

Małgorzata Solarz

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

POŚREDNICY KREDYTOWI I BROKERZY USŁUG FINANSOWYCH NA RYNKU CONSUMER FINANCE W POLSCE

1. Wstęp

Rynek consumer finance, nazywany rynkiem finansowania potrzeb klientów indywidualnych, można określić jako ogół stosunków wymiennych pomiędzy sprzedającymi, tj. bankami lub innymi instytucjami pożyczkowymi oferującymi do sprzedaży produkty kredytowo-pożyczkowe, a kupującymi, tj. gospodarstwami domowymi zgłaszającymi na te produkty zapotrzebowanie. Przedmiotem tego rynku są zatem pożyczki oraz kredyty konsumpcyjne i mieszkaniowe (hipoteczne). Z kolei do pierwszego z wymienionych rodzajów kredytów zalicza się kredyty gotówkowy, ratalny, na zakup samochodu, refinansowy oraz kredyt związany z obsługą kart kredytowych.

Analizując rynek consumer finance w aspekcie podmiotowym, należy wyróżnić z jednej strony gospodarstwa domowe, do których zgodnie z przyjętą w 2002 r. klasyfikacją Narodowego Banku Polskiego zalicza się rolników indywidualnych, przedsiębiorców indywidualnych i osoby prywatne, oraz z drugiej strony banki i inne instytucje pożyczkowe. Specjalnym segmentem rynku finansowania potrzeb klientów indywidualnych są pośrednicy kredytowi i brokerzy usług finansowych. I właśnie na tej grupie podmiotów zostanie skoncentrowana uwaga w dalszej części niniejszego artykułu, albowiem jego podstawowym celem jest przedstawienie pośredników kredytowych i brokerów usług finansowych, którzy prowadzą działalność na polskim rynku consumer finance.

2. Istota działania pośredników kredytowych i brokerów usług finansowych

W ostatnich latach można obserwować znaczne ożywienie na rynku finansowania potrzeb klientów indywidualnych. Rośnie zainteresowanie gospodarstw domowych pozyskiwaniem środków pieniężnych z zewnętrznych źródeł finansowania. Do przyczyn takiego stanu rzeczy można zaliczyć:

- systematyczny wzrost zamożności gospodarstw domowych;
- upowszechnianie się w wielu rodzinach konsumpcyjnego modelu życia przy jednoczesnym niedostatku środków pieniężnych na sfinansowanie zakupu dóbr trwałego użytku i modnych usług, np. wczasów czy wycieczek zagranicznych;
- wzrastający poziom świadomości i edukacji bankowej społeczeństwa;
- znacznie niższe niż kilka lat temu oprocentowanie produktów kredytowych;
- wzrost konkurencji pomiędzy bankami, a także między nimi i niebankowymi instytucjami finansowymi;
- postęp techniczny i dostępność technologii informatycznej (w tym rozwój Internetu).

Jeszcze kilkanaście lat temu polskie banki dość powściągliwie podchodziły do sprzedaży produktów kredytowo-pożyczkowych gospodarstwom domowym, jednak z czasem liczba zawieranych umów kredytowych z klientami indywidualnymi zaczęła szybko wzrastać. Na koniec 1991 r. portfel kredytów bankowych dla ludności miał wartość 0,7 mld zł, dziesięć lat później już 55,2 mld zł [3, s. 56], natomiast na koniec 2006 r. zadłużenie Polaków wynosiło 57,5 mld zł. Statystyczna polska rodzina jest zadłużona na 1089 euro. W porównaniu jednak z takimi państwami, jak Wielka Brytania czy Niemcy, jest to i tak mało, bowiem w tych krajach zadłużenie gospodarstw domowych sięga 200 mld euro [10, s. B4].

W miarę wzrostu skłonności do zapożyczania się z jednej strony i rosnącej konkurencji w sektorze finansowym z drugiej strony banki zaczęły intensyfikować swoje działania na rzecz pozyskania jak największej liczby nowych klientów. Wprowadzono w życie przepisy ustawy o kredycie konsumenckim, przez co dokonano transpozycji polskich uregulowań prawnych do Dyrektywy 87/102/EWG z dnia 22 grudnia 1986 r. w sprawie ujednolicenia przepisów państw członkowskich dotyczących kredytu konsumenckiego. Wspomniany akt prawny określa zasady i tryb zawierania umów mających za przedmiot ten szczególnie rodzaj kredytów dla ludności, zasady ochrony konsumenta, który zawarł umowę o kredyt konsumencki, oraz obowiązki przedsiębiorcy, który takiego kredytu udzielił [15]. Ustawa o kredycie konsumenckim określiła ponadto elementy umowy kredytowej, prawa i obowiązki stron umowy, całkowity koszt kredytu, zasady obliczania rzeczywistej stopy oprocentowania kredytu, możliwości odstąpienia konsumenta od umowy.

Instytucje bankowe sukcesywnie uatrakcyjniały ofertę produktów kredytowo-pożyczkowych i na szeroką skalę prowadziły ich akcję promocyjną. Ponadto ła-

godziły kryteria udzielania kredytów, obniżały prowizje i opłaty związane z przyznaniem i uruchomieniem kredytu, upraszczały procedury oraz skracały czas rozpatrywania wniosku do minimum. Poza tym działaniom banków w zakresie kształtowania ich oferty kredytowej towarzyszyło unowocześnienie sposobów sprzedaży i obsługi klienta. Zwrócono większą uwagę na system dystrybucji produktów bankowych, którego zadanie polega na dostarczaniu klientom produktów przez nich pożądanых do miejsc, w których chcą je nabyć w odpowiadającym im czasie, na uzgodnionych warunkach i po akceptowanej przez nich cenie. Głównym instrumentem polityki dystrybucji są tzw. kanały dystrybucji, czyli drogi i sposoby przepływu usług z banku do klienta [5, s. 296]. Typowy podział kanałów dystrybucji wyróżnia przede wszystkim sprzedaż bezpośrednią i pośrednią. Pierwsza z nich realizowana jest w sieci placówek bankowych, natomiast w przypadku drugiej pomiędzy bankiem a klientem występuje pośrednik [11, s. 90].

Pośrednie kanały dystrybucji kredytu bankowego dla klientów indywidualnych, choć pojawiły się w Polsce wraz z pierwszymi pośrednikami kredytowymi w 1992 r. [1, s. 30], dynamicznie zaczęły się rozwijać dopiero od 2004 r. Wówczas to przeprowadzono nowelizację *Prawa bankowego* mającą na celu zbliżenie zasad działania polskich banków do rozwiązań obowiązujących w Europie Zachodniej. Ważną zmianą było umożliwienie legalnego przenoszenia niektórych czynności bankowych, związanych m.in. z kredytami, poza bank. Zgodnie z nowymi zasadami, udzielanie kredytów nadal pozostaje czynnością *stricte* bankową, ale może być w pewnym stopniu wykonywane przez inne przedsiębiorstwa nadzorowane i kontrolowane przez bank [4, s. 15]. Artykuł 6a *Prawa bankowego* stanowi, że bank może, w drodze umowy agencyjnej zawartej na piśmie, powierzyć przedsiębiorcy (...) wykonywanie – wyłącznie w imieniu i na rzecz banku – pośrednictwa w zakresie czynności bankowych polegającego na [14]:

- zawieraniu i zmianie umów rachunków bankowych;
- zawieraniu i zmianie umów kredytu na sfinansowanie inwestycji mających na celu zaspokojenie własnych potrzeb mieszkaniowych kredytobiorcy;
- zawieraniu i zmianie umów kredytu konsumenckiego w rozumieniu Ustawy z dnia 21 lipca 2001 r. o kredycie konsumenckim;
- zawieraniu i zmianie umów ugody w sprawie spłaty kredytu, o których mowa powyżej;
- zawieraniu i zmianie umów dotyczących ustanowienia prawnego zabezpieczenia kredytów.

Nowe regulacje, mimo że nie zawierają precyzyjnej definicji outsourcingu, niejako pośrednio określają jego zakres przedmiotowy, którym jest zakup przez podmiot na zewnątrz usługi uprzednio świadczonej wewnątrz tej organizacji [6, s. 175]. Ideą pełnego outsourcingu jest przy tym to, że zewnętrzny wykonawca usługi zapewnia zarówno pracowników, jak i wyposażenie materialne niezbędne do świadczenia usług oraz zarządza procesem usługi i sprawuje nad nim kontrolę.

Bardziej precyzyjnie outsourcing definiuje Europejski Bank Centralny, który przez to pojęcie rozumie dostarczanie instytucji kredytowej przez inną jednostkę usług stanowiących część procesu niezbędnego dla świadczenia usług bankowych/finansowych [6, s. 176]. Zgodnie z tą definicją przedmiotem outsourcingu może być kluczowa działalność banku (np. zarządzanie ryzykiem czy aktywami klientów) i czynności bezpośrednio z nią związane (np. obsługa kart płatniczych). Nie wchodzi w jego zakres czynności uboczne, nie mające związku z dostarczaniem usług finansowych (np. sprzątanie).

Banki mogą zatem powierzać innym przedsiębiorstwom zawieranie umów w zakresie kredytu budowlano-mieszkaniowego czy konsumenckiego. A dokonane zmiany w polskim prawie bankowym dały asumpt do rozwoju rynku pośrednictwa kredytowego, na którym funkcjonują dwa podstawowe rodzaje instytucji: pośrednicy kredytowi i brokerzy usług finansowych [13].

Pośrednikiem kredytowym jest „najczęściej spółka kapitałowa lub osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą nie będąca instytucją finansową, która zawarła z bankiem umowę o pośrednictwo kredytowe lub umowę agencyjną pośredniczącą, zobowiązując się do wykonywania czynności mających doprowadzić do zawarcia przez bank umowy kredytowej” [3, s. 56]. Przy czym wspomniane umowy mogą być zawierane na poziomie centrali lub oddziału banku [8, s. 4]. W pierwszym przypadku jest to pełny outsourcing kredytowy i wówczas działalność pośrednika jest objęta nadzorem bankowym. W drugim wariantcie, stosowanym przy współpracy z małymi firmami umowę kredytową podpisuje ostatecznie pracownik oddziału bankowego, a pośrednik przedstawia klientowi tylko ofertę banku, przyjmuje dokumenty przez niego podpisywane, wspólnie z klientem opracowuje wniosek kredytowy, następnie sprawdza otrzymaną dokumentację, wykonuje niezbędne obliczenia (dotyczące zdolności kredytowej, wskaźników kredytowych) i przygotowuje projekt umowy kredytowej. Cechą charakterystyczną pośrednika kredytowego jest również to, iż współpracuje on głównie z jednym bankiem, udzielając w jego imieniu kredytów. Natomiast firmy funkcjonujące w systemie brokerskim oferują różne produkty finansowe i podpisują umowy o współpracy z wieloma podmiotami rynku finansowego. Działają one na zasadzie pełnego outsourcingu. Oprócz pośrednictwa w sprzedaży produktów oszczędnościowych i kredytowych różnych instytucji finansowych firmy brokerskie świadczą też usługi doradcze. Wówczas doradca stara się dobrać do sytuacji i profilu klienta odpowiedni produkt z wszystkich posiadanych w ofercie. Nie znaczy to, że pośrednik kredytowy w ogóle klientom nie doradza, owszem robi to, tylko że jego zadanie sprowadza się do dopasowania konkretnego produktu reprezentowanej przez siebie organizacji do oczekiwań przyszłego kredytobiorcy.

Pośrednicy kredytowi i brokerzy usług finansowych za sprzedaż kredytu otrzymują od banku wynagrodzenie w postaci prowizji. Kształtują się one na poziomie od 1 do 3% udzielonej kwoty kredytu [7, s. 15]. Mogłoby się wydawać, że podmioty te przy-

czynią się do obniżki zysków banków. Tymczasem współpraca jest korzystna dla obu stron. Dzięki działalności pośredników kredytowych i brokerów usług finansowych rośnie wartość zaciąganych kredytów, a banki oszczędzają na kosztach prowadzenia swoich oddziałów, nie muszą zwiększać liczby zatrudnionych pracowników, nie wydają pieniędzy na marketing itp. Na rynku consumer finance są instytucje bankowe, które potrafią efektywnie wykorzystać pośredników oraz brokerów, przez co odnoszą znaczne sukcesy sprzedażowe w zakresie produktów kredytowo-pożyczkowych przeznaczonych dla klientów indywidualnych.

3. Charakterystyka rynku pośredników kredytowych i brokerów usług finansowych

Rynek podmiotów będących dla banków pośrednim kanałem dystrybucji kredytów bankowych w ostatnich latach bardzo się zmienił. Pośrednicy kredytowi znacznie rozszerzyli sieć punktów sprzedaży i zacieśnili współpracę z bankami. Firmy brokerskie również rozwijały sieci sprzedaży, tworząc na zasadach franchisingu oddziały współpracujące (partnerskie). Dane liczbowe wskazują, że w sektorze pośrednictwa kredytowego pracuje ponad 6 tys. osób. Działają one indywidualnie, prowadząc własną działalność gospodarczą w zakresie pośrednictwa kredytowego, lub zatrudnione są w zinstytucjonalizowanych podmiotach tego sektora, których jest w kraju ok. 4000 [7, s. 14]. Do największych z nich należą Expander, Open Finance, Żagiel oraz Dom Kredytowy Notus. Banki korzystają w równym stopniu z usług jednych i drugich. Wyjątkiem jest Lukas Bank, który aż w 99% korzysta z usług osób indywidualnych prowadzących własną działalność gospodarczą jako agenci bankowi. Bank Gospodarki Żywnościowej współpracuje z 200 pośrednikami, Bank BPH udostępnia do dystrybucji swoje produkty sieci 940 pośredników [8, s. 4]. Niemal wszystkie banki są dziś chętne do podpisywania umów z pośrednikami kredytowymi i brokerami usług finansowych. Niemniej jednak są i takie, które w ogóle nie współpracują z pośrednikami lub niechętnie korzystają z ich usług. Należy do nich m.in. Bank Polskiej Spółdzielczości oraz większość banków spółdzielczych.

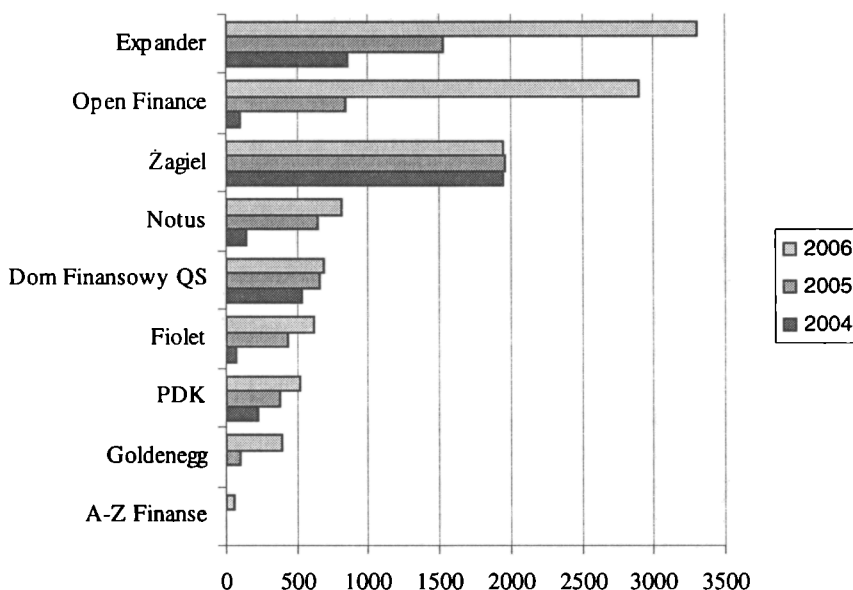
Obecna struktura firm pośrednictwa kredytowego jest bardzo zróżnicowana pod względem własnościowym (por. tab. 1). Najwięksi pośrednicy z reguły kontrolowani są przez banki lub grupy bankowe, wynika to z tego, iż firmy te zostały założone przez banki, np. Invest-Kredyt przez Invest-Bank, bądź poszczególne instytucje bankowe przejęły funkcjonujące firmy pośrednictwa kredytowego (np. Kredyt Bank przejął Żagiel). Natomiast w grupie brokerów dominują firmy niezależne od instytucji finansowych, co umożliwia im współpracę z różnymi bankami, zakładami ubezpieczeń czy towarzystwami funduszy inwestycyjnych.

Tabela 1. Charakterystyka wybranych pośredników kredytowych i brokerów usług finansowych

Nazwa firmy	Rok powstania	Forma działalności	Właściciel	Uwagi
AIG Credit	1992	pośrednik kredytowy	AIG Consumer Finance Group	powstał jako CLA, przejęła go w 1998 r. grupa AIG, od 2002 r. działa sieć oddziałów AIGO
Lukas	1992	pośrednik kredytowy	Credit Agricole i EFL SA	włączony do Lukas Banku SA w 2005 r.
Chrobry	1994	pośrednik kredytowy	GE Money Bank	od 2005 r. Dobry Kredyt. Otwarte Centrum Kredytowe – nazwa sieci obejmującej pośredników Chrobry
PTF – Polskie Towarzystwo Finansowe	1995	pośrednik kredytowy	Santander Consumer Bank SA	pozyskanie inwestora strategicznego Santander Consumer Finance w 2004 r.
Żagiel	1995	pośrednik kredytowy	Kredyt Bank SA	przejęty przez Kredyt Bank SA w 2000 r.
Invest Kredyt	1999	pośrednik kredytowy	Invest Bank SA	w 2006 r. włączony do Invest Banku SA
Expander	2000	doradca/broker	General Electric	pierwsza firma doradcza w Polsce
Dom Finansowy QS	2001	broker	Innova Capital	powstał jako pośrednik, od 2005 r. funkcjonuje jako broker
Powszechny Dom Kredytowy	2003	pośrednik kredytowy	b.d.	początkowo oferował tylko kredyty samochodowe
Xelion	2003	doradca	Bank Pekao SA Bank UniCredito Italiano	w przypadku kredytów są to produkty tylko Banku Pekao SA
Dom Kredytowy NOTUS	2004	doradca	Dom Kredytowy NOTUS Sp z o.o.	oferuje wyłącznie kredyty hipoteczne
Fiolet	2004	pośrednik kredytowy	Getin Holding	od 2005 r. jest częścią grupy Getin
Goldenegg	2004	doradca/broker	Goldenegg	niezwiązany kapitałowo z żadną instytucją
Open Finance	2004	doradca/broker	Getin Holding	–
RB Expert	2004	doradca/broker	RB Expert	niezwiązany kapitałowo z żadną instytucją
emFinanse	2005	doradca/broker	Grupa BRE Bank SA	–
A-Z Finanse	2006	doradca/broker	A-Z Finanse	niezwiązany kapitałowo z żadną instytucją
AWD	2006	doradca/broker	AWD Holding	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie stron internetowych poszczególnych podmiotów oraz [13, s. 156].

Dzięki największym pośrednikom kredytowym i brokerom usług finansowych wartość kredytów udzielonych przez banki w 2006 r. wzrosła o 78,9%. Wynik jest imponujący, bowiem jeszcze w 2005 r. wzrost wynosił 66,9% [19, s. B5]. Polacy ponad 11 mld zł pożyczili w ubiegłym roku poprzez system pośrednich kanałów dystrybucji produktów i usług bankowych. Rok wcześniej było to ponad 6,6 mld zł, a w 2004 r. – 3,9 mld zł [18, s. B7]. Wyniki takich firm, jak Expander, Open Finance czy Notus, sprawiły, że wzrosła znacznie sprzedaż kredytów hipotecznych. W roku 2006 klienci pierwszej z wymienionych firm pożyczili od banków 3,3 mld zł, czyli przeszło dwa razy tyle co w roku 2005 (por. rys. 1), z tego najwięcej wniosków trafiło do mBanku, Fortis Banku i GE Money Banku [2, s. B3]. Natomiast Open Finance, który współpracuje przede wszystkim z Bankiem Millennium, mBankiem i MultiBankiem, zanotował 247-procentowy wzrost w porównaniu z rokiem ubiegłym.

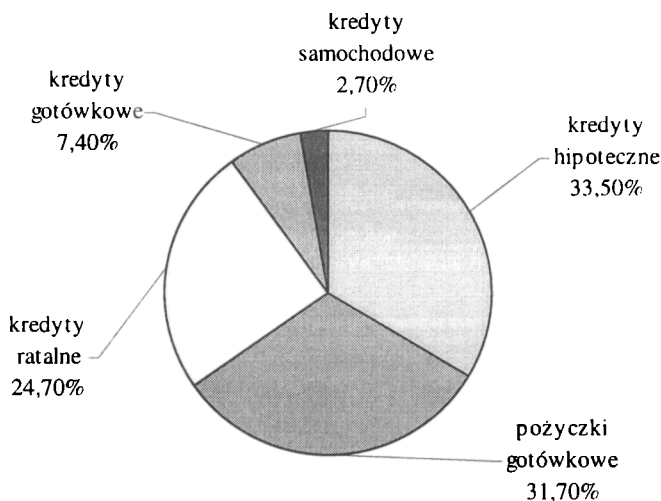


Rys. 1. Wartość kredytów udzielonych przez wybranych pośredników kredytowych i brokerów usług finansowych (w mln zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [18, s. B7; 19, s. B5].

W 2006 r. Żagiel stracił pozycję lidera rynku pośrednictwa kredytowego, najprawdopodobniej dlatego, że ponad 90% obrotów tego przedsiębiorstwa stanowiły kredyty ratalne, których sprzedaż po fazie stagnacji przeszła do powolnego spadku. Obecnie klienci sięgają chętniej po karty kredytowe lub pożyczają gotówkę, za-

miast korzystać z systemów ratalnych. Również skala i specyfika działalności tego przedsiębiorstwa jest inna niż Expandera czy Open Finance. Średnia wartość jednej podpisanej umowy kredytowej z pośrednikiem kredytowym Żagla w 2005 r. wynosiła 2 tys. zł [16, s. 16], natomiast z doradcą Expandera czy Open Finance kształtowała się na poziomie 160-180 tys. zł. Obaj wymienieni najwięksi brokerzy usług finansowych specjalizują się bowiem w sprzedaży kredytów hipotecznych dla klientów indywidualnych. A ten właśnie rodzaj kredytów miał największy udział w wartości wszystkich kredytów udzielonych przez pośredników kredytowych i brokerów usług finansowych na rynku consumer finance w 2006 r. (por. rys. 2).



Rys. 2. Rodzaje kredytów bankowych udzielonych przez pośredników kredytowych i brokerów usług finansowych w 2006 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [8, s. 4].

Pośrednicy kredytowi i brokerzy usług finansowych podobnie jak banki nawiązują kontakt z klientami w sposób tradycyjny, tj. za pośrednictwem swoich oddziałów czy biur, ale również istotną rolę w procesie świadczenia usług kredytowych odgrywa dla nich Internet. Choć nie są prowadzone badania na ten temat, to według szacunkowych danych podanych w raporcie opracowanym przez portal Money.pl tzw. pośrednicy internetowi w 2005 r. osiągnęli ok. 3-procentowy udział w rynku kredytów hipotecznych [12]. Specjalne działy zajmujące się pośrednictwem kredytowym mają duże portale, jak Onet.pl, Interia.pl czy Wirtualna Polska.pl. Specjalizują się w tym też portale branżowe: Bankier.pl czy Money.pl. Według szacunków wspomnianego raportu internetowi pośrednicy udzielili w 2005 r. kredytów hipotecznych wartych 600 mln zł. Trudno jednak dokładnie stwierdzić, kto

jaki ma udział w rynku, gdyż nie dzielą się oni danymi dotyczącymi sprzedaży. Wiadomo jedynie, że Money.pl w 2005 r. pośredniczył w udzieleniu kredytów hipotecznych wartych 200 mln zł.

Jeszcze bardziej nowatorskim rozwiązaniem jest organizowanie aukcji kredytowych w Internecie. W marcu 2006 r. uruchomiono stronę internetową www.aukcjekredytowe.pl, która początkowo umożliwiała jedynie porównywanie ofert produktów pożyczkowych. Dziś klient może bezpłatnie przystąpić do aukcji kredytowej, wymagane jest tylko założenie konta i podanie oczekiwań co do wysokości kredytu, wielkości udziału własnego, waluty i okresu. Dane te trafiają do banków, które zdecydowały się wziąć udział w tym przedsięwzięciu, a są to: Bank Millennium, Dom Bank, Deutsche Bank i Bank BPH. W odpowiedzi instytucje bankowe uczestniczące w aukcji składają konkurencyjne oferty, starając się sprostać oczekiwaniom kredytobiorcy. Serwis aukcyjny szybko zaczął cieszyć się dużym zainteresowaniem wśród internautów planujących zaciągnięcie kredytu bankowego w najbliższym czasie. W ciągu pół roku od uruchomienia projektu na aukcjach zalogowało się 7,4 tys. użytkowników, którzy złożyli zapotrzebowanie na kredyty o wartości przekraczającej 1,11 mld zł [20].

4. Podsumowanie

Do 2010 r. udział branży pośrednictwa kredytowego na rynku consumer finance ma wzrosnąć z 30 do ok. 50% udzielanych kredytów. W przypadku niektórych banków, szczególnie tych, które nie postawiły na rozbudowę sieci własnych oddziałów, a na pośredników i brokerów kredytowych, ten udział zapewne wzrośnie nawet do powyżej 60% [7, s. 14-15]. Rola pośrednich kanałów dystrybucji produktów bankowych będzie przybierała na sile ze względu na coraz bardziej rozbudowaną ofertę kredytową banków, a tym samym mniejsze możliwości samodzielnego przeanalizowania wszystkich dostępnych informacji przez poszczególne gospodarstwa domowe. Expander prognozuje, że w 2007 r. sprzeda kredyty na kwotę ok. 3 mld zł, natomiast Goldenegg zakłada, że za jego pośrednictwem, do końca bieżącego roku zostaną zaciągnięte kredyty na kwotę 800 mln zł, czyli dwukrotnie większą niż w 2006 r. [9, s. 12]. Jest to wielce prawdopodobne, bowiem zdaniem analityków z Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową Polacy chcą nabywać nowe meble do mieszkania, sprzęt RTV itp. Podobnie jest z autami; średni wiek samochodów w Polsce to ok. 10 lat, jednocześnie tylko 56% rodzin posiada własny środek lokomocji. Ponadto wszystko wskazuje na to, że również rynek kredytów mieszkaniowych będzie nadal rozwijał się dynamicznie. Najprawdopodobniej nastąpi wzrost zadłużenia Polaków z tego tytułu o 20-30% rocznie. A za dziesięć lat wartość kredytów hipotecznych może wynieść 35% PKB [17, s. B1].

Literatura

- [1] Capiga M., *Działalność kredytowa monetarnych instytucji finansowych*, Difin, Warszawa 2006.
- [2] Cerera P., *Rekordowe kredyty hipoteczne*, „Rzeczpospolita” 2007 nr 14.
- [3] Dittmer B., Gostomski E., *Pośrednictwo kredytowe*, „Bank” 2002 nr 7-8.
- [4] Dobosiewicz Z., *Kredyty i zabezpieczenia*, Oficyna Wydawnicza WSM, Warszawa 2004.
- [5] Grzywacz J., *Podstawy bankowości*, Difin, Warszawa 2006.
- [6] Harasim J., *Wykorzystanie outsourcingu w działalności banków*, [w:] *Bankowość*, red. J. Węclawski, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2006.
- [7] Krasieński A., *Outsourcing kredytowy*, „Gazeta Bankowa” 2007 nr 9.
- [8] Krześniak M., *Ryzykowne kredyty*, „Gazeta Prawna” 2006 nr 194.
- [9] Krześniak M., *Sprzedaż kredytów wzrosła dwukrotnie*, „Gazeta Prawna” 2006 nr 248.
- [10] Mazurkiewicz P., *Coraz chętniej robimy zakupy na kredyt*, „Rzeczpospolita” 2007 nr 32.
- [11] Pluta-Olearnik M., *Marketing usług bankowych*, PWE, Warszawa 1999.
- [12] *Rekordowe wyniki pośredników finansowych*, Raport Money.pl z 14 lutego 2006 r., <http://www.money.pl> (26.01.2007).
- [13] *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2005 r.*, NBP, Warszawa 2006.
- [14] Ustawa z 1 kwietnia 2004 r. *Prawo bankowe* (DzU 2004, nr 91, poz. 870 z późn. zm.).
- [15] Ustawa z 20 lipca 2001 r. o kredycie konsumenckim (DzU 2001, nr 100, poz. 1081 z późn. zm.).
- [16] Więclaw E., *Klient żąda fachowej pomocy*, „Rzeczpospolita” 2006 nr 138. dodatek „Świat pieniądza”.
- [17] Więclaw E., *Nadszedł kredytowy boom*, „Rzeczpospolita” 2006 nr 29.
- [18] Więclaw E., *Przybywa pośredników i klientów*, „Rzeczpospolita” 2006 nr 20.
- [19] Więclaw E., *Wartość kredytów rośnie dzięki pośrednikom*, „Rzeczpospolita” 2007 nr 13.
- [20] Zwierzchowski M., *Ponad miliard zł kredytów chcą zaciągnąć Polacy na e-aukcjach*, <http://www.bankier.pl> (01.02.2007).

CREDIT MIDDLEMEN AND FINANCIAL BROKERS ON THE MARKET OF CONSUMER FINANCE IN POLAND

Summary

In recent years the market of consumer finance has been developing vigorously in Poland. In line with changing household needs there has also increased their inclination towards obtaining credits. Banks aiming at winning clients, have been improving the attractiveness of their credit offer, among others, by developing distribution channels. Additionally, an intermediary system of sales has been used at an unexpectedly large scale, in case of which a credit middleman or a financial broker is present between a bank and a client. In 2006 it was mainly owing to such companies as Expander, Open Finance or Notus that the value of credits granted by banks increased by 78,9 per cent.