

Czy oni pomogą bankom?

Sprzedaż kredytów mieszkaniowych rośnie jak na drożdżach. Jednak możliwości dystrybucyjne niektórych banków w zwiększaniu sprzedaży tych produktów są już na wyczerpaniu. W dalszym wzroście rynku mogą więc pomóc pośrednicy finansowi.

KRZYSZTOF ORLIK

Tak dobrego roku dla banków oferujących kredyty mieszkaniowe w Polsce jeszcze nie było. Przez pierwsze osiem miesięcy 2005 r. udzielono ich aż 125 tys., na prawie 14 mld zł, czyli o 58 proc. więcej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. – W całym 2005 r. wartość nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych może osiągnąć 20 mld zł – uważa dr Zbigniew Krysiak, Przewodniczący Komitetu ds. Finansowania Nieruchomości Związku Banków Polskich.

Na taki sukces pracują oczywiście banki. Uatrakcyjnijają swoją ofertę poprzez obniżanie marż, promocje czy też modyfikację warunków udzielania kredytów. Dzięki temu coraz większe grono osób po prostu stać na kredyt. Jednak na sukces zapracowali również niezależni pośrednicy oferujący produkty kredytowe. Obecnie ich udział w sprzedaży wynosi ok. 15 proc. Ale będzie nadal rósł. I to z kilku powodów.

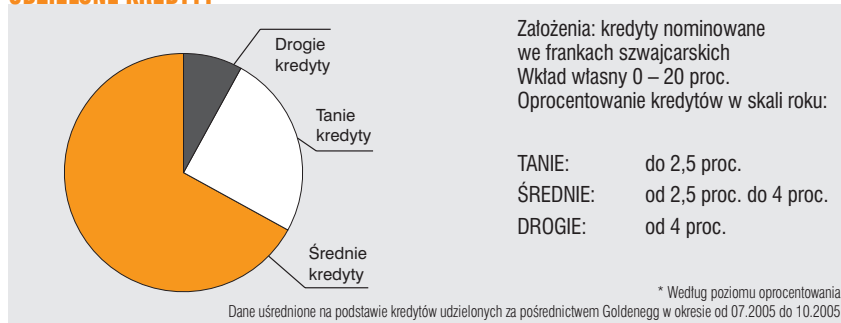
Sprzedają coraz więcej

Po pierwsze, możliwości dystrybucyjne niektórych banków są już na wyczerpa-

niu. Nie da się przecież rozbudowywać własnej sieci sprzedaży w nieskończoność. Po drugie, rosną wymagania klientów.

– Zwłaszcza ci zamożni o finansach osobistych wiedzą coraz więcej – mówi Aleksandra Gontarek, kierownik ds. produktów bankowych w Goldenegg. Ci ludzie zdają sobie sprawę, że niewielkie różnice w wysokości raty, wynikające z nieznacznych różnic w oprocentowaniu kredytów, w przeciągu całego okresu spłaty dają już znaczące kwoty oszczędności. Jednocześnie nie mają czasu na to, by odwiedzać dziesiątki banków w poszukiwaniu najlepszej oferty. – Dla nich idealnym rozwiązaniem jest wizyta u pośrednika, który wszystkie te oferty ma w jednym miejscu i łatwo może znaleźć najlepszą – uważa. Niezależny pośrednik ma też więcej możliwości negocjowania różnych parametrów kredytu niż klient samodzielnie. Dlatego przez pośrednika kredyt można dostać nawet taniej niż bezpośrednio w oddziale banku. Z tych właśnie przyczyn udział niezależnych doradców w sprzedaży kredytów – w jej opinii – będzie rósł. Zdaniem optymistów, w ciągu najbliższych kilku lat może wzrosnąć nawet do 50 proc.

UDZIELONE KREDYTY*



Doradcy oszczędzają czas

Dla banku korzystanie z usług pośredników może nieść wiele korzyści. Po pierwsze, doradca od razu wyeliminuje tych klientów, którzy na kredyt szans nie mają. Taki klient po prostu nie przyjdzie już do oddziału ubiegać się o kredyt, bo będzie wiedział, że go nie dostanie. A to ogromna zaleta z punktu widzenia zarządzania czasem pracy personelu oddziału. Po drugie, pośrednicy pomagają klientom w zgromadzeniu wszelkich dokumentów potrzebnych do udzielenia kredytu, jak również wypełnić wnioski kredytowe. To kolejna oszczędność czasu. Wreszcie – co bardzo ważne – zapewniają stały dopływ nowych klientów, co w sytuacji braku możliwości dalszego rozbudowywania własnej sieci sprzedaży ma dla banków spore znaczenie. Ponadto bank bardzo chętnie obsługuje zamożnych klientów, którzy zaciągają wysoki kredyt hipoteczny. Jednak równie istotnym klientem kredytowym jest taki, który uzyskuje regularne dochody, ale niekoniecznie wysokie. Zdarza się, że taka osoba w bezpośrednim kontakcie z bankiem w oddziale kredytu nie dostanie i rezygnuje z dalszego poszukiwania. Natomiast pośrednik finansowy będzie starał się jej jednak pomóc i szukać oferty jak nie w jednym, to w drugim banku. Jeżeli taką znajdzie, to w przyszłości taki klient może okazać się dla banku atrakcyjny – nie tylko z uwagi na kredyt mieszkaniowy, ale również na inne produkty i usługi oferowane przez bank.

Skazani na współpracę?

Wygląda na to, że banki i pośrednicy są niemal skazani na współpracę. A współpraca ta pierwszym i drugim wychodzi na dobre. Wystarczy podać przykłady. Getin Bank jest w ścisłej czołówce, sprzedając już niemal połowę swoich kredytów za pośrednictwem niezależnych doradców. Udział pośredników w sprzedaży kredytów mieszkaniowych Millennium sięga 25 proc., podczas gdy w ubiegłym roku wynosił ok. 7 proc. Dziś co dziesiąty klient zaciąga kredyt w Millennium. Przed rokiem, tylko co pięćdziesiąty. W dużej mierze to właśnie dzięki pośrednikom oba banki stają się znaczącymi graczami na rynku produktów hipotecznych.

Autor jest prokurentem. Pracuje w Dziale Produktów firmy Goldenegg