

BOGNA JANIK

*Modelowanie systemowej sieci bezpieczeństwa
finansowego na poziomie Unii Europejskiej
w obliczu nowej architektury rynku finansowego*

Modeling system safety net in European Union
versus new architecture of financial market

Abstrakt: W niniejszym opracowaniu przedmiotem krytycznej analizy zostały poddane działania regulatorów rynku unijnego w zakresie zmian regulacji systemowej sieci bezpieczeństwa finansowego po wystąpieniu kryzysu *subprime*. Analiza taka została podjęta, gdyż wystąpienie globalnego kryzysu finansowego jest naturalnym polem badawczym dla teoretyków i praktyków zajmujących się bezpieczeństwem obrotu finansowego. Wnioski z przeprowadzonej analizy należy taktować jako głos w dyskusji nad zwiększeniem bezpieczeństwa rynku finansowego szczególnie, że kryzys *subprime* (rozpoczęty w połowie 2007) nie został w pełni opanowany. Konsekwencje kryzysu finansowego widoczne są teraz w słabości gospodarek części państw członkowskich takich, jak Grecja, Portugalia, Hiszpania czy Włochy. Dodatkowo zaprezentowano możliwości wpływania na poziom ochrony za pomocą, tzw. miękkich regulacji nie będących tylko i wyłącznie w gestii regulatorów ale także samych instytucji finansowych. Zwiększenie świadomości stosowania miękkich regulacji przez instytucje pośrednictwa finansowego takich, jak np. reputacja niewątpliwie wpłynie na poprawę jakości świadczonych usług finansowych, dla których istotne znaczenie ma poziom zaufania pomiędzy stronami.

W opracowaniu tym szczególna uwaga została poświęcona systemowej sieci bezpieczeństwa finansowego, pod którą rozumie się działanie systemów ochrony konsumenta będących elementem *safety net*. Ocenie zostały poddane działania regulatorów rynku szczególnie na poziomie unijnym.

WSTĘP

Introduction

Doświadczenia ostatniego kryzysu finansowego wymuszają na wielu grupach kształtujących instytucjonalną architekturę rynku finansowego (*safety net*) sprostanie wymaganiom jakie niesie dynamicznie rozwijający się rynek finansowy. Dynamika rozwoju rynku finansowego w ujęciu globalnym już od połowy lat 70-tych¹ do momentu ujawnienia się tak dużego kryzysu nie była przedmiotem refleksji a jedynie dostarczała wymiernych satysfakcji osobom zarządzającym aktywami. Doświadczenia pierwszego kryzysu finansowego ery globalnej², który miał miejsce w październiku (1987 r.) nie przyniósł oczekiwanych działań ze strony regulatorów rynku. Powodem mogło być to, że nie przeniósł się on na sferę realną gospodarek krajów wysokorozwiniętych. Instytucje finansowe, takie jak giełdy³ podniosły się dość szybko z kryzysu a już po kilku latach zaczęto wprowadzać nowe „innovacyjne” instrumenty finansowe. Drugi kryzys finansowy nowej ery, kryzys w Azji Południowo-Wschodniej (1997 r.), w dużej mierze przełożył się na straty największych światowych korporacji finansowych, które nauczyły się wówczas, jak bronić się przed określonymi typami załamania. A rekomendacja rozwiązań *safety net* była o tyle łatwiejsza, że to kraje wysokorozwinięte pouczyły rynki wschodzące jakich zmian należy dokonać, aby system finansowy był bardziej bezpieczny⁴. Tak więc doświadczenia tego kryzysu nie zmieniły architektury rynku finansowego tak aby zabezpieczyć go przed destabilizacją wywodzącą się z krajów wysokorozwiniętych. Ostatni kryzys, *subprime* (2007 r.) ma charakter finansowy i wyłonił się z ekstremalnego przegrzania finansów, dotyczy dużo większej liczby gospodarek i przeniósł się na ich sferę realną, jego źródła wywodzą się z krajów wysokorozwiniętych a dodatkowo ujawnił się kryzys zaufania do instytucji pośrednictwa finansowego.

Pojawiają się również głosy, że to co nazywamy kryzysem, jest tak naprawdę częścią „normalnego” funkcjonowania kapitalizmu finansowego⁵. We współczesnym sektorze finansowym, inaczej niż w tradycyjnej bankowości, przedmiotem szczególnego zainteresowania są środki, których w rzeczywistości nie ma. W piramidzie finansowej kluczową

¹ Skala kryzysu jaki dotknął system bankowy w latach 1974-1975 po upadku systemu z *Breton Woods*, wywołała potrzebę podjęcia działań w sferze regulacji nadzoru bankowego na poziomie międzynarodowym. Normy takie utworzone po tych wydarzeniach obejmowały tworzenie tzw. *soft law* (miękkiego prawa) co ograniczało się do standardów, zaleceń, reguł postępowania, wskazówek, które to nie mają charakteru wiążącego.

² Dotyczył on giełd i ograniczony był w dużej mierze do sektora finansowego krajów wysokorozwiniętych.

³ Dotyczył szczególnie giełd amerykańskich.

⁴ M. Iwanicz-Drozdowska, *Przebudowa globalnej architektury finansowej po doświadczeniach kryzysu subprime. Wybrane problemy do rozwiązania: Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, J. Szambelańczyk (red), Związek Banków Polskich, Warszawa, marzec 2009, s. 75-81.

⁵ Działania zarządzających nie zmieniły się, a jedynie kapitalizm finansowy osiągnął granicę swojej logiki. Doszło do tego, ponieważ w dużej mierze spenetrował on już tak znakomitą część każdej z gospodarek narodowych, zwłaszcza w świecie wysokorozwiniętym, że te ich obszary, z których mógł wysysać kapitał niefinansowy, żeby samemu się ratować, stały się zbyt małe, by dostarczyć ilości kapitału wymaganej do udzielenia pomocy systemowi finansowemu, za: S. Sassen, *A Bad Idea: Using A Financial Solutions To The Financial Crisis*, [online] dostęp: 20 kwietnia 2010, dostępny w: www.HuffingtonPost.com.

rolę odgrywa wysoki stopień skomplikowania usług finansowych, tworzących piramidę nazywaną „systemem bankowego cienia” (*shadow banking system*)⁶. W literaturze przedmiotu jak i w praktyce finansowej spotyka się wiele zasad mających przeciwdziałać a na pewno ograniczać zakusy uczestników rynku do nadmiernej ekspansji produktowej. Lecz na tę chwilę nie znaleziono sposobu na skuteczne monitorowanie działalności instytucji pośrednictwa finansowego w taki sposób aby można było mieć kontrolę nad tymi skomplikowanymi produktami. Regulatorzy rynku (i słusznie) skupiają się na skutkach jakie będzie miało załamanie się rynku finansowego dla jego uczestników, z tym, że jak wynika z efektów ostatniego kryzysu często przyczyny należy szukać głębiej a skutkom zapobiegać wcześniej.

ANALIZA WYBRANYCH ELEMENTÓW SIECI BEZPIECZEŃSTWA FINANSOWEGO

Analysis of selected elements of safety net

Z reguły sieć bezpieczeństwa finansowego w wymiarze instytucjonalnym tworzą: nadzór nad rynkiem finansowym, systemy ochrony konsumenta (system gwarantowania depozytów, system rekompensat dla inwestorów i system chroniący ubezpieczonych) i pożyczkodawca ostatniej instancji. W szerokim rozumieniu sieć bezpieczeństwa finansowego obejmuje całokształt instytucji służących ochronie stabilności systemu finansowego. Najważniejszym jednak celem *safety net* jest ochrona wszystkich klientów instytucji finansowych i tym samym utrzymanie zaufania do systemu finansowego⁷.

Przedmiotem poszerzonej analizy, jak wspomniano we wstępie, będzie systemowa sieć bezpieczeństwa finansowego. Jednakże w momencie poszerzenia zakresu rozważań dotyczących ochrony klientów instytucji finansowych, to znaczy, nie skupiając się tylko i wyłącznie na rozwiązaniach systemowych, można wyodrębnić kilka mechanizmów w ramach dwóch grup, dla których kryterium podziału będzie czas wprowadzania odpowiednich działań; są to mechanizmy typu *ex ante* i *ex post*⁸ (patrz tabela 1). Wśród nich są takie, które wynikają z regulacji prawnych, w tym z norm ostrożnościowych i takie, które mają jedynie charakter zwyczajowy czy kulturowy. Dodatkowo nie wszystkie z mechanizmów *ex ante* i *ex post* można stosować dla takich samych instytucji finansowych. Wynika to z ich specyficznych ról jakie pełnią na rynku. I tak, np. segregacja aktywów klienta i osoba depozytariusza jest mechanizmem stosowanym tylko i wyłącznie w stosunku do firm inwestycyjnych, a nie stosuje się ich w instytucjach kredytowych.

⁶ System bankowego cienia dotyczy braku przejrzystości instrumentów finansowych, napędzanego częściowo przez samą ich złożoność, dotyczy to nawet tych, którzy te instrumenty sprzedają.

⁷ A. Jurkowska-Zeidler, *Bezpieczeństwo rynku finansowego w świetle prawa Unii Europejskiej*, Oficyna, Warszawa 2008, s. 193.

⁸ Inny z podziałów może dotyczyć aktywności w sferze ochrony. I tak można wyróżnić mechanizmy systemowe i mechanizmy doraźne. Mechanizmy systemowe powinny dla swojej skuteczności mieć wypracowane procedury, natomiast w przypadku mechanizmów doraźnych, to często aktywność osób zarządzających może się przyczynić do zwiększania poziomu ochrony, poprzez chociażby zastosowanie perswazji czy opanowanie lokalnego kryzysu związanego z behawioralnym zachowaniem konsumentów.

Tab. 1. Podział mechanizmów ochrony konsumenta
Division of mechanism of consumer protection

Ochrona	Regulacyjna	Instytucjonalna
Ex ante	<ul style="list-style-type: none"> - Reguły prowadzenia działalności gospodarczej - Nadzór - Kapitał regulacyjny - Segregacja aktywów klienta 	<ul style="list-style-type: none"> - Reputacja - Kapitał ekonomiczny - Depozytariusz
Ex post	<ul style="list-style-type: none"> - Kapitał regulacyjny - Systemy ochrony 	<ul style="list-style-type: none"> - Reputacja - Kapitał ekonomiczny - Prywatne ubezpieczenia

Źródło: Opracowanie własne.

Reguły prowadzenia działalności gospodarczej mają na celu upewnić klienta, że instytucje pośrednictwa finansowego działają w sposób efektywny, uczciwie, w najlepszym interesie konsumenta. Reguły takie odnoszą się do tego, aby nie było konfliktu interesów oraz określają zasady zarządzania przedsiębiorstwem i personelem. Ważne jest to, aby zapewnić przejrzystość wszystkich informacji. Ostateczna decyzja związana z wyborem usługi finansowej należy do konsumenta, ale w momencie podejmowania decyzji powinien być on poinformowany o ryzykach wynikających z podjętych decyzji.

Nadzór jest mechanizmem regulacyjnym, narzuconym odgórnie, typu *ex ante* i jest często w konflikcie z uczestnikami rynku. Wynika to z naturalnych funkcji jakie pełni na rynku. Decyzje dotyczące zwiększania nadzoru są zazwyczaj krytycznie przyjmowane przez podmioty których to dotyczy. Lecz zdecydowanym poparciem powinny cieszyć się te, które wynikają z występujących luk regulacyjnych. I tak, kryzys *subprime* ujawnił luki regulacje dla funduszy hedgingowych oraz wehikułów finansowych.

Ze stosowanych dotychczas zasad dotyczących reżimu dla usług finansowych wynika promocja uczciwych, przejrzystych, efektywnych i zintegrowanych rynków finansowych. Wiąże się to z kolejnym mechanizmem ochrony jakim jest reputacja. Jest ona instytucjonalną formą ochrony konsumenta i występuje jako mechanizm *ex ante* i *ex post*. Instytucje pośrednictwa finansowego powinny upewniać swoich klientów, że dostarczają wysokiej jakości usług finansowych w najlepszej wierze i dla dobra swoich klientów. Reguły prowadzenia działalności gospodarczej powinny być komplementarne z systemem monitoringu i nadzoru. Doświadczenia kryzysu *subprime* zweryfikowały dotychczasowe działania negatywnie. Pojawił się problem braku przejrzystości usług finansowych. Prezentowane postulaty na poziomie unijnym odnoszą się do praktycznego wdrażania takich zasad, które by faktycznie przyczyniały się do możliwości realnej wyceny usługi finansowej i możliwości zrozumienia dla klienta jej konstrukcji. Tutaj problem, który uwidocznił kryzys jest dwustronny, po stronie instytucji finansowej, której nieodpowiednio wycenione instrumenty finansowe doprowadziły do ich nagłej przeceny i strat samych instytucji finansowych, z drugiej zaś strony, efekt polegający na

odpowiednim, w sposób jak najbardziej prosty i oparty na rzetelnych ocenach przekazaniu informacji klientowi, aby uniknąć zarzutów dotyczących wysokiego poziomu skomplikowania usługi finansowej określanej „systemem bankowego cienia” (*shadow banking system*)⁹ i tym samym braku jej zrozumienia przez klienta. Wiąże się to niewątpliwie z przemyśleniem obecnych standardów rachunkowości i sprawozdawczości finansowej, która jest niewątpliwie silnie powiązana z oceną ryzyka posiadanych instrumentów finansowych, jak też podjętych zobowiązań w zakresie ubezpieczenia poszczególnych jego składowych¹⁰.

Kapitał jako mechanizm ochrony konsumenta powinien być odpowiednio podzielony pomiędzy kapitał ekonomiczny, który jest rezultatem decyzji przedsiębiorstwa i kapitał regulacyjny, który jest narzucony przez regulatora. Kapitał ekonomiczny i regulacyjny nie zabezpieczy konsumenta przed ryzykiem operacyjnym, a jedynie zmniejszy prawdopodobieństwo występowania ryzyka rynkowego, na które jest narażone przedsiębiorstwo w procesie prowadzenia działalności gospodarczej. W tym przypadku nieodzowne są działania regulatora (dotyczy tylko i wyłącznie kapitału regulacyjnego) polegające na zróżnicowaniu kapitału regulacyjnego w zależności od ponoszonego ryzyka. Dotychczas taka zasada jest stosowana powszechnie i traktowana jako norma ostrożnościowa jedynie dyskusyjny może być poziom zróżnicowania.

MODELOWANIE SYSTEMOWEJ OCHRONY KONSUMENTA

Modeling system consumer protection

Systemy gwarancyjne występują na europejskim rynku finansowym jako mechanizm *ex post*. System gwarantowania depozytów i system rekompensat dla inwestorów mają charakter obligatoryjny i powszechny co wynika z dyrektyw unijnych a jedynie system dla ubezpieczonych działa na zasadzie dobrowolności. Działalność systemów gwarantowania depozytów (sektor bankowy) reguluje dyrektywa (*Deposit Guarantee Scheme - DGS*)¹¹ a ochronę inwestorów (sektor rynku kapitałowego) reguluje dyrektywa (*Investor Compensation Directive - ICD*)¹².

W momencie ujawnienia się kryzysu rozpoczęto prace na poziomie dyrektywy DGS dotyczące podniesienia pułapów gwarancyjnych z 20 000 euro do 50 000¹³ euro jak i skrócenia dostępności środków gwarantowanych dla deponentów. Zasadność

⁹ A. Tobias, H. Song Shin, *The Shadow Banking System: Implications for Financial Regulation*, „Federal Reserve Bank of New York Staff Report”, No. 382, July 2009.

¹⁰ M. Iwanicz-Drozdowska, *Przebudowa globalnej architektury finansowej po doświadczeniach kryzysu...* s. 6.

¹¹ Dyrektywa 94/19 z dnia 30 maja 1994 r. w sprawie gwarancji środków na rachunkach bankowych (Dz. Urz. WE L 135 z 31 05.1994), oraz dyrektywa 2009/14/WE z dnia 11 marca 2009 r. w sprawie systemów gwarancji depozytów w odniesieniu do poziomu gwarancji oraz terminu wypłaty.

¹² Dyrektywa 97/9 z dnia 3 marca 1997 r. w sprawie systemów rekompensat dla inwestorów (DzU WE L 84 z 26.03.1997).

¹³ Bez udziału własnego.

prowadzenia takich działań nie budzi wątpliwości, gdyż miały się one przyczynić do zwiększenia (i tak już osłabionego w wyniku działającego kryzysu finansowego) zaufania do instytucji kredytowych. Budzą jednak wątpliwości niektóre działania, które są konsekwencją kryzysu, a mają bardziej charakter protekcyjny dla samych instytucji kredytowych a nie dla ich klientów. Chodzi o uzgodnienia dotyczące zmian w dyrektywie DGS przewidujące dalsze podwyższenie pułapu ochrony, tj. do 100 000 euro. Kraje członkowskie UE różnią się pod względem zamożności (mierzonego PKB *per capita*). Zróżnicowanie to ma charakter historyczny, wynika z dostępności do naturalnych zasobów czy postępu technologicznego. Są też takie, które w wyniku postępującego kryzysu niewątpliwie ucierpią najbardziej (Grecja, Portugalia, Hiszpania czy Włochy). Dlatego też, dalsze podwyższanie pułapów ochrony może być nawet nie do spełnienia dla systemów gwarancyjnych w tych krajach i nie przyczyni się do zwiększenia ochrony deponentów, gdyż właśnie ujawnia się inny o wiele silniejszy kryzys, mający u podstaw stabilność nie tylko sektora finansowego ale całego państwa. Dodatkowo nadmierne podwyższanie poziomu ochrony powoduje zjawisko hazardu moralnego (*moral hazard*) szczególnie, gdy ustawodawca rezygnuje z udziału własnego deponenta¹⁴.

Na poziomie dyrektywy ICD nie poczyniono żadnych zmian, gdyż kryzys *subprime* w tym zakresie nie dał podstaw do takich działań. Wynika to z mniejszego ryzyka utraty środków powierzanych instytucjom inwestycyjnym w wyniku ich upadłości. Tytułem regulacji ostrożnościowych (na poziomie unijnym) aktywa klienta są odseparowane od aktywów firm inwestycyjnych, tym samym zła kondycja pośrednika finansowego nie przekłada się bezpośrednio na bezpieczeństwo jego aktywów. W razie upadłości firmy inwestycyjnej aktywa klienta, z litery prawa, muszą być transferowane do innego, wskazanego przez ustawodawcę pośrednika finansowego. Jednakże na poziomie unijnym prowadzone są prace nad podwyższeniem górnego pułapu ochrony z 20 000 euro do 50 000 euro (bez udziału własnego). Częściowo wynika to z tego, że w wielu krajach unijnych (Austria, Belgia, Dania, Francja, Grecja, Hiszpania, Luxemburg, Niemcy, Szwecja, Wielka Brytania) działają skonsolidowane systemy (gwarantowania depozytów i rekompensat dla inwestorów) i tym samym jest wola po stronie uczestników rynku na wprowadzenie takich zmian.

Fundusze gwarancyjne w ubezpieczeniach muszą mieć bardziej rozbudowaną i skomplikowaną strukturę niż dwa pozostałe. Wynika to z wielu czynników. Między innymi, z tego, że w odniesieniu do wielu grup ubezpieczeń istnieje prawny obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia. Narodowe systemy prawne przewidują różną liczbę ubezpieczeń obowiązkowych, co wynika ze specyfiki przyjętych rozwiązań prawnych, zwyczajów i tradycji. Dodatkowo produkty ubezpieczeniowe reprezentują znacznie większe bogactwo rodzajowe niż produkty bankowe a także kapitałowe, choć te ostatnie już są

¹⁴ Szerzej: G. McKenzie, M. Khalidi, *The EU Directive on Deposit Insurance: A Critical Evaluation*, „Journal of Common Market Studies”, Vol 32, Issue 2, p. 171-190, 27 Jun 2008.

bardziej rozbudowane niż produkty bankowe. Produkty ubezpieczeniowe chronić mogą majątek, zdrowie, życie czy różne aspekty działalności gospodarczej ubezpieczonych¹⁵.

W odniesieniu do sektora ubezpieczeniowego na chwilę obecną brak jest dyrektywy chroniącej w sposób powszechny i obowiązkowy konsumenta tych usług. Każdy z krajów UE tworzy własny system ochrony osób ubezpieczonych. I tak, np. w wielkiej Brytanii w przypadku upadłości firmy ubezpieczeniowej, w której klient posiada ubezpieczenie na życie, dziewięćdziesiąt procent należności z polisy na życie gwarantowane jest przez fundusz *Financial Services Compensation Scheme*¹⁶. W Polsce jest to tylko pięćdziesiąt procent. Obecnie 13 krajów Unii Europejskiej ma fundusz antyupadłościowy dla funduszy ubezpieczeniowych, ale nie dotyczy to wszystkich polis ubezpieczeniowych. Jedynie Malta, Rumunia i Wielka Brytania mają systemy zabezpieczające konsumenta w pełnym zakresie, tj. polisy na życie i inne. Dania i Irlandia posiadają takie systemy (w pełnym zakresie) ale tylko dla polis innych (nie na życie). Francja i Niemcy posiadają pełen zakres ochrony tylko dla polis na życie.

Na poziomie Unii Europejskiej trwają prace nad wprowadzeniem dyrektywy *Insurance Guarantee Scheme*¹⁷. Dyrektywa ma na celu standaryzację sposobu postępowania w przypadku upadłości ubezpieczycieli. W szczególności będzie regulowała kwestię zabezpieczenia interesów ubezpieczonych, poprzez prawo pierwszeństwa wypłat świadczeń ubezpieczeniowych, przed innymi zobowiązaniami bankrutującego towarzystwa. Dyrektywa będzie określała także wymogi dotyczące wypłacalności firm ubezpieczeniowych oraz posiadania przez te firmy określonego poziomu aktywów zabezpieczających wypłacalność. W przypadku upadłości w większości jurysdykcji będzie powołany centralny, zarządzany przez państwo fundusz, który reguluje zobowiązania ubezpieczeniowe takiej firmy. Sposób i wysokość wypłat określane będą przez lokalne przepisy państw członkowskich.

Tab. 2 prezentuje poziom ochrony dla trzech systemów; systemu rekompensat dla inwestorów, gwarantowania depozytów i ochrony ubezpieczonych UE-27, ten ostatni o charakterze dobrowolnym.

ZAKOŃCZENIE

Summary

Zjawiska kryzysowe mają charakter cykliczny a skutki kryzysów są zazwyczaj widoczne w okresie kilku lat. Doświadczenia kryzysu są naturalnym polem badawczym i wskazują obszary, które albo są nieodpowiednio regulowane albo też brak jest regulacji

¹⁵ M. Monkiewicz, *Ubezpieczeniowe fundusze gwarancyjne na rynkach światowych*, Warszawa 2007, s. 43-59.

¹⁶ Wcześniej działały dwa odrębne fundusze dla banków i ubezpieczycieli. W 2001 nadzór nad rynkiem finansowym został połączony w FSA w wyniku czego, połączone zostały również te fundusze gwarancyjne.

¹⁷ Komisja Europejska powołała grupę roboczą w 2002 r., która opracowała Białą Księgę dla Systemu Ochrony Ubezpieczonych. Obecne prace są na etapie konsultacji z różnymi środowiskami.

dla niektórych segmentów rynku finansowego. Dlatego też konieczna jest, na poziomie Unii Europejskiej, harmonizacja działań i przyjęcie wspólnych regulacji. Jednakże obserwacja poczynionych dotychczas działań w stosunku do systemowej ochrony konsumenta skłania do refleksji, że przyczyniają się one w większym stopniu do zwiększania hazardu moralnego (*moral hazard*) niż zapewniania bezpieczeństwa obrotu finansowego. *adow Banking System: Implications for Financial Regulation*, Federal Reserve Bank of

SUMMARY

The paper presents critical analysis of EU market regulators' activities in terms of regulating system safety net after *subprime* crisis. The analysis was undertaken because global financial crisis is a natural research field for theoretical and practical examination of financial turnover safety. The conclusions have to be treated as a contribution to discussion on increasing financial market safety especially because *subprime* crisis (started in 2007) hasn't been fully under control. The consequences are visible in weak economies of some EU countries, such as: Greece, Portugal, Spain and Italy. What was also presented are the possibilities of applying soft regulations (reputation, equity level and private insurance) by financial intermediaries. The regulations are applicable not only by regulators but also by financial institutions. Increasing awareness of those regulations will undoubtedly influence the quality of financial services for which the level of trust is guarantee.

dr Bogna Janik, Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

Tab. 2. Charakterystyka cech systemów: rekompensat, gwarantowania depozytów, ubezpieczonych w krajach UE-27
 Characteristics of systems of: compensation, deposit guarantee, contracts insured in EU-27

Kraje	CECHY SYSTEMÓW							
	System rekompensat dla inwestorów		System gwarantowania depozytów			System ochrony ubezpieczonych		
	Wysokość rekompensaty		Wysokość ¹⁸ gwarancji	Powiązanie systemu rekompensat z systemem gwarantowania depozytów	Rodzaj systemu		6	7
	środków pieniężnych w euro	wartość instrumentów finansowych w euro			Ochrona w zakresie polis na życie	Ochrona w zakresie innych polis		
1	2	3	4	5	6	7		
AUSTRIA	20 000		50 000 (3)	TAK (4)				
BELGIA	20 000	20 000	100 000	TAK		TAK		
BULGARIA	20 000		50 000					
CYPR	20 000		100 000					
CZECHY	20 000		50 000					
DANIA	40 000	20 000	100 000	TAK			TAK (2)	
ESTONIA	20 000		50 000					

¹⁸ Do końca 2010 r. wszystkie kraje członkowskie zobowiązane są wprowadzić minimalny limit w wysokości 100 000 euro.

FINLANDIA	90% środków; lecz nie więcej niż 20 000	50 000				TAK
FRANCJA	70 000	70 000	TAK		TAK (1)	TAK
GRECJA	30 000	100 000				

cd. tab. 2

	2	3	4	5	6	7
HISZPANIA	20 000		100 000 (3)	TAK (4)	TAK	TAK
HOLANDIA	20 000		100 000	TAK (4)		
IRLANDIA	90% środków pochodzących z inwestycji, lecz nie więcej niż 20 000		100 000			TAK (2)
LITWA	20 000		50 000			
LUKSEMBURG	20 000		100 000	TAK		
ŁOTWA	20 000		50 000		TAK	TAK
MALTA	20 000		100 000 z 10% udziałem własnym	TAK	TAK	TAK
NIEMCY	90% środków pochodzących z inwestycji, lecz nie więcej niż 20 000		50 000 (5)	TAK (4)	TAK (1)	TAK
POLSKA	22 000 Powyżej 3 000 euro w 90%		50 000		TAK	

PORTUGALLA	25 000		100 000					
RUMUNIA	20 000		50 000			TAK		TAK
SŁOWACJA	20 000		bez limitu					
SŁOWENIA	20 000		bez limitu (6)					
SZWECJA	27 000 tj 250 000 SEK		50 000		TAK			
WIELKA BRYTANIA	72 000 tj 48 000 funtów, w tym 100% do 30 000 funtów, reszta w 90%		50 000 funtów		TAK		TAK (1)	TAK (2)

cd. tab. 2

	2	3	4	5	6	7
WĘGRY	20 000		50 000			
WŁOCHY	20 000		103 291,35			TAK

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: COM(2000) 81 final Documents EN 10 02 11 09, Office for Official Publications of the European Communities, L-2985 Luxembourg, Oxera Report (2005), Description and assessment of the national investor compensation schemes established in accordance with Directive 97/9/EC, Report prepared for European Commission (International Market DG), Oxera Report (2007), Insurance guarantee schemes in the EU, *Comparative analysis of existing schemes, analysis of problems and evaluation of options*, Final report prepared for European Commission DG Internal Market and Services, November 2007, Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (DzU, Nr 183 poz. 1538). (1) – obejmuje wszystkie ubezpieczenia na życie, (2) – obejmuje wszystkie nie życiowe ubezpieczenia, (3) – dotyczy wybranych instytucji pośrednictwa finansowego, (4) tylko instytucje kredytowe, (5) – dotyczy podstawowej ochrony, istnieje także dodatkowa ochrona i zależy od rodzaju banku: banki publiczno-prawne – brak limitów, banki spółdzielcze i kasy oszczędności – brak limitów, banki prywatne - do 30% kapitałów banku, (6) – do końca 2010 roku, później limit zostanie zmniejszony do 50 000 euro (najniższego poziomu przewidzianego w dyrektywie).