

# Dotychczasowe doświadczenia i perspektywy rozwoju polecenia zapłaty w Polsce

Michał Danko, Andrzej Zawadzki

Niemal dokładnie w ósmą rocznicę wprowadzenia polecenia zapłaty do polskiego systemu rozliczeń rozpoczęła się druga, duża kampania medialna na rzecz jego popularyzacji. Rodzi się więc pytanie, czy po ośmiu latach funkcjonowania polecenie zapłaty jest instrumentem znanym i wykorzystanym w stopniu wynikającym z jego przeznaczenia. Odpowiedź jest oczywista: nie. Dlaczego więc osiem lat istnienia polecenia zapłaty nie przyniosło zakładanych wyników w zakresie powszechności jego stosowania i co – ewentualnie – należy zrobić, aby polecenie zapłaty zajęło należne mu miejsce?

Polecenie zapłaty ma swój zagraniczny odpowiednik, który pod nazwą *direct debit* od wielu lat funkcjonuje w europejskich systemach płatniczych. System *direct debit* powstał w Wielkiej Brytanii w 1967 r. Po wielu latach intensywnego promowania, *direct debit* został zaakceptowany i upowszechnił się w krajach zachodnich. W 2002 r. polecenie zapłaty stanowiło 1/3 wszystkich płatności bezgotówkowych w strefie euro. W 15 krajach UE przetworzono łącznie 12,753 mld poleceń zapłaty, z czego prawie 4,5 mld w Niemczech, 2,3 mld w Wielkiej Brytanii oraz prawie 2,2 mld we Francji. Pod względem liczby transakcji na mieszkańca na pierwszym miejscu znajduje się Holandia (58 transakcji polecenia zapłaty na 1mieszkańca), na drugim Niemcy (54), na trzecim Austria (43). We wszystkich krajach UE polecenie zapłaty występuje w kilku odmianach nie-

zmieniających jednak zasadniczo istoty tej formy rozliczenia. Formy te różnią się metodą inicjacji rozliczeń, rejestracji zgody, instytucji przeprowadzającej rozliczenia itp. W Holandii, gdzie występują 3 główne rodzaje polecenia zapłaty, system rozliczeniowy *Interpay* wyróżnia aż 11 podtypów polecenia zapłaty<sup>1</sup>.

## Istota polecenia zapłaty

Ustawa Prawo bankowe<sup>2</sup> jest podstawowym aktem prawnym regulującym operację polecenia zapłaty. Tej formie rozliczenia został poświęcony art. 63d ustawy, zawierający również definicję omawianego instrumentu, według której polecenie zapłaty stanowi dyspozycję, udzieloną bankowi przez wierzyciela, obciążenia określoną kwotą rachunku bankowego dłużnika i uznania tą kwotą rachunku wierzyciela. Wierzyciel, czyli strona oczekująca na zapłatę za dostarczone towary lub usługi, zleca bankowi przelanie odpowiedniej kwoty środków pieniężnych na wskazany przez siebie rachunek bankowy z rachunku swojego dłużnika. Dyspozycja wierzyciela oznacza jednak równocześnie jego zgodę na cofnięcie przez bank dłużnika obciążenia rachun-

<sup>1</sup> M. Pawlukiewicz: *Funkcjonowanie polecenia zapłaty w Polsce na tle wybranych krajów UE*. Warszawa styczeń 2005 KIR SA.

<sup>2</sup> Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 Prawo bankowe (Dz.U. nr 140, poz. 939 z późniejszymi zmianami).

ku dłużnika (i jednocześnie cofnięcie dokonanego uznania rachunku wierzyciela) w przypadku odwołania przez dłużnika polecenia zapłaty. Zgoda na odwołanie pojedynczego polecenia zapłaty jest jednak ograniczona w czasie. Jeśli dłużnik jest osobą fizyczną, ma na odwołanie 30 dni kalendarzowych od dnia obciążenia jego rachunku bankowego, natomiast w przypadku pozostałych dłużników czas ten wynosi 5 dni roboczych.

Polecenie zapłaty jest więc prostą, bezpieczną i szybką formą rozliczenia bezgotówkowego pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem. Ta forma rozliczenia usprawnia realizację płatności o charakterze okresowym i jest szczególnie przydatna do pokrywania:

- regularnych płatności osób fizycznych i podmiotów gospodarczych (np. z tytułu opłat za energię, gaz, usługi telekomunikacyjne, czynsz, prenumeraty, spłaty kredytów itp.),

- stałych zobowiązań pomiędzy podmiotami gospodarczymi (zobowiązania wynikające ze sprzedaży towarów i usług).

Nie jest przy tym istotne, czy zobowiązania występują cyklicznie, czy w nieregularnych odstępach czasu; czy mają stałą, czy zmienną kwotę.

Stosunkowo często myli się jednak pojęcia „polecenie zapłaty” ze „zleceniem stałym”. Niektórzy myślą także „polecenie zapłaty” z „poleceniem pobrania”, które funkcjonowało jakiś czas temu i pozwalało na pobranie z rachunku dłużnika określonej kwoty na podstawie dyspozycji wierzyciela.

Polecenie zapłaty i zlecenie stałe są podobne, ale jedynie pod względem ich skutków dla dłużnika. W obu przypadkach obowiązek dokonania rozliczenia z wierzycielem przejmuje bank. Zlecenie stałe to rodzaj przelewu bankowego, wykonanego na zlecenie dłużnika: zostaje ono złożone „z góry” na kolejne płatności. W przeciwieństwie do polecenia zapłaty nie ma jednak możliwości odwołania już dokonanej płatności.

Warunkami niezbędnymi do poprawnego przeprowadzania rozliczeń w formie polecenia zapłaty jest to, aby:

- 1) strony transakcji (tj. zarówno dłużnik, jak i wierzyciel) posiadały rachunki w bankach, które zawarły specjalne porozumienie międzybankowe w sprawie stosowania polecenia zapłaty,

- 2) wierzyciel uzyskał od dłużnika zgodę na obciążanie jego rachunku określoną kwotą w umownych terminach,

- 3) wierzyciel podpisał umowę w sprawie stosowania polecenia zapłaty z bankiem prowadzącym jego rachunek,

- 4) maksymalna kwota pojedynczego polecenia zapłaty nie była wyższa od równowartości 1.000 euro, gdy dłużnikiem jest osoba fizyczna, i 50.000 euro w przypadku pozostałych dłużników.

Bank, który udzielił wierzycielowi zgody na stosowanie polecenia zapłaty, odpowiada wobec innych

banków za działania wierzyciela związane z jego stosowaniem, a więc za natychmiastowe uznanie rachunku dłużnika kwotą odwołanego polecenia zapłaty wraz z odsetkami, nawet w przypadku braku środków na rachunku wierzyciela. Przy uznaniu rachunku dłużnika uwzględnia się datę złożenia odwołania polecenia zapłaty i nalicza się odsetki należne dłużnikowi z tytułu oprocentowania jego rachunku bankowego za okres od dnia obciążenia rachunku kwotą odwołanego polecenia zapłaty. Dłużnik ma oczywiście również prawo do cofnięcia w każdej chwili zgody na obciążanie jego rachunku przez wierzyciela.

Warunkiem koniecznym uznania rachunku bankowego wierzyciela jest posiadanie przez dłużnika na rachunku środków wystarczających na pokrycie polecenia zapłaty. Rozliczenie obejmuje tylko całą należność, nigdy w ratach. Niektórzy wierzyciele w przypadku braku wystarczających środków na rachunku dłużnika w planowanym dniu rozliczenia próbują dokonać rozliczenia jakiś czas później, czasem nawet dwukrotnie.

Polecenie zapłaty ma wiele zalet, przede wszystkim dla wierzyciela. Można tu między innymi wymienić:

- Terminowość rozliczenia, gdyż należność wpływa na rachunek bankowy wierzyciela w żądanym terminie. Terminowy wpływ należności na rachunki wierzycieli poprawia ich płynność finansową i pozwala na efektywne zagospodarowanie środków finansowych, gdyż można w miarę precyzyjnie oszacować spodziewane wpływy środków na rachunek w danym okresie.

- Obniżkę kosztów działalności przedsiębiorstwa poprzez zmniejszenie nakładów na obsługę kasową oraz kontrolę płatności. Monitoring zrealizowanych i niezrealizowanych poleceń zapłaty przejmuje bank prowadzący rachunek wierzyciela.

- Wyodrębnienie nierzetelnych dłużników poprzez skorzystanie z automatycznej identyfikacji przechodzących płatności. Dzięki temu upraszcza się i usprawnia procedury kontroli wpływu należności od dłużników. Uzyskuje się informację o tym, kto dokonał płatności, w jakim terminie i na jaką kwotę. Pozwala to na zidentyfikowanie dłużników nieterminowo wywiązujących się ze swoich zobowiązań i często zapobieganiu powiększaniu strat.

- Wygodę, gdyż wierzyciel może złożyć dyspozycję polecenia zapłaty na kilka tygodni przed terminem płatności, a bank czuwa nad ich terminową realizacją.

Polecenie zapłaty ma zalety również dla dłużnika. Można do nich zaliczyć:

- minimum formalności,
- oszczędność czasu i uniknięcie niedogodności związanych z pilnowaniem terminów płatności czy kolejkami w miejscach płatności,
- bezpieczeństwo, bowiem dłużnik ma pewność, że jego rachunek będzie obciążany w terminie płatności,
- prestiż, gdyż jest to forma bardzo nowoczesna.

Mniej świadomi dłużnicy uważają, że przy poleceniu zapłaty dłużnikowi brakuje kontroli nad rozliczeniami. Możliwość odwołania wykonanego polecenia zapłaty i ponowne próby zainicjowania rozliczenia przez bank wierzyciela czynią te zarzuty bezpodstawnymi. Tak naprawdę, jedyną wadą polecenia zapłaty jest ograniczenie maksymalnej kwoty rozliczenia dla pojedynczej transakcji.

Wprowadzając polecenie zapłaty do polskiego systemu rozliczeń od razu wykorzystano wyłącznie elektroniczną formę rozliczenia. W krajach Europy Zachodniej przez wiele lat był to instrument przetwarzany początkowo także w formie papierowej. Polecenie zapłaty w chwili wprowadzania go do polskiego systemu bankowego w 1998 r. było więc bez wątpienia najnowocześniejszym sposobem przeprowadzania krajowych rozliczeń pieniężnych. Wprawdzie od kilku lat używano już wtedy kart płatniczych (niemal wyłącznie debetowych), jednak punkty akceptujące płatności kartami działały niemal wyłącznie w systemie papierowym. Urządzenia zainstalowane w punktach handlowych (*imprintery*) tworzyły dokumenty, które następnie były przedmiotem rozliczeń międzybankowych. Rozliczenie transakcji kartowej, jak też zwykłego polecenia przelewu, w postaci elektronicznej było możliwe po nadaniu dokumentowi papierowemu postaci komunikatu rozliczeniowego w systemie ELIXIR. Prawie zawsze odbywało się to poprzez ręczne wprowadzenie zlecenia do systemu obsługującego rozliczenia międzybankowe. W tej sytuacji polecenie zapłaty było bardzo nowoczesne.

Jednak to, co było przejawem nowoczesności, stanowiło jednocześnie poważną barierę upowszechnienia tej formy rozliczenia. Większość banków nie miała wtedy jeszcze scentralizowanych systemów zapewniających rozliczenia *on-line*. Oddziały przyjmowały zlecenia klientów przeznaczone do rozliczeń międzybankowych w postaci papierowej, rozliczanej w systemie SYBIR, albo raz wprowadzone do systemu informatyczno-księgowego oddziału zlecenie wymagało ponownego, ręcznego wprowadzenia do systemu ELIXIR.

## Rozwój polecenia zapłaty

Polecenie zapłaty uruchomiono na mocy specjalnego porozumienia międzybankowego w sprawie stosowania polecenia zapłaty (Porozumienie) na podstawie Zarządzenia Prezesa NBP z 10.10.1997 r. w sprawie form i trybu przeprowadzania rozliczeń pieniężnych za pośrednictwem banków. Dnia 1 czerwca 1998 r. Porozumienie zawarło 21 banków, a 10 dalszych dołączyło do nich do końca tego roku. Były to wszystkie znaczące banki działające w kraju, przeprowadzające zdecydowaną większość rozliczeń.

Bariera przystępowania banków do Porozumienia miała charakter techniczny – chodziło o konieczność specjalnego wprowadzania zleceń klientów do systemu przeprowadzającego rozliczenia ELIXIR. Oddziały banków nie były przygotowane technicznie do stosowania polecenia zapłaty, stąd niektóre banki wprowadzały tę formę na przykład tylko w jednym oddziale, który miał stosowne wyposażenie (np. PKO BP, BGŻ SA). W ten sposób banki niejako deklarowały gotowość do wprowadzenia polecenia zapłaty, przystępowały do Porozumienia i uważały się za banki nowoczesne. Jednak wprowadzenie polecenia zapłaty do wszystkich oddziałów niektórych banków trwało kilka lat. Ponieważ obydwa banki – dłużnika i wierzyciela – muszą być gotowe do przeprowadzenia rozliczenia w formie polecenia zapłaty, upowszechnienie tej formy rozliczeń stało się możliwe dopiero wtedy, gdy do Porozumienia przystąpiły banki prowadzące wiele rachunków dłużników, ze wszystkimi oddziałami. Z największą niecierpliwością oczekiwano w związku z tym na pełne przystąpienie do Porozumienia banku PKO BP, obsługującego najwięcej klientów detalicznych. Przeszkodą był fakt, że „bank nie uporał się jeszcze ostatecznie z wdrożeniem nowoczesnego systemu informatycznego. Nie objęto nim wszystkich oddziałów”<sup>3</sup>.

Pierwszymi klientami banków Porozumienia były firmy, które w ten sposób rozliczały swoje wzajemne

<sup>3</sup> A. Myczkowska: *Weź z konta i nie zavrcaj głowy*. „Rzeczpospolita”, 23.10.1998 r.

Tabela 1 Rozliczenia za pomocą polecenia zapłaty w Polsce w 1998 r.

Miesiące	Liczba banków	Liczba oddziałów	Wartość obrotów (mln zł)	Liczba transakcji	Liczba odwołań zrealizowanych	Liczba odmów
Czerwiec	21	391	-	-	-	-
Lipiec	24	395	0,8	27	-	-
Sierpień	27	470	1,1	89	5	11
Wrzesień	27	497	1,9	144	3	16
Październik	27	498	3,6	374	14	53
Listopad	32	564	12,2	597	65	114
Grudzień	33	580	8,3	1.167	11	198

Źródło: Związek Banków Polskich.

transakcje. Pierwszym bankiem, który zastosował polecenie zapłaty przy rozliczaniu klientów indywidualnych, był natomiast ABN Amro Bank Polska SA. Pod koniec 1998 r. podpisał on umowę na obsługę masowych płatności dokonywanych z rachunków indywidualnych klientów z Polską Korporacją Telewizyjną nadającą program CANAL+<sup>4</sup>.

Z upływem czasu, gdy do Porozumienia przystępowało coraz więcej banków, odnotowywano również stopniowy, początkowo bardzo powolny, wzrost liczby rozliczanych poleceń zapłaty. Rozwój polecenia zapłaty i wzrost liczby transakcji odzwierciedlają liczby przedstawione w tabeli 1.

Jak wynika z tabeli 1, systematyczne przystępowanie do Porozumienia nowych banków zwiększało liczbę placówek przygotowanych do przeprowadzania rozliczeń poleceniem zapłaty.

**W 1998 r.** banki zrealizowały łącznie jednak zaledwie 2.398 transakcji polecenia zapłaty. Miesięczna liczba transakcji wzrosła wprawdzie 50-krotnie w ciągu pół roku, ale była to wielkość śladowa, zarówno pod względem liczby, jak i wartości rozliczeń. Warto zauważyć, że od początku funkcjonowania polecenia zapłaty dłużnicy korzystali z możliwości odwołania przeprowadzonego już rozliczenia. Byli to więc klienci w pełni świadomi możliwości, jakie daje polecenie zapłaty. Zwraca również uwagę stosunkowo duży udział odmów (14,7%), spowodowany – jak się wydaje – raczej niedopełnieniem formalności przed zainicjowaniem rozliczenia (swego rodzaju „falstart”) niż brakiem środków na rachunkach dłużników.

**Rok 1999** był rokiem dużego tempa rozwoju polecenia zapłaty. Liczba transakcji realizowanych w ciągu miesiąca wzrosła z nieco ponad tysiąca w styczniu do sześciu tysięcy, a więc pięciokrotnie. Prawie 10-krotnie zwiększyła się wartość obrotów. Znacznie wzrosła liczba oddziałów, głównie dzięki wejściu do Porozumienia we wrześniu Banku Śląskiego (82 oddziały), BIG Banku (106 oddziałów) oraz kilku mniejszych banków, a także 58 banków spółdzielczych. Niemniej jednak polecenie zapłaty było w dalszym ciągu mało znaną formą rozliczeń. Średni wskaźnik odmów polecenia zapłaty wyniósł w 1999 r. 15,6%, czyli mniej niż w pierwszym roku funkcjonowania polecenia zapłaty. W 1999 r. pojawiły się na polskim rynku finansowym zagraniczne firmy, głównie ze Skandynawii, mające doświadczenie w rozliczaniu za pomocą *direct debit* i zainteresowane komercyjnym oferowaniem tej usługi. Na przeszkodzie rozwojowi polecenia zapłaty w ten sposób stanęły jednak względy formalne, a konkretnie obowiązkowe pośrednictwo banków w rozliczeniach.

**W 2000 r.** nastąpił dalszy, ponad 4-krotny wzrost liczby transakcji. W ciągu tego roku banki zrealizowały łącznie ponad 250 tys. transakcji poleceń zapłaty, z tym

że w ostatnim miesiącu roku ponad 30 tysięcy. Daje to około 1,5 tys. transakcji w jednym dniu rozliczeniowym. Liczba banków w Porozumieniu prawie nie wzrosła, ale ważnym wydarzeniem było przystąpienie jednego z ostatnich największych banków pozostających do tego czasu poza Porozumieniem, Banku Przemysłowo-Handlowego z 78 oddziałami.

**Od stycznia 2001 r.** rzeczywistym uczestnikiem Porozumienia stał się – długo oczekiwany przez wszystkich – PKO Bank Polski, który wszedł ze znaczną liczbą oddziałów<sup>5</sup>. Przystąpienie tego banku przyczyniło się do podwojenia liczby oddziałów obsługujących polecenie zapłaty. Łączna liczba transakcji zrealizowanych przez banki w 2001 r. wyniosła prawie 1 milion, co dało 4-krotny wzrost w stosunku do poprzedniego roku. Średni wskaźnik odmów wyniósł natomiast więcej niż dotychczas, bo 19,2%.

Można zatem powiedzieć, że polecenie zapłaty zaczęło się upowszechniać w Polsce od 2001 r. Było to konsekwencją rozpoczęcia promowania tej formy rozliczeń na szeroką skalę. Dopiero w tym momencie promocja stała się zasadna, gdyż PKO BP prowadził większość rachunków dłużników płatności masowych.

Aktywną stroną upowszechniania tej nowoczesnej formy rozliczeń, od samego początku jej funkcjonowania, była Krajowa Izba Rozliczeniowa SA. W 2001 r. skierowała ona ofertę promocyjną do swoich bezpośrednich klientów, tj. banków. Na mocy uchwały Zarządu KIR SA z kwietnia 2001 r., stawki opłat rozliczeniowych za operacje polecenia zapłaty zmniejszono o 50%. Dzięki temu banki mogły zaoferować klientom bardzo atrakcyjne opłaty za realizację polecenia zapłaty.

Nadal jednak udział polecenia zapłaty we wszystkich rozliczeniach bezgotówkowych był niski. Strukturę rozliczeń krajów Unii Europejskiej oraz krajów akcesyjnych w 2001 r. przedstawia tabela 2 na podstawie danych Europejskiego Banku Centralnego.

Polska, ze wskaźnikiem udziału poleceń zapłaty wynoszącym 0,2%, znalazła się – obok Rumunii – w grupie krajów o najniższym zastosowaniu tego instrumentu w całej Europie, kilkadziesiąt razy niższym niż w Hiszpanii czy w Niemczech.

W krajach Unii Europejskiej przypadło wówczas średnio 35 poleceń zapłaty na jednego mieszkańca, a więc wielokrotnie więcej niż w Polsce. Łatwo zauważyć, że na rachunkach bankowych statystycznego mieszkańca UE przeprowadzano w tej formie 3 rozliczenia miesięcznie, podczas gdy w Polsce jedno rozliczenie na kilka lat.

**W 2002 r.** banki przeprowadziły łącznie ponad 2,25 mln transakcji. Jednak przez cały dotychczasowy okres wprowadzania polecenia zapłaty odczuwano, że forma ta nie jest należycie wykorzystywana. Przykładowo, w maju 2002 r. banki zrealizowały ponad

<sup>4</sup> A. Myczkowska: *Informacje*. „Rzeczpospolita”, 18.12.1998 r.

<sup>5</sup> Krajowa Izba Rozliczeniowa SA: „Biuletyn Informacyjny” nr 8.

Tabela 2 *Udział poszczególnych bezgotówkowych instrumentów płatniczych (w %)*

Instrument	Kraje		Średnia UE	Kraje akcesyjne		Polska
	minimalny	maksymalny		min	max	
Czeki	0,1	37,9	15,9	0,04	52	1
Karty płatnicze	Finlandia	Francja	26,5	Estonia	Cypr	16
	9,6	80,6		1	62	
Polecenie przelewu	Niemcy	Grecja	33,1	Rumunia	Słowenia	83
	7,7	63,2		7	91	
<b>Polecenie zapłaty</b>	Portugalia	Szwecja	<b>24,9</b>	Cypr, Malta	Słowacja	<b>0,2</b>
	<b>4,5</b>	<b>52,9</b>		<b>0,1</b>	<b>22</b>	
Pieniądz elektroniczny	Finlandia	Hiszpania	0,4	Łotwa	Czechy	-
	0	3,6		0	2	
	-	Belgia		-	Litwa	

*Źródło: Krajowa Izba Rozliczeniowa SA: „Biuletyn Informacyjny” nr 16.*

181,5 tys. transakcji polecenia zapłaty, co stanowiło mniej niż 0,5% ogółu wykonanych rozliczeń bezgotówkowych.

W celu poprawy udziału polecenia zapłaty w rozliczeniach położono większy nacisk na promocję tego instrumentu. Pod koniec 2002 r. zawiązała się Koalicja na rzecz Polecenia Zapłaty (Koalicja). Związek Banków Polskich i operatorzy telekomunikacyjni – jako główni uczestnicy – podjęli wspólną inicjatywę w celu promowania polecenia zapłaty. Chociaż firmy zrzeszone w Koalicji miały różne oczekiwania, potrafiły ustalić wspólne cele oraz przeprowadzić kampanię medialną. Kampania została podzielona na dwie części:

– prasową, nad którą patronat objęły Związek Banków Polskich i Polskie Towarzystwo Ekonomiki Gospodarstwa Domowego Eko-Dom; kampania została zrealizowana przed sezonem wakacyjnym 2003 i polegała na umieszczeniu w kilkunastu pismach reklam podkreślających zalety polecenia zapłaty;

– internetową, którą przeprowadzono pod koniec 2003 r., kiedy powstała specjalna strona internetowa [www.poleceniEZaplaty.org.pl](http://www.poleceniEZaplaty.org.pl), podająca najwięcej informacji o tej formie rozliczenia.

Uczestnicy Koalicji podjęli także dodatkowe działania promocyjne we własnym zakresie. Obecnie Koalicję tworzą następujący usługodawcy: Polska Telefonii Komórkowa Centertel Sp. z o.o., Polkomtel SA, Polska Telefonii Cyfrowa Sp. z o.o., Telekomunikacja Polska, Telefonii DIALOG SA, Netia SA, OSP Polpager Sp. z o.o., CANAL+ CYFROWY Sp. z o.o., UPC Telewizja Kablowa Sp. z o.o., ABN AMRO Bank (Polska) SA, BRE Bank, Citibank Handlowy, Deutsche Bank Polska SA, a także **Krajowa Izba Rozliczeniowa SA**.

W 2003 r. banki rozliczyły blisko 4,5 miliona transakcji poleceń zapłaty. Do uzyskania tego wyniku w dużej mierze przyczyniła się właśnie działalność Koalicji. Już po trzech miesiącach od rozpoczęcia jej działalności liczba transakcji przy użyciu polecenia zapłaty wzrosła o ponad 35%, a do końca 2003 r. się podwoiła. W 2003 r. Koalicja otrzymała nagrodę specjalną „Ali-cja”, przyznawaną przez magazyn dla kobiet „Twój Styl” za innowacje w dziedzinie finansów i bankowości, które są najbardziej przyjazne dla społeczeństwa

i korzystne dla budżetów gospodarstw domowych. Nagrodę przyznano za wspólne przedsięwzięcie wielu konkurujących ze sobą firm, mające na celu promowanie polecenia zapłaty<sup>6</sup>.

Jednak w dalszym ciągu wykorzystanie polecenia zapłaty jako formy rozliczenia było niższe od oczekiwanego. Pod koniec 2004 r. w rozliczeniach za pomocą polecenia zapłaty uczestniczyła zdecydowana większość banków komercyjnych oraz banków spółdzielczych działających na terenie Polski. Zrealizowały one ponad 7,5 miliona transakcji. Odnotowano jednocześnie niewielki wzrost udziału polecenia zapłaty we wszystkich płatnościach. W listopadzie 2004 r. wyniósł on 1,3%. Nie zmienia to faktu, że dominującą metodą rozliczeń są polecenia przelewu – stanowią aż 78,4% transakcji; 20% operacji przeprowadzono za pomocą kart, 0,3% w formie czeków<sup>7</sup>.

W 2005 r. nastąpił wzrost liczby transakcji za pomocą polecenia zapłaty wykonywanych przez KIR, przy jednoczesnym wyraźnym spadku liczby pozostałych zleceń obciążeniowych (np. czeków do inkasa). Tempo przyrostu liczby transakcji w 2005 r. jest zbliżone do tempa 2004 r.

Podstawowe dane o funkcjonowaniu polecenia zapłaty w polskim systemie bankowym w okresie od wprowadzenia tego instrumentu do końca października 2005 r. zawiera tabela 3.

Jak wynika z tabeli 3, tempo przyrostu transakcji polecenia zapłaty jest w dalszym ciągu wysokie, chociaż – co zrozumiałe – spada w miarę wzrostu liczby transakcji. Na uwagę zasługuje wyraźny spadek zarówno odsetka odmów, jak i odsetka odwołań zrealizowanych transakcji.

Wzrost liczby wykonanych rozliczeń polecenia zapłaty zilustrowano na wykresie.

Obecnie usługę polecenia zapłaty oferują dystrybutorzy w wielu branżach, takich jak telekomunikacja, sieć telewizyjną kablową, energetyka, wodociągi i kanalizacja, zakłady gazownicze, instytucje finansowe,

<sup>6</sup> MediaNews.com.pl, autor: Michał Czarnecki.

<sup>7</sup> A. Morawiecka: *Sami pobiorą z twojego rachunku*. „Rzeczpospolita”, 23.12.2004 r.



Tabela 3 *Rozwój polecenia zapłaty w latach 1998-2004*

Rok	Liczba transakcji	Poprzedni rok = 100%	Procent odmów	Procent odwołań
1998	2.398	-	16,0	4,1
1999	42.700	1.780,7	15,3	0,7
2000	251.462	588,9	18,1	1,0
2001	975.099	387,8	19,5	0,6
2002	2.256.527	231,4	17,7	0,5
2003	4.436.301	196,6	16,1	0,4
2004	7.537.070	169,9	15,5	0,4
I-X 2005	10.180.521	135,1	11,4	0,1

Źródło: dane KIR SA.

spółdzielnie mieszkaniowe oraz administratorzy zasobów mieszkaniowych. Największymi wierzycielami oferującymi klientom usługę polecenia zapłaty są: Aster City Cable, Falck Ochrona, Netia Telekom, Polkomtel, Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo, Polskie Książki Telefoniczne, Polska Telefonii Cyfrowa, PTK Centertel, Statoil Polska, Telefonii Dialog, Telekomunikacja Polska, Telewizja Kablowa UPC, Telewizyjna Korporacja Partycypacyjna. Są to więc głównie firmy z sektora telekomunikacyjnego, reprezentujące nowoczesne technologie i mające zagranicznych właścicieli, którzy znają zalety polecenia zapłaty.

O wyborze formy rozliczeń z dłużnikami w dużym stopniu decyduje wielkość podmiotu. Z polecenia zapłaty korzystają przede wszystkim duże firmy obsługujące wielu klientów. Stosowanie polecenia zapłaty usprawnia system raportowania płatności i zastępuje pracę wielu ludzi, ale wymaga początkowych nakładów na informatyzację tych procesów. Wielu mniejszych firm nie stać na tego rodzaju inwestycje lub jest to dla nich nieopłacalne.

Promowanie polecenia zapłaty spoczywa – jak dotychczas – na wierzycielach. Intensywność i skuteczność prowadzonych przez nich akcji reklamowych ma decydujący wpływ na wybór przez klientów tego sposobu płatności.

Banki nie interesują się zbyt reklamą i promocją polecenia zapłaty. Z obserwacji autorów artykułu

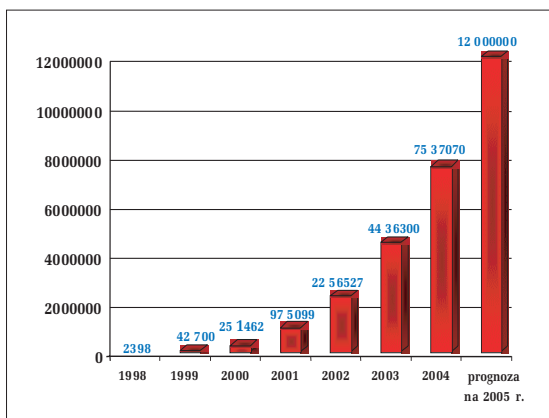
wynika, że w placówkach bankowych trudno zauważyć jakieś formy reklamy, jak plakaty, ulotki itp. Istnieje jednak możliwość otrzymania formularza „Zgody do obciążania rachunku dłużnika” i formularza „Odwołania zgody do obciążania rachunku dłużnika” oraz uzyskania informacji na temat tej usługi. Taka sytuacja ma prawdopodobnie przyczyny natury ekonomicznej. Realizacja pojedynczego zlecenia klienta w każdej formie – z wyjątkiem specjalnych promocji – jest objęta opłatą i nie ma możliwości pobrania wyższej prowizji za polecenie zapłaty. Korzyści może odnieść w zasadzie jedynie bank wierzyciela realizujący płatności na masową skalę, wynagradzany zarówno za rozliczenie, jak i za ponoszone ryzyko, a także za czynności dodatkowe (monitoring płatności).

Promocją polecenia zapłaty zainteresowani są natomiast wierzyciele. W ich placówkach można dostrzec reklamy polecenia zapłaty, uzyskać informację na temat usługi oraz otrzymać druki „Zgody” i „Odwołania”. Dodatkowo wierzyciele często prowadzą akcje marketingowe polegające na:

- dołączeniu do rachunku ulotki reklamującej polecenie zapłaty bądź dystrybucji ulotek w miejscach zamieszkania dłużników (STOEN SA);
- wysyłaniu SMS-ów przez operatorów telefonii komórkowych z zachętami jak np. oferowanie dodatkowych, bezpłatnych minut lub punktów (ERA GSM, Idea);
- zniżce na abonament przy korzystaniu z usługi polecenia zapłaty (CYFRA+);
- reklamie telewizyjnej (TVN 24).

Jednak do momentu zawiązania Koalicji nie prowadzono kampanii reklamowych na większą skalę. Prawdopodobnie wiązało się to ze zbyt dużymi kosztami ponoszonymi przez wierzycieli, przy spodziewanych niewielkich albo niedostatecznie uświadomionych wyników. Jedynie współpraca wielu firm mogła w znacznym stopniu rozłożyć koszt reklamy i przyczynić się do uzyskania korzyści.

Polecenie zapłaty jako forma regulowania zobowiązań nie stało się tak bardzo popularne i powszechne jak w krajach zachodnioeuropejskich. Pomimo uczestnictwa w Porozumieniu ponad 90% banków i oddziałów (na 54 banki przeprowadzające rozliczenia za pomocą systemu ELIXIR w styczniu 2005 r. 49 uczestniczyło w Porozumieniu) wskaźnik udziału pole-

Wykres *Liczba transakcji polecenia zapłaty w Polsce w latach 1998-2005*

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Związek Banków Polskich.

cenia zapłaty we wszystkich rozliczeniach ogółem wynosi zaledwie około 1,1%. Taki wynik stawia Polskę na szarym końcu wśród krajów europejskich. Istnieje kilka przyczyn niskiej popularności rozliczeń za pomocą polecenia zapłaty w Polsce:

- Niewiedza. Informacje na temat tego produktu bankowego znajdują się głównie w literaturze bankowej – i to nie w każdej – oraz w Internecie. Gdyby porównać nakłady na promocję np. kart kredytowych z nakładami na popularyzację polecenia zapłaty, widać wyraźnie, jak niewiele w tej sprawie zrobiono, i nie może w tej sytuacji dziwić brak szerszej wiedzy.

- Mało efektywne kampanie reklamowe, przynoszące mierne wyniki, a przede wszystkim niewzbudzające zainteresowania oraz chęci skorzystania z tego instrumentu przez przeciętnego Kowalskiego.

- Przyzwyczajenie do tradycyjnego sposobu regulowania zobowiązań, zwłaszcza wśród osób starszych; po polecenie zapłaty sięgają głównie ludzie młodszy.

- Niespełnianie wymogów niezbędnych do przeprowadzania rozliczeń poleceniem zapłaty, czyli nieposiadanie odpowiedniego rachunku w banku należącym do Porozumienia.

- Nieufność, gdyż dłużnicy mają obawy – często niestety uzasadnione – co do wysokości rachunków.

- Brak wyraźnej początkowo opłacalności zastosowania tego instrumentu dla wierzyciela, gdyż opłacalność jest wysoka dopiero wtedy, gdy na tę formę rozliczeń zdecyduje się duża część dłużników.

## Podsumowanie

Zdecydowany rozwój i upowszechnianie się w Polsce produktów bankowości elektronicznej (bankomaty, karty płatnicze, *home banking*, *internet banking*) umożliwiają prosty dostęp do środków pieniężnych w każdym miejscu i o każdej porze oraz łatwość przeprowadzania rozliczeń. Co w tej sytuacji można zrobić, aby wykorzystać w większym niż dotychczas stopniu zalety polecenia zapłaty i jego prostotę? Wydaje się, że dotychczasowy przebieg wprowadzania polecenia zapłaty pozwala na przedstawienie kilku wniosków.

1. Należy niewątpliwie zmienić sposób składania przez dłużnika upoważnienia do obciążania jego rachunku. Dziś, kiedy coraz powszechniej wykorzystuje się Internet do przeprowadzania nawet dużych kwotowo rozliczeń, w ten sposób można by również dostarczać zgodę na obciążenie rachunku kwotą polecenia zapłaty. Niepotrzebne wydaje się również składanie takiego upoważnienia aż w dwóch miejscach (u wierzyciela i w banku dłużnika). Bank dłużnika powinien działać w tym przypadku na zasadzie zaufania międzybankowego, tzn. przyjąć, że bank wierzyciela, który przecież odpowiada za wycofanie dokonanego rozliczenia, ma stosowne upoważnienie.

2. Wiedza o poleceniu zapłaty i korzyściach płynących z jego zastosowania powinna być upowszechniana przede wszystkim wśród wierzycieli. To oni decydują bowiem ostatecznie o możliwości wykorzystania tej formy rozliczenia. Nawet największe kampanie reklamowe skierowane do dłużników nie przyniosą efektów, jeśli poleceniem zapłaty nie zainteresują się tysiące wierzycieli, np. spółdzielnie mieszkaniowe, zakłady energetyczne i gazownicze, szkoły, zakłady gospodarki komunalnej itp. Należy pomóc tym firmom w rozumieniu istoty polecenia zapłaty i odpowiednim przygotowaniu się do jego wprowadzenia. Jest niewątpliwie rolą banków, aby – oferując klientom kompleksową usługę i w trosce o własne dochody – upowszechniały wśród wierzycieli stosowną wiedzę. W popularyzacji polecenia zapłaty należy wykorzystać przykłady branżowe i je upowszechniać. Należy również nakłonić wierzycieli, aby – przynajmniej w początkowej fazie stosowania polecenia zapłaty – oferowali zachęty do korzystania przez dłużników z tej formy regulowania płatności.

3. Należy co pewien czas powtarzać aktywną kampanię medialną, której celem powinno być informowanie o poleceniu zapłaty i zachęcanie do korzystania z tej formy zarówno przez dłużników, jak i wierzycieli.

4. Polecenie zapłaty może i powinno być wykorzystane do spłaty zadłużenia na rachunkach kart kredytowych. Wprawdzie w przypadku kart kredytowych istnieje możliwość wyboru typu spłaty (część lub całość), co komplikuje użycie polecenia zapłaty, niemniej jednak w przypadku całkowitej spłaty, a taka dominuje w naszym kraju, można bez przeszkód wykorzystać polecenie zapłaty.

5. Zasadne wydaje się rozważenie możliwości skrócenia (np. do 15 dni) okresu, w którym dłużnik może wycofać dokonane rozliczenie, przez co ta forma rozliczeń stanie się bardziej atrakcyjna dla wierzycieli i banków wierzycieli, zmniejszając jednocześnie ryzyko tych instytucji. Maksymalna kwota jednorazowego rozliczenia powinna być raczej utrzymana ze względu na zmniejszenie ryzyka dłużnika. Od 2003 r. funkcjonuje instrument płatniczy pod nazwą gospodarcze obciążenie bezpośrednie (GOBI), który jest zbliżony do polecenia zapłaty, ale przeznaczony wyłącznie dla klientów instytucjonalnych. Nie ogranicza górnej kwoty rozliczenia. Jednak GOBI nie uniemożliwia również odwołania wykonanego już rozliczenia.

6. Należy rozważyć zróżnicowanie typów polecenia zapłaty i większą elastyczność w tworzeniu tych typów pozostawić bankom należącym do Porozumienia oraz Krajowej Izbie Rozliczeniowej. Kryterium zróżnicowania form może być zarówno strona inicjująca rozliczenia, jak i sposób dostarczenia upoważnienia czy powtarzalność prób jego przeprowadzenia.

Od momentu uruchomienia polecenia zapłaty obserwuje się stały wzrost wykorzystania tego instrumen-

tu w Polsce. Wraz ze stopniowym wprowadzaniem oraz promocją nowoczesnych rozliczeń bezgotówkowych i przyzwyczajaniem się polskiego społeczeństwa do takiego dokonywania płatności, wzrasta prawdopo-

dobieństwo, że za kilka lat bardziej elastyczne polecenie zapłaty upowszechni się i będzie miało udział w rozliczeniach bezgotówkowych ogółem na poziomie porównywalnym do krajów Europy Zachodniej.

### Bibliografia:

1. *Bankowość. Podręcznik akademicki*. Praca pod redakcją W.L. Jaworskiego i Z. Zawadzkiej. Warszawa 2001 Poltext.
2. Z. Krzyżkiewicz: *Podręcznik do nauki bankowości*. Warszawa 1999 Zarządzanie i Finanse.
3. A. Morawiecka: *Sami pobiorą z twojego rachunku*. „Rzeczpospolita”, 23.12.2004 r.
4. A. Myczkowska: *Weź z konta i nie zwracaj głowy*. „Rzeczpospolita”, 23.10.1998 r.
5. K. Olesiak, A. Zawadzki: *Operacje bankowe*. Warszawa 2005 Fundacja Innowacja.
6. M. Pawlukiewicz: *Funkcjonowanie polecenia zapłaty w Polsce na tle wybranych krajów UE*. Warszawa styczeń 2005 KIR SA.

---

### ERRATA

W numerze 1/2006 „Banku i Kredytu” w spisie treści i na s. 66 pojawił się błąd w imieniu Autora recenzowanej książki - prof. Władysława Baki.

Za pomyłkę serdecznie  
przepraszamy Pana Profesora  
i Czytelników.

---