

Bogusław Półtorak

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

CZYNNIKI ROZWOJU FIRM POŚREDNICTWA KREDYTOWEGO W POLSCE

1. Wstęp

Na współczesnym rynku usług finansowych szczególną rolę i znaczenie należy przypisać różnego rodzaju formom outsourcingowych zarówno procesu przygotowania, jak i sposobów dystrybucji usługi finansowej. Rozbicie łańcucha wartości usługi finansowej w celu uzyskania określonych efektów skali¹ staje się koniecznością wraz z nasileniem się konkurencji na rynku bankowym oraz pojawianiem się coraz liczniejszych substytutów tradycyjnych produktów oferowanych w ramach pośrednictwa depozytowo-kredytowego. Instytucje kredytowe są zmuszone do konkurowania nie tylko pomiędzy sobą, ale również z różnego rodzaju parabankami oraz pośrednikami finansowymi. Dążąc do coraz większej penetracji rynku usług finansowych, tradycyjne podmioty kredytowe (głównie banki) poszukują nowych form zdobycia przewagi konkurencyjnej. Dotarcie do nowych grup klientów staje się więc podstawowym wyzwaniem strategii realizowanych w instytucjach finansowych. Dezintermediacja (*disintermediation*) usług finansowych polegająca na włączaniu do procesu tworzenia i oferowania usługi finansowej wielu wyspecjalizowanych podmiotów z pominięciem pośredników bankowych stała się możliwa przede wszystkim dzięki procesom instytucjonalizacji, deregulacji oraz sekurytyzacji, mającym miejsce na rozwiniętych rynkach finansowych [3, s. 14-17]. Zjawiska występujące pod koniec lat dziewięćdziesiątych XX w. ulegają coraz większemu nasileniu w obliczu tworzenia nowej architektury finansowej zgodnie z postępującą unifikacją i otwartością rynków finansowych.

¹ Efekty skali będą dotyczyły przede wszystkim zarządzania kosztami dystrybucji i obsługi, w tym również zarządzania ryzykiem finansowym.

Wprowadzenie nowej umowy kapitałowej, dzięki bardziej precyzyjnemu podejściu w zarządzaniu ryzykiem finansowym, zwiększa znaczenie nowoczesnych instrumentów finansowych, zapewniających transfer ryzyka (głównie kredytowego i rynkowego) poza instytucje kredytowe [11, s. 7]. Rozwój w warunkach polskich firm windykacyjnych oraz funduszy sekurytyzacyjnych w roku 2006 pokazuje, że ten proces już się rozpoczął i trwa również na rynkach aspirujących do rozwiniętych [9]. Substytucja produktów bankowych przez rynki finansowe oraz pośredników kredytowych staje się więc elementem walki konkurencyjnej, a także jednocześnie zarządzania ryzykiem w zakresie norm ostrożnościowych. Powoduje to tendencje do rozszerzania zakresu przedmiotowego nadzoru finansowego. Zwiększa to przejrzystość i bezpieczeństwo rynku kredytowego oraz stwarza szansę na obniżenie kosztów jego funkcjonowania również dla pożyczkobiorców. Warunkiem niezbędnym jest jednak instytucjonalizacja tego procesu, czego dobrym przykładem są Stany Zjednoczone ze swoim wtórnym rynkiem kredytowym lub Niemcy z rynkiem listów zastawnych [2, s. 1-2].

W prezentowanym artykule zostaną określone podstawowe uwarunkowania funkcjonowania w warunkach polskich instytucji pośrednictwa kredytowego, a także ich rola w rozwoju całego sektora finansowego, szczególnie sytuacji banków komercyjnych (holdingów finansowych). Uwzględnione zostaną w tym celu przesłanki rynkowe, ekonomiczne i prawne. Problematyka analizy będzie przy tym uwzględniała zarówno specyfikę pośrednictwa tradycyjnego, jak również z wykorzystaniem takich kanałów dystrybucji, jak sieć internetowa. Sieć internetowa nie może całkowicie zastąpić tradycyjnych form kontaktu z klientem, głównie indywidualnym², jednak umożliwia wzrost konkurencji potencjalnej i zapewnia większą transparentność oferty. Dalsza liberalizacja, pojawianie się nowych instytucji i internacjonalizacja rynków mogą jeszcze bardziej pogłębiać proces outsourcingu świadczenia usług kredytowych.

2. Uwarunkowania rozwoju rynku pośrednictwa kredytowego

Instytucje pośrednictwa finansowego świadczące usługi przede wszystkim bankom zatrudniają już, według danych Głównego Urzędu Statystycznego, ponad 6 tys. osób, a także współpracują z 90 tys. podmiotów handlowych i agentów. Agencje pośrednictwa oraz brokerzy kredytowi realizują w przypadku banków o słabiej rozwiniętych sieciach sprzedaży nawet do 30% obrotów. Do największych firm pośrednictwa w roku 2006 należały takie firmy, jak: Expander, Bankier.pl SA, Open Finance, Money Expert, Dom Kredytowy Notus oraz Dom Finansowy QS [7]. Wizerunek tych firm kształtowany był głównie na podstawie tzw. niezależnego doradztwa sprowadzającego się do możliwości wyboru przez klienta oferty przy-

² W tym celu niezbędne jest przełamanie bariery dostępności technologii dla wszystkich uczestników rynku, a także zmiany np. przyzwyczajeń kredytobiorców.

najmniej kilku instytucji finansowych. Charakterystyczny jest istotny wzrost znaczenia tego rodzaju firm, co jest efektem włączania ich do grup kapitałowych banków. Wartość kredytów udzielanych przez pośredników stanowiła w roku 2006 blisko 11 mld zł, wynik ten został osiągnięty przede wszystkim dzięki szybkiemu wzrostowi portfela kredytów mieszkaniowych oraz gotówkowych [14]. Rozwój pośredników finansowych uwarunkowany jest coraz większą penetracją rynku usług finansowych i narastającą konkurencją pomiędzy bankami. Te ostatnie traktują firmy pośrednictwa jako poszerzenie lub substytuty (w przypadku braku) własnych kanałów sprzedaży.

Niski poziom ubankowienia w Polsce mierzony liczbą oddziałów bankowych powoduje, że taka strategia w warunkach bardzo dobrej koniunktury gospodarczej przynosi efekty w postaci zwiększenia sprzedaży przez banki oraz zmniejszania kosztów działalności poprzez przerzucenie części kosztów procedury kredytowej na pośredników. Z punktu widzenia banków outsourcing sprzedaży usług kredytowych stał się elementem walki konkurencyjnej, natomiast włączanie pośredników do grup kapitałowych banków pozwala im zachować kontrolę nad całym procesem kreacji kredytów. Specjalizacja wewnątrzgrupowa stanowi o przewadze kosztowej, ale jednocześnie pozwala na szerszą unifikację oferty oraz bardziej sprawne wykorzystanie tzw. sprzedaży wiązanej. Dalszym krokiem przemian w ofertach pośredników jest ich przekształcenie w kompleksowych doradców finansowych oferujących nie tylko pojedyncze usługi finansowe, ale i zintegrowane pakiety³. Większe skomplikowanie usług złożonych może przy tym powodować coraz większe zapotrzebowanie na usługi wiarygodnych doradców, którzy będą w stanie wskazać pakiet korzyści i kosztów wybieranych usług. Taki kierunek rozwoju firm pośrednictwa wymusza również coraz większe oczekiwania oraz rosnącą świadomość ekonomiczną klientów. Jeżeli firmy pośrednictwa będą chciały sprostać tym wyzwaniom, to będą musiały zwrócić większą uwagę na kwalifikacje swoich doradców; niektóre z firm, pierwszą była firma Expander, już szkolą swoich pracowników w europejskich systemach potwierdzania kwalifikacji zawodowych dla doradców finansowych. Na rynku dominuje kilka dużych firm powiązanych kapitałowo z grupami bankowymi, które specjalizują się w udzielaniu kredytów ratalnych, pożyczek gotówkowych oraz kredytów hipotecznych.

3. Popyt i podaż na rynku usług finansowych, specyfika usługi finansowej

W pierwszej połowie roku 2006 pośrednicy kredytowi udzielili łącznie ponad 180 tys. kredytów i pożyczek (tab. 1). W porównaniu z poprzednimi latami największy wzrost zanotowany został w portfelu kredytów hipotecznych, które tym

³ Szerzej na temat przekształcania formy usługi bankowej w [5, s. 26-27].

samym pod względem wartości stały się największą rodzajowo grupą. Ze względu na wysoką jednostkową wartość tych kredytów charakteryzują się one dużo większą rentownością sprzedaży.

Tabela 1. Liczba i wartość udzielonych kredytów i pożyczek oraz innych produktów finansowych w firmach pośrednictwa o liczbie zatrudnionych 50 osób i więcej w pierwszej połowie 2006 r.

Rodzaj kredytu i pożyczki	Liczba udzielonych kredytów i pożyczek	Wartość udzielonych kredytów i pożyczek
	I półrocze 2006 r.	
	w szt.	w tys. zł
Pożyczki i kredyty ogółem	1 819 331	5 849 954
Kredyty gotówkowe	80 654	418 209
Pożyczki gotówkowe	867 109	1 851 292
Kredyty ratalne	847 328	1 368 077
Kredyty hipoteczne	13 925	1 983 085
Kredyty samochodowe	5 521	152 117
Inne kredyty	4 794	77 174
Inne produkty finansowe, w tym:	1 095 645	620 542
– produkty ubezpieczeniowe	1 091 147	256 405
– jednostki funduszy inwestycyjnych	3 871	363 808

Źródło: opracowanie własne na podstawie [1].

Przeciętna prowizja za udzielenie kredytu przez pośrednika kredytowego wynosi od 1 do 2,5% sumy kredytu [7]. Banki godzą się na oddanie tak znacznej części prowizji, gdyż obniżają w ten sposób swoje koszty dystrybucji, a także docierają do nowych grup klientów.

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego liczba pożyczek i kredytów udzielonych przez podmioty zatrudniające 50 osób i więcej wyniosła 1,8 mln, z czego 47,7% stanowiły pożyczki gotówkowe, a 46,6% stanowiły kredyty ratalne. Na łączną kwotę 5850 mln zł udzielonych kredytów i pożyczek 33,9% to kredyty hipoteczne, 31,6% – pożyczki gotówkowe, a kredyty ratalne miały 23,4% udziału. Średnia wartość udzielonego kredytu hipotecznego wyniosła nieco ponad 142 tys. zł, kredytu samochodowego – ponad 31 tys. zł, pożyczki gotówkowej – ok. 2,1 tys. zł, a kredytu ratального – 1,6 tys. zł [1, s. 5].

4. Uwarunkowania instytucjonalne outsourcingu usług finansowych

Na rozwój pośrednictwa kredytowego olbrzymi wpływ miały zmiany dokonane Ustawą z dnia 1 kwietnia 2004 r. o zmianie ustawy Prawo bankowe oraz zmianie innych ustaw. Przepisy nowelizacji dotyczyły m.in. wprowadzenia do polskiego ustawodawstwa zasad outsourcingu, szczególnie w kontekście zachowania tajemnicy bankowej przez podmioty zewnętrzne przy wykonywaniu działań zaliczanych tradycyjnie do czynności bankowych [10, s. 11]. Możliwość przekazywania czynności bankowych w szerokim ich ujęciu (nie tylko czynności zastrzeżonych) wy-

maga równocześnie zgłoszenia zamiaru ich przekazania nadzorowi bankowemu i uzyskania zezwolenia na ich powierzenie wykonawcy. Uzyskanie zezwolenia warunkowane jest dowodem, że outsourcing czynności ma uzasadnienie w obniżaniu kosztów działania banku lub zapewnieniu jego bezpieczeństwa i stabilności zgodnie z obowiązującymi normami ostrożnościowymi.

Podstawowymi ograniczeniami w przekazywaniu czynności poza bank na rzecz pośredników są zakres tajemnicy bankowej oraz warunki jej zachowania. Zgodnie z zasadami określonymi w ustawie Prawo bankowe bank, osoby w nim zatrudnione oraz osoby, za których pośrednictwem bank wykonuje czynności bankowe, są obowiązane zachować tajemnicę bankową, obejmującą wszystkie informacje dotyczące czynności bankowej, uzyskane w czasie negocjacji, w trakcie zawierania i realizacji umowy, na podstawie której bank tę czynność wykonuje. Wyłączenie dotyczy przypadków, w których [13, art. 104, 105]:

1) bez ujawnienia informacji objętej tajemnicą bankową – ze względu na istotę i charakter czynności bankowej lub obowiązujące przepisy – nie jest możliwe należyte wykonanie umowy, na podstawie której jest wykonywana ta czynność bankowa, lub należyte wykonanie czynności pozostających w związku z zawarciem i wykonaniem tej umowy,

2) następuje ujawnienie informacji objętych tajemnicą bankową przedsiębiorcom lub przedsiębiorcom zagranicznym, którym bank na mocy umowy powierzył realizowanie, stale lub okresowo, czynności związanych z wykonywaniem działalności bankowej w zakresie niezbędnym do należytego wykonywania tych czynności,

3) następuje udzielenie informacji objętych tajemnicą bankową adwokatom lub radcom prawnym w związku ze świadczeniem przez nich pomocy prawnej na rzecz banku,

4) udzielenie informacji objętych tajemnicą bankową jest niezbędne do zawarcia i wykonywania umów sprzedaży wierzytelności zaklasyfikowanych zgodnie z odrębnymi przepisami do kategorii straconych,

5) udzielenie informacji objętych tajemnicą bankową jest niezbędne do zawarcia i wykonania umów związanych z procesem sekurytyzacji wierzytelności bankowych (np. w zakresie udzielania oceny ratingowej),

6) udzielenie informacji objętych tajemnicą bankową jest niezbędne do zawarcia i wykonania umowy z podmiotem specjalnego przeznaczenia w formie spółki kapitałowej, niebędącym funduszem sekurytyzacyjnym, a podmiot ten zawarł umowę o obsługę sekurytyzowanych wierzytelności z bankiem, od którego nabył te wierzytelności⁴.

Przejęcie czynności bankowych przez pośredników wymaga zawarcia porozumienia w określonej formie. Bank może w drodze umowy zawartej na piśmie powierzyć przedsiębiorcy lub przedsiębiorcy zagranicznemu wykonywanie wyłącznie w imieniu i na rzecz banku pośrednictwa w zakresie czynności bankowych na pod-

⁴ Szerzej na temat przekształcania formy usługi bankowej w [8, s. 409].

stawie umowy agencyjnej, polegających na zawieraniu i zmianie umów rachunków bankowych według wzoru zatwierdzonego przez bank, zawieraniu i zmianie umów kredytu na sfinansowanie inwestycji mającej na celu zaspokojenie własnych potrzeb mieszkaniowych kredytobiorcy w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz zawieraniu i zmianie umów kredytu konsumencyjnego w rozumieniu Ustawy z dnia 20 lipca 2001 r. o kredycie konsumenckim [12]. Dodatkowo uprawnienia przenoszone na pośrednika mogą dotyczyć uprawnień do zawierania i zmiany umów ugody w sprawie spłaty kredytów, a także zawierania i zmiany umów dotyczących ustanowienia ich prawnego zabezpieczenia. Oprócz produktów kredytowych bank może uprawnnić agenta do:

- zawierania umów o kartę płatniczą, których stroną jest konsument,
- przyjmowania wpłat, dokonywania wypłat oraz obsługi czeków związanych z prowadzeniem rachunków bankowych przez dany bank,
- dokonywania wypłat i przyjmowania spłat udzielonych przez bank kredytów i pożyczek pieniężnych,
- przyjmowania wpłat na rachunki bankowe prowadzone przez inne banki,
- przyjmowania dyspozycji przeprowadzania bankowych rozliczeń pieniężnych związanych z prowadzeniem rachunków bankowych przez bank,
- wykonywania innych czynności po uzyskaniu zezwolenia Komisji Nadzoru Bankowego.

Bank do przekazania realizacji pozostałych czynności bankowych na rzecz pośrednika musi jednak uzyskać zezwolenie Komisji Nadzoru Bankowego. Komisja udzieli zezwolenia, jeżeli powierzenie przez bank wykonywania innych czynności jest niezbędne do prowadzenia działalności bankowej w sposób ostrożny i stabilny lub jest konieczne do istotnego obniżenia kosztów tej działalności. Pośrednik przejmujący od banku czynności bankowe będzie ponosił odpowiedzialność za szkody wyrządzone klientom wskutek niewykonania lub nienależytego wykonania umowy zarówno wobec banku, jaki i samych klientów. Odpowiedzialności pośrednika zgodnie z prawem bankowym nie można wyłączyć ani ograniczyć.

Przekazanie czynności bankowych pośrednikowi nie odbywa się jednak bezwarunkowo. Powierzenie przez bank wykonywania stale lub okresowo czynności może nastąpić po spełnieniu następujących warunków:

- 1) bank zawiadamia Komisję Nadzoru Bankowego co najmniej z 14-dniowym wyprzedzeniem o zamiarze zawarcia umowy,
- 2) zostanie zapewnione wykonywanie przez Komisję Nadzoru Bankowego efektywnego nadzoru nad wykonywaniem powierzonych czynności,
- 3) bank i przedsiębiorca lub przedsiębiorca zagraniczny będą posiadać plany działania zapewniające ciągłe i niezakłócone prowadzenie działalności w zakresie objętym umową,
- 4) powierzenie wykonywania czynności nie wpłynie niekorzystnie na prowadzenie przez bank działalności zgodnie z przepisami prawa, ostrożne i stabilne zarządzanie bankiem, skuteczność systemu kontroli wewnętrznej w banku, możli-

wość wykonywania obowiązków przez biegłego rewidenta upoważnionego do badania sprawozdań finansowych banku na podstawie zawartej z bankiem umowy oraz ochronę tajemnicy prawnie chronionej.

Komisja Nadzoru Bankowego do oceny zakresu umowy i sposobu jej realizacji może żądać od banku [10, s. 15]:

- 1) przedstawienia kopii zawartej umowy,
- 2) złożenia wyjaśnień dotyczących realizacji umowy,
- 3) przedstawienia planu działania,
- 4) przedstawienia dokumentów określających status przedsiębiorcy lub przedsiębiorcy zagranicznego, z którym bank zawarł umowę,
- 5) dostarczenia opisu rozwiązań technicznych i organizacyjnych, zapewniających bezpieczne i prawidłowe wykonywanie powierzonych czynności, szczególnie ochronę tajemnicy prawnie chronionej.

Nadzór bankowy może ingerować we współpracę pomiędzy bankiem i pośrednikiem, jeżeli wykonanie umowy zagraża ostrożnemu i stabilnemu zarządzaniu bankiem, przedsiębiorca będący stroną umowy utracił wymagane uprawnienia niezbędne do wykonywania tej umowy.

Zmiany wprowadzone w ustawie Prawo bankowe w 2004 r. usankcjonowały sposób współpracy pośredników kredytowych z bankami. Wprowadzenie outsourcingu do przepisów prawnych pozwoliło objąć nadzorem bankowym również pośredników. Oznacza to, że wymogi prawne stawiane pośrednikom zwiększają ich wiarygodność i z punktu widzenia klienta stają się one instytucjami zaufania publicznego. W praktyce spełnienie wszystkich wymogów ustawowych przez mniejszych pośredników staje się trudne ze względu na konieczne nakłady. W perspektywie czynnik ten może okazać się kluczowy dla nasilenia procesów konsolidacyjnych w branży pośrednictwa kredytowego. Rozbicie łańcucha tradycyjnego pośrednictwa depozytowo-kredytowego pomiędzy banki oraz pośredników w świetle rozwiązań instytucjonalnych w prawie bankowym stanowi kolejny etap dezintermediacji rynku usług finansowych w Polsce.

5. Różne modele współpracy – biznes autonomiczny a uczestnictwo w grupie bankowej

W sektorze finansowym można obecnie dostrzec tendencję do konsolidowania działalności w ramach finansowych grup kapitałowych. W celu uzyskania przede wszystkim kosztowych korzyści skali w ramach holdingów finansowych można zauważyć rosnący stopień specjalizacji w zakresie przygotowania oraz dystrybucji usług finansowych. Nie bez znaczenia są również aspekty nadzorcze wynikające z zasad ostrożnościowych. Spółki córki działające w ramach holdingu rozdzielają między siebie proces sprzedażowy tradycyjnych produktów bankowych, ubezpieczeniowych, inwestycyjnych, leasingowych czy też innych form pośrednictwa

finansowego, co pozwala lepiej zarządzać ryzykiem finansowym. W modelu bankowo zorientowanym systemu finansowego (a z takim mamy do czynienia w Polsce) oznacza to, że podmiot dominujący, jakim jest zwykle bank uniwersalny, w ramach swojej strategii uwzględnia działalność również tzw. niezależnego pośrednika krajowego. W grupach bankowych funkcjonują obecnie największe firmy pośrednictwa mające w ofercie produkty więcej niż jednego banku: firma Expander należąca do grupy GE Money Banku i firma Open Finance należąca do Getin Holding. Firmą realizującą autonomiczny model biznesowy jest notowana na giełdzie spółka Bankier.pl SA. Spółka Bankier.pl prowadzi działalność wyłącznie w sieci internetowej, przełamując w ten sposób kosztową barierę wejścia na rynek poprzez tradycyjne oddziały. Klienci instytucji finansowych coraz częściej poszukują informacji na temat usługi w Internecie. Proces ten będzie ulegał nasileniu wraz ze wzrostem dostępności do sieci internetowej.

W przyszłości można się spodziewać, że znaczenie podmiotów działających w ramach holdingów bankowych jeszcze wzrośnie przede wszystkim ze względu na obniżanie kosztów dystrybucji usług finansowych, a także większą efektywność systemów sprzedażowych pośredników. Oferując ofertę więcej niż jednego banku, stają się oni dla klientów bardziej wiarygodni. Natomiast z powiązań kapitałowych z bankami klienci często nie zdają sobie sprawy. Z punktu widzenia tych ostatnich ważniejsze jest zresztą utrzymanie niezależności w przedstawianiu oferty kredytowej, a to jest warunkiem dobrego doradztwa finansowego. W dalszym etapie rozwoju rynku można się spodziewać wzrostu konkurencji ze strony brokerów kredytowych niepowiązanych z bankami, głównie rozwiniętych sieci pośrednictwa z krajów Unii Europejskiej. Firmy krajowe natomiast będą ulegały szybkiemu procesowi konsolidacji. Szansą rozwoju jest olbrzymi potencjał rozwoju rynku kredytowego w Polsce, szczególnie w grupie kredytów hipotecznych i konsumpcyjnych [4].

6. Podsumowanie

Pośrednicy kredytowi wykazują duży potencjał wzrostu w modelu współpracy realizowanym z bankami przede wszystkim w zakresie rozwoju akcji kredytów hipotecznych oraz konsumpcyjnych. Znajomość uwarunkowań lokalnych oraz możliwość zaoferowania różnych produktów pozwalają przekonać klienta do zakupu usługi finansowej szybciej niż w banku. Pozwalają również dotrzeć do klientów, którzy z różnych powodów pozostają poza systemem bankowym. Szansą pośredników jest również możliwość łączenia różnego rodzaju usług finansowych i pośrednictwa, np. w zakresie obrotu nieruchomościami. W takich firmach, jak Open Finance czy Expander, klient nie tylko może wybrać kredyt, ale również znaleźć nieruchomość, w którą mógłby zainwestować [6]. Przy transakcjach tak skomplikowanych jak zakup nieruchomości kompleksowy zakres usługi wydaje się istotną przewagą konkurencyjną. Dobre perspektywy rozwoju rynku usług pośred-

nictwa w zakresie produktowym wynikają również z tworzenia nowych produktów hybrydowych lub dedykowanych łączących funkcje np. instrumentu kredytowego i inwestycyjnego (kredyt oszczędnościowy Open Finance) oraz kredytów hipotecznych dla nowych grup klientów (kredyt Student²). O sukcesie pośredników kredytowych decydować będą przede wszystkim kompetencje doradców finansowych. Według badań przeprowadzonych przez PricewaterhouseCoopers wraz z Economist Intelligence Unit 65% badanych instytucji finansowych stwierdziło, że kluczem do sukcesu firmy jest dobrze wyszkolony i pomocny pracownik działu obsługi klienta [15, s. 5].

Literatura

- [1] *Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w I półroczu 2006 roku*, GUS, Warszawa 2006.
- [2] Feeney P.W., *Securitisation. Redefining the Bank*, St. Martin's Press Inc., New York 1995.
- [3] Glogowski E., Münch M., *Nowe usługi finansowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- [4] Gzyl M., *Polska w kredytowym ogniu Europy*, „Rzeczpospolita”, 29.09.2006.
- [5] Korenik D., *Innowacyjne usługi banku*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- [6] Krześniak M., *Nowe usługi doradców finansowych*, „Gazeta Prawna”, 25.10.2006.
- [7] Okrański A., *Outsourcing kredytowy*, „Gazeta Bankowa”, 26.02.-04.03.2007.
- [8] Półtorak B., *Wpływ sekurytyzacji na sytuację finansową banków*, [w:] *Inwestycje finansowe i ubezpieczenia – tendencje światowe a polski rynek*, red. W. Ronka-Chmielowiec, K. Jajuga, AE, Wrocław 2006.
- [9] Półtorak B., *Zarządzanie należnościami trudnymi jako nowoczesna usługa finansowa*, [w:] *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, red. W. Pluta, AE, Wrocław 2006.
- [10] Smykla B., *Outsourcing i tajemnica bankowa w znowelizowanym Prawie bankowym*, [w:] *Nowe regulacje bankowe*, NBP, Warszawa 2004.
- [11] *U.S. Implementation of Basel II Securitization Framework*, Mayer, Brown, Rowe & Maw, London, 06.10.2006.
- [12] Ustawa z dnia 20 lipca 2001 r. o kredycie konsumenckim (DzU nr 100, poz. 1081 oraz 2003 nr 109, poz. 1030).
- [13] Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (DzU 2002 nr 72, poz. 665 z późn. zm.).

- [14] Więclaw E., *Wartość kredytów rośnie dzięki pośrednikom*, „Rzeczpospolita”, 16.01.2007.
- [15] *Winning the Battle for Growth: Building the Customer-Centric Financial Institution*, PricewaterhouseCoopers – Economist Intelligence Unit, London 2006.

DETERMINANTS OF CREDIT INTERMEDIARIES’ DEVELOPMENT IN POLAND

Summary

The paper discusses basic determinants of credit intermediaries’ functioning in Poland. The author describes market, economic, and legal conditions in terms of traditional intermediation and via Internet as well. The outsourcing of credit services can be deepened as a result of market liberalization and internationalization. Additionally, the inclusion of the definition of bank operations outsourcing into the Polish Banking Act created an institutional framework for credit intermediation and accelerated its development.