

Monika Sidor

Prometeusz Kredyty Sp. z o.o.

Rynek kredytowy w Polsce w warunkach integracji europejskich rynków

Wstęp

W wyniku pogłębienia się procesu integracji europejskiej, szczególnie po utworzeniu Unii Gospodarczej i Walutowej, nastąpiło nasilenie się procesów konsolidacji banków. Wyzwania, jakim muszą sprostać banki, także polskie, w nowych warunkach makroekonomicznych mobilizują je do podjęcia działań w celu wzmocnienia siły konkurencyjnej zarówno na rynku europejskim, jak i w skali globalnej.

Wśród czynników sprawczych konsolidacji w bankowości na plan pierwszy wysuwa się dążenie do: opanowania nowych rynków, podjęcia nieprowadzonych dotychczas rodzajów działalności (np. bankowości inwestycyjnej), rozszerzenia bazy dotychczasowych klientów przez włączenie do nowej struktury sieci oddziałów banków przejmowanych, rozwoju struktury produktowej, pozyskania nowych technologii, przekroczenia techniczno-ekonomicznego progu innowacyjności, zwiększenia zdolności do przeprowadzania wielkich operacji finansowych na rynku kapitałowym, poprawy organizacji pracy i zarządzania, pełniejszego wykorzystania posiadanego potencjału, ogólnego podwyższenia efektywności ekonomicznej, zwiększenia dywersyfikacji aktywów i pasywów w celu redukcji ryzyka finansowego.

Polskie banki włączając do swoich działań tego typu czynności z pewnością poprawią konkurencyjność i efektywność ekonomiczną swoich oddziałów, przyczyniając się w skali globalnej kraju do umocnienia stabilności sektora bankowego.

Celem niniejszego opracowania jest analiza stanu i uwarunkowań rozwoju rynku kredytów w Polsce w warunkach integracji europejskich rynków finansowych.

Praca składa się z trzech części. Pierwsza część poświęcona jest rynkowi pośrednictwa kredytowego. Przedstawiono model współpracy pośredników kredytowych z bankami oraz zagadnienia dotyczące działalności firm pośrednictwa kredytowego.

Druga część poświęcona jest funkcjonowaniu rynku kredytów konsumpcyjnych. Omówiono w niej istotę rynku kredytowego, podstawy prawne udzielania kredytów konsumpcyjnych, procedury kredytowe oraz monitoring i windykację należności bankowych z tytułu udzielonych kredytów.

W części trzeciej omówiono rynek kredytów mieszkaniowych.

Stan i perspektywy rozwoju pośrednictwa kredytowego

Potrzeba istnienia pośredników finansowych towarzyszy gospodarce od momentu pojawienia się pieniądza. Znamienne jest, iż bez pośredników nie istniałby i nie funkcjonowałby sprawnie system finansowy. Pośrednik oznacza podmiot, którego działalność ma na celu ułatwienie zawierania kontraktów finansowych między dawcami a biorcami środków. W literaturze ekonomicznej przypisuje się im trzy podstawowe funkcje:

- **pośrednictwa**, które obejmuje działanie osoby trzeciej mające na celu osiągnięcie porozumienia między stronami umów finansowych;
- **informowania**, czyli przekazywania potencjalnym dawcom środków finansowych informacji o istnieniu możliwych biorców oraz form inwestycji;
- **przejmowania ryzyka**, czyli przejmowania pewnych, określonych rodzajów ryzyka, które są związane z roszczeniami wynikającymi z różnych form inwestowania pieniądza [Bitz 1998, s. 28–29].

Działalność pośredników finansowych pozwala również na:

- **obniżenie kosztów transakcyjnych** – prawidłowo funkcjonujący pośrednik finansowy, mający odpowiednią wiedzę jest w stanie wybrać spośród ofert różnych banków produkt, który jest najlepszy dla potencjalnego klienta; dzięki temu klient oszczędza zarówno czas, jak i środki;
- **wykorzystanie korzyści skali** – redukcję kosztów dzięki wzrostowi skali działalności i wykorzystaniu wiedzy na temat rynków finansowych;
- **niwelowanie asymetrii informacji** – czyli ograniczenie sytuacji, w których jedna strona transakcji nie ma na temat drugiej wystarczającej wiedzy, aby podjąć właściwą decyzję.

Pośrednikiem kredytowym, zdaniem W. Srokosza, jest najczęściej spółka kapitałowa lub osoba fizyczna, prowadząca działalność gospodarczą, niebędąca ani instytucją finansową, ani parabankiem, która zawarła z bankiem umowę o pośrednictwo kredytowe lub umowę agencyjną pośredniczącą zobowiązując się do wykonywania czynności faktycznych, mających doprowadzić do zawarcia umowy kredytowej [Srokosz 2001, s. 66].

Współpraca pośredników kredytowych i banków przynosi korzyści zarówno bankom i pośrednikom, jak i klientom, wiąże się również z określonymi zagrożeniami.

Najważniejsze korzyści:

- z punktu widzenia banku: redukcja kosztów, poprawa wskaźników finansowych, związana na przykład z redukcją zatrudnienia, większa elastyczność w dostosowaniu się do zmian warunków działania;
- z punktu pośrednika kredytowego: atrakcyjne systemy prowizyjne, zwiększenie obrotów i zysków, poprawa płynności finansowej;
- z punktu widzenia klienta: łatwy dostęp do usług kredytowych, krótki okres oczekiwania na kredyt, zwiększenie przejrzystości usług.

Najważniejsze zagrożenia:

- z punktu widzenia banku: groźba utraty kontroli nad pośrednikiem, zła jakość usług świadczonych przez pośrednika, naruszenie tajemnicy bankowej;
- z punktu widzenia klienta: czasami droższa usługa, ryzyko uzyskania kredytu na przeciętnych warunkach;
- z punktu widzenia nadzoru: możliwość utraty kontroli nad pośrednikiem kredytowym.

Są różne modele współpracy pośredników kredytowych i banków.

Współpraca z tzw. partnerami sprzedaży. Jest to jeden z pierwszych i najprostszych schematów współpracy banków z firmami pełniącymi funkcję pośredników kredytowych. Tego rodzaju współpraca opiera się na zleceniu przez banki już istniejącym przedsiębiorcom dystrybucji usług kredytowych. Przykładem może być wykorzystywanie przez banki sieci dealerów samochodowych, deweloperów, agencji nieruchomości, spółdzielni mieszkaniowych i innych firm.

Współpraca banków z niezależnymi pośrednikami kredytowymi. Taki rodzaj współpracy jest najbardziej korzystny z punktu widzenia klienta. Niezależne profesjonalne pośrednictwo zawsze będzie się cieszyło dużym zainteresowaniem. Niezależni pośrednicy kredytowi współpracują zazwyczaj z wieloma bankami. Przez to ich oferta jest bogata, a głównym obszarem działalności jest pośrednictwo połączone najczęściej z doradztwem kredytowym.

Współpraca oparta na własnej sieci pośredników kredytowych. Tego typu pośrednicy wywodzą się najczęściej z niezależnych sieci pośredników, którzy zostali przejęci przez banki albo zostali włączeni do bankowych grup kapitałowych. W ramach takiej sieci pośredników bank dystrybuuje najczęściej wyłącznie własne produkty kredytowe.

Marketing i techniki skutecznej sprzedaży w pośrednictwie kredytowym

Jeżeli pośrednik kredytowy chce utrzymać się na rynku, musi mieć komu sprzedawać kredyty. Z kolei aby miał komu je sprzedawać, musi umiejętnie wsłuchiwać się w oczekiwania klientów i określać, czego tak naprawdę kredyto-

biorca potrzebuje. Cała sztuka polega na rozpoznaniu specyficznych wymagań rynku i zaspokojeniu potrzeb klientów lepiej niż czyni to konkurencja.

Istotnym elementem marketingu w firmach pośrednictwa kredytowego jest personel. Od jego pracy w dużym stopniu zależy jakość obsługi klientów i poziom ich zadowolenia. Klient jest zadowolony, gdy pracownicy firmy sprzedający produkty bankowe są: kompetentni, uprzejmi, starają się pomóc klientowi, umieją się właściwie zachować w sytuacjach konfliktowych, mają nienaganną prezencję i cechują się wysoką kulturą osobistą, czas oczekiwania na obsługę nie jest długi.

Zarówno banki, jak i pośrednicy kredytowi zainteresowani są jak największą sprzedażą oferowanych produktów. Na rynku usług bankowych ważną rolę odgrywa sprzedaż produktów tym klientom, których cechuje niskie ryzyko.

Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego

Pośrednictwo kredytowe jest jednym z najmłodszych i najsłabiej rozpoznanych segmentów polskiego rynku finansowego. Istnieje na nim bowiem, obok stabilnych spółek, wiele małych, spontanicznie powstających i upadających firm, z reguły należących do osób fizycznych.

Główny Urząd Statystyczny bada pośredników od czterech lat, po raz pierwszy przedstawił rozszerzone informacje o ich działalności za 2008 rok, koncentrując uwagę na czynnikach decydujących o: specjalizacji produktowej, zasięgu działania, konkurencji, współpracy z innymi podmiotami sektora finansowego. W badaniu wzięli udział respondenci o znaczącej, a nawet dominującej roli w branży, toteż prezentowane dane statystyczne, choć obejmują zaledwie kilkadziesiąt firm, dają możliwie pełny obraz na rynku.

Pierwsze profesjonalne firmy pośrednictwa kredytowego pojawiły się na początku lat dziewięćdziesiątych, w tym samym czasie, gdy polska gospodarka zaczęła powracać na ścieżkę wzrostu po szoku wywołanym transformacją ustrojową. Działalność pośredników kredytowych była początkowo substytucyjna wobec sektora bankowego, który przechodził w owym czasie głęboki kryzys. Pośrednicy ci zaczęli proponować klientom nie tylko korzystne oferty kredytowania zakupów, ale oferowali im też specjalne karty i programy lojalnościowe, co doprowadziło do bardzo wysokiej koncentracji tego segmentu rynku finansowego.

Polska ma największy, dynamicznie rozbudowany, stabilny rynek finansowy w regionie Europy Środkowej, którego integralnym elementem jest pośrednictwo finansowe.

Badaniem objęto 39 pośredników kredytowych, wśród których przeważały spółki kapitałowe, pozostałe firmy miały zróżnicowaną formę organizacyjną. Głównymi udziałowcami w podmiotach prowadzących działalność na rynku pośrednictwa kredytowego były przedsiębiorstwa i osoby prawne spoza sektora finansowego (tab. 1).

Tabela 1

Liczba badanych podmiotów według roku rozpoczęcia działalności na rynku pośrednictwa kredytowego

Lata	Podmioty pośrednictwa kredytowego		
	ogółem	nieudzielające pożyczek ze środków własnych	udzielające pożyczek ze środków własnych
1999	0	0	0
2000	4	3	1
2001	1	1	0
2002	6	6	0
2003	5	3	2
2004	8	6	2
2005	3	3	0
2006	4	3	1
2007	6	6	0
2008	2	1	1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2000 w 24 firmach pośrednictwo kredytowe było dominującym rodzajem działalności, dla 15 podmiotów pośrednictwo kredytowe było działalnością dodatkową. Brokerzy kredytowi posiadali w swojej ofercie produkty 404 banków i 129 zakładów ubezpieczeniowych. Sprzedaż kredytów najczęściej łączyła się z dystrybucją polis ubezpieczeniowych. Pośrednicy kredytowi zajmowali się także dystrybucją jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych.

W 2008 roku przedsiębiorstwa pośrednictwa kredytowego uczestniczyły w zawarciu 3,3 mln umów na kredyty i pożyczki (spadek liczby umów o 8,5% w skali roku) w tym 1,5 mln (46,5%) dotyczyło kredytów i pożyczek gotówkowych, 1,7 mln (50,2%) kontraktów na zakupy ratalne (tab. 2). Duże firmy brokerskie zawarły 76,7% ogólnej liczby umów na kredyty i pożyczki (62,3% przed rokiem), w 43,6% na wartość tę złożyły się pożyczki i kredyty gotówkowe oraz kredyty ratalne (30,5%). Można postawić hipotezę, że zmniejszenie liczby umów w portfelu brokerów kredytowych spowodował światowy kryzys finansowy, który wpłynął na pogorszenie nastrojów i wywołał, lęk przed przyszłością zarówno po stronie kredytodawców, jak i kredytobiorców. Dowodzi tego odnotowany spadek liczby umów na kredyty ratalne (o 22,3%), samochodowe (o 4,8%) i pożyczki gotówkowe (o 4,5%). O pogorszeniu zdolności płatniczej klientów banków, ale także o pewnej niefrasobliwości osób korzystających z kredytów jako źródła finansowania konsumpcji może świadczyć dwunastokrotny wzrost liczby umów na kredyty konsolidacyjne.

Tabela 2

Liczba umów z podmiotami, z którymi współpracowały podmioty prowadzące działalność pośrednictwa kredytowego w 2008 roku

Wyszczególnienie	Pośrednicy kredytowi		
	ogółem	nieudzielające pożyczek ze środków własnych	udzielające pożyczek ze środków własnych
Banki	404	387	17
Zakłady ubezpieczeniowe	129	122	7
Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych	94	94	0
Przedsiębiorstwa leasingowe	28	26	2
Firmy faktoringowe	9	9	0
Inne instytucje finansowe	15	15	0
Podmioty niefinansowe, w tym:	78 264	61 608	1 656
placówki handlowo-usługowe	41 696	38 829	2 867
osoby fizyczne – agenci	29 867	16 351	13 516
Deweloperzy, agencje nieruchomości	1 250	1 250	0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Zasada jednolitego paszportu – szansa czy zagrożenia dla firm z branży consumer finance

Przystąpienie Polski do struktur Unii Europejskiej w maju 2004 r. oznaczało między innymi konieczność dostosowania prawa bankowego do ustawodawstwa unijnego. Dyrektywa 2000/12/WE reguluje prawa i obowiązki państw członkowskich wynikające z zasady wzajemnego uznawania licencji na prowadzenie działalności kredytowej, czyli tak zwanej zasady jednolitego paszportu. Zgodnie z tą dyrektywą, instytucja kredytowa, która uzyska stosowne zezwolenie na prowadzenie działalności od macierzystych władz nadzorczych danego państwa, może świadczyć usługi kredytowe na terenie pozostałych państw członkowskich.

Można powiedzieć, że celem zasady jednolitej licencji jest zdynamizowanie działalności transgranicznej instytucji kredytowych w Unii Europejskiej przez wprowadzenie prostych i szybkich zasad rozpoczęcia nowej działalności w innym kraju członkowskim.

Dla firm z branży *consumer finance* zasada jednolitej licencji oznacza dwojakie konsekwencje:

- możliwość podjęcia działalności transgranicznej lub poprzez oddział w innym kraju członkowskim Unii Europejskiej. Warunkiem koniecznym rozszerzenia działalności biznesowej poza terytorium Polski jest jednak istnienie silnego popytu konsumentów europejskich na zakup tego typu usług;

- możliwość wchodzenia na polski rynek *consumer finance* instytucji kredytowych z Unii Europejskiej. Powyższa sytuacja może stwarzać zagrożenia dla firm z tej branży, ale okazać się może także szansą rozwojową. Na wymierne korzyści z ekspansji europejskich instytucji kredytowych w Polsce mogą liczyć pośrednicy o ugruntowanej pozycji na polskim rynku.

Rynek kredytów konsumpcyjnych

Zadłużenie osób fizycznych w Polsce z tytułu zaciągniętych kredytów i pożyczek konsumpcyjnych wykazuje wysoką dynamikę wzrostu. Obecnie utrzymuje się na poziomie 20% w skali roku, podczas gdy w latach 2002–2004 nie przekraczała 10%. Wzrost zadłużenia osób fizycznych na rynku kredytów konsumpcyjnych jest znacznie zróżnicowany w zależności od jego segmentów.

Na strukturę rynku pośrednictwa kredytowego w Polsce i na jego wyniki wpływają przede wszystkim klienci o różnym poziomie wiarygodności kredytowej i różnym poziomie zgłaszanych potrzeb.

Proces integracji europejskiego rynku usług finansowych dla ludności postępuje wolno, co zostało potwierdzone w opublikowanej Zielonej Księdze w sprawie Polityki Usług Finansowych (2005–2010). Rynek usług detalicznych w Unii Europejskiej charakteryzuje się nadal silnym zróżnicowaniem i rozdrobnieniem.

Na koniec 2009 roku wartość należności z tytułu kredytów i pożyczek udzielonych osobom prywatnym na cele konsumpcyjne zbliżyła się do poziomu 154 495,10 mln zł, czyli wzrosła o 18 044,10 mln zł wobec stanu na koniec 2008 roku (tab. 3).

Finansowanie potrzeb konsumpcyjnych osób prywatnych przez banki i instytucje finansowe w Polsce przyjmuje wiele zróżnicowanych form. Ze względu

Tabela 3

Nominalna wartość kredytów konsumpcyjnych w latach 2005–2009 (mln zł)

Treść	2005	2006	2007	2008	2009
Ogółem	63 795,80	77 519,60	102 489,70	136 451,00	154 495,10
W rachunku bieżącym	14 550,30	15 213,10	17 721,60	20 739,10	22 710,90
Związane z kartami kredytowymi	4 247,80	5 828,80	8 917,60	12 662,80	14 985,70
Pozostałe	44 997,70	56 477,70	75 850,50	103 049,10	116 798,40

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF.

na rodzaj finansowania oraz warunki korzystania z kredytów i pożyczek przeznaczonych na cele konsumpcyjne należy wyróżnić:

- pożyczki gotówkowe, w tym kredyty samochodowe,
- kredyty mieszkaniowe,
- kredyty ratalne,
- kredyty związane z kartami kredytowymi,
- kredyty w rachunku osobistym,
- kredyty na zakup papierów wartościowych.

Z perspektywy działalności pośredników i doradców kredytowych szczególnie duże znaczenie należy przypisać czterem pierwszym z wyżej wymienionych form kredytów i pożyczek konsumpcyjnych.

Rok 2006 należał do rekordowych pod względem wartości zadłużenia osób prywatnych z tytułu kredytów gotówkowych i samochodowych. Na koniec roku ten segment rynku osiągnął wartość 37 212 mln zł, a więc o 37% więcej niż w 2005 roku. W okresie styczeń – wrzesień 2006 roku wysokość dynamiki wzrostu zadłużenia w ujęciu rok do roku utrzymania się na średnim poziomie 34%, podczas gdy w 2005 roku rynek rozwijał się w tempie 28%. Tym samym w 2006 roku doszło do umocnienia obserwowanego w 2005 roku sygnału o szybkim wzroście zadłużenia polskiego społeczeństwa na finansowanie potrzeb gotówkowych.

Warto też podkreślić, że ten segment ma największy udział w całym rynku kredytów i pożyczek konsumpcyjnych w Polsce, tj. ponad 56%. Warto zauważyć, że pożyczki gotówkowe udzielane w walutach obcych nie cieszą się szczególnie dużą popularnością wśród klientów.

Kredyty mieszkaniowe

Rosnąca skala działalności kredytowej związanej z finansowaniem mieszkalnictwa w Polsce umożliwiła i wymusiła na bankach krajowych automatyzację obsługi kredytów hipotecznych. Powszechne stały się w tym obszarze automaty scoringowe, dotychczas wykorzystywane w kredytach gotówkowych, ratalnych i kartach kredytowych. Procesy udzielania kredytów hipotecznych ulegają centralizacji. Prowadzi ona do obniżenia kosztów obsługi procesów hipotecznych, ponieważ coraz mniejsza liczba specjalistów jest potrzebna do zapewnienia porównywalnego, często wyższego standardu obsługi klientów. Centralizacja procesów w obszarze bankowości hipotecznej ułatwia współpracę z pośrednikami przez umożliwienie bardziej bezpośredniego kontaktu z centrum hipotecznym w ciągu całego procesu udzielania kredytu. Pośrednicy już opanowali 20% rynku i oczekują głównie krótkiego czasu procesu oraz przewidywalności analiz [Michałowski 2006].

Rozwój rynku kredytów hipotecznych w Polsce będzie kształtował się głównie pod wpływem procesów konwergencji całej polskiej gospodarki, a w szcze-

gólności rynku nieruchomości, w związku z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej.

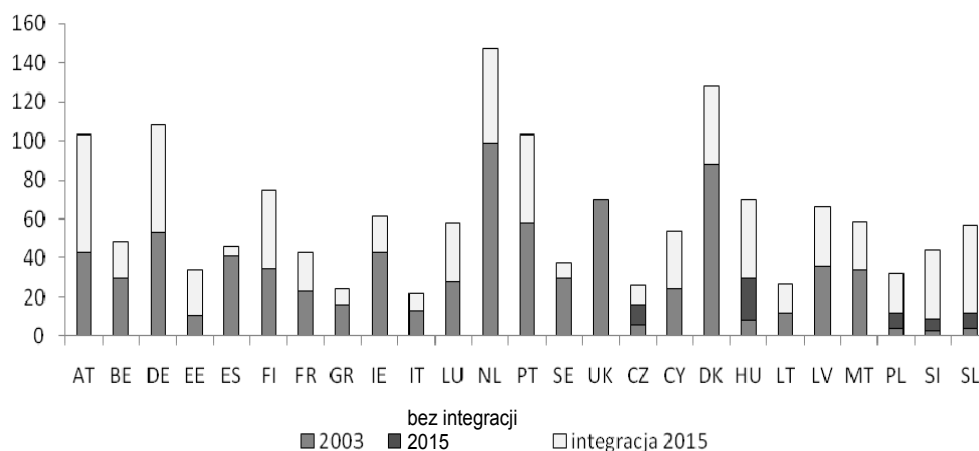
Rozwój rynku kredytów hipotecznych w Unii Europejskiej i w Polsce charakteryzuje kilka istotnych dysproporcji:

- znacznie większa niż w Polsce i rosnąca rola kredytów hipotecznych w gospodarce krajów UE, wyrażająca się relacją kredytów hipotecznych do produktu krajowego brutto (PKB);
- zadłużenie ludności w UE z tytułu kredytów mieszkaniowych jest około 3,5 razy większe niż z tytułu kredytów konsumpcyjnych. W Polsce do niedawna wolumen kredytów konsumpcyjnych był znacznie większy niż kredytów mieszkaniowych;
- ceny nieruchomości, w tym ceny mieszkań są kilkakrotnie niższe w Polsce niż w UE-15. Obecnie szacuje się, że około 10% nowych mieszkań kupują inwestorzy traktujący nieruchomości jako lokatę kapitału.

Cechą charakterystyczną rynku kredytów hipotecznych w Europie jest jak dotychczas ich narodowy charakter. Dlatego w krótszym okresie o biznesie i ryzyku w obszarze działalności hipotecznej banków będą decydowały głównie uwarunkowania krajowe. Prognozy wzrostu zadłużenia hipotecznego przedstawia rys. 1.

Tabela 4 przedstawia udział kredytów hipotecznych w PKB. Największy poziom w tym zakresie wystąpił w Niemczech, natomiast najmniejszy w Czechach.

Istotne znaczenie dla zmiany struktury rynku kredytów hipotecznych mogą mieć nowe regulacje dotyczące partnerstwa publiczno-prywatnego. Dotychczasowo-



Rysunek 1

Prognozy wzrostu zadłużenia hipotecznego (jako % PKB)

Źródło: Opracowanie na podstawie danych z raportu London Economics.

Tabela 4

Kredyty hipoteczne jako % PKB w krajach UE – projekcja do 2015 roku z uwzględnieniem efektu integracji

Kraj	2004	Szacunki (bez integracji) 2015	Szacunki (integracja) 2015
Polska	3,5	13,9	35,3
Niemcy	54,3	54,3	106,6
Grecja	17,3	17,3	44
Czechy	4,9	19,1	37,5
Węgry	8,1	31,8	80,7
Hiszpania	42	42	82,4
Wielka Brytania	70,3	70,3	70,3

Źródło: *The Cost and Benefits of Integration of EU Mortgage Credit*, Raport for European Commission, G-Internal Market and Services, London Economics, August 2005, s. 89.

we trendy w zakresie zadłużenia z tytułu udzielonych kredytów hipotecznych dla gospodarstw domowych i firm budowlanych istotnie różniły się między sobą:

- zadłużenie gospodarstw domowych rośnie wykładniczo, powodując potrojenie przyrostu kredytów mieszkaniowych dla ludności co 3 lata;
- w ramach umów o partnerstwie publiczno-prywatnym majątek angażowany w inwestycje nie obciąża budżetów miast, co może okazać się silną stymulantą dla kredytów hipotecznych dla deweloperów.

Zwiększenie transgranicznej sprzedaży kredytów hipotecznych na obszarze UE ma nastąpić zgodnie z *Zieloną Księgą* głównie przez:

- zwiększenie rangi doradztwa kredytowego;
- prawne zagwarantowanie możliwości przedterminowej spłaty kredytu;
- wprowadzeniu standardowego formularza umowy kredytowej;
- zapewnienie transgranicznego dostępu do danych;
- ujednoczenie standardów w zakresie procesu wyceny i rzeczoznawców;
- stworzenie instrumentu służącego do zabezpieczenia kredytów w skali UE – tzw. eurohipoteki.

Czynników utrudniających rozwój transgranicznej sprzedaży kredytów mieszkaniowych w UE można poszukiwać zarówno po stronie klientów, jak i sprzedawców kredytów. Poszukując czynników decydujących o niskiej skłonności klientów do zaciągania kredytów transgranicznie warto zwrócić uwagę na obawy kredytobiorców przed utrudnieniami w rozwiązywaniu ewentualnych sporów w innym kraju unijnym.

Z punktu widzenia konsekwencji dla banków ważne jest rozróżnienie integracji rynku zbytu kredytów hipotecznych i integracji rynku pozyskiwania kapitału na finansowanie tych kredytów. Integracja rynku zbytu, oznaczająca sytuację, w której ten sam produkt byłby dostępny we wszystkich krajach członkowskich po tej samej cenie, wymaga dłuższego czasu.

Problematyka sekurytyzacji kredytów hipotecznych znalazła również odzwierciedlenie w pracach Komisji Europejskiej. Utworzenie jednolitego rynku finansowania kredytów hipotecznych w UE stanowi ważny element *Zielonej Księgi* w sprawie integracji europejskiego rynku kredytów hipotecznych.

Biorąc pod uwagę wszystkie omówione wcześniej uwarunkowania, a także wzrost dochodów ludności, dobrą koniunkturę gospodarczą, spadające bezrobocie i niską inflację – prognozy wzrostu kredytów hipotecznych są bardzo optymistyczne.

Wnioski

Pogłębiające i rozszerzające się procesy integracyjne w Europie Zachodniej, których rezultatem jest m.in. przyjęcie Polski i dziewięciu innych krajów do Unii Europejskiej w dniu 1 maja 2004 roku, tworzą zupełnie nowy zespół uwarunkowań funkcjonowania przedsiębiorstw.

Polski system bankowy jest przygotowany na wyzwania związane z przystąpieniem do strefy euro. Wprowadzenie nowej waluty jedynie umocni stabilność naszego systemu. Narodowy Bank Polski stojący na straży tej stabilności skutecznie oddziałuje na polskie banki komercyjne, by ich działalność kredytowo-depozytowa przebiegała prawidłowo, nie stwarzając zagrożenia utraty płynności sektora bankowego przed wprowadzeniem euro, jak również po jego wprowadzeniu.

W Polsce w ostatnich latach nastąpił duży wzrost znaczenia rynku kredytów dla ludności. Przekroczył znacznie wartość kredytów przedsiębiorstw. Oznacza to wzrost znaczenia bankowości detalicznej i branży *consumer finance* w polskim systemie bankowym. Liberalizowanie zasad udzielania kredytów konsumpcyjnych wpływa na pogorszenie jakości portfela kredytowego banków, co skutkuje ograniczeniem podaży kredytów.

Kredyty mieszkaniowe są jednym z najbardziej rozwijających się segmentów na rynku kredytowym w Polsce. Zaostrza się również konkurencja, co prowadzi do obniżenia ceny kredytu i liberalizacji procedur kredytowych. Dobra koniunktura gospodarcza, względnie niskie ryzyko znacznego wzrostu stóp procentowych oraz małe prawdopodobieństwo dużej dewaluacji złotówki są najważniejszymi czynnikami, które powinny utrzymywać jakość portfela kredytów hipotecznych na względnie wysokim poziomie.

Branża pośrednictwa i doradztwa kredytowego w Polsce, w warunkach integracji europejskich rynków finansowych, znajduje się w fazie bardzo szybkiej dynamiki rozwoju działalności. Dzięki działalności brokerów kredytowych rośnie wartość zaciąganych kredytów, przy niższych kosztach marketingu i sprzedaży, co jest szczególnie atrakcyjne dla małych banków, banków tworzonych

jako filie ponadnarodowych korporacji finansowych, a także banków, których strategia jest zorientowana na pozyskanie klientów z małych miejscowości.

Dla klienta indywidualnego coraz większe znaczenia ma nie tylko dostęp do kredytu, ale świadczenie usług doradczych w formie indywidualizacji oferty i wskazania wyboru najkorzystniejszego wariantu usług z różnorodnej i szerokiej oferty finansowej.

Problemem dla instytucji pośrednictwa kredytowego może być wzrost należności nieregularnych w miarę dalszego rozwoju działalności w segmentach klientów o umiarkowanej i niskiej wiarygodności kredytowej. Dlatego też warto, aby brokerzy bardziej szczegółowo podchodzili do oceny wiarygodności kredytowej klienta i podjęcia decyzji w zakresie niezbędnych zabezpieczeń przed przesłaniem wniosku kredytowego do banku.

Literatura

- Bankowość detaliczna, Potrzeby, szanse i zagrożenia*, praca pod red. G. Rytlewskiej. PWE, Warszawa 2005.
- Bankowość, Podręcznik akademicki*, praca pod red. W.L. Jaworskiego i Z. Zawadzkiej. Poltext, Warszawa 2002.
- BITZ M.: *Produkty bankowe. Rynek usług finansowych*. Poltext, Warszawa 1998.
- Biznes i ryzyko na rynku Consumer Finance w Polsce. Raport IBnGR sporządzony dla Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce. Gdańsk, listopad 2005.
- CZEKAJ J.: *Rynki, instrumenty i instytucje finansowe*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- DĘBSKI W.: *Rynek finansowy i jego mechanizmy*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- DMOWSKI A., SARNOWSKI J., PROKOPOWICZ D.: *Finanse i bankowość*. Difin, Warszawa 2008.
- FREDERIC S. MISHKIN: *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- GROBICKI J.: *Doradcy kredytowi*, Bank 6/2004.
- IWANICZ-DROZDOWSKA J.: *Zarządzanie finansowe bankiem*. PWE, Warszawa 2005.
- JAWORSKI J., WIŚNIEWSKI J.: *Finanse w Nowoczesnej gospodarce*. Prace Naukowe Wyższej Szkoły Bankowości w Gdańsku Tom 1/1008.
- KORENIK D.: *Doradztwo bankowe i jego stan w Polsce, Bankowość*. pod red. M. Zaleskiej, Wydawnictwo GH, Warszawa 2005.
- MICHAŁOWSKI W., PALIGA M.: *Fabryki kredytów hipotecznych*. Gazeta Bankowa Nr 44/2006.
- SROKOSZ W.: *Status prawny pośredników kredytowych*. Prawo bankowe, 2/2001.
- WIKTOR J.W.: *Rynek Unii Europejskiej. Koncepcja i zasady funkcjonowania*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2005.

Credit market in Poland in terms of European financial markets integration

Abstract

The aim of elaboration is a presentation of credit market in Poland in an aspect of its activity on European financial market. Brokerage and counseling credit trade in Poland, in terms of European integration of financial markets, is situated in a phase determined by quick development of its performance. Mortgages credits are one of the fastest developing segments in polish credit market. The competition in this area is still tightening, what leads to decreasing prices of a credit and liberalization of the procedure of applying for a credit.

