

Zadyszka – czy tylko chwilowa?

Kryzys finansowy odczuł także rynek pośrednictwa kredytowego. Widać to zarówno w liczbie, jak i wartości kredytów przyznanych z udziałem podmiotów na nim działających.

■ Krzysztof Waliszewski

Główny Urząd Statystyczny opublikował w lipcu br. raport o wynikach działalności spółek pośrednictwa kredytowego w 2009 r. Są to agenci kredytowi działający na zlecenie konkretnego banku, spółki pożyczkowe udzielające pożyczek pieniężnych ze środków własnych na podstawie *Kodeksu cywilnego*, brokerzy kredytowi oferujący szerszą ofertę kredytową w zakresie rodzaju kredytów i ilości banków współpracujących i doradcy kredytowi (finansowi) oferujący produkty oszczędnościowe, inwestycyjne i ubezpieczeniowe, a także usługę optymalizacji zarządzania finansami osobistymi.

TAB. 1. ŚREDNIA WARTOŚĆ UMOWY KREDYTOWEJ W ZŁ ZAWARTEJ Z UDZIAŁEM POŚREDNIKA KREDYTOWEGO

	2008	2009
Kredyty gotówkowe	6 111	5 792
Pożyczki gotówkowe	2 098	1 380
Kredyty ratalne	1 982	2 087
Kredyty kartowe	4 502	46 671
Kredyty hipoteczne	260 658	307 201
Kredyty samochodowe	32 017	22 283
Kredyty konsolidacyjne	30 564	17 389
Inne kredyty	392 820	196 677
Średnia wartość kredytu	7 299	6 894

Źródło: GUS.

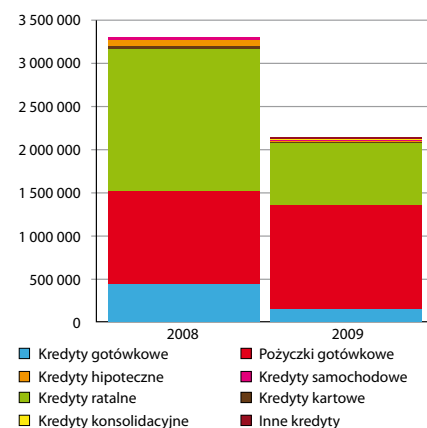
W 2009 r. badaniem objęto 56 podmiotów, w tym 46 w formie spółki kapitałowej – spółki z o.o. lub spółki akcyjnej. Efekty kryzysu finansowego i spowolnienia są widoczne zarówno w liczbie, jak i wartości kredytów przyznanych z udziałem podmiotów pośrednictwa kredytowego. O ile w 2008 r. podmioty te pośredniczyły w podpisaniu 2,65 mln umów, w tym 1,2 mln w zakresie pożyczek gotówkowych i 1 mln umów w zakresie kredytów ratalnych, tak w 2009 r. było to 2,14 mln umów kredytowych, w tym 1,2 mln umów pożyczek gotówkowych i 715 tys. umów kredytów ratalnych (patrz wykres 1). Warto zaznaczyć, że nastąpił również spadek liczby kredytów hipotecznych, które są domeną doradców finansowych – z 45,5 tys. umów w 2008 r. do 33,4 tys. umów w 2009 r.

Wartość umów kredytowych zawartych z udziałem pośredników kredytowych zmniejszyła się z 19,45 mld zł w 2008 r. do 14,77 mld zł w 2009 r. Największą pozycję w badanym okresie stanowiły kredyty hipoteczne, których wartość zmniejszyła się z 12,44 mld zł w 2008 r. do 10,26 mld zł w 2009 r. Jeżeli uwzględnimy sprzedaż kredytów hipotecznych przez banki w Polsce dla osób fizycznych w badanym okresie (2008 r. – 57,1 mld zł, 2009 r. – 40 mld zł), to okaże się, że udział pośredników kredytowych, rozumianych bardzo szeroko, wzrósł z 22 do 26 proc.

Średnia wartość kredytu udzielonego z udziałem spółki pośrednictwa kredytowego zmniejszyła się z 7,3 do 6,9 tys. zł. W przypadku poszczególnych typów kre-

dytów tendencje były różne – w części średnia ich wartość spadła (kredyty i pożyczki gotówkowe, kredyty samochodowe, kredyty konsolidacyjne, inne kredyty), jednak w przypadku kredytów hipotecznych i związanych z funkcjonowaniem kart kredytowych wzrosła. Zwraca uwagę 10-krotny wzrost zadłużenia średniego związanego z kartami kredytowymi. Można to tłumaczyć zadłużaniem się Polaków w chwilach napięć budżetu domowego (obniżenie płac, wydatki na czynsz, energię, konsumpcję) łatwo dostępnymi, ale też i najdroższymi kredytami związanymi z kartami kredytowymi. Skutki tego zjawiska były już widoczne w końcu 2009 r., kiedy zadłużenie w kartach kredytowych było najgorzej spłacane, a banki musiały tworzyć dodatkowe rezerwy na złe kredyty.

WYKR. 1. LICZBA UMÓW KREDYTOWYCH ZAWARTYCH Z UDZIAŁEM POŚREDNIKÓW KREDYTOWYCH



Źródło: GUS.

TAB. 2. ŚREDNIA WARTOŚĆ W ZŁ UMOWY NIEKREDYTOWEJ ZAWARTEJ Z UDZIAŁEM POŚREDNIKA KREDYTOWEGO

	2008	2009
Produkty ubezpieczeniowe	1 721	1 202
Lokaty		36 661
Plany systematycznego oszczędzania	47 770	47 853
Jednostki funduszy inwestycyjnych	48 258	25 826
Produkty strukturyzowane	23 594	100 000
Zakup i windykacja wierzytelności	22 129	64 587
Leasing	193 360	78 467
Inne (w 2008, 2009 OFE)	1 151	4 689

Źródło: GUS.

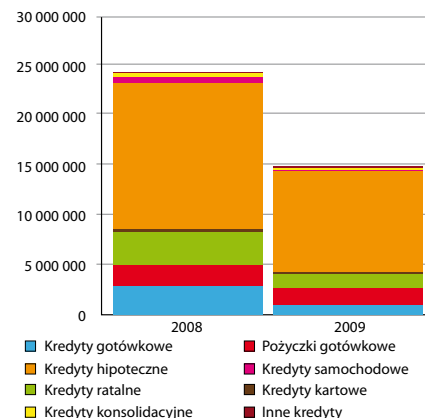
W przypadku produktów niekredytowych, tj. oszczędnościowych, inwestycyjnych, ubezpieczeniowych i innych, występowała odmienna tendencja niż w przypadku kredytów. Liczba umów wzrosła z 1,3 do 1,56 mln przy znaczącej dominacji produktów ubezpieczeniowych. Ponadto na uwagę zasługuje wzrost liczby umów związanych z planami systematycznego oszczędzania, a także wzrost liczby umów w zakresie pozostałych typów produktów niekredytowych.

Wartość produktów niekredytowych również wzrastała – z 4,06 mld zł w 2008 r. do 6,5 mld zł w 2009 r. Za tak duży wzrost

odpowiadały plany systematycznego oszczędzania, których wartość wzrosła z 1,2 do prawie 4 mld zł. Spowodowało to, że stały się one największą pozycją w strukturze sprzedanych produktów niekredytowych według wartości, degradując na drugą pozycję produkty ubezpieczeniowe.

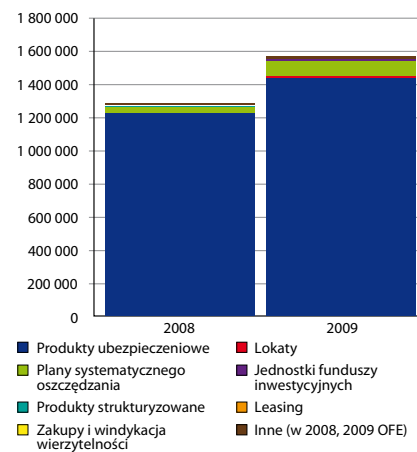
W średniej wartości zawartej transakcji występowały zmiany dwukierunkowe – dla części produktów średnia wartość spadła (ubezpieczenia, jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, leasing), dla części wzrosła (produkty ustrukturyzowane tzw. struktury, zakup i windykacja wierzytelności, produkty emerytalne).

WYKR. 2. WARTOŚĆ UMÓW KREDYTOWYCH ZAWARTYCH Z UDZIAŁEM POŚREDNIKÓW KREDYTOWYCH W TYS. ZŁ



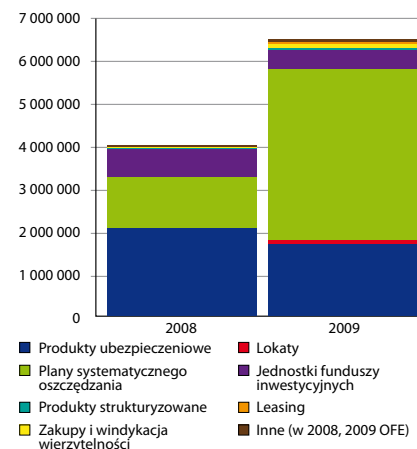
Źródło: GUS.

WYKR. 3. LICZBA UMÓW PRODUKTÓW NIEKREDYTOWYCH PODPISANYCH Z UDZIAŁEM POŚREDNIKÓW KREDYTOWYCH



Źródło: GUS.

WYKR. 4. WARTOŚĆ PRODUKTÓW NIEKREDYTOWYCH NABYTYCH Z UDZIAŁEM POŚREDNIKÓW KREDYTOWYCH W TYS. ZŁ



Źródło: GUS.

TAB. 3. WARTOŚĆ SPRZEDAŻY KREDYTÓW HIPOTECZNYCH CZŁONKÓW ZWIĄZKU FIRM DORADZTWA FINANSOWEGO W 2009 R. (W MLN ZŁ)

Nazwa firmy	I kw. 2009	II kw. 2009	III kw. 2009	IV kw. 2009	I–IV kw. 2009
OPEN FINANCE	1600,00	1600,00	2000,00	1819,95	7019,95
EXPANDER	363,00	382,00	439,00	407,82	1591,82
DK NOTUS	198,81	268,85	321,65	405,11	1194,42
DORADCY 24	97,00	96,00	102,00	135,00	430,00
MONEY EXPERT	90,00	60,00	101,00	109,45	360,45
GRUPA AZ FINANSE (AZ FINANSE I GOLDENEGG)	54,50	59,65	72,00	94,40	280,55
GOLD FINANCE	53,97	71,62	72,86	36,23	234,68
CREDIT HOUSE D.K.	35,67	37,57	38,25	40,20	151,69
REAL FINANCE	5,10	4,18	2,20	1,90	13,38
RAZEM:	2 498,05	2 579,87	3 148,96	3 050,06	11 276,94

Źródło: Związek Firm Doradztwa Finansowego.

TAB. 4. WARTOŚĆ PRODUKTÓW INWESTYCYJNYCH SPRZEDANYCH ZA POŚREDNICTWEM CZŁONKÓW ZWIĄZKU FIRM DORADZTWA FINANSOWEGO W 2009 R. (W MLN ZŁ)

Nazwa firmy	I kw. 2009	II kw. 2009	III kw. 2009	IV kw. 2009	I-IV kw. 2009
OPEN FINANCE	913,00	1200,00	1300,00	1730,61	5143,61
EXPANDER	87,00	24,00	34,00	25,17	170,17
GRUPA AZ FINANSE (AZ FINANSE I GOLDENEKG)	7,50	14,73	4,50	3,64	30,37
WEALTH SOLUTIONS	7,12	8,20	6,10	5,80	27,12
REAL FINANCE	4,50	6,60	5,50	0,58	17,18
GOLD FINANCE	4,98	6,27	1,33	2,93	15,51
MONEY EXPERT	1,10	0,34	0,30	0,56	2,30
DORADCY24	0,04	0,05	0,28	0,22	0,59
RAZEM:	1025,24	1260,19	1352,01	1769,51	5406,85

Źródło: Związek Firm Doradztwa Finansowego.

Chcąc zidentyfikować poszczególne podmioty na rynku doradztwa kredytowego i inwestycyjnego, należy odwołać się do statystyk założonego w 2008 r. zrzeszenia doradców finansowych – Związku Firm Doradztwa Finansowego. Doradcy w nim zrzeszeni w 2009 r. sprzedali 11,3 mld zł kredytów hipotecznych i 5,4 mld zł produktów inwestycyjnych. Liderem obu segmentów doradztwa finansowego jest spółka Open Finance, należąca do GETIN Noble Banku, wchodzącego w skład Getin Holding.

Z analizy ilości i wartości umów kredytów i produktów niekredytowych podpisanych z udziałem przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego można wyciągnąć następujące wnioski:

1. Malala zarówno liczba, jak i wartość kredytów przyznanych z udziałem pośredników kredytowych, co wynikało z jednej strony z osłabienia koniunktury gospodarczej i zamknięcia się banków na kredytowanie, z drugiej czynniki

Kończy się czas prostego pośrednictwa

Rozmowa z **Andrzejem Reterskim**, prezesem zarządu Domu Finansowego QS

Opublikowane przez GUS wyniki badań mówią o tym, że sytuacja pośredników finansowych jest – delikatnie mówiąc – nie najlepsza.

– Pośrednicy kredytowi bardzo mocno odczuwają skutki obecnego kryzysu. Szczególnie trudna sytuacja powstała na rynku drobnych pożyczek gotówkowych. Chociaż pierwsze syndromy kryzysu pojawiły się w obszarze kredytów hipotecznych, to jednak ostatecznie najbardziej ucierpiał sektor *consumer finance*, który obejmuje m.in. pożyczki gotówkowe dla osób fizycznych. Główną przyczyną trudności jest poważne ograniczenie oferty przez banki. Zaostrzyły one kryteria udzielania kredytów, co spowodowało zawężenie docelowej grupy klientów, która może uzyskać kredyt. W oczywisty sposób ta sytuację przekłada

się na wielkość sprzedaży kredytowej realizowanej przez firmy pośredniczące.

W bieżącym roku sytuacja zaczęła się poprawiać, choć następuje to bardzo powoli. Wyraźną poprawę widać na rynku kredytów hipotecznych, gdzie wolumeny sprzedaży zaczynają wzrastać. W kredytach gotówkowych wiele banków upatruje możliwości znalezienia wysokiej marży, ale nadal mają wysokie wymagania w stosunku do klientów.

Podobno sytuację ma poprawić Rekomendacja T...

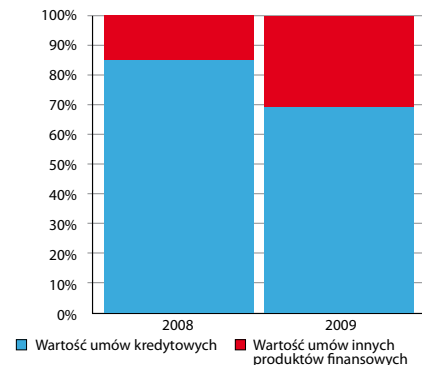
– Nie poprawi, w dodatku uderzy również w inne segmenty rynku *consumer finance* – kredyty ratalne czy karty kredytowe. Choć reakcja KNF na sytuację kryzysową jest całkowicie zrozumiała. Jednak obecnie



Fot. DF QS

polityki kredytowej banków są tak restrykcyjne, że *Rekomendacja* nie może już poprawić jakości portfeli – natomiast z całą pewnością jeszcze ograniczy sprzedaż kredytów. Trzeba bowiem pamiętać, że koniec końców banki same najlepiej znają swoich klientów i potrafią bardziej precyzyjnie aniżeli instytucje nadzorcze dopasować modele oceny zdolności kredytowej. Oczywiście w tym momencie każdy może zadać pytanie – dlaczego banki poniosły w ubiegłym roku

WYKR. 5. SUBSTYUCJA (ZASTĘPOWANIE) POŚREDNICTWA I DORADZTWA KREDYTOWEGO PRZEZ POŚREDNICTWO I DORADZTWO W ZAKRESIE PRODUKTÓW NIEKREDYTOWYCH (INWESTYCYJNE, UBEZPIECZENIOWE, EMERYTALNE) W POLSCE



Źródło: GUS.

psychologiczne zniechęcały do zaciągania nowych kredytów. Należy również wymienić kryzysową strategię banków angażowania w jak największym stop-

straty, i to głównie z powodu pogorszenia się jakości portfeli kredytowych? No cóż, kryzys jest zjawiskiem niestandardowym. Tworzy sytuację, w której przestają działać w całości lub częściowo dotychczasowe reguły zachowania kredytobiorców. Powstaje więc konieczność gruntownej weryfikacji strategii sprzedaży, modeli oceny zdolności kredytowej, metod windykacji itd. Na te zmiany potrzeba czasu, a efekty też nie pojawiają się natychmiast. Kryzys natomiast jest zjawiskiem trudnym do przewidzenia. Możemy mówić o pewnych cyklach koniunkturalnych w gospodarce, ale bardzo trudno jest przewidzieć, kiedy dokładnie nastąpi kryzys, jaka będzie jego siła i które sektory gospodarki ucierpią najbardziej.

Obecnie banki już dokonały niezbędnych zmian i zasady wprowadzane *Rekomendacją T* nie pomogą nikomu, kto sam nie potrafi sobie pomóc, a mogą zaszkodzić tym bankom, które zaczęły odbudowywać pozycję rynkową. Oczywiście ta sytuacja przekłada się wprost również na pośredników.

Jak mogą zatem sobie poradzić w tych warunkach?

– Pośrednicy przede wszystkim szukają nowych produktów, które wzbogaciłyby ich ofertę. Oferując produkty kredytowe

niem własnych zasobów – placówek i doradców bankowych przy ograniczaniu współpracy z zewnętrznymi sieciami dystrybucji.

2. Na uwagę zasługują kredyty hipoteczne, które są domeną doradców kredytowych. Średnia wartość zaciąganego przez doradców finansowych kredytu hipotecznego wzrosła z 260 tys. do ponad 300 tys. zł. Dodatkowo udział doradców finansowych w dystrybucji kredytów hipotecznych dla klientów indywidualnych wzrósł z 22 do 26 proc.

3. Wrosła liczba i wartość produktów niekredytowych sprzedawanych z udziałem pośredników kredytowych, szczególnie planów systematycznego oszczędzania. Kryzys finansowy i jego skutki dotknęły negatywnie wielu inwestorów indywidualnych, którzy po poniesieniu strat zdecydowali się zaangażować doradców finansowych do wspomagania procesu zarządzania finansami osobistymi po stronie oszczędnościowo-inwestycyjnej. Skutek jest taki, że znacznie

wzrosła wartość planów systematycznego oszczędzania.

4. Występujące w Polsce zjawisko zmniejszania się ilości i wartości kredytów, przy zwiększaniu się ilości i wartości produktów niekredytowych sprzedawanych z udziałem pośredników kredytowych (w tym doradców finansowych) świadczy o wypieraniu pośrednictwa i doradztwa kredytowego jako pierwotnego w polskich warunkach przez pośrednictwo i doradztwo w zakresie produktów ubezpieczeniowych, inwestycyjnych, lokacyjnych, emerytalnych. W przyszłości w związku ze wzrostem świadomości ekonomicznej społeczeństwa, generowaniem nadwyżek finansowych i szerszym włączeniem doradców finansowych w proces zarządzania finansami osobistymi należy oczekiwać dalszego pogłębiania się tej tendencji. ■

Autor jest adiunktem w Katedrze Bankowości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

wielu banków, zwiększamy szanse klienta na uzyskanie pożyczki, gdyż każdy bank posługuje się nieco innym modelem oceny zdolności kredytowej i klient, który nie może uzyskać kredytu w jednym banku, ma szanse uzyskać go w drugim. Pośrednik w ten sposób zwiększa swoją sprzedaż. Kończy się na rynku model orientacji pośrednika na jedną instytucję finansową dostarczającą produkt kredytowy. To dotyczy przede wszystkim sektora kredytów gotówkowych, gdyż w obszarze kredytów hipotecznych rola pośrednika od dawna tak właśnie wyglądała.

Pośrednicy coraz częściej też dywersyfikują swoją ofertę poprzez wprowadzanie zupełnie nowych produktów. Przykładowo, pośrednicy hipoteczni zaczęli wdrażać u siebie kredyty gotówkowe, a pośrednicy gotówkowi – kredyty hipoteczne. Ponadto w ofertach pośredników kredytowych zaczynają pojawiać się ubezpieczenia, usługi kasowe itp.

Oddzielnym tematem jest wchodzenie pośredników kredytowych w sektor usług windykacyjnych. Nasza firma jako pierwsza na rynku zdecydowała się, w dobie obecnego kryzysu, na tak radykalną korektę strategii działania. Wdrożyliśmy usługi windykacyjne jako drugą linię biznesową

obok naszej działalności podstawowej, tj. pośrednictwa finansowego. Ta strategia zdecydowanie się sprawdza. Oferujemy niszowe usługi windykacji bezpośredniej, tzn. wizyty windykatorów w domu klienta. Obecny kryzys sprzyja takim rozwiązaniom. Banki i firmy mają świadomość, że szybkie i skuteczne dotarcie do mocno zadłużonego klienta zwiększa ich szanse na odzyskanie długu w racjonalnej perspektywie czasowej. To pozwala szybciej rozwiązać rezerwy i pokazać właścicielom oczekiwane wyniki.

Obecny kryzys z całą pewnością skonsoliduje sektor pośredników kredytowych, ale również zmieni formułę ich działania. Pośrednik będzie musiał w większym stopniu być dla klienta doradcą, pomóc mu wybrać właściwą ofertę, bo tylko wtedy klient wyjdzie od niego zadowolony, a on sam zarobi. Kończy się czas prostego pośrednictwa, gdy można było oprzeć cały biznes na współpracy z jednym bankiem. Nauczyć się sprzedawać jeden produkt i dobrze na tym zarabiać. Ten model już raczej nie wróci. Pośrednik musi też lepiej wypełniać swoją rolę wobec partnerów, którymi są banki. Musi również włączyć się w proces dbania o jakość portfela kredytowego. To pozwoli na utrzymanie dobrej i trwałej współpracy z bankami.

ORGANIZATOR:

tcct
Top Consulting Conferences & Trainings S.A.

SPONSORZY:

TUV SUD
Polska

FINALYSE
Composing Solutions for Finance

IDZP

BSB
up to excellence



ZARZĄDZANIE RYZYKIEM OPERACYJNYM

29-30 WRZEŚNIA 2010

HOTEL COURTYARD BY MARRIOTT WARSAW AIRPORT

PATRONI MEDIALNI:

THOMSON REUTERS

GB.pl

BANK

Polish Market Online

PMR

GOwarsaw.eu

inwestycje.pl

Europroperty.com

PIT.pl Proste podatki

VAT.pl Proste podatki dla firm

OSOBY PRAWNE.PL prawo i podatki

Bankowynet.pl serwis finansowy

biznes2biznes.com Platforma współpracy małych i średnich przedsiębiorstw

GAZETA MSP Małych i Średnich Przedsiębiorstw

Top Consulting Conferences & Trainings S.A., ul. Marszałkowska 58 lok.54, 00-545 Warszawa, tel: +48 22 460 51 22, mmotyka@tcct.pl, www.tcct.pl

EURO POWER 2010

XIII Międzynarodowa Konferencja Energetyczna

organizator: Kancelaria Gospodarcza EURO-INFOR Sp. z o.o.
Pl. Solidarności 1/3/5
53-661 Wrocław
tel. +48 (0) 71 78 278 10
fax. +48 (0) 71 78 278 16
e-mail: biuro@euro-infor.pl

Euro Infor
kancelaria gospodarcza

EUROPOWER 2010

22 - 23 września 2010
Hotel Sheraton, Warszawa

POLSKI SEKTOR - EUROPEJSKI CHARAKTER

Serdecznie zapraszamy
www.europower.com.pl

