

Iwona Dorota Czechowska

Pośrednicy kredytowi i doradcy finansowi jako kanał dystrybucji produktów bankowych związanych z finansowaniem nieruchomości

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 46/4, 63-73

2012

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

*Pośrednicy kredytowi i doradcy finansowi jako kanał
dystrybucji produktów bankowych związanych
z finansowaniem nieruchomości*

The role of credit intermediaries and financial advisory
as a distribution channel of banking products linked to financing of real estate

Słowa kluczowe: dystrybucja, doradztwo finansowe, produkty bankowe

Key words: distribution, financial advisory, banking products

Wstęp

Rynek finansowy się rozwija. Do dotychczasowych instytucji aktywnych w dziedzinie przeprowadzania operacji finansowych z klientami dołączają nowe podmioty. Stosunkowo nowym segmentem tego rynku są instytucje pośrednictwa i doradztwa finansowego, powiązane przede wszystkim na wiele sposobów z sektorem bankowym. Współpraca ta jest podejmowana po to, aby przynosić korzyści jej uczestnikom. Banki przede wszystkim uzyskują dostęp do szerszej grupy klientów, a podmioty pośrednictwa i doradztwa finansowego – prowizję, stanowiącą ich wynagrodzenie. Analizując specyfikę funkcjonowania pośredników kredytowych i doradców finansowych, można zauważyć, że domeną ich działania są produkty bankowe, zwłaszcza związane z finansowaniem nieruchomości. Dlatego przedmiotem niniejszego opracowania jest przedstawienie dystrybucji produktów bankowych przez instytucje pośrednictwa kredytowego i doradztwa finansowego. Cel realizowany przez autorkę dotyczy oceny funkcjonowania pośredników kredytowych i doradców finansowych

dystrybuujących produkty bankowe związane przede wszystkim z finansowaniem nieruchomości. Założeniem pracy jest wykazanie, że działania badanych podmiotów, uczestniczących w procesie dystrybucji produktów bankowych w Polsce, nabierają coraz większego znaczenia. Opracowanie składa się z trzech części. W pierwszej została zdefiniowana dystrybucja w kontekście outsourcingu usług bankowych, w następnej zaprezentowano aspekt definicyjny pośrednictwa kredytowego i doradztwa finansowego, a w ostatniej ukazano aktywność tych podmiotów na rzecz dystrybucji produktów sektora bankowego.

1. Realizacja dystrybucji w ramach outsourcingu

Rozważania nad znaczeniem doradców finansowych dla sektora bankowego można rozpocząć od zdefiniowania pojęcia „dystrybucja”. Proces dystrybucji można określić jako zespół czynności związanych z dostarczeniem wytworzonych produktów finalnemu nabywcy. Cel dystrybucji to umożliwienie nabywcom nabycia pożądaných usług w dogodnych warunkach, miejscu i czasie po możliwej do zaakceptowania cenie. Dystrybucja stanowi istotną kategorię dla pośredników świadczących usługi na rynku finansowym. Jej sprawność oddziałuje na przepływy strumieni finansowych. Waga tego zagadnienia wynika z faktu zmian po stronie popytowej i podażowej. Na rynku występuje zapotrzebowanie na usługi o cechach powtarzających się i coraz bardziej wyrafinowane, adresowane do konkretnego klienta. Jakość dystrybucji ma duże znaczenie w skali mikro, dla utrzymania i polepszenia pozycji usługodawców na rynku, a także w skali makro, dla funkcjonowania całego systemu finansowego¹. Dystrybucja jako proces dostarczania usługi klientowi przez instytucję finansową może być realizowana przez dwa podstawowe kanały: bezpośredni, z wykorzystaniem własnych placówek, albo pośredni, przy udziale pośredników². Pośrednictwo kredytowe i doradztwo finansowe jest często definiowane wąsko jako sprzedaż produktów bankowych poza placówkami bankowymi. Taka sprzedaż może być realizowana w różnym celu i na wiele sposobów. Instytucje bankowe, poszukując skutecznych kanałów dystrybucji i możliwości dotarcia do klientów, wykorzystują outsourcing definiowany jako proces kreowania wartości poza przedsiębiorstwem, dzięki wykorzystaniu zasobów zewnętrznych³. W przypadku niniejszego opracowania outsourcing będzie rozumiany jako rozwiązanie, dzięki któremu zlecający podmiot – bank – powierza wykonanie części czynności podmiotom zewnętrznym – pośrednikom i doradcom finansowym. Ta koncepcja zarządzania jest realizowana ze względu na szereg korzyści, np. możliwość koncentracji na kluczowej działalno-

¹ Na temat dystrybucji w sektorze bankowym zob. *Podstawy zarządzania finansami banku komercyjnego*, E. Bogacka-Kisiel (red.), WAE, Wrocław–Perugia 1998, s. 36 i następne.

² B. Żurawik, W. Żurawik, *Marketing bankowy*, PWE, Warszawa 1995, s. 238.

³ A. Korzeniowska, *Outsourcing w bankach komercyjnych*, Difin, Warszawa 2009, s. 30–32.

ści, wzrost wiarygodności, obniżenie kosztów, zamiana części kosztów stałych na zmienne, odnoszące się do czynności faktycznie zrealizowanych, obniżenie kosztów osobowych. Outsourcing charakteryzują także niedogodności, np. utrata kontroli nad zleconymi zadaniami czy uzależnienie od zleceniobiorcy⁴. Uwzględniając kryterium przedmiotowe, można wydzielić trzy grupy, dotyczące czynności⁵:

- *stricte* bankowych (prowadzenie rachunków bankowych, obsługa kredytów),
- związanych bezpośrednio z działalnością bankową (transport środków pieniężnych, obsługa bankomatów, sortowanie pieniędzy, zapewnienie funkcjonowania bankowego systemu informatycznego),
- pomocniczych (ochrona placówek, utrzymanie czystości, drukowanie dokumentów).

Natomiast ze względu na cel stosowania outsourcingu czynności zlecane podmiotom zewnętrznym można podzielić na⁶:

- obniżające koszty działalności bankowej (przetwarzanie danych, tworzenie i serwisowanie oprogramowania stosowanego przez bank, zarządzanie relacjami z klientami, obsługa korespondencji, prowadzenie centrów telefonicznych obsługi klienta – *call center*),
- generujące dodatkowe zyski, których wprowadzenie do oferty łączy się z dużymi nakładami finansowymi i organizacyjnymi; lepszym rozwiązaniem jest wtedy powierzenie czynności innemu podmiotowi (np. sprzedaż detaliczna).

W nowelizacji Prawa bankowego z 1 maja 2004 r. określono przypadki i zasady, kiedy można wykorzystywać outsourcing w działalności bankowej, zlecając wykonanie czynności bankowych firmom zewnętrznym⁷. Zgodnie z tą ustawą bank ma prawo powierzyć przedsiębiorcy pośredniczenie w czynnościach bankowych na podstawie umowy agencyjnej. W pisemnej umowie bank może zlecić takiemu pośrednikowi zawieranie i zmianę umów dotyczących⁸:

- rachunków oszczędnościowych, ROR oraz terminowych lokat oszczędnościowych,
- kredytu na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych kredytobiorcy i kredytu konsumenckiego,
- kart płatniczych konsumenta,
- przyjmowania wpłat na rachunki bankowe prowadzone przez inne banki,
- ugody w sprawie spłaty kredytów mieszkaniowych i konsumenckich,
- przyjmowania wpłat, dokonywania wypłat oraz obsługi czeków związanych z prowadzeniem rachunków bankowych oraz dokonywania wpłat i przyjmowania spłat udzielonych przez ten bank kredytów i pożyczek pieniężnych.

⁴ *Ibidem*, s. 10–23.

⁵ *Ibidem*.

⁶ *Ibidem*, s. 28–50.

⁷ E. Gostomski, M. Penczar, B. Lepczyński, A. Barembuch, *Pośrednictwo kredytowe – podręcznik dla praktyków*, CeDeWu, Warszawa 2007, s. 90–93.

⁸ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz. U. nr 72 poz. 388).

Czynności zlecane przez banki podmiotom zewnętrznym zmieniały się w czasie, co wynikało ze zmian prawnych, zapotrzebowania oraz ofert zleceniobiorców, ale także działań banku centralnego czy wreszcie sytuacji na rynkach finansowych. Czynnikiem wpływającym na rozwój outsourcingu była także możliwość rozwoju kanałów dystrybucji. Zaczęły powstawać centra sprzedaży różnorodnych produktów finansowych, wśród nich firmy doradztwa i pośrednictwa kredytowego oraz finansowego, funkcjonującego zwłaszcza w dużych ośrodkach, w których można dokonać wyboru między usługami finansowymi różnych firm.

2. Pośrednictwo kredytowe i doradztwo finansowe – aspekt definicyjny

Pośredników oraz doradców finansowych⁹ i kredytowych charakteryzuje odmienny sposób prowadzenia biznesu¹⁰. Doradztwo jest pojęciem szerszym niż pośrednictwo. Doradztwo pojawia się wtedy, gdy usługodawca mający w swojej ofercie co najmniej dwie usługi tego samego rodzaju, analizując sytuację klienta, na podstawie obiektywnych kryteriów¹¹ rekomenduje mu jedną z nich. 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. A. Barembruch odwołuje się do dwóch sposobów wyjaśnienia pojęcia doradztwa kredytowego. W pierwszym przedstawia je jako „element składowy świadczonej usługi”, co oznacza, że klient uzyskuje wyczerpujące informacje związane z produktem kredytowym, stanowiące tzw. wartość dodaną. Przy drugim podejściu doradztwo kredytowe traktuje jako odrębną, odpłatną usługę¹². Pośrednicy kredytowi, wbrew nazwie, w praktyce nie zajmują się jedynie produktami kredytowymi. Współpracę pośredników kredytowych i banków charakteryzuje różnorodność powiązań¹³, wynikających z zakresu pełnionych funkcji, formy organizacyjnej, zależności kapitałowej lub organizacyjnej, podziału ryzyka itd. Ważnym elementem decydującym o modelu powiązania różnicującym współpracę między bankiem a jego pośrednikami jest rodzaj zawartej umowy, określający zadania obu stron, formę działalności, wynagrodzenie, zasady odpowiedzialności i kontrolę¹⁴.

Doradztwo finansowe jest pojęciem szerszym niż doradztwo kredytowe, ponieważ obejmuje nie tylko pomoc klientom w wyborze usług kredytowych, ale także usług

⁹ Rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 27 kwietnia 2010 r. w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy i polityki społecznej oraz zakresu jej stosowania. (Dz. U. nr 82, poz. 537, art. 36, s. 17 i 31).

¹⁰ I.D. Czechowska, *Pośrednictwo usług finansowych wobec kryzysu na rynkach finansowych*, w druku.

¹¹ Doradca powinien pozostawać bezstronny, co byłoby możliwe w przypadku niezależności od podmiotu, którego usługi oferuje. K. Waliszewski, *Pośrednictwo kredytowe*, CeDeWu Platinum, Warszawa 2010, s. 62.

¹² E. Gostomski, M. Penczar, B. Lepczyński, A. Barembruch, *op. cit.*, s. 130–131.

¹³ *Ibidem*, s. 97–99.

¹⁴ *Ibidem*.

ubezpieczeniowych, zabezpieczenia na starość czy inwestycyjnych. Doradcy finansowi oferują fundusze emerytalne, plany oszczędnościowe, plany systematycznego oszczędzania, jednostki funduszy inwestycyjnych, produkty strukturyzowane z gwarantowaną minimalną stopą zwrotu, ubezpieczenia na życie, majątkowe, z funduszem inwestycyjnym, ubezpieczenia od utraty pracy, inwestycje na rynku nieruchomości¹⁵. Uzasadnienie funkcjonowania doradców finansowych wynika z potrzeb klientów, którzy nie znają się na finansach, nie potrafią porównać produktów finansowych i mają lepszą pozycję w negocjacjach cenowych niż klienci detaliczni¹⁶. Doradcy są atrakcyjni dla usługodawców, ponieważ stanowią źródło pozyskiwania klientów. Od doradców finansowych oczekuje się praktycznych umiejętności posługiwania się instrumentami finansowymi a także komunikacji interpersonalnej¹⁷.

Analitycy Bankier.pl, powołując się na opinię społeczną, wskazują, że definicja doradcy finansowego jest niedoprecyzowana¹⁸. Według tego źródła określenie „doradca finansowy” powinno być równoznaczne z „finance plannerem”, osobą nie tyle zajmującą się sprzedażą produktów finansowych, ile raczej planowaniem finansów osobistych. Tymczasem w Polsce doradcy są przez klientów postrzegani jako „akwizytorzy oferujący głównie kredyty i fundusze inwestycyjne” albo wyłącznie pośrednicy finansowi, chociaż niektórzy widzą w tej grupie zawodowej pośredników, których celem jest budowa długoterminowych relacji z klientami¹⁹.

Rynek pośrednictwa kredytowego rozwija się od początku lat 90. ubiegłego wieku, a początki aktywności firm doradztwa finansowego przypadają na 2000 r. Pierwszą tego typu firmą był Expander, który powstał z przekształcenia portalu internetowego w 2000 r. (patrz tabela 1). W związku z różnorodnością definicji, brakiem jednolitego nazewnictwa²⁰ trudno jest określić, ile podmiotów funkcjonuje w tym segmencie. W opracowaniach GUS w 2010 r. badaniem objęto 59 firm pośrednictwa kredytowego²¹. Związek Firm Doradztwa Finansowego, będący organem zrzeszającym największe tego typu firmy, w maju 2012 r. skupiał ich trzynaście²². Natomiast KNF wymienia 74 firmy, które otrzymały pozwolenie na dystrybucję jednostek funduszy inwestycyjnych do grudnia 2011 r.²³

¹⁵ K. Waliszewski, *op. cit.*, s. 62.

¹⁶ www.uokik.gov.pl/kompetencje_przesa (30.04.2012).

¹⁷ A. Fesnak, *Cenny doradca finansowy*, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, 1 maja 2007.

¹⁸ *Rynek doradztwa finansowego w Polsce 2012*, Raport Bankier.pl i „Wprost”, s. 11.

¹⁹ *Ibidem*, s. 7.

²⁰ GUS stosuje określenie „przedsiębiorstwa pośrednictwa kredytowego”, NBP – „pośrednicy usług finansowych”, ZFDF – „firmy doradztwa finansowego”.

²¹ *Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w 2010 roku*, GUS.

²² Open Finance, Expander, DK Notus, Doradcy 24, Money Expert, Grupa Az Finance, Gold Finance, Credit House D.K, Real Finance, Wealth Solutions, Home Broker, Powszechny Dom Kredytowy. W 2011 r. do tej grupy dołączyła spółka Apiro.

²³ *Rynek doradztwa finansowego...*, s. 11.

Tabela 1. Pośrednicy kredytowi, doradcy i brokerzy finansowi w początkowej fazie tworzenia

Nazwa firmy	Rok	Forma	Właściciel	Uwagi
AIG Credit	1992	PK	AIG Consumer Finance Group	Przejęty przez grupę AIG w 1998 r.
Lukas	1993	PK	Credit Agricole	Włączony do Lukas Banku w 2005 r.
Chrobry	1994	PK	GE Money Bank	Włączony do banku w 2004 r.
Żagiel	1995	PK	Kredyt Bank	Przejęty przez Kredyt Bank w 2000 r.
PTF	1995	PK	Santander Central Hispano	Kupiony przez Santander Consumer w 2004 r., włączony do CC-Banku, później PTF Bank
Cetelem	1998	PK	BNP Paribas	Przeniesienie działalności do Cetelem Banku
Invest Kredyt	1999	PK	Invest Bank	W 2006 r. włączony do Invest Banku
Citi Financial	2002	BK	Citibank	Część Banku Handlowego w Warszawie SA
Powszechny Dom Kredytowy	2003	PK	Getin Holding	Oferuje głównie kredyty samochodowe
Fiolet	2004	PK	Getin Holding	Przejęty przez grupę Getin w 2005 r.
Expander	2000	D/B	GE Capital	–
Dom Finansowy QS	2001	B	Grupa Innova Capital	Powstał jako pośrednik, od 2005 r. funkcjonuje jako broker
Xelion	2003	D	Bank Pekao SA	Oferuje tylko produkty Banku Pekao
Open Finance	2004	D/B	LC Corp. B.V.	–
Goldeneegg	2004	D/B	Osoby fizyczne	Niezwiązany kapitałowo z żadną instytucją
Dom Kredytowy Notus	2004	D	Osoby fizyczne	Oferuje tylko kredyty hipoteczne

PK – pośrednik kredytowy, D – doradca, D/B – doradca/broker, B – broker, BK – biura kredytowe

Źródło: *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2004 r.*, NBP, Warszawa 2005, s. 111–112.

Podsumowując rozważania dotyczące definicji, można zauważyć, że zarówno przegląd literatury przedmiotu, jak i stanowiska przedstawione w badaniach empirycznych nie dają jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, jaka powinna być nazwa i wyjaśnienie istoty tego typu usług. Wydaje się jednak, iż najlepszym określeniem jest „doradztwo finansowe”, zważywszy na zróżnicowaną ofertę (nie tylko usługi bankowe) oraz realizację głównego celu, którym powinno być wspomaganie klientów w podejmowaniu decyzji finansowych.

3. Dystrybucja produktów bankowych przez pośredników usług finansowych

Cechą charakterystyczną usług pośrednictwa i doradztwa finansowego jest ich rosnące znaczenie na rynku finansowym. Choć w badanym okresie 2006–2010 liczba podpisywanych umów związanych z produktami finansowymi spadła, ich wartość wzrosła w latach 2006–2008, osiągając najwyższą wartość 23 505 mln zł, a następnie zmalała w 2009 r. – 15 043 mln zł i ponownie zwiększyła się w 2010 r., do poziomu 16 169 mln zł. Bardziej popularnym produktem w tej dystrybucji są produkty bankowe niż ubezpieczeniowe czy inwestycyjne. Ta dominacja jest widoczna zarówno pod względem liczby podpisywanych umów związanych z kredytami i pożyczkami (najwyższy udział – 74,5% – w 2007 r.), jak i ich wartości (najwyższy udział – 93,6% – w 2006 r.). Wśród różnych produktów finansowych pod względem wartości dominują kredyty hipoteczne. Widoczny jest wzrost liczby podpisywanych umów na tego rodzaju kredyty – 44 tys. w roku 2010 wobec poziomu z 2009 r. – 34 tys. Podobna tendencja występuje w odniesieniu do ich wartości. W 2010 r. nastąpił wzrost do 11 319 mln zł – z poziomu 9 870 mln zł w 2009 r. (patrz tabela 2).

Tabela 2. Działalność pośredników usług finansowych w latach 2006–2010

Produkty finansowe w ofercie	Liczba podpisywanych umów (tys. sztuk)					Wartość zrealizowanych umów (mln zł)				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Kredyty i pożyczki ogółem w tym:	3416	3613	2645	1941	1865	13089	13065	19445	12527	13422
kredyty i pożyczki (w %)	67,2	74,5	67,4	55,2	54,1	93,6	85,3	82,7	83,3	83,0
kredyty, pożyczki gotówkowe	1399	1418	1568	1893	1807	3196	3296	4306	2351	1761
kredyty ratalne	1938	2134	1008	a	a	3230	3878	2027	a	a
kredyty hipoteczne	36	34	45	34	44	6040	5248	12436	9870	11319
kredyty samochodowe	16	19	5	4	3	352	557	144	55	107
Inne produkty finansowe w tym:	1668	1237	1282	1576	1584	902	2245	4060	2516	2747
produkty ubezpieczeniowe	1649	1044	1230	1441	1537	299	474	2117	1690	1764
produkty funduszy inwestycyjnych	11	32	13	20	24	441	1145	644	1690	1764
plany systematycznego oszczędzania	b.d.	b.d.	25	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	1202	b.d.	b.d.
Razem	5084	4850	3927	3517	3449	13991	15310	23505	15043	16169

a – Kategoria kredyty, pożyczki gotówkowe i ratalne została w prezentacjach GUS połączona.

Źródło: *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2006*, NBP, Warszawa 2007; *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2010*, NBP, Warszawa 2012, s. 111–112.

Poniżej w tabeli 3 przedstawiono informacje dotyczące dwóch głównych produktów dystrybuowanych przez doradców finansowych należących do ZFDF, czyli kredytów hipotecznych i produktów inwestycyjnych. Rynek ten jest bardzo spolaryzowany. Najwyższy udział w sprzedaży należał w badanym okresie 2008–2011 do firmy Open Finance, ponadto podmiotami o dużym udziale w sprzedaży kredytów hipotecznych są: Expander, Home Broker i DK Notus. Znaczącą pozycję w dystrybuowaniu produktów inwestycyjnych mają oprócz Open Finance także Expander, Home Broker, Wealth Solutions oraz Grupa AZ Finanse.

Tabela 3. Wartość wypłaconych kredytów hipotecznych i produktów inwestycyjnych przez doradców finansowych, członków ZFDF w latach 2008–2011

Wartość sprzedaży kredytów hipotecznych (w mln zł)						Produktów inwestycyjnych (w mln zł)			
Nazwa firmy	2008	2009	2010	2011	2011***	2008	2009	2010	2011
Open Finance*	5100	7020	–	6985	41,3%	1390	5144	–	7879
Expander	3600	1592	2002	2470	14,6%	82	170	80	76
Dom Kredytowy Notus*	1630	1194	1982	–	–	–	–	–	–
Doradcy 24	–	430	648	615	3,6%	–	0,6	3	3
Money Expert	400	360	769	1164	6,9%	8,5	2	3	4
Grupa Az Finanse**	148/469	281	412	378	2,2%	23/41	30	30	26
Gold Finance	253	235	293	430	2,5%	36	16	8	6,5
Credit House D.K	196	152	209	178	1,1%	–	–	–	–
Real Finance	128	13	17	71	0,4%	10	17	20	63
Wealth Solutions	–	–	–	–	–	47	27	38	111
Home Broker	–	–	1368	2113	12,5%	–	–	50	142
Powszechny Dom Kredytowy	–	–	1028	958	5,7%	–	–	5	–
Razem	11776	11277	8728	16895	100,0%	1568	5407	237	8310

* W prezentacji nie uwzględniono wyników Open Finance i Domu Kredytowego Notus, które przygotowywały się do wejścia na giełdę w 2010 i 2011 r.

** W rozbiciu przed połączeniem.

*** Udział w strukturze odnoszący się do roku 2011.

Źródło: ZFDF <http://zwiazek-doradcow.org/> (3.05.2012).

Analizując wyniki firm zrzeszonych w ZFDF, można zauważyć poprawę w roku 2011 wobec 2010. Suma wartości udzielonych kredytów hipotecznych była ich sytuacją wyższa o około 28% wobec roku poprzedniego. Pomimo zawirowań w gospodarce i wprowadzenia ograniczeń w przydzielaniu kredytów hipotecznych w ramach

rządowego programu „Rodzina na swoim” popyt na te produkty jest wciąż wysoki, a branża doradców finansowych odnotowuje wzrost aktywności²⁴. Powszechność dystrybucji produktów bankowych przez pośredników i doradców finansowych na przykładzie kredytów hipotecznych prezentuje tabela 4.

Tabela 4. Dystrybucja kredytów hipotecznych poprzez pośredników kredytowych i doradców finansowych (w latach 2007–2010)

Wyszczególnienie	Liczba podpisanych umów (w tys. sztuk)				Wartość sprzedaży kredytów hipotecznych (w mln zł)			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Banki (1)	314	287	189	230	55862	57130	38734	48660
Pośrednicy kredytowi (2)	34	45	34	44	5248	12436	9870'	11319
Doradcy finansowi ZFDF (3)	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	11776	11277	8728
Relacja 2:1	11,5%	11,9%	23,8%	14,8%	9,4%	21,8%	25,5%	23,3%
Relacja 3:1	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	20,6%	29,1%	17,9%

* Ze względu na zmianę sposobu prezentacji danych przez GUS oraz ich rewizję dane zawarte w tabeli mogą nie być porównywalne z opublikowanymi w poprzednich opracowaniach NBP.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ZFDF <http://zwiazek-doradcow.org/> (3.05.2012); *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2010*, NBP, Warszawa 2012, s. 111–112; Raport AMRON–SARFiN, ZBP, Warszawa 2011, nr 3, s. 6.

Analiza informacji zawartych w tabeli 4 dotyczących dystrybucji kredytów hipotecznych wskazuje na to, że udział pośredników finansowych w okresie 2007–2009 zwiększał się w odniesieniu do liczby podpisanych umów z poziomu 11,5% w 2007 r. do 23,8% w 2009. Natomiast w 2010 r. można odnotować spadek tego udziału do poziomu 14,8%. Podobnie kształtował się udział pośredników kredytowych, jeśli wziąć pod uwagę wartość sprzedanych kredytów hipotecznych (wzrost udziału w okresie 2007–2009 z poziomu 9,4% w 2007 r. do 25,5% w roku 2009). Również udział doradców finansowych, niższy niż w przypadku pośredników kredytowych w dystrybucji kredytów hipotecznych, charakteryzował się podobnymi zależnościami. Powyższą tendencję można tłumaczyć tym, że 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 swoim pracownikom. Problemy finansowe banków i ich klientów przeniosły się na branżę pośrednictwa i doradztwa finansowego, która również zaczęła odczuwać kryzys i spadek aktywności klientów.

²⁴ Branża doradztwa finansowego po IV kwartale 2011 r. ZFDF <http://zwiazek-doradcow.org/> (3.05.2012)

Zakończenie

W niniejszym opracowaniu podjęto próbę przedstawienia pośredników kredytowych i doradców finansowych jako kanału dystrybucji produktów bankowych na przykładzie kredytów hipotecznych. Podsumowując, należy stwierdzić, że polska praktyka w tej dziedzinie wskazuje na tendencję wzrostu znaczenia badanych podmiotów w sprzedaży kredytów hipotecznych w okresie 2007–2009 i spadek ich udziału w 2010 r. Jednak wbrew różnym trudnościom, będącym następstwem kryzysu na rynkach finansowych, w roku 2011 sytuacja uległa poprawie. Rynek kredytów hipotecznych pozostaje nadal obszarem o dużym potencjale rozwoju, o czym może świadczyć relacja zadłużenia z tego tytułu do PKB w Polsce, która odbiega od podobnego poziomu w innych krajach unijnych. Biorąc pod uwagę potrzeby rynku, można wyciągnąć wniosek, że w przyszłości poziom udzielanych kredytów hipotecznych zwiększy się, na czym skorzysta nie tylko sektor bankowy, ale również branża szeroko rozumianego pośrednictwa finansowego, a także jej klienci. Powiązania między bankami a pośrednikami kredytowymi i doradcami finansowymi są już na rynku polskim silne. Na ich trwałość kryzys nie wpłynął negatywnie w sposób długotrwały, a nawet spowodował, że problemy wynikające z ograniczania dostępności kredytów bankowych zachęciły klientów do skorzystania z pomocy doradców finansowych, którzy są bardziej zorientowani w ofertach bankowych, mają praktyczne umiejętności porównywania produktów i prowadzenia negocjacji cenowych.

Bibliografia

1. Bogacka-Kisiel E. (red.), *Podstawy zarządzania finansami banku komercyjnego*, WAE, Wrocław–Perugia 1998.
2. Czechowska I.D., *Pośrednictwo usług finansowych wobec kryzysu na rynkach finansowych*, w druku.
3. *Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w 2010 roku*, GUS.
4. Fesnak A., *Cenny doradca finansowy*, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, 1 maja 2007.
5. Gostomski E., Penczar M., Lepczyński B., Barembruch A., *Pośrednictwo kredytowe – podręcznik dla praktyków*, CeDeWu, Warszawa 2007.
6. Korzeniowska A., *Outsourcing w bankach komercyjnych*, Difin, Warszawa 2009.
7. *Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości*, Raport AMRON–SARFiN, ZBP, Warszawa 2011, nr 3.
8. Rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 27 kwietnia 2010 r. w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy i polityki społecznej oraz zakresu jej stosowania. (Dz. U. nr 82, poz. 537).
9. *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2004 r.*, NBP, Warszawa 2005.
10. *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2010 r.*, NBP, Warszawa 2012.
11. *Rynek doradztwa finansowego w Polsce 2012*, Raport Bankier.pl i „Wprost”.
12. Ustawa z dnia 29.08.1997 r. Prawo bankowe, (Dz. U. nr 72 poz. 388).
13. Waliszewski K., *Pośrednictwo kredytowe*, CeDeWu Platinum, Warszawa 2010.
14. www.uokik.gov.pl/kompetencje_prezesa_ (30.04.2012).
15. www.zwiazek-doradcow.org (3.05.2012).
16. Żurawik B., Żurawik W., *Marketing bankowy*, PWE, Warszawa 1995.

**The role of credit intermediaries and financial advisory
as a distribution channel of banking products linked to financing of real estate**

The aim of this work is to highlight issues concerning the distribution of banking products through the channel of financial advisory. The objective pursued by the author includes the presentation of the specific function of this distribution channel. The aim of the study is to show that this chain of actions, taken by entities engaged in the process, is growing in Poland. The development consists of three parts. The first one includes definition of distribution in the context of outsourcing of banking services, the next one presents definitional aspect of credit intermediaries and financial advisory services and the last part shows the use of the activity of these entities for the banking sector.