

Wielkie zmiany na rynku doradców finansowych

- raport Money.pl

Rynek doradców finansowych bardzo się zmienił. Nie tylko dlatego, że firmy odnotowują rekordy sprzedaży kredytów hipotecznych. Dynamicznie rośnie też sprzedaż produktów inwestycyjnych. Zmienił się także układ sił - Expanderowi, największej do niedawna firmie, urosła poważna konkurencja.

Autor: Bartosz Chochołowski

Wrocław, luty 2007

Miniony rok był niezwykle ciekawy na rynku. Wyniki sprzedaży firm przerosły prognozy i to bardzo znacznie - wyniki były nawet o 200 proc. lepsze, niż oczekiwano.

Wyniki doradców finansowych są pochodną boomu na rynku kredytów hipotecznych. W 2006 roku na cele mieszkaniowe pożyczaliśmy aż trzy razy więcej niż w 2004 roku. Według "Rzeczpospolitej" wartość rynku kredytów hipotecznych w minionym roku wyniosła 43,5 mld zł. Gazeta zbadała akcje kredytową największych banków. Te dane zbieżne są z wyliczeniami Związków Banków Polskich.

Z tych 43,5 mld zł klienci pożyczili 7 mld za pośrednictwem tylko trzech największych brokerów finansowych. Co szósty kredyt został więc zaciągnięty nie bezpośrednio w banku.

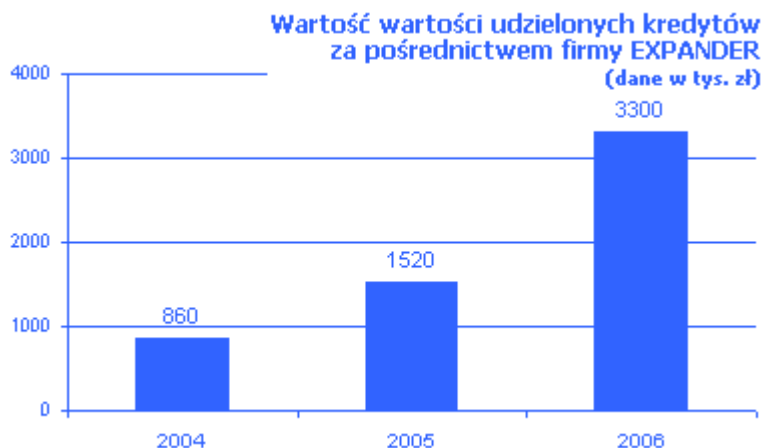
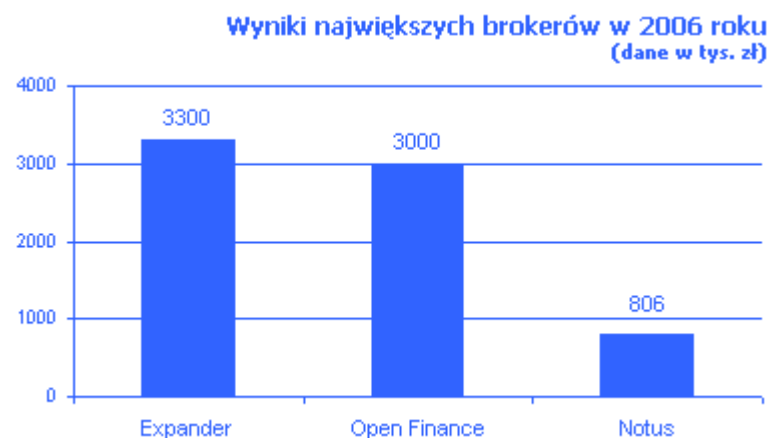
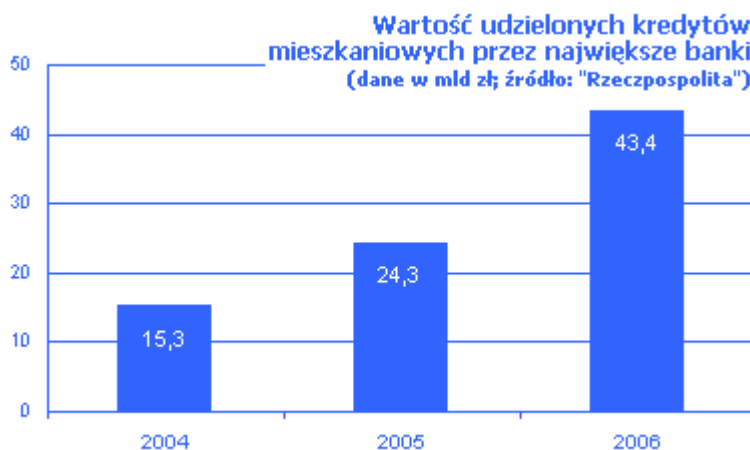
Nastąpił olbrzymi skok wartości kredytów udzielanych przez firmy doradcze - o 160 proc. W 2005 roku trzech największych brokerzy pożyczili 2,7 mld. Porównując ubiegłoroczne dane z 2004 rokiem, skok jest jeszcze bardziej imponujący - aż 536-procentowy.

Mówimy tylko o trójce największych graczy, firmach Expander, Open Finance i Notus. Gdyby zliczyć wyniki dziesiątek małych firm, wynik byłby jeszcze bardziej imponujący.

Expander planował, że w 2006 roku będzie pośredniczył w udzieleniu kredytów wartych 2 mld zł. Tymczasem po podsumowaniu roku okazało się, że ich wartość wyniosła 3,3 mld zł.

Tak niska - jak się okazało - prognoza, wynikała z dwóch przyczyn. Sporo się wtedy mówiło o planach wprowadzenia ograniczeń w udzielaniu kredytów walutowych. Istniała obawa, że Komisja Nadzoru Bankowego wprowadzi znacznie bardziej rygorystyczne zasady, niż wprowadzona w lipcu Rekomendacja S. Według wiedzy z początku 2006 roku ostrożność w szacowaniu sprzedaży była wskazana.

"Te prognozy uwzględniają zamieszanie na rynku, do którego może dojść, jeśli zostaną wprowadzone obostrzenia przy udzielaniu kredytów walutowych. Może to wielu klientów zniechęcić. Jednak trudno będzie ten rynek zepsuć.



Poza tym niektóre banki nie będą miały problemów ze spełnieniem nowych wymogów, poza tym będą omijać surowe regulacje" - wypowiadał się na łamach Money.pl w lutym 2006 roku Maciej Kossowski.

Choć regulacje okazały nie tak surowe, to banki i tak je skutecznie omijają. Poza tym dziś Maciej Kossowski wyjaśnia, że były pewne problemy z raportowaniem wyników z firm partnerskich i pełne wyniki znane były z opóźnieniem. Dlatego też prognozowanie było trudniejsze.

W prognozach pomyliły się zresztą wszystkie firmy. W każdym razie dziś Expander na wszelki wypadek nie podaje prognozy na 2007 rok.

Jeszcze w 2005 roku sytuacja na rynku wyglądała tak, że był Expander, a za nim długo, długo nic, a konkurencja daleko w tyle. Po 2006 roku można śmiało powiedzieć, że na rynku mamy dwóch dużych doradców. Expanderowi zaczął deptać po piętach Open Finance. O ile w 2005 roku miał sprzedaż prawie dwa razy niższą (1,5 mld Expandera wobec 840 tys. Open Finance), to po 2006 roku 3,3 mld wobec 3 mld nie jest już dużym dystansem.

Co ciekawe, w tym samym materiale z lutego 2006 roku, prezes Open Finance Jarosław Augustyniak prognozował sprzedaż na poziomie 1,5 mld zł. Tak więc o ile Expander pomylił się o jedną trzecią, to OF sprzedał prawie dwukrotnie więcej, niż planował. Zapewne dlatego OF również nie dzieli się prognozami na 2007 rok.

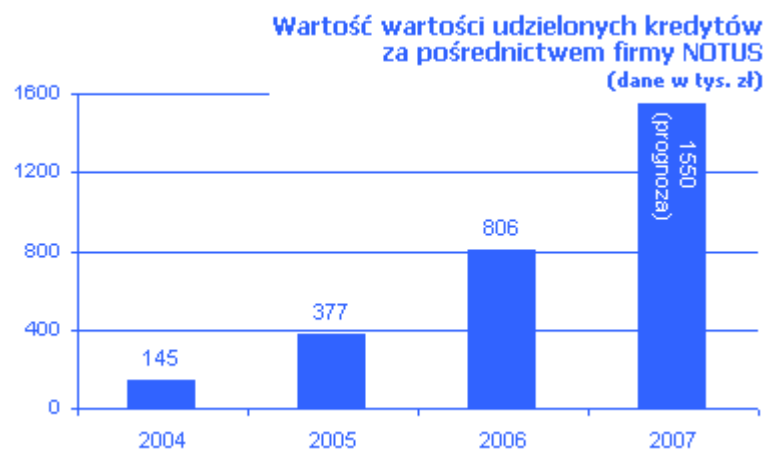
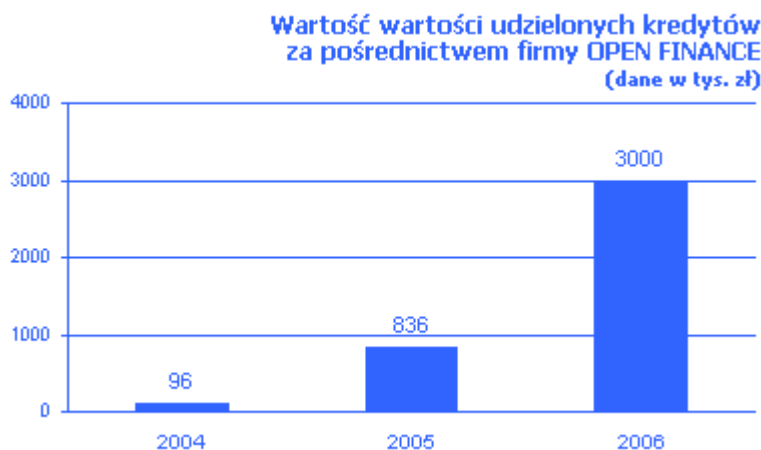
Nadrobienie różnicy wymagało od Open trzyipółkrotnego zwiększenia sprzedaży. Niesamowity wzrost firma zawdzięcza temu, że jednak w 2005 roku była w trakcie tworzenia i sieć placówek dopiero powstawała. Jak już powstały, to zgarniały klientów z rynku.

Czy firma przegoni w tym roku Expandera? Przynajmniej według oficjalnych wypowiedzi, nie jest to jej celem. "Mamy ambicje być najlepszą firmą na rynku. Jeśli realizując ten cel staniemy się także największą, to dobrze, a nie mamy zamiaru ścigać się z Expanderem" - mówi Krzysztof Olszewski z Open Finance.

Firmy nie traktują się wrogo - przynajmniej w oficjalnych wypowiedziach ich przedstawicieli. Maciej Kossowski mówi, że nie boją się Open Finance i nie zamierzają koncentrować się na "uciekaniu" przed goniącą konkurencją. Wolą skupić się na tworzeniu nowych ofert, głównie inwestycyjnych.

Tak więc przynajmniej w warstwie werbalnej nie ma wojny, ale zapewne specjaliści z obu firm bacznie patrzą na słupki i w ich "sztabach" atmosfera nie jest pokojowa.

Trzeci gracz odstaje - przynajmniej na razie - od wielkiej dwójki. Notus z roku na rok podwaja swoją sprzedaż, ale na razie



z kredytami wartymi 800 tys. zł nie może zagrozić Open Finance ani tym bardziej Expanderowi.

Jednak ponad stu procentowy wzrost godny jest uznania, tym bardziej, że firma planowała 70-procentowy.

Najbardziej dynamiczna firma roku 2006 jest daleko od podium, ale jeśli utrzyma dynamikę wzrostu, w przyszłym roku może być już widoczna wśród największych. Chodzi o Goldenegg, które ze sprzedażą kredytów o wartości 395 tys. zł nie imponuje, ale wzrost o ponad 300 proc. w stosunku do roku 2005 już tak.

To młoda firma, więc wzrost wynika z niewielkiej bazy, ale i tak rzuca się w oczy dzięki takiej dynamice. Jeśli spełnią się prognozy firmy, to w tym roku za ich pośrednictwem sprzedane zostaną kredyty warte 800 tys. zł.

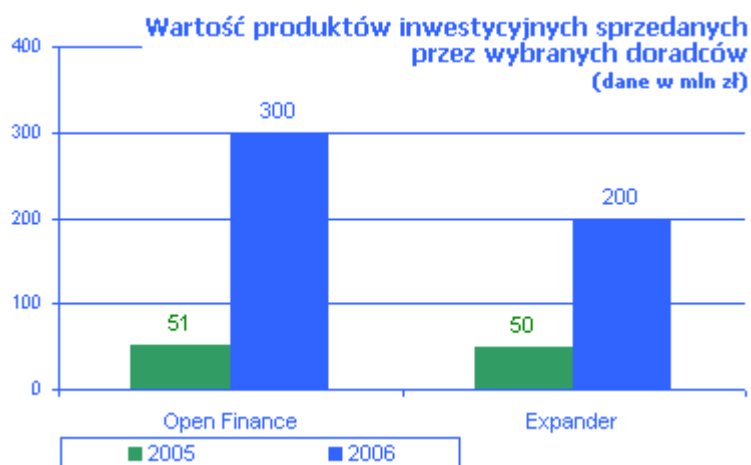
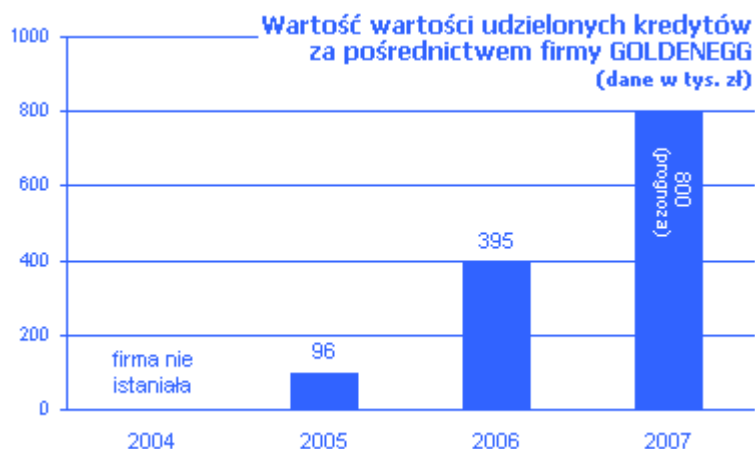
Goldenegg miał trzystuprocentowy wzrost, a planował stu procentowy - z wymienionych firm najbardziej się pomylił.

Jednak doradcy finansowi to nie tylko temat kredytów hipotecznych. Polacy coraz chętniej aktywnie oszczędzają. W tej materii też chętnie liczą na fachowe wsparcie. I tu wielka ciekawostka - mierząc wielkość firm doradczych wartością sprzedanych produktów inwestycyjnych, to okazuje się, że numerem jeden w 2006 roku był Open Finance. Jego klienci zainwestowali 300 mln zł, a Expandera 200 mln. Rok wcześniej można powiedzieć, że był remis. Obecnie na rynku mamy więc dwóch liderów, jeśli weźmiemy pod uwagę dwie kategorie.

"O ile rok, dwa lata temu temat korzystnego zainwestowania nadwyżki finansowej wynikał przy okazji rozmowy o kredycie, to dziś wielu klientów przychodzi do naszych doradców tylko po to, aby pomogli im ulokować pieniądze. Rynek się zmienia"

- mówi Krzysztof Olszewski
z Open Finance.

Te setki milionów złotych nie robią wrażenia w zestawieniu miliardów, które klienci tych firm pożyczili. Jednak świadczą o tym, że rynek się rozwija i niebawem określenie "doradcy finansowi" będzie bardziej adekwatne do opisywanych firm. Dziś też są doradcami, ale klienci wymagają głównie od nich porady przy pożyczaniu, a rolą prawdziwego doradcy jest pomoc przy gospodarowaniu pieniędzmi, a więc także przy ich inwestowaniu. I właśnie stopniowo taką rolę największe firmy na rynku zaczynają spełniać.



Dynamika wzrostu wartości sprzedaży produktów inwestycyjnych jest jeszcze większa, niż kredytów hipotecznych. W 2006 Expander sprzedał ich czterokrotnie więcej niż w 2005 roku, a Open sześciokrotnie więcej.

KOMENTARZ MONEY.PL

Wyjaśnienie tak dużej dynamiki wzrostu sprzedaży kredytów byłoby zbyt proste, gdyby poprzestać tylko na tym, że firmy skorzystały z boomu kredytowego oraz coraz skuteczniej docierały do coraz większej rzeszy klientów.

Dodatkowym powodem dobrej kondycji doradców jest to, że coraz więcej Polaków przekonuje się, iż przed podjęciem ważnej decyzji życiowej warto zasięgnąć porady. Spora część klientów gubi się w ofertach banków. Są one intensywnie promowane i trudno jest stwierdzić, która jest optymalna.

Samodzielne rozeznanie na rynku utrudnia to, że banki z reguły dość podchwytliwie reklamują swoje usługi. Dopiero po przeczytaniu i przeanalizowaniu całej umowy oraz cennika, taryfikatora, kursów walut ustalanych przez bank, klient może stwierdzić, na jakie warunki tak na prawdę się godzi. Tę żmudną pracę wykonać może doradca i w dodatku za darmo - kredytobiorcy więc coraz chętniej korzystają więc z ich oferty.

Duże firmy doradcze mają prawników i ekonomistów, którzy wylawiają z umów te informacje, które mogą mieć istotne znaczenie dla klienta i wpływ na prawdziwą cenę kredytu. Oko laika może z bankowego żargonu i prawnych terminów nie wychwycić istotnych szczegółów.

Poza tym, kto ma czas, żeby rzeczowo przeanalizować oferty choćby pięciu banków? A co z pozostałymi?

Wiele osób nie wie i nie musi wiedzieć, co to jest spread i jaki ma wpływ na atrakcyjność kredytu. A w banku nikt im nie powie: "kredyt mamy atrakcyjny, bierzemy niską marżę, prowizja też niewysoka, ale wszystko to odbijamy sobie, gdyż ustaliliśmy sobie zbojeckie kursy sprzedaży i kupna walut". A doradca może, a nawet powinien tak powiedzieć i doradzić kredyt w banku, który może bierze wyższą marżę, ale summa summarum ma korzystniejszą ofertę.

Pośrednik jest dobry także dlatego, że znajdzie kredyt osobie, którą niejeden bank odesłał z kwitkiem. Mają bowiem w swojej ofercie kredyty banków, które oferują niezbyt tanie, ale za to łatwo dostępne kredyty hipoteczne. Jeśli ktoś chce nabyć mieszkanie, a ma nieregularne, bądź nieudokumentowane dochody, to skusi się na taką ofertę. Rata co prawda wysoka, ale zapewne i tak niższa niż czynsz za wynajem na wolnym rynku.

Rola brokerów rośnie także dlatego, że niektóre banki nie inwestują w rozbudowę placówek, tylko zdają się właśnie na pośredników. Jeśli mają dobrą ofertę, doradca i tak ją poleci. Dlatego chętnie współpracują z pośrednikami, a pośrednicy z nimi. Nie ma kłopotu z podpisaniem umowy i z jej realizacją, jeśli obie strony są bardzo zainteresowane.

Tu jednak dochodzimy do pewnego konfliktu interesu i tego często boją się klienci brokerów - czy doradca na pewno poleci najkorzystniejszy kredyt, czy może kredyt tego banku, który płaci mu wyższą prowizję?

Firmy oczywiście zarzekają się, że bardziej zależy im na reputacji, niż jednorazowym zysku, poza tym prowizje od banków mają zbliżone, więc zawsze polecają kredyt najkorzystniejszy dla klienta.

Bartosz Chochołowski