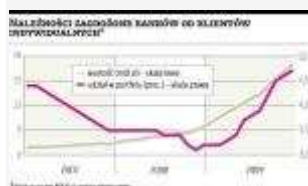


Pożyczki sprzedawane przez pośredników są złej jakości

Monika Krześniak 14-12-2009, PARKIET

Nawet o 50 proc. gorsze są portfele kredytów gotówkowych sprzedanych przez doradców finansowych od tych, których banki udzielają w swoich oddziałach. Firmy windykacyjne za portfele „po pośrednikach” płacą bankom mniej.

Udział należności zagrożonych w portfelu detalicznym banków zbliża się do 5 procent



źródło: GG Parkiet

Nawet o 50 proc. wyższą „szkodowość” mają kredyty gotówkowe sprzedane przez pośredników od udzielonych przez banki w sieci własnej – wynika z informacji „Parkietu”. Efekt? – Płacimy bankom mniej za portfele kredytów sprzedanych przez pośredników – mówi Krzysztof Borusowski, prezes Bestu, firmy windykacyjnej z GPW.

Psują się szybciej

Borusowski podkreśla, że różnica w cenie nie jest gigantyczna, ale jest wyraźna. – Portfele kredytów „po pośrednikach” psują się szybciej niż „po bankach” – mówi. Podkreśla, że cechą pożyczek konsumpcyjnych jest to, że część nie będzie spłacanych, ale tu norma jest przekroczona. Potwierdzają to przedstawiciele banków. – Zrezygnowaliśmy z usług pośredników, bo kierowali do nas wnioski klientów, którzy nie oddawali długu – mówi jeden z nich.

Przykładem może być Żagiel, należący do Kredyt Banku. W III kwartale bank musiał dokonać 106 mln zł odpisów na ryzyko w segmencie kredytów konsumpcyjnych. Większość z nich sprzedaje pośrednik. Według Krzysztofa Borusowskiego gorsza jakość kredytów sprzedawanych przez pośredników jest spowodowana tym, że trafiają do nich ludzie, którzy z różnych powodów nie uzyskują pożyczek bezpośrednio w sieci wybranego banku.

Dlaczego doradcy nie odsyłają tych ludzi z kwitkiem jak bank? – Bank upewnia się, czy dłużnik będzie w stanie kredyt spłacić. Pośrednikowi zależy zaś na doprowadzeniu do zawarcia umowy – wskazuje Jacek Daroszewski, szef Fast Finance, innej spółki windykacyjnej notowanej na NewConnect.

Błąd uogólnienia?

– Nie można wysnuwać jednoznacznych wniosków na temat „szkodowości” portfeli generowanych przez pośredników – twierdzi Ireneusz Kasner, prezes Family Finance, były dyrektor departamentu ryzyka w Santander Consumer Banku. – Niska dochodowość portfeli to efekt sytuacji makroekonomicznej – dodaje.

– Gorsza jakość portfela „po pośredniku” może wynikać raczej z tego, że bank, z którym współpracował, miał przez dłuższy czas liberalne podejście do udzielania kredytów – uważa Piotr Junak, prezes firmy doradztwa finansowego Money Expert.

Rynek się oczyści?

– To zjawisko może mieć konsekwencje dla firm pośrednictwa finansowego. Banki mogą częściej rezygnować ze współpracy z nimi – uważa Borusowski. Ze słów Ireneusza Kasnera wynika, że problemy mogą dotknąć szczególnie tych firm, które nie posiadają oddziałów własnych i bazują na umowach agencyjnych. – Centrala to zawsze dodatkowy szczebel akceptacji wniosków – wskazuje Kasner.

Według niego sytuacja ta jest, wbrew pozorom, korzystna zarówno dla instytucji finansowych, jak i klientów. – Przyczyni się do umocnienia dobrych pośredników i osłabi gorszych – uważa Kasner. Z najnowszej ankiety Pentora – wykonanej na zlecenie Family Finance – wynika, że ponad połowa ankietowanych ma zaciągnięty jakiś kredyt. Spośród klientów banków i pośredników 59 proc. ma do spłacania kredyty ratalne, a 40 proc. gotówkowe. 30 proc. ankietowanych ma już problemy ze spłatą rat w terminie. Dla 25 proc. jest on dużym obciążeniem finansowym.

Sprzedaż Żagla uchroni przed stratą

W ubiegłym tygodniu Kredyt Bank poinformował, że do końca roku sprzeda sieć Żagiel swojemu inwestorowi, grupie KBC, za 350 mln zł. Analitycy uważają, że odkupienie Żagla przez KBC może mieć na celu uchronienie Kredyt Banku przed wykazaniem wysokiej straty. Według ekspertów Wood & Company z komunikatu banku można wyciągnąć wniosek o grożącej Kredyt Bankowi stracie w IV kwartale na poziomie 245 mln zł. Zarząd KB szacował, że wpływ planowanej transakcji na wynik finansowy netto w 2009 r. wyniesie około 230 milionów zł. Poinformował jednocześnie, że dokonał przeglądu jakości portfela kredytowego segmentu consumer finance, w wyniku którego w grudniu utworzy dodatkowe rezerwy. Według Wood&Co. rynek może być zaskoczony wcześniejszym od spodziewanych terminem sprzedaży Żagla (wycenę spółki analitycy określili jako dobrą), ale negatywną informacją jest zapowiedź dodatkowych odpisów.

PARKIET