
- regulację, ale nie przeregulowanie innowacji finansowych,
- powrót do zapłaty za korzystanie z kredytu / kapitału,
- dalszą edukację finansową społeczeństwa.

Szczególnie istotne z punktu widzenia deponenta jest wdrożenie dwóch pierwszych rekomendacji. Konieczne jest bowiem doprecyzowanie zapisów ustawowych