

**Dorota Korenik**

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

## **SEKTOR POŚREDNICTWA FINANSOWEGO POLEM KONKURENCJI MIĘDZY MIASTAMI (GMINAMI) W POLSCE**

### **1. Wstęp**

Opracowanie dotyczy rywalizacji współczesnego miasta (gminy) w dwóch obszarach, takich jak: „pozyskiwanie inwestorów krajowych i zagranicznych” i „lokalizacja instytucji finansowych”. W ujęciu syntetycznym przedstawiono najnowsze kierunki przemian i tendencje rozwoju w sektorze pośrednictwa finansowego w Polsce po jej przystąpieniu do Unii Europejskiej. Na tym tle wskazano na szansę, jaką mają do wykorzystania rywalizujące między sobą miasta (gminy).

Nieodłącznym elementem życia współczesnego samorządu terytorialnego staje się niewątpliwie konkurencja między jego jednostkami, w tym między gminami (miastami). Zakładając, że miasto jest podmiotem w sensie gospodarowania, w swym działaniu może i powinno kierować się logiką rynkową, nakazującą zajmowanie pozycji konkurencyjnej na rynku samorządu terytorialnego, dążąc do uzyskania przewagi nad innymi konkurentami (jednostkami samorządu terytorialnego – JST). Miasta, gminy oraz powiaty i samorządy województw rywalizują pomiędzy sobą. Praktyka dowodzi, że mamy już do czynienia z wyraźnie zarysowanym rynkiem gmin (miast), który staje się coraz bardziej konkurencyjny [Wojciechowski 2003, s. 57].

Rynek miast (gmin) nie jest klasyczny, ma własną specyfikę – miasta dążą do uzyskania różnego rodzaju korzyści. Mówi się, że miasto (gmina) jako takie stało się tzw. megaproduktem, na który istnieje zapotrzebowanie rynkowe [Markowski 1996, s. 23]. Miasto jest produktem rynkowym o określonych walorach materialnych i niematerialnych, ofertą rynkową skierowaną do jego użytkowników. Jego funkcją podstawową jest stworzenie szczególnie korzystnego i zachęcającego obrazu dla potencjalnego nabywcy w sensie użytkownika miasta. Obraz ten jest efek-

tem różnych form działalności władz miejskich, tj. marketingowych, rozwiązań ekonomicznych, technicznych. Rywalizacja współczesnych miast toczy się zwykle na jednym lub kilku obszarach (reprezentujących różnego rodzaju korzyści), takich jak: pozyskiwanie inwestorów krajowych i zagranicznych; dostęp do różnych środków finansowych (przede wszystkim publicznych i zagranicznych); lokalizacja instytucji (organizacji) administracyjnych, finansowych, naukowych itp.; organizacja imprez handlowych, kulturalnych oraz spotkań politycznych itp.; utrzymanie istniejącego kapitału; dostęp do rynków zbytu; przyciąganie turystów, studentów, potencjalnych mieszkańców itp. [Wojciechowski 2003, s. 58].

Artykuł ten dotyczy rywalizacji miasta o podmioty finansowe i obsługujące je inne usługowe podmioty niefinansowe. Znamienne bowiem jest, że poszukiwanie inwestorów zagranicznych oraz rodzimych uważa się powszechnie (w praktyce JST) za główny sposób ożywienia gospodarki lokalnej i szansę zapewnienia podstaw trwałego rozwoju lokalnego. Zachęcanie różnych inwestorów do lokalizacji swojej działalności na obszarze konkretnego miasta (gminy) traktuje się jako przesłankę dla rozwoju wszelkiej przedsiębiorczości lokalnej. Mile widziane mogą (i powinny) tu być m.in. instytucje finansowe. Te zapewne wzbogacają strukturę gospodarczą oraz tworzą nowe lokalne miejsca pracy. Bliskość instytucji finansowej sprzyja też korzystaniu przez społeczność lokalną z usług finansowych. Na przykład teoretycznie łatwiej może być małemu przedsiębiorstwu pozyskać finansowanie dla instytucji, która w lepszy i pełniejszy sposób może dotrzeć do klienta w celu zweryfikowania jego zdolności kredytowej. Z tego choćby powodu miasta zainteresowane mogą być przyciąganiem do siebie wszelkich instytucji finansowych. Szczególnie przydatna może (i powinna być) znajomość władz miejskich mechanizmów i tendencji rozwojowych w świecie instytucji finansowych. Dobre ich rozpoznanie może stanowić dla władz miejskich podstawę do wypracowania, zweryfikowania słuszności albo zmodyfikowania posiadanej strategii miasta, wyprzedzenia konkurentów na rynku miast przez stworzenie szczególnie korzystnego lokalnego klimatu dla określonych instytucji finansowych. Wydaje się przy tym, że obszar rywalizacji o lokalizację podmiotów sektora finansowego jest szczególnie obiecujący; ma dodatkowy potencjał przyciągania innego rodzaju przedsiębiorców, tj. obsługujących funkcjonalnie działalność instytucji finansowych. Wynika to z obserwacji tendencji rozwojowych różnych segmentów rynku finansowego i stosowanych oraz lansowanych nowych modeli biznesowych dla instytucji finansowych. Nieznajomość tych mechanizmów i tendencji należałoby uznać za ten niedostatek wiedzy, który utrudni miastu nawet już dzisiaj i w najbliższej przyszłości osiągnięcie konkurencyjnej pozycji na rynku miast na dwóch równocześnie obszarach: pozyskiwania inwestorów krajowych i zagranicznych oraz lokalizacji instytucji finansowych. Stąd zamierzeniem tego opracowania jest wskazanie na poważny z punktu widzenia możliwości ożywienia gospodarki lokalnej i lepszego wykorzystania szansy zapewnienia podstaw trwałego rozwoju lokalnego potencjał

tkwiący w sektorze pośrednictwa finansowego (instytucji finansowych). Ze względu na silnie ograniczone rozmiary opracowania zostanie to uczynione w sposób syntetyczny. Zostanie zatem dokonany przegląd tendencji rozwojowych w sektorze pośrednictwa finansowego, zwłaszcza w Polsce po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Wydaje się, że może i powinien on stanowić także niezbędne tło dla badań i oceny dotychczasowych efektów osiągniętych przez miasta (gminy) w zakresie przyciągania nowych inwestorów z sektora finansowego. (aktualnie autor jest w trakcie takowych badań zakreślonych dla obszaru miasta Wrocławia, a jego wyniki miałyby zostać przedstawione w odrębnym opracowaniu).

## 2. Podstawowe tendencje i kierunki rozwoju sektora usług finansowych po wejściu Polski do Unii Europejskiej

Czynnikiem sprawczym oczekiwanego rozwoju konkurencji w Polsce jest **poszerzenie Unii Europejskiej**. Sprawi on, że struktura polskiego rynku usług finansowych będzie się zmieniać i wymusi wzmoczone wysiłki i działania wszelkich instytucji finansowych na rzecz tworzenia i umocnienia pozycji konkurencyjnej. Poszerzenie UE stwarza nowe możliwości różnym przedsiębiorstwom szeroko rozumianego pośrednictwa finansowego działania na polskim rynku.

Ze względu na występujący w Polsce tzw. bankowo zorientowany model systemu finansowego gospodarki i łączące się z tym relatywnie największe znaczenie banków komercyjnych w obsłudze finansowej gospodarki [Korenik, Korenik 2004], najpierw dokonany zostanie przegląd tendencji i kierunków rozwojowych w sektorze bankowym. Stanowi on rdzeń sektora pośrednictwa finansowego i w pewnym sensie nadaje on ton dokonującym się procesom w całym sektorze finansowym.

W ogólności analitycy bankowi zgodnie przewidują dekadę prosperity dla działalności banków. Wykorzystując model Banku Światowego, który wiąże poziom rozwoju sektora bankowego ze wskaźnikami ekonomicznymi, takimi jak poziom PKB na jednego mieszkańca, szacując dość ostrożnie, przewiduje się, iż w 2013 r. PKB całego regionu środkowoeuropejskiego będzie niemal dwa razy większy niż obecnie. Przy kolejnym założeniu, że stopień ubankowienia (tym razem mierzony udziałem kredytów dla sektora prywatnego w PKB) zdoła w tym okresie „nadgonić” połowę dystansu dzielącego nasz środkowoeuropejski region od „starej” Unii, Polska będzie mieć spory udział we wzroście potencjału bankowego całego regionu. W kraju kredyty wzrosną trzykrotnie, a wolniej – dwukrotnie – depozyty [Raport Banku..., s. 6]. Banki będą mieć poważny wkład do gospodarki wyrażający się w znacznej poprawie aktywów sektora bankowego jako odsetka PKB (obecnie aktywa stanowią ledwie 2/3 rocznego PKB, podczas gdy aktywa sektora bankowego starej Unii Europejskiej jako odsetek PKB w UE wynoszą ponad 200%). Może to oznaczać, że zainteresowanie zagranicznych instytucji finansowych aktywnością na polskim rynku

będzie rosnąć. Zainteresowanie to może urzeczywistniać się w różnych formach: wyznaczaniu zdecydowanie wyższych celów sprzedażnych dla menedżerów wszystkich spółek zależnych już istniejących w kraju, które może łączyć się z potrzebą wzrostu zatrudnienia sprzedawców usług bankowych, otwieraniu kolejnych placówek bankowych w celu lepszej penetracji rynku lokalnego, poszukiwaniu innych alternatywnych kanałów dystrybucji, doskonaleniu oferty usług finansowych. Wymusi to nasilenie się konkurencji zarówno wewnątrz sektora bankowego w Polsce, jak i między sektorami różnych pośredników finansowych. Wzrost tej konkurencji oraz zainteresowania wszelkich banków (tych już obecnych w Polsce i tych zamierzających wejść na rynek polski) poszczególnymi formami działania stanowi szansę na przysporzenie korzyści samorządom terytorialnym, zwłaszcza tym, na których obszarze aktywność ta zostanie zlokalizowana.

Zmorą banków na całym świecie jest coraz silniej postępujące zjawisko dezintermediacji w bankowości. W warunkach globalizacji i liberalizacji rynków finansowych banki, także w Polsce, zwłaszcza od 2003 r., cierpią na odpływ klientów (deponentów) i ich pieniędzy do innych sektorów pośrednictwa finansowego (zjawisko to na początku dotyczyło towarzystw ubezpieczeniowych, obecnie rozszerzyło się na sektor towarzystw funduszy inwestycyjnych, niebankowych pośredników kredytowych). Podobnie zagrożenie takie ujawniło się na rynku usług finansowania klientów. Banki zmuszone zatem są rywalizować z innymi pośrednikami finansowymi albo wchodzić z nimi w alianse strategiczne, by w ten sposób zatrzymać klienta w ramach konglomeratu bankowo-finansowego. Wydaje się, że w Polsce zjawisko to dopiero się rozpoczęło i gwałtownie, co widać, począwszy od 2003 r., będzie postępować. Jednocześnie banki muszą prowadzić między sobą wzmoczoną konkurencję. Znaczy to, że dzięki silniejszej i rozszerzonej, po wejściu Polski do UE, aktywności banków na wszystkie segmenty rynku finansowego mogą wpłynąć na zmianę oblicza całego sektora pośrednictwa finansowego. Banki wykazują już znacznie lepszą świadomość, że muszą kształtować oferty takich usług lokowania pieniędzy, które będą bezpieczne, łatwo dostępne. Polacy bowiem, jeśli będą oszczędzać (skłonność do oszczędzania jest wciąż zbyt niska), to będą preferować instrumenty mało ryzykowne, najlepiej o wysokim stopniu płynności, choć przez to mniej dochodowe, długoterminowe; ich inwestycje będą w lokatach bankowych, bezpiecznych papierach wartościowych, jednostkach uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, polisach ubezpieczeniowych z funduszem kapitałowym (najlepiej tzw. gwarantowanych). Finansowanie ludności ze źródeł zwrotnych będzie natomiast w znacznej mierze dokonywać się z wykorzystaniem kredytu bankowego długoterminowego (hipotecznego) i kart kredytowych. Już od przełomu 2003 i 2004 r. charakterystyczny jest stały i przyspieszony wzrost zadłużenia się gospodarstw domowych z tytułu kredytów mieszkaniowych i kart kredytowych, a banki powszechnie zaczęły rywalizować o nabywców takich kredytów. Dla pokrycia intensywnej akcji kredytowej, tym bardziej że Polska znalazła się w fazie ożywienia gospodarczego, banki zmuszone są zapewnić znacznie większą bazę depozytową. Mogą to czynić, doskonaląc

ofertę lokat bankowych albo urozmaicając ją o instrumenty innowacyjne, takie jak jednostki funduszy inwestycyjnych, polisy ubezpieczeń na życie, sprzedawane jako produkty amalgramatowe (sprzedawane „pod szyldem banku”, choć stworzone przez innego pośrednika finansowego, z którym bank wchodzi w układy kapitałowe czy organizacyjne). W ogóle bardzo wyraźne zarówno w deklaracjach banków, jak i w ich działaniach jest dążenie do opanowania detalicznego rynku usług finansowych. Jest to wręcz znamienne dla całego współczesnego świata bankowego. Banki na świecie i inni pośrednicy finansowi dostrzegli potężny potencjał rynku detalicznego, na którym, oprócz gospodarstw domowych jako nabywców usług finansowych, występują małe i średnie przedsiębiorstwa. W Polsce zjawisko gwałtownego rozwoju aktywności na rynku detalicznym możemy określić jako nowo powstałe; od 2003 r. zaczęła rozgrywać się ostra walka o gospodarstwo domowe; o małe i średnie przedsiębiorstwo jest jeszcze raczej w stadium zarodka. Widocznych jest przy tym wiele oznak niechybnego rozkwitu tej aktywności, przede wszystkim na obszarach takich gmin (miast), które roszą nadzieję na szybszy wzrost zamożności społeczności lokalnych.

Po pierwsze, rozwojowi rynku usług kredytowych będzie sprzyjać rozwój sektora pośredników finansowych (kredytowych). Czynnikiem sprawczym rozwoju tego sektora należy upatrywać w zwiększeniu – na mocy znowelizowanego w 2004 r. Prawa bankowego – bezpieczeństwa prawnego działalności pośredników finansowych, rozumianych jako podmioty świadczące na rzecz banków usługi w obszarze kredytów konsumenckich, mieszkaniowych, kredytów dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz w kształtowaniu się coraz bardziej przychylnego stanowiska NBP wobec korzystania przez banki z usług takich pośredników. Kluczowe znaczenie mają nowo powstałe (2004 r.) rozwiązania dotyczące tajemnicy bankowej i *outsourcingu* w działalności bankowej. Przyjęte rozwiązania prawne zwłaszcza w zakresie *outsourcingu*, i przy założeniu aktywnej roli banków w formowaniu się rynku pośrednictwa finansowego na bazie idei *outsourcingu*, powinny istotnie zwiększyć konkurencję i konkurencyjność w sektorze tych pośredników. Rozwiązania te w kontekście coraz trudniejszych warunków funkcjonowania pośredników finansowych na rynku, związanych z ekspansją silnych europejskich konkurentów, powinny być dobrą podstawą do powstawania i rozwoju nowych prywatnych podmiotów na rynku usług finansowych. Banki mogą aktywnie przyczynić się do zmiany niekorzystnej dotychczas struktury pośrednictwa finansowego, gdzie zdecydowana większość dużych pośredników finansowych jest z nimi powiązana kapitałowo (przez wychodzenie banków z powiązań kapitałowych). Ze współpracy z pośrednikami finansowymi sektor bankowy może czerpać więcej i tym większe korzyści, im szybciej doceni również rolę pośredników kredytowych i doradców finansowych w powiększaniu rynku usług detalicznych oraz propagowaniu usług finansowych w społeczeństwie.

Miasto powinno zatem przygotować się na przyciągnięcie i przyjęcie u siebie podmiotów pośrednictwa finansowego współpracujących z bankami i, co bardziej jeszcze prawdopodobne, z kilkoma innymi instytucjami finansowymi. Ale nie tyl-

ko zjawisko *outsourcingu* w świecie bankowym również rozciąga się na inne, niefinansowe podmioty. W Polsce były już próby, a w najbliższej przyszłości po wprowadzeniu stosownych przepisów bankowych nasili się zjawisko *outsourcingu* technologii, oznaczające przeniesienie odrębnej części przedsiębiorstwa (np. bankowego), składającej się zwykle z infrastruktury informatycznej, oprogramowania oraz pracowników, do zewnętrznego dostawcy, który świadczy usługi informatyczne, wypełniając funkcje dotychczas spełniane przez tę część przedsiębiorstwa. W praktyce bankowej (za granicą) istnieje wiele możliwych struktur transakcji *outsourcingowych*; banki w Polsce oczekują na regulacje, które pozwolą im je wykorzystywać. Może to być konsorcjum dostawców, spółka celowa pomiędzy dostawcą i jego partnerami (czasami również bankiem), umowa lokalna wykonująca postanowienia umowy globalnej zawartej przez spółki-matki czy struktura najczęściej stosowana, której dostawca występuje jako podmiot wiodący z podwykonawcami. Każda z tych form łączy się z utworzeniem podmiotu gospodarczego, który ze względu na raczej trwałe powiązania biznesowe z instytucjami finansowymi może być przedmiotem zainteresowania miasta.

Po drugie, banki przez wzgląd na rozszerzoną na cały rynek finansowy konkurencję zmuszone są wzbogacać ofertę usługową o usługi innego rodzaju pośredników i poszukiwać alternatywnych kanałów ich dystrybucji (m.in. pośredników finansowych – doradców finansowych działających jako małe albo średnie przedsiębiorstwo). Zainteresowania banków rozszerzają się obecnie na pola dotychczasowych zainteresowań innego rodzaju konkurentów. A ci ostatni muszą poszukiwać sposobów rozwiązania problemu wchodzenia banków na ich dotychczasowy, często słabo rozwinięty, segment rynku finansowego.

Rynek ubezpieczeniowy stanowi ważny i potencjalnie intratny obszar konkrowania o klienta detalicznego. Jest to rynek szczególnie trudny dla ubezpieczycieli i banków, ale już są wyraźne symptomy rodzącego się zjawiska *bancassurance* czy *assurfinance*. Ze względu na wciąż niski udział sektora ubezpieczeniowego w tworzeniu PKB, trwają poszukiwania możliwych perspektyw wzrostu krajowego rynku ubezpieczeń. Te zależą zarówno od formalnego rankingu konkurencyjności Polski, jak i od opinii inwestorów na temat kierunku rozwiązań legislacyjnych (w kwestiach dotyczących: wykonywania działalności ubezpieczeniowej, organizacji nadzoru, ubezpieczeń obowiązkowych oraz pośrednictwa ubezpieczeniowego, dokończenia sanacji systemu emerytalnego) oraz przyszłego klimatu inwestycyjnego w Polsce po przystąpieniu do UE (czy i w jakim stopniu jest ona postrzegana jako atrakcyjny rejon gospodarczy). Jednakże coraz bardziej złożone staje się otoczenie rozwoju poszczególnych segmentów ubezpieczeń, co jest związane nie tylko z polityką makroekonomiczną, ale i kondycją gospodarstw domowych.

W ogóle poakcesyjne pełne otwarcie polskiego rynku finansowego ma sprzyjać powolnemu odbudowywaniu potencjału rynku ubezpieczeniowego. Dostrzega się kilka kluczowych grup determinantów rozwoju rynku ubezpieczeń i wzrostu jego

znaczenia w akumulowaniu oszczędności społeczeństwa polskiego. Niektóre z nich dotyczą usług rynku ubezpieczeniowego i również banki powinny je brać pod uwagę w dążeniu do poprawy własnej konkurencyjności. Takich determinant upatruje się w: 1) modyfikacji zgodnie z preferencjami klientów i poszerzeniu palety usługowej; 2) tworzeniu albo wyszukiwaniu istniejących nisz konsumenckich wobec niskiej siły nabywczej polskiego społeczeństwa i jego świadomości ubezpieczeniowej; 3) tworzeniu wieloproduktowych programów ubezpieczeniowych dla przedsiębiorstw i zindywidualizowanych kompozycji produktów dla gospodarstw domowych (konceptcja systemu *allfinanz*, przedsięwzięcia typu *bancassurance*); 4) lepszym docieraniu do klienta przez nowe kanały dystrybucji; okazuje się, że bardzo dobrze sprawdzają się tu placówki bankowe; 5) poprawie funkcji reasekuracyjnej.

Konkurencja rozwinie się nadto w pośrednictwie dotyczącym sektora ubezpieczycieli. Korzystanie z podstawowych swobód określonych w traktatach unijnych umożliwi brokerom i agentom podejmowanie działalności na unijnym rynku, a podmiotom unijnym na rynku polskim. W rezultacie w Polsce nastąpić może rozwój dużych sieci agencji i brokerskich, o których lokalizację mogą zabiegać miasta.

Integracja Polski z UE powinna mieć też wpływ na poprawę świadomości ubezpieczeniowej w polskim społeczeństwie, a przez to na wzrost popytu na różnego rodzaju ubezpieczenia, a co się z tym wiąże na powstawanie różnych i licznych przedsiębiorstw ułatwiających sprzedaż tych usług (brokerów, agentów, placówki bankowe, doradcy finansowi).

Innym obiecującym rynkiem jest rynek funduszy inwestycyjnych (rynek powierniczy). Towarzystwa funduszy inwestycyjnych (TFI) po okresie długotrwałego marazmu przeżywały w latach 2001-2003 znaczny rozkwit. Prognozuje się, że rynek funduszy dopiero wejdzie w fazę najszerszego rozwoju. Ważnym czynnikiem rozwoju jest przystąpienie Polski do UE. Chodzi tu nie tylko o szansę dla całej polskiej gospodarki i wzrost zamożności społeczeństwa, ale też o wzbogacenie rynku o nowe instytucje, które mogą bez przeszkód oferować swoje fundusze. Istnieją różne sposoby wykorzystania tej szansy. W wypadku zagranicznych funduszy ze względu na niższe koszty możliwe jest przeniesienie do Polski całego *back-office*, w tym kalkulacji wartości jednostek uczestnictwa danego funduszu, o co mogą rywalizować między sobą miasta polskie. Dzięki temu Polska w perspektywie do 2008 r. będzie nie tylko rynkiem zbytu dla funduszy paneuropejskich, ale również centrum przetwarzania dla nich danych. Sukcesy i doświadczenia otwartych funduszy emerytalnych w tego typu operacjach mogą stać się bardzo silnym argumentem na rzecz takiego rozwiązania. Czynnikiem rozwoju rynku jest również rejestracja w Polsce pozaeuropejskich firm zarządzających funduszami. Ich działalność w Europie może być prowadzona z dowolnego kraju UE. Istnieje zatem duże prawdopodobieństwo, że przynajmniej część pozaeuropejskich podmiotów zarejestruje swą działalność w Polsce. Akcesja Polski do UE może się jednak okazać również pewnym zagrożeniem. Choć zdecydowana większość polskich TFI ma zagranicz-

nych właścicieli, wiele uznanych na świecie firm zarządzających aktywami jest w 2004 r. nieobecna na krajowym rynku – pojawią się prawdopodobnie w latach 2005-2008. Konkurencja z ich strony może diametralnie zmienić obraz polskiego rynku powierniczego. W pesymistycznym scenariuszu, polskie TFI staną się jedynie dystrybutorami jednostek funduszy mających siedzibę za granicą.

Ogólnie jednak można spodziewać się rozszerzenia palety dostępnych produktów – w sprzedaży pojawią się zagraniczne fundusze inwestycyjne (zachodnie firmy zapowiadają dystrybucję funduszy dających wysoką stopę zwrotu oraz ukierunkowanie się na zamożniejszego klienta detalicznego), a także nowe typy funduszy (np. fundusze funduszy). Sprzyja temu, podobnie jak rozwinięciu rynku funduszy inwestycyjnych, zmieniona w ostatnim czasie ustawa o funduszach inwestycyjnych.

Z uogólnionego obrazu rynku funduszy inwestycyjnych wyłania się też konkluzja, że przy bogatszej ofercie krajowych towarzystw, zagraniczni producenci funduszy nie muszą wydawać się atrakcyjniejsi. Wymusi to raczej walkę na polu sprawności zarządzania funduszami, z pożytkiem dla nabywców usług finansowych.

Podobnie na rynku leasingowym polem konkurencji stanie się jakość usług leasingowych, mniej zaś paleta produktów leasingowych. Leasingodawcy stają przed wyzwaniem przede wszystkim rozszerzenia oferty serwisowej. Szanse na przyspieszenie rozwoju ma w Polsce leasing konsumencki (tak wynika z doświadczeń krajów unijnych). W ogóle rosnąca na rynku konkurencja pomiędzy spółkami leasingowymi, także stanowiącymi własność banków, wpłynie na obniżenie cen leasingowej usługi finansowej (zwłaszcza leasingu konsumenckiego), co uczyni je dostępniejszymi dla klientów. Firmy leasingowe będą natomiast wykazywały zainteresowanie takimi operacjami leasingowymi, które pozwolą poprawić im wskaźniki efektywnościowe. Oprócz większej różnorodności produktów, firmy leasingowe będą starały się w większym stopniu wykazywać innowacyjnością w zakresie kanałów dystrybucji i obsługi klienta. Aby sprostać wymaganiom rynku, niezbędna stanie się coraz większa standaryzacja oferty, przyspieszenie i uproszczenie transakcji. To pozwoli zdobyć większy udział w rynku, głównie masowego klienta. Z kolei przy dużych projektach utrzyma się, a nawet wzrośnie rola doradztwa oraz elastyczność w dostosowaniu oferty do oczekiwań i możliwości klienta. Firmy leasingowe będą musiały poszukiwać sposobów (tworzyć aliance strategiczne), by stworzyć klientowi optymalną strukturę finansowania. Jednym ze sposobów ma być ściślejsza współpraca z doradcami klienta (finansowymi) występującymi jako nowe podmioty gospodarcze.

Kolejny ważny rynek, zwłaszcza dla małych i średnich przedsiębiorców, czyli rynek faktoringowy jest słabo rozwinięty (opisuje go niewielki ułamek kwot, jakimi operują faktorzy w UE, i niewielka liczba nabywców tej usługi). Ale po wejściu Polski do UE jego dynamika (liczebność faktorów i wartość obrotów) okazuje się intensywna. Uważa się, że usługa ta stanie się zdecydowanie bardziej atrakcyjna dla polskich przedsiębiorców ze względu na możliwość uzyskania rzetelnej i aktualnej informacji dotyczącej zagranicznego odbiorcy. Do wejścia na ten rynek przy-



gotowuje się kilku zagranicznych potentatów z tej branży. Można także oczekiwać rozwoju dotychczasowych firm faktoringowych i powstawania nowych.

W odniesieniu do każdego z segmentów rynku finansowego istotnym czynnikiem sprzyjającym rozwojowi będą nowe technologie. Regulacje z zakresu podpisu elektronicznego ułatwią podmiotom dotarcie z ofertą do klientów. Internet i inne media elektroniczne stanowiąc będą ważny, ale nie jedyny kanał dystrybucji. Jest to dobra wiadomość dla miast ubiegających się o przyciągnięcie fizyczne na swoje terytorium nowych przedsiębiorców. Nawet jeśli znakomita część usług finansowych świadczona byłaby przez elektroniczne kanały dystrybucji, to pojawią się firmy, które będą obsługiwały funkcjonalnie działalność instytucji finansowych przez takie kanały. Zapewne należy oczekiwać silnej eksplozji podmiotów o charakterze doradców finansowych. Placówki bankowe czy inne instytucje finansowe, mimo wcześniejszych odmiennych scenariuszy, nie będą z definicji likwidowane, a raczej wobec nowego podejścia w bankowości i całym świecie finansowym do kanałów dystrybucji będą tworzone, lecz według nieco innej koncepcji. Jest to również dobra wiadomość dla miast.

### 3. Zakończenie

Dokonany przegląd tendencji i kierunków rozwojowych w świecie finansów nie obejmuje wszystkich podsektorów instytucji finansowych, m.in. spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych. Wydaje się jednak, że i w tym zakresie ukazuje ogromny potencjał dla rozwoju lokalnej przedsiębiorczości [Korenik 2002], potencjał do „skonsumowania” przez miasta skutecznie rywalizujące o umiejscowienie infrastruktury usług finansowych na swoim terytorium.

Na rynku usług finansowych dokonuje się zwrot różnego rodzaju pośredników finansowych w kierunku gospodarstw domowych oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Zjawisko to obserwowane jest od niedawna, w Polsce dopiero się rozpoczyna (widoczny początek od 2003 r.). Wbrew wcześniejszym przewidywaniom, że pośrednictwo finansowe będzie mogło intensywnie rozwijać się jedynie w sferze elektronicznej gospodarki, okazuje się, że następuje powrót do idei obsługi klienta detalicznego (który pojęciowo obejmuje klienta indywidualnego oraz małe i średnie przedsiębiorstwo) przez sieć rzeczywistą (nie wirtualną). Oczywiście instytucje finansowe, wśród nich banki stanowiące trzon sektora pośrednictwa finansowego w Polsce, będą poszukiwać możliwości i sposobów poprawy efektywności gospodarowania przez wykorzystanie mediów elektronicznych i przesunięcie do nich większości klientów. Z jednej strony oznacza to, że banki i inne tradycyjne instytucje finansowe (m.in. zakłady ubezpieczeniowe, towarzystwa funduszy inwestycyjnych) będą likwidować nierentowne placówki albo zmniejszać zatrudnienie w dotychczasowych wskutek restrukturyzacji fundamentalnej – co rodzi lub zwiększa problem lokalnego bezrobocia. Z drugiej jednak strony będą powstawać mniej-

sze placówki, bardziej operatywne, wymagające zatrudnienia sprzedawców usług finansowych i w miejscach dla nich korzystnych pod względem lokalizacji i warunków finansowych. Konkurencja o klienta – obecnie ilościowa, a już niebawem także jakościowa – będzie się nasilać (obecnie mamy zaledwie jej początki) i wymusi tworzenie przez innych konkurentów placówek rzeczywistych czy poszukiwanie innych zupełnie nowych rzeczywistych (i wirtualnych) sposobów docierania do klienta, np. sieć brokerów, firm pośrednictwa finansowego. Zatem w wyniku przeobrażeń w funkcjonowaniu i prowadzeniu działalności instytucji finansowych będą powstawać i rozwijać się nowego rodzaju podmioty sektora pośrednictwa finansowego.

Zmiany w sposobach funkcjonowania i prowadzenia działalności wiązą się ponadto z powstawaniem i rozkwitem podmiotów świadczących usługi *outsourcingowe* w obszarze *back-officu* instytucji finansowych. One również zapewne będą tworzyć nowe miejsca pracy i będą wymagały fizycznego ich istnienia.

Zrozumienie nowo powstającego fenomenu radykalnych przeobrażeń w sektorze pośrednictwa finansowego przez władze miast (gmin) jest niezbędne, aby móc umiejętnie wykorzystać łączącą się z nim szansę wygrania walki na konkurencyjnym rynku miast, gmin na polach „pozyskiwania inwestorów krajowych i zagranicznych” i „lokalizacji instytucji finansowych”.

## Literatura

1. Korenik D., Korenik S., *Konkurencyjność i konkurencja banków polskich od lat dziewięćdziesiątych XX wieku (rynek klientów indywidualnych i gospodarczych)*, AE, Wrocław 2002.
2. Korenik D., Korenik S., *Podstawy finansów*, Wyd. Naukowe PWN SA, Warszawa 2004.
3. Markowski T., *Od konkurencyjności zasobów do konkurencyjności regionów*, „Samorząd Terytorialny” 1996 nr 12.
4. „Raport Banku Austria Creditanstalt” zaprezentowany 18 października na konferencji prasowej w Wiedniu, „Gazeta Bankowa” 25 października 2004.
5. Wojciechowski E., *Zarządzanie w samorządzie terytorialnym*, Difin, Warszawa 2003.

## SECTOR OF FINANCIAL BROKERAGE. FIELD OF COMPETITION AMONG CITIES (COMMUNITIES) IN POLAND

### Summary

The paper refers to the emulation of a modern city (community) in the following two areas: „win domestic and foreign investors” and „localization of financial institutions”. It presents in a synthetic way the recent directions of change and development trends in the sector of financial mediation in Poland after Poland’s joining the European Union. In this aspect was indicated a chance that rivaling among themselves cities (communities) have to use.