

## Kanały oddziaływania kryzysu finansowego na branżę doradztwa finansowego w Polsce

### Wstęp

Kryzys na rynkach finansowych, mający swoje źródło w rynku kredytów hipotecznych *subprime* w Stanach Zjednoczonych poprzez efekt zarażenia (*contagion effect*) przeniósł się do gospodarki realnej i spowodował znaczące osłabienie aktywności gospodarczej w wielu państwach świata, w tym w Europie. Okres dobrej koniunktury na rynku nieruchomości mieszkaniowych, spotęgowany okresem dużej dostępności do pieniądza poprzez system bankowy i dobrej koniunktury na rynku kredytów hipotecznych przyspieszył dynamikę wzrostu rodzącej się dopiero branży doradców finansowych w Polsce. Jednak kryzys na rynkach finansowych przerwał dobrą passę w działalności konsultantów finansów osobistych (*personal finance planners*) w Polsce. Niniejszy artykuł ma na celu przedstawienie kanałów oddziaływania kryzysu finansowego na działalność spółek doradztwa finansowego, tworzącego młody, perspektywiczny segment pośrednictwa finansowego w Polsce. W artykule wykorzystano literaturę dotyczącą kryzysu finansowego i piśmiennictwo dotyczące rynku doradztwa finansowego. Posłużono się metodą analizy literatury, analizy przypadków i aktów prawnych. Hipoteza artykułu opiera się na przypuszczeniu, że kryzys finansowy wywarł ogromny wpływ na rynek doradztwa finansowego w Polsce, przyspieszył jego restrukturyzację i stał się weryfikatorem przyjętych strategii działania przez spółki wchodzące na rynek w różnych okresach.

### 1. Branża doradztwa finansowego w Polsce przed kryzysem finansowym – tendencje rozwojowe rynku

Nie opisując szczegółowo genezy rynku doradztwa finansowego w Polsce<sup>1</sup> – bo nie taki jest cel artykułu – należy wskazać, że ten segment rynku finansowego powstał oddolnie, z inicjatywy i dzięki zapobiegliwo-

\* Dr, Katedra Bankowości, Wydział Ekonomii, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, e-mail: krzysztof.waliszewski@ue.poznan.pl, al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań, tel. 694 450 643

<sup>1</sup> Więcej na temat ciekawej historii rynku doradztwa finansowego w Polsce zob. także [Waliszewski, 2010a].

ści kapitału prywatnego (głównie instytucji finansowych jako dostawców kapitału i byłych pracowników banków/instytucji finansowych/konsultantów biznesowych jako dostawców *know-how* i twórców modelu biznesowego działania) jako odpowiedź na rodzące się potrzeby ze strony klientów indywidualnych wsparcia ich fachową wiedzą w procesie analizy coraz większej liczby ofert instytucji finansowych i wyboru optymalnej. Powstaniu branży doradców finansowych w Polsce nie towarzyszyła również odpowiednia infrastruktura prawna, która określałaby zakres praw i obowiązków doradców finansowych, wymaganej wiedzy i doświadczenia, standardów zawodowych, zasad dostępu do działalności (zasad licencjonowania spółek doradztwa oraz nadzoru ich działalności) i zasad dostępu zawodu doradcy finansowego (certyfikacji osób zajmujących się konsultingiem finansów osobistych).

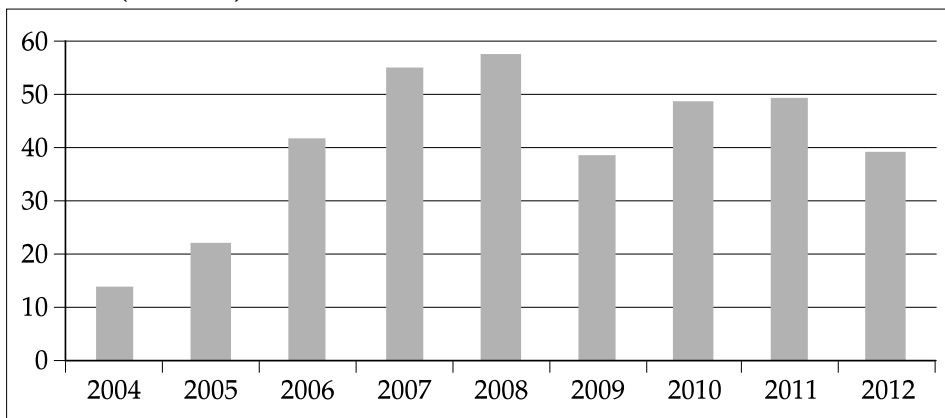
Można również wskazać, że powstanie i rozwój branży doradców finansowych w Polsce był niejako kontynuacją sukcesów rynkowych i dużej popularności segmentu pośredników kredytowych – działających w Polsce od końca lat 80. XX w. i będących dla banków detalicznych i uniwersalnych znacznym kanałem dystrybucji kredytów z segmentu *consumer finance*<sup>2</sup>. W ciągu kilku lat działania rynku doradztwa finansowego wykształcił się segment kilku wiodących spółek w branży (Open Finance, Expander, Dom Kredytowy Notus).

Samo planowanie finansowe można zdefiniować jako część procesu zarządzania finansami osobistymi obejmująca proces planowania wydatków konsumpcyjnych, inwestycji i pozyskania środków (finansowania) w celu optymalizacji sytuacji gospodarstwa domowego (lub osoby indywidualnej). W okresie boomu na rynku nieruchomości mieszkaniowych i ekspansji na rynku kredytów hipotecznych popyt na usługi doradztwa kredytowego świadczone przez spółki doradztwa finansowego wzrastał w miarę zwiększania się liczby banków-oferentów kredytów hipotecznych oraz subtelnych różnic między tymi ofertami. Doradcy finansowi stali się dla banków ważnym kanałem dystrybucji kredytów hipotecznych, a niekiedy również w ramach sprzedaży krzyżowej (*cross-selling*) produktów inwestycyjnych, ubezpieczeniowych i emerytalnych, szcze-

<sup>2</sup> Więcej na temat genezy i rozwoju rynku pośredników kredytowych w Polsce zob. także [Waliszewski, 2010c].

gólnie gdy banki oferowały finansowanie przy wskaźniku LtV<sup>3</sup> na poziomie nawet 130%. Również należy wskazać, że doradcy finansowi w Polsce w znacznej mierze proponowali swoim klientom kredyty hipoteczne w walutach obcych, w tym we frankach szwajcarskich, bez należytej analizy ryzyka walutowego oraz uświadomienia klienta o zagrożeniach. Dopiero wejście w życie tzw. Rekomendacji S ukróciło tę praktykę<sup>4</sup>. Rysunek 1 przedstawia kształtowanie się sprzedaży kredytów hipotecznych w Polsce w latach 2004-2012.

**Rysunek 1. Wartość nowo udzielanych kredytów hipotecznych przez banki w Polsce (w mld zł)**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie [www.zbp.pl, dostęp dnia 27.08.2013].

W okresie dynamicznego rozwoju branży doradców finansowych w Polsce można wyróżnić kilka znaczących tendencji rozwojowych i zjawisk:

- 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 instytucjami finansowymi – dostawcami kapitału,

<sup>3</sup> LtV (*loan to value*) – wskaźnik obrazujący stosunek kredytu (bieżącego zadłużenia) do wartości rynkowej zabezpieczenia. Banki, oferując kredyty przy wskaźniku LtV powyżej 100%, umożliwiały wykorzystywanie nadwyżki finansowej na dowolny cel, w tym również programy lokacyjne, plany systematycznego oszczędzania i fundusze inwestycyjne. Przy wskaźniku LtV powyżej 100% bank w praktyce nie posiadał zabezpieczenia na tę nadwyżkę (liczono, że wartość rynkowa nieruchomości wzrośnie, co spowoduje obniżenie wskaźnika LtV).

<sup>4</sup> Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie, obowiązuje od 1 lipca 2006 r., [Rekomendacja S..., 2013].

- 2) usługa doradztwa finansowego jest bezpłatna dla klienta, a doradcy opłacani są z prowizji uzyskiwanej od instytucji finansowej,
- 3) brak ograniczeń w dostępie do zawodu doradcy finansowego,
- 4) niska jakość usług doradców finansowych,
- 5) brak standaryzacji w zakresie obsługi klienta przez doradców finansowych,
- 6) brak nadzoru ze strony początkowo nadzoru bankowego ze strony Komisji Nadzoru Bankowego (KNF), a obecnie nadzoru finansowego ze strony KNF nad branżą doradztwa finansowego w Polsce,
- 7) dywersyfikacja oferty doradców finansowych od doradztwa kredytowego w kierunku doradztwa inwestycyjnego, ubezpieczeniowego, emerytalnego i transakcyjnego (rozliczeniowego),
- 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 wprowadzone w ustawie prawo bankowe z 2004 r.,
  - przepisy wprowadzające dyrektywę MIFID, które w Polsce obowiązują od kwietnia 2010 r.,
  - ustawa o kredycie konsumenckim z maja 2011 r.<sup>5</sup>,
- 10) rozwój ilościowy instytucji doradztwa finansowego w zakresie: liczby placówek (własnych i partnerskich), liczby doradców pracujących (w placówkach własnych i partnerskich), liczby banków i instytucji finansowych współpracujących, liczby i wartości sprzedanych usług finansowych,
- 11) wzrost roli doradców finansowych na rynku usług finansowych – dla banków, towarzystw ubezpieczeń i towarzystw funduszy inwestycyjnych – świadczyć może o tym wzrost udziału doradców finansowych w nowo udzielanych kredytach hipotecznych – o ile w 2004 r. było to 8%, o tyle pod koniec 2012 r. już 34%,

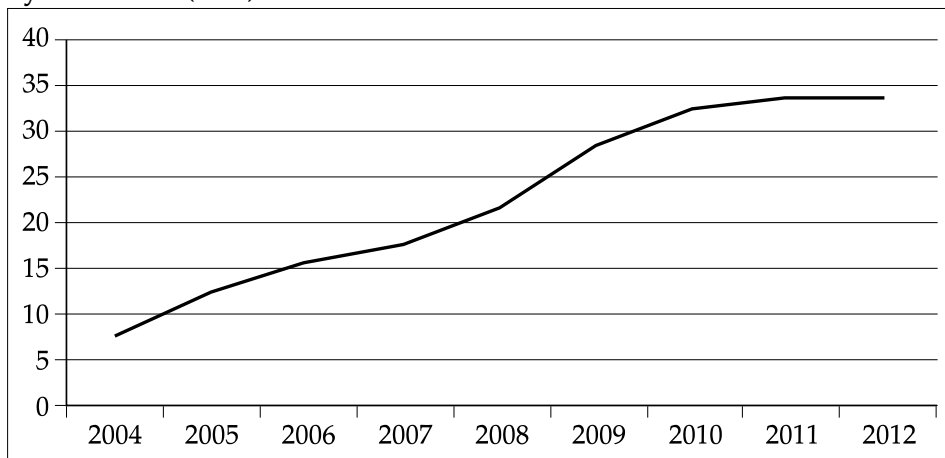
---

<sup>5</sup> Na poziomie europejskim planowane jest wprowadzenie dyrektywy w sprawie umów związanych z nieruchomościami mieszkalnymi w celu harmonizacji rynku kredytów hipotecznych na kształt rynku kredytów konsumenckich. Przepisy te będą w przyszłości miały duży wpływ na działalność doradców finansowych. Więcej na ten temat zob. także [Barembuch, 2011].

- 12) wobec braku regulacji zewnętrznych branży doradców finansowych samoregulacja branży – jej wyrazem są organizacje pracodawców zrzeszające instytucje doradztwa finansowego, np. utworzony w czerwcu 2008 r. przez 13 podmiotów z branży Związek Firm Doradztwa Finansowego z siedzibą w Warszawie,
- 13) 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 doradztwo w zarządzaniu finansami osobistymi np. SmartBox w przypadku spółki Xelion),
- 14) 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,
- 15) doradcy finansowi odegrali ogromną rolę w edukacji Polaków w zakresie kredytów, inwestycji, ubezpieczeń, produktów emerytalnych, zwiększając świadomość ekonomiczno-finansową polskiego społeczeństwa,
- 16) spółki doradztwa finansowego ze swoimi działami analitycznymi są aktywnym uczestnikiem dyskusji społecznej na ważne tematy ekonomiczno-finansowe, a także są znaczącym komentatorem zdarzeń gospodarczych w Polsce i na świecie,
- 17) wdrażanie przez doradców finansowych innowacji finansowych, głównie w zakresie produktowym.

Rysunek 2 przedstawia rosnący udział doradców finansowych w sprzedaży kredytów hipotecznych w Polsce w latach 2004-2012. Okres prosperity na rynku nieruchomości mieszkaniowych i na rynku kredytów hipotecznych nie trwał długo, jednak doradcy finansowi, którzy działali w tym okresie, w większości osiągnęli wysokie przychody i zyski z prowizji płaconych przez instytucje finansowe.

Monoproduktowość, czyli koncentracja tylko na oferowaniu kredytów hipotecznych, jako negatywna cecha rynku została dostrzeżona przez zarządzających spółkami doradztwa finansowego, co prowadziło do dywersyfikacji ich działalności poprzez włączenie do oferty produktów ubezpieczeniowych, oszczędnościowych i emerytalnych. Wiążą się one dla doradców ze stałymi dochodami, a nie jednorazową prowizją jak w przypadku kredytu hipotecznego.

**Rysunek 2. Udział doradców finansowych w sprzedaży kredytów hipotecznych w Polsce (w %)**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk spółek, danych ZFDF i ZBP.

**2. Wpływ kryzysu finansowego na rynek doradztwa finansowego – kanały oddziaływania**

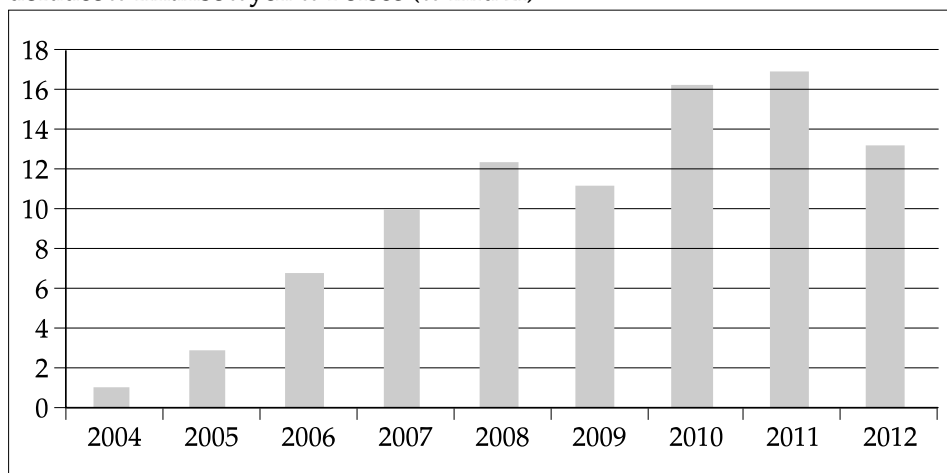
Kryzys na rynkach finansowych, który miał swoje bezpośrednie źródło w rynku kredytów hipotecznych o podwyższonym ryzyku (*subprime mortgage*), a jego pośrednich przyczyn należy poszukiwać już od początku XXI w. m.in. w polityce monetarnej Systemu Rezerwy Federalnej (FRS, Federal Reserve System), w rozwoju rynków finansowych, w tym innowacji finansowych (instrumenty pochodne, papiery wartościowe emitowane na bazie kredytów *subprime*), wywołał poważne skutki nie tylko na rynkach finansowych i w sektorze bankowym, ale także przeniósł się do sfery realnej gospodarki, powodując obniżenie aktywności gospodarczej. Problemy finansowe banków i ich klientów przeniósł się na branżę pośrednictwa i doradztwa finansowego, która również zaczęła odczuwać kryzys i spadek aktywności. Rysunek 3 przedstawia kształtowanie się sprzedaży kredytów hipotecznych przez doradców finansowych w okresie 2004-2012, w roku 2009 widoczna jest ujemna dynamika wzrostu sprzedaży w porównaniu z rokiem 2008, a w roku 2012 w porównaniu z rokiem 2011.

Kanały oddziaływania kryzysu finansowego na branżę doradztwa finansowego można podzielić na:

- kanał bezpośredni (oddziaływanie poprzez sferę finansową) – jest on związany z oddziaływaniem szeroko pojętej sfery finansowej, w tym sektora bankowego i innych pośredników finansowych oraz rynków

- finansowych, a także infrastruktury wspomagającej sprawne działanie systemu finansowego w tym sieci bezpieczeństwa finansowego (*financial safety net*) na działalność spółek doradztwa finansowego – ich wyniki sprzedażowe oraz finansowe,
- kanał pośredni (oddziaływanie poprzez sferę realną) – jest on związany z oddziaływaniem szeroko pojętej sfery realnej, w tym dochodów ludności, zatrudnienia i bezrobocia, aktywności gospodarczej oraz nastrojów społecznych na działalność spółek doradztwa finansowego – ich wyniki sprzedażowe oraz finansowe.

**Rysunek 3. Wartość kredytów hipotecznych udzielonych za pośrednictwem doradców finansowych w Polsce (w mld zł)**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk spółek i danych ZFDF.

Biorąc pod uwagę oddziaływanie kanału bezpośredniego i kanału pośredniego kryzysu finansowego na branżę doradców finansowych, w tabelicy 1 zaprezentowano elementy składowe oddziaływania w ramach każdego z kanałów.

Wymienione w tabelicy składowe oddziaływania kryzysu finansowego na branżę doradców finansowych wskazują, że banki na skutek niepewnej sytuacji znacząco zaostryżyły procedury kredytowe i zwiększyły koszt pieniądza poprzez zwiększenie marży, prowizji i opłat, ograniczając tym samym dopływ taniego pieniądza na rynek nieruchomości, co oznaczało większą niż dotychczas odrzucalność wniosków kredytowych.

**Tablica 1. Mechanizm wpływu kryzysu finansowego na branżę doradców finansowych**

Kanał bezpośredni (sfera finansowa)	Kanał pośredni (sfera realna)
Ograniczenie akcji kredytowej przez banki, w tym w zakresie kredytów hipotecznych	Obniżenie aktywności gospodarczej – osłabienie dynamiki wzrostu PKB
Koncentracja przez banki na zwiększaniu efektywności kosztowej oraz restrukturyzacja zewnętrznych kanałów dystrybucji (w tym renegocjacja umów lub rozwiązywanie umów z doradcami finansowymi)	Restrukturyzacja zakładów pracy mająca na celu obniżenie kosztów, wiązała się ze zwolnieniami w wielu branżach gospodarki, co powodowało wzrost bezrobocia
Zwiększenie wymogów zdolności kredytowej przez banki, przez co następowało zwiększenie wskaźnika odrzuceń wniosków kredytowych przez banki	Spektakularne upadłości firm wywołane kryzysem finansowym, opcjami walutowymi oraz przekredytowaniem
Bessa na GPW i straty funduszy inwestycyjnych powodowały, że oszczędzający kierowali swoje nadwyżki finansowe do bezpiecznych form oszczędzania – depozyty bankowe, obligacje skarbowe	Spadek cen mieszkań, osłabienie aktywności deweloperskiej, wyczekiwanie na dalsze spadki, co powoduje, że liczba transakcji na rynku nieruchomości jest mniejsza
Wprowadzanie przez nadzór finansowy kolejnych rekomendacji (S II, T), które prowadziły do jeszcze większego zaostrzenia wymogów zdolności kredytowych potencjalnych kredytobiorców	Wzrost niepewności co do przyszłości, awersja przed ryzykiem, odkładanie decyzji o zakupie mieszkania i zaciągnięciu kredytu hipotecznego na później
Program preferencyjnych kredytów „Rodzina na Swoim” z dopłatami do odsetek z BGK, szczególnie w okresie kryzysu stabilizował popyt na kredyty, a w pod koniec 2012 r. (wygaszanie programu) był czynnikiem dynamizującym akcję kredytową banków	

Źródło: Opracowanie własne.

Ponadto banki, koncentrując się na wewnętrznych problemach, w części przypadków zwiększały marżę lub prowizję dla klientów doradców, a nawet rozwiązywały umowy z podmiotami zewnętrznymi, od których co do zasady trafiały kredyty obciążone większym ryzykiem



i wyższym wskaźnikiem szkodowości. Dodatkowo nadzór finansowy, początkowo ze strony Komisji Nadzoru Bankowego, a od 2008 r. jako KNF, dostrzegając zagrożenia wynikające z długoterminowego zadłużania się w walutach obcych, a także problematykę nadmiernego zadłużenia, zarówno krótko-, jak i długoterminowego, wydał rekomendacje nadzorcze skutkujące zmniejszeniem dostępności kredytów hipotecznych i konsumpcyjnych dla Polaków.

Za bardzo ważny czynnik oddziaływania kryzysu na branżę doradców finansowych należy wskazać ograniczenie zaufania klientów do banków i instytucji finansowych, w tym doradców, a także wzrost niepewności co do przyszłej sytuacji gospodarstwa domowego, skutkujący wstrzymywaniem się z podjęciem decyzji zakupowej na rynku nieruchomości lub znacznie wydłużający proces decyzyjny.

Należy wskazać, że współpraca banków z doradcami finansowymi na obecnym etapie ich rozwoju i regulacji działalności, choć zyskująca na znaczeniu i cechująca się wieloma pozytywnymi aspektami dla stron współpracujących, niesie ze sobą również wiele zagrożeń nie tylko dla poszczególnych banków, ale również dla całego systemu bankowego<sup>6</sup>.

### **3. Działania dostosowawcze spółek doradztwa finansowego w Polsce w czasie kryzysu finansowego**

Wszystkie wymienione czynniki zarówno bezpośrednio ze strony systemu finansowego i infrastruktury instytucjonalno-prawnej, jak i pośrednio ze sfery realnej gospodarki wywarły ogromny wpływ na działalność spółek doradztwa finansowego w różnych aspektach, począwszy od założeń strategicznych i konieczność ich redefinicji, poprzez wewnętrzne zmiany w instytucjach doradztwa finansowego, aż po ich wyniki sprzedażowe w zakresie kredytów hipotecznych i produktów inwestycyjnych oraz wyniki finansowe – przychody ze sprzedaży i wynik finansowy. Efekty tych zmian są nadal widoczne. Najważniejsze skutki, jaki wywołał kryzys finansowy w działalności krajowych doradców finansowych, były następujące:

- restrukturyzacja spółek doradztwa finansowego podyktowana chęcią zwiększania efektywności działalności, a w niektórych przypadkach będąca warunkiem przetrwania spółki na rynku. Dotyczyła ona restrukturyzacji sieci placówek własnych i partnerskich, liczby zatrudnionych doradców finansowych,

<sup>6</sup> Więcej na ten temat zob. także [Waliszewski, 2010d].

- konsolidacja branży doradztwa finansowego przejawiająca się w fuzjach i przejściach spółek słabszych funkcjonalnie i kapitałowo przez spółki silniejsze (A-Z Finanse przejął spółkę Goldenegg, Home Broker przejął zorganizowaną część przedsiębiorstwa Finamo, spółka Doradcy 24 przejęła spółkę Creditfield, A-Z Finanse podpisały porozumienie o współpracy, które miało na celu w przyszłości połączenie spółek),
- upadłość spółek doradztwa finansowego (Homest Swiss z Poznania, A-Z Finanse z Wrocławia, Money-Expert z Warszawy, Family Finance z Wrocławia), która negatywnie oddziałuje na zaufanie do całej branży i zawodu doradcy finansowego,
- zmniejszenie koniunktury na rynku nieruchomości i kredytów hipotecznych, a także w zakresie produktów inwestycyjnych doprowadziło w większości przypadków, poza nielicznymi wyjątkami, do zmniejszenia przychodów ze sprzedaży doradców finansowych, a w niektórych przypadkach do obniżenia zysku lub osiągnięcia straty,
- redefinicja założeń strategicznych i strategii działania doradców finansowych poprzez zwiększenie nacisku na doradztwo inwestycyjne oraz poszukiwanie nisz rynkowych i nowych obszarów działalności spółek doradztwa finansowego,
- poszukiwanie nowych możliwości zarobkowania przez doradców finansowych poprzez zdobywanie licencji domu maklerskiego (Dom Inwestycyjny Xelion), przez co klienci uzyskują dostęp do kolejnych produktów, m.in. możliwości inwestowania w akcje, obligacje czy tzw. ETF-y (*exchange traded fund*) oraz rozszerzanie zakresu usług o doradztwo dla przedsiębiorstw oraz propozycje nowatorskich rozwiązań na pograniczu rynku nieruchomości i inwestycji<sup>7</sup>.

#### 4. Rynek doradztwa finansowego w Polsce – prognozy na okres pokryzysowy

Dyskusja nad kwestią nadzoru doradców finansowych – szczególnie w okresie po aferze Amber Gold – jest nadal aktualna. Występujące obecnie przejawy samoregulacji rynku poprzez zrzeszanie w samorzą-

<sup>7</sup> Spółka Home Broker zaoferowała osobom korzystającym z pośrednictwa przy zakupie nieruchomości, by opłatę, jaką ponieśliby z tego tytułu, zamienili na inwestycję. Kwota, jaką zarówno kupujący, jak i sprzedający zapłaciliby za pośrednictwo, staje się tzw. składką inicjującą w produkcie regularnego oszczędzania. Produkt inwestycyjny stanowi lokatę strukturyzowaną z 15-letnim horyzontem oszczędzania. Więcej na ten temat zob. także [Doradcy finansowi w Polsce..., 2011].

dach gospodarczych, dobrowolnej certyfikacji dla wypełnienia przez branżę ważnej funkcji w zarządzaniu finansami osobistymi Polaków wydają się niewystarczające. Docelowy system bezpieczeństwa branży doradców finansowych powinien obejmować (zob. tabl. 2):

- nadzór i licencjonowanie spółek i podmiotów doradztwa finansowego<sup>8</sup> ze strony KNF, gdzie elementami branżymi pod uwagę byłyby: odpowiednie wykształcenie i przygotowanie zarządu spółki, odpowiedni poziom kapitału, doświadczenie kierownictwa wyższego i średniego szczebla w branży finansowej oraz świadomość i umiejętność zarządzania ryzykiem operacyjnym, związanym z działaniem ludzi i systemów.
- standaryzacja pracy doradcy finansowego i obowiązkowa certyfikacja osób pracujących w spółkach i podmiotach działających w branży doradztwa finansowego, obejmująca sprawdzenie wiedzy, kompetencji i umiejętności w zakresie finansów, bankowości, rynków finansowych, ryzyka walutowego, stopy procentowej, inwestycyjnego, planowania finansowego, w tym umiejętności w zakresie optymalizacji finansów osobistych klienta. Ma ona na celu standaryzację działalności doradców finansowych w obszarze finansów osobistych.

**Tablica 2. Dwupoziomowy system bezpieczeństwa branży doradztwa finansowego w Polsce**

Poziom I	Licencjonowanie spółek/podmiotów doradztwa finansowego przez KNF. nadzór nad spółkami doradztwa finansowego ze strony KNF
Poziom II	Stworzenie standardu pracy doradcy finansowego i obligatoryjny system certyfikacji osób pracujących w spółkach doradztwa finansowego realizowany przez KNF lub organizacje samorządu gospodarczego doradców (ZPDF, EFPA Polska, FECIF Polska, EFPF Polska)

Źródło: Opracowanie własne.

Poza samą regulacją i samoregulacją branży<sup>9</sup> potrzebna jest również edukacja, zarówno po stronie klientów tych instytucji, która ma prowadzić do większej świadomości finansowej, jak i po stronie osób zajmujących się doradztwem finansowym.

<sup>8</sup> Więcej na temat nadzoru i licencjonowania doradców finansowych zob. także [Waliszewski, 2010b].

## Literatura

1. Barembruch A. (2011), *Wybrane aspekty organizacji i regulacji rynku doradztwa finansowego w Polsce w 2011 r.* w: *Finanse i zarządzanie. Wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
2. *Doradcy finansowi w Polsce: nowe produkty remedium na kryzys* (2011), „Dziennik Gazeta Prawna”, nr z 18 września.
3. Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie, [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl), dostęp dnia 22.02.2013.
4. Waliszewski K. (2010a), *Doradztwo finansowe w Polsce*. CeDeWu, Warszawa 2010.
5. Waliszewski K. (2010b), *Nadzór i licencjonowanie doradców finansowych i pośredników kredytowych a stabilność i bezpieczeństwo polskiego systemu bankowego* w: *Banki i system bankowy w obliczu kryzysów finansowych*, Janc A. (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
6. Waliszewski K. (2010c), *Pośrednictwo kredytowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa.
7. Waliszewski K. (2010d), *Współpraca banków i doradców finansowych w Polsce – szanse i zagrożenia dla banków i sektora bankowego*, „Bezpieczny Bank”, nr 3.
8. [www.zbp.pl](http://www.zbp.pl), dostęp dnia 22.02.2013.
9. [www.zwiazek-doradcow.org](http://www.zwiazek-doradcow.org), dostęp dnia 22.02.2013.

## Streszczenie

W artykule przedstawiono wpływ kryzysu finansowego na młodą i dynamicznie rozwijającą się branżę doradztwa finansowego w Polsce. Wyróżniono dwa kanały oddziaływania kryzysu finansowego na branżę doradców finansowych – kanał bezpośredni związany ze sferą finansową – systemem finansowym i jego infrastrukturą instytucjonalno-prawną, i kanał pośredni związany ze sferą realną gospodarki. Ponadto wskazano czynniki oddziałujące na rynek doradztwa finansowego w Polsce w każdym z tych kanałów. Dokonano również charakterystyki reakcji spółek doradztwa finansowego na zjawiska kryzysowe. W końcowej części opracowania podjęto próbę przedstawienia perspektyw rozwojowych branży doradców finansowych w Polsce w najbliższej przyszłości, ze szczególnym uwzględnieniem wprowadzenia nadzoru i licencjonowania spółek/

<sup>9</sup> Więcej na temat regulacji i samoregulacji branży doradców finansowych zob. także [Waliszewski, 2010a].

/podmiotów działających na rynku doradztwa finansowego, standaryzacji działań i certyfikacji osób zajmujących się doradztwem finansowym.

### **Słowa kluczowe**

kryzys finansowy, doradztwo finansowe, licencjonowanie i nadzór doradców finansowych, certyfikacja doradców finansowych

### **Interaction channels of financial crisis on the financial advisory market in Poland (Summary)**

This paper presents the impact of the financial crisis on a young and rapidly growing financial advisory industry in Poland. It was indicated 2 impact channels of the financial crisis on the industry's financial advisers – a direct channel associated with the financial sphere – the financial system and its institutional and legal infrastructure and indirect channel associated with the sphere of the real economy. In addition, it was identified factors affecting the financial advice market in Poland, in each of these channels. Paper include also characteristic of financial advisory companies' reactions on crisis. In the final part of the paper author attempt to present perspectives of industry financial advisors in Poland in the near future, with particular emphasis on the introduction of supervision and licensing company/business operators in financial consultancy.

### **Keywords**

financial crisis, financial advisory, licensing and supervision of financial advisors, certification of financial planners