

Agnieszka Syrocka

Rozwój innowacyjnych usług bankowych – transakcje skarbowe jako sposób zarządzania ryzykiem i finansami korporacji przy wykorzystaniu elektronicznych kanałów dystrybucji

Słowa kluczowe: *transakcje skarbowe, usługi bankowe, zarządzanie ryzykiem i finansami, elektroniczne kanały dystrybucji, innowacje, korporacje*

Abstrakt: Intensywny rozwój technologii informatycznych i globalizacja usług bankowych spowodowały, że coraz większego znaczenia nabierają elektroniczne kanały dystrybucji. Do jednych z najbardziej innowacyjnych produktów należą transakcje skarbowe, w tym aktywna i partnerska współpraca w zakresie lokowania środków finansowych, zarządzania płynnością, wymiany walut oraz zabezpieczania ryzyka rynkowego.

Artykuł prezentuje ofertę bankowości skarbowej, która w warunkach dużej zmienności kursów rynkowych oraz rosnącej wymiany międzynarodowej umożliwia zarządzanie ryzykiem i finansami korporacji, zapewniając tym samym szybki i bezpieczny dostęp do rynków finansowych.

Wprowadzenie

Rewolucja informatyczna spowodowała szereg zmian we współczesnej bankowości. Z coraz większym rozmachem zaczęto wykorzystywać elektroniczne kanały dystrybucji usług bankowych w celu skuteczniejszego zaspokajania potrzeb klientów. Rozkwit platform bankowości elektronicznej umożliwił rozwój nowatorskich usług, jakimi są m.in. transakcje skarbowe służące zarządzaniu ryzykiem i finansami klientów korporacyjnych.

Istota bankowości elektronicznej

Bankowość elektroniczna jest stosunkowo nowym obszarem działalności bankowej. W bieżącym roku obchodzimy w Polsce jej 10-lecie, które wiąże się z zaoferowaniem 14 października 1998 roku przez Powszechny Bank Gospodarczy z Łodzi dostępu do rachunku bankowego przez Internet.

Dążąc do wyjaśnienia idei e-bankowości, należy najpierw podjąć próbę jej zdefiniowania. W literaturze można odnaleźć wiele definicji, które różnią się zakresem i szczegółowością podejścia do rozpatrywanego zagadnienia. W. Chmielarz podaje, że bankowość elektroniczna (*electronic-banking, e-banking*) lub bankowość zdalna to „sposób przeprowadzania operacji bankowych spoza fizycznego miejsca funkcjonowania banku”. W tym ujęciu idea bankowości elektronicznej i jej zakres sprowadzają się przede wszystkim do teleinformatycznego wspomaganie procesów łączności pomiędzy klientem, różnego typu kontrahentami, bankami i innymi instytucjami sfery finansowej a bankiem. Podstawą koncepcji jest dążenie do stworzenia systemu realizacji rozliczeń finansowych odbywających się bez obiegu mediów papierowych. W systemie takim zarówno komunikacja wewnętrzna w banku pomiędzy jego elementami organizacyjnymi oraz podsystemami wdrożonymi do jego obsługi, jak i komunikacja ze środowiskiem odbywają się za pośrednictwem teletransmisji. Z kolei wszystkie dane przechowywane i przetwarzane są w bazach danych informatycznego systemu wspomagającego zarządzanie bankiem. System bankowości elektronicznej stanowi nieodłączny element większych zintegrowanych systemów bankowych służących wspomaganie zarządzania bankiem¹.

Jedną z bardziej uogólnionych definicji bankowości elektronicznej jest ta, określająca ją jako „formę dostarczenia i realizacji usług bankowych za pomocą zdalnych kanałów dostępu, zapewnianych przez technologie informacyjno-komunikacyjne, bez konieczności osobistego kontaktu klienta z pracownikami banku”². Takie podejście wydaje się dość niewystarczające, gdyż obejmuje tylko kontakty i relacje klienta z bankiem. Dlatego też, w szerszym znaczeniu, *e-banking* można ujmować jako „wykorzystanie systemu elektronicznego transferu płatności [...], a także bankowych systemów automatycznej obsługi klientów”³. Koncepcja bankowości elektronicznej polega na stosowaniu nowych technologii informatycznych i komunikacyjnych do usprawnienia i przyspieszenia obiegu pieniądza bezgotówkowego, w tym elektronicznego.

¹ W. Chmielarz, *Systemy elektronicznej bankowości i cyfrowej płatności*, Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa 1999, s. 8.

² A. Notowski, *Geneza bankowości elektronicznej*, [w:] *Bankowość elektroniczna*, pod red. A. Gospodarowicza, PWE, Warszawa 2005, s. 26.

³ D. Dziuba, *Systemy informatyczne w obsłudze banków detalicznych*, Katedra Informatyki Gospodarczej i Analiz Ekonomicznych UW, Warszawa 2002, s. 173.

Niekiedy też bankowość elektroniczna jest postrzegana jedynie jako odzwierciedlenie funkcji szczególnych narzędzi elektronicznej gospodarki. Wówczas rozumiana jest jako „zestaw środków teleinformatycznych umożliwiających zdalny dostęp do rachunku bankowego. Jest to forma świadczenia usług bankowych przy wykorzystaniu elektronicznych urządzeń, takich jak:

- komputer – *home banking, corporate banking, internet banking*,
- telefon stacjonarny – *call center*,
- telefon komórkowy – *mobil banking*,
- elektroniczne urządzenia do przyjmowania kart – bankomaty, elektroniczne terminale do akceptowania kart płatniczych, czy też kioski multimedialne”⁴.

Bardziej radykalne stanowisko prezentują A. Janc i G. Kotliński, którzy pod pojęciem bankowości elektronicznej rozumieją funkcjonowanie następujących systemów:

- systemy wykorzystujące rozwiązania informatyczne do obsługi transakcji klientów, m.in. bankowość korporacyjna i domowa, bankowość telefoniczna;
- systemy obsługi płatności bezgotówkowych dokonywanych przy wykorzystaniu kart płatniczych emitowanych przez banki, tj. terminale POS;
- systemy obsługujące automaty bankowe, tj. bankomaty;
- systemy informacyjne działające *on-line*, tj. bankowość internetowa i wirtualna;
- systemy bazujące na sieciach transmisji informacji finansowej;
- systemy zapewniające świadczenie usług bankowych przy wykorzystaniu sieci Internet⁵.

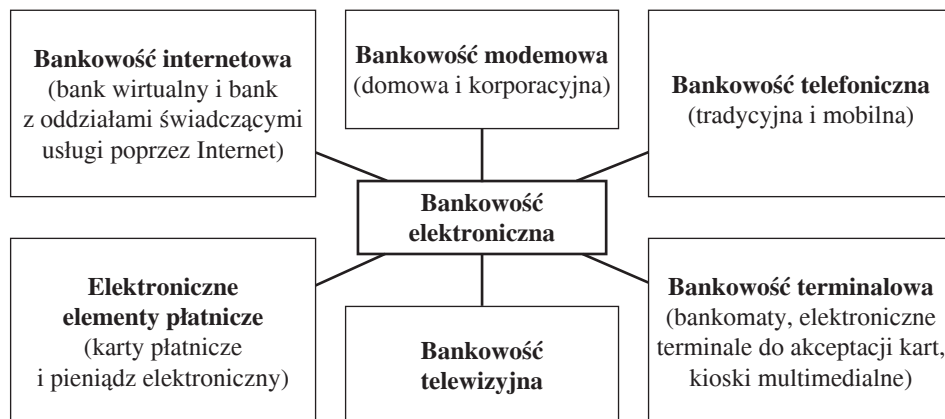
Na podstawie wyszczególnionych wyżej definicji można przedstawić pojęcie *electronic banking* w następujący sposób: „bankowość elektroniczna – kompleks usług i narzędzi nowoczesnych o zróżnicowanym charakterze finansowym i organizacyjnym udostępniany szeroko pojętemu klientowi sfery bankowej, oparty o najnowocześniejsze techniki informatyczno-telekomunikacyjne, zintegrowany z konglomeratem tradycyjnych systemów informatycznych wspomagających zarządzanie bankiem”⁶.

Obecnie jednym z ważniejszych kanałów dystrybucji jest bankowość internetowa, jednakże ze względu na znaczący rozwój sieci komórkowych przewiduje się, że telefon komórkowy w standardzie UMTS będzie jedną z najczęściej wykorzystywanych form dostarczania usług na rynku bankowym. Przewiduje się, że przyszłością bankowości będzie interaktywność wykorzystująca istniejące kanały elektroniczne.

⁴ B. Świecka, *Bankowość elektroniczna*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2004, s. 8.

⁵ A. Janc, G. Kotliński, *Determinanty wykorzystania bankowości elektronicznej w rozwoju wybranych usług bankowych*, [w:] *Zastosowania rozwiązań informatycznych w bankowości*, pod red. A. Gospodarowicza, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 1999, s. 67.

⁶ W. Chmielarz, *op.cit.*, s. 16.

Schemat 1. Elementy składowe bankowości elektronicznej

Źródło: opracowanie własne na podstawie B. Świecka, *Bankowość elektroniczna*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2004, s. 8 i A. Janc, G. Kotliński, *Determinanty wykorzystania bankowości elektronicznej w rozwoju wybranych usług bankowych*, [w.] *Zastosowania rozwiązań informatycznych w bankowości*, pod red. A. Gospodarowicza, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 1999, s. 67.

Rozwój usług bankowych

Oferty banków podlegają ciągłej ewolucji. Elektroniczne kanały dystrybucji oferują już większość tradycyjnych usług bankowych. Za ich pomocą można sprawdzić stan konta, przejrzeć historię dokonanych operacji, założyć i zlikwidować lokatę terminową, dokonać płatności na zewnątrz i zlecać przelewy oraz skontaktować się z doradcą bankowym. Oferta zaawansowana umożliwia rozszerzenie zakresu produktów bankowych ponad to, co proponują oddziały bankowe. Istnieje możliwość korzystania z takich usług, jak certyfikaty depozytowe, fundusze emerytalne, fundusze inwestycyjne oraz produktów niebankowych, jak np. zakup biletów lotniczych, książek, wczasów itp. Banki, które uczyniły kanały elektronicznej dystrybucji elementem trwałej i długofalowej strategii rozwoju, oferują m.in. takie usługi, jak analiza zyskowności klientów, *cross selling*, programy lojalnościowe z partnerskimi firmami, obsługa kart kredytowych, elektroniczne karty płatności, elektroniczne systemy fakturowania, czy też indywidualizacja oferty na podstawie profili poszczególnych klientów⁷.

Niezwykle istotną rzeczą w tym zakresie jest strategiczne wykorzystanie przez bank okazji biznesowych wynikających z określonych rozwiązań technologicznych, które pozwolą na eksperymentowanie z niekonwencjonalnymi

⁷ J. Grzechnik, *Bankowość internetowa*, Internetowe Centrum Promocji, Gdańsk 2000, s. 37.

i niespotykanymi drogami zaspokojenia oczekiwań klientów, a tym samym zaferowania zupełnie nowych produktów, dostosowanych tylko i wyłącznie do ich potrzeb. W celu przeprowadzenia skutecznej polityki konkurencyjnej, banki zmuszone będą w niedalekiej przyszłości wprowadzić do swojej oferty systemów e-bankowości wiele nowoczesnych instrumentów i usług, które pozwolą klientom zaspokajać potrzeby finansowe bez konieczności wizyty w placówce. Do najważniejszych usług niezwiązanych z konkretnym produktem bankowym należą: usługi maklerskie, umożliwiające inwestowanie *on-line*, śledzenie notowań oraz dostarczenie informacji gospodarczych, analiz i raportów, usługi ubezpieczeniowe, a także interaktywne doradztwo, elektroniczne pośrednictwo w handlu wierzytelnościami, nieruchomościami, wszelkiego rodzaju funduszami i oraz zarządzanie aktywami.

W ramach e-bankowości coraz bardziej rozwija się agregacja usług. Obecnie większa część banków realizuje swoje wewnętrzne procedury ze wspomaganiami technologii informatycznych poprzez stosowanie systemów zintegrowanych. Spełniony jest zatem podstawowy warunek wdrażania nowych technologii w kontaktach z klientami banku oraz agregacji usług. Banki korzystają z systemów CRM⁸, gromadzących informację o relacjach klientów banku za pośrednictwem poszczególnych kanałów dostępu do usług e-bankowości. Umożliwia to analizę obecnych i przyszłych potrzeb klientów, wytworzenie potrzeb na dodatkowe usługi, jak również powiązanie usług w pakiety dostosowywane do indywidualnego klienta. Pozwala to także rozszerzyć zakres czynności realizowanych w ramach zarządzania aktywami oraz kompleksowo optymalizować portfel aktywów klienta.

Niektóre banki podejmują współpracę z innymi bankami lub instytucjami finansowymi i niefinansowymi, aby w ramach agregacji był dostęp także do ich usług. Pod tym względem możemy wyróżnić dwa modele agregacji finansowej – *screen-scraping* i *direct feed*. *Screens-crapping* polega na przekazaniu przez klienta bankowi agregującemu usługi tzw. danych dostępowych i zebranie z odpowiednich serwisów, za pomocą systemu informatycznego, informacji wymaganych przez klienta i zaprezentowanie ich w postaci skondensowanej na stronie internetowej. Z kolei *direct feed* opiera się na uzgodnieniach i umowach pomiędzy uczestniczącymi w procesie agregacji instytucjami a dotyczącymi standardów wymiany danych oraz ich bezpieczeństwa. Model ten daje klientowi możliwość na jednej stronie WWW obejrzenia stanu swoich rachunków bankowych w kilku bankach, zamówienia ubezpieczenia lub sprawdzenia wartości jednostek funduszy inwestycyjnych⁹.

Przykładem agregatu są głównie wortale finansowo-informacyjne, jak www.ebanki.pl, www.expander.pl czy www.bankier.pl. Na świecie występują

⁸ CRM to skrót od nazwy Customer Relationship Management, czyli Zarządzanie Relacjami z Klientami, co oznacza całą nowoczesną strategię marketingową firmy.

⁹ T. Koźliński, *Bankowość internetowa*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2004, s. 43.

bardziej rozbudowane agregaty finansowe, obejmujące oprócz banków także biura maklerskie, firmy ubezpieczeniowe i leasingowe oraz fundusze inwestycyjne i emerytalne. Zawierają one listy najlepszych ofert dla klientów w wybranych kategoriach. Najbardziej popularnymi na świecie agregatami finansowymi są www.gomez.com i www.ask.com, a w Polsce Multiport oraz SFI (Supermarket Funduszy Inwestycyjnych) w mBanku.

Cechą charakterystyczną większości nowych produktów jest ich autonomiczny charakter, co oznacza, że nie są one substytutem tego, co klient może znaleźć w placówce banku, lecz tworzą zupełnie nową jakość. Natura tych produktów jest ściśle związana z możliwościami, jakie dają elektroniczne kanały dystrybucji usług bankowych¹⁰.

Korzyści i zagrożenia elektronicznych kanałów dystrybucji

Oferowanie usług bankowych drogą elektroniczną daje znaczne korzyści zarówno klientom banków, jak i samym bankom.

Do najistotniejszych korzyści, które uzyskuje klient należą:

- błyskawiczny dostęp do własnych zasobów i możliwość wglądu w aktualny stan rachunków bankowych o każdej porze (za pośrednictwem Internetu, bankomatu, telefonu, telewizora);

- szybsza realizacja zleceń, np. poprzez usługę Quick Money, SMS Money, E-mail Money;

- łatwa kontrola i zarządzanie własnymi środkami pieniężnymi przez cały czas, bez względu na rzeczywisty moment realizacji zleceń;

- oszczędność czasu i pieniędzy wynikająca z braku konieczności osobistego odwiedzania oddziału bankowego;

- oszczędność czasu i pieniędzy związana z koniecznością ręcznego wypełniania dokumentów i zleceń bankowych – możliwość zdefiniowania zleceń stałych;

- eliminacja zagrożeń związanych z dokonywaniem transakcji metodami tradycyjnymi, takich jak np. kradzież gotówki czy innych papierów wartościowych i dokumentów bankowych;

- oszczędności związane z ograniczeniem konieczności zapewnienia bezpieczeństwa fizycznego.

W przypadku banku są to:

- możliwość szybszej obsługi klienta,
- indywidualizacja oferty i obsługi klienta, w celu lepszego dostosowania się do jego potrzeb,

- zwiększenie zasięgu geograficznego oferowanych usług,

¹⁰ Ibidem, s. 44.

- oszczędność kosztów związanych z tworzeniem rozbudowanej sieci oddziałów,
- oszczędność kosztów związanych z obsługą klientów i przetwarzaniem dokumentów,
- rozszerzenie zakresu oferowanych produktów poprzez usługi brokerskie, pożyczki, ubezpieczenia, usługi funduszy inwestycyjnych,
- eliminacja zagrożeń związanych z tradycyjnymi przestępstwami, jak np. fałszowanie dokumentów bankowych¹¹.

Zastosowanie IT w bankowości przyczyniło się do obniżenia kosztów działalności banku, jak również do zwiększenia wolumenu i różnorodności operacji bankowych. Dzięki współpracy systemów e-bankowości z systemami finansowo-księgowymi globalne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa jest możliwe bez konieczności ręcznego przenoszenia danych, wpisywania przelewów, dyspozycji itp. Elektroniczne usługi finansowe pozwalają na bieżąco śledzić wszystkie operacje na rachunkach oraz precyzyjnie zaplanować operacje pieniężne na dany dzień¹².

Przełamanie barier czasu i przestrzeni w oferowaniu usług bankowych przynosi korzyści nie tylko klientom, ale również bankom. Bankowość elektroniczna zwiększa możliwości ekspansji globalnej nie tylko na rynku lokalnym. Korzystanie z usług bankowych wiąże się z indywidualizacją oferty i obsługi klienta, gdyż zgromadzone dane o preferencjach dają możliwość indywidualnego marketingu polegającego na tworzeniu odrębnej oferty, dokonywanej na podstawie analizy profilu klienta i zamawianych przez niego produktów. Banki wykorzystujące elektroniczne kanały dostępu stwarzają możliwość dopasowania oferty do wymagań poszczególnych grup klientów oraz dwustronny kanał komunikacji, co powoduje wyraźny wzrost satysfakcji i lojalności klientów.

Wyliczając korzyści płynące z e-bankingu, należy wspomnieć o redukcji wielu zagrożeń typowych dla dokonywania transakcji bankowych tradycyjnymi metodami. Banki odnoszą korzyści w tej kwestii, poprzez eliminację zagrożeń wynikających z tradycyjnych przestępstw bankowych. Jednakże w miarę pojawienia się i rosnącej popularności nowoczesnych usług bankowych, coraz więcej jest zagrożeń, przeciwko którym banki muszą się zabezpieczać w interesie swoim i klientów. Systemy bankowe są coraz częściej systemami otwartymi, co powoduje jeszcze większą groźbę nieautoryzowanego dostępu. Zagrożenie to dotyczy przede wszystkim sieci rozległych, w tym specyficznej sieci, jaką jest Internet. Klasyfikacji zagrożeń bankowych systemów informatycznych można dokonywać na podstawie różnych

¹¹ W. Chmielarz, op.cit., s. 54.

¹² B. Świecka, op.cit., s. 113.

kryteriów. Najczęściej wyróżnia się podziały na niewykluczające się grupy zagrożeń¹³:

a) bierne i czynne – zagrożenia bierne to takie, których występowanie skutkuje ujawnieniem informacji w nieuprawniony sposób, bez wpływu jednak na system informatyczny, np. podsłuch, analiza ruchu w sieci, emisja ujawniająca itp. Stanowią one najczęściej przygotowanie do realizacji zagrożeń czynnych, aktywnie oddziałujących na system. Związane mogą być one z modyfikacją zasobów lub ich niszczeniem, a także celową dezinformacją i dotyczą m.in. działań pracowników banku, jak i intruzów zewnętrznych;

b) wewnętrzne i zewnętrzne – zagrożenia wewnętrzne to wszelkie niebezpieczeństwa związane z działalnością legalnych i uprawnionych użytkowników systemu, wynikające przede wszystkim z braku odpowiedniej polityki bezpieczeństwa w bankach oraz niewłaściwego wykonywania obowiązków przez pracowników banku. Błędy, przeoczenia i świadome nadużycia stanowią bardzo niebezpieczną grupę potencjalnych naruszeń zabezpieczeń systemów informatycznych. Z kolei powodem zagrożeń zewnętrznych są nielegalni użytkownicy systemu, dążący do uzyskania biernego lub czynnego dostępu do jego zasobów.

Wśród tych zagrożeń możemy wyróżnić następujące podgrupy:

– działalność hakerów komputerowych atakujących komputer i oprogramowanie,

– ograniczenia strukturalne, rozumiane jako niedorozwój infrastruktury, niski poziom bezpieczeństwa, czy też brak norm i standardów elektronicznych,

– zagrożenia systemowe, czyli wysokie koszty wdrażania nowoczesnych technologii i pozyskiwania wysoko wykwalifikowanej kadry pracowniczej;

c) przypadkowe i celowe – do grupy zagrożeń przypadkowych należą czynności spowodowane najczęściej przez niezamierzone błędy i zaniedbania użytkowników oraz awarie sprzętu lub występujące rzadziej błędy w oprogramowaniu, czyli tzw. zagrożenia losowe wewnętrzne i zewnętrzne, czyli zakłócenia zasilania, negatywne wpływy klimatu, klęski żywiołowe, itp. Natomiast zagrożenia celowe powodowane są świadomym, wcześniej przemyślanym i zaplanowanym działaniem użytkowników systemu i są to przede wszystkim ataki;

d) sprzętowe i programowe – podział ten związany jest z tym, czy zagrożenie powodowane jest nieprawidłowym działaniem sprzętu i wówczas nazywamy je zagrożeniem sprzętowym, czy też nieodpowiednim funkcjonowaniem oprogramowania, wynikającym z niewykrytych podczas testów błędów, czyli zagrożenie programowe.

¹³ D. Wawrzyniak, *Zarządzanie bezpieczeństwem systemów informatycznych w bankowości*, Oficyna Wyd. „Zarządzanie i Finanse”, Warszawa 2002, s. 40.

Z merytorycznego punktu widzenia przeważnie występują trzy typy zagrożeń w sieciach: naruszenie tajności danych, nieautoryzowany dostęp do systemu i zablokowanie usługi. Naruszenie tajności danych związane jest z ujawnianiem poufnych danych i przeważnie łączy się z włamaniem do systemu, co wynika głównie ze słabych algorytmów, braku ochrony lub właściwego zabezpieczenia klucza. Najczęstszymi metodami ataku są podsłuch i przechwytywanie danych albo kradzież klucza. Natomiast nieautoryzowany dostęp do systemu wynika z braku zapewnienia odpowiedniej procedury uwierzytelniania i prowadzi niejednokrotnie do utraty lub zniszczenia danych. Podstawą dobrze zabezpieczonego systemu jest właściwa procedura autoryzacji. Trzeci typ zagrożeń wiąże się z atakami mającymi na celu zajęcie zasobów komputera, co w konsekwencji zaburza normalną pracę użytkownika. W tym celu wykorzystuje się wirusy komputerowe, agentów lub bomby czasowe. Należy też wspomnieć o podszywaniu się, tzw. *spoofing*, polegający na zbudowaniu serwisu internetowego wizualnie przypominającego rzeczywiste portale bankowe. Ponadto oszuści mogą wykorzystywać błędy w przeglądarkach internetowych i rozsyłać do użytkowników określonej domeny wiadomość z prośbą o podanie danych, hasła, numerów kart kredytowych i dzięki temu uzyskiwać informacje potrzebne do przejęcia konta¹⁴.

Pomimo wad i słabych stron bankowość wykorzystująca elektroniczne kanały dostępu do produktów będzie się rozwijać. Będzie to możliwe dzięki zaletom i korzyściom nowoczesnych systemów bankowych.

Transakcje skarbowe

W szybko zmieniającym się otoczeniu gospodarczym istotne znaczenie mają dobre relacje i przyjazne kontakty z bankami. Zważywszy na intensywny rozwój produktów, banki oferują coraz bardziej innowacyjne usługi, w tym także aktywną i partnerską współpracę w zakresie lokowania środków finansowych, zarządzania płynnością, wymiany walut oraz zabezpieczania ryzyka walutowego i stopy procentowej. Usługi te zapewniają bezpieczeństwo i przejrzystość obrotu instrumentami skarbowymi, indywidualną i profesjonalną opiekę specjalisty, który pomaga w identyfikacji ryzyk rynkowych firmy oraz proponuje najlepsze rozwiązania. Ponadto na stronach internetowych często zamieszczane są komentarze, opracowania i analizy rynkowe i ekonomiczne. W warunkach dużej zmienności kursów rynkowych oraz rosnącej wymiany międzynarodowej, korzystanie z szerokiej oferty produktów

¹⁴ W. Chmielarz, op.cit., s. 178.

skarbowych stało się niemal koniecznością dla każdego przedsiębiorstwa, chcącego zachować konkurencyjność¹⁵.

Tabela 1. Transakcje walutowe i zarządzanie płynnością na przykładzie Banku BPH

Produkt skarbowy	Opis	Korzyści
Natychmiastowe Transakcje Wymiany Walut (NTW)	Możliwość zawierania transakcji natychmiastowej wymiany walut (NTW) bezpośrednio w Centrali Banku z Dealerami Departamentu Produktów Skarbowych. Transakcje zawierane są w dowolnych parach walut, po kursie negocjowanym indywidualnie z każdym klientem.	<ul style="list-style-type: none"> – uzyskanie atrakcyjnych kursów kupna/sprzedaży walut – indywidualna współpraca z dealerem – szybki kontakt ze strony dealera w przypadku znaczących zmian na rynku walutowym – brak dodatkowych kosztów i prowizji
FX SWAP	FX Swap to transakcja tzw. zwrotnej wymiany walut umożliwiająca efektywne zarządzanie płynnością w dwóch różnych walutach. Polega na zakupie/sprzedaży jednej waluty za drugą w danym dniu (standardowo 'spot') i odsprzedaży/odkupie tej waluty w innym dniu w przyszłości, po z góry ustalonym kursie.	<ul style="list-style-type: none"> – zabezpieczenie płynności w określonej walucie (np. klient dysponujący środkami w EUR i potrzebujący na pewien czas PLN może zawrzeć FX Swapa, który polega na czasowej zamianie EUR na PLN; w efekcie tej transakcji klient uzyskuje ekwiwalent taniego kredytu w PLN) – przesuwanie pozycji walutowej na wcześniejszy lub późniejszy termin – brak dodatkowych kosztów i prowizji

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank BPH http://www.bph.pl/pl/klienci_korporacyjni/transakcje_skarbowe (09.11.2008).

Ryzykiem cenowym nazywamy możliwość zmiany wyniku finansowego na skutek zmian cen istotnego składnika bilansu. Dotyczy to produktów i instrumentów finansowych podlegających rynkowemu obrotowi kursów walut, stóp procentowych, towarów i surowców. W celu efektywnego zabezpieczenia się przed ryzykiem cenowym banki oferują doradztwo w doborze najbardziej efektywnych produktów umożliwiających likwidację lub ograniczenie

¹⁵ Bank BPH, http://www.bph.pl/pl/klienci_korporacyjni (09.11.2008).

ryzyk oraz doradztwo w zakresie wyboru momentu zawarcia transakcji oraz monitoring i wycenę zawartych transakcji. Transakcje zabezpieczenia ryzyka cenowego zawierane są w ramach przyznaných limitów na transakcje lub w postaci depozytu bankowego.

Bank oferuje dostęp do szerokiej gamy produktów zabezpieczenia ryzyka cenowego. Ich dobór oraz zastosowanie ustalane są w zależności od położenia i kondycji firmy. Możemy wyróżnić następujące produkty zabezpieczenia ryzyka cenowego:

- a) produkty liniowe, w pełni zabezpieczające, np. transakcje terminowe (forward, NDF, FRA) i transakcje swapowe (CCIRS, IRS),
- b) produkty nieliniowe, w pełni zabezpieczające, np. syntetyczne forwardy (zerokosztowe struktury opcyjne, np. korytarz),
- c) produkty nieliniowe, w pełni zabezpieczające z ograniczonym kosztem zabezpieczenia, np. kupno opcji typu call lub put,
- d) produkty nieliniowe z dodatkowymi profilami zabezpieczenia, np. opcje egzotyczne (m.in. barierowe i azjatyckie).

Korzyścią profesjonalnego zarządzania ryzykiem cenowym jest uniknięcie spekulacji na rynku finansowym i jej skutków, która może negatywnie wpływać na działalność firmy i stabilność jej wyniku finansowego. Brak zabezpieczeń może utrudniać zarządzanie firmą i doprowadzić do obniżenia jej wartości, doprowadzając do powstania strat lub utraty płynności, jak również może być źle odbierane przez akcjonariuszy lub udziałowców. Dlatego też identyfikacja, oszacowanie i odpowiednie zabezpieczenie ryzyk rynkowych stają się jednym z kluczowych zadań osób odpowiedzialnych za zarządzanie finansami korporacji¹⁶.

Z powyższego wynika, że korzystanie z produktów skarbowych niesie za sobą liczne korzyści, do których należy m.in.:

- łatwe i szybkie zawieranie transakcji,
- możliwość swobodnego kształtowania istotnych parametrów transakcji
- szybka reakcja na zmiany sytuacji rynkowej,
- łączenie innowacyjnych produktów z elastycznym podejściem do potrzeb korporacji.

Wykorzystywanie platformy internetowej do przeprowadzania transakcji skarbowych

Bankiem przodującym w ofercie produktów skarbowych jest bank BPH, który w maju 2008 roku uruchomił nowoczesny i ekonomiczny sposób zawierania

¹⁶ Bank Millenium, http://www.millenet.pl/Przedsiębiorstwa/produkty_skarbu/ (09.11.2008).

transakcji za pomocą kanałów internetowych. Nowatorska usługa BPH DealingNet dostępna jest na platformie BusinessNet, zapewniającym tym samym szybki i bezpieczny dostęp do rynków finansowych. Została ona stworzona w celu zaspokojenia zidentyfikowanych potrzeb klientów poszukujących efektywnych narzędzi do zarządzania ryzykiem walutowym i płynnością firmy. Jest to pierwszy tego typu tak innowacyjny technologicznie, bogaty funkcjonalnie i zintegrowany produkt bankowości skarbowej, wyznaczający nowy kierunek rozwoju tego segmentu usług.

W obecnej chwili system jest na etapie testowania, dzięki czemu w zastosowane w przyszłości modyfikacje posłużą wykreowaniu produktu o najwyższych standardach tego typu usług na rynku i poprzez wysoką jakość utworzy wartość dodaną dla klientów.

Usługa BPH DealingNet umożliwi zawieranie *on-line* operacji skarbowych po cenach rynkowych przy wykorzystaniu zintegrowanych, alternatywnych kanałów dystrybucji. Za pośrednictwem Internetu użytkownicy mogą zawierać po atrakcyjnych cenach transakcje wymiany walut (NTW, TTW) oraz lokaty (StOp) na dowolne terminy w wybranych parach walut. Klient, korzystając z przyjaznej platformy internetowej, może sam obserwować rynek i wybrać odpowiedni moment zawarcia transakcji bez potrzeby telefonicznego kontaktu z przedstawicielem banku. Użytkownik platformy internetowej otrzymuje nowoczesne narzędzia do monitorowania zawartych transakcji i przepływów finansowych na rachunkach¹⁷.

Zastosowanie usługi BPH DealingNet pozwala szybciej i efektywniej zarządzać ryzykiem i środkami pieniężnymi firmy, jednocześnie minimalizując koszty związane z bieżącą obsługą realizowanych transakcji.

Dodatkowo klienci zyskują:

a) oszczędność

- konkurencyjne ceny produktów skarbowych,
- możliwość dokonywania wszelkiego rodzaju transakcji z każdego miejsca na świecie,
- narzędzia wspomagające podejmowanie decyzji transakcyjnych, np. ekskluzywny dostęp do analiz ekonomicznych i komentarzy rynkowych, autorstwa wysoko cenionych na rynku ekonomistów Banku BPH,
- bieżący dostęp do informacji o wszystkich aktualnych i historycznych transakcjach;

b) wygodę

- bezpośredni dostęp do rynków finansowych poprzez platformę internetową,

¹⁷ Bank BPH, http://www.bph.pl/pl/klienci_korporacyjni/transakcje_skarbowe/dealingnet2 (09.11.2008).

- jednokrotne logowanie pozwala na jednoczesny dostęp do instrumentów skarbowych jak również szerokiej gamy produktów i usług bankowości korporacyjnej,
 - dostępność usługi BPH DealingNet w systemie bankowości internetowej BusinessNet,
 - zapewnia pełną integrację funkcjonalności,
 - intuicyjny sposób nawigacji;
- c) nowoczesność
- przełom w transakcjach skarbowych – pierwsze, w pełni zintegrowane rozwiązanie tego typu na rynku usług bankowych,
 - konsekwentna i sukcesywna aktualizacja aplikacji,
 - bieżące dostosowanie do zmian rynkowych,
 - możliwość elastycznego wzbogacania usługi o nowe funkcjonalności pod kątem nowych potrzeb klientów;
- d) wsparcie i pomoc
- bank zapewnia klientowi pełne wsparcie oraz konsultacje przez cały czas korzystania z usługi.

Kompleksowa platforma BusinessNet, na której jest dostępna usługa BPH DealingNet, zapewnia maksymalne bezpieczeństwo dokonywanych transakcji i danych użytkowników. Podobnie jak wszystkie inne produkty i usługi oferowane przez Bank BPH, system spełnia najwyższe wymogi bezpieczeństwa – gwarantuje całkowite bezpieczeństwo finansów firmy, m.in. poprzez zastosowanie najnowocześniejszych technologii informatycznych, a także poprzez rygorystyczne przestrzeganie zasad autoryzacji użytkowników.

Usługa BPH DealingNet jest odpowiedzią na potrzeby klientów adekwatną do zmieniającej się sytuacji rynkowej, trendów ekonomicznych oraz nowych możliwości technologicznych. Dzięki wykorzystaniu elektronicznych kanałów dostępu informacje o gospodarce, rynku i produktach finansowych efektywniej docierają do klienta i pozwalają na zmniejszenie niepewności oraz zwiększenia szans podjęcia przez niego właściwych strategii i decyzji. Na koniec należy dodać, że BPH DealingNet jest nieporównywalnym przełomem na rynku usług finansowych i wyznacza nowy kierunek rozwoju usług bankowości transakcyjnej i bankowości skarbowej, wspierając tym samym budowę pozycji rynkowej w Banku BPH¹⁸.

¹⁸ Ibidem.

Zakończenie

W dobie intensywnego rozwoju technologii informatycznych i globalizacji usług bankowych niebagatelne znaczenia nabierają elektroniczne formy dystrybucji. Rozwijająca się od 10 lat w Polsce bankowość elektroniczna sprzyja zwiększeniu satysfakcji klienta, wymagającego spersonalizowanej obsługi i skomplikowanych produktów, dlatego też można przypuszczać, że coraz większa część klientów będzie wykorzystywała jej usługi jako główne narzędzia wykonywania operacji bankowych.

Czołowe banki przeniosły już do nowoczesnych kanałów większość tradycyjnych produktów, pracując obecnie nad nowymi, ściśle związanymi z Internetem, dzięki którym banki będą mogły osiągnąć wyraźną i długotrwałą przewagę konkurencyjną. Do jednych z najbardziej innowacyjnych usług należą produkty bankowości skarbowej, w tym aktywna i partnerska współpraca w zakresie lokowania środków finansowych, zarządzania płynnością, wymiany walut oraz zabezpieczania ryzyka rynkowego. Usługi te zapewniają bezpieczeństwo i przejrzystość obrotu instrumentami skarbowymi oraz indywidualne doradztwo dostosowane do konkretnego klienta. W warunkach dużej zmienności kursów rynkowych oraz rosnącej wymiany międzynarodowej, korzystanie z szerokiej oferty bankowości skarbowej staje się niemalże koniecznością dla korporacji, które pragną zachować konkurencyjność. Zintegrowane produkty skarbowe wykorzystujące elektroniczne kanały dystrybucji zapewniają szybki i bezpieczny dostęp do rynków finansowych, wyznaczając tym samym nowy, innowacyjny kierunek rozwoju tego segmentu usług.

Literatura

- Bank BPH, <http://www.bph.pl> (09.11.2008).
- Bank Millennium, <http://www.millenet.pl> (09.11.2008).
- Chmielarz W., *Systemy elektronicznej bankowości i cyfrowej płatności*, Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa 1999.
- Dziuba D., *Systemy informatyczne w obsłudze banków detalicznych*, Katedra Informatyki Gospodarczej i Analiz Ekonomicznych UW, Warszawa 2002.
- Grzechnik J., *Bankowość internetowa*, Internetowe Centrum Promocji, Gdańsk 2000.
- Janc A., Kotliński G., *Determinanty wykorzystania bankowości elektronicznej w rozwoju wybranych usług bankowych*, [w:] *Zastosowania rozwiązań informatycznych w bankowości*, pod red. A. Gospodarowicza, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 1999.
- Koźliński T., *Bankowość internetowa*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2004.
- Notowski A., *Geneza bankowości elektronicznej*, [w:] *Bankowość elektroniczna*, pod red. A. Gospodarowicza, PWE, Warszawa 2005.
- Świecka B., *Bankowość elektroniczna*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2004.
- Wawrzyniak D., *Zarządzanie bezpieczeństwem systemów informatycznych w bankowości*, Oficyna Wyd. „Zarządzanie i Finanse”, Warszawa 2002.

The Development of the Innovative Banking Services – Treasury Transactions as a Way of Risk and Corporate Financed Management with Use of Electronic Distribution Channels**Summary**

The evolution of information technology brings many considerable challenges for the contemporary banking. Banks use the electronic distribution channels to satisfy their customers more effectively. The rise of the electronic banking platforms resulted in the development of innovative banking services, for example, treasury transactions. The aim of this article is to show e-banking products and present a way of risk and corporate finances management.