

Krzysztof Waliszewski*

DZIAŁALNOŚĆ INSTYTUCJI POŚREDNICTWA KREDYTOWEGO NA RYNKU KREDYTÓW KONSUMPCYJNYCH W POLSCE

Wstęp

Kredyt konsumpcyjny w gospodarce rynkowej ma istotne znaczenie mikroekonomiczne (umożliwia gospodarstwom domowym realizowanie wyższego poziomu konsumpcji niż wynikałoby to z ich bieżącego poziomu dochodów) i makroekonomiczne (powiązania z koniunkturą gospodarczą). Przesłanki dla rozwoju rynku kredytu konsumpcyjnego w Polsce wiążą się z transformacją systemu gospodarczego i przeprowadzonymi w związku z tym reformami w sektorze bankowym, przystosowującymi go do struktury typowej dla gospodarki rynkowej. Dynamiczny rozwój rynku kredytu konsumpcyjnego w Polsce był w głównej mierze wynikiem działalności instytucji pośrednictwa kredytowego, specjalizujących się w udzielaniu kredytów w systemie sprzedaży ratalnej w miejscu dokonywania zakupu przez klienta, kredytów gotówkowych, pożyczek hipotecznych, a ostatnio kart kredytowych emitowanych wspólnie z sieciami handlowymi (tzw. prywatne karty kredytowe, *private label cards*, *store cards*) zwane kartami kupieckimi¹.

Celem artykułu jest prezentacja idei instytucji pośrednictwa kredytowego, jej funkcjonowania w warunkach polskich na tle rozwijającego się rynku kredytu konsumpcyjnego szczególnie w kontekście sprzężeń między przemianami na rynku pośrednictwa kredytowego i rynku kredytu konsumpcyjnego. Realizacja celu pozwoli na weryfikację hipotezy sformułowanej w sposób następujący: rola pośredników na rynku kredytu konsumpcyjnego nieprzerwanie rośnie od lat 90. XX. w i nadal będzie rosła. W celu weryfikacji hipotezy dokonano charakterystyki rozwoju

* Autor przygotowuje rozprawę doktorską w Katedrze Bankowości pod kierunkiem prof. dr hab. Alfreda Janca.

¹ Więcej na temat rynku prywatnych kart kredytowych w Polsce, uczestnikach rynku, tendencjach rozwojowych zob. także: K. Waliszewski, *Prywatna pokusa bez odsetek*, Gazeta Bankowa 37/2005, 12-18 września 2005 r.; K. Waliszewski, *Dorzuć logo*, Gazeta Bankowa 50(894)/2005, 12-18 grudnia 2005 r.; K. Waliszewski, *Karta IKEA-HSBC*, Gazeta Bankowa, 4(900)/2006, 23-29 stycznia 2006 r.

rynku pośrednictwa kredytowego w Polsce, jego rozmiarów, tendencji oraz graczy ze szczególnym uwzględnieniem powiązań łączących banki komercyjne i pośredników kredytowych. Dokonano również charakterystyki perspektyw rozwojowych rynku pośrednictwa kredytowego w Polsce z uwzględnieniem wzrastającej roli ustawodawstwa dotyczącego ochrony konsumenta usług bankowych (tzw. ustawa antylichwiarska, ustawa o upadłości konsumenckiej, nowelizacja dyrektywy o kredycie konsumenckim). W opracowaniu zastosowano metodę analizy opisowej, porównawczej i analizy przypadku. Wykorzystano źródła literatury dotyczącej problematyki kredytu konsumpcyjnego i instytucji pośrednictwa kredytowego.

1. Rozwój rynku kredytu konsumpcyjnego w Polsce w latach 1990-2005

Wraz z powstaniem nowoczesnego, dwuszczeblowego systemu bankowego w Polsce w 1989 r. i liberalizacją życia społeczno-gospodarczego powstały warunki dla autentycznego rozwoju rynku kredytowego. Początkowo banki koncentrowały swoją aktywność w grupie klientów instytucjonalnych. W ocenie pracowników banków kredyty konsumpcyjne były równie pracochłonne jak kredyty dla przedsiębiorstw, ale ze względu na małe rozmiary jednostkowe przynosiły one znacznie mniejsze dochody². Natomiast z makroekonomicznego punktu widzenia kredyty te były postrzegane bardziej jako czynnik zakłócający równowagę na rynku wewnętrznym niż stymulator popytu i czynnik rozwoju gospodarczego kraju. Okres rozwoju rynku kredytu konsumpcyjnego³ w Polsce w latach

² Z. Dobosiewicz, *Kredyt bankowy dla firm i osób fizycznych. Poradnik prawny*, Wydawnictwo Infor, Warszawa 1997, s. 133.

³ Kredyt konsumpcyjny jako instrument finansowania potrzeb konsumpcyjnych ludności należy odróżnić od kredytu konsumenckiego. Kredyt konsumencki to każdy kredyt zaciągnięty na cele niezwiązane z prowadzeniem działalności gospodarczej (np. gotówkowy lub mieszkaniowy). Mamy z nim do czynienia również przy zakupach na raty lub z odroczonym terminem płatności. Dotyczy sum do 80 tys. zł (lub ich równowartości w innej walucie). Jest to kontrakt zawarty między konsumentem a przedsiębiorcą (bankiem lub inną instytucją finansową), od której można odstąpić bez podania przyczyny w terminie do 10 dni od dnia jej zawarcia. Ustawa o kredycie konsumenckim nakłada na kredytodawcę obowiązek obliczenia rzeczywistej rocznej stopy procentowej (APR). W przypadku kredytów konsumenckich banki nie mogą pobierać opłaty za wcześniejszą spłatę kredytu. W praktyce pojęcie kredytu konsumpcyjnego i konsumenckiego są traktowane jako jednoznaczne. W rzeczywistości pojęcie kredytu konsumenckiego jest

1990-2005 można podzielić na 2 fazy: fazę stagnacji przypadającą na lata 1990-1995 i fazę dynamicznego wzrostu przypadającą na lata 1996-2005 (trwa do chwili obecnej). W tabeli 1 zawarte są dane o wielkości rynku kredytów detalicznych w Polsce w pierwszej fazie rozwoju. Obudzone po latach uśpienia potrzeby konsumpcyjne Polaków nie mogły być sfinansowane z dochodów bieżących. Powstała swoista luka między popytem potencjalnym ludności na dobra trwałego użytku, takie jak sprzęt AGD i RTV, a popytem efektywnym wynikającym z uzyskiwanych dochodów rozporządzalnych i nagromadzonych oszczędności. Branża handlowa (handel artykułami AGD, RTV) jako pierwsza dostrzegła możliwość zwiększania swoich obrotów poprzez oferowanie klientom zakupów dóbr trwałego użytku w systemie sprzedaży ratalnej.

Tabela 1. Kredyty dla gospodarstw domowych (osób fizycznych) w Polsce w latach 1990-1995

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Kredyt dla gospodarstw domowych w mld PLN	0,54	0,72	1,20	2,24	3,32	5,60
Kredyt dla gospodarstw domowych/PKB (w %)	0,4	0,8	1,0	1,4	1,5	1,8
Kredyt konsumpcyjny w mld PLN	0,49	0,61	1,00	1,89	2,85	5,04
Kredyt mieszkaniowy w mld PLN	0,05	0,11	0,20	0,35	0,47	0,56

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Roczników statystycznych GUS za lata 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996* za NBP.

W ten sposób w przedsiębiorstwach handlowych powoływano działy zajmujące się obsługą systemu sprzedaży ratalnej, na początku ze środków własnych. Działalność taka nie mogła być prowadzona na szeroką skalę i wiązała się z ryzykiem dla przedsiębiorstw handlowych oferujących sprzedaż ratalną, dlatego firmy handlowe zaczęły zabiegać o umowy z bankami komercyjnymi, które mogłyby dostarczać finansowania na kredyty w systemie ratalnym. W ten sposób, po wydzieleniu z przedsiębiorstwa handlowego działu zajmującego się sprzedażą ratalną w postaci odrębnej spółki powstałi pierwsi pośrednicy kredytowi, którzy w szybkim tempie odnieśli sukcesy rynkowe. Zachęceni tymi

szersze od pojęcia kredytu konsumpcyjnego. Kredyt konsumencki obejmuje tę część kredytów konsumpcyjnych, która jest objęta ustawą o kredycie konsumenckim oraz pożyczki pieniężne oferowane przez nie bankowych pożyczkodawców. Kredytu konsumenckiego udzielają więc banki, parabanki, towarzystwa inwestycyjno-kredytowe, pośrednicy kredytowi. Kredyt konsumpcyjny obejmuje kredyty i pożyczki pieniężne udzielane na podstawie zasad określonych w prawie bankowym i kodeksie cywilnym.

sukcesami na rynek pośrednictwa kredytowego wchodziły inne spółki nie powiązane kapitałowo z bankami lub tworzone przez bank, który chciał zapewnić sobie trwałą obecność na perspektywicznym rynku kredytów konsumpcyjnych.

Od połowy lat 90. XX w. obserwujemy w Polsce rosnące zadłużenie gospodarstw domowych⁴ z tytułu kredytów konsumpcyjnych. Zaostrożenie się konkurencji na rynku kredytów dla przedsiębiorstw, m.in. w wyniku postępujących procesów dezintermediacji i ekspansji banków z udziałem kapitału zagranicznego, było przesłanką zainteresowania się polskich banków kredytami konsumpcyjnymi dla osób prywatnych. Na wyznaczenie tym kredytom ważnego miejsca w strategii banków komercyjnych w Polsce wpłynęły też dodatkowe czynniki, takie jak: wzrost realnych wynagrodzeń ludności w wyniku przewyciężenia kryzysu ekonomicznego i wejścia naszego kraju na ścieżkę umiarkowanego wzrostu gospodarczego, upowszechnianie się konsumpcyjnego modelu życia w wielu rodzinach, m.in. pod wpływem mediów, przy jednoczesnym braku gotówki na sfinansowanie zakupu dóbr trwałego użytku i modnych usług (wczasów, wycieczek zagranicznych)⁵. Coraz więcej Polaków zaczęło ulegać pokusie „życia na kredyt” i wierzyć, że będzie w stanie spłacić kredyt bankowy wraz z odsetkami dzięki wzrostowi swoich dochodów i obniżeniu oprocentowania kredytów. W efekcie prawie wszystkie banki wprowadziły do swej oferty kredyty konsumpcyjne, a później także kredyty mieszkaniowe dla ludności. Z czasem banki komercyjne zaczęły się prześcigać w wymyślaniu nowych form tych kredytów, upraszczaniu procedur kredytowych, skracaniu okresu potrzebnego na rozpatrzenie wniosku kredytowego i w dziedzinie liberalizacji zabezpieczeń kredytowych. Towarzyszyły temu duże zmiany w zakresie dystrybucji kredytów bankowych, tzn. sposobów w jaki banki docierają ze swoją ofertą do klientów, płaszczyzn kontaktowania się z nimi i dróg zawierania umów kredytowych. Coraz powszechniejsze stawało się wy-

⁴ W klasyfikacjach NBP do marca 2002 r. gospodarstwa domowe były utożsamiane z osobami fizycznymi. Od marca 2002 r. wprowadzono nową klasyfikację gospodarstw domowych dzieląc je na: osoby prywatne, rolników indywidualnych i przedsiębiorców indywidualnych. Jedynie kredyty dla osób prywatnych stricte związane z finansowaniem osobistych potrzeb (konsumpcyjnych lub inwestycyjnych) można nazwać kredytami konsumpcyjnymi i kredytami mieszkaniowymi.

⁵ B. Dittmer, E. Gostomski, *Rynek pośrednictwa kredytowego w Polsce*, raport opracowany na zlecenie Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych, Gdańsk 2002, materiał powielony.

korzystywanie pośrednich kanałów dystrybucji usług bankowych, w tym szczególnie kredytów konsumpcyjnych. Banki udzielają poprzez pośredników kredytowych średnio ponad 30 procent. wszystkich kredytów konsumpcyjnych, a w niektórych przypadkach udział ten wynosi prawie 90 proc⁶. Na rozwijającym się rynku kredytu konsumpcyjnego wzrasta rola parabanków, takich jak spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe czy spółki pożyczkowe udzielające pożyczek ze środków własnych (np.: Provident, Profireal).

Tabela 2. Kredyty dla osób prywatnych w Polsce w latach 1996-2005

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Kredyt dla osób prywatnych w mld PLN	11,7	18,4	23,9	36,6	48,2	55,2	63,1	73,9	86,3	110,2
% PKB	3,0	3,9	4,3	5,9	7,0	7,6	8,2	9,1	9,8	11,4
Kredyt konsumpcyjny w mld PLN	10,7	16,6	20,9	30,8	38,6	41,6	43,1	44,4	50,6	59,8
Kredyt mieszkaniowy w mld PLN	1,0	1,8	3,0	5,8	9,6	14,0	20,0	29,5	35,7	50,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyk NBP *Należności i zobowiązania monetarnych instytucji finansowych*, www.nbp.pl.

Rok 1996 oznaczał prawdziwy boom kredytowy. W całym okresie 1996-2005 obserwuje się wzrost zadłużenia ludności w systemie bankowym z różnym poziomem dynamiki wzrostu spowodowanej głównie czynnikami makroekonomicznymi (w latach 2001-2004) takimi jak: pogorszenie się sytuacji materialnej gospodarstw domowych na skutek spadku wzrostu PKB, wzrostu stopy bezrobocia, spadku realnych dochodów potencjalnych kredytobiorców i wskutek tego pogarszania się ich zdolności kredytowej⁷. W analizowanym okresie zmieniała się również struktura zadłużenia ludności – zmniejszał się udział kredytów konsumpcyjnych na korzyść kredytów mieszkaniowych. W ten sposób w Polsce dokonuje się proces upodabniania struktury zadłużenia ludności do struktury zadłużenia obecnej w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej, gdzie dominujące (dochodzące nawet do 80%⁸) znaczenie ma dług za-

⁶ M. Idzik, *Rynek pośrednictwa kredytowego w Polsce*, Banking Inside 1/2003, Instytut Badań i Opinii Społecznej Pentor, Gdańsk 2003.

⁷ M. Szakun, E. Gostomski, B. Dittmer, *Kredyt był, jest i będzie*, Bank, 6/2003.

⁸ M. Penczar, B. Lepczyński, E. Gostomski, *Zadłużenie konsumentów w bankach i instytucjach finansowych*, raport opracowany przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową na zlecenie Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, Gdańsk, luty-

bezpieczony hipotecznie związany z zakupem lub budową domu w stosunku do długu z tytułu kredytów konsumpcyjnych. Na wzrost znaczenia kredytów dla ludności w polskiej gospodarce w okresie 1996-2005 wskazuje wzrost wartości tych kredytów w stosunku do PKB. W odniesieniu do krajów „starej Unii” są to wskaźniki bardzo niskie wskazujące na relatywnie niski poziom kredytowania ludności przez system bankowy. Udział zadłużenia z tytułu kredytu konsumpcyjnego do PKB również wzrósł. Wskaźnik ten w porównaniu z jego wielkością w krajach zachodnioeuropejskich kształtuje się na bardzo niskim poziomie, co wskazuje na ogromny potencjał rynku kredytu konsumpcyjnego w Polsce. Samym przemianom podlega również rynek kredytów konsumpcyjnych. Pierwotnie najbardziej popularne kredyty w systemie sprzedaży ratalnej były zastępowane przez dogodniejsze instrumenty finansowania konsumpcji – kredyty w rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym (w rachunku bieżącym), kredyty gotówkowe (zwane również pożyczkami gotówkowymi), a ostatnio przez kredyty związane z funkcjonowaniem kart kredytowych. Strukturę rodzajową kredytu konsumpcyjnego w Polsce w latach 1996-2005 przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Struktura kredytów konsumpcyjnych w Polsce

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Kredyty w rachunku bieżącym	4	8	12	18	21	22	24	23	20	17
Kredyty związane z funkcjonowaniem kart kredytowych	0	0	0	1	2	3	4	5	6	7
Kredyty na zakup papierów wartościowych	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1
Pozostałe kredyty i pożyczki	93	89	83	79	75	73	68	69	67	70
w tym kredyty ratalne	34	41	42	43	40	36	32	29	24	22
Inne*	3	3	4	3	2	2	3	3	7	5

* Zapadłe odsetki, skupione wierzytelności, zrealizowane gwarancje i poręczenia, pozostałe należności.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych tak jak w tabeli 2.

Z prognoz rozwoju rynku kredytów detalicznych na lata 2006-2009 opracowanych przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową (ta-

marzec 2005 r., s. 8. Kredyty mieszkaniowe stanowią w Holandii i Finlandii ponad 90%, w Australii 85%, w USA, Wielkiej Brytanii i Niemczech około 75%, a we Francji i Austrii 60% całego zadłużenia gospodarstw domowych w bankach. Resztę stanowią kredyty konsumpcyjne, głównie kredyty ratalne (w tym samochodowe) i kredyty w rachunku bieżącym (dyspozycyjne).

bela 4) wynika, że rynek kredytów konsumpcyjnych w Polsce będzie się nadal rozwijał, a struktura długu ludności w podziale na kredyty konsumpcyjne i kredyty mieszkaniowe będzie ewoluować w kierunku większego udziału kredytów mieszkaniowych niż konsumpcyjnych.

Tabela 4. Prognozy rozwoju kredytów konsumpcyjnych na tle kredytów mieszkaniowych w perspektywie 2009 roku

	Kredyty konsumpcyjne w mld PLN		Kredyty mieszkaniowe w mld PLN	Udział kredytów konsumpcyjnych w kredytach dla ludności	Udział kredytów mieszkaniowych w kredytach dla ludności
	*	**	*	*	*
2006	63	55,4	58	52	48
2007	68	58,3	71	49	51
2008	74	61,0	86	46	54
2009	79	63,7	103	43	57

* prognozy wyznaczone przy założeniu braku ograniczeń w ustalaniu oprocentowania kredytów, ** prognozy wyznaczone przy istnieniu ograniczeń w ustalaniu oprocentowania kredytów

Źródło: B. Lepczyński, *Kredyt dla każdego*, Miesięcznik Bank, 2/2006 za Instytutem Badań nad Gospodarką Rynkową; E. Ślązak, *Prognoza rynku kredytów i pożyczek konsumpcyjnych w okresie 2006-2009 z uwzględnieniem wpływu odsetek maksymalnych w: Wpływ wprowadzenia przepisów o maksymalnym oprocentowaniu kredytów na rozwój rynku kredytowego o i gospodarkę w Polsce*, zespół ekspertów z Instytutu Badań nad Gospodarką; Gdańsk, czerwiec 2005, s. 18.

Poważnym zagrożeniem w rozwoju rynku kredytów konsumpcyjnych, osłabiającym dynamikę wzrostu rynku jest uchwalona w lipcu 2005 r., a stosowana od lutego 2006 r. tzw. ustawa antylichwiarska zobowiązująca banki do określania oprocentowania kredytów do maksymalnej granicy również czterokrotności stopy lombardowej NBP. Ustawa ta została uchwalona pomimo sprzeciwu środowiska związanego z rynkiem *consumer finance* (Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce – związek pracodawców zrzeszający banki, pośredników kredytowych i spółki windykacyjne) i samych banków (Związek Banków Polskich), a także negatywnych opinii ekspertów (Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, SGH - Prof. Włodzimierz Szpringer, Prof. Małgorzata Zaleska)⁹. Z opinii tych wynika, że wprowadzenie ustawy antyli-

⁹ L. Pawłowicz, B. Lepczyński, M. Penczar, *Pułapy cenowe kredytów konsumpcyjnych przyniosą więcej szkód niż korzyści*, Opinia IBnGR na temat poselskich propozycji legislacyjnych w zakresie wprowadzenia urzędowych cen kredytów), Gdańsk, wrzesień 2004; W. Szpringer, *Opinia dla Centrum Prawa Bankowego dotycząca limitów odsetek od kredytów i ich zakresu przedmiotowego, wprowadzonych w dniu 26.XI.2004 r.:*

chwiarckiej spowoduje ograniczenie dostępności kredytu konsumpcyjnego w Polsce i wykluczenie pewnych grup klientów z korzystania z kredytu bankowego, czyli osiągnięcie efekt odwrotny do zamierzonego (ochrona konsumenta usług bankowych przed nadmiernym oprocentowaniem). W ten sposób ta grupa ludności zasili czarny rynek na pożyczki gotówkowe. Innym zagrożeniem dla rozwoju rynku kredytów konsumpcyjnych w Polsce jest planowane wprowadzenie ustawy o upadłości konsumencieckiej, nad którą obecnie w Polsce toczy się dyskusja i prace sejmowe¹⁰. Ustawa antylichwiarska, proponowana ustawa o upadłości konsumencieckiej i zapowiadana nowelizacja dyrektywy o kredycie konsumenckim szczególnie w kontekście zasady odpowiedzialnego udzielania kredytu (*responsible lending*) świadczą o wzroście roli czynników prawnych w działalności instytucji bankowych i niebankowych (parabankowych i pozabankowych) działających na rynku kredytów konsumpcyjnych, co bezpośrednio wynika ze wzrastającej roli ochrony konsumenta usług finansowych w ustawodawstwie europejskim i w konsekwencji polskim. Kierunki zmian na rynku kredytu konsumpcyjnego w Polsce będą zależały od kilku czynników do których zaliczyć należy w szczególności: poprawę koniunktury gospodarczej, zmiany w popycie gospodarstw domowych na kredyty, przeobrażenia w segmencie detalicznym systemu bankowego w Polsce, rozwój segmentu pośrednictwa kredytowego, integrację krajowego rynku kredytu konsumpcyjnego z rynkiem kredytowym Unii Europejskiej, nowe uregulowania prawne w zakresie ochrony konsumenta-kredytobiorcy¹¹. Szczególnie istotną przesłanką dla rozwoju

w projekcie noweli do ustawy o kredycie konsumenckim (Druk Sejmowy nr 3063), w projekcie noweli do Kodeksu Cywilnego (Druk Sejmowy nr 3059), M. Zaleska, *Konsekwencje wprowadzenia maksymalnych limitów odsetek od kredytów w kontekście ubankowienia polskiego społeczeństwa i doświadczeń niektórych krajów Unii Europejskiej*, Bank i Kredyt, 10/2005.

¹⁰ Więcej na temat ustawy o upadłości konsumencieckiej zob. także: W. Szpringer, Z. Szpringer, *Regulacja kredytu konsumenckiego i upadłości konsumencieckiej (inspiracje dla Polski w świetle rozwiązań niektórych krajów UE oraz projektu noweli do dyrektywy UE o kredycie konsumenckim)*, Bank i Kredyt, 8/2004; W. Szpringer, *Oddłużanie konsumenta*, Bank, 5/2006, A. Roter, Ł. Mężyk, *Upadłość konsumencka cz. I i cz. II*, Gazeta Bankowa, 10-16 kwietnia 2006 r. i 17-23 kwietnia 2006 r.

¹¹ W. Zborowska, *Rynek kredytu konsumpcyjnego – stan i perspektywy rozwoju po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej w: Fenomen transformacji. Próba analizy*, red. A. Z. Nowak, Księga Jubileuszowa na 70-lecie urodzin Profesora Kazimierza Rycia, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005, s. 173.

rynku kredytu konsumpcyjnego w Polsce jest realizacja Planu Działania w zakresie Usług Finansowych UE (FSAP), który postuluje utworzenie i rozwój otwartego i bezpiecznego rynku detalicznego¹².

2. Pośrednictwo finansowe a pośrednictwo kredytowe

Pod pojęciem pośrednictwa należy rozumieć działalność osoby trzeciej, mającej na celu porozumienie się między stronami lub załatwienie spraw dotyczących obu stron. Na rynku usług finansowych dochodzi do pośrednictwa finansowego, pojęcia pojemniejszego niż pośrednictwo kredytowe i obejmującego pośrednictwo kredytowe¹³. M. Bitz rozróżnia pośredników finansowych w węższym sensie (*sensu stricto*) i pośredników finansowych w szerszym sensie (*sensu largo*)¹⁴. Pośrednicy finansowi w węższym sensie lub krótko pośrednicy finansowi to instytucje równoważące popyt na środki finansowe oraz podaż środków finansowych. Dzięki ich działalności bezpośrednie roszczenia i zobowiązania pierwotnych dawców i biorców środków pieniężnych są zastępowane przez dwa samodzielne stosunki umowne, w których pośrednik finansowy występuje wobec pierwotnego dawcy środków jako biorca zobowiązuje się do ich późniejszej spłaty, a wobec pierwotnego biorcy środków – jako ich dawca i jednocześnie jako uprawniony do roszczeń z tego tytułu. Pośrednicy finansowi w szerszym znaczeniu to takie podmioty, których działalność ma na celu ułatwienie oraz uczynienie efektywnymi bezpośrednio zawieranie kontraktów finansowych między dawcami a biorcami środków. Podmioty te jednak nie występują same jako strony tych umów. W ramach pośrednictwa w znaczeniu szerszym wymienia się także jego rodzaje jak: pośrednictwo w zawieraniu umów finansowych między pierwotnymi a pośrednimi biorcami i dawcami środków pieniężnych (pośrednictwo), informowanie potencjalnych dawców środków o istnieniu i różnych aspektach jakości możliwych biorców lub form inwestycji (informowanie), przejmowanie określonych rodzajów ryzyka związanych z różnymi formami inwestowania pieniądza (przejmowanie ryzyka)¹⁵.

¹² Więcej na ten temat zob. także M. Penczar, *Integracja detalicznych usług finansowych w Unii Europejskiej*, Niebieskie Księgi 2004, rekomendacje nr 13, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2004.

¹³ D. Korenik, *Instytucja pośrednika (agenta) kredytowego w Polsce*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Umiejętności w Kielcach, Academic Research Vol. 11, No. 3/2003.

¹⁴ M. Bitz, *Produkty bankowe. Rynek usług finansowych*, Poltext, Warszawa 1998, s. 27.

¹⁵ *Ibidem*, s. 28.

Wśród podmiotów zajmujących się pierwszą z wymienionych czynności należy wymienić pośredników kredytowych. Występują oni na rynku finansowym jako wtórni dawcy środków, pośrednicząc między prywatnymi dawcami środków, nie będącymi podmiotami gospodarczymi a instytucjami bankowymi. W ten sposób pośrednicy kredytowi działając w imieniu i na rzecz banków, reprezentują bank przed klientem-kredytobiorcą oraz ułatwiają realizację transakcji na rynku pośrednictwa w wąskim znaczeniu.

3. Teoretyczne aspekty instytucji pośrednictwa kredytowego

Pośrednik kredytowy to podmiot będący osobą fizyczną lub prawną, który na podstawie umowy agencyjnej (uregulowanej w art. 758 § 1 Kodeksu cywilnego) z bankiem współpracującym świadczy usługi polegające na kompleksowej obsłudze osób korzystających z kredytów konsumentskich lub innych linii kredytowych (np.: na budownictwo mieszkaniowe). Poprzez umowę z bankiem współpracującym pośrednik przyjmujący zlecenie od banku zobowiązuje się do realizacji szeregu funkcji w stałym pośredniczeniu przy zawieraniu umów kredytowych na rzecz składającego zlecenie (banku współpracującego). Kredytodawcą pozostaje nadal bank, ale poprzez wprowadzenie pośredniego ogniwa w kanale dystrybucji kredytu bankowego dla zaistnienia transakcji konieczne jest współdziałanie trzech podmiotów – kredytodawcy-banku, pośrednika kredytowego i klienta-kredytobiorcy. W krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej pośredników kredytowych zalicza się do instytucji finansowych nie przyjmujących depozytów (*non-depository institutions*), a w ramach tej grupy do wyspecjalizowanych instytucji świadczących usługi finansowe¹⁶. W zakresie modeli współpracy pośredników kredytowych z bankami i zakresu czynności (faktyczne, prawne) wykonywanych przez pośredników można wyróżnić następujące¹⁷:

- Przedmiotem umowy między bankiem a pośrednikiem kredytowym jest wykonywanie czynności faktycznych (informowa-

¹⁶ J. Pietrzak, *Czynniki przewagi konkurencyjnej na rynku bankowych usług detalicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002, s. 44.

¹⁷ T. Narożny, *Czynności kredytowe banku. Zagadnienia prawne*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2000, s. 117; Więcej na ten temat zob. także A. Olejniczak, *Uwagi o dopuszczalności korzystania z usług pośredników przy udzielaniu kredytów bankowych*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, 1/1996, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 1996.

nie, wydawanie formularzy kredytowych, przyjmowanie wypełnionych formularzy i kompletowanie dokumentacji oraz przekazywanie jej bankowi).

- Przedmiotem umowy między bankiem a pośrednikiem jest wykonywanie czynności faktycznych (wymienionych w pkt. 1), a także czynności prawnej polegającej na przyjęciu w imieniu banku oświadczenia woli klienta o zawarciu umowy kredytu albo umowy pożyczki (na podstawie udzielonego pełnomocnictwa).
- Przedmiotem umowy między bankiem a pośrednikiem kredytowym jest wykonywanie czynności faktycznych (wymienionych w pkt. 1), a także czynności prawnej polegającej na zawarciu w imieniu banku (na podstawie udzielonego pełnomocnictwa) umowy kredytu albo umowy pożyczki.

Pośrednicy kredytowi w zamian za swoją działalność otrzymują prowizję od banku i zwykle jeszcze większą od sklepu sprzedającego towar w systemie sprzedaży ratalnej pośrednika. Bank wypłaca pośrednikowi część prowizji otrzymanej od klienta (podział jest tajemnicą, bank otrzymuje tradycyjnie około 1%)¹⁸. Działalność pośredników kredytowych jest formą outsourcingu i uzupełnieniem tradycyjnych kanałów dystrybucji produktów bankowych, głównie kredytów ratalnych dla osób prywatnych. Kredyt sprzedawany przez pośrednika jest w rzeczywistości udzielany przez bank – klient podpisuje umowę kredytową z bankiem. Rola pośrednika zależy od rodzaju umowy o współpracy podpisanej z bankiem. Może on być jedynie dodatkowym ogniwem między kredytobiorcą a kredytodawcą, ale może również prowadzić monitoring i ewentualną windykację należności przeterminowanych. To bank stawia do dyspozycji klienta określoną w umowie kredytowej kwotę lub finansuje zakup wskazanego dobra. Od strony rachunkowej oznacza to, że wszystkie kredyty udzielone przy wykorzystaniu firm pośredniczących są wykazywane w sprawozdawczości bankowej jako należności od klientów indywidualnych (osób prywatnych). Pośrednicy przez swą działalność nie tworzą zatem dodatkowego pieniądza kredytowego (nie występuje efekt mnożnika). Można wyróżnić dwa podstawowe rodzaje umów, z których pierwszy traktuje pośredników jedynie jako kanał dystrybucji, drugi zaś jest zbliżony w swej naturze do outsourcingu.

¹⁸ Z. Dobosiewicz, *Bankowość*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 293.

Wykorzystanie pośrednika jako kanału dystrybucji oznacza, że biuro pośrednika stanowi jedynie punkt kontaktowy dla klienta chcącego zaciągnąć kredyt. Dokumenty kredytowe, przygotowane w biurze obsługi, są weryfikowane i oceniane w banku, i tam również zapada decyzja o przyznaniu kredytu. Również ewentualne odzyskiwanie należności (windykacja) pozostaje w gestii banku. Rola pośrednika kończy się w momencie podpisania przez klienta umowy kredytowej z bankiem. Ten typ umowy zakłada przeniesienie całego ryzyka kredytowego na bank. Jedynie w sytuacji, gdy pośrednik nie dopełni warunków umowy i bank poniesie z tego tytułu szkodę, bank może żądać od firmy pośredniczącej odszkodowania. W skrajnych przypadkach bank może zawiesić współpracę, a także wstrzymać wypłatę prowizji. Na podstawie jakości portfela kredytów generowanych przez pośrednika bank ocenia efektywność współpracy i decyduje o jej kontynuacji lub zerwaniu.

Przeciwieństwem opisanej umowy jest umowa przenosząca całe ryzyko (lub znaczną jego część) na pośrednika, co nadaje tej współpracy charakter outsourcingu. Firma zewnętrzna dokonuje oceny wiarygodności kredytowej klienta, często na podstawie procedur i modeli weryfikacji funkcjonujących w banku współpracującym. Umowa może również dopuszczać sytuację, gdy pracownik pośrednika podpisuje umowę z klientem w imieniu banku. Bank jedynie stawia do dyspozycji klienta określone w umowie kredytowej środki finansowe. Do obowiązków firmy należy ewidencja i monitoring udzielonych kredytów oraz wszystkie czynności związane z egzekwowaniem terminowego regulowania należności ze strony kredytobiorców. W sytuacji, gdy kredyt przestaje być obsługiwany, pośrednik z własnych funduszy dokonuje zapłaty za kredytobiorcę lub nabywa wierzytelność od banku. Po nabyciu praw wierzyciela pośrednik prowadzi windykację należności we własnym imieniu i na własną rzecz. Dla banku zabezpieczeniem wiarygodności pośrednika jest jego majątek lub tworzony odrębny rachunek (w rodzaju funduszu gwarancyjnego), na którym są gromadzone środki na poczet ewentualnych strat wynikających z nieopłacalności kredytów, wygenerowanych przez pośrednika.

Atutami pośredników są: elastyczność, bliski kontakt z klientami, a przede wszystkim relatywnie mało sformalizowany proces przyznawania kredytu. Cechy te powodują, że klientami pośredników są osoby, którym sytuacja finansowa nie pozwala na uzyskanie kredytu w banku lub które chcą uzyskać pożyczkę w czasie krótszym, niż wymagają tego procedury bankowe. Trzy najważniejsze obszary funkcjonalne pośredni-

ka kredytowego to: funkcja marketingowa – polega na pozyskaniu klienta dla oferty banku, funkcja informacyjna – wynika z bliskości kontaktu pomiędzy pośrednikiem a klientem, co ułatwia zwrotne przekazywanie informacji o potrzebach rynku, funkcja o charakterze zadaniowym – zadania jako istota usługi pośrednictwa kredytowego to udzielanie pomocy przy kompletowaniu dokumentów, ich weryfikacja formalna i merytoryczna, negocjacja z bankiem warunków udzielenia kredytu, sporządzenie wniosku i umowy oraz przedstawienie umowy do podpisu¹⁹. Współpraca z firmami pośrednictwa kredytowego stanowi dla banków dodatkowe źródło dystrybucji usług. Rynek ten jest jednak obciążony większym ryzykiem niż rynek kredytów bankowych, co wynika ze stosowania uproszczonych procedur kredytowych i niepełnych zabezpieczeń spłacalności należności. Podwyższone ryzyko ma rekompensować wyższa cena kredytu niż w przypadku produktów dla przedsiębiorstw czy też 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.

4. Rozwój rynku pośrednictwa kredytowego na tle rozwoju rynku kredytu konsumpcyjnego w Polsce

Coraz większe zainteresowanie systemami sprzedaży ratalnej w Polsce na początku lat 90. ubiegłego stulecia należy kojarzyć z jednej strony z dysonansem między oszczędnościami, dochodami z pracy i dochodami pozapłacowymi ludności a apetytami konsumpcyjnymi rozbudzonymi wraz z wprowadzeniem wolnego rynku i chęcią wyrównywania standardu życia w Polsce ze standardem zachodnim. Z drugiej strony na początku lat 90. XX w. podmioty działające w sferze handlu detalicznego zaczęły poszukiwać możliwości szybkiego zwiększania obrotów. Banki

¹⁹ E. Bogacka-Kisiel, *Bankowość detaliczna w: Usługi i procedury bankowe*, red. E. Bogacka-Kisiel, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2000, s. 94-96.

nieprzygotowane produktowo i niezainteresowane obsługą kredytową klienta masowego pozostawiły wolną przestrzeń (za wyjątkiem PKO BP, Wschodniego Banku Cukrownictwa z Lublina, Banku Inicjatyw Gospodarczych i Pierwszego Komercyjnego Banku z Lublina). Zgodnie z zasadą, że życie gospodarcze nie lubi próżni, nisza ta bardzo szybko została zapelniona. Niektóre z firm zajmujących się handlem detalicznym i/lub importem i eksportem sprzętu AGD-RTV początkowo zaczęły udzielać kredytów ze środków własnych, ale działalność ta wiązała się ze znacznym ryzykiem i mogła być prowadzona na ograniczoną skalę. Konieczne stało się pozyskanie banku do finansowania kredytów ratalnych. Tak powstał pierwszy pośrednik – Best, Lukas czy Żagiel jako firmy handlowe z czasem dostrzegając atrakcyjność pośredniczenia między bankiem a klientem w udzielaniu kredytów, przekształciły się w pośredników (Best) lub powołały do życia spółki zależne od pierwotnie firm handlowych (ze struktury Lukas Sp. z o.o. wyodrębniono spółkę S.L. SA zajmującą się obsługą sprzedaży ratalnej, a w ramach spółki Żagiel PHU s.c. powołano do życia Żagiel Sp. z o.o. specjalizującą się w pośrednictwie kredytowym). Inne podmioty dostrzegając rosnące zapotrzebowanie na tego typu działalność zaczęły tworzyć spółki specjalizujące się w udzielaniu kredytów ratalnych w imieniu banków. Zaczęły powstawać podmioty specjalizujące się w kredytowaniu wybranych grup dóbr np. samochodów (Polskie Towarzystwo Finansowe, Dominet). Z czasem również banki widząc korzyści z obopólnej współpracy z instytucjami pośrednictwa kredytowego i dostrzegając ich sukcesy rynkowe w obsłudze kredytowej klienta indywidualnego zaczęły powoływać spółki zależne w ramach własnych grup kapitałowych. Przykładem jest tutaj Towarzystwo Finansowe PKO BP utworzone w 1998 r. przez bank PKO BP, Dom Kredytowy utworzony w 1999 r. przez Pierwszy Komercyjny Bank w Lublinie, Rodzinne Towarzystwo Finansowe Invest-Kredyt utworzone w 1999 r. jako spółka zależna od Invest-Banku, spółka Finoko utworzona przez BRE Bank w 1998 r. Innym rozwiązaniem funkcjonalnym wywierania wpływu na działalność pośrednika przez bank było nabycie najpierw mniejszościowego, a następnie kontrolnego pakietu akcji (Best i BRE Bank, Żagiel i Kredyt Bank), nabyciu większościowego pakietu akcji i powiększenie go do 100% (CLA i AIG Consumer Finance Group), zakup 100 % kapitału pośrednika przez grupę finansową posiadającą w Polsce bank bez integracji z nim (po zakupie w 2004 r. PTF przez Santander Hispano – właściciela CC-Banku, który odkupił od Banku Millennium portfel kredytowy udzielony za pośrednictwem spółki PTF, działał-

ność kredytową przejął PTF Bank, a spółka PTF zajmuje się jedynie administrowaniem już udzielonymi kredytami) lub po zakupie przez bank włączenie pośrednika w struktury banku (Chrobry od sierpnia 2004 r. funkcjonuje jako Departament Zarządzania Siecią Agentów Chrobry w strukturach GE Money Banku). Na rynku znane są również przypadki odwrotne, kiedy pośrednik kredytowy nabywa bank, by stanąć na czele grupy kapitałowej (Lukas nabył Bank Świętokrzyski w Kielcach, przemianował go na Lukas Bank i stanął na czele Grupy Lukas; Dominet nabył Cuprum Bank, zmienił jego nazwę Dominet Bank i stanął na czele Grupy Dominet). Innym przykładem ewolucji od pośrednika kredytowego do banku jest przeniesienie działalności pośrednika na nowoutworzony bank (Cetelem Expansion Polska i Cetelem Bank) lub przeniesienie działalności pośrednika kredytowego na oddział banku zagranicznego (FinPlus i Sygma Bank Polska). Pośrednicy kredytowi z połowy lat dziewięćdziesiątych niepowiązani kapitałowo z bankami na skutek połączeń z instytucjami bankowymi w rzeczywistości przekształciły się w ich sieci dystrybucyjne. Większość czołowych pośredników zrzeszona jest w Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych – stowarzyszeniu pracodawców utworzonym w 1999 r.

Do roku 2005 w Polsce nie były szczegółowo uregulowane kwestie prawne w zakresie pośrednictwa kredytowego. Ustawa prawo bankowe z 1989 r. (art. 11) przewidywała możliwość tworzenia spółek prawa handlowego o charakterze parabankowym, które po otrzymaniu zezwolenia udzielonego przez Prezesa NBP w porozumieniu z Ministrem Finansów mogłyby wykonywać niektóre czynności bankowe z wyłączeniem przyjmowania wkładów, emitowania papierów wartościowych i wydawania gwarancji bankowych. Normodawca upoważnił Prezesa NBP, aby w porozumieniu z Ministrem Finansów określił w drodze rozporządzenia tryb wydawania spółkom prawa handlowego zezwoleń na realizację czynności bankowych oraz tryb wykonywania nadzoru nad tymi czynnościami. Jednak w związku z tym, że wzmiankowane rozporządzenie nigdy nie zostało wydane, taka kategoria podmiotów faktycznie nie występowała²⁰. Ustawa prawo bankowe z 1997 r. nie tylko nie wprowadziła w tym zakresie nic nowego, ale stanowiła krok wstecz w stosunku do regulacji z 1989 r. Powstała niekorzystna sytuacja, gdzie działalność kilkuset pośredników kredytowych nie posiadała żadnych

²⁰ L. Góral, *Nadzór bankowy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998, s. 107.

regulacji prawnych i finansowych odpowiadających ich specyfice²¹, a stosunki bank-pośrednik kredytowy regulowała umowa agencyjna zawarta zgodnie z przepisami kodeksu cywilnego. Jednym z najistotniejszych mankamentów takiego stanu rzeczy była niemożność zaliczania tworzonych rezerw z tytułu ryzyka kredytowego do kosztów uzyskania przychodów, co powodowało konieczność odprowadzania podatku dochodowego od tych rezerw. W trakcie prac w prowadzonych w toku procesu legislacyjnego zakończonych uchwaleniem ustawy z dnia 1 kwietnia 2004 r. o zmianie ustawy Prawo bankowe oraz zmianie innych ustaw (określanej dalej nowelizacją Prawa bankowego). Spory wywoływało uzgodnienie właściwego brzmienia unormowań dotyczących outsourcingu (czyli prowadzenia przez banki działalności z wykorzystaniem podmiotów zewnętrznych, którym powierza się wykonywanie czynności w ramach działalności własnej) oraz tajemnicy bankowej. W wyniku nowelizacji podstawowe unormowania dotyczące outsourcingu stały się elementem szerszej regulacji Prawa bankowego, określającej (w art. 5 i 6 tej ustawy) zakres i zasady wykonywania działalności bankowej. Formalnym tego wyrazem jest ich umiejscowienie – znalazły się w przepisach art. 6a-6d. Zgodnie z ogólną zasadą, na której opiera się ustawowa regulacja outsourcingu, bank może powierzyć – w drodze umowy zawartej na piśmie – wykonywanie określonych ustawą czynności tylko przedsiębiorcy lub przedsiębiorcy zagranicznemu (art. 6a ust. 1)²². Z regulacji tych regulacji wynika, że przedsiębiorca w imieniu i na rzecz banku może podjąć się pośrednictwa w zawieraniu umów kredytowych. Może zawrzeć umowę w zakresie pośrednictwa w udzielaniu kredytów konsumpcyjnych, mieszkaniowych, inwestycyjnych, konsolidacyjnych oraz umów ugody w sprawie spłaty kredytu²³.

Na polskim rynku pośrednictwa kredytowego wystąpiły charakterystyczne zjawiska. Z jednej strony były one podyktowane nasilającą się

²¹ W. Żurawik, *Rola i udział firm pośrednictwa kredytowego na rynku finansowych usług detalicznych* w: *Kredyt konsumencki – konieczne zmiany?*, Materiały z konferencji zorganizowanej przez Biuro Informacji Kredytowej i Fundację Edukacji i Badań Bankowych, Warszawa, 17 grudnia 1999 r., s. 38.

²² Pośrednictwo w imieniu i na rzecz banku odbywa się na podstawie umowy agencyjnej. Spis czynności objętych pośrednictwem znajduje się m. in. w: B. Smykla, *Outsourcing i tajemnica bankowa w znowelizowanym Prawie bankowym, Nowe regulacje bankowe*, NBP, październik 2004 r., s. 11-12.

²³ A. Okrański, *Jak zostać pośrednikiem kredytowym*, *Gazeta Prawna* z dn. 21.02.2006.

konkurencją na rynku *consumer finance*, z drugiej zła sytuacja makroekonomiczna w Polsce skłoniła do ewolucji powiązań banków i pośredników kredytowych. Konsolidacja pozioma rynku pośrednictwa kredytowego to łączenie się pośredników – przykładem było połączenie Systemu Kredytów Konsumpcyjnych SKK Kredyt z Żaglem, których właścicielem był Kredyt Bank, a także spółek Best i Finoko zależnych od BRE Banku. Przykładem konsolidacji pionowej było objęcie kontroli nad Bankiem Świętokrzyskim przez spółkę Lukas SA oraz nad Cuprum Bankiem przez spółkę Dominet. Oprócz mariaży banków z pośrednikami, niezależnie od strony inicjującej transakcję, na polskim rynku pośrednictwa kredytowego można zauważyć jeszcze inną charakterystyczną tendencję – zainteresowanie i wejście kapitału zagranicznego. Zainteresowanie to przejawiało się w różnych formach – zakupie większościowego pakietu akcji przez inwestora strategicznego, zakupie pakietu akcji przez fundusz *private equity* lub inwestycji typu *greenfield*. W 1998 r. pakiet 80% akcji spółki pośrednictwa kredytowego o ugruntowanej pozycji na rynku – Credit Leasing Assistance został nabyty przez AIG Consumer Finance Group (nabył również Bank Podlaski i przemianowała go na AIG Bank). Tym samym spółka pośrednictwa kredytowego została włączona w struktury grupy kapitałowej AIG w Polsce. Od lipca 2000 r. spółka jest wyłącznie organizatorem sprzedaży kredytów ratalnych oraz pożyczek gotówkowych udzielanych przez AIG Bank Polska. Dotychczas fundusze *private equity* dokonały inwestycji w trzech spółkach z branży pośrednictwa kredytowego – Lukas²⁴, Dominet i Dom Finansowy QS. Dla zobrazowania skali i dynamiki rynku pośrednictwa kredytowego w Polsce należy odwołać się do danych na temat wielkości akcji kredytowej i ilości podpisywanych umów przez głównych pośredników. Charakterystyczna dla polskiego rynku pośrednictwa kredytowego jest jego wysoka koncentracja – na przestrzeni ostatniej dekady udział największych firm wynosi 90%. Od 1994 r., kiedy właściwie rynek pośrednictwa kredytowego w Polsce rodził się wartość akcji kredytowej wiodących pośredników wzrosła dwudziestosześcioletnio. Dynamika akcji kredytowej również kształtowała się na wysokim poziomie – największa była w 1996 r. (boom kredytowy) i wynosiła prawie 130%, a najniższa

²⁴ Więcej na temat zaangażowania funduszy Enterprise Investors w spółkę Lukas zob. także: *Lukas. Licencja na raty w: Od Lukasa do Eldorado. jak fundusze Enterprise Investors zmieniają polskie formy*, Enterprise Investors, Wydawnictwo Rosner i Wspólnicy, Warszawa 2005.

w 2002 r. (niekorzystna sytuacja gospodarcza) – była ujemna w jedynym roku i wyniosła prawie -2%. Równoległe do wzrastającej wartości akcji kredytowej pośredników kredytowych wzrastała liczba podpisanych przez nich umów (tabela 5).

Tabela 5. Wartość akcji kredytowej i ilość podpisanych umów przez głównych pośredników kredytowych w Polsce w latach 2001-2005

Nazwa pośrednika kredytowego	Wartość akcji kredytowej w mln zł					Liczba podpisanych umów kredytowych w tys. sztuk				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Lukas	2383,9	2455,6	2754,9	3694,7	4611,2*	1420	1546,5	1780	2581,6	4370,6*
AIG Credit	1140	1393,7	1865	2522,4	3207,4	763	874,6	1072	1288,2	1533
Żagiel	1347,7	1465,7	1815,2	1952,9	1963,9	797	863,8	1037,1	1076,4	1022
PTF	898,6	1085,8	777,5	853,1	-	34	38,3	27	22,8	-
Dominet	280,1	310,5	-	-	-	64,5	118,2	159	-	-
Invest - Kredyt	260,1	218,7	268	bd	bd	716	1125	1305	1500	-
Cetelem	225	325	435	530	-	20,3	bd	-	-	-
Chrobry	202,2	449,6	576,7	-	-	150	118,1	135	bd	bd
DF QS	-	174,3	346,4	526,9	664	-	50,2	88,2	107,5	136
PDK	-	-	-	221,1	377,7	-	-	-	9	16,3
Aconto	69	41,4	63	80,1	72,3	-	-	12,4	10,7	9,75
Fiolet	-	-	-	75,9	427,8	-	-	-	0,3	8,2
RAZEM	6807	7920	8902	10457	11324	3965	4735	5616	6597	7095,8

* od dnia 01.09.2005 r. cała działalność spółki Lukas w zakresie pośrednictwa kredytowego została włączona w formie aportu struktury w Lukas Banku

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji pochodzących ze spółek.

Od dnia 1 września 2005 r. działalność spółki Lukas w zakresie pośrednictwa kredytowego została wniesiona aportem do Lukas Banku. W ten sposób zniknął Lukas jako pośrednik kredytowy, a działalność w zakresie udzielania kredytów konsumenckich stała się jedną z linii biznesowych Lukas Banku.

5. Perspektywy rozwoju instytucji pośrednictwa kredytowego w Polsce

Rynek pośrednictwa kredytowego w Polsce ma duże możliwości rozwoju. Tkwią one szczególnie w segmencie klientów o niższych dochodach,

często nie kwalifikujących się do uzyskania kredytu bezpośrednio w banku (znaczna część społeczeństwa nie korzysta z obsługi bankowej). W ocenie banków krajowych jedną z najważniejszych tendencji na rynku kredytów dla gospodarstw domowych w perspektywie 2008 r. jest wzrost roli pośredników kredytowych, w tym korzystających z funduszy zagranicznych²⁵.

Tabela 6. Prognozy rozwoju rynku pośrednictwa kredytowego w Polsce

	2006	2007	2008	2009
Akcja kredytowa w mln PLN	13257	14583	15750	17010
Udział pośredników kredytowych w należnościach z tytułu pożyczek gotówkowych, kredytów ratalnych i kredytów samochodowych	35%	37%	39%	41%

Źródło: E. Gostomski, E. Ślęzak, H. Wiecka, *Rola pośredników finansowych na tle średniookresowych perspektyw rozwoju rynku consumer finance w Polsce* w: B. Lepczyński, M. Penczar, E. Ślęzak, E. Gostomski, J. Zombirt, A. Barembuch, H. Wiecka, *Biznes i ryzyko na rynku consumer finance w Polsce*, Biblioteka Consumer Finance, raport opracowany na zlecenie Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych, Wydawnictwo Cedewu, Warszawa 2006, s. 58 i 60.

Z przeprowadzonych przez IBnGR analiz wynika, że w najbliższych latach należy spodziewać się dalszego wzrostu roli pośredników kredytowych w dystrybucji kredytów detalicznych. Będzie wzrastał wolumen kredytów konsumpcyjnych udzielanych przez pośredników kredytowych. (tabela 6). Firmy pośrednictwa kredytowego podtrzymują od kilku lat rozwój rynku kredytów konsumpcyjnych w Polsce. Obserwacja banków samochodowych²⁶, banków koncentrujących się na kredytach ratalnych, pośredników kredytowych i bankowości hipotecznej prowadzi do wniosku, że strategie niszowe odnoszą sukces w obszarach, którymi nie są specjalnie zainteresowane duże banki uniwersalne²⁷. Za-

²⁵ Penczar M., Lepczyński B., Gostomski E., *Zadłużenie konsumentów w bankach i instytucjach finansowych*, raport opracowany przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową na zlecenie Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, Warszawa 2005, s. 46.

²⁶ Więcej na temat rozwoju rynku banków samochodowych w Polsce w latach 2000-2005 zob. także: K. Waliszewski, *Kryzys autobanków*, *Gazeta Bankowa*, 14(910)/2006, 3-9 kwietnia 2006 r.

²⁷ J. Harasim, *Bankowość detaliczna w Polsce*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2005, s. 76.

grożeniem dla dynamiki wzrostu rynku pośrednictwa kredytowego w Polsce są regulacje prawne związane z ochroną konsumenta usług bankowych. Od lutego br. funkcjonuje ustawa antylichwiarska, ograniczająca możliwość dowolnego kształtowania ceny kredytu konsumpcyjnego – jego oprocentowania. Eksperci szacują, że pod rządami nowego prawa wartość kredytów ratalnych i gotówkowych – najczęściej udzielanych przez pośredników – spadnie o 6 mld PLN rocznie. Jak wskazuje praktyka banki z którymi współpracują pośrednicy zastrzają kryteria, jakie powinien spełniać potencjalny kredytobiorca (relacja oprocentowanie-ryzyko), a przez to część klientów pośredników jest odprawiana z kwitkiem. Dom Finansowy QS w I kwartale 2006 r. przesłał do banków 67,5 tys. wniosków kredytowych, czyli o 32% więcej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego, z czego tylko 25,5 tys. zostało rozpatrzonych pozytywnie. Odrzucone wnioski kredytowe stanowiły ponad 60% wszystkich wniosków przesłanych do banków. Również w spółce A`conto specjalizującej się w pożyczkach gotówkowych o połowę wzrosła liczba wniosków odrzucanych przez GE Money Bank w porównaniu z zeszłym rokiem. Dodatkowo toczy się dyskusja nad wprowadzeniem ustawy o upadłości konsumenckiej, w myśl której osoba fizyczna – konsument będzie mogła ogłosić upadłość, tak jak ma to miejsce w przypadku podmiotów gospodarczych. Innym aspektem działalności regulacyjnej pośredników jest nowelizacja dyrektywy o kredycie konsumenckim, w której zakłada się zdefiniowanie pojęcia pośrednika kredytowego i nałożenie na niego pewnych czynności w kontaktach z klientem²⁸.

Podsumowanie

Rozwój różnych form kredytowania klientów indywidualnych w Polsce okazał się działalnością efektywną z punktu widzenia osiągniętych wyników i ponoszonego ryzyka. Instytucje zajmujące się kredytowaniem konsumpcji (Lukas Bank, AIG Bank, GE Money Bank) zanotowały wyższą dynamikę wzrostu zysku niż banki uniwersalne²⁹. Dyna-

²⁸ Więcej na ten temat zob. także W. Szpringer, *Banki i parabanki na polskim rynku kredytu konsumenckiego (na tle pojęcia „instytucji kredytowej”)*, Problemy Zarządzania, Zeszyty Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, 2 (8)/2005, Pośrednicy finansowi, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2005.

²⁹ M. Ciesielski, *Kredytowanie konsumpcji w Polsce*, Pieniądze i Więż, 4(21)/2003, s. 95.

miczny rozwój rynku kredytu konsumpcyjnego, lub szerzej konsumenc-
kiego w Polsce z jednej strony wynikał z rosnących, obudzonych potrzeb
polskiego społeczeństwa po przełomie 1989 r., a z drugiej strony z dzia-
łalności instytucji pośrednictwa kredytowego. Mając swoje źródło
w branży handlowej, w miarę rozwoju rynku *consumer finance* prze-
kształciły się one w potężne banki lub niebankowe instytucje finansowe,
stając się najistotniejszymi uczestnikami tego rynku. Konsolidacja po-
zioma branży pośrednictwa kredytowego, prowadząca do wzmocnienia
potencjału uczestniczących w niej spółek oraz konsolidacja pionowa
prowadząca do przenikania sektora banków komercyjnych z sektorem
pośredników kredytowych to dwie najważniejsze tendencje na tym rynku
w Polsce. Perspektywy rozwoju rynku pośrednictwa kredytowego w Pol-
sce są obiecujące, ale implementacja przepisów prawnych związanych
z ochroną konsumenta może osłabić dynamikę tego rynku. W związku
z przemianami w potrzebach finansowych klientów indywidualnych
w zakresie kredytowania, co w konsekwencji doprowadziło do bardzo
dynamicznego rozwoju rynku kredytu mieszkaniowego, powstały pod-
mioty agregujące oferty kilkunastu banków i pełniące funkcję doradców
(brokerów) kredytowych.

Credit intermediaries activity on the consumer credit market in Poland

Summary

In the article author presents the idea of credit intermediation in connection with the development of Polish consumer credit market. After the break in 1989, banks in Poland were not good prepared to credit servicing for individuals clients, whose needs dramatically rose. The loop was fulfilled by retail companies that created installment credit systems and its financing on the own capital base. This operations were risky and area-limited because of leak of capital for financing of credit system. Banks signing intermediary agreements with retailers strengthened their installment credit systems. Retail companies were divided into parts dealing with retail activity and credit activity. Thus were set up first credit intermediaries, whose market success were remarked by commercial banks that took over credit companies or set up own installment credit businesses. During the development period of credit intermediation market in Poland there was a lot of tendencies, especially such as vertical consolidation between credit intermediaries leading to strengthening of market leaders' potential (SKK Kredyt-Żagiel, Best-Finoko) and horizontal consolidation between commercial banks and credit intermediaries irrespective of initiating side (Lukas-Bank Świętokrzyski, Dominet-Cuprum Bank, Chrobry-GE Money Bank, Żagiel-Kredyt Bank). In the last time is rising the influence of legislative factors especially being the result of consumer protection. For

example anti-pawnbroker law that was put into effect in February 2006 and pending changes in consumer credit directive and passing consumer bankruptcy law. Credit intermediaries transformed from weak, local-area scope companies to bank-connected country-area scope strong financial institutions with leading ranks on the consumer finance market in Poland.

Bibliografia

Bitz M., *Produkty bankowe. Rynek usług finansowych*, Poltext, Warszawa 1998.

Ciesielski M., *Kredytowanie konsumpcji w Polsce*, Pieniądze i Więź, 4/2003.

Dittmer B., Gostomski E., *Rynek pośrednictwa kredytowego w Polsce*, raport opracowany na zlecenie Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych, Gdańsk 2002, materiał powielony.

Dittmer B., Gostomski E., Szakun M., *Kredyt był, jest i będzie*, Bank, 6/2003.

Dobosiewicz Z., *Bankowość*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.

Fenomen transformacji. Próba analizy, red. A. Z. Nowak, Księga Jubileuszowa na 70-lecie urodzin Profesora Kazimierza Rycia, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005.

Gostomski E., Ślżak E., Wiecka H., *Rola pośredników finansowych na tle średniookresowych perspektyw rozwoju rynku consumer finance w Polsce* w: Lepczyński B., Penczar M., Ślżak E., Gostomski E., Zombirt J., Barembruch A., Wiecka H., *Biznes i ryzyko na rynku consumer finance w Polsce*, Biblioteka Consumer Finance, raport opracowany na zlecenie Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2006.

Góral L., *Nadzór bankowy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998.

Harasim J., *Bankowość detaliczna w Polsce*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2005.

Idzik M., *Rynek pośrednictwa kredytowego w Polsce*, Banking Inside 1/2003, Instytut Badań i Opinii Społecznej Pentor, Gdańsk 2003.

Innowacyjne usługi banku, red. Korenik D., PWN, Warszawa 2005.

Korenik D., *Instytucja pośrednika (agenta) kredytowego w Polsce*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Umiejętności w Kielcach, Academic Research Vol. 11, No. 3/2003.

Lepczyński B., Penczar M., Ślżak E., Gostomski E., Zombirt J., Barembruch A., Wiecka H., *Biznes i ryzyko na rynku consumer finance w Polsce*, Biblioteka Consumer Finance, raport opracowany na zlecenie Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych, Wydawnictwo Cedewu, Warszawa 2006.

Naróżny T., *Czynności kredytowe banku. Zagadnienia prawne*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2000.

Okrański A., *Jak zostać pośrednikiem kredytowym*, Gazeta Prawna z dn. 21.02.2006 r.

Penczar M., Lepczyński B., Gostomski E., *Zadłużenie konsumentów w bankach i instytucjach finansowych*, raport opracowany przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową na zlecenie Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, Warszawa 2005.

Pietrzak J., *Czynniki przewagi konkurencyjnej na rynku bankowych usług detalicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002.

Smykła B., *Outsourcing i tajemnica bankowa w znowelizowanym Prawie bankowym, Nowe regulacje bankowe*, NBP, Warszawa 2004.

Wpływ wprowadzenia przepisów o maksymalnym oprocentowaniu kredytów na rozwój rynku kredytowego o i gospodarkę w Polsce, zespół ekspertów z Instytutu Badań nad Gospodarką; Gdańsk 2005.

Zborowska W., *Rynek kredytu konsumpcyjnego – stan i perspektywy rozwoju po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej w: Fenomen transformacji. Próba analizy*, red. A. Z. Nowak, Księga Jubileuszowa na 70-lecie urodzin Profesora Kazimierza Rycia, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005.

Żurawik W., *Rola i udział firm pośrednictwa kredytowego na rynku finansowych usług detalicznych w: Kredyt konsumencki – konieczne zmiany?*, Materiały z konferencji zorganizowanej przez BIK i FEiBB, Warszawa 1999.