

Masowe rozliczenia detaliczne – czy i kiedy nadejdzie czas polecenia zapłaty?*

Krzysztof Freliszek

Wstęp

Każdego miesiąca firmy telekomunikacyjne, zakłady energetyczne, operatorzy telewizji kablowej itp. wysyłają do klientów ogromną liczbę rachunków, szacowanych na kilkadziesiąt milionów sztuk. Tego rodzaju płatności, potocznie nazywane masowymi, są niezwykle istotnym segmentem rynku rozliczeń pieniężnych. Jeżeli dodamy do tego inne rodzaje regularnych płatności opłacane przez osoby fizyczne, np. spłaty długoterminowych kredytów czy składki na fundusze emerytalne, to uzyskamy liczbę operacji, których realizacji warto dokładniej się przyjrzeć. Co więcej, liczba stałych, regularnie opłacanych płatności powinna, logicznie rzecz biorąc, rosnąć. Sukcesywnie przybywa przecież gospodarstw domowych, a co za tym idzie abonentów sieci telekomunikacyjnych, elektrowni czy telefonii komórkowych. Jest to więc rynek stabilny w sensie pewności istnienia tego rodzaju płatności, o który warto i należy walczyć, szczególnie z punktu widzenia instytucji obsługujących detaliczne rozliczenia pieniężne. W niniejszym artykule chciałbym podzielić się swoimi spostrzeżeniami na temat sposobów realizowania tzw. płatności masowych, ze szczególnym uwzględnieniem przyszłego rozwoju tego segmentu rynku.

Stan obecny

Klienci tzw. dużych wierzycieli, czyli firm świadczących różnego rodzaju usługi dla masowego odbiorcy, opłacają otrzymywane od nich rachunki na wiele sposobów, stosując następujące, tradycyjne rozliczenia gotówkowe:

1. Wpłata gotówkowa w kasie wierzyciela (w nielicznych przypadkach gotówkę można przekazać bezpośrednio przedstawicielowi wierzyciela, sprawdzającemu stan urządzeń pomiarowych). Jeżeli wierzyciel dopuszcza taką możliwość, to skorzystanie z niej przez klienta oznacza, że płatność jest realizowana poza systemem bankowym. Jest to metoda najczęściej wybierana przez osoby o niskich dochodach, mających czas na udanie się do kasy wierzyciela, dla których poniesienie kosztów każdej prowizji czy opłaty jest istotną pozycją w domowym budżecie.

2. Wpłata gotówkowa na pocztę. W takim przypadku w realizację płatności będzie zwykle zaangażowany międzybankowy system rozliczeniowy. Poczta musi przekazać przyjęte od klienta w gotówce środki pieniężne w drodze bezgotówkowej na rachunek wierzyciela w jego banku, chyba że wierzyciel i poczta mają rachunki w tym samym banku.

3. Wpłata gotówkowa w kasie banku. Podstawową różnicą w porównaniu z wpłatą na pocztę jest brak rozliczenia między pocztą a obsługującym ją bankiem, co może mieć wpływ na czas otrzymania środków przez wierzyciela. Ponadto, jeżeli rachunek odbiorcy

* Tezy przedstawione w niniejszym materiale są prywatnym poglądem autora i nie mogą być w żaden sposób utożsamiane ze stanowiskiem Narodowego Banku Polskiego.

jest prowadzony w tym samym banku, w którym dokonywana jest wpłata, zlecenie płatnicze zostanie rozliczone tylko w danym banku i zgodnie z jego indywidualnymi zasadami.

W przypadku stosowania rozliczeń bezgotówkowych, bardziej efektywnych z punktu widzenia ich realizacji w sektorze bankowym, podstawowym warunkiem dla płatnika jest posiadanie rachunku bankowego. W praktyce, do realizacji płatności masowych wykorzystuje się:

1. Przelew środków na rachunek wierzyciela. Polecenie przelewu, czyli dyspozycja dłużnika obciążenia jego rachunku i uznania kwotą przelewu rachunku wierzyciela, może być każdorazowo składane przez klienta banku w sposób z nim uzgodniony (w formie papierowej lub poprzez wykorzystanie innych nowoczesnych kanałów komunikacyjnych, w tym Internetu), albo generowane samoistnie przez bank dłużnika na podstawie usługi znanej powszechnie jako zlecenie stałe.

2. Polecenie zapłaty, czyli dyspozycję wierzyciela, udzieloną jego bankowi, do obciążenia określoną kwotą rachunku bankowego dłużnika i uznania tą kwotą rachunku wierzyciela. Ta nowa forma rozliczeń pieniężnych została wprowadzona do polskiego systemu bankowego w maju 1998 r. poprzez nowelizację obowiązującego wówczas zarządzenia Prezesa NBP w sprawie form i trybu przeprowadzania rozliczeń pieniężnych za pośrednictwem banków. Podstawowym przeznaczeniem polecenia zapłaty jest obsługa regularnych, niskokwotowych (do równowartości 1.000 euro) płatności osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej. Ze względu na znaczenie tej formy rozliczeń pieniężnych dla omawianego segmentu rynku, omówię ją nieco dokładniej w końcowej części artykułu.

Na rynku pojawił się również nowy rodzaj usługi, umożliwiającej opłacenie rachunków gotówką przy okazji robienia zakupów w dużych centrach handlowych czy stacjach benzynowych. Wspecjalizowane w tego rodzaju usługach firmy instalują przy kasach własne urządzenia, umożliwiające odczyt danych z kodu kreskowego, zawartego na dokumencie papierowym przesłanym dłużnikowi przez wierzyciela. Dłużnik opłaca rachunek w gotówce przy okazji dokonywania zakupów, czyli bez konieczności odwiedzania banku lub poczty, natomiast wierzyciel otrzymuje żądane przez siebie informacje dotyczące płatności, zawarte w kodzie kreskowym, oraz środki pieniężne, przesyłane mu zbiorczo w terminach określonych w umowie z firmą świadczącą tego rodzaju usługę.

Analizując potencjalny rozwój omawianego segmentu rynku, należy podjąć próbę odpowiedzi na następujące pytania:

- jakie są przyczyny pojawienia się tego rodzaju usługi i czy ma ona szansę rozwoju i trwałego wkomponowania się w realizację płatności masowych?

- czy jest to sytuacja pożądana z punktu widzenia kierunków ewolucji systemu płatniczego, a w szczególności rozwoju masowych rozliczeń detalicznych?

- czy polecenie zapłaty, jako bezgotówkowa forma rozliczeń pieniężnych stworzona dla obsługi regularnych, masowych płatności ma szansę rozwinąć się zgodnie z oczekiwaniami jej pomysłodawców?

Przyczyny powstania nowego rodzaju usługi w realizacji płatności masowych i szanse jej rozwoju

Analizę przyczyn pojawienia się na rynku usługi dającej klientowi możliwość zapłaty papierowego rachunku wyposażonego w kod kreskowy przy okazji robienia zakupów – a więc z pominięciem bezpośredniej obsługi płatności przez sektor bankowy – należy rozpocząć od strategicznego celu likwidacji międzybankowego systemu rozliczeń dokumentów papierowych (SYBIR). Cel ten postawiła przed sobą Krajowa Izba Rozliczeniowa SA, realizując jedną z uchwał Walnego Zgromadzenia Związku Banków Polskich.

Osiągnięcie sytuacji, w której rozliczenia międzybankowe będą przeprowadzane wyłącznie w drodze elektronicznej, jest celem ambitnym i powinno być oceniane pozytywnie. W praktyce oznacza to, że od połowy 2004 r. (termin przyjęty przez Radę Nadzorczą Izby) wszystkie dokumenty papierowe złożone przez klientów w bankach będą musiały zostać przetworzone na komunikat elektroniczny i dopiero w takiej postaci skierowane do międzybankowego systemu rozliczeniowego (ELIXIR). Dla usprawnienia tego procesu KIR SA już oferuje bankom dodatkową usługę (IMBIR), która polega na zamianie bankowych dokumentów papierowych na komunikaty w formacie systemu ELIXIR. Oczywiście, znacznie łatwiej jest poddać obróbce dokumenty standardowe, dlatego też w cenniku KIR SA obsługa dokumentu niestandardowego została wyceniona odpowiednio drożej. Analogiczne zróżnicowanie cenowe banki zaczęły wprowadzać we własnych tabelach prowizji i opłat, realizując tym samym jedną z uchwał Walnego Zgromadzenia ZBP z 2000 r. Dochozimy tu do podstawowej przyczyny pojawienia się na rynku wspomnianej nowej usługi.

Opracowany przez Związek Banków Polskich standard polecenia przelewu/wpłaty gotówkowej określa jednolity graficznie formularz dokumentu papierowego, m.in. nie przewidując w nim miejsca na powszechnie używany przez dużych wierzycieli kod kreskowy. Uzasadnieniem takiego rozwiązania była przede wszystkim, bez wgłębiania się w szczegóły, niechęć do utrwalania w obiegu dokumentów papierowych. W rezultacie dokumenty rozliczeniowe, masowo rozsyłane przez dużych wierzycieli, zróżnicowane pod względem formy graficznej i treści, zyskały w zdecydowanej większości status niestandardo-

wych. Najczęściej są one wyposażone we wspomniany kod, za pomocą którego wierzyciel zapisuje informacje konieczne dla prawidłowego zidentyfikowania płatności w swoim systemie informatycznym. Usługobiorca, opłacając otrzymany dokument w banku w formie gotówkowej (i nie mając oczywiście żadnego wpływu na jego zgodność ze standardem), staje przed koniecznością zapłaty wysokiej prowizji, chyba że zdecyduje się na pracochłonne i nieraz skomplikowane przepisanie dyspozycji na druk standardowy. Zamiast tego klienci często decydują się na dokonanie zapłaty na poczcie, która – w celu pozyskania klientów - ustaliła swoje opłaty na poziomie odpowiednio niższym niż banki.

Z punktu widzenia klienta opłata na poczcie, chociaż tańsza, nadal nie jest całkowitym rozwiązaniem problemu. Czy można się więc dziwić, że na rynku pojawiły się już firmy trafiające w potrzeby klientów, umożliwiające im zapłatę otrzymanych rachunków w gotówce jeszcze taniej niż na poczcie i bez dodatkowej potrzeby odwiedzania instytucji finansowych?

Oczywiście idealnym wyjściem z punktu widzenia klienta wydaje się dokonywanie zapłaty w drodze bezgotówkowej, przy wykorzystaniu tzw. stałego zlecenia z rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego (ROR) lub polecenia zapłaty. Rzeczywistość jest jednak zupełnie inna. Z różnych powodów, których analiza znacznie przekroczyłaby ramy tematyczne tego materiału, relatywnie niewielka część społeczeństwa ma osobiste rachunki bankowe, a nawet posiadając ROR-y nie wykorzystuje ich do dokonywania wszystkich możliwych płatności. Z tego względu należy przyjąć, że jeszcze przez dość długi okres będzie istniała liczna grupa konsumentów opłacających swoje zobowiązania w gotówce. Bazując na tym logicznym założeniu, trudno się dziwić powstaniu firm, wychodzących naprzeciw oczekiwaniom klientów, którzy chcą po prostu najmniejszym nakładem czasu i środków opłacić rachunki. Z ich punktu widzenia jest to sytuacja korzystna, podobnie zresztą jak dla wierzyciela, który nie musi zmieniać swoich systemów, generując takie same, niestandardowe dokumenty i otrzymując wszystkie potrzebne informacje, które uprzednio zakodował. Należy mieć na uwadze, że koszt drukowania dokumentu standardowego jest wyższy (rodzaj papieru, użyta farba itp.), dlatego trudno się dziwić wierzycielom, że chcą uzyskiwać należne im środki w tańszy sposób, na którego stworzenie ponieśli już znaczne inwestycje.

Tak więc wszystko wskazuje na to, że nowa usługa ma duże szanse zadowolenia się na polskim rynku rozliczeń detalicznych, przede wszystkim z korzyścią dla tych klientów, którzy z różnych powodów nie chcą korzystać z bezgotówkowych form rozliczeń i związanej z tym konieczności posiadania rachunku bankowego.

Kierunek rozwoju płatności masowych a ogólne założenia ewolucji krajowego systemu rozliczeń detalicznych

W tym miejscu spróbuję odpowiedzieć na pytanie, czy opisany kierunek rozwoju rozliczeń transakcji masowych (który powoli staje się faktem) jest satysfakcjonujący z punktu widzenia wizji ewolucji systemu płatniczego, jaką przedstawia przede wszystkim Narodowy Bank Polski jako bank centralny. Problem ten, moim zdaniem, należy rozpatrywać różnie, w zależności od tego, której grupy podmiotów dotyczy.

NBP, z racji swoich zadań ustawowych, jest żywotnie zainteresowany systemem płatniczym, w tym również jednym z jego istotnych elementów, którym są rozliczenia detaliczne. Przedstawiciele NBP często deklarują, że najważniejsze postulaty NBP wobec tego segmentu rynku to popieranie przejścia od nośników papierowych do pełnej elektronizacji rozliczeń, wspieranie działań standaryzacyjnych w sektorze bankowym, jak również rozwój bezgotówkowych form rozliczeń pieniężnych. Są to postulaty dość ogólne i właściwie nie podlegające dyskusji, zgodne z założeniami polityki praktycznie każdego banku centralnego. Ich celem jest przede wszystkim poprawa efektywności i bezpieczeństwa rozliczeń pieniężnych.

Z tego względu idealną sytuacją byłoby rozliczanie omawianych transakcji z jak największym wykorzystaniem instrumentów bezgotówkowych (najlepiej polecenia zapłaty), a w przypadku ewentualnego rozsyłania formularzy papierowych do nielicznych klientów niemających rachunków bankowych powinny to być wyłącznie dokumenty standardowe.

Pojawienie się na rynku nowej usługi, omówionej w poprzednim fragmencie artykułu, nie jest więc zgodne ze wspomnianą powyżej wizją systemu rozliczeń detalicznych. Rozwój tego rodzaju usług prowadzi niewątpliwie do utrwalania obiegu dokumentów papierowych, co jest sprzeczne z generalnym postulatem przechodzenia w jak najszerszym zakresie na nośniki elektroniczne. Jednak w omawianym przypadku cały obrót niechcianymi przez banki dokumentami papierowymi dokonuje się z pominięciem sektora bankowego (oprócz zbiorczych płatności dokonywanych przez firmę na rzecz wierzycieli, oczywiście w drodze bezgotówkowej, z rachunku bankowego firmy). Teoretycznie można więc sobie wyobrazić sytuację, w której część klientów korzysta z instrumentów bezgotówkowych, a pozostali opłacają swoje zobowiązania w gotówce, z pominięciem sektora bankowego, który w takim przypadku nie musiałby przetwarzać żadnego dokumentu papierowego. Pełna elektronizacja rozliczeń, ale – niestety dla sektora bankowego - bez milionów płatności, których obsługę przejęłyby podmioty inne niż banki i poczta.

Taki sposób dokonywania rozliczeń jest ponadto pewnym hamulcem rozwoju bezgotówkowych form rozliczeń pieniężnych, na których upowszechnieniu zależy bankowi centralnemu. Skoro większość stałych rachunków można będzie opłacić przy okazji robienia zakupów i za relatywnie niewielką opłatą, to po co w takim razie posiadanie rachunku bankowego? Oczywiście znacznie upraszczam sprawę, ale faktem jest, że byłby to czynnik częściowo ograniczający zainteresowanie społeczeństwa korzystaniem z rachunków bankowych, których posiadanie stało się już pewnego rodzaju normą w rozwiniętych gospodarkach krajów zachodnich.

Z punktu widzenia banków komercyjnych sytuacja wygląda podobnie, przynajmniej jeżeli chodzi o ogólne założenia funkcjonowania tego segmentu rynku. Standaryzacja i jej kierunki to przecież domena sektora banków komercyjnych. Idea pełnej elektronicznej rozliczeń międzybankowych i odejścia od nośników papierowych narodziła się na forum ZBP, a polecenie zapłaty powstało na skutek presji banków na NBP. O ile jednak zadaniem banku centralnego jest przede wszystkim stworzenie odpowiednich ram prawnych i organizacyjnych dla prawidłowego i zgodnego z oczekiwaniami rynku funkcjonowania systemu rozliczeń detalicznych, o tyle największy ciężar „wprowadzenia idei w życie” spoczywa na głównych instytucjach obsługujących użytkowników rynku, czyli bankach. Dotychczasowy rozwój sytuacji uprawnia do postawienia tezy, że działania banków w tym zakresie nie były do końca prawidłowe. Oczywiście przy założeniu, że banki chciałyby nadal aktywnie uczestniczyć w rozliczaniu płatności masowych, a nie po prostu odsunąć je poza sektor bankowy.

Polityka sektora bankowego wobec płatności masowych

Planując kampanię w odniesieniu do płatności masowych, należałoby skierować ją do dwóch, zupełnie różnych grup odbiorców: posiadaczy rachunków bankowych oraz pozostałych płatników (oczywiście nie zaniedbując starań na rzecz otwierania rachunków bankowych, czyli pozyskiwania nowych klientów).

Błąd popełniony przez banki wobec pierwszej grupy konsumentów to zaniedbanie promocji i upowszechniania polecenia zapłaty jako formy rozliczeń stworzonej właśnie dla takich płatności. Gdyby akcja edukacyjno-promocyjna była prowadzona dużo bardziej energicznie, zapewne duża część posiadaczy rachunków bankowych, nadal opłacających otrzymywane rachunki w drodze gotówkowej, skorzystałaby z tej wygodnej i bezpiecznej opcji. Mówiąc o promowaniu polecenia zapłaty, mam na uwadze również wierzyciela, którego także należałoby przekonywać o korzy-

ściach płynących z omawianego instrumentu płatniczego. Ten aspekt sprawy ma jednak pewien delikatny podtekst. Wierzyciele generujący masowe płatności to zwykle duże firmy, a więc priorytetowi klienci dla każdego banku. O takiego klienta i jego potrzeby bank musi dbać, chcąc go utrzymać, dlatego też trudno sobie wyobrazić metodę skutecznego nacisku na wierzyciela (który musiałby dokonać kosztownych zmian we własnych systemach billingowych).

Trudno natomiast zakładać, że nawet najlepiej prowadzona promocja polecenia zapłaty byłaby wystarczającym bodźcem do otwarcia rachunków przez wiele osób w ogóle niezainteresowanych korzystaniem z usług sektora bankowego. I tu pojawia się bardziej skomplikowany problem: postawy wobec tej wciąż bardzo licznej grupy konsumentów. Jedyne działanie większości banków w tym zakresie polegało na nałożeniu dużo wyższych opłat za obsługę dokumentów niestandardowych. Wysłano tym samym jasny i czytelny sygnał dla klienta: takich dokumentów nie chcemy obsługiwać! Czy trudno się dziwić, że klienci, nie mając żadnego wpływu na rodzaj dokumentów przesyłanych im do zapłaty przez wierzycieli, coraz powszechniej akceptują ten sygnał? Opisana sytuacja zaowocowała więc powstaniem zapotrzebowania na usługę, która wychodzi naprzeciw potrzebom „odtrącanego” przez banki konsumenta.

Przepisywanie otrzymanych dokumentów na druki standardowe jest pracochłonne i często skomplikowane, dlatego bardzo niewielu klientów decyduje się na taki sposób redukcji kosztów. Nie mając innej możliwości taniego opłacania rachunków, klienci będą zapewne w coraz szerszym zakresie wykorzystywać nową okazję, co jest prostym i logicznym następstwem rozwoju wydarzeń na tym rynku.

Co dalej?

W tej sytuacji kluczowe są następujące:

- czy klienci „odpychani” przez banki, jeżeli już przyzwyczają się do nowej metody opłacania rachunków, będą chcieli do nich powrócić z płatnościami masowymi?

- czy polecenie zapłaty ma szansę zająć na rynku rozliczeń detalicznych miejsce podobne jak w krajach Unii Europejskiej?

Odpowiedź na pierwsze pytanie zależy oczywiście od tego, czy i w jakim stopniu zmieni się polityka banków wobec tego rodzaju płatności. Ostatnie sygnały wskazują, że pewne zmiany są już analizowane i proponowane. Rozważa się mianowicie rozszerzenie standardowego dokumentu polecenia przelewu/wpłaty gotówkowej o miejsce na kod kreskowy, który mógłby być z kolei łatwo odczytywany przez urządzenia systemu IMBIR w KIR SA. Mowa jest również o ewentualnym

wystandaryzowaniu przez wierzycieli samego kodu kreskowego, gdyż na rynku istnieje wiele jego rodzajów.

Moim zdaniem, generalne założenie zmiany dotychczasowej polityki sektora bankowego jest prawidłowe, gdyż - jak zauważyłem na wstępie - o rynek płatności masowych warto i powinno się walczyć. Miałbym natomiast pewne wątpliwości, być może bezzasadne, wobec konkretnego sposobu realizacji tej idei.

Dopuszczenie kodu kreskowego na dokumencie standardowym (czyli jego rozszerzenie) w moim odczuciu raczej nie załatwi problemu. Wątpliwe jest bowiem, aby tylko z tego powodu wierzyciele masowo zdecydowali się na drukowanie innych niż dotychczas, a przede wszystkim droższych, dokumentów papierowych. Z ich punktu widzenia nie pojawia się żaden zasadny argument za wprowadzeniem takiej zmiany - produkowane dotychczas dokumenty będą przecież coraz sprawniej obsługiwane w supermarketach i na stacjach benzynowych. Istnieje zatem realna groźba, że sektor bankowy poniesie koszty związane z korektą standardu, którego wierzyciele nadal nie będą stosowali.

Moim zdaniem, należałoby przyjąć logiczne założenie, że w obiegu pozostaną - przez bliżej niesprecyzowany, ale na pewno mierzony w latach okres - niestandardowe i bardzo różnorodne dokumenty płatnicze, zapatrzone w kody kreskowe i tworzone przez masowych wierzycieli. Antidotum na ten stan rzeczy mogłyby być zdecydowane działania legislacyjne. Tego rodzaju pomysłem jestem jednak osobiście przeciwny.

Dlatego należałoby się raczej zastanowić, czy jest w ogóle możliwe obsługiwanie przez sektor bankowy dokumentów niestandardowych na zasadach konkurencji i w sposób dla banków opłacalny? Jeżeli nie, to na pewien bliżej nieokreślony okres banki stracą znaczną część obsługi płatności masowych.

W ostatnim czasie daje się zauważyć powrót sektora bankowego do promocji polecenia zapłaty. Potwierdzałyby to teorie, że w chwili obecnej banki „przegrały bitwę, ale chcą wygrać wojnę”. I jest to, moim zdaniem, założenie prawidłowe.

Uważam, że dalsza przyszłość płatności masowych będzie jednak należeć do rozliczeń bezgotówkowych, w tym do polecenia zapłaty. Nie wiadomo jedynie, kiedy to nastąpi. Uzasadnienie tej tezy zaprezentuję w ostatniej części artykułu.

Przyszłość masowych transakcji detalicznych

Swoją wiarę w końcowy triumf rozliczeń bezgotówkowych opieram na dwóch przesłankach: generalnych tendencjach rozwoju systemu płatniczego oraz na konsekwencjach coraz bliższej integracji Polski z krajami Unii Europejskiej.

Jednym z najważniejszych czynników wpływających na ewolucję systemów płatności jest rozwój technologiczny i korzyści, jakie z niego wynikają. Jest to

tendencja absolutnie nieodwracalna; różne czynności, w tym związane z dokonywaniem rozliczeń pieniężnych, są w coraz większym stopniu automatyzowane. Odchodzenie od papieru jako nośnika informacji jest procesem ogólnosiwiatowym; różnice między poszczególnymi krajami dotyczą nie tyle kierunku, ile zakresu i tempa przemian. Osiągnięcie etapu pełnej automatyzacji rozliczeń pieniężnych (tzw. Straight Through Processing, STP) w bankowości detalicznej jest z czasem nieuniknione. W dalszej przyszłości nie widzę więc miejsca dla rozliczeń, które są inicjowane przez wierzycieli poprzez przesłanie do dłużnika dokumentów papierowych o praktycznie dowolnym formacie i zawartości.

W krajach Unii Europejskiej poziom obrotu bezgotówkowego jest relatywnie wyższy niż w Polsce; z przyczyn historycznych i ekonomicznych jest to całkowicie uzasadnione. Proces integracji niewątpliwie będzie te różnice zacierał, a kierunek zmian może być przecież tylko jeden. Młode pokolenie Polaków już teraz ma zupełnie inne podejście do usług bankowych niż ich rodzice czy dziadkowie. Posiadanie karty płatniczej nie jest już tylko przywilejem ludzi zamożnych, a raczej normą. Otrzymywane czy zarabiane przez siebie pieniądze młodzież coraz częściej utrzymuje na rachunkach bankowych. Posiadanie rachunku staje się sprawą oczywistą czy wręcz koniecznością również dla osób podejmujących pracę. Z tego względu trudno przypuszczać, aby Polska z jakichś niewiadomych przyczyn miała być europejskim skansenem, utrzymującym na masową skalę nieefektywne dla wszystkich uczestników obrotu rozliczenia gotówkowe. Niewiadomą wydaje się tylko okres potrzebny, by dorównać na tym polu krajom zachodnioeuropejskim. Potrzebna jest zmiana pokoleniowa, czy też wystarczy krótszy, kilkuletni okres? Na to pytanie nie podejmuję się udzielić odpowiedzi, ale zanim to nastąpi, firmy ułatwiające klientom zapłatę omawianych dokumentów mogą liczyć na popularność na rynku płatności masowych.

Praktycznie we wszystkich krajach UE występuje produkt znany jako *direct debit*, przeznaczony przede wszystkim dla osób fizycznych, umożliwiający im bezproblemowe i bezpieczne regulowanie stałych płatności na rzecz konkretnego wierzyciela. Szczegóły rozwiązań, przyjętych w poszczególnych krajach, różnią się od siebie, jednak idea pozostaje taka sama. W Polsce, na skutek presji banków na NBP (w pozytywnym znaczeniu tego słowa), w maju 1998 r. wprowadzono do rozliczeń analogiczny produkt pod nazwą polecenie zapłaty. Od samego początku jego funkcjonowanie było szczegółowo unormowane, przede wszystkim w interesie dłużnika, jako strony słabszej w relacji z tzw. masowym wierzycielem. Założenia polecenia zapłaty określono w zarządzeniu Prezesa NBP w sprawie form i trybu przeprowadzania rozliczeń pieniężnych za pośrednictwem banków. Obecnie przepisy te, w praktycz-

nie niezmienionym kształcie, znajdują się w ustawie Prawo bankowe (art. 63d).

Przeprowadzanie rozliczeń z wykorzystaniem polecenia zapłaty jest możliwe w przypadku spełnienia kilku warunków wymienionych w ustawie, z których najważniejsze to posiadanie przez dłużnika i wierzyciela rachunków w bankach, które zawarły porozumienie w sprawie stosowania polecenia zapłaty, oraz udzielenie przez dłużnika wierzycielowi zgody na obciążanie swojego rachunku w umownych terminach i z tytułu określonych zobowiązań.

Polecenie zapłaty jest instrumentem wygodnym dla obu stron transakcji i bezpiecznym dla dłużnika. Po udzieleniu upoważnienia konkretnemu wierzycielowi podstawowym obowiązkiem dłużnika jest zapewnienie w odpowiednim terminie na swoim rachunku bankowym wystarczających środków pieniężnych na pokrycie płatności, którą prześle wierzyciel. Ponadto, dłużnik powinien na bieżąco kontrolować prawidłowość kwot, jakimi jest obciążany jego rachunek, na podstawie faktur, rachunków itp. przesyłanych mu każdorazowo przez wierzyciela. Ewentualne stwierdzenie jakichkolwiek nieprawidłowości w tym względzie upoważnia dłużnika do anulowania transakcji w ciągu 30 dni kalendarzowych od dnia obciążenia jego rachunku. Bieżące śledzenie salda rachunku bankowego jest zwykłą czynnością jego posiadacza; polecenie zapłaty nie nakłada w tej materii żadnych uciążliwych obowiązków. Po jednorazowym podpisaniu odpowiednich do-

kumentów, jak to trafnie przedstawiono w jednym ze sloganów reklamowych, z punktu widzenia dłużnika „rachunki płacą się same”.

Jest to również instrument korzystny dla wierzyciela, tym korzystniejszy, im większa grupa odbiorców jego usług zdecyduje się na to rozwiązanie. W przypadku tradycyjnych (tzn. gotówkowych) metod zapłaty, po wydrukowaniu i rozesłaniu dużej liczby rachunków i załączonych do nich dokumentów płatniczych, wierzyciel nie ma żadnej pewności, kiedy zobowiązania zostaną uregulowane. Część dłużników robi to od razu, część po kilku dniach, część być może nie zapłaci wcale. W przypadku polecenia zapłaty w oznaczonym dniu wierzyciel przekazuje do swojego banku w sposób z nim umówiony zbiór elektronicznych dyspozycji płatniczych. Przy odpowiedzialnym zachowaniu dłużników, tzn. posiadaniu odpowiednich środków na rachunku bankowym, należne środki trafiają na jego rachunek szybko i terminowo.

Moim zdaniem, prędzej czy później masowe płatności będą realizowane w drodze bezgotówkowej. Nieważne, czy będzie się to odbywać z wykorzystaniem polecenia zapłaty, zlecenia stałego, czy w inny, dziś jeszcze mało popularny lub wręcz nieznan sposób. Istotne jest uświadomienie sobie prostego faktu – to, jak szybko z naszych skrytek pocztowych znikną różnorodne formularze i dokumenty płatnicze, w największym stopniu zależy tak naprawdę od nas samych.