

*Krzysztof Waliszewski**

WSPÓŁPRACA BANKÓW I DORADCÓW FINANSOWYCH W POLSCE – SZANSE I ZAGROŻENIA DLA BANKÓW I SEKTORA BANKOWEGO

WSTĘP

Częścią systemu finansowego w Polsce, który powstał i rozwija się bardzo dynamicznie od początku XXI w., jest doradztwo finansowe świadczone przez specjalistyczne przedsiębiorstwa, wspomagające decyzje finansowe gospodarstw domowych na różnych płaszczyznach zarządzania finansami osobistymi – kredytowania i zarządzania długiem, oszczędzania i inwestowania, ubezpieczeń oraz zabezpieczenia na starość (emerytur). Doradcy finansowi w Polsce powstałi z inicjatywy oddolnej, a ich rozwój był i jest o wiele bardziej dynamiczny niż ewolucja przepisów prawnych regulujących zasady współpracy doradców finansowych i banków, a także zasady ich nadzoru i dopuszczania do zawodu – licencjonowania.

1. ISTOTA DORADZTWA FINANSOWEGO

Zawód doradcy finansowego (*financial advisor, financial planner*) jest dość młody wśród zawodów finansowych. Pierwsi doradcy finansowi pojawili się w Stanach Zjednoczonych w 1976 r. Pierwszą firmą, która szkoliła i egzaminowała doradców

* Krzysztof Waliszewski jest adiunktem w Katedrze Bankowości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

finansowych, była FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD (FPSB) z siedzibą w Denver w stanie Kolorado. W 1980 r. FPSB rozpoczęła ekspansję poza USA, udzielając pierwszych licencji na szkolenie, egzaminowanie i sporządzanie osobistych planów finansowych. Pierwsze licencje zostały udzielone dla krajów o podobnym systemie finansowym i prawnym, czyli systemie anglosaskim, tj. Wielkiej Brytanii i Australii. W 1996 r. na Uniwersytecie w Huston wprowadzono do programu studiów ekonomicznych zagadnienia dotyczące planowania finansów osobistych. Od 2007 r. zaczęto stosować zasadę, że absolwenci studiów ekonomicznych mogą bezpośrednio po studiach uzyskać Certyfikat Planerów Finansowych (planer finansowy to doradca finansowy o najwyższych kwalifikacjach). Pozostali kandydaci na Doradców Finansowych muszą wykazać się minimum 3-letnią praktyką na rynku finansowym. W 1986 r. w Wielkiej Brytanii powstał Instytut Planowania Finansowego, jako niezależna instytucja zajmująca się planowaniem finansów osobistych. W Wielkiej Brytanii doradcy finansowi, nazywani IFA (*independent financial advisor*), podlegają nadzorowi instytucji nadzoru nad rynkiem finansowym.

W przypadku Europy kontynentalnej brak jest jednolitego europejskiego systemu edukacji i certyfikacji zawodu doradcy finansowego. Niemniej jednak w krajach Unii Europejskiej ogólnie przyjętym standardem jest, że doradcy finansowi po specjalistycznych szkoleniach zdają egzamin w celu otrzymania certyfikatu doradcy finansowego. Dodatkowo muszą regularnie co 2–3 lata poddawać się egzaminom sprawdzającym ich kwalifikacje. Egzamin składa się z dwóch części: teoretycznej i praktycznej (tworzenie planu finansowego). Doradca finansowy to, według dyrektywy Unii Europejskiej dotyczącej pośrednictwa finansowego, niezależny, nie związany z żadną konkretną instytucją finansową profesjonalista, którego rolą jest przekazanie klientowi merytorycznej wiedzy na temat planowania jego finansów osobistych i ochrona jego majątku. Należy przy tym rozgraniczyć pojęcia doradcy finansowego i pośrednika kredytowego. Pośrednik bowiem na podstawie umowy zawartej z instytucją finansową oferuje jej produkty klientom w zamian za prowizję – im więcej ich sprzeda, tym więcej prowizji otrzymuje. Doradca finansowy to broker nie związany żadną umową z instytucją finansową, pośrednik kredytowy (finansowy) do agent konkretnej instytucji działający na podstawie umowy agencyjnej. Systemy sprzedażowe doradców finansowych są wzmocnione progresywną stawką prowizji, tzn. wraz ze wzrostem wolumenu sprzedaży danego produktu finansowego wzrasta prowizja. Pośrednik działa zatem w interesie banku, którego produkty sprzedaje. Doradca finansowy natomiast powinien kierować się interesem klienta, jego potrzebami i sytuacją finansową, a wybór dostawcy produktu finansowego, którego zakup ma doprowadzić do optymalizacji finansów klienta w ramach zarządzania finansami osobistymi (*personal finance management*), ma drugorzędne znaczenie. Ostatecznie doradca finansowy również zajmuje się sprzedażą usług finansowych, ale dla zapewnienia obiektywizmu i kierowania się interesem klienta, a także wysokiej jakości usługi doradztwa, powinien być wynagradzany przez klienta. Niedopuszczalne jest zatem powiązanie

kooperacyjne między doradcą a instytucją finansową, tj. łącząca te instytucje umowa, np. agencyjna, a także powiązanie kapitałowe, tzn. udziałowcem doradcy finansowego nie powinna być instytucja finansowa, której usługi finansowe doradca oferuje. Aby odróżnić prawdziwego doradcę finansowego od podmiotu tylko tak siebie nazywającego należy sprawdzić, czy spełnia zasady 4 E (*Ethics, Education, Examination, Experience*), których twórcą jest CFP. Certified Financial Planner Board of Standards to światowa organizacja powstała w 1985 r. w Waszyngtonie, która postawiła sobie za cel wprowadzić i rozwijać określone standardy jako oznakę najwyższej jakości w planowaniu finansowym. Organizacja pracuje, aby rozwijać etykę, kompetencje, standardy praktycznego działania dla doradców finansowych i aby móc informować opinię publiczną o korzyściach płynących z planowania finansowego. Zasady 4 E to:

1. *Education* – wykształcenie i odpowiednie kwalifikacje. Doradca rozwija teoretyczną i praktyczną wiedzę finansową dotyczącą planowania finansowego na uniwersytecie lub w college'u posiadającym w programie finansowe planowanie.
2. *Examination* – duża liczba egzaminów. Doradca jest zobowiązany do wielokrotnego składania egzaminów dotyczących różnych aspektów pracy finansowej. W trakcie egzaminów, a także ucząc się do egzaminu, musi opanować zarówno teoretyczne zagadnienia, jak też umieć wykonać praktyczne prace.
3. *Experience* – długoletnie doświadczenie w branży finansowej. Doradca musi mieć minimum 3-letnie doświadczenie w planowaniu finansowym zanim będzie się mógł starać o zdobycie marki CFP. W rezultacie absolwent ma umiejętności doradzania finansowego w uzupełnieniu do wiedzy dotyczącej planowania finansowego.
4. *Ethics* – dochowywanie wierności zasadom etycznym. W końcowym etapie certyfikacji CFP praktyk zgadza się na przestrzeganie kodeksu etycznego oraz profesjonalnej odpowiedzialności, który rada CFP stworzyła dla społeczeństwa klientów oraz zatrudnionych. Stosując się do wymagań kodeksu, praktyk CFP zgadza się na działania fair w trakcie proponowania usług finansowych i na pierwszym miejscu uwzględnia interes klienta. Kod etyczny potwierdza, że doradca działa w sposób zintegrowany, oferując rozwiązania opierające się na profesjonalnych rozwiązaniach i, oczywiście, w nawiązaniu do potrzeb klienta. Doradca musi zapewnić poufne traktowanie danych i poinformować o źródłach własnego zarobku, a także o potencjalnych sprzecznościach interesów.

2. POWSTANIE INSTYTUCJI DORADZTWA FINANSOWEGO W POLSCE I ICH CECHY

Polskie doradztwo finansowe wyrosło na bazie doświadczeń i sukcesu pośrednictwa kredytowego w sprzedaży kredytów konsumpcyjnych – ratałnych, gotówkowych, kart kredytowych własnej marki (*private label*), realizowanego przez takie spółki jak Lukas, Żagiel, AIG Credit. W związku ze stopniowym odchodzeniem od podejścia

typowo sprzedażowego, nastawionego na maksymalizację zysku instytucji finansowych, w kierunku podejścia proklientowskiego, czyli uwzględniania w strategiach rozwoju potrzeb i celów klienta, naturalną kolejną rolę rozwoju pośrednictwa kredytowego była ewolucja w kierunku doradztwa finansowego¹. W Polsce pierwsza spółka zajmująca się doradztwem finansowym, najpierw internetowym, a później stacjonarnym, powstała w 2000 r. na fali boomu projektów związanych z Internetem i nowoczesnymi technologiami informacyjnymi. Była to spółka FinFin, do której należał portal finansowy expander.pl, który dał następnie nazwę spółce Expander. Od 2003 r. do okresu boomu na rynku nieruchomości i kredytów hipotecznych powstało wiele spółek doradztwa finansowego, świadczących albo wybrane usługi związane z zarządzaniem finansami osobistymi, jak np. doradztwo kredytowe w zakresie kredytów hipotecznych (np. Dom Kredytowy Notus), lub doradztwo inwestycyjne związane z instrumentami oszczędnościowymi i inwestycyjnymi (np. Wealth Solutions). Są również takie spółki, które zajmują się doradztwem we wszystkich obszarach finansów osobistych – kredytowanie, oszczędzanie i inwestowanie, ubezpieczenia i emerytury, np. powstały w 2004 r. Open Finance, założony przez dwóch byłych menedżerów spółki Expander. Cechy polskich instytucji doradztwa finansowego są następujące:

1. Powstanie doradców finansowych z oddolnej inicjatywy wiązało się z koniecznością wyłożenia dużych środków finansowych na ich rozwój, co implikowało związki kapitałowe między doradcami a tymi instytucjami, np.: Expander – General Electric, Xelion – Bank Pekao, Aspiro (dawniej emFinanse) – BRE Bank, Open Finance – Getin Noble Bank należący do Getin Holding. Spółki, które były tworzone przez osoby prywatne, np. byłych bankowców, napotykały barierę kapitałową i poszukują inwestora finansowego (Dom Kredytowy Notus, Goldenegg) lub zapowiadają debiut giełdowy (A-Z Finanse), bądź są już na giełdzie (Doradcy 24).
2. Usługa doradztwa finansowego jest bezpłatna dla klienta, a doradcy opłacani są z prowizji uzyskiwanej od instytucji finansowej, której usługę doradca sprzedał.
3. Brak ograniczeń w dostępie do zawodu doradcy finansowego – brak systemu certyfikacji i licencjonowania, a istniejące systemy certyfikacji mają charakter dobrowolny, co powoduje, że doradcą finansowym może zostać każdy, tj. osoba bez odpowiednich kwalifikacji, przygotowania, doświadczenia i wiedzy.
4. Niska jakość usług doradców finansowych – jest to na ogół sprzedaż usług finansowych, a nie budowanie długoterminowego planu finansowego dla klienta i dobieranie do niego odpowiednich produktów finansowych.
5. Brak standaryzacji w zakresie obsługi klienta przez doradców finansowych, co powoduje, że w zależności od tego, do jakiego doradcy finansowego w ramach danej instytucji się trafi, rekomendacje będą odmienne przy tej samej sytuacji finansowej klienta.

¹ Więcej na temat rozwoju instytucji pośrednictwa kredytowego i ich ewolucji w kierunku doradztwa finansowego zob. także: K. Waliszewski, *Pośrednictwo kredytowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2010.

6. W związku z historycznie niewielkim znaczeniem doradców finansowych w polskim systemie finansowym i skokowym wzrostem tej roli w okresie boomu kredytowego, kiedy to co trzeci kredyt hipoteczny był sprzedany z udziałem doradcy kredytowego, brak nadzoru ze strony początkowo nadzoru bankowego KNB w NBP, a obecnie nadzoru finansowego ze strony KNF nad branżą doradztwa finansowego.
7. Dywersyfikacja oferty doradców finansowych od doradztwa kredytowego w kierunku doradztwa inwestycyjnego i ubezpieczeniowego oraz emerytalnego.
8. Zainteresowanie branżą doradztwa funduszy inwestycyjnych, np.: Expander – fundusze *private equity* Innova Capital, Finamo – Meritum FIZ liczących na wysoki zwrot z dokonanej inwestycji.
9. Nienadążanie regulacji prawnych za rozwojem doradców finansowych – jedyne regulacje dotyczące działalności doradców to przepisy o outsourcingu bankowym z 2004 r. i przepisy wprowadzające dyrektywę MIFID, które w Polsce obowiązują od kwietnia 2010 r.
10. Oddziaływanie na działalność doradców finansowych rekomendacji wprowadzanych przez nadzór bankowy i finansowy – rekomendacja S (KNB) w zakresie kredytów walutowych, rekomendacja T (KNF) w zakresie wszystkich kredytów dla klientów indywidualnych, zapowiadana rekomendacja S II (KNB) w zakresie udziału kredytów walutowych w portfelach banków.
11. Rozwój ilościowy instytucji doradztwa finansowego w zakresie: liczba placówek (własnych i partnerskich), liczba doradców pracujących (w placówkach własnych i partnerskich), liczba banków i instytucji finansowych współpracujących, liczba i wartość sprzedanych usług finansowych.
12. Wzrost doradców finansowych na rynku usług finansowych – dla banków, towarzystw ubezpieczeń i towarzystw funduszy inwestycyjnych.
13. Wobec braku regulacji zewnętrznych branży doradców finansowych, samoregulacja branży w celu reprezentowania jej interesów na zewnątrz, opracowania standardu publikacji informacji finansowych o doradcach finansowych i sama publikacja statystyk sprzedaży, opracowania standardu pracy doradcy finansowego. Wyrazem tej samoregulacji są organizacje pracodawców zrzeszające instytucje doradztwa finansowego, np. utworzony przez 13 podmiotów z branży w czerwcu 2008 r. Związek Firm Doradztwa Finansowego z siedzibą w Warszawie.
14. Poprawa danych ekonomiczno-finansowych doradców finansowych – przychodów ze sprzedaży, aktywów, osiąganych zysków i rentowności działalności w odniesieniu do największych podmiotów w branży w okresie do kryzysu finansowego. Podczas kryzysu gwałtowne pogorszenie wyników finansowych branży – część podmiotów została poddana restrukturyzacji i sprzedana (Goldenegg – A-Z Finance, Doradcy 24 – Creditfield, Homest Swiss – RedNet Finance).
15. Następuje rozszerzanie typowego doradztwa dla klienta indywidualnego o doradztwo dla małych i średnich przedsiębiorstw.

16. Wzrost znaczenia nowoczesnych technik informatycznych w pracy spółek doradztwa finansowego. Przejawiało się to na następujących płaszczyznach: współpraca doradcy finansowi–banki i instytucje finansowe, współpraca doradcy finansowi–klienci (systemy CRM, specjalne programy informatyczne wspomagające doradztwa w zarządzaniu finansami osobistymi, np. SmartBox w przypadku spółki Xelion).
17. Budowanie przez całą minioną dekadę rozpoznawalności i wizerunku doradcy finansowego jako nowej instytucji na rynku finansowym w Polsce, ale także przekonania klientów do doradców finansowych (poważnie ten wizerunek nadzarpnęły nietrafione rekomendowane przez doradców inwestycje finansowane z nadwyżki z kredytów hipotecznych, a także pewne niedociągnięcia doradców finansowych mające negatywne skutki dla ich klientów, które odbiły się szerokim echem w mediach).
18. Doradcy finansowi znacząco przyczyniali się do upowszechnienia kredytów hipotecznych jako produktu finansowego o charakterze dłużnym.
19. Doradcy finansowi odegrali dla Polaków ogromną rolę edukacyjną w zakresie kredytów, inwestycji, ubezpieczeń, produktów emerytalnych, zwiększając świadomość ekonomiczno-finansową polskiego społeczeństwa.
20. Wdrażanie przez doradców finansowych innowacji finansowych, głównie w zakresie produktowym. Przejawiało się to w tworzeniu specjalnych produktów finansowych z instytucjami finansowymi, ale także wprowadzaniu na polski rynek finansowy takich usług, jak produkty strukturyzowane, tzw. struktury i kredyty konsolidacyjne. Doradcy przypisują sobie również rolę twórców tzw. zgrzewek – połączenia spłacania kredytu na mieszkanie z oszczędzaniem, np. w funduszach inwestycyjnych.

3. REGULACJA PRAWNA DZIAŁALNOŚCI DORADCÓW FINANSOWYCH W POLSCE

Dnia 1 kwietnia 2004 r. została uchwalona nowelizacja ustawy prawo bankowe², która po krótkim miesięcznym *vacatio* weszła w życie 1 maja 2004 r., wprowadzając przepisy o tzw. outsourcingu bankowym. W ramach tej nowelizacji do ustawy z 29 sierpnia 1997 r. prawo bankowe do art. 6 dotyczącego czynności bankowych *sensu largo*, tj. takich, które mogą wykonywać banki (ale również podmioty trzecie), jednak gdy wykonują je banki, uzyskują status czynności bankowych, dodano art. 6a–6d. Zgodnie z tymi przepisami bank może, w drodze umowy zawartej na piśmie, powierzyć przedsiębiorcy lub przedsiębiorcy zagranicznemu w imieniu i na

² Ustawa z dnia 1 kwietnia 2004 r. o zmianie ustawy – Prawo bankowe oraz o zmianie innych ustaw (Dz. U. 2004 Nr 91 poz. 870).

rzecz banku pośrednictwa w zakresie czynności bankowych na podstawie umowy agencyjnej, polegającego na:

- 1) zawieraniu i zmianie umów rachunków bankowych,
- 2) 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,
- 3) zawieraniu i zmianie umów kredytu konsumenckiego,
- 4) zawieraniu i zmianie umów ugody w sprawie spłaty kredytów,
- 5) zawieraniu i zmianie umów dotyczących ustanowienia prawnego zabezpieczenia kredytów,
- 6) zawieraniu i zmianie umów o kartę płatniczą, których stroną jest konsument,
- 7) przyjmowaniu wpłat, dokonywaniu wypłat oraz obsłudze czeków związanych z prowadzeniem rachunków bankowych przez ten bank,
- 8) dokonywaniu wypłat i przyjmowaniu spłat udzielonych przez ten bank kredytów i pożyczek pieniężnych,
- 9) przyjmowaniu wpłat na rachunki bankowe prowadzone przez inne banki,
- 10) przyjmowaniu dyspozycji przeprowadzania bankowych rozliczeń pieniężnych związanych z prowadzeniem rachunków bankowych przez ten bank,
- 11) wykonywaniu innych czynności, po uzyskaniu zezwolenia Komisji Nadzoru Bankowego (od 1 stycznia 2008 r. Komisji Nadzoru Finansowego), przy czym zezwolenie takie jest wydawane, jeżeli powierzenie przez bank wykonywania innych czynności jest niezbędne do prowadzenia działalności bankowej w sposób ostrożny i stabilny lub istotnego obniżenia kosztów tej działalności.

Ponadto bank poza czynnościami prawnymi mógł zlecić podmiotowi trzeciemu wykonywanie czynności faktycznych związanych z działalnością bankową. Z outsourcingu bankowego zostały wyłączone 2 grupy czynności: zarządzanie bankiem i przeprowadzanie audytu wewnętrznego banku. Przepisy prawne w zakresie outsourcingu regulują również, jakie formalne warunki muszą być spełnione, aby bank mógł zlecić na stałe lub okresowo wykonywanie czynności podmiotowi trzeciemu:

- 1) bank zawiadamia Komisję Nadzoru Finansowego (wcześniej KNB), z co najmniej z 14-dniowym wyprzedzeniem, o zamiarze zawarcia umowy,
- 2) zostanie zapewnione wykonywanie przez Komisję Nadzoru Finansowego 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, możliwość wykonywania obowiązków przez biegłego rewidenta upoważnionego do badania sprawozdań finansowych banku na podstawie zawartej z bankiem umowy oraz ochronę tajemnicy prawnie chronionej.

Bank zawiadamia Komisję Nadzoru Finansowego w terminie 14 dni o każdej zmianie, rozwiązaniu lub wygaśnięciu umowy. Komisja Nadzoru Finansowego może żądać od banku w szczególności:

- 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, w szczególności ochronę tajemnicy prawnie chronionej.

Komisja Nadzoru Finansowego nakazuje bankowi, w drodze decyzji, podjęcie działań zmierzających do zmiany lub rozwiązania umowy, gdy:

- 1) wykonanie umowy zagraża ostrożnemu i stabilnemu zarządzaniu bankiem,
- 2) przedsiębiorca lub przedsiębiorca zagraniczny będący stroną umowy utracił wymagane uprawnienia niezbędne do wykonywania tej umowy.

Poprzez wprowadzenie przepisów outsourcingu bankowego nadzór bankowy uzyskał możliwość kontrolowania, jakie czynności jakiemu podmiotowi trzeciemu są podzlecane na zewnątrz przez bank, a także nakazywania bankom w drodze decyzji wydanej w trybie administracyjnym rozwiązania umowy, jeżeli jej wykonywanie zagraża bankowi lub podmiot trzeci utracił uprawnienia do jej wykonywania.

W przypadku dystrybucji jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych to obowiązujące przepisy związane z funduszami inwestycyjnymi wyliczają, kto może zajmować się sprzedażą jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych. Może się to odbywać bezpośrednio, za pośrednictwem towarzystwa zarządzającego tym funduszem inwestycyjnym lub podmiotu prowadzącego działalność maklerską, i te podmioty nie uzyskują dodatkowego zezwolenia. W przypadku podmiotu innego niż dom maklerski, który chce zajmować się dystrybucją jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, wymagane jest zezwolenie. W przypadku sprzedaży jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych lub tytułów uczestnictwa funduszy zagranicznych, funduszy inwestycyjnych otwartych z siedzibą w państwach Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EEA, *European Economic Area*) oraz funduszy inwestycyjnych otwartych z siedzibą w państwach należących do OECD innych niż państwo członkowskie lub państwo należące do EEA, wymagane jest zezwolenie Komisji Nadzoru Finansowego³. Kwestia sprzedaży jednostek uczestnictwa fundu-

³ Ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych (Dz. U. Nr 146, poz. 1546 ze zm.). Za zezwoleniem Komisji Nadzoru Finansowego jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych lub tytuły uczestnictwa funduszy zagranicznych, funduszy inwestycyjnych otwartych z siedzibą w państwach EEA oraz funduszy inwestycyjnych otwartych z siedzibą w państwach należących do OECD innych niż państwo członkowskie lub państwo należące do EEA, mogą być zbywane i odkupywane za pośrednictwem podmiotu z siedzibą lub miejscem zamieszkania

szy inwestycyjnych lub tytułów uczestnictwa funduszy zagranicznych została określona w art. 32 ust. 4 ustawy o funduszach inwestycyjnych oraz rozporządzeniu Ministra Finansów w sprawie postępowania podmiotów prowadzących działalność w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa⁴.

W przypadku produktów ubezpieczeniowych obowiązujące przepisy prawa ubezpieczeniowego w zakresie pośrednictwa ubezpieczeniowego, tj. ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, nakazują egzaminowanie i wpisywanie do odpowiednich rejestrów prowadzonych przez nadzorcę – obecnie KNF, wcześniej KNUiFE i PUNU – pośredników ubezpieczeniowych, tj. agentów i brokerów ubezpieczeniowych. Zatem każda spółka doradztwa finansowego, która oferuje ubezpieczenia, musi znaleźć się w takim rejestrze. Należy zauważyć, że w przypadku ubezpieczeń dystrybucja kanałami pośrednimi, tj. przez agentów i brokerów, jest podstawowym typem kanału sprzedaży zarówno ubezpieczeń majątkowych jak i życiowych.

Implementacja dyrektywy w sprawie rynków instrumentów finansowych (*Markets in Financial Instruments Directive*, MIFID) w Polsce, obowiązującej od 13 lipca 2009 r.⁵, nałożyła na pośredników i doradców obowiązek rzetelnego i nie wprowadzającego w błąd informowania klientów o ryzykach związanych z danym instrumentem finansowym, jest to jednak tylko informowanie. Jeszcze przed implementacją dyrektywy MIFID w Polsce toczyła się dyskusja, w której pojawiały się głosy, że podmioty oferujące produkty inwestycyjne, poza spełnieniem obowiązków informacyjnych, będą musiały uzyskać licencję domu maklerskiego. Ostatecznie regulacje prawne implementujące dyrektywę MIFID do polskiego porządku prawnego z kwietnia 2009 r. i dniem wejścia w życie 1 listopada 2009 r. nie wprowadziły takiego rozwiązania. Wszystkie podmioty, które zajmują się dystrybucją funduszy inwestycyjnych, zgodnie z przepisami dyrektywy muszą wykonywać testy adekwatności i odpowiedniości. W Polsce Izba Zarządzania Funduszami i Aktywami opracowała formularze takich testów i zostały one wdrożone w tych instytucjach⁶. Test odpowiedniości, służący pozyskaniu od inwestora informacji dotyczących jego wiedzy i doświadczenia w dziedzinie inwestycji, w celu dokonania oceny, czy przewidziany produkt jest dla niego odpowiedni, zdaniem Izby powinien oddawać intencję traktowania funduszy inwestycyjnych jako produktu inwestycyjnego w całości, a nie

na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, innego niż podmioty, o których mowa w ust. 1art. 32 ustawy o funduszach inwestycyjnych (Dz.U. Nr 146, poz. 1546 z późn. zm.)

⁴ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 3 kwietnia 2009 r. w sprawie postępowania podmiotów prowadzących działalność w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa (Dz. U. 2009 Nr 62, poz. 507).

⁵ *Ibidem*.

⁶ Uchwała nr 1/10/2009 Zarządu Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami podjęta w dniu 17 czerwca 2009 roku w Warszawie.

jako danego funduszu, określonego z nazwy lub kategorii funduszy rozróżnianych ze względu na politykę inwestycyjną albo ryzyko inwestycyjne. Test powinien odzwierciedlać poziom wiedzy klienta na temat produktu oraz ryzyka jakie wiąże się z tego rodzaju inwestycją. Z kolei test adekwatności sporządzany jest na potrzeby badania adekwatności produktu do zdolności finansowej inwestora i jego zdolności do ryzyka inwestycyjnego, w ramach świadczenia przez dystrybutorów usługi doradztwa inwestycyjnego.

4. ROZWÓJ RYNKU DORADZTWA FINANSOWEGO W POLSCE

Doradztwo finansowe wyrosłe na doradztwie kredytowym w Polsce rozwijało się bardzo dynamicznie do okresu kryzysu finansowego. Wyrazem dużej dynamiki wzrostu może być wskaźnik udziału kredytów hipotecznych sprzedanych przez doradców finansowych w stosunku do kredytów hipotecznych ogółem. O ile w 2005 r. wynosił on ok. 12%, co oznaczało, że co 12 kredyt na 100 jest sprzedawany przez doradcę, o tyle w 2009 r. wskaźnik ten wzrósł do ok. 30%, co oznacza, że już co 3 hipoteczny kredyt bankowy dystrybuują doradcy finansowi. Od 2006 r. wrosła wartość produktów inwestycyjnych dynamiczniej niż kredytów hipotecznych, co w konsekwencji prowadzi do efektu wypierania doradztwa kredytowego przez doradztwo inwestycyjne. Taka tendencja będzie się w przyszłości nadal pogłębiać, ponieważ w krajach o rozwiniętym rynku doradztwa finansowego tylko 10–15% sprzedaży stanowią kredyty, reszta to inwestycje, ubezpieczenia i emerytury.

Tabela 1. Charakterystyka spółek doradztwa finansowego w Polsce

Nazwa doradcy finansowego	Forma prawna	Siedziba	Rok założenia	Oferowane usługi finansowe	Właściciel/e
Expander Advisors	Spółka z o.o.	Warszawa	2000	Kredyty i pożyczki dla klientów indywidualnych i firm, produkty oszczędnościowe i inwestycyjne oraz ubezpieczenia dla klientów indywidualnych	Od czerwca 2010 r. 100% Innova Capital, wcześniej 60% Innova Capital 40% GE Investments
Open Finance	Spółka akcyjna	Warszawa	2004	Kredyty i pożyczki, konta bankowe, produkty oszczędnościowe i inwestycyjne dla klientów indywidualnych	100% Getin Noble Bank wchodzący w skład Getin Holding

Nazwa doradcy finansowego	Forma prawna	Siedziba	Rok założenia	Oferowane usługi finansowe	Właściciel/e
Dom Kredytowy Notus	Spółka akcyjna	Warszawa	2004	Kredyty i pożyczki, produkty ubezpieczeniowe, inwestycje i oszczędnościowe dla klientów indywidualnych	Paweł Adamiak 20% Adam Cwynar 20% Jacek Dziadak 20% Robert Peplowski 20% Artur Sikora 20%
Xelion Doradcy Finansowi	Spółka z o. o.	Warszawa	2003	Produkty inwestycyjne, transakcyjne, ubezpieczeniowe, kredyt hipoteczny Banku Pekao, inne produkty (<i>art banking</i> , OFE) dla klientów indywidualnych	50% Bank Pekao 50% UniCredit S.p.A.
A-Z Finanse	Spółka akcyjna	Wrocław	2004	Kredyty i pożyczki, produkty oszczędnościowe i inwestycyjne, ubezpieczenia dla klientów indywidualnych	Krzysztof Baremburk 43,74%, Mariusz Kacała 21,87%, Rafał Okuniewski 21,87% DOM MAKLER-SKI IDM 9,71%
Goldenegg	Spółka z o.o./ Spółka akcyjna	Warszawa/ Wrocław po nabyciu przez A-Z Finanse	2003	Kredyty i pożyczki, oszczędności i inwestycje, ubezpieczenia dla klientów indywidualnych, oferta dla firm	Do lutego 2009 r. zarząd Goldenegg: Małgorzata Kotańska (prezes), Michał Węgrzyk (wiceprezes) oraz Krzysztof Orlik (prokurent) posiadał większościowe udziały Goldenegg. Pozostałe udziały należały do 3 <i>business angels</i> . Od marca 2009 r. 100% A-Z Finanse Spółka tworzy z A-Z Finanse Grupę A-Z Finanse

Nazwa doradcy finansowego	Forma prawna	Siedziba	Rok założenia	Oferowane usługi finansowe	Właściciel/e
Money Expert	Spółka akcyjna	Warszawa	2004	Kredyty i pożyczki, produkty inwestycyjne dla klientów indywidualnych	Roman Wyszomirski 30% od stycznia 2010 r., do stycznia 2010 r. Bensari Consulting 30% Letos Investments 17,6% Limaplan Ltd. 52,4%
Gold Finance	Spółka z o.o.	Pruszków	2004	Kredyty i pożyczki, produkty inwestycyjne, leasing konsumencki, ubezpieczenia dla osób fizycznych	Łukasz Błażejowski 51% Beniamin Fedorowicz 49%
Doradcy 24	Spółka akcyjna	Warszawa	2006	Produkty dla osób fizycznych: kredyty i pożyczki, produkty inwestycyjne Produkty dla firm: kredyty, leasing, faktoring	BJT s.á.r.l. (z podm. zal.) 40,15% AGU s.á.r.l. 11,41% Marzanna Nowak-Gocławska 10,24% WDM S.A. (z podm. zal.) 7,17% Dariusz Bąkowski 5,21% Free float 25,82% na GPW (rynek New Connect)
Credit House Polska Doradcy Kredytowi Spółka z o. o. i Wspólnicy	Spółka komandytowa	Szczecin	2005	Kredyty dla osób fizycznych (hipoteczne, konsolidacyjne, refinansowe) i pożyczka hipoteczna	Osoby fizyczne
Finamo	Spółka akcyjna	Warszawa	2008	Kredyty i pożyczki, ubezpieczenia i inwestycje dla klientów indywidualnych	100% Meritum FIZ
AWD Polska	Spółka z o.o.	Warszawa	2005	Kredyty i pożyczki, ubezpieczenia, inwestycje i emerytury dla klientów indywidualnych	100% AWD AG Holding

Nazwa doradcy finansowego	Forma prawna	Siedziba	Rok założenia	Oferowane usługi finansowe	Właściciel/e
Aspiro (dawniej emFinance)	Spółka z o.o.	Łódź	2005	Oferta dla osób fizycznych: rachunki bankowe, kredyty i pożyczki, ubezpieczenia Oferta dla firm: kredyty, rachunki bankowe, leasing	100% BRE Bank
Wealth Solutions	Spółka akcyjna	Warszawa	2007	Oferta dla osób fizycznych: kredyty hipoteczne, produkty ustrukturyzowane, inwestycje alternatywne (<i>wine banking</i> , <i>art. banking</i> , inwestycje w grunty) Kredyty dla firm	Maciej Kossowski, Michał Kowalski, Adam Ruciński, Dariusz Szpejda, Witold Szpejda
Gryglas Jakubowska Real Finance	Spółka komandytowa	Warszawa	2006	Kredyty i pożyczki, produkty oszczędnościowe i inwestycyjne, ubezpieczenia dla klientów indywidualnych	Maciej Arkadiusz Gryglas Luiza Wanda Jakubowska Iwona Urszula Uziębło
Home Broker Doradcy Finansowi	Spółka z o.o.	Warszawa	2009	Kredyty hipoteczne	Home Broker S.A. 100%, z kolei w ramach Home Broker S.A. 100% właścicielem spółki jest Leszek Czarnecki
RedNet Finance	Spółka z o.o.	Jaworzno	2007	Kredyty hipoteczne	100% RedNet Property
Upper Finance	Sp. z o.o.	Warszawa	2007	Oferta dla klientów indywidualnych: kredyty hipoteczne i konsolidacyjne, pożyczka hipoteczna Oferta dla firm: kredyty obrotowe, inwestycyjne, w tym deweloperski, leasing nieruchomości	Rafał Norbert Lis 30% Iwona Załuska 70%

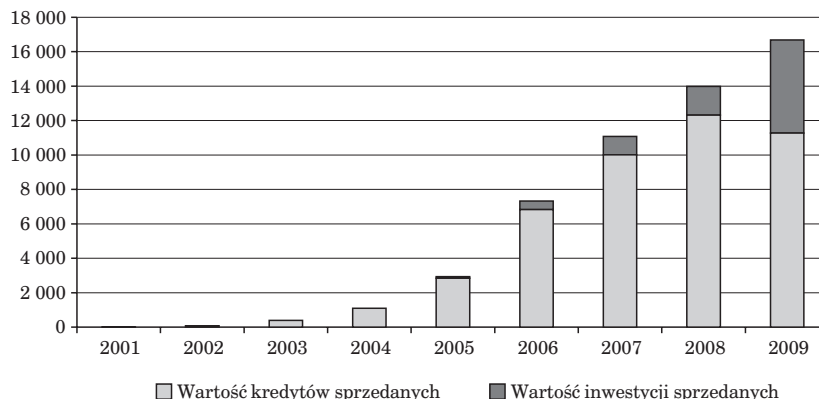
Źródło: K. Waliszewski, *Coraz trudniejsze doradztwo*, „Bank” 3/2009, s. 12 i aktualizacja własna.

Tabela 2. Liczba doradców i oddziałów firm zrzeszonych w Związku Firm Doradztwa Finansowego (dane za III kwartał 2009 r.)

Nazwa firmy	Liczba doradców (własnych)	Liczba doradców (zewnętrznych)	Liczba placówek (własnych)	Liczba placówek (zewnętrznych)
Open Finance	683	x	76	x
Grupa A-Z Finance	536	x	29	x
DK Notus	264	x	22	x
Money Expert	240	x	18	x
Finamo	186	x	28	x
Gold Finance	140	x	4	19
Realfinance	125	50	5	2
Expander	98	70	19	33
Credit House D.K.	53	19	9	4
Wealth Solutions*	x	x	x	x
Razem	2 325	139	210	58

* Firma dystrybuje produkty przez sieć zewnętrznych partnerów.

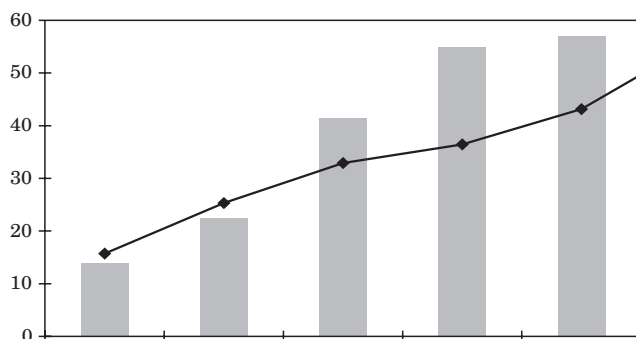
Źródło: Branża doradztwa finansowego po III kwartałach 2009 r., ZFDF, http://związek-doradcov.org/index.php?option=com_content&view=article&id=39:brana-doradztwa-finansowego-po-iii-kwartaach-2009r&catid=3:aktualnoci&Itemid=13 (dostęp 14 VIII 2010 r.)

Wykres 1. Sprzedaż kredytów hipotecznych i produktów inwestycyjnych przez doradców finansowych w Polsce (w mln zł)

Źródło: K. Waliszewski, *Doradztwo finansowe na rynku kredytów hipotecznych dla klientów indywidualnych*, „Inwestor”, 6/2010, s. 85.

Coraz popularniejszym modelem prowadzenia działalności biznesowej w branży doradztwa finansowego jest model placówek partnerskich, które są prowadzone przez lokalnych przedsiębiorców. Jak wskazują dane Związku Firm Doradztwa Finansowego, tylko 6% doradców jest zatrudnionych w placówkach zewnętrznych, a oddziały partnerskie stanowią ponad 20% placówek doradców ogółem. Rok 2010 przyniósł poważne przetasowania na rynku doradców finansowych. Od zawsze trzeci podmiot na rynku – Dom Kredytowy Notus – zdezonizował niegdysiejszego lidera rynku, a później wicelidera – spółkę Expander.

Wykres 2. Sprzedaż kredytów hipotecznych przez banki hipoteczne i udział doradców finansowych w sprzedaży kredytów hipotecznych



Źródło: K. Waliszewski, *Doradztwo...*, op. cit., s. 85.

5. SZANSE DLA BANKÓW I SEKTORA BANKOWEGO ZE WSPÓŁPRACY Z DORADCAMI FINANSOWYMI

Współpraca banków i doradców finansowych przynosi wiele korzyści bankom. Do najważniejszych z nich należą:

1. Możliwość zaistnienia i szybkiego wzrostu udziału w rynku danego produktu, np. kredytów hipotecznych przez dany bank dzięki współpracy z doradcami finansowymi.
2. Brak konieczności tworzenia własnych placówek i zatrudniania pracowników (obniżenie kosztów banków rozwoju własnej sieci).
3. Kontakt z rynkiem i innymi ofertami banków – doradcy finansowi potrafią wskazać, jakie są silne i słabe strony oferty danego banku.
4. Dla osób mających awersję do banków doradca finansowy jest łącznikiem między bankiem a klientem.

5. Doradcy finansowi wspomagają banki w kompletowaniu dokumentów kredytowych, wycenie oraz inspekcji nieruchomości kredytowanych.
6. Dzięki współpracy z doradcami finansowymi bank może zdobyć klientów nawet z tych miejscowości, szczególnie mniejszych, gdzie nie ma i nie zamierza tworzyć placówek.

6. ZAGROŻENIA DLA BANKÓW I SEKTORA BANKOWEGO ZE WSPÓŁPRACY Z DORADCAMI FINANSOWYMI

Współpraca banków i doradców finansowych rodzi również następujące zagrożenia i ryzyka:

1. Brak licencjonowania i nadzoru doradców finansowych oznacza wyższy poziom ryzyka współpracy banków i doradców finansowych w porównaniu z sytuacją, gdyby istniał system licencjonowania i nadzoru.
2. Prowizyjny system wynagradzania doradców finansowych przez banki może oznaczać, że będą oni dążyli do sprzedaży jak największego wolumenu kredytów. Oznacza to sięganie do różnych grup kredytobiorców, również tych charakteryzujących się podwyższonym ryzykiem kredytowym, w konsekwencji powodującym konieczność tworzenia przez banki rezerw. Doradcy finansowi w Polsce do momentu wejścia w życie rekomendacji S polecali klientom kredyty walutowe bez zwracania uwagi na ryzyka z tym związane, ponieważ w sytuacji braku zdolności kredytowej dla kredytu w złotych mogła istnieć taka zdolność dla kredytu walutowego. W konsekwencji kredyty walutowe były udzielane na granicy zdolności kredytowej klienta. W momencie wzrostu kursu walutowego i/lub stopy procentowej, klientowi przestawało starczać na spłatę raty, a ponadto zwiększała się drastycznie wysokość zadłużenia wyrażona w złotych. Oznaczało to, że pomimo np. 2 lat spłaty kredytu, klient miał zadłużenie wyrażone w złotych wyższe niż w momencie zaciągnięcia kredytu. Innym skutkiem progresywnego, prowizyjnego wynagradzania doradców finansowych przez banki, było namawianie klientów do zaciągania kredytów hipotecznych ponad potrzeby, np. przy wskaźniku LTV 120% i ulokowania zbędnej nadwyżki w fundusze inwestycyjne. Oznaczało to, że w przypadku braku wkładu własnego klient mógł 20% wartości mieszkania zainwestować w instrumenty inwestycyjne. W momencie załamania się giełdy inwestycje te przyniosły straty, a klient musiał spłacać wyższe raty kredytowe.
3. Zmniejszenie sprzedaży danego banku w zakresie kredytów hipotecznych i konsumpcyjnych. Doradcy finansowi mogą rekomendować klientowi przeniesienie kredytu z jednego do drugiego banku w ramach refinansowania lub dokonanie konsolidacji kredytów wielu banków w kredyt jednego banku. Za kredytem może pójść również główny rachunek klienta.

4. Nierówne traktowanie ofert poszczególnych banków. W przypadku doradztwa finansowego opłacanego przez instytucje finansowe a nie konsumentów, istnieje ryzyko, że przez doradców będą preferowane oferty tych banków, które płaca najwyższe prowizje doradcom finansowym.
5. Trudności z realizacją bankowej strategii sprzedaży związanej (*cross sellingu*). Doradca finansowy w ramach całokształtu finansów klienta może rekomendować mu zaciągnięcie kredytu w banku A, lokowanie oszczędności w instytucji finansowej B, a zakup karty kredytowej w banku C. Taka filozofia sprzedaży jest sprzeczna z efektywną realizacją sprzedaży związanej, czyli sprzedaży jak największej ilości produktów danego banku konkretnemu klientowi (nazywane jest to uproduktowaniem klienta).
6. Pozyskanie informacji na temat procedur i procesów kredytowych przez doradców finansowych. Doradcy finansowi, pogłębiając współpracę z bankami, wchodzi w obszar kompetencji analityków bankowych. Uzyskują cenną wiedzę na temat procedur bankowych oraz sposobu postępowania w zakresie kredytów. Wiedzę tę wykorzystują w interesie swoich klientów.
7. Ujawnienie i utrata przez bank kluczowych informacji. Doradcy finansowi, współpracując z bankami, pozyskują unikalne informacje, których przekazywanie dalej może zagrozić interesom banku, np. informacje o klientach, o procedurach wpływających na efektywność operacyjną banków.
8. Siła przetargowa doradców finansowych względem banków. W związku z dużym udziałem doradców finansowych w kredytowym rynku bankowym są to podmioty, z którymi banki muszą się liczyć. Oznacza to, że w przypadku negocjacji banki muszą się liczyć ze stanowiskiem doradców, które jest pochodną stanowiska klienta, a to może prowadzić do pogorszenia wyników banków.
9. Kanibalizacja kanałów dystrybucji banków. Wprowadzanie przez banki specjalnych, lepszych warunków oferty kredytowej dla klientów doradców finansowych niż klientów placówek własnych banku, powoduje redukcję potencjału własnej sieci sprzedaży.
10. Wobec komplementarnych do produktów bankowych usług innych pośredników finansowych (ubezpieczyciele, spółki leasingowe, TFI), rezygnacja z oferty banku na rzecz oferty innego pośrednika finansowego, co oznacza w konsekwencji, przy powtarzalności tego zjawiska, wypieranie banków z roli wiodącej instytucji pośrednictwa finansowego, tzw. dezintermediacja finansowa (*desintermediation*).

PODSUMOWANIE

Rozwój rynku usług doradztwa finansowego w Polsce od początku XXI w., przy braku badań i dostatecznej ilości literatury w tym zakresie nad jego rozwojem, rodzi potrzebę zajęcia się tą problematyką. Doradcy finansowi w Polsce obecnie sprze-

dają co trzeci bankowy kredyt hipoteczny. Tak duża skala zjawiska, przy braku regulacji działalności doradców finansowych, braku objęcia ich nadzorem ze strony KNF i obligatoryjnym licencjonowaniem, rodzi zagrożenie dla sektora bankowego w Polsce. W związku z tym, że działalnością doradcą może zajmować się każdy, rodzi to również poważne zagrożenia dla jakości tych usług z punktu widzenia klienta. Pozorną wartością dla klienta jest brak opłat za usługę doradztwa, ponieważ doradcy są wynagradzani przez instytucje finansowe – dostarczycieli produktów finansowych. W przyszłości należy oczekiwać, że rynek doradztwa finansowego przejdzie z fazy narodzin do fazy dojrzałości, czego wyrazem będzie obligatoryjne certyfikowanie gwarantujące odpowiedni poziom wiedzy i umiejętności pracowników spółek doradztwa finansowego, a także zostanie poddany systemowemu nadzorowi ze strony KNF jako uzupełnienie samoregulacji rynku realizowanej obecnie przez organizacje branżowe, np. Związek Firm Doradztwa Finansowego.

Bibliografia

Branża doradztwa finansowego po III kwartałach 2009 r., ZFDF.

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

Uchwała nr 1/10/2009 Zarządu Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami podjęta w dniu 17 czerwca 2009 roku w Warszawie.

Ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych (Dz. U. 2004, Nr 146, poz. 1546 ze zm.).

Ustawa z dnia 1 kwietnia 2004 r. o zmianie ustawy – Prawo bankowe oraz o zmianie innych ustaw (Dz. U. 2004, Nr 91 poz. 870).

Waliszewski K., *Coraz trudniejsze doradztwo*, „Bank” 3/2009.

Waliszewski K., *Pośrednictwo kredytowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2010.

Waliszewski K., *Doradztwo finansowe na rynku kredytów hipotecznych dla klientów indywidualnych*, „Inwestor”, 6/2010.