

KRZYSZTOF WALISZEWSKI

krzysztof.waliszewski@ue.poznan.pl

*Od pośrednictwa kredytowego do doradztwa w planowaniu
finansów osobistych – ewolucja modelu niebankowego pośrednictwa
finansowego w Polsce*

From Credit Intermediation to Advising on Personal Finance Planning – the Transformation
of Non-Bank Financial Intermediation Model in Poland

Słowa kluczowe: pośrednictwo finansowe; pośrednictwo kredytowe; doradztwo finansowe; planowanie finansów osobistych; niebankowy pośrednik finansowy

Keywords: financial intermediation; credit intermediation; financial advisory; personal finance planning; non-bank financial intermediary

Kod JEL: D14; I22; D18

Wstęp

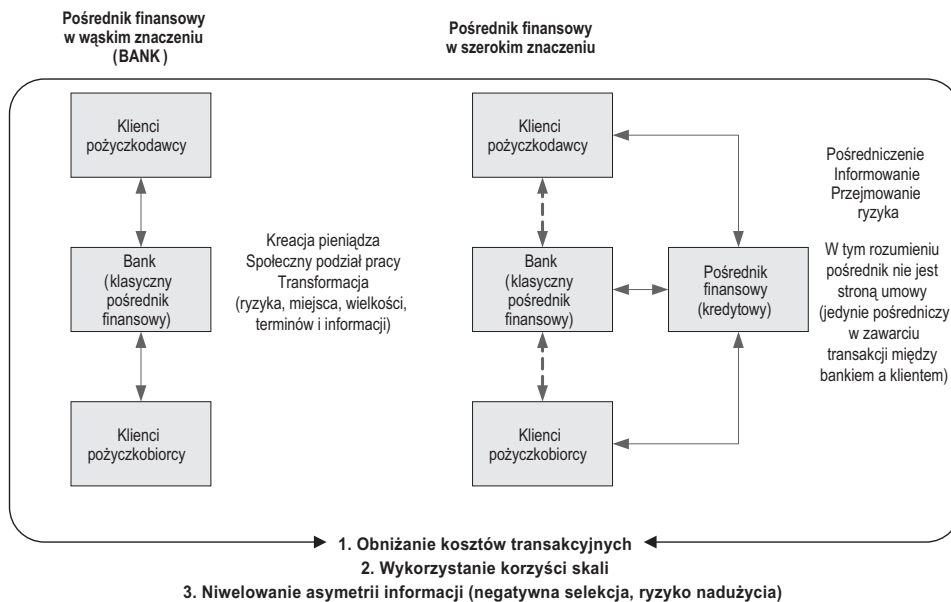
Pośrednictwo finansowe instytucji niebankowych w Polsce podlegało zmianom w okresie transformacji ustrojowej. Jako pierwszy segment niebankowego pośrednictwa finansowego wraz z początkiem przemian z oddolnych inicjatyw przedsiębiorców i banków wykształciło się pośrednictwo kredytowe w zakresie kredytów ratalnych. W kolejnych latach ulegało ono dywersyfikacji na inne rodzaje kredytów konsumpcyjnych (gotówkowe, kartowe, samochodowe), a także usługi niebankowe (ubezpieczenia, leasing, faktoring, fundusze inwestycyjne). Początek XXI w. to narodziny brokerów kredytowych w obszarze kredytów hipotecznych, którzy wraz

z osłabieniem popytu na te kredyty i wybuchem globalnego kryzysu finansowego (2007–2009) zaczęli poszukiwać innych źródeł dochodów przez sprzedaż produktów oszczędnościowo-inwestycyjnych, kredyty gotówkowe, ubezpieczenia, ofertę kredytów dla firm. Można postawić pytanie, w którą stronę zmierza pośrednictwo finansowe. Hipoteza artykułu brzmi następująco: kolejnym etapem rozwoju pośrednictwa finansowego jest doradztwo w planowaniu finansów osobistych, co jest wynikiem zmian po stronie odbiorców usług finansowych – konsumentów, po stronie ich dostawców – instytucji finansowych, oraz otoczenia regulacyjnego w zakresie ochrony konsumenta usług finansowych. W artykule wykorzystano literaturę przedmiotu i dostępne dane statystyczne.

1. Istota i funkcje pośrednictwa finansowego we współczesnej gospodarce

Pośrednictwo finansowe, nazywane od angielskiego odpowiednika *intermediation* finansową (*financial intermediation*), można określić jako jedną z trzech metod transferu kapitału (siły nabywczej) od podmiotów nadwyżkowych do deficytowych. Pośrednictwo finansowe od innych metod różni to, że w proces transferu kapitału zaangażowany jest pośrednik finansowy – instytucja zajmująca się kreowaniem i obrotem instrumentami finansowymi. Przewagę pośrednictwa finansowego nad innymi metodami przekazywania kapitału w gospodarce można upatrywać w zmniejszeniu kosztów transakcyjnych [Benston, Smith, 1976], redukowaniu negatywnych skutków asymetrii informacji przed transakcją (negatywna selekcja) i po transakcji (hazard moralny), a także pełnieniu funkcji transformacyjnej w równoważeniu popytu na kapitał z podażą kapitału o odmiennej strukturze ilościowej i jakościowej (transformacja kwot, walut, miejsca, terminów, ryzyka, informacji) [Waliszewski, 2016]. Nowoczesne teorie pośrednictwa finansowego wyjaśniają je przez pryzmat przejmowania ryzyka i zarządzania nim oraz kreowania wartości dla klienta [Pyka, 2012; Scholtens, Wensveen, 2003]. Pośrednicy finansowi pełnią trzy podstawowe funkcje: pośrednictwa, informowania i przejmowania ryzyka [Bitz, 1998]. Jak wskazuje praktyka, na rynku usług finansowych problemem nie jest tylko asymetria informacji między dostawcą a nabywcą rozwiązań finansowych, ale też asymetria rozumienia informacji w związku z niedostateczną wiedzą i umiejętnościami finansowymi po stronie konsumenta jako nabywcy usług.

Pośrednictwo finansowe z punktu widzenia przedmiotowego i podmiotowego nie jest homogeniczne. W systemie finansowym działają pośrednicy finansowi w ujęciu zarówno wąskim (*sensu stricto*), jak i szerokim (*sensu largo*) (rys. 1). To, co różni pośredników w ujęciu wąskim i szerokim, to fakt bycia stroną umów finansowych – pośrednik w ujęciu wąskim, kreując instrumenty, jest ich stroną, natomiast pośrednik w ujęciu szerokim doprowadza tylko do zawarcia transakcji między pośrednikiem w ujęciu wąskim (np. bankiem) a klientem, nie będąc stroną transakcji. Pośrednicy finansowi w ujęciu szerokim usprawniają zawieranie transakcji, czyniąc transfer ka-



Rys. 1. Funkcjonowanie pośredników finansowych (ujęcie wąskie i szerokie)

Źródło: [Baremburch, 2007].

piąta w gospodarce bardziej efektywnym oraz kreując dla finalnych nabywców usług finansowych dodatkową wartość, której nie ma w przypadku korzystania z usług u pośrednika finansowego w ujęciu wąskim. Przykładami pośredników w ujęciu szerokim są pośrednicy kredytowi, ubezpieczeniowi, doradcy kredytowi i finansowi, maklerzy i brokerzy papierów wartościowych. Pośredników finansowych można dzielić również na: bankowych, kreujących pieniądź bezgotówkowy i niebankowych, kreujących niepieniężne instrumenty finansowe lub niekreujących instrumentów finansowych, a jedynie dystrybuujących instrumenty finansowe wytworzone przez inne instytucje finansowe. Niebankowi pośrednicy finansowi są szczególnymi instytucjami finansowymi, które na trwałe wpisały się w Polsce w rynek detalicznych usług finansowych, stanowiąc dla banków ważny element ich strategii dystrybucji [Korenik, 2007, 2000].

2. Geneza i tendencje rozwojowe pośrednictwa kredytowego w Polsce

Jednym z pierwszych segmentów niebankowego pośrednictwa finansowego było pośrednictwo kredytowe, które powstało z oddolnej inicjatywy przedsiębiorstw handlowych z branży AGD-RTV. Przemiany społeczne i ekonomiczne na początku okresu transformacji sprawiły, że konsumenci dążyli do zaspokojenia coraz bardziej artykułowanych potrzeb, a w związku z wysoką inflacją zmniejszała się siła na-

bywca dochodów ludności, co rodziło popyt na kredyty ratalne. Okres 1990–1992 należał do najgorszych dla rozwoju rynku kredytów konsumenckich w związku z wysokimi stopami procentowymi, brakiem przygotowania banków do udzielania kredytów dla ludności oraz kłopotami w nawiązaniu bliskiej współpracy między bankami a firmami handlowymi. Wówczas bardziej firmom handlowym zależało na kredytowaniu ludności niż bankom, które uznawały niskokwotowe i krótkoterminowe kredyty ratalne za czasochłonne i mało dochodowe. Preferowały udzielać wysokokwotowych kredytów przedsiębiorstwom, co okazało się bardzo ryzykowne wobec kryzysu złych długów na początku lat 90. XX w. Duże sieciowe banki komercyjne nie były zainteresowane finansowaniem systemów sprzedaży ratalnej¹, tworzonych przez sieci handlowe, więc pierwsi pośrednicy kredytowi, którymi były te sieci, musieli pozyskać mniejsze, lokalne banki, takie jak Pierwszy Komercyjny Bank w Lublinie czy Wschodni Bank Cukrownictwa SA. Współpracowały także z oddziałami lokalnymi większych banków, np. BIG Bank SA, PKO BP SA. Od banków pochodziło finansowanie, pośrednicy kredytowi wnosili *know-how* w zakresie zarządzania dystrybucją i ryzykiem kredytów ratalnych, a nawet przejmowaniem ryzyka od banków przez tworzenie z prowizji za sprzedaż kredytów funduszy gwarancyjnych na pokrycie niespłacanych kredytów [Waliszewski, 2010]. W ten sposób pośrednicy kredytowi zaczęli tworzyć w Polsce rynek finansowania konsumpcji (*consumer finance*), będąc na nim dominującą stroną, a z czasem – w miarę wzrostu tego rynku – zwracając bankom uwagę na jego wysoki potencjał wzrostu oraz wysoką dochodowość.

Historia współczesnego rynku ratalnego jest niemal równie długa, jak historia III Rzeczypospolitej [Żagiel SA, 2011]. Sukcesy pierwszych pośredników kredytowych wywodzących się z branży handlowej (Żagiel SA, Lukas Sp. z o.o., CLA Credit Leasing Assistance Sp. z o.o., Towarzystwo Inwestycyjne ART. Sp. z o.o., Best SA, Dominet SA) sprawiły, że w kolejnych latach powstawali już agenci kredytowi banków zajmujący się wyłącznie pośrednictwem w sprzedaży kredytów konsumenckich na zlecenie banków za wynagrodzeniem w postaci prowizji. To, co było barierą w rozwoju współpracy banków i pośredników kredytowych przez całe lata 90. XX w. i pierwsze lata XXI w. do 2004 r., to brak regulacji ustawowej tzw. outsourcingu bankowego. Co prawda, w 2001 r. uchwalono ustawę o kredycie konsumenckim, ale nie zawierała ona regulacji odnoszących się wprost do pośredników kredytowych. Korzystano zatem z zasady wolności gospodarczej, w myśl której co nie jest zakazane, to jest dozwolone. Dopiero kontrola banków współpracujących z pośrednikami kredytowymi, przeprowadzona w 2001 r., obnażyła rozmiar ryzyka, jakie towarzyszyło tej współpracy w związku z niedostateczną regulacją, stanowiąc przyczynę podjęcia prac nad zmianą prawa bankowego w tym zakresie [Olszak, 2006].

¹ Więcej na temat powiązań funkcjonalnych i aspektów ekonomiczno-finansowych systemów ratalnych w powiązaniu z pośrednictwem kredytowym zob. także: [Zajkowski, 2007].

Wraz ze wzrostem konkurencji na rynku *consumer finance* i zmianami potrzeb klientów indywidualnych zmianie uległa również oferta pośredników kredytowych – poszerzano ją o kredyty i pożyczki gotówkowe, karty kredytowe czy kredyty samochodowe. Tendencji do uniwersalizacji działalności towarzyszyła tendencja do wąskiej specjalizacji, np. w obszarze kredytów samochodowych (Polskie Towarzystwo Finansowe SA) lub kart kredytowych *private label* wydawanych wspólnie z sieciami handlowymi (spółki francuskie FinPlus SA, Cetelem Expansion SA) czy kredytów gotówkowych (Dom Finansowy QS SA). Pod koniec lat 90. XX w. nastąpiło przesunięcie *consumer finance* do sektora bankowego. Od początku XXI w. następuje dynamiczny rozwój segmentu kredytów i pożyczek gotówkowych – banki przejmują na siebie zarządzanie ryzykiem i odpowiadają za finansowanie akcji pośredników, a sami pośrednicy odpowiadają tylko za zarządzanie dystrybucją. Pokryzysowa reregulacja sektora bankowego i rekomendacje KNF (S i T) doprowadziły do wzrostu restrykcyjności polityk kredytowych banków, przez co część dotychczasowych klientów banków i pośredników (szczególnie w segmencie kredytów na niskie kwoty i krótkie okresy) została wyparta do sektora pożyczek konsumenckich.

Z czasem, gdy niskie stopy procentowe pobudziły rynek kredytów hipotecznych na początku XXI w., powstał nowy segment pośrednictwa kredytowego – brokerów kredytów hipotecznych zajmujących się porównywaniem kilkunastu ofert banków i pomocą w wyborze indywidualnej oferty dla klienta, działających w skali ogólnopolskiej (Open Finance SA, Expander Advisors Sp. z o.o., Dom Kredytowy Notus SA) lub mniejszych podmiotów działających w skali lokalnej. Kryzys na rynku nieruchomości i kredytów hipotecznych spowodował, że konieczne były działania dostosowawcze i restrukturyzacyjne, a także dywersyfikacja oferty o ubezpieczenia, produkty oszczędnościowo-inwestycyjne, produkty dla firm z sektora MSP (leasing, faktoring, wnioski unijne, kredyty bankowe) czy w stosunkowo niedawnym czasie o kredyty gotówkowe.

Skalę pośrednictwa kredytowego i finansowego można mierzyć sprzedażą produktów finansowych. W związku z brakiem nadzoru państwowego nad branżą brak jest całościowych danych o tym rynku. GUS od 2006 r. przeprowadza badanie cykliczne *Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego*, którego wyniki dotyczą m.in. ilości i wartości sprzedanych produktów finansowych przez pośredników w danym roku (tab. 1). Podstawową wadą tych danych jest brak porównywalności rok do roku ze względu na różną liczbę pośredników kredytowych biorących udział w badaniu. Różny jest również układ prezentowanych danych, biorąc pod uwagę strukturę przedmiotową pośrednictwa kredytowego.

Według danych GUS za ostatni dostępny rok (2016) pośrednictwo kredytów hipotecznych odpowiada za około 50% sprzedaży kredytów i pożyczek ogółem, około 7% to pożyczki gotówkowe, a około 11% to kredyty gotówkowe, zaś 27% stanowią pożyczki udzielone ze środków własnych. Łączna wartość udzielonych kredytów i pożyczek z udziałem podmiotów pośrednictwa kredytowego i udzielających pożyczek ze środków własnych wyniosła blisko 39 mld zł. Z danych Związku Firm Doradztwa

Tab. 1. Wartość kredytów i pożyczek sprzedanych przez pośredników kredytowych objętych badaniem GUS

Dane w mln zł	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Kredyty i pożyczki ogółem	13 089	23 158	24 125	14 768	13 421	20 481	18 074	44 314	28 636	33 092	38 629
Liczba pośredników kredytowych objętych badaniem											
Liczba pośredników	33	33	47	56	59	64	69	118	118	118	177

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [GUS, 2006–2016].

Finansowego wynika, że w 2016 r. spółki zrzeszone w Związku pośredniczyły w sprzedaży 15,1 mld zł kredytów hipotecznych, co stanowiło 38,3% sprzedaży kredytów hipotecznych przez banki ogółem. Z kolei z danych Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce wynika, że w 2016 r. pośrednicy kredytowi zrzeszeni w KPF i ZFDF pośredniczyli w sprzedaży 3,5 mld zł kredytów gotówkowych, co stanowiło 4,4% ogólnej wartości udzielonych kredytów konsumpcyjnych w Polsce w tym roku.

Jedną z najważniejszych wskazanych wyżej tendencji w rozwoju pośrednictwa kredytowego w Polsce jest jego regulacja związana z wprowadzeniem przepisów o outsourcingu bankowym [Czechowska, 2012] oraz ustawodawstwem w zakresie ochrony konsumenta (regulacja kredytu konsumenckiego, przepisy antylichwiarskie w zakresie maksymalnych odsetek i pozaodsetkowych kosztów kredytu, upadłość konsumencka).

3. Od pośrednictwa do doradztwa w planowaniu finansów osobistych – perspektywa rozwoju niebankowego pośrednictwa finansowego w Polsce

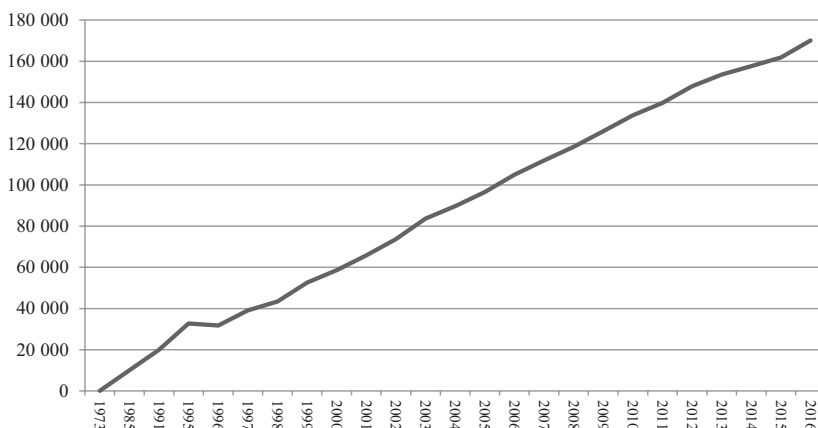
Wzrost świadomości potrzeb finansowych gospodarstw domowych oraz ich wiedzy ekonomiczno-finansowej w powiązaniu z rosnącym stopniem skomplikowania instrumentów finansowych dostępnych dla klienta indywidualnego sprawiają, że pośrednictwo finansowe oparte na sprzedaży produktów finansowych w zamian za prowizję od instytucji finansowych może nie być wystarczające dla konsumentów. Relacja, w której prowizję pośrednikowi jako jego agentowi płaci bank z prowizji, jaką pobiera od klienta, może budzić zastrzeżenie pod kątem bezstronności i niezależności pośrednika przy świadczeniu przez niego usług. Doradztwo finansowe to zmiana optyki działania podmiotu świadczącego usługi finansowe – doradca reprezentuje interesy klienta przed bankiem lub inną instytucją finansową lub przygotowuje klienta do takiego kontaktu, powinien widzieć całokształt finansów swojego klienta, znać jego cele finansowe i życiowe oraz ustrukturyzować przyszłe działania w zakresie finansów klienta w postaci osobistego planu finansowego. Można zidentyfikować czynniki leżące po stronie pośrednictwa finansowego i na rynkach finansowych oraz po stronie gospodarstw domowych, które doprowadziły do wykształcenia się doradztwa finansowego (tab. 2).

Tab. 2. Czynniki wpływające na wykształcenie się doradztwa finansów osobistych z pośrednictwa finansowego

Przemiany zachodzące w pośrednictwie finansowym i na rynkach finansowych	Przemiany zachodzące w gospodarstwach domowych i ich finansach
<ul style="list-style-type: none"> – różnicowanie oferty usług finansowych – różnicowanie instytucjonalne pośrednictwa finansowego (powstawanie upf) – innowacje finansowe i rewolucja technologiczna (powstanie <i>fin-tech</i>, <i>insur-tech</i>, <i>robo-advice</i>) – intensyfikacja konkurencji na rynku usług finansowych – strategie oparte na budowaniu wartości dla klienta, np. doradztwo bankowe, otwarta architektura produktowa – strategie „szczupłego” zarządzania (<i>lean management</i>) – outsourcing bankowy – orientacja doradczyci instytucji finansowych jako wyzwanie w przyszłości dla ich działalności oraz element nowego paradygmatu w naukach finansowych 	<ul style="list-style-type: none"> – wzrost poziomu korzystania z usług finansowych (poziomu ubankowienia) – coraz powszechniejsze wykorzystywanie innowacyjnych instrumentów finansowych – brak dostatecznej wiedzy i czasu na porównanie ofert finansowych – wzrost świadomości finansowej, w tym świadomości zarządzania finansami osobistymi – wzrost świadomości ryzyk i konieczności zarządzania nimi – wzrost bogactwa i wartości finansowej netto – wzrost poziomu zadłużenia – konieczność gromadzenia kapitału emerytalnego (zmiany demograficzne, coraz więcej gospodarstw jednoosobowych i rodzin z jednym dzieckiem)

Źródło: opracowanie własne.

Doradca finansowy, poza tradycyjnymi i historycznie ukształtowanymi cechami 4E (*Examination, Experience, Education, Ethics*), powinien ciągle się kształcić (*continuing education*) oraz stosować określone standardy w swojej pracy, a także podlegać audytowi etycznemu, który sprawdzi, czy stosuje on kodeks etyczny (*practice standards and ethical review*), który podpisał i zobowiązał się do jego przestrzegania. Kluczowe w relacjach z klientem jest wynagrodzenie doradcy finansowego, które powinno w większym stopniu pochodzić od klienta (*fee*) niż od instytucji finansowej w postaci prowizji (*commission*).



Rys. 2. Liczba doradców finansowych CFP w skali globalnej

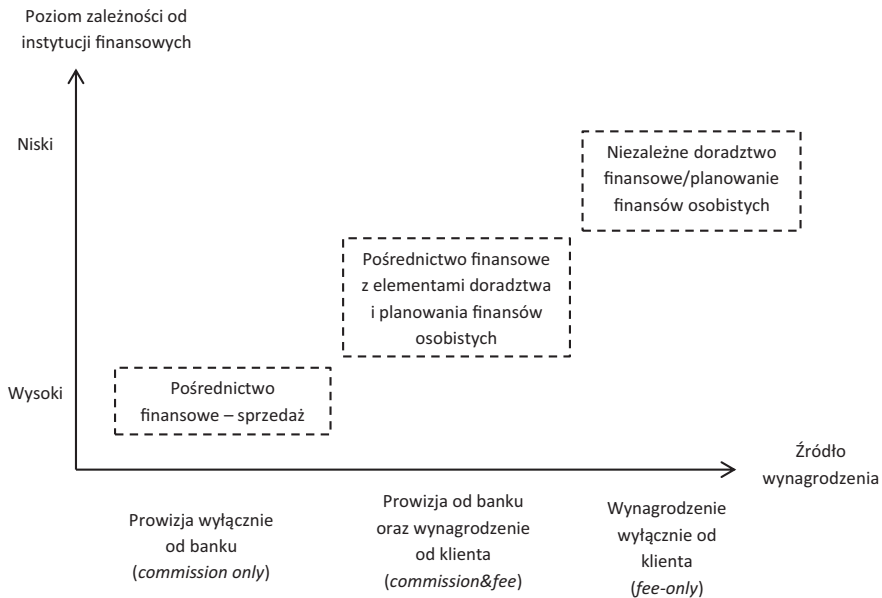
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Financial Planning Standards Board.

Od początku lat 70. XX w. obserwuje się powstanie i rozwój nowego zawodu – doradcy finansowego, oraz nowej usługi finansowej – doradztwa finansowego i planowania finansów osobistych (*personal financial planning*). Od Stanów Zjednoczonych, gdzie zawód doradcy finansowego powstał jako CFP (*Certified Financial Planner*), rozpoczęła się jego międzynarodowa ekspansja, która doprowadziła do obecności tego systemu certyfikującego w 28 krajach na świecie, w końcu 2016 r. z łączną liczbą ponad 170 tys. doradców finansowych (rys. 2).

Zgodnie z planami Financial Planning Standards Board z siedzibą w Denver – organizacji zajmującej się certyfikacją CFP w ujęciu globalnym – do 2025 r. w 40 krajach i terytoriach ma być 250 tys. doradców finansowych [*Financial Planning Standards Board Reports...*, 2017]. W Europie organizacja ta jest obecna w takich krajach, jak Niemcy, Francja, Holandia, Wielka Brytania, Irlandia, Austria, Szwajcaria, a kraje perspektywiczne w zakresie rozwoju certyfikacji to: Polska, Czechy, Rosja, Turcja, Włochy. W marcu 2017 r. organizacja FPSB podpisała porozumienie z Russian National Association of Securities Market Participants (NAUFOR) oznaczające wejście systemu certyfikacji CFP do Rosji. Wcześniej, bo w 2005 r., proces planowania finansów osobistych z udziałem doradcy finansowego doczekał się międzynarodowej standaryzacji ISO 22222 *Personal financial planning – Requirements for personal financial planners*. Jak określa standard ISO, doradca finansowy nazywany planerem finansowym to osoba, która świadczy usługę osobistego planowania finansowego dla klientów i która spełnia wszystkie wymogi etyki, kompetencji i doświadczenia, a samo planowanie finansów osobistych to proces mający na celu umożliwienie konsumentom uzyskania ich osobistych celów finansowych.

Rys. 3 przedstawia różne warianty wynagradzania pośredników i doradców finansowych oraz związany z tym stopień zależności od instytucji finansowej – dostawcy produktów finansowych. Przechodzenie na wyższe poziomy niezależności jest powiązane z czynnikami natury regulacyjnej, gotowości społeczeństwa do płacenia za poradę finansową, poziomu wiedzy ekonomicznej i świadomości finansowej, poziomu zamożności społeczeństwa. Dwa skrajne podejścia do obsługi finansowej gospodarstw domowych prezentuje natomiast tab. 3.

Jak potwierdzają badania, Polska w zakresie rozwoju usług doradztwa finansowego znajduje się w inicjalnej fazie, o czym świadczy model wynagradzania przez prowizję i model zależności od instytucji finansowych [Waliszewski, 2016]. Podmioty mające w nazwie doradztwo finansowe lub posługujące się określeniem „osobisty doradca finansowy” nie są weryfikowane przez żaden organ państwowy co do ich wiedzy, wykształcenia i kompetencji w świadczeniu usług doradczych. W takim stanie rzeczy konsumenci ponoszą koszty związane z działalnością pseudodoradców, powierzając im swoje finanse osobiste i długoterminowe bezpieczeństwo finansowe, co ujawnia się w postaci kredytów we franku szwajcarskim, polisolokatach, nietrafionych inwestycjach rekomendowanych przez ich sprzedawców. Dyrektywy unijne rozszerzające zakres ochrony konsumenta w procesie nabywania inwestycji, ubezpieczeń, kredytu hipotecznego, produktów pakietowych czy produktów emerytalnych wskazują na



Rys. 3. Sposób wynagradzania pośrednika/doradcy a stopień zależności od instytucji finansowej

Źródło: opracowanie własne.

Tab. 3. Ujęcie intermediacyjne i doradcze obsługi finansowej gospodarstw domowych

Kryteria	Ujęcie intermediacyjne	Ujęcie doradcze
Forma obsługi	Pośrednictwo finansowe	Doradztwo finansowe i planowanie finansów osobistych
Centrum uwagi	Instytucja finansowa	Klient oraz jego potrzeby i cele życiowe i finansowe
Forma wynagradzania	Prowizja od instytucji finansowej za sprzedaż produktów finansowych	Wynagrodzenie od klienta za informację finansową, rozpoznanie potrzeb i celów oraz ich strukturyzację, plan finansowy i wyniki jego realizacji
Narzędzia pracy	Plan sprzedażowy	Osobisty plan finansowy
Zależność od instytucji finansowej	Wysoka	Niska
Bezstronność wyboru produktu finansowego	Niska	Wysoka
Spojrzenie na finanse osobiste	Fragmentaryczne, np. tylko inwestycje, kredyty, ubezpieczenie	Całościowe (holistyczne)
Konflikt interesów na linii specjalista – instytucja finansowa	Występuje	Nie występuje
Zakres informacji i edukacji klienta	Odnoszący się do nabywanych produktów finansowych	Szeroki, dotyczący wszystkich obszarów planowania finansów osobistych

Źródło: opracowanie własne.

kierunek zmian – z pośrednictwa w sprzedaży wskazanych produktów finansowych wydziela się usługę doradztwa finansowego [Szkłarska-Zięba, Waliszewski, 2016]. Przełomem w zakresie regulacji rynku pośrednictwa i doradztwa kredytowego w Polsce w odniesieniu do kredytów hipotecznych było uchwalenie w dniu 23 marca 2017 r. ustawy o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami, będącej spóźnioną prawie o rok implementacją dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/17/UE z dnia 4 lutego 2014 r. w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi i zmieniającej dyrektywy 2008/48/WE i 2013/36/UE oraz rozporządzenie (UE) nr 1093/2010, zwanej dyrektywą hipoteczną (*mortgage credit directive* – MCD).

Podsumowanie

Pośrednictwo finansowe zmienia się zarówno w ujęciu podmiotowym (instytucjonalnym), jak i przedmiotowym, czyli ilości i różnorodności dostępnych instrumentów i produktów finansowych. Wzrost zamożności społeczeństw, ukształtowanie się tzw. klasy średniej, a także wzrost świadomości finansowej i świadomości potrzeb gospodarstw domowych sprzyja rozwojowi nowej formy aktywności na rynku detalicznych usług finansowych – planowania finansów osobistych lub doradztwa finansowego. Doświadczenia kilku dekad najbardziej rozwiniętych rynków tego typu usług wskazują, że działalność w tym obszarze ma bardzo dobre perspektywy rozwoju. Wynika to z dostępności i różnorodności rozwiązań finansowych dla klienta indywidualnego, wzrostu stopnia ich skomplikowania, niewydolności systemów emerytalnych i zmienności przepisów podatkowych. Doradca finansowy może pełnić bardzo ważną rolę w zapewnieniu efektywnej ochrony konsumenta usług finansowych – zarówno po stronie uświadamiania praw, jak i wskazywania obowiązków i ryzyk oraz wyjaśniania zawartości formularzy informacyjnych dostarczanych przez instytucje finansowe. W Polsce rynek usług planowania finansów osobistych jest dopiero we wstępnej fazie rozwoju, ale jego potencjał dostrzegają już Amerykanie planujący ekspansję swojego systemu certyfikacji CFP na Polskę [*Financial Planning: Building the Global Profession, Financial Planning Standards Board Stakeholder Report*, 2014].

Bibliografia

- Barembuch A., *Modele współpracy pośredników kredytowych z bankami*, [w:] E. Gostomski, M. Penczar, B. Lepczyński, A. Barembuch, *Pośrednictwo kredytowe w Polsce. Podręcznik dla praktyków*, CeDeWu, Warszawa 2007.
- Benston G.J., Smith C.W., *A Transactions Cost Approach to the Theory of Financial Intermediation*, "Journal of Finance" 1976, Vol. 31, No. 2, DOI: <https://doi.org/10.2307/2326596>.

- Bitz M., *Produkty bankowe. Rynek usług finansowych*, Poltext, Warszawa 1998.
- Czechowska I.D., *Zastosowanie innowacji w postaci outsourcingu na przykładzie przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” 2012, nr 92.
- Financial Planning: Building the Global Profession*, Financial Planning Standards Board Stakeholder Report, 2014, www.fpsb.org [dostęp: 10.03.2017].
- Financial Planning Standards Board Reports Record Number of Certified Financial Planner Professionals Worldwide*, Financial Planning Standards Board, 2017, www.fpsb.org/news/financial-planning-standards-board-reports-record-number-certified-financial-planner-professionals-worldwide [dostęp: 10.03.2017].
- GUS, *Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego, 2006–2016*, www.stat.gov.pl [dostęp: 10.03.2017].
- Korenik D., *Niebankowa instytucja pośrednicząca jako szczególny podmiot pośrednictwa finansowego*, [w:] A. Bogus, M. Wypych (red.), *Harmonizacja rynków finansowych i finansów przedsiębiorstw w skali narodowej i europejskiej*, Difin, Warszawa 2007.
- Korenik D., *Non-banking financial intermediaries in the strategy of a bank in the retail market*, “Argumenta Oeconomica” 2000, No. 1–2.
- Olszak M., *Outsourcing w działalności bankowej*, LexisNexis, Warszawa 2006.
- Pyka I., *Synteza wyników badań nad modelowaniem systemu pośrednictwa finansowego*, [w:] T. Famulska (red.), *Szkiecy o finansach. Księga jubileuszowa prof. zw. dr hab. Krystyny Znanięckiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice 2012.
- Scholtens B., Wensveen D., *The Theory of Financial Intermediation: An Essay on What it Does (not) Explain*, No. 2003/1 in SUERF Studies from SUERF, The European Money and Finance Forum.
- Szklarska-Zięba M., Waliszewski K., *Dokąd zmierza doradztwo finansowe z perspektywy najnowszych regulacji*, referat wygłoszony podczas Kongresu Regulacji Rynków Finansowych FinReg, 2016.
- Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami.
- Waliszewski K., *Model doradztwa w obszarze finansów osobistych w Polsce na tle doświadczeń międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2016.
- Waliszewski K., *Pośrednictwo kredytowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2010.
- Zajkowski R., *Organizacja rynku systemów ratalnych*, [w:] J. Węclawski, P. Karpuś (red.), *Problemy rozwoju rynku finansowego w aspekcie wzrostu gospodarczego*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2007.
- Żagiel SA, *Rynek kredytu ratalnego z 20-letniej perspektywy*, 2011.

From Credit Intermediation to Advising on Personal Finance Planning – the Transformation of Non-Bank Financial Intermediation Model in Poland

The article presents the stages of the evolution of non-bank financial intermediation in Poland – from credit intermediaries to financial planners. The evolution results from a number of factors: economic, social, regulatory and technological. Customers expect not so much selling a particular financial product but a solution to their financial problem, find the best deal. In the next few years, we expect consumers will apply a holistic approach to their financial flows, along with the diagnosis of goals and needs, and the document implementing these expectations will be a personal financial plan prepared by the financial planner. As shown in the article, consultancy in the area of holistic, personal financial planning now is better responding and in the future will respond to customer needs than intermediation in the sale of financial products.

Od pośrednictwa kredytowego do doradztwa w planowaniu finansów osobistych – ewolucja modelu niebankowego pośrednictwa finansowego w Polsce

W artykule zaprezentowano etapy ewolucji pośrednictwa finansowego w Polsce – od pośredników kredytowych do doradców (planerów finansowych). Ewolucja taka wynika z szeregu czynników o charakterze ekonomicznym, społecznym, regulacyjnym i technologicznym. Klienci oczekują nie tyle sprzedaży konkretnego produktu finansowego, co rozwiązania ich problemu finansowego, znalezienia najlepszej oferty. W perspektywie najbliższych lat oczekiwanie konsumentów będzie dotyczyło całościowego ujęcia ich przepływów finansowych wraz z rozpoznaniem celów i potrzeb, a dokumentem realizującym te oczekiwania będzie osobisty plan finansowy przygotowany przez doradcę finansowego. Jak wykazano w opracowaniu, doradztwo w obszarze planowania finansów osobistych w ujęciu holistycznym bardziej odpowiada i w przyszłości będzie odpowiadać na potrzeby klienta niż pośrednictwo w sprzedaży produktów finansowych.