

Pośrednikom też jest ciężko

W poprzednim numerze „BANKU” scharakteryzowaliśmy działalność spółek doradztwa finansowego. A także ich osiągnięcia w zakresie finansów i sprzedaży.

KRZYSZTOF WALISZEWSKI

Kiedy na początku lat 90. ubiegłego stulecia w niszy rynkowej na rynku bankowym w segmencie obsługi kredytowej klientów detalicznych chcących zakupić sprzęt AGD-RTV na raty rodziły się pierwsi pośrednicy kredytowi – Lukas, Żagiel, CLA (później AIG Credit), Best, Dominet, nikt nie przypuszczał nawet, jaką rolę odegrają te instytucje na rynku usług kredytowych dla ludności – rynku finansowania konsumpcji (consumer finance). To, że pośrednicy kredytowi przejmą licencje bankowe (Lukas-Bank Świętokrzyski, Dominet-Cuprum Bank) lub na bazie zasobów pośredników kredytowych powstaną banki (PTF-Santander, Finplus-Sigma Bank, Cetelem Expansion-Cetelem Bank) specjalizujące się w masowej obsłudze kredytowej klientów indywidualnych wydawało się mało realne. A jednak stało się i instytucje pośredników kredytowych na zawsze odmieniły krajobraz

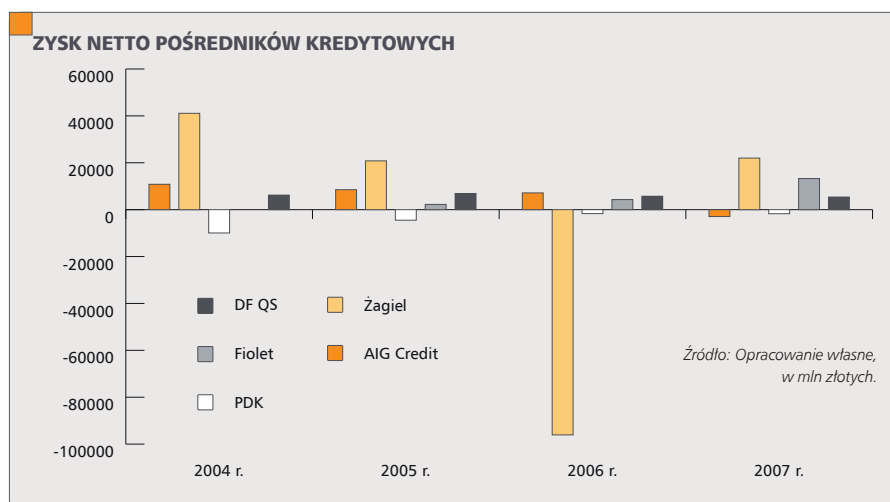
polskiej bankowości, trwale się do niego wpisując i wskazując bankom wysoką rentowność, ale i ryzyko tego segmentu. Banki same tworzyły spółki pośrednictwa – co okazało się rozwiązaniem mało skutecznym lub nabywały już istniejące spółki z ich zasobami – siecią placówek, ludźmi, bazami danych. Współczesny obraz pośrednictwa kredytowego w Polsce jest następujący – działa kilka spółek ogólnopolskich w oparciu o własne placówki lub sieć agentów, które uzupełniane są przez tysiące agencji kredytowych oferujących produkty konkretnego pośrednika czy pośredników lub bezpośrednio banków. Również w tej branży odczuwalny jest kryzys i spowolnienie aktywności gospodarczej. Zaostrzenie polityk kredytowych przez banki wyraża się ustawionym na wyższym poziomie punkcie odcięcia (cut-off point) w systemach scoringu kredytowego banków, zwiększeniem wymogów w zakresie zdolno-

ści kredytowej, wzrostem kosztu pieniądza, a co za tym idzie ceny kredytów konsumpcyjnych i naciskiem na optymalizację kosztów, eliminowaniem pośrednich kanałów dystrybucji przejmujących część wytworzonej wartości i naciskiem na wykorzystanie własnej sieci placówek.

Przechodząc do charakterystyki poszczególnych spółek pośrednictwa, można stwierdzić, że kryzys dotyka je bezpośrednio poprzez nastawienie banków do pośredników kredytowych i mniejszą akceptację wniosków kredytowych, a także pośrednio poprzez problemy, jakie wynikają z kryzysu dla zagranicznych właścicieli spółek pośrednictwa kredytowego. Do najważniejszych i największych spółek pośrednictwa należą: AIG Credit, Żagiel, Dom Finansowy QS i Fiolet Powszechny Dom Kredytowy.

Zeszły i obecny rok to również ciąg informacji na temat złej sytuacji finansowej AIG, który korzysta z pomocy rządowej i wystawia na sprzedaż swoje zagraniczne aktywa, w tym również w Polsce. PKO BP złożył amerykańskiemu koncernowi ofertę kupna 99,92 proc. akcji AIG Banku oraz 100 proc. akcji AIG Credit. Oferta została przyjęta i rozpoczęto już wstępne rozmowy bez klauzuli wyłączności dla banku PKO BP. Jeśli negocjacje zakończą się sukcesem, PKO BP znacznie zwiększy swoje udziały w rynku pożyczek konsumpcyjnych i umocni swoją pozycję w sektorze bankowości detalicznej. Niewykluczone, że bank, który przejmie AIG Bank Polska, stanie się właścicielem sieci 180 placówek własnych i 43 partnerskich. AIG Bank należy do najbardziej dochodowych instytucji finansowych w Polsce o zwrocie z kapitału (ROE) na poziomie 50 proc. i więcej. Bardzo dobre wyniki finansowe to efekt nieskomplikowanej strategii – AIG Bank pożyczka pieniądze osobom niezamożnym, a bogatszym oferuje depozyty. Ta nieduża instytucja uznawana jest przez bankowców za maszynkę

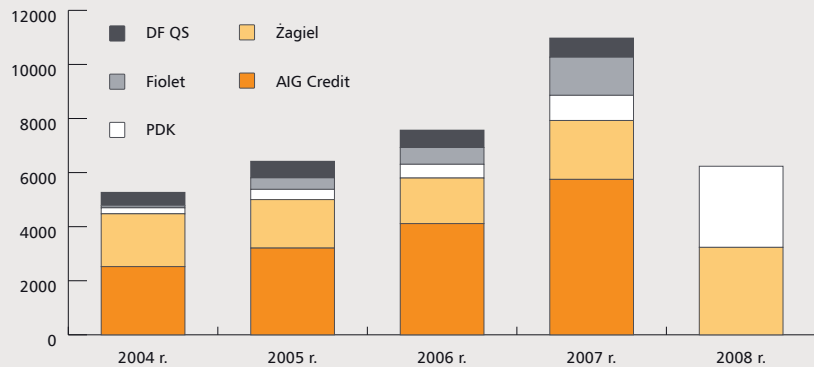
Metodą pośredników na walkę z kryzysem jest głównie ograniczanie kosztów. Pośrednicy dostosowują politykę kredytową do nowej sytuacji.



do zarabiania pieniędzy. Od 1998 r. aktywa AIG Banku wzrosły 25-krotnie, a zysk netto ponad 64-krotnie. Wśród zainteresowanych AIG Bankiem wymieniano także ING oraz HSBC. W marcu br. pojawiła się informacja, że o przejęcie banku ubiega się również hiszpańska Grupa Santander.

Drugą najstarszą spółką pośrednictwa jest należąca do Kredyt Banku Żagiel. Do 2006 r. flagowym produktem pośrednika był kredyt ratalny oferowany w 30 tys. punktów handlowych. W 2006 r. pojawiły się pierwsze Kredyt Punkty Żagiel SA. Placówki te zajmują się sprzedażą pożyczek gotówkowych oraz kart kredytowych. Z pośrednika kredytowego, którego domeną były kredyty ratalne, Żagiel stopniowo zmienia się w firmę uniwersalną, oferującą coraz szerszy wachlarz produktów. W 2007 r. powstaje nowa struktura zarządcza KBC Consumer Finance Poland, w której skład wchodzi Żagiel SA oraz odrębny pion Consumer Finance w Kredyt Banku. W 2008 r. Grupa Kredyt Banku SA realizowała prace mające na celu stworzenie wydzielonej linii biznesowej Consumer Finance. Miały one na celu reorganizację modelu zarządzania, przyspieszenie rozwoju sieci dystrybucji oraz oferty produktowej oraz stworzenie dedykowanej platformy

WARTOŚĆ SPRZEDAŻY KREDYTÓW



Uwaga: za 2008 r. dane PDK dotyczą spółki Fiolet PDK. Spółki Dom Finansowy QS i AIG Credit nie udostępniły danych o sprzedaży kredytów w 2008 r.

Źródło: Opracowanie własne.

KARTY KREDYTOWE SPRZEDANE PRZEZ SPÓŁKĘ ŻAGIEL NA TLE SPRZEDAŻY KREDYT BANKU *

Karty kredytowe	2008 r.	2007 r.	2006 r.	2005 r.
Liczba kart kredytowych sprzedanych za pośrednictwem Żagiel SA	313	84	24	6
Liczba kart kredytowych sprzedanych przez bank	164	129	99	66
Łączna liczba kart kredytowych	477	213	123	72

* w tys. sztuk

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie roczne Grupy Kapitałowej Kredyt Bank za 2008 r.

REKLAMA

KANCELARIA PRAWNA Grabiński i Wspólnicy sp. k.



Kancelaria Prawna
Grabiński i Wspólnicy

prowadząca profesjonalną obsługę prawną w zakresie dochodzenia należności na rzecz instytucji finansowych, banków oraz dostawców usług masowych, zapewniająca reprezentację wierzycieli w toku postępowań sądowych i egzekucyjnych, poszukuje kandydatów na stanowisko:

PRAWNIK

Główne obowiązki:

- sporządzanie pism procesowych w toku postępowania sądowego i egzekucyjnego,
- sporządzanie opinii prawnych,
- przygotowywanie i opiniowanie projektów umów i innych dokumentów,
- współpracę z kancelariami prawnymi, notariuszami, sądami oraz innymi instytucjami.

Wymagania:

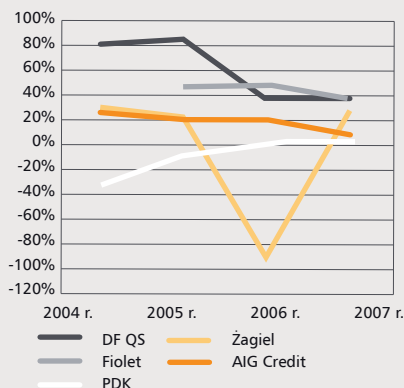
- ukończone studia magisterskie na wydziale prawa,
- bardzo dobra znajomość prawa cywilnego materialnego i procesowego,
- doświadczenie w sporządzaniu pism procesowych (mile widziane doświadczenie w pracy w kancelarii prawnej lub instytucjach wymiaru sprawiedliwości),
- biegła znajomość obsługi komputera (MS Office),
- umiejętność pracy w zespole,
- odpowiedzialność, sumiennosc w wykonywaniu powierzonych zadań i dobra organizacja pracy własnej.

Miejsce pracy: Wrocław

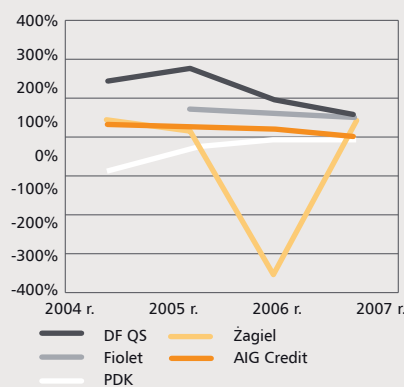
Zainteresowanych prosimy o przesłanie CV wraz ze zdjęciem i listu motywacyjnego w ciągu 14 dni od ukazania się ogłoszenia z dopiskiem „praca” na adres: rekrutacja@grabinski.com.pl, zastrzegamy sobie możliwość odpowiedzi tylko na wybrane aplikacje.

Prosimy o dopisanie następującej klauzuli „Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych dla realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z ustawą z dn. 29.08.97 roku o Ochronie Danych Osobowych Dz. Ust Nr 133 poz. 883)”.

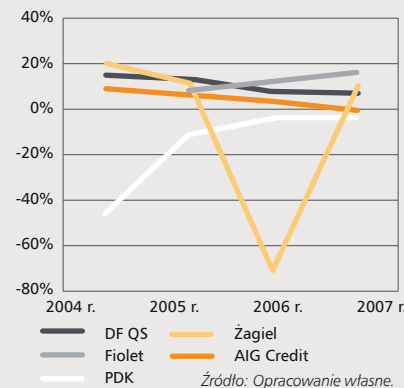
RENTOWNOŚĆ AKTYWÓW (ROA)



RENTOWNOŚĆ KAPITAŁÓW WŁASNYCH (ROE)



RENTOWNOŚĆ SPRZEDAŻY (ROS)

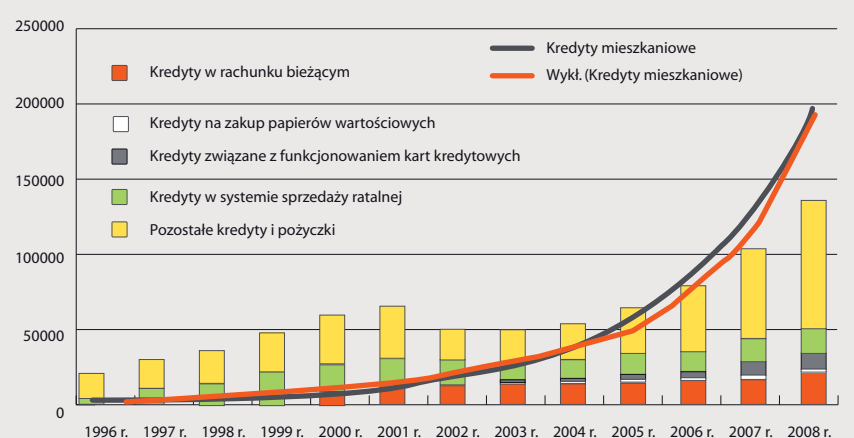


Źródło: Opracowanie własne.

my informatycznej. Prace prowadzone były na bazie spółki Żagiel SA oraz struktury organizacyjnej Kredyt Banku SA. W 2008 r. uruchomiono 99 Kredyt Punktów, a łącznie sieć liczyła 350 placówek. Wzrastała również sprzedaż kart kredytowych Kredyt Banku przez spółkę Żagiel.

Rok 2008 oznaczał dla pośredników kredytowych działających w grupie Leszka Czarneckiego gruntowne zmiany. Wcześniej, bo w 2007 r. dokonano połączenia spółek: Powszechny Dom Kredytowy, zajmujący się pośrednictwem w kredytach samochodowych i Getin Rata, zajmująca się pośred-

ZADŁUŻENIE GOSPODARSTW DOMOWYCH W BANKACH *



* z tytułu kredytów w mln złotych

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie danych NBP.

nictwem kredytami ratalnymi, kartami kredytowymi i kredytami gotówkowymi, a następnie nowa spółka została przyłączona do spółki Fiolet zajmującej się pośrednictwem kredytami hipotecznymi – powstała w ten sposób spółka Fiolet-PDK SA, skupiająca całość usług pośrednictwa kredytowego w ramach grupy kapitałowej Getin Holding (w grupie działa również Open Finance – doradca finansowy). W ofercie produktowej Fiolet-PDK znajdują się: kredyt hipoteczny, samochodowy, gotówkowy, fundusze inwestycyjne, karty kredytowe, ubezpieczenia komunikacyjne i na życie. W związku z tym, że pośrednik w większości oferuje kredyty Getin Banku i jego hipotecznego oddziału – Dom Banku, kryzys na rynku finansowym nie wpływa na relacje bank-pośrednik.

Dom Finansowy QS jako pośrednik kredytowy działający na rynku od 2001 r. początkowo poprzez brand QS Kredyt, a od czerwca poprzez brand Market Kredytowy Multika jako multibroker kredytów gotówkowych zwiększał sprzedaż, poszerzał gamę współpracujących banków, pozyskał inwestora finansowe fundusz Innova Capital, a następnie został sprzedany Grupie Laser, która w Polsce jest właścicielem Sygma Banku i Cetelem Banku. W ten sposób powstała Grupa Laser Polska, obejmująca również pośrednika DF QS. Poprzez obecność w grupie kapitałowej Laser, która działa na rynku consumer finance i jest liderem w Europie, pośrednik ma dostęp do produktów kredytowych Sygma Banku i Cetelem Banku (w 2008 r. ogłoszono połączenie tych banków pod marką Sygma Banku). Spółka zamierza nadal realizować strategię multibrokera kredytów gotówkowych oferowanych poprzez sieć agencji i własne placówki, a także rozszerzać ofertę kredytów hipotecznych we własnych placówkach.

W grupie spółek rentownych występowało zróżnicowanie wskaźników rentowności aktywów, kapitału i sprzedaży poszczególnych podmiotów. Co do zasady można mówić o malejącej rentowności całej branży. Liderami rentowności są takie spółki jak Fiolet i Dom Finansowy QS, w których rentowność sprzedaży wahała się między 10 a 15 proc., a rentowność kapitału własnego wynosiła w nich 45–48 proc. W spółkach operujących głównie w badanym okresie na rynku kredytów ratalnych (Żagiel, AIG Credit) rentowność sprzedaży miała tendencję zniżkową od 20 proc. w 2004 r. do 10 proc. w 2007 r. w przypadku Żagla i od 8,5 proc. w 2004 r. do -1,3 proc. w przypadku AIG Credit.

Kryzys silnie wpływa na branżę pośrednictwa Z informacji uzyskanych od firm wynika, że obecnie spada sprzedaż i dostępność do kredytów. Kryzys przyspieszył optymalizację szeregu procesów prowadzących do podniesienia efektywności działania poszczególnych podmiotów. Okazał się on również impulsem do wprowadzenia niezbędnych modyfikacji, m.in. w obszarze zarządzania ryzykiem kredytowym czy polityką sprzedaży. Metodą pośredników na walkę z kryzysem jest głównie ograniczanie kosztów. Pośrednicy dostosowują politykę kredytową do nowej sytuacji, modyfikując niektóre produkty, centralizując pewne procesy, jak również wprowadzając narzędzia pozwalające jeszcze lepiej analizować ryzyka. W zakresie relacji pośrednik-bank kryzys finansowy również zrobił swoje. Pośrednicy nie są już tak bardzo pożądaną grupą, z którymi banki chcą współpracować – banki. Muszą one dać zatrudnienie sieci własnej – placówkom i pracownikom.

Autor jest doktorem nauk ekonomicznych Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu i dyrektorem finansowym spółki deweloperskiej.