

Krzysztof Waliszewski

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

NADZÓR I LICENCJONOWANIE DORADCÓW FINANSOWYCH I POŚREDNIKÓW KREDYTOWYCH A STABILNOŚĆ I BEZPIECZEŃSTWO POLSKIEGO SYSTEMU BANKOWEGO

Wprowadzenie

Rynek detalicznych kredytów konsumpcyjnych i mieszkaniowych jest w pierwszej dekadzie XXI wieku jednym z najszybciej rozwijających się segmentów usług finansowych w Polsce. Wciąż stosunkowo niski poziom ryzyka kredytowego i wysoki popyt na rynku *consumer finance*¹ sprawia, że rynek ten staje się bardzo atrakcyjny dla większości instytucji sektora bankowego. W konsekwencji coraz więcej banków decyduje się na szybki rozwój oferty kredytowej przeznaczonej dla klientów indywidualnych i dystrybuowanej poprzez placówki własne oraz współpracujące na zasadzie franszyzy oddziały zewnętrzne, wdrażanie nowych strategii biznesowych w postaci wyprofilowanych centrów obsługi kredytowej czy pogłębienie współpracy z pośrednikami kredytowymi i finansowymi. Oznacza to, że dotychczas niedoceniany przez banki komercyjne rynek usług kredytowych w segmentach średnio zamożnych i niezamożnych osób prywatnych od początku 2005 roku stał się obszarem bardzo szybko narastającej presji konkurencyjnej. O dużych perspektywach rozwoju rynku *consumer finance* w Polsce świadczy również to, że zadłużenie krajowych gospodarstw domowych jest wciąż kilkakrotnie niższe niż w państwach „starej” Unii Europejskiej².

Od początku transformacji gospodarki w Polsce zaczęły się rozwijać instytucje pośrednictwa kredytowego, które z powodzeniem – poprzez dynamiczny

¹ Przez pojęcie *consumer finance* należy rozumieć usługi kredytowe oraz doradztwo w zakresie inwestowania i sprzedaży produktów inwestycyjnych świadczone na rzecz klientów indywidualnych przez banki, firmy pośrednictwa kredytowego, firmy pożyczkowe i niezależnych doradców (Por. *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2005 r.*, NBP, Warszawa, listopad 2006, s. 110).

² E. Ślęzak, *Analiza nominalnych stóp procentowych na rynku consumer finance w Polsce*, Bezpieczny Bank 2008, nr 2(37).

rozwój rynku kredytów konsumpcyjnych, a w szczególności oferowanych przez nich kredytów ratalnych, rozwinęły się do podmiotów zdolnych przejmować mniejsze banki (np. Lukas, Dominet). Pośrednictwo i doradztwa finansowe dynamizowały rynek kredytów udzielanych bezpośrednio przez banki osobom prywatnym. Spowolnienie gospodarcze w latach 2000–2002 wpłynęło na spadek wielkości udzielonych kredytów, jednak powrót koniunktury odwrócił negatywną tendencję na rynku pośrednictwa kredytowego³. Rynek *consumer finance* ewoluował w kierunku pożyczek gotówkowych do coraz popularniejszych obecnie kart kredytowych. Na fali boomu na rynku mieszkaniowym dynamicznie rozwinęły się instytucje doradztwa finansowego, które stały się celem inwestorów finansowych (Open Finance – Getin Bank, Expander – GE Money). Sam model doradztwa również ewoluował od oferowania na początku wyłącznie kredytów hipotecznych, aż po dywersyfikację oferty o produkty inwestycyjne (jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, produkty strukturyzowane) i ubezpieczeniowe. Rozwój instytucji pośrednictwa kredytowego i spółek doradztwa finansowego przebiegał szybciej niż przepisy prawa. Pomimo obsługiwania przez pośredników kredytowych znacznej części rynku kredytów konsumpcyjnych, a przez doradców finansowych znacznej części rynku kredytów hipotecznych, są to instytucje niepodlegające wcześniej pod nadzór bankowy, a obecnie pod skonsolidowany nadzór finansowy. Na fali kryzysu gospodarczego i przy pojawiających się głosach o nierzetelności doradców finansowych, potęgowanych doniesieniami prasowymi i akejami typu *mystery shopping*, które tylko potwierdzały, że doradcy i pośrednicy są sprzedawcami i nie obowiązują ich żadne standardy, rozgorzała dyskusja związana z objęciem tych instytucji nadzorem ze strony Komisji Nadzoru Finansowego. Sprzedaż kredytów konsumpcyjnych i hipotecznych oparta na akordowym systemie prowizji od banków – oferentów tych kredytów, bez przestrzegania wspólnych dla rynku standardów i braku kontroli nadzoru państwowego nad tym procesem, stanowi zagrożenie dla stabilności i bezpieczeństwa polskiego systemu bankowego. Skala dystrybucji pośredniej w systemie bankowym będzie nadal wzrastać, ponieważ – jak wskazują badania IBnGR – w 2007 roku co trzeci kredyt w Polsce był sprzedawany przez pośrednie kanały dystrybucji. W perspektywie 2012 roku należy oczekiwać dalszego wzrostu znaczenia pośrednictwa kredytowego w dystrybucji kredytów dla ludności. Z prognoz IBnGR wynika, że w 2012 roku poprzez kanały pośrednie prawdopodobnie będzie sprzedawanych około 45% kredytów dla ludności⁴. Spółki doradztwa finansowego i pośrednictwa kredytowego stają się zatem coraz bardziej znaczącymi konkurentami banków komercyjnych⁵.

³ *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2004 r.*, NBP, Warszawa, listopad 2005, s. 90.

⁴ Por. *Biznes i ryzyko na rynku consumer finance w Polsce w perspektywie 2012 roku*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2007.

⁵ U.C. Swoboda, *Bankowość detaliczna. Strategie marketingowe i procesy zarządzania*, CeDeWu, Warszawa 2000, s. 29.

Celem opracowania jest przedstawienie ewolucji poglądów na nadzór nad instytucjami pośrednictwa kredytowego i doradztwa finansowego w Polsce oraz próba przedstawienia wpływu nadzoru nad tymi instytucjami na stabilność i bezpieczeństwo polskiego systemu bankowego.

1. Doradztwo finansowe i pośrednictwo kredytowe – kwestie pojęciowe

Pojęcie pośrednictwa kredytowego i doradztwa finansowego nie zostało zdefiniowane w polskich przepisach prawa, w związku z tym nie ma w polskim porządku prawa definicji legalnej (normatywnej) tych pojęć. Sytuacja taka powoduje powstanie wielości ujęć definicyjnych tych samych pojęć.

Przez pojęcie pośrednika kredytowego należy rozumieć podmiot będący osobą fizyczną lub prawną, która na podstawie umowy agencyjnej z bankiem współpracującym świadczy usługi polegające na kompleksowej obsłudze osób korzystających z kredytów konsumenckich lub linii kredytowych. W umowie z bankiem pośrednik zobowiązuje się do szeregu funkcji w stałym pośredniczeniu przy zawieraniu umów kredytowych na rzecz składającego zlecenie. Pośrednik kredytowy pełni przy tym trzy podstawowe funkcje –marketingową, informacyjną i o charakterze zadaniowym⁶. Pośrednicy kredytowi pełnią również funkcje o charakterze społecznym⁷. Europejski Trybunał Sprawiedliwości zdefiniował pośrednictwo kredytowe jako działalność polegającą na pośredniczeniu, która może obejmować między innymi wskazywanie stronie danej umowy okazji do zawarcia takiej umowy, kontaktowanie się z drugą stroną i negocjowanie w imieniu i na rzecz klienta warunków świadczeń wzajemnych, przy czym celem takiej działalności jest uczynienie wszystkiego, co niezbędne, aby dwie strony zawarły umowę, a sam pośrednik nie ma żadnego interesu w zakresie treści umowy⁸. W całej różnorodności definicji pośrednictwa i doradztwa finansowego można wydzielić następujące grupy podmiotów, które zostały zebrane i zdefiniowane w tabeli 1:

- doradca (broker) *consumer finance*,
- pośrednik (broker) kredytowy,

⁶ E. Bogacka-Kisiel, *Usługi kredytowe w: Usługi i procedury bankowe*, red. E. Bogacka-Kisiel, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2000, s. 94.

⁷ K. Waliszewski, *Spoleczna rola instytucji pośrednictwa kredytowego na tle rozwoju rynku kredytów konsumpcyjnych w Polsce*, w: *Gospodarka, finanse i społeczeństwo*, red. W. Przybylska-Kapuścińska, Studia Doktorantów nr 5, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.

⁸ A. Tarczyńska, *Pojęcie pośrednictwa kredytowego w rozumieniu przepisów VI Dyrektywy. Wyrok ETS z 21.6.2007 r. w sprawie C-453/05 Volker Ludwig przeciwko Finanzamt Luckenwalde*, Monitor Podatkowy 2007, nr 8.

- doradca produktów inwestycyjnych (doradca lokacyjny),
- doradca finansowy,
- planer finansowy.

Tabela 1. Rodzaje pośredników kredytowych i doradców finansowych

Pojęcie	Definicja
Doradca/broker <i>consumer finance</i>	Świadczy podstawowe usługi sprzedaży produktów typowych dla rynku <i>consumer finance</i> , jak kredyty gotówkowe, karty kredytowe, kredyty samochodowe, kredyty ratalne.
Pośrednik/broker kredytowy	Świadczy usługi pośrednictwa przy zakupie bardziej skomplikowanych produktów kredytowych (głównie chodzi o kredyty hipoteczne lub konsolidacyjne). Podmiot ten pośredniczy między bankiem a klientem w określeniu warunków transakcji i zawarciu umowy kredytowej. Może współpracować z jednym bankiem jako jego agent wyłączny lub z wieloma bankami i wówczas jest brokerem kredytowym.
Doradca produktów inwestycyjnych	Świadczy usługi pośrednictwa i doradztwa przy zakupie produktów lokacyjnych, oszczędnościowych, inwestycyjnych, ubezpieczeniowych i innych, pomagając wybrać jednocześnie strukturę aktywów.
Doradca finansowy	Świadczy usługi pośrednictwa i doradztwa przy zakupie różnych produktów finansowych (kredytów, inwestycji, lokat, ubezpieczeń), wykorzystując swoją wiedzę do przedstawienia wielu produktów, najbardziej odpowiednich z punktu widzenia potrzeb klienta i aktualnej oferty rynkowej.
Planer finansowy	Świadczy usługi doradztwa w zakresie planowania finansowego polegającego na rekomendacji wyboru różnych produktów finansowych w całym cyklu życiowym gospodarstwa domowego, nie ograniczając się do pojedynczej transakcji, lecz opierając się na analizie sytuacji gospodarstwa domowego, doradztwa w zakresie stworzenia koncepcji przyszłego najbardziej optymalnego budżetu gospodarstwa domowego, uwzględniając potrzeby i obowiązki w zakresie wydatków, pomagając w jego wdrożeniu i kontroli.

Od 2000 roku, kiedy na rynku pojawiła się spółka Expander, w Polsce rozwija się instytucja niezależnego niebankowego doradcy finansowego, która jest naturalną ewolucją instytucji pośrednictwa kredytowego. Dotychczas istniało doradztwo jako część usługi świadczonej przez bank nazywane doradztwem bankowym. Pośrednik kredytowy to podmiot, który, działając w imieniu i na rzecz banku, pośredniczy między bankiem kredytodawcą a kredytobiorcą w zawarciu umowy kredytowej. Nie należy utożsamiać pośrednictwa kredytowego z pośred-

nictwem finansowym, jest to bowiem pojęcie szersze⁹. Pośrednictwo finansowe obejmuje działalność instytucji polegającą na równoważeniu popytu na środki finansowe zgłaszanego przez podmioty deficytowe z ich podażą zgłaszaną przez podmioty nadwyżkowe. Najbardziej znanym pośrednikiem finansowym jest bank. Doradztwo finansowe to nie tylko pośrednictwo kredytowe, ale głównie pomoc klientowi w wybraniu dla niego najlepszej oferty z dostępnej na rynku z punktu widzenia potrzeb klienta i jego możliwości finansowych. Działania doradców finansowych mają na celu budowanie długofalowych relacji z klientami. Klienci mogą liczyć na doradztwo w zakresie finansów osobistych, obejmujące: ocenę sytuacji finansowej, pomoc w podjęciu decyzji finansowych, dopasowanie oferty do indywidualnych potrzeb oraz inne usługi ułatwiające aktywne zarządzanie własnymi finansami. Oferta brokerów zawiera produkty instytucji finansowych z różnych segmentów rynku – od kredytów konsumpcyjnych, poprzez konta osobiste, karty płatnicze, zakup jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, na polisach ubezpieczeniowych i funduszach emerytalnych kończąc. Zalety tej formy pośrednictwa to: indywidualny charakter kontaktów z klientami, bezpieczeństwo i dyskrecja oraz pełna dowolność czasu i miejsca spotkań. Usługi często są oferowane bezpłatnie (czasami konieczne jest wpłacenie zwrotnej kaucji przed przedstawieniem szczegółów wybranych ofert). Doradztwo finansowe obejmuje:

- doradztwo kredytowe,
- doradztwo inwestycyjne,
- doradztwo ubezpieczeniowe¹⁰,
- zabezpieczenie na starość (doradztwo emerytalne).

2. Stan rynku doradztwa i pośrednictwa kredytowego w Polsce

Jednym z istotnych problemów, z jakim borykała się branża pośrednictwa i doradztwa finansowego, był brak wiarygodnych, porównywalnych danych o wynikach sprzedaży kredytów i produktów niekredytowych przez poszczególne spółki. Kwestia ta została rozwiązana w 2006 roku, kiedy GUS wprowadził do rocznego planu badawczego badanie „Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego”. Badania te były kontynuowane przez kolejne lata. Wynika z nich,

⁹ Szczegółową analizę tych zagadnień zawiera artykuł: K. Waliszewski, *Działalność instytucji pośrednictwa kredytowego na rynku kredytów konsumpcyjnych w Polsce*, Zeszyty Studiów Doktoranckich Wydziału Ekonomii Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 31, Poznań 2006.

¹⁰ K. Waliszewski, *Działalność instytucji doradztwa finansowego na tle rozwoju rynku kredytów hipotecznych w: System finansowy gospodarki rynkowej oraz przedsiębiorstw w warunkach polskich. Seminarium doktorantów*, red. D. Korenik, Zeszyt Naukowy nr 24, Wyższa Szkoła Zarządzania i Finansów we Wrocławiu, Wrocław 2007.

że roczna sprzedaż kredytów realizowana przez spółki pośrednictwa i doradztwa finansowego wzrosła z około 14 mld zł w 2006 roku do prawie 27 mld zł w 2008 roku. W strukturze sprzedaży dominowały kredyty (około 90%), a produkty niekredytowe miały nieznaczne, ale wciąż rosnące znaczenie (wzrost z 6,5 do 10%).

Tabela 2. Sprzedaż kredytów i innych produktów finansowych przez pośredników kredytowych i doradców finansowych (w mln zł) i struktura sprzedaży (w %) w latach 2006–2008

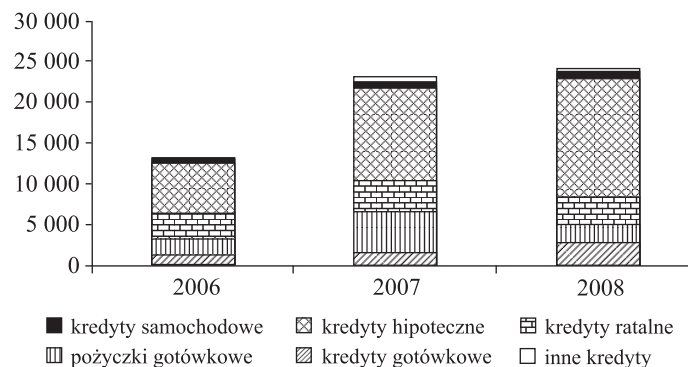
Wyszczególnienie	2006	2007	2008
Wartość sprzedaży			
Pożyczki i kredyty ogółem	13 089,20	23 157,90	24 125,06
Inne niż kredyty i pożyczki produkty finansowe	902,02	2 244,75	2 718,82
Razem	13 991,23	25 402,65	26 843,88
Struktura sprzedaży			
Pożyczki i kredyty ogółem	93,55	91,16	89,87
Inne niż kredyty i pożyczki produkty finansowe	6,45	8,84	10,13
Struktura Razem	100,00	100,00	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w 2006 roku*, GUS, Warszawa, 28.03.2007 r.; *Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w 2007 roku*, GUS, Warszawa, 28.05.2007 r.; *Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w 2008 roku*, GUS, Warszawa, 17.07.2009 r.

Analiza struktury sprzedaży kredytów przez pośredników i doradców finansowych pozwala wyciągnąć wniosek, że największe znaczenie mają kredyty hipoteczne (wynika to z wysokich kwot umów kredytowych), następnie pożyczki i kredyty gotówkowe, kredyty ratalne na zakup sprzętu AGD-RTV oraz innych dóbr trwałego użytku, a najniższa sprzedaż dotyczy kredytów samochodowych (wynika to z faktu, że kredytowaniem zakupu pojazdów nowych i używanych zajmują się banki samochodowe – producenckie oraz sieci stworzone przez banki do finansowania zakupu aut używanych np.: GE Money Bank – sieć Gepard, Dominet Bank – sieć Autotu, Getin Bank – sieć Getin Partner).

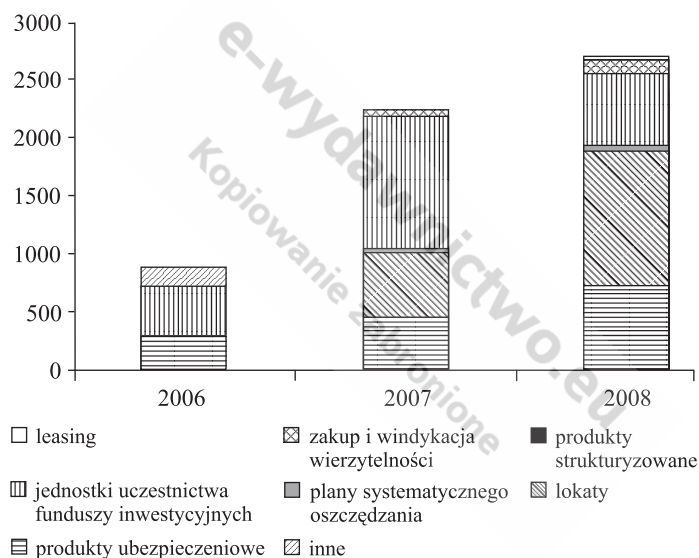
W strukturze sprzedaży produktów niekredytowych przez pośredników i doradców finansowych dominowały produkty ubezpieczeniowe oraz jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, a w 2008 roku najważniejszą pozycję zajmowały lokaty.

Gdyby zbadać strukturę podmiotową rynku pośrednictwa i doradztwa finansowego, liderem jest spółka Open Finance należąca do Grupy Noble Banku (Getin Holding). Drugą pozycję zajmuje spółka Expander – pierwszy doradca finansowy w Polsce, który w 2000 roku zapoczątkował rozwój branży należącej do funduszu inwestycyjnego Innova Capital i Grupy GE Money, a trzecią Dom Kredytowy Notus, należący do osób fizycznych.



Wykres 1. Struktura kredytów i pożyczek sprzedanych przez pośredników kredytowych i doradców finansowych (w mln zł)

Źródło: jak do tabeli 1



Wykres 2. Struktura innych niż kredyty i pożyczki produktów finansowych sprzedanych przez pośredników kredytowych i doradców finansowych (w mln zł)

Źródło: jak do tabeli 1

Porównując dane ZBP o wielkości sprzedaży kredytów hipotecznych przez banki w Polsce za 2008 rok – 57,1 mld zł¹¹ – z wartością sprzedanych kredytów hipotecznych przez doradców finansowych – 12 mld zł, można zauważyć, że

¹¹ Kredyty mieszkaniowe dla klientów indywidualnych, wyniki sektora bankowego za okres styczeń – grudzień 2008 roku, Komitet ds. Finansowania Nieruchomości, Związek Banków Polskich, Warszawa 2009.

udział tych drugich w sprzedaży banków wynosi 21%, co oznacza, że co piąty kredyt hipoteczny w Polsce był udzielany przy udziale pośrednika. W 2004 roku wskaźnik ten wynosił niespełna 8%. Obecnie nadal rośnie. W I półroczu 2009 roku według danych ZBP banki udzieliły 16,8 mld zł kredytów hipotecznych¹², a doradcy pośredniczyli przy udzielaniu 4,9 mln zł, co daje udział doradców na poziomie około 29%. A zatem co trzeci kredyt był sprzedany z udziałem doradcy.

Tabela 3. Wyniki sprzedaży spółek doradztwa finansowego za I półrocze 2009 roku

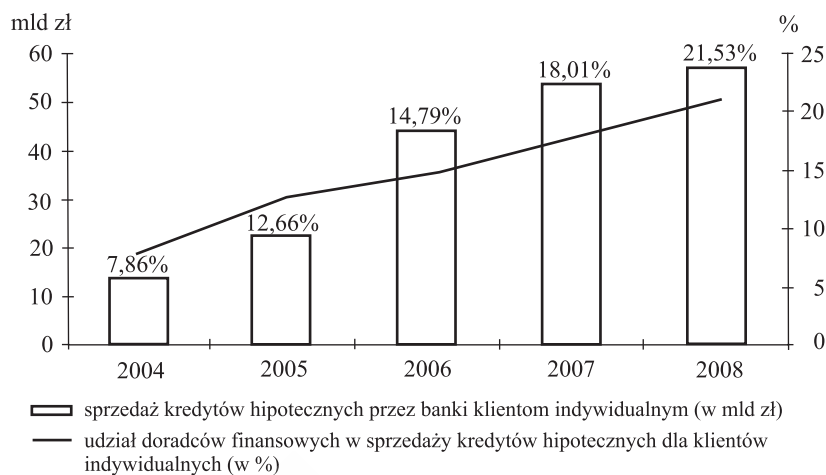
Nazwa doradcy finansowego	Wartość wypłaconych kredytów hipotecznych (w mln PLN)	Wartość sprzedanych produktów inwestycyjnych (w mln PLN)	Razem
Open Finance	3 200	2 100	5 300
Expander	735	111	846
DK Notus	468	0	468
Money expert	150	1	151
Gold Finance	126	6	132
Grupa A-Z Finanse (A-Z Finanse + Goldenegg)	114	22	136
Credit House Polska Doradcy Kredytowi	73	0	73
Real Finance	9	11	20
Wealth Solutions	0	15	15
Razem	4 875	2 267	7 143

Źródło: *Branża doradztwa finansowego po pierwszym półroczu 2009 r.*, Związek Firm Doradztwa Finansowego, [online], www.zwiazek-doradcow.org, [dostęp: 11.09.2009].

Również kryzys na rynkach finansowych ma wpływ na działalność pośredników kredytowych i doradców finansowych zarówno po stronie pożyczek i kredytów, jak i produktów o charakterze lokacyjnym i inwestycyjnym. Metodą walki z kryzysem w branży są fuzje i przejęcia mniejszych podmiotów przez większe, czyli konsolidacja branży¹³.

¹² *Raport kredyty mieszkaniowe w I półroczu 2009 r.*, Komitet ds. Finansowania Nieruchomości, Związek Banków Polskich, Warszawa 2009.

¹³ Więcej na temat wpływu kryzysu finansowego na działalność instytucji pośrednictwa i doradztwa finansowego zob. w: K. Waliszewski, *Pośrednikom też jest ciężko*, Bank 2009, nr 4; K. Waliszewski, *Coraz trudniejsze doradztwo*, Bank 2009, nr 3.



Wykres 3. Udział pośredników i doradców finansowych w sprzedaży kredytów hipotecznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze spółek i ZBP: *Kredyty mieszkaniowe 2005 r.*, Komitet ds. Finansowania Nieruchomości, Związek Banków Polskich, Warszawa; materiał z konferencji prasowej z dnia 14.02.2006; *Kredyty mieszkaniowe wyniki sektora bankowego za okres styczeń–grudzień 2007 roku*, Komitet ds. Finansowania Nieruchomości, Związek Banków Polskich; *Kredyty mieszkaniowe wyniki sektora bankowego za okres styczeń–grudzień 2008 roku*, Komitet ds. Finansowania Nieruchomości, Związek Banków Polskich; dane ze spółek: Expander, Open Finance, DK Notus, Money Expert, Goldenegg, AZ Finanse, Gold Finance.

3. Wpływ pośredników i doradców finansowych na stabilność i bezpieczeństwo sektora bankowego w Polsce

Problematyka bezpieczeństwa i stabilności rynków finansowych, w tym systemu bankowego, jest bardzo ważna. W literaturze wymienia się następujące filary tworzące sieć bezpieczeństwa usług finansowych¹⁴:

- rozwiązania instytucjonalno-prawne (w tym instytucję nadzoru),
- samoregulację i rekomendację instytucji nadzorczych w charakterze „miękkiego” prawa,
- dyscyplinę rynkową,
- świadomość finansową po stronie klientów korzystających z usług finansowych (podstawy finansów osobistych i kalkulacji finansowych).

Dążenie do uniwersalności instytucji finansowych prowadzi do coraz silniejszego przenikania się działalności bankowej, ubezpieczeniowej i inwestycyjnej. Realizacja takiej strategii zazwyczaj wiąże się ze wzrostem powiązań kapitałowych.

¹⁴ M. Iwanicz-Drozdowska, *Bezpieczeństwo rynku usług finansowych. Perspektywa Unii Europejskiej*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008, s. 31–32.

wych instytucji bankowych i niebankowych oraz wzajemnego oferowania usług tworzenia produktów hybrydowych, łączących elementy depozytu, ubezpieczenia i inwestycji. Powstające w ten sposób konglomeraty finansowe stają się wyzwaniem dla regulatorów rynku finansowego i władz nadzorczych¹⁵. Konieczność prawnego uregulowania konglomeratów finansowych przez wprowadzenie nadzoru uzupełniającego została zauważona w krajach UE dzięki pracom Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego¹⁶. Z jednej strony takie grupy finansowe były w stanie zaferować konsumentom wiele korzyści, z drugiej zaś ich działalność mogła powodować duże ryzyko, którego nie można lekceważyć¹⁷. Coraz silniejsze powiązania kapitałowo-operacyjne mogą zwiększać prawdopodobieństwo przenoszenia ryzyka pomiędzy poszczególnymi segmentami systemu finansowego. Niebankowe instytucje finansowe (NBIF)¹⁸ mają znaczny wpływ na stabilność sektora bankowego. Istotna jest zatem analiza występującego w nich ryzyka oraz kanałów ich oddziaływania na sytuację finansową banków.

Instytucje należące do sektora NBIF prowadzą różnorodną działalność. Zróżnicowana jest zatem także rola, jaką odgrywają w systemie finansowym. Część z nich podlega różnego rodzaju rozwiązaniom regulacyjno-organizacyjnym, ograniczającym podejmowane przez nie ryzyko, co ma na celu między innymi ochronę interesów klientów, w tym także banków.

Można wyróżnić następujące kanały oddziaływania NBIF na sytuację finansową banków:

- wycenę udziałów kapitałowych banków w instytucjach należących do sektora NBIF (poprzez współuczestnictwo w grupach kapitałowych lub inwestycje handlowe),

¹⁵ Do tej pory nie ustalono ogólnie obowiązującej definicji terminu konglomerat finansowy. Grupa Trójstronna Regulatorów Bankowych, Papierów Wartościowych oraz Ubezpieczeniowych (*The Tripartite Group of Banking, Securities and Insurance Regulators*) opracowała definicję, według której konglomerat finansowy to dowolna grupa spółek pod wspólną kontrolą, których wyłączone lub dominujące czynności polegają na świadczeniu istotnych usług w co najmniej dwóch z trzech sektorów rynku finansowego (bankowości, usługach inwestycyjnych, ubezpieczeniach). Więcej zob.: M. Moś, *Nadzór nad konglomeratami finansowymi*, Bezpieczny Bank 2002, nr 2/3 (17/18).

¹⁶ Więcej na temat nadzoru nad konglomeratami finansowymi także w: M. Burzyńska, *Identyfikacja konglomeratu finansowego – pierwszy krok do nadzoru uzupełniającego nad konglomeratami finansowymi*, Bezpieczny Bank 2005, nr 2(27); M. Burzyńska, *Praktyczne aspekty implementacji Dyrektywy o nadzorze uzupełniającym nad konglomeratami finansowymi*, Bezpieczny Bank 2006, nr 1(30).

¹⁷ K. Wiater, M. Wnukowski, *Aspekty prawne funkcjonowania konglomeratów finansowych* w: *Konglomeraty finansowe*, red. M. Iwanicz-Drozdowska, PWE, Warszawa 2007, s. 31.

¹⁸ Do NBIF zalicza się: zakłady ubezpieczeń, otwarte fundusze emerytalne, towarzystwa funduszy inwestycyjnych, SKOK-i, spółki leasingowe, domy i biura maklerskie, pośredników kredytowych i doradców finansowych.

Schemat 1. Potencjalne kanały oddziaływania instytucji niebankowych na sektor bankowy

Wyszczególnienie	Zakłady ubezpieczeń	Fundusze emerytalne	Fundusze inwestycyjne	Firmy leasingowe	Pośrednicy kredytowi	Biura/ domy maklerskie	SKOK-i
Kanały oddziaływania							
Współuczestnictwo w grupach kapitałowych	×	×	×	×	×	×	–
Ryzyko rynkowe	×	×	×	–	–	–	–
Bezpośrednie ryzyko kredytowe	×	×	×	×	×	–	–
Pośrednie ryzyko kredytowe	×	–	–	×	–	–	–
Ryzyko płynności	×	×	×	×	–	–	×
Inne	×	×	×	×	×	×	×
Zabezpieczenia systemowe							
Instytucja nadzoru	×	×	×	–	–	×	*
Inne rozwiązania	×	×	×	–	–×	×	×

Źródło: *Raport o stabilności systemu finansowego czerwiec 2001 – grudzień 2002*, red. J. Osiński, A. Sławiński, P. Wyczański, NBP, Warszawa, sierpień 2003.

- ryzyko zmiany cen aktywów finansowych,
- „bezpośrednie” i „pośrednie” ryzyko kredytowe,
- ryzyko płynności,
- konkurencję banku i NBIF¹⁹,
- posługiwanie się wspólną lub podobną marką w grupie finansowej²⁰.

Współpraca z firmami pośrednictwa kredytowego i doradztwa finansowego jest dla banków dodatkowym źródłem dystrybucji produktów kredytowych oraz przychodów. Rynek pośrednictwa kredytowego jest jednak obciążony większym ryzykiem niż rynek kredytów bankowych, wynikającym ze stosowania uproszczonych procedur kredytowych i niepełnych zabezpieczeń spłacalności należności przy udzielaniu kredytów z segmentu *consumer finance* (kredyty ratalne, pożyczki gotówkowe, karty kredytowe). Podwyższone ryzyko ma rekompensować wyższa cena kredytu niż w przypadku produktów dla przedsiębiorstw czy też

¹⁹ M. Józefowska, *Niebankowe instytucje finansowe*, w: *Raport o stabilności systemu finansowego czerwiec 2001 – grudzień 2002*, s. 82.

²⁰ *Raport o stabilności systemu finansowego 2006*, red. J. Osiński, D. Tymoczko, P. Wyczański, NBP, Warszawa, maj 2007.

usług dla stałych klientów detalicznych (np. właściciele rachunków osobistych). Zabezpieczeniem interesów banków jest również rodzaj umów podpisywanych z pośrednikami, w tym w niektórych przypadkach obowiązek tworzenia rachunków gwarancyjnych. Wykupywanie lub tworzenie własnych firm pośrednictwa pozwala bankom na sprawowanie nadzoru nad metodami weryfikacyjnymi stosowanymi przez pośredników w procesie udzielania kredytów i monitoringu. Ścisła współpraca z bankami, stającą się nieodzownym elementem działalności pośredników, umożliwia bankom kontrolowanie tego segmentu i tym samym ogranicza powstawanie sytuacji kryzysowych i kryminogennych.

Współpraca oraz związki kapitałowe banków i doradców finansowych, szczególnie nasilone w okresie boomu na rynku nieruchomości w Polsce, dawały bankom możliwość bycia liderem w segmencie kredytów hipotecznych. Jednocześnie należy zauważyć, że prowizyjne wynagradzanie doradców finansowych przez banki, a także regresywne skale prowizyjne, zgodnie z którymi im więcej kredytu udzielił doradca finansowy, tym większą prowizję otrzymał, prowadziły często do sytuacji, w której doradcy finansowi oferowali klientom zadłużanie się ponad sumę, która była klientowi potrzebna na zakup nieruchomości (często współczynnik LTV przekraczał 100%, dochodząc nawet do 120%), a powstałą nadwyżkę proponowali przekazać na inwestycję – głównie w postaci jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych. Działanie takie, przy uwzględnieniu kryzysu na rynkach finansowych i stratach realizowanych przez klientów z dokonanych inwestycji, prowadzić może do niewypłacalności gospodarstwa domowego, ponieważ wyższa kwota kredytu powoduje większe obciążenie miesięczne budżetu domowego. Założenie, że zyski z inwestycji będą spłacały kredyt, stało się nierealne.

Istnienie określonych kanałów transmisji ryzyka pomiędzy bankami a pośrednikami kredytowymi i doradcami finansowymi, przy braku systemowego zabezpieczenia tych instytucji w postaci objęcia ich nadzorem bankowym przez Komisję Nadzoru Bankowego, a obecnie nadzorem skonsolidowanym przez Komisję Nadzoru Finansowego, rodzi zagrożenie dla stabilności i bezpieczeństwa sektora bankowego w Polsce. Dokonujące się akty samoregulacji branży pośredników kredytowych i doradców finansowych, przejawiające się w zrzeszaniu tych podmiotów w organizacje branżowe²¹, wprowadzanie dobrowolnej

²¹ W 1999 roku powstała Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych (KPF) z siedzibą w Gdańsku, zrzeszająca pośredników kredytowych i banki działające na rynku *consumer finance*. W 2004 roku powstało Polskie Stowarzyszenie Konsultantów i Pośredników Finansowych z siedzibą w Warszawie, a w 2006 roku – Europejska Federacja Doradców Finansowych (EFFP Polska) z siedzibą w Warszawie, zrzeszająca ponad 900 osób posiadających certyfikat doradcy finansowego Certyfikatu EFG, EFC, EFP wydany przez EFFP (*European Federation of Financial Professionals*). W 2008 roku został zarejestrowany Związek Firm Doradztwa Finansowego (ZFDF) z siedzibą w Warszawie zrzeszający największe firmy zajmujące się doradztwem finansowym.

Tabela 4. Kanaly przenoszenia ryzyka pomiędzy bankowymi a niebankowymi instytucjami finansowymi (pośrednicy kredytowi, doradcy finansowi)

Rodzaj kanału	Charakterystyka kanału
Kanał właścicielski – uczestnictwo w grupach kapitałowych/finansowych	W grupach kapitałowych, w których podmiotami dominującymi są banki, występują zazwyczaj takie rodzaje NBIF, jak: fundusze inwestycyjne, fundusze emerytalne, domy maklerskie, firmy leasingowe, zakłady ubezpieczeniowe i pośrednicy kredytowi. Tworzenie takich grup przyczynia się do rozbudowy sieci dystrybucji, pozwala rozszerzyć wachlarz oferowanych produktów i zwiększyć źródła przychodów. Równocześnie jednak stwarza niebezpieczeństwo poniesienia strat. Generowanie strat przez podmioty zależne wpływa na sytuację finansową banku jako podmiotu dominującego (straty w podmiotach podporządkowanych będą przenoszone na podmiot dominujący), a przez to oddziałuje na jego stabilność. W skrajnych przypadkach może to doprowadzić do upadku całej grupy i przyczynić się do zachwiania stabilności systemu finansowego. Z punktu widzenia stabilności finansowej banków konieczna jest zatem analiza powiązań kapitałowych z pozostałymi podmiotami grup kapitałowych oraz sytuacji finansowej tych podmiotów. Dynamiczny wzrost aktywów funduszy emerytalnych i zakładów ubezpieczeń, perspektywy rozwoju oraz przynależność do grup kapitałowych powodują, że sytuacja finansowa oraz ekspozycje tych instytucji względem sektora bankowego zasługują na szczególną uwagę.
Bezpośrednie ryzyko kredytowe	Niebankowe instytucje finansowe mogą być dłużnikami banków z racji zaciągniętych kredytów. Powstające w ten sposób ryzyko kredytowe dla banków wynika między innymi z możliwości złej oceny zdolności kredytowej dłużnika i niedostatecznego monitoringu jakości udzielonego kredytu. Brak zdolności kredytobiorcy do regulowania należności oznacza dla banku przekwalifikowanie kredytu do niższej kategorii i konieczność utworzenia rezerw celowych, zabezpieczających potencjalne straty.
Ryzyko płynności – działalność lokacyjna i inwestycyjna	Niebankowe instytucje finansowe są również klientami banków, lokując w nich wolne środki pieniężne. Istnieje ryzyko, że w sytuacji krytycznej instytucje te mogą być zmuszone do wycofania lokat. Przedterminowe rozwiązanie umowy depozytowej oznacza dla banku konieczność natychmiastowej wypłaty środków. Przy znacznych kwotach taka sytuacja może się negatywnie odbić na płynności banku.
Konkurencja banku i NBIF	Istnieje ryzyko wynikające z konkurencyjnego w stosunku do banku charakteru prowadzonej przez dany podmiot działalności. Sama w sobie konkurencja jest zjawiskiem pozytywnym, wymuszającym wzrost efektywności. Jeżeli jednak warunki konkurencji (np. prawne) nie są równe, wówczas sytuacja taka może prowadzić do zaburzeń. Przykładem nierównego traktowania w Polsce podmiotów operujących w podobnym obszarze są uregulowania działalności banków i SKOK-ów.
Posługiwanie się wspólną lub podobną marką	Kolejnym kanałem przenoszenia ryzyka pomiędzy bankowymi a niebankowymi instytucjami finansowymi może być posługiwanie się wspólną lub podobną marką przez instytucje należące do jednej grupy finansowej. W takiej sytuacji ewentualne problemy pojawiające się w mniej znaczącej jednostce danej grupy mogą być mylnie odczytane jako kryzys banku noszącego podobną nazwę i sygnał do wycofywania lokat.

Źródło: M. Józefowska, op.cit., s. 82.

Tabela 5. Poziomy zaawansowania doradców finansowych Europejskiej Federacji Doradców Finansowych

Poziom	Zakres doradztwa	Nazwa doradcy
I stopień	ubezpieczenia, nieruchomości, ekonomia, produkty inwestycyjne, podatki, finansowanie, prawo, matematyka finansowa	asystent finansowy
II stopień	zarządzanie nieruchomościami, planowanie emerytalne, PPE, ekonomia, produkty inwestycyjne, zarządzanie relacjami, prawo i podatki, matematyka finansowa	konsultant finansowy
III stopień	matematyka finansowa i statystyka, zarządzanie portfelem, bezpośrednie zarządzanie inwestycjami, planowanie finansowe, planowanie w zarządzaniu nieruchomościami	planer finansowy

Źródło: http://www.effp.pl/a/22/poziomy_certyfikacji (dostęp: 17.11.2009).

certyfikacji doradców²² i kodeksów dobrych praktyk²³ należy uznać za działania potrzebne, ale niewystarczające na tym etapie rozwoju rynku. Dostęp do zawodów pośrednika kredytowego i doradcy finansowego w Polsce jest otwarty, co oznacza, że aby pełnić takie funkcje, nie trzeba mieć żadnej licencji i wykazywać się szczególną wiedzą²⁴.

4. Nadzór i licencjonowanie doradców finansowych i pośredników kredytowych w Polsce – prace Komisji Nadzoru Finansowego

W związku z brakiem regulacji systemowej instytucji pośrednictwa i doradztwa finansowego, a także biorąc pod uwagę bardzo dynamiczny rozwój tych branż, głównie pod wpływem boomu na rynku nieruchomości mieszkaniowych, z końcem 2007 roku uległa intensyfikacji dyskusja, w której brała udział Komisja Nadzoru Finansowego, związana z objęciem nadzorem i licencjonowaniem pośredników kredytowych i doradców finansowych. Chodziło przy tym nie o licencjonowanie instytucji, ale osób, które zajmują się doradztwem. Instytucje, które doradzają w zakresie produktów inwestycyjnych i ubezpieczeniowych, są już objęte nadzorem KNF w zakresie pośrednictwa ubezpieczeniowego i doradztwa inwestycyjnego. Co prawda implementacja dyrektywy w sprawie rynków instrumentów finansowych (*Markets in Financial Instruments Directive*,

²² Europejska Akademia Planowania Finansowego prowadzi certyfikację doradców finansowych na trzech poziomach: *European Financial Guide* (asystent finansowy), *European Financial Consultant* (konsultant finansowy), *European Financial Planner* (planer finansowy).

²³ Od ponad czterech lat KPF stosuje Zasady dobrych praktyk, które od września 2009 roku zostały oficjalnie umieszczone na liście kodeksów etycznych akceptowanych przez KNF; Europejska Akademia Planowania Finansowego przyjęła do stosowania przez jej członków Zasadę etyczne, a ZFDF przyjął Kanon dobrych praktyk rynku finansowego.

²⁴ R. Banaś, *Doradca czy sprzedawca*, Kurier Finansowy 2008, nr 2(8).

MIFID) w Polsce, obowiązująca od 13 lipca 2009 roku²⁵, nałożyła na pośredników i doradców obowiązek rzetelnego i niewprowadzającego w błąd informowania klientów o rodzajach ryzyka związanych z danym instrumentem finansowym, jest to jednak tylko informowanie. Zgodnie z założeniami KNF, osoba chcąca zajmować się doradztwem finansowym musiałaby zdać egzamin państwowy. Tytuł doradcy finansowego podlegałby prawnej ochronie i gwarantowałby odpowiednie kwalifikacje, a także nakładał na jego posiadaczy pewne obowiązki (na przykład zachowanie tajemnicy zawodowej). Takie rozwiązanie gwarantowałoby jakość świadczonych usług i kontrolowało kompetencję i umiejętności przyszłych kandydatów na doradców. W konsekwencji podniosłoby też prestiż instytucji świadczących tego typu usługi. Komisja Nadzoru Finansowego zaczęła pracować nad projektem specjalnej ustawy wprowadzającej licencje dla doradców, zaczęła też naciskać na wprowadzenie obowiązkowych egzaminów. Głosy przeciwne pomysłom KNF wskazywały, że rynek doradców finansowych jest dość młody i jego pospieszne uregulowanie mogłoby przynieść więcej szkód niż pożytku. Wprowadzenie egzaminów, licencji i nadzoru wiąże się z kosztami. Istnieje ryzyko, że zostałyby one przerzucone na klientów²⁶. Wprowadzenie licencji dla doradców finansowych należałoby ocenić pozytywnie przy założeniu, że stanowić je będą jednolite i jasno ustalone reguły wykonywania tego zawodu, a nadzór nad ich przestrzeganiem będzie sprawny i skuteczny. Jeszcze w styczniu 2009 roku KNF rozważała zarówno udzielanie jednego zezwolenia dla pośredników i doradców, jak też przygotowanie dwóch oddzielnych licencji. Chciałaby także, żeby pracownicy firm, które doradzają klientom, mieli odpowiednie kwalifikacje²⁷.

We wrześniu 2009 roku pojawiła się informacja, że KNF rezygnuje z objęcia nadzorem doradców finansowych²⁸. Głównym powodem odejścia, przynajmniej na ten moment, od pomysłu nadzoru nad pośrednikami jest sytuacja związana z kryzysem na rynkach finansowych i rosnącym bezrobociem w branży finansowo-bankowej. W uzasadnieniu tej decyzji podano, że skutkiem wprowadzenia licencji byłoby wzmocnienie największych firm. Tymczasem, jak wynikało z badań ankietowych przeprowadzonych przez KNF, większość, bo aż 83% pośredników kredytowych i doradców finansowych, pracuje na zasadzie własnej działalności gospodarczej²⁹. Komisja nie chciała powiększać bezrobocia w branży

²⁵ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 3 kwietnia 2009 roku w sprawie postępowania podmiotów prowadzących działalność w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa (Dz.U. nr 62, poz. 507).

²⁶ M. Kołtuniak, *Doradca finansowy tylko z licencją?*, Rzeczpospolita, 19.08.2008.

²⁷ E. Więclaw, *Doradcy pod nadzorem*, Rzeczpospolita, 30.01.2009.

²⁸ N. Haładus, *KNF: Doradcy finansowi pozostaną bez nadzoru*, Gazeta Wyborcza, 19.09.2009.

²⁹ Z odpowiedzi banków na ankietę KNF wynika, że na koniec 2008 roku w ich bilansach było 62,3 mld zł kredytów udzielonych przy współpracy z pośrednikami (rok wcześniej – 35,5 mld zł).

finansowej. Ponadto wiele obszarów, w których działają doradcy, podlega kontroli KNF – na przykład sprzedaż ubezpieczeń, kredytów, funduszy inwestycyjnych. Komisja teraz proponuje, żeby sami pośrednicy uregulowali zasady dostępu do zawodu. Miał się tym zająć utworzony w 2008 roku Związek Firm Doradztwa Finansowego, ale toczy się dyskusja wewnątrz związku na temat tego, kto miałby być licencjonowany – firma czy poszczególni doradcy³⁰. Z punktu widzenia klienta lepiej, żeby egzaminy zdawali doradcy – bo to daje pewność, że osoba, z którą rozmawia, ma odpowiednie kwalifikacje i ponosi indywidualną odpowiedzialność za udzielane porady. Ale firmy doradcze uważają inaczej. Wolą, żeby to im udzielano licencji, a one potem na własną rękę szkoliłyby swoich pracowników. Boją się bowiem, że jeśli ich pracownicy będą mieli własne licencje, to zyskają dużą niezależność, łatwo im będzie odejść do konkurencji lub prowadzić działalność na własną rękę. Drugie pytanie, na które musi odpowiedzieć Związek Firm Doradztwa Finansowego, dotyczy samego procesu wydawania licencji – kto miałby to organizować? Jeśli co roku do egzaminu na doradcę finansowego podchodziłoby 10 tys. osób, a każda próba kosztowałaby 1 tys. zł, to powstałby rynek o wartości 10 mln zł rocznie. Już teraz kilka firm szkoleniowych (m.in. Europejska Akademia Planowania Finansowego, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce i Warszawski Instytut Bankowości) lobbuje w sprawie przyznania im prawa do przeprowadzania egzaminów. Wydaje się, że z zewnętrznym nadzorem i licencjonowaniem pośredników kredytowych i doradców finansowych będzie trzeba jeszcze poczekać.

Podsumowanie

Dynamiczny rozwój rynku *consumer finance* w Polsce wiązał się z dynamicznym rozwojem niebankowych instytucji finansowych, oferujących kredyty bankowe klientom indywidualnym (pośrednicy kredytowi), a także inne produkty finansowe o charakterze lokacyjnym i ubezpieczeniowym (doradcy finansowi). Instytucje pośrednictwa i doradztwa finansowego w Polsce nie były i nadal nie są objęte nadzorem ze strony instytucji centralnej, co szczególnie w okresie kryzysu na rynkach finansowych ujawnia fakt, że zarówno pośrednicy, jak i doradcy są tak naprawdę sprzedawcami produktów kredytowych i niekredytowych, wynagradzanymi przez instytucje bankowe i niebankowe jako dostarczyciele tych produktów w postaci prowizji od sprzedaży – liczy się zatem wolumen, bez zachowania standardów. „Naciąganie” klientów na kredyty w wysokości ponad ich potrzeby, a także nierzetelne doradztwo w zakresie produktów

Stanowiły one 28% wszystkich kredytów dla gospodarstw domowych (rok wcześniej – 24,4%) (por. E. Więclaw, *Pośrednicy finansowi wciąż poza nadzorem*, Rzeczpospolita, 3.07.2009.

³⁰ W. Chmielarz, *Czekając na nadzór*, Puls Biznesu, 27.02.2009.

inwestycyjnych prowadzące do osiągnięcia strat przez klientów doradców, to elementy mające negatywny wpływ na bezpieczeństwo i stabilność sektora finansowego i sektora bankowego. Gospodarstwo domowe jako podstawowa jednostka życia gospodarczego powinno podlegać ochronie, którą mogłoby zagwarantować nadzór ustanowiony nad instytucjami pośrednictwa i doradztwa finansowego. Trwające w KNF od 2007 roku prace nad tym zagadnieniem zakończyły się fiaskiem, ponieważ z powodu kryzysu w branży finansowej KNF nie chce powiększać bezrobocia w branży, które mogłoby się pojawić, gdyby wprowadzić wymóg licencji i obowiązkowych egzaminów państwowych. Pozostaje zatem tylko samoregulacja rynku, czyli oddolne działania branży pośredników i doradców na rzecz podnoszenia kwalifikacji, wypracowanie standardów dla tych zawodów i przestrzeganie kanonów (zasad) dobrych praktyk, opracowanych przez samorządy branżowe tych instytucji finansowych.

Bibliografia

- Banaś R., *Doradca czy sprzedawca?*, Kurier Finansowy 2008, nr 2(8).
- Biznes i ryzyko na rynku consumer finance w Polsce w perspektywie 2012 roku*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2007.
- Branża doradztwa finansowego po pierwszym półroczu 2009 r.*, Związek Firm Doradztwa Finansowego, [online], www.zwiazek-doradztwo.org, [dostęp: 11.09.2009].
- Burzyńska M., *Identyfikacja konglomeratu finansowego – pierwszy krok do nadzoru uzupełniającego nad konglomeratami finansowymi*, Bezpieczny Bank 2005, nr 2(27).
- Burzyńska M., *Praktyczne aspekty implementacji Dyrektywy o nadzorze uzupełniającym nad konglomeratami finansowymi*, Bezpieczny Bank 2006, nr 1(30).
- Chmielarz W., *Czekając na nadzór*, Puls Biznesu, 27.02.2009.
- Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w 2006 roku*, GUS, Warszawa, 28.03.2007 r.
- Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w 2007 roku*, GUS, Warszawa, 28.05.2007 r.
- Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w 2008 roku*, GUS, Warszawa, 17.07.2009 r.
- Haladus N., *KNF: Doradcy finansowi pozostaną bez nadzoru*, Gazeta Wyborcza, 19.09.2009.
- Iwanicz-Drozdowska M., *Bezpieczeństwo rynku usług finansowych. Perspektywa Unii Europejskiej*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008.
- Józefowska, M., *Niebankowe instytucje finansowe*, w: *Raport o stabilności systemu finansowego czerwiec 2001 – grudzień 2002*, red. J. Osiński, A. Sławiński, P. Wycański, NBP, Warszawa 2003.
- Kołtuniak M., *Doradca finansowy tylko z licencją?* Rzeczpospolita, 19.08.2008.

- Kredyty mieszkaniowe dla klientów indywidualnych, wyniki sektora bankowego za okres styczeń–grudzień 2008 roku*, Komitet ds. Finansowania Nieruchomości, Związek Banków Polskich, Warszawa 2009.
- Kredyty mieszkaniowe 2005 r.*, Komitet ds. Finansowania Nieruchomości, Związek Banków Polskich, Warszawa.
- Kredyty mieszkaniowe wyniki sektora bankowego za okres styczeń grudzień 2007 roku*, Komitet ds. Finansowania Nieruchomości, Związek Banków Polskich.
- Kredyty mieszkaniowe wyniki sektora bankowego za okres styczeń grudzień 2008 roku*, Komitet ds. Finansowania Nieruchomości, Związek Banków Polskich.
- Moś M., *Nadzór nad konglomeratami finansowymi*, Bezpieczny Bank 2002, nr 2/3 (17/18).
- Raport kredyty mieszkaniowe w I półroczu 2009 r.*, Komitet ds. Finansowania Nieruchomości, Związek Banków Polskich Warszawa 2009 (data: 17.11.2009 r.).
- Raport o stabilności systemu finansowego 2006*, red. J. Osiński, D. Tymoczko, P. Wyczański, NBP, Warszawa, maj 2007 r.
- Raport o stabilności systemu finansowego czerwiec 2001 – grudzień 2002*, red. J. Osiński, A. Sławiński, P. Wyczański, NBP, Warszawa, sierpień 2003 r.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2004 r.*, NBP, Warszawa, listopad 2005 r.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2005 r.*, NBP, Warszawa, listopad 2006 r.
- Swoboda U.C., *Bankowość detaliczna. Strategie marketingowe i procesy zarządzania*, CeDeWu, Warszawa 2000.
- Ślązak E., *Analiza nominalnych stóp procentowych na rynku consumer finance w Polsce*, Bezpieczny Bank 2008, nr 2 (37).
- Tarczyńska A., *Pojęcie pośrednictwa kredytowego w rozumieniu przepisów VI Dyrektywy. Wyrok ETS z 21.6.2007 r. w sprawie C-453/05 Volker Ludwig przeciwko Finanzamt Luckenwalde*, Monitor Podatkowy 2007, nr 8.
- Usługi i procedury bankowe*, red. E. Bogacka-Kiśiel, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2000.
- Waliszewski K., *Coraz trudniejsze doradztwo*, Bank 2009, nr 3.
- Waliszewski K., *Działalność instytucji doradztwa finansowego na tle rozwoju rynku kredytów hipotecznych*, w: *System finansowy gospodarki rynkowej oraz przedsiębiorstw w warunkach polskich. Seminarium doktorantów*, red. D. Korenik, Zeszyt Naukowy nr 24, Wyższa Szkoła Zarządzania i Finansów we Wrocławiu, Wrocław 2007.
- Waliszewski K., *Działalność instytucji pośrednictwa kredytowego na rynku kredytów konsumpcyjnych w Polsce*, Zeszyty Studiów Doktoranckich Wydziału Ekonomii Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 31, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006.
- Waliszewski K., *Pośrednikom też jest ciężko*, Bank 2009, nr 4.
- Waliszewski K., *Spoleczna rola instytucji pośrednictwa kredytowego na tle rozwoju rynku kredytów konsumpcyjnych w Polsce w: Gospodarka, finanse i społeczeństwo*, red. W. Przybylska-Kapuścińska, Studia Doktorantów nr 5, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.

Wiater K., Wnukowski M., *Aspekty prawne funkcjonowania konglomeratów finansowych*, w: *Konglomeraty finansowe*, red. M. Iwanicz-Drozdowska, PWE, Warszawa 2007.

Więclaw E., *Doradcy pod nadzorem*, Rzeczpospolita, 30.01.2009.

Więclaw E., *Pośrednicy finansowi wciąż poza nadzorem*, Rzeczpospolita, 3.07.2009.

www.effp.pl.

www.zbp.pl.

www.zwiazek-doradcow.org.

SUPERVISION AND LICENSING OF FINANCIAL ADVISORS AND CREDIT INTERMEDIARIES VERSUS POLISH BANKING SYSTEM SECURITY AND STABILITY

Summary

Very dynamic development of the consumer finance market in Poland is connected with development of non-bank credit intermediaries and financial advisors (called independent financial advisors, IFAs). The lack of supervision and licensing of these institutions poses a danger to the Polish banking system security and stability. Self-regulation of the credit intermediaries' and IFAs' market made by branch associations (Conference of Financial Companies in Poland, Financial Advisors Association in Poland, European Federation of Financial Professionals in Poland) is not adequate to the role these institutions play in bank credit distribution channels – estimations the General Statistical Office (GUS) and The Association of Polish Banks (ZBP) indicate that financial advisors sell above 30% mortgage credits. The Polish Financial Supervision Authority (PFSA) in 2007 started to prepare an act on supervision and licensing of credit intermediaries and financial advisors, but due to financial crisis and unemployment growth in financial branch, in September 2009 abandoned this idea. PFSA expects that the market of intermediaries and advisors regulates provisionally itself by improvement of professional qualifications, formulating professional standards and implementing codes of good practice.