

Łukasz Pawłyszyn

Strategie inwestycyjne i oferta depozytowa sektora polskiej bankowości dla klientów segmentu "mass market" : zmiany w kontekście "subprime crisis"

Ekonomiczne Problemy Usług nr 43, 263-274

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

ŁUKASZ PAWŁYSZYN*

**STRATEGIE INWESTYCYJNE I OFERTA DEPOZYTOWA
SEKTORA POLSKIEJ BANKOWOŚCI
DLA KLIENTÓW SEGMENTU *MASS MARKET*
– ZMIANY W KONTEKŚCIE *SUBPRIME CRISIS***

Sektor bankowy jest niewątpliwie papierkiem lakmusowym największego w XXI w. kryzysu rynków finansowych. Kwestią sporną i mimo wszystko drugorzędną jest udowadnianie wyższości *subprime crisis* nad największym krachem z 1929 r., natomiast tło globalnych ekonomicznych zawirowań to pole do ciekawych obserwacji i badań rynków finansowych funkcjonujących w warunkach wysokiego ryzyka. Godny uwagi jest stan sektora polskiej bankowości, który oparł się światowym tendencjom, nie angażując się w sekurytyzacyjne papiery wartościowe, i nie wymagał dotacji w formie pomocy publicznej, przynosząc przyzwoite zyski swoim udziałowcom. Co prawda, na podstawie danych publikowanych po pierwszym kwartale 2009 r. mamy już przykład kilku banków komercyjnych, które zanotowały straty – jakkolwiek nie są to wartości mogące wzbudzić niepokój związany z upadłością danego podmiotu.

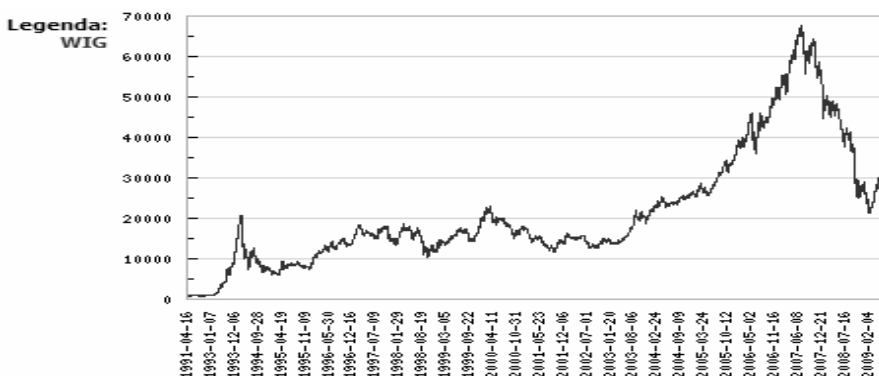
Warta uwagi jest także reakcja polskich banków i działania w ramach strategii biznesowych w sytuacji powszechnej niepewności na rynkach finansowych. Pytanie, jak dostosować ofertę depozytową i inwestycyjną w tak bezprecedensowych czasach, pozostaje pytaniem z wieloma odpowiedziami. Aby wyciągnąć wnioski z już – po części – historycznych działań w tym obszarze, należy

* Łukasz Pawłyszyn – mgr, Zakład Systemu Finansowego UE, Wydział Studiów Międzynarodowych i Politycznych, Uniwersytet Jagielloński.

zawęzić płaszczyznę badawczą, skupiając się na beneficjencie w postaci klienta z segmentu *mass market*. Do tego przedziału kwalifikowane są osoby fizyczne o niskich dochodach, które według systemu gradacji stanowią dla banku najlicniejszą grupę odbiorców masowych. Warto podkreślić, że w obowiązujących regulacjach prawnych nie ma jednoznacznie zdefiniowanej linii podziału pomiędzy klientami segmentu *Private Banking*, *VIP* i *mass* – to dany bank indywidualnie ustala kryteria kwalifikacji według wewnętrznych procedur. Jak wskazuje praktyka, kryterium stanowią najczęściej średniomiesięczne wpływy na poziomie co najmniej trzech średnich krajowych pensji lub aktywa zdeponowane w kwocie kilkudziesięciu tysięcy złotych. Klientom z wyższych segmentów przedstawia się produkty lub usługi indywidualne, niedostępne dla ogółu. Skupienie analizy oferty na klientach segmentu *mass market* daje natomiast pełniejszy obraz współczesnego stanu sektora polskiej bankowości.

Na wstępie analizy trzeba podkreślić *benchmark* badań. *Subprime crisis* jest procesem rozłożonym w czasie i nie ma możliwości ustalenia jednej dziennej, obiektywnej daty początkowej. Co prawda, w literaturze przedmiotu podnosi się symboliczny wymiar 15 września 2008 r., czyli ogłoszenia upadłości Lehman Brothers, jako namacalną konsekwencję i wzorzec do dalszych historycznych porównań, ale w kontekście rozważań na temat zmieniających się ofert depozytowych ten fakt może stanowić co najwyżej punkt jednego z odniesień.

Najbardziej obrazowym wskaźnikiem zmian i barometrem gospodarki wolnorynkowej jest giełda. Wykres notowań, poczynając od pierwszej sesji przypadającej na 16 kwietnia 1991 r., posłuży do wstępnej analizy zmienności rynku.

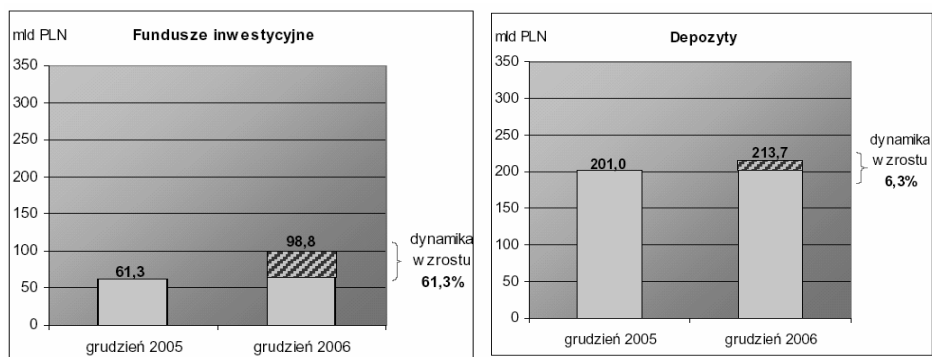


Rys 1. Wartość notowań indeksu WIG (w punktach)
w okresie od 16 kwietnia 1991 do 30 czerwca 2009 r.

Źródło: na podstawie danych GPW.

Fundusze inwestycyjne

Analizując wykres, można postawić tezę, że inwestorzy w pierwszej połowie 2007 r. wykazywali w Polsce jeszcze spory optymizm, skutkujący wzrostami cen akcji i w konsekwencji wyższą wyceną jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych lokujących kapitał w instrumenty udziałowe. Jest to także okres wzmoczonej ekspansji marketingowej towarzystw funduszy inwestycyjnych (TFI), których wyniki notowały historyczne wzrosty. Pokusa alokowania domowych oszczędności w fundusze agresywne, przynoszące w ciągu kilku ówczesnych ostatnich lat nawet kilkaset procent zysku – w konfrontacji z bieżącym oprocentowaniem lokat na poziomie ok. 4% – była bardzo wysoka. W latach 90. ubiegłego wieku Polacy dopiero zaczęli poznawać ten sposób inwestowania. Pierwszym podmiotem funkcjonującym na rynku ówczesnych funduszy powierniczych była firma Pioneer – obecna w Polsce od 1992 r. i oferująca swoje usługi do dziś za pośrednictwem banku Pekao SA. Polscy inwestorzy detaliczni początkowo bardzo sceptycznie i zachowawczo podchodzili do tej formy oszczędzania, lecz wyniki funduszy inwestycyjnych przyczyniły się do zmiany tej tendencji. Fakt ten potwierdzają zamieszczone na rysunku 2 dane z lat 2005–2006, obrazujące dynamikę wzrostu naszych oszczędności, szacowanych wtedy na ok. 300 mld zł.



Rys. 2. Dynamika wzrostu oszczędności polskich gospodarstw domowych

Źródło: Pioneer TFI.

W 2007 r. funkcjonowało już kilkanaście towarzystw funduszy inwestycyjnych. Każdy liczący się bank miał własne TFI lub oferował produkty inwestycyjne partnerów. Polacy, zachęteni dobrymi wynikami i dość niskim progmem

uruchomienia inwestycji¹, zainwestowali w funduszach ponad 30 mld zł. Wartość aktywów zgromadzonych przez krajowe TFI wyniosła na koniec 2007 r. ponad 134 mld zł, co oznacza wzrost o ponad 35% w ujęciu rocznym². Przyczyniły się do tego zaawansowane kampanie reklamowe funduszy inwestycyjnych, prezentujące po pięciu latach wzrostów bardzo korzystne, aczkolwiek jedynie historyczne dane, niegwarantujące osiągnięcia podobnych wyników w przyszłości. Pierwsze półrocze to finisz hossy, w którym, mimo licznych ekonomicznych sygnałów dotyczących przewartościowania akcji, zainwestowano nowy kapitał zwłaszcza w jednostki uczestnictwa najbardziej do tej pory zyskowych funduszy akcji małych i średnich spółek. Wyniki najlepszych funduszy w pierwszym półroczu 2007 r. mogły jeszcze zachęcić klientów do kolejnych wpłat.

Tabela 1

Dziesięć najlepszych pod względem stopy zwrotu funduszy inwestycyjnych otwartych po pierwszym półroczu 2007 r.

Nazwa funduszu	Stopa zwrotu
PKO/Credit Suisse Akcji Małych i Średnich Spółek FIO	66,44%
BPH FIO Akcji Dynamicznych Spółek	54,38%
PZU FIO Akcji Małych i Średnich Spółek	53,75%
DWS Polska FIO Top 25 Małych Spółek	52,84%
AIG FIO Małych i Średnich Spółek	50,47%
Pioneer Małych i Średnich Spółek Rynku Polskiego FIO	49,73%
ING FIO Średnich i Małych Spółek	48,38%
Noble Funds FIO subfundusz Noble Fund Akcji	47,18%
FORTIS FIO Subfundusz FORTIS Akcji	46,58%
Pioneer Średnich Spółek Rynku Polskiego FIO	44,61%

Źródło: dane TFI za Gold Finance.

Nacisk na dalszą sprzedaż tych produktów wynikał też z wysokich prowizji, które otrzymywali doradcy bankowi. Wysokość tzw. opłaty manipulacyjnej pobieranej przy wpłacie środków do funduszy wynosić może nawet 5% wartości wpłaty i jest tym wyższa, im bardziej agresywną politykę inwestycyjną prowadzi fundusz sprzedany klientowi. Między innymi z tego też względu tradycyjne depozyty nie były promowane w tym okresie tak, jak produkty funduszowe.

¹ Kwota pierwszej wpłaty była uzależniona od wewnętrznych regulacji danego TFI, ale najczęściej było to 100, 500 lub 1000 zł.

² Na podstawie danych Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami.

Coraz bardziej odczuwalne oznaki kryzysu na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych dotarły też na polski rynek kapitałowy, przyczyniając się w drugim półroczu 2007 r. do silnych i niespotykanych od kilku lat spadków na rodzimej Giełdzie Papierów Wartościowych. Wobec nie najlepszych perspektyw zysku na polskim parkiecie klienci i bankierzy zaczęli się rozglądać za funduszami, które swoje inwestycje lokują poza granicami naszego kraju, zachowując dzięki temu dywersyfikację geograficzną. Orbitą zainteresowań były przede wszystkim rynki wschodzące, zwłaszcza tzw. BRIC³. Świadomość inwestycyjna statystycznego przedstawiciela segmentu *mass market*, czyli „Jana Kowalskiego”, była (i niestety nadal po części jest) na tyle niska, że część inwestorów indywidualnych nie ustrzegła się błędu, inwestując w fundusze *emerging markets* w sytuacji, gdy wielki zagraniczny kapitał inwestycyjny wycofywał się także z rynków wschodzących, doprowadzając do nawet dwucyfrowych spadków indeksów podczas jednej sesji giełdowej.

Próbą ratowania kapitału ze strony TFI było utworzenie funduszy dedykowanych do inwestycji w surowce takie jak złoto czy ropa, które nadal zyskiwały na wartości. Nie zmienia to faktu, że ten ruch często był spóźniony o kilka miesięcy, bo ceny surowców też uzyskiwały historyczne szczyty. Od drugiej połowy 2007 r. obserwujemy mocne zawirowania na rynku kapitałowym w Polsce. Dynamika spadku doprowadzała do silnych strat wśród tych inwestorów, którzy nie wycofali się z inwestycji m.in. w fundusze akcyjne. Spadki w wycenie tych funduszy zaczęły w dość krótkim okresie sięgać kilkudziesięciu procent. Rok 2008 był pod tym względem rekordowy. W ciągu niespełna półtora roku wartość indeksu WIG spadła do poziomu z 2003 r.

Produkty strukturyzowane

Polski sektor bankowy na etapie widocznych już symptomów załamania rynków finansowych dokonał próby elastycznego dostosowania oferty depozytywnej mającej na celu odpowiedzieć na potrzeby klientów, którzy niejednokrotnie ponieśli stratę, korzystając z funduszy z udziałem akcji, i wycofali się z inwestycji. Zaczęto szukać rozwiązań, które przede wszystkim dadzą gwarancję zachowania wpłaconego przez klienta kapitału, a zarazem przyniosą zysk wyższy niż na standardowej lokacie. Doskonale wpisały się w tę niszę tzw. produkty strukturyzowane, składające się standardowo z obligacji zerokuponowej bazującej na dyskoncie oraz instrumentu pochodnego, którego odpowiedni wybór dawał

³ Brazylia, Rosja, Indie, Chiny.

szansę na wysokie zyski nawet przy trendzie spadkowym. Lokaty strukturyzowane wniosły także szeroką paletę możliwości inwestycyjnych, ponieważ instrument bazowy mógł przybierać różną postać – indeksu, waluty czy surowców. W całym roku 2008 liczba tych produktów wyniosła ok. 250⁴.

Według internetowego serwisu StructuredRetailProducts.com na koniec roku 2008 polski rynek „struktur” wart był 2 mld euro. Mimo niewątpliwych korzyści po stronie nowych produktów inwestycyjnych spora rzesza konserwatywnych konsumentów nie wyraziła zainteresowania rozwiązaniami bazującymi ponownie na rynkach kapitałowych, skłaniając się w stronę tradycyjnych lokat.

Lokaty w dobie kryzysu

W 2008 r. Rada Polityki Pieniężnej (RPP) czterokrotnie podjęła decyzję o podniesieniu poziomu stóp procentowych. Nie dziwi w tej sytuacji zwiększenie przez banki komercyjne nominalnego oprocentowania depozytów złotych. Walka o lokaty nabierała rozmachu, nie można jednak zapominać, że – jak podkreśla prof. Jacek Grzywacz – oprócz wysokiego oprocentowania największe znaczenie mają także:

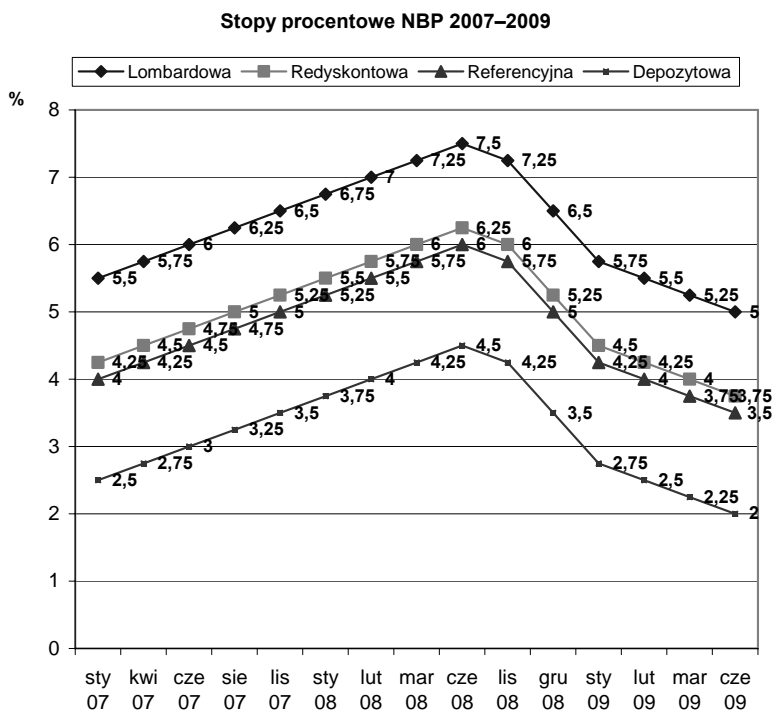
- okres naliczania odsetek,
- gwarancja stałego oprocentowania,
- możliwość określenia indywidualnych warunków umów o lokaty,
- konsekwencje w razie zerwania lokaty⁵.

Polskie banki zaczęły konkurować ze sobą nie tylko wysokością oprocentowania, ale również wymienionymi składowymi. Skąd tak nagłe zainteresowanie rynkiem depozytów? Konieczna w tej sytuacji jest analiza decyzji RPP w interesującym nas przedziale czasu, określonym na styczeń 2007 – czerwiec 2009 r.

W listopadzie i grudniu 2008 r. mamy w Polsce do czynienia z procesem obniżenia stóp banku centralnego łącznie o wartość 100 punktów bazowych. Na decyzje RPP z końca 2008 r. zareagował rynek, dzięki czemu stawka WIBOR spadła, wyraźnie obniżając cenę pieniądza na rynku międzybankowym. Ten stan obrazuje rysunek 4, odwzorowujący wartość najważniejszego, trzymiesięcznego WIBOR-u, będącego składnikiem oprocentowania większości kredytów złotych.

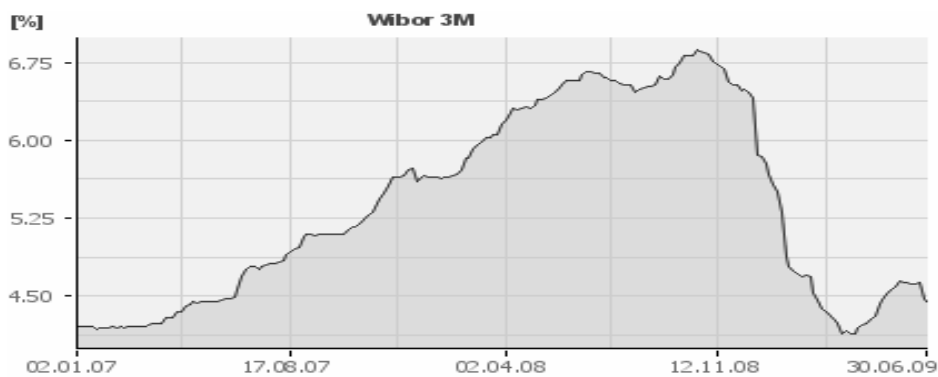
⁴ Na podstawie szacunków analityków wortalu finansowego Structus.pl, poświęconego produktom strukturyzowanym

⁵ J. Grzywacz, *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Difin, Warszawa 2006, s. 39.



Rys. 3. Stopy procentowe NBP w okresie od stycznia 2007 do czerwca 2009 r.

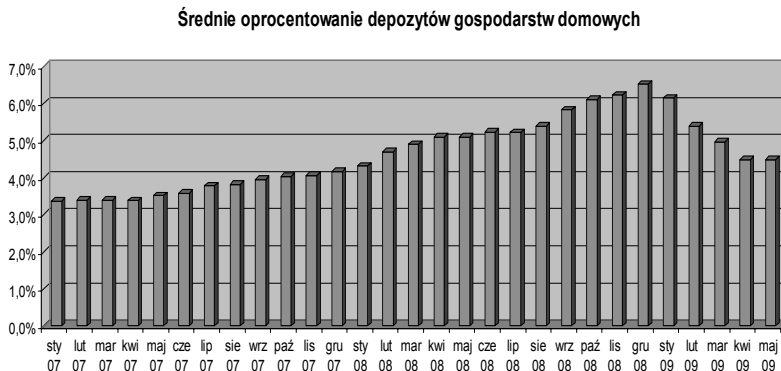
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.



Rys. 4. Wartość wskaźnika WIBOR 3M w okresie od stycznia 2007 do czerwca 2009 r.

Źródło: Portal finansowy Money.pl.

W tym samym okresie banki prześcigają się w wysokości oprocentowania ofert depozytowych – w tej sytuacji jest to potencjalnie nieracjonalne działanie. Brak logiki wynika z założenia, że próg opłacalności zostaje zachowany w sytuacji, gdy koszt pozyskania środków od ludności jest niższy niż cena, którą dany bank uzyska poprzez obrót kredytowy. Ten nienaturalny stan systemu bankowego potwierdzają oficjalne na tle danych z WIBOR-u statystyki Narodowego Banku Polskiego, przedstawiające średnie oprocentowanie depozytów, jakie oferują polskie banki gospodarstwu domowemu.



Rys. 5. Średnie oprocentowanie depozytów gospodarstw domowych w okresie od stycznia 2007 do maja 2009 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Interpretacja tych faktów skupia się w dwóch obszarach. Po pierwsze – wysokie oprocentowanie depozytów ponad wartość ceny pieniądza na tzw. międzybanku miało swoje uzasadnienie wynikające z niskiej płynności i braku skłonności wynikającej z ograniczonego zaufania do pożyczania środków pomiędzy bankami w sytuacji kryzysu i spotęgowanego ryzyka upadłości instytucji finansowych. Po drugie – instytucje finansowe, które posiadały znaczne ekspozycje kredytowe wynikające z udzielonych w czasach wzrostów licznych kredytów (zwłaszcza w walutach obcych), zbliżyły się niebezpiecznie w pierwszym kwartale 2009 r. do ośmioprocentowego progu poziomu wypłacalności, którego wartości restrykcyjnie przestrzega Komisja Nadzoru Finansowego (KNF). W takiej sytuacji banki nie mają wyjścia. Muszą pozyskać droższy kapitał w formie dość wysoko oprocentowanych lokat. Współczynnik wypłacalności według danych KNF na koniec 2008 r. wyniósł 10,8% wobec 12,1% rok wcześniej.

Dla osób posiadających wolne środki finansowe druga połowa 2008 r. i pierwszy kwartał 2009 r. to dogodny czas na znalezienie korzystnego, nawet dwucyfrowego oprocentowania depozytu, przy nadal niskim poziomie inflacji, utrzymującym się na poziomie ok. 4%. Taką ofertę przedstawiały te instytucje bankowe, które bardzo intensywnie zaangażowały się w proces kredytowy na etapie koniunktury na rynku nieruchomości i w sytuacji zmiany czynników makroekonomicznych priorytetem stały się działania mające na celu uzyskanie nowego kapitału, przepłacając nawet za jego cenę.

Konta lokacyjne i krótkoterminowe depozyty

Rachunki lokacyjne, czyli konta łączące zalety depozytu (oprocentowanie) oraz rachunku bieżącego (swoboda wpłat i wypłat), to kolejny nowy element bankowej rywalizacji na płaszczyźnie depozytów. Takie produkty są znane od kilkunastu lat, ale dopiero walka o wolumen zgromadzonych środków skłoniła polskie banki do otwierania na masową skalę kont lokacyjnych, które ściągnęły dość szybko znaczny kapitał. Taka forma oszczędzania poprzez rachunki typu *avista* niesie po stronie instytucji finansowej zagrożenie w postaci ingerencji we wskaźniki płynności i braku kontroli nad doraźnymi i wysokimi wypłatami. Z tego też względu, by zniechęcić klientów do takich częstych działań, w szczególności umów najczęściej zawierano klauzulę kosztów ponoszonych już przy drugiej wypłacie w danym miesiącu kalendarzowym.

Tabela 2

Wielkość depozytów w największych bankach

Nazwa banku	Wartość na koniec 2008 r. (mld zł)	Roczna zmiana (%)
PKO BP	101,0	19
Pekao	85,1	2
ING BSK	47,4	9
BZ WBK	42,8	44
BRE Bank	37,7	16

Źródło: Comperia, Finamo, banki.

Silna konkurencja przyczyniła się do udostępnienia i upowszechnienia kont lokacyjnych dla klientów segmentu *mass market*, budując prestiż danej instytu-

cji i jej bazę depozytową. Na wielkość wolumenu miały wpływ także strategie banków o największym udziale w rynku, które determinowały postępowanie mniejszych podmiotów. PKO BP, czyli bank szczytujący się największą liczbą klientów detalicznych w Polsce, narzucił niespodziewanie pewien wysoki próg oprocentowania, oferując swój sztandarowy produkt depozytowy – Max lokatę – z ówczesnym oprocentowaniem na poziomie 6%. Pozwoliło to ściągnąć z rynku 7,5 mld zł.

Kolejnym pomysłem banków na zebranie dodatkowych środków było wprowadzenie nowych edycji lokat umożliwiających oszczędzającym wygranę nagród rzeczowych. Ponadto nowym rozwiązaniem była elastyczność w postaci kapitalizacji już nie tylko miesięcznych czy kwartalnych, ale również dziennych odsetek. Takie rozwiązanie daje dodatkową korzyść oszczędzającemu w postaci uniknięcia 19-procentowego podatku dochodowego od osób fizycznych, zwanego potocznie podatkiem Belki⁶. Brak podatku wynika z zaokrągleń podstawy opodatkowania i samego podatku. Przy naliczonych od kapitału odsetkach niższych niż 2,49 zł oszczędzający nie ponosi kosztów w postaci opodatkowania.

Bankassurance

Kryzys finansowy pogłębił również współpracę w ramach tzw. *bankassurance*, czyli działalności firm z sektora ubezpieczeń i bankowości, polegającej na świadczeniu usług finansowych i sprzedaży wspólnych produktów przez bank oraz towarzystwo ubezpieczeniowe. Jest to trend ogólnoswiatowy, w Polsce obecny od lat 90. XX w. Zakres tego typu oferty obejmował najczęściej dodatkowe ubezpieczenie na życie na korzystniejszych warunkach niż w standardowej ofercie. Przykłady można mnożyć: dołączane do kart kredytowych ubezpieczenie typu NNW⁷, *assistance* umożliwiający otrzymanie polisy pokrywającą m.in. koszty leczenia za granicą⁸, pakiet ubezpieczeń dodawany do nowo otwieranych rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych, bazujący na dodatkowych usługach, takich jak pomoc medyczna, pomoc w podróży czy też pomoc wyspecjalizowanego fachowca⁹.

⁶ Rachunki dostępne w ofercie Eurobanku i Aliorbanku – stan na lipiec 2009 r.

⁷ Lukas bank dla kart Student < 26 wraz z ubezpieczycielem Signal Iduna.

⁸ Rozbudowane pakiety ubezpieczeń typu *assistance*, dołączane przede wszystkim do wydawanych prestiżowych kart kredytowych

⁹ Bank Pekao SA we współpracy z Allianz Polska oferuje pakiet ubezpieczeń typu *assistance* do rachunków ROR.

Determinowana kryzysem ekonomicznym silna rywalizacja na finansowym rynku depozytów dodatkowo przyczyniła się do rozwoju segmentu *bankassurance*. Wynika to z konstrukcji nowej odsłony tzw. polis lokacyjnych, czyli produktu, który formalnie jest ubezpieczeniem i z tego względu zysk kapitałowy jest zwolniony z 19-procentowego opodatkowania. Wpłacany kapitał to przede wszystkim gwarancja stałego oprocentowania, natomiast konstrukcja produktu zawiera także ubezpieczenie, które – co prawda na ogół w symbolicznej proporcji – przybiera formę ubezpieczenia na życie i dożycie. Dodatkową korzyść to brak podatków od spadków i darowizn w razie dziedziczenia środków przez osobę uposażoną.

Polisy lokacyjne to produkt, który wszedł w Polsce do oferty na początku XXI w., aczkolwiek dopiero rok 2008 to prawdziwa ekspansja sprzedaży. Jak podaje „Gazeta Ubezpieczeniowa”, „ubiegłoroczny rekordowy wzrost rynek ubezpieczeń zawdzięczał głównie segmentowi życiowemu, ten z kolei urósł tak mocno dzięki polisom lokacyjnym. [...] Wzrost rynku życiowego o 52,8 proc. (całego rynku 36,3 proc.) był możliwy dzięki polisom lokacyjnym [...]. Według szacunków ekspertów ubezpieczeniowych, tego typu produkty wygenerowały w 2008 r. ok. 15 miliardów z 37,32 miliardów złotych (według danych KNF)¹⁰.

Wnioski

Kryzys finansowy niewątpliwie zmienił strukturę oferty depozytowej w Polsce. Ta teza, po przedstawieniu nowych warunków oszczędzania w postaci lokat strukturyzowanych, kont lokacyjnych czy nowej odsłony *bankassurance*, wydaje się uzasadniona. Skłonność do oszczędzania przez powierzenie środków bankom spotęgował fakt zwiększenia ochrony w postaci gwarancji depozytów w ramach Bankowego Funduszu Gwarancyjnego do 50 tyś. euro. Dynamiczne zmiany wymogła podszyta rynkową niepewnością silna konkurencja w sektorze bankowym, a także skierowanie jej do masowego odbiorcy. Najbliższa przyszłość powinna utrzymać ten trend. Banki nie powinny już przepłacać za lokaty tak wysokim oprocentowaniem, baza depozytowa nie będzie natomiast opierać się tylko na standardowych lokatach, których elastyczność (termin, kapitalizacja) będzie się nadal zwiększać. Odczuwalne już uspokojenie na rynkach finansowych może znów zwiększyć zainteresowanie produktami opartymi na rynku kapitałowym.

¹⁰ A. Makowiecki, *Rynek ubezpieczeń: „struktury” zastępują polisy lokacyjne*, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, 7.05.2009.

Nie zmienia to faktu, że do tak dynamicznego poszerzenia palety możliwości oszczędzania w Polsce *subprime crisis* przyczynił się jak żaden inny czynnik.

Streszczenie

Polski sektor bankowy oparł się w znacznej mierze niekorzystnym trendom rynków światowych, nie angażując się w sekurytyzacyjne instrumenty finansowe. Osobliwą cechą rodzimej bankowości w ostatnich kilku latach jest wyraźna dynamika w obszarze oferty depozytowej i zmiana jej struktury wobec klientów detalicznych segmentu *mass market* – ewolucja od funduszy inwestycyjnych, poprzez wysoko oprocentowane depozyty, rachunki oszczędnościowe i *bankassurance*. Zagadnienia te stanowią płaszczyznę do wielowątkowych badań, którą autor przedstawia na tle bieżącej sytuacji ekonomicznej, formułując wnioski wskazujące kierunki rozwoju oferty depozytowej.

Summary

POLISH BANK SECTOR INVESTMENT STRATEGIES AND DEPOSIT OFFER FOR MASS MARKETS CLIENTS: SUBPRIME CRISIS CHANGES CONTEXT

Polish bank sector is the one of most important aspects of modern financial markets because it didn't engage in toxic assets. It's very interesting that for over several last years banks in Poland have changed deposit offer. More people (mass market clients) could benefit from new financial products like investment fund, policy or deposit account. Deposit banks activities are under the influence of subprime crisis and this is a great area for research.