

Iwona Dorota Czechowska

Pośrednictwo usług finansowych wobec kryzysu na rynkach finansowych

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 45/2,
215-223

2011

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

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach
dozwolonego użytku.

IWONA DOROTA CZECHOWSKA

*Pośrednictwo usług finansowych wobec kryzysu
na rynkach finansowych*

Intermediation of financial services in relation to the crisis on financial markets

Wstęp

W dotychczasowym piśmiennictwie, którego przedmiotem są finanse, uwaga autorów zazwyczaj skoncentrowana jest na instytucjach mających istotny udział w strukturze systemu finansowego. Zachodzi więc potrzeba poświęcenia uwagi stosunkowo nowemu segmentowi, który stanowią pośrednicy i doradcy finansowi. Wymaga to sformułowania definicji opisujących pośrednictwo i doradztwo oraz rozważenia specyfiki ich funkcjonowania. Zatem celem opracowania będzie prezentacja na tle aspektów definicyjnych aktywności sektora pośrednictwa i doradztwa finansowego w Polsce w okresie kryzysu.

1. Rola pośrednictwa finansowego w społecznym podziale pracy

Aktywność pośrednictwa finansowego przejawia się w zapewnianiu funkcjonowania obiegu pieniężnego i zaopatrywaniu podmiotów gospodarujących w środki pieniężne. Równoważenie popytu na środki finansowe i ich podaży może być realizowane w sposób bezpośredni albo pośredni. Sposób bezpośredni polega na połączeniu dawcy i biorcy kapitału. W sposobie pośrednim występuje między stronami „ogniwo łączące”, mające postać określonego rodzaju rynku finansowego i określonej grupy podmiotów. Istnieje również możliwość przesuwania środków pieniężnych w sposób pośredni,

mniej efektywny, bardziej czasochłonny, a ponadto bardziej ryzykowny¹. Wobec tego najczęściej w celu transferu środków wykorzystuje się pośredników finansowych, działających na zorganizowanych rynkach, mających środki oraz umiejętności, aby minimalizować ryzyko. Istnienie pośredników finansowych nie powoduje konieczności indywidualnych poszukiwań partnerów dla pojedynczych transakcji, przy spełnieniu warunku podwójnej zbieżności potrzeb. Wykorzystanie pośredników finansowych przez uczestników rynku do transakcji finansowych wynika z oszczędności skali przeprowadzanych operacji, transformacji ryzyka, czasu i przestrzeni².

Definicje pośrednictwa finansowego były przedmiotem uwagi wielu autorów³. W ramach tych definicji eksponowano przede wszystkim funkcje dotyczące: pożyczki i transferowania funduszy, przyjmowania środków pieniężnych i oddawania ich do dyspozycji, a także równoważenia popytu na lokaty z potrzebami wykorzystania środków. Dzięki zamianie oszczędności na inwestycje w ramach pośrednictwa finansowego dokonuje się udoskonalenia alokacji aktywów finansowych i realnych w gospodarce, a także przesuwania w czasie konsumpcji. Pośrednicy finansowi, organizując procesy inwestowania i oszczędzania umożliwiające przepływ środków pieniężnych, prowadzą nie tylko do równowagi, ale także wzrostu gospodarczego⁴. Do ich zadań należy również: wybór projektów inwestycyjnych, monitorowanie, realizowanie i rejestrowanie transakcji oraz wdrażanie innowacji finansowych⁵.

W ramach definicji pośrednictwa finansowego można wyróżnić również takie, które eksponują wykorzystywane przez tę branżę instrumenty. Mianem instytucji finansowych określa się zatem podmioty, posługujące się kapitałami obcymi i posiadające tytuły majątkowe w formie depozytu lub zobowiązań do wypłat w przyszłości, a także prowadzące działalność polegającą na wydawaniu tytułów majątkowych, np. w formie udzielania pożyczek, czy wypłat zobowiązań⁶. W literaturze przedmiotu można ponadto odnaleźć definicje pośrednictwa finansowego o węższym i szerszym zakresie. Zgodnie z definicją w węższym sensie pośrednik finansowy jest stroną dwóch samodzielnych umów, w stosunku do dawcy i biorcy kapitału. Natomiast w szerszym zakresie rola pośredników dotyczy ułatwienia nawiązywania kontraktów finansowych, ale podmioty te nie są stronami umów⁷.

¹ Na rynku funkcjonują także serwisy internetowe pośredniczące w udzielaniu pożyczek między internautami. M. Azemska, *Potencjalna konkurencja*, „Miesięcznik Bank” 2008, nr 6, s. 59.

² Red. D. Czechowska, *Instrumenty dłużne w gospodarce*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 18.

³ H.E. Büschgen, *Przedsiębiorstwo bankowe*, Poltext, Warszawa 1997, s. 26. *Usługi i procedury bankowe*, Pod red. E. Bogacka-Kisiel, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław 2000, s. 94. F.S. Mishkin, *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*, PWN, Warszawa 2002. Zagadnienia pośrednictwa finansowego opisane np. [w:] red. W. Przybylska-Kapuścińska, *Pośrednictwo finansowe*, CeDeWu, Warszawa 2009.

⁴ K. Waliszewski, *Pośrednictwo kredytowe w gospodarce*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 19.

⁵ Z. Krzyżkiewicz, W. Jaworski, M. Puławski, *Leksykon bankowo-gieldowy*, Poltext, Warszawa 1998, s. 523-524.

⁶ Z. Dobosiewicz, *Wprowadzenie do finansów i bankowości*, PWN, Warszawa 2007, s. 44-45.

⁷ K. Waliszewski, *op. cit.*, s. 19.

Charakteryzując instytucje finansowe, warto zwrócić uwagę na ich podziały. Instytucje finansowe zdaniem L. Oręziak obejmują dwie grupy pośredników: przyjmujących depozyty, do których należą przede wszystkim banki, (instytucje tworzące pieniądź, instytucje depozytowo-kredytowe) i pozostałych, rozdzielających uprzednio ulokowane oszczędności, np. instytucje ubezpieczeniowe, fundusze emerytalne i inwestycyjne (instytucje niedepozytowe). Taka konfiguracja ma znaczenie, ponieważ przyjęte depozyty traktowane są jako pieniądź, z możliwością wykorzystywania do dokonywania płatności, dlatego też instytucjom przyjmującym depozyty władze monetarne poświęcają szczególną uwagę. Specyfika pozostałych instytucji finansowych charakteryzuje się mniejszą niepewnością, a ich funkcjonowanie ma charakter bardziej regularny i przewidywalny⁸. Do takiego podziału K. Waliszewski dodaje jeszcze grupę trzecią, którą stanowią instytucje brokerskie, pośredniczące w nawiązywaniu transakcji, ale niezaangażowane bezpośrednio w operacje udzielania lub zaciągania pożyczek⁹. W tym przypadku Autor powołuje się na relacje pośredników finansowych wobec transmisji własnego ryzyka kredytowego związanego z aktywami na ryzyko podmiotów dostarczających kapitału inwestorów. W pierwszej grupie pośredników finansowych, do których należą banki, (ale także firmy ubezpieczeniowe, leasingowe, factoringowe) ryzyko dotyczące zaangażowanego własnego kapitału zatrzymywane jest w zamian za zyski odsetkowe. W ramach drugiej grupy, do której należą: fundusze emerytalne, inwestycyjne, fundusze *venture capital* i *private equity* dokonywana jest transmisja ryzyka kredytowego na inwestorów, a pośrednicy uzyskują jedynie zyski prowizyjne. Natomiast w trzeciej grupie pośrednicy finansowi, których reprezentują instytucje rynków finansowych wraz z infrastrukturą (gieldy, maklerzy, doradcy inwestycyjni, brokerzy) nie ponoszą ryzyka, nie transferują go na inwestorów, nie angażują kapitału inwestorów¹⁰.

Inny podział instytucji finansowych proponuje Z. Polański, stosując jako kryterium występowanie albo brak własnych instrumentów finansowych i wyciągając na tej podstawie wnioski o biernym pośredniczeniu, czyli ograniczonym jedynie do dystrybucji instrumentów finansowych albo aktywnym tworzeniu instrumentów finansowych, zmieniającym ich właściwości, poprzez tworzenie nowych, o odmiennych cechach dotyczących np. innych terminów, wartości, ryzyka¹¹.

⁸ L. Oręziak, *Rynek finansowy Unii Europejskiej*, Biblioteka Bankowca, Warszawa 1999, s. 15-16.

⁹ K. Waliszewski, *op. cit.*, s. 19.

¹⁰ *Ibid.*, s. 28

¹¹ *System finansowy w Polsce, Lata dziewięćdziesiąte*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, PWN, Warszawa 1997, s. 17-18.

2. Pośrednicy i doradcy kredytowi oraz pośrednicy finansowi – aspekt definicyjny

Analizując działalność pośredników oraz doradców finansowych¹² i kredytowych, należy zwrócić uwagę na odmienny sposób prowadzenia przez nich biznesu. Doradztwo jest pojęciem szerszym niż pośrednictwo. Doradztwo pojawia się wtedy, gdy usługodawca posiada w swojej ofercie co najmniej dwie usługi tego samego rodzaju i analizując sytuację danego klienta rekomenduje mu jedną z nich. Ważne jest, aby wybór był dokonywany na podstawie obiektywnych kryteriów. Natomiast od doradcy oczekuje się bezstronności, co byłoby możliwe w przypadku niezależności od podmiotu, którego usługi oferuje¹³. Doradcy kredytowi mogą pomagać w wyborze kredytów, takich jak: kredyt i pożyczki gotówkowe, ratalne, hipoteczne, samochodowe, konsolidacyjne. Tego typu usługi są przeznaczone przede wszystkim dla gospodarstw domowych.

Podjętując rozważania na temat definiowania doradztwa kredytowego i wskazując na brak jednolitej definicji, A. Barembruch odwołuje się do dwóch sposobów jego wyjaśnienia. W pierwszym traktuje doradztwo kredytowe jako „element składowy świadczonej usługi”, co oznacza, że klient uzyskuje wyczerpujące informacje związane z produktem kredytowym, stanowiące tzw. korzyść dodatkową, czy wartość dodaną. Przy drugim podejściu doradztwo kredytowe jest odrębną, odpłatną usługą, cieszącą się dużym powodzeniem wśród klientów systemów finansowych krajów Europy Zachodniej¹⁴.

Doradztwo finansowe natomiast jest pojęciem szerszym niż doradztwo kredytowe, ponieważ dotyczy nie tylko pomocy klientom w wyborze usług kredytowych, ale także usług ubezpieczeniowych, zabezpieczenia na starość, czy usług inwestycyjnych. Doradcy finansowi oferują fundusze emerytalne, plany oszczędnościowe, plany systematycznego oszczędzania, lokowanie w jednostki funduszy inwestycyjnych, produkty strukturyzowane z gwarantowaną minimalną stopą zwrotu¹⁵, ubezpieczenia na życie, majątkowe, z funduszem inwestycyjnym, ubezpieczenia od utraty pracy, inwestycje na rynku nieruchomości¹⁶. Uzasadnienie funkcjonowania doradcy finansowego wynika

¹² Na mocy Rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Społecznej w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy i polityki społecznej oraz zakresu jej stosowania z dnia 27 kwietnia 2010 (Dz. U. nr 82, poz. 537.art.36. <http://www.psz.praca.gov.pl/> wprowadzono kategorię zawodową Doradca Finansowy, umieszczoną w grupie zawodowej Doradcy finansowi i inwestycyjni nr 2412 oraz kategorię Pośrednik Finansowy, w grupie zawodowej nr 3311. s. 17 i 31 dokumentu Rozporządzenia.

¹³ Doradcy nie proponowaliby wówczas oferty, za którą uzyskują najwyższą prowizję, nie musieliby realizować planów sprzedaży swojego właściciela, ale wówczas część klientów zrezygnowałaby z takich usług. K. Waliszewski, *op. cit.*, s. 62. Zob. szerz. A. Adamowicz, *Niby doradca a często sprzedawca*, „Miesięcznik Bank” 2008, nr 3, s. 32.

¹⁴ E. Gostomski, M. Penczar, B. Lepczyński, A. Barembruch, *Pośrednictwo kredytowe-podręcznik dla praktyków*, CeDeWu, Warszawa 2007, s. 130-131. W WB godzina pracy niezależnego doradcy finansowego kosztuje od 50 do 200 funtów. A. Adamowicz, *op. cit.*

¹⁵ Produkty strukturyzowane łączą cechy tradycyjnego produktu lokacyjnego z instrumentami pochodnymi, powiązanymi z rynkiem kapitałowym, walutowym i surowcowym.

¹⁶ K. Waliszewski, *op. cit.*, s. 62.

z potrzeb klientów, którzy nie znają się na finansach, nie mają szczegółowej wiedzy na temat bieżących notowań banków, funduszy inwestycyjnych i innych form lokowania oszczędności. Nie muszą również znać aktualnych kosztów dotyczących produktów finansowych. Ponadto dodatkowe utrudnienie dla klienta stanowi pozyskiwanie produktów długoterminowych, takich jak np. kredytowanie nabycia nieruchomości, czy oszczędności zapewniające bezpieczeństwo po przejściu na emeryturę, stanowiące istotny element długoterminowego planowania finansowego rodziny, ponieważ tego typu decyzje podejmowane są niejednokrotnie na wiele lat i powodują długotrwałe skutki finansowe. Nie bez znaczenia jest również fakt, że niezależni pośrednicy mają lepszą pozycję w negocjacjach z instytucjami finansowymi niż detaliczni klienci. A zatem klienta usług finansowych charakteryzuje w porównaniu do pośrednika finansowego deficyt wiedzy ekonomicznej i prawnej, spowodowany skalą i tempem zmian na rynku oraz jego nieprzejrzystością, wynikającą z szerokiej oferty. Przeciwny klient usług finansowych ma ograniczoną ilość wolnego czasu i środków do zaspokajania potrzeb oraz mniejsze możliwości negocjacyjne¹⁷. Doradca finansowy powinien mieć w takim razie praktyczną umiejętność posługiwania się instrumentami finansowymi oraz umiejętność komunikacji interpersonalnej¹⁸. Zadaniem doradcy finansowego jest ujmowanie całej sytuacji klienta, a nie tylko jego części, realizacja jego osobistych i rodzinnych celów na podstawie diagnozy potrzeb i przedstawienia alternatywnych rozwiązań, będących częścią planowania finansowego¹⁹.

3. Aktywność pośrednictwa usług finansowych

Usługi stanowiące alternatywę lub uzupełnienie usług bankowych są najmłodszym i najsłabiej rozpoznany segmentem, o rosnącym znaczeniu na rynku finansowym w Polsce. Ich cechą charakterystyczną jest powiązanie z sektorem bankowym. Ten rynek rozwija się od początku lat 90. Działają na nim pośrednicy kredytowi i brokery usług finansowych²⁰. Pośrednicy kredytowi stanowią pośredni kanał dystrybucji realizowany w formie outsourcingu, zwłaszcza w dużych ośrodkach, gdzie można dokonać wyboru między produktami różnych firm. Zalety pośredników, takie jak: elastyczność, bliski kontakt, stosunkowo mało sformalizowany proces przyznawania kredytu powodują, że często ich klienci to osoby, które nie mogłyby uzyskać kredytu z banku ze względu na swoją sytuację finansową oraz ci, którzy chcą uzyskać kredyt szybciej niż pozwalają na to procedury bankowe. Dzięki pośrednikom kredytowym

¹⁷ W dokumencie pt „Polityka konsumencka na lata 2010-2013” konieczność objęcia konsumentów ochroną prawną i instytucjonalną jest tłumaczona również deficytem informacyjnym po stronie konsumentów, czyli brakiem specjalistycznej wiedzy o zasadach, warunkach oferowanych dóbr, s. 5.

¹⁸ A. Fesnak, *Cenny doradca finansowy*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” nr 189 (421) 1 maja 2007.

¹⁹ Id., *Zostań doradcą finansowym*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” nr 38 (233) 16 września 2003.

²⁰ Pośrednicy kredytowi i finansowi, jako odrębna kategoria są przedmiotem analiz NBP od 2002 i GUS od 2007.

banki uzyskują dodatkowe źródło przychodów. Wyższe ryzyko związane z tymi kredytami jest rekompensowane wyższą ceną²¹. Aktywność pośredników kredytowych w tej dziedzinie wpłynęła na rozwój rynku kredytów o podwyższonym ryzyku ang. *subprime*²². Kondycja pośredników finansowych zależy od koniunktury gospodarczej i od kondycji klientów oraz współpracujących z nimi instytucji finansowych. I tak spowolnienie gospodarcze w latach 2000-2002 znalazło odzwierciedlenie w spadku udzielonych kredytów. W następnych latach, do roku 2007 włącznie, polepszenie koniunktury wpłynęło na rozwój tej branży. Analiza sytuacji w tym sektorze wskazuje, że największą popularnością cieszyły się pod względem ilości sprzedawanych produktów kredyty i pożyczki (w roku 2009 ich udział w strukturze wynosił 58%), a pod względem wartości kredyty hipoteczne (które przykładowo w roku 2009 stanowiły 48%). Patrz tabela 1. Rozwój tego segmentu był odpowiedzią na wysoki popyt na kredyty mieszkaniowe.

Tabela 1. Działalność pośredników usług finansowych w latach 2006-2009

| Produkty finansowe w ofercie | Liczba podpisanych umów (tys. sztuk) | | | | | Wartość zrealizowanych umów (mln zł) | | | | |
|------------------------------------|--------------------------------------|------|------|------|----------------|--------------------------------------|-------|-------|-------|----------------|
| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | % ¹ | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | % ¹ |
| Kredyty i pożyczki ogółem w tym: | 3416 | 3613 | 2645 | 2142 | 58 | 13089 | 13065 | 19445 | 14768 | 69 |
| Kredyty, pożyczki gotówkowe | 1399 | 1418 | 1568 | 1378 | 37 | 3196 | 3296 | 4306 | 650 | 3 |
| Kredyty ratalne | 1938 | 2134 | 1008 | 715 | 19 | 3230 | 3878 | 2027 | 1494 | 7 |
| Kredyty hipoteczne | 36 | 34 | 45 | 33 | 1 | 640 | 5248 | 12436 | 10259 | 48 |
| Kredyty samochodowe | 16 | 19 | 5 | 2 | 0 | 352 | 557 | 144 | 41 | 0,2 |
| Inne produkty finansowe, w tym: | 1668 | 1237 | 1282 | 1563 | 42 | 902 | 2245 | 4060 | 6505 | 31 |
| Produkty ubezpieczeniowe | 1649 | 1044 | 1230 | 1443 | 39 | 299 | 474 | 2117 | 1734 | 8 |
| Produkty funduszy inwestycyjnych | 11 | 32 | 13 | 19 | 0,5 | 441 | 1145 | 644 | 503 | 2 |
| Plany systematycznego oszczędzania | - | - | 25 | 82 | 2 | - | - | 1202 | 3952 | 19 |

¹ Udział w strukturze odnoszący się do roku 2009.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2006-09*, NBP, Warszawa 2007-2010.

²¹ *Rozwój systemu finansowego w Polsce w latach 2002-03*, NBP, Warszawa 2004, s. 99.

²² *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2004*, NBP, Warszawa 2005, s. 90.

Liczba podpisanych umów dotyczących kredytów i pożyczek oraz wartość zrealizowanych umów rosły sukcesywnie w okresie 2006-2008. Rozwijało się również pośrednictwo w dziedzinie produktów ubezpieczeniowych za wyjątkiem 2009 r., w którym nastąpił spadek wartości zrealizowanych umów wobec roku poprzedniego. Natomiast w przypadkach pozostałych produktów finansowych widoczny był regres. Kryzys na rynkach finansowych przeniósł się na funkcjonowanie banków, które wprowadziły zaostrzone kryteria udzielania kredytów wobec kredytów konsumpcyjnych i mieszkaniowych. W ofercie zrealizowanych produktów finansowych zmniejszył się istotnie udział kredytów samochodowych. Od 2007 można było zaobserwować spadek aktywności w tym segmencie, co wynikało ze wzrostu aktywności tzw. banków samochodowych, których właścicielami są koncerny samochodowe, umiejscowionych w siedzibach dealerów samochodowych. Spadek wartości kredytów samochodowych wynikał również z mniejszego popytu na nowe pojazdy. W 2009 widoczna była tendencja wzrostu rozwoju doradztwa w zakresie liczby umów odnoszących się do produktów inwestycyjnych, po okresie spadku sprzedaży jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych wywołanym obniżeniem cen akcji na GPW, ale wartość zrealizowanych umów spadła. Na rynku firm doradztwa finansowego widoczna jest poprawa wyników w roku 2009 wobec 2010, co może oznaczać tendencję wzrostową, która utrzyma się w roku 2011. Patrz tabela 2.

Analizując informacje zawarte w tabeli 2, można zauważyć, że na rynku kredytów hipotecznych w okresie 2008-2009 wystąpił spadek, ale porównując wartość sprzedaży kredytów hipotecznych w 2009 i 2010 widoczny jest wzrost. Zatem rok 2010 oznacza stabilizację w tym obszarze, co wynikało ze wzrostu popytu oraz niewielkiej poprawy dostępności kredytu, ponieważ banki prowadziły bardziej liberalną politykę cenową. Część banków zaostrzyła kryteria przyznawania kredytów mieszkaniowych gospodarstwom domowym (np. w III kwartale 46%), ale część (74% w tym samym okresie) obniżyła marże kredytowe²³. Banki podwyższyły wymagania dotyczące zabezpieczenia kredytów i obniżyły maksymalny wskaźnik *Loan-to-Value*. Z drugiej strony wydłużały karencję w spłacie kapitału, co stanowiło wyraz łagodzenia warunków udzielania kredytów. Polityka zaostrzania kryteriów, znajdująca wyraz w procedurach oceny zdolności kredytowej, była tłumaczona przede wszystkim koniecznością dostosowania do wymogów Rekomendacji T oraz wzrostem udziału kredytów zagrożonych. Natomiast łagodzenie kryteriów wynikało z rosnącej presji konkurencji²⁴. Tendencja wzrostu była widoczna w latach 2008-09 w odniesieniu do produktów inwestycyjnych, dystrybuowanych za pośrednictwem członków ZFDF, ale w roku 2010 wyniki pogorszyły się. Podsumowując osiągnięte wyniki, prezes ZFDF zauważył, że były one lepsze od oczekiwanych, a także odnotował wzrost

²³ Sytuacja na rynku kredytowym, wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych, 2010-2011, NBP, Warszawa 2010-11, s. 7-9.

²⁴ *Ibidem*.

udziału firm doradztwa finansowego w całym rynku usług finansowych²⁵. Wart odnotowania jest również fakt, że rynek ten jest bardzo spolaryzowany, niewątpliwie dominująca firma jest Open Finance, ponadto podmiotami o dużym udziale w sprzedaży kredytów hipotecznych są Expander, DK Notus. Natomiast znaczącą pozycję w dystrybuowaniu produktów inwestycyjnych mają oprócz Open Finance także Expander, Home Broker, Wealth Solutions oraz Grupa AZ Finance, powstała po połączeniu AZ Finance i Goldenegg.

Tabela 2. Wartość sprzedaży kredytów hipotecznych i produktów inwestycyjnych za pośrednictwem członków ZFDF w 2008-2010 w mln zł

| Wartość sprzedaży kredytów hipotecznych | | | | | | Produktów inwestycyjnych | | | | |
|---|--------------------------|-------|----------------|------|----------------|--------------------------|------|----------------|------|----------------|
| Nazwa firmy | 2008 | 2009 | % ³ | 2010 | % ⁴ | 2008 | 2009 | % ³ | 2010 | % ⁴ |
| OPEN FINANCE ¹ | 5100 | 7020 | 62 | - | - | 1390 | 5144 | 95 | - | - |
| EXPANDER | 3600 | 1592 | 14 | 2002 | 23 | 82 | 170 | 3,1 | 80 | 34 |
| DK NOTUS | 1630 | 1194 | 11 | 1982 | 23 | - | - | - | - | - |
| DORADCY 24 | - | 430 | 4 | 648 | 7 | - | 0,6 | 0,0 | 3 | 1 |
| MONEY EXPERT | 400 | 360 | 3 | 769 | 9 | 8,5 | 2 | 0,0 | 3 | 1 |
| GRUPA AZ FINANSE (AZ FINANSE I GOLDENEGG) | 148/ ² 469 | 281 | 3 | 412 | 5 | 23/ 41 | 30 | 0,6 | 30 | 13 |
| GOLD FINANCE | 253 | 235 | 2 | 293 | 3 | 36 | 16 | 0,3 | 8 | 3 |
| CREDIT HOUSE DK | 196 | 152 | 1 | 209 | 2 | - | - | - | - | - |
| REAL FINANCE | 128 | 13 | 0,1 | 17 | 0,2 | 10 | 17 | 0,3 | 20 | 8 |
| WEALTH SOLUTIONS | - | - | - | - | - | 47 | 27 | 0,5 | 38 | 16 |
| HOME BROKER | - | - | - | 1368 | 16 | - | - | - | 50 | 21 |
| POWSZECHNY DOM KREDYTOWY | - | - | - | 1028 | 12 | - | - | - | 5 | 2 |
| Razem | 11776 | 11277 | 100 | 8728 | 100 | 1568 | 5407 | 100 | 237 | 100 |

¹ W prezentacji nie uwzględniono wyników Open Finance, który przygotowywał się do wejścia na giełdę.

² W rozbiciu przed połączeniem.

³ Udział w strukturze odnoszący się do roku 2009.

⁴ Udział w strukturze odnoszący się do roku 2010.

Źródło: Wyniki sprzedażowe ZFDF za 2009 i 2010 r. Związek Firm Doradztwa Finansowego oraz opracowanie własne.

²⁵ Wyniki sprzedażowe za 2009 i 2010 r. ZFDF.

Zakończenie

Na rynkach finansowych w Polsce widoczne były konsekwencje obniżenia dynamiki gospodarczej. Spowolnienie gospodarcze wynikało z recesji za granicą. Klienci sektora finansowego odczuwali wzrost bezrobocia i spadek dynamiki płac. Wzrosła wartość kredytów z opóźnieniami w spłacie. Banki, które miały problemy z finansowaniem akcji kredytowej, zaostrzyły kryteria ich udzielania, podnosiły ceny i redukowały koszty, m.in. poprzez eliminowanie pośrednich kanałów dystrybucji po to, aby wykorzystać własne placówki i oferować zatrudnienie własnym pracownikom. Problemy finansowe banków i ich klientów przeniosły się na branżę pośrednictwa i doradztwa finansowego, która również zaczęła odczuwać kryzys i spadek aktywności. Kryzys był impulsem do wprowadzenia zmian: modyfikacji produktów, centralizacji niektórych procesów, zastosowania narzędzi lepiej analizujących ryzyko, konsolidacji. Pomimo wielu trudności analizowana branża przetrwała ten okres. Oczekując na tendencję wzrostową dotychczasowych wyników w odniesieniu zarówno do kredytów hipotecznych, jak i produktów inwestycyjnych, stanowiących sztandarowe produkty pośredników, określone nadzieje łączą z planowanymi zmianami w systemie podatkowym, zachęcającymi do długoterminowego oszczędzania, które może być realizowane poprzez firmy pośrednictwa i doradztwa finansowego.

Intermediation of financial services in relation to the crisis on financial markets

In the finance-oriented literature, the main topic is concentrated on institutions which have an essential contribution in a financial system's structure. There is a need for presenting quite a new segment made of intermediates and finance advisors. It would be necessary to create some definitions describing mediation and financial advisory and also to determine the characteristics of their acting. The aim of this work, which takes into consideration some definitions, is to present activity of the intermediation and financial advisory sector in Poland during the crisis. Financial problems of banks and their clients moved onto intermediation and financial advisory sector, which has already been experienced with crisis and a fall in activity. In spite of a lot of hardships, the sector survived.