

Kredyt na kliknięcie myszką

Internetowe aukcje kredytowe chcą podbić rynek pośrednictwa finansowego

Przemysław Poznański
dziennikarz działu ekonomia

Zasada działania aukcji jest prosta: klient poszukuje kredytu lub ubezpieczenia, a banki prześcigają się w oferowaniu mu produktu jak najlepszego i najtańszego jednocześnie. Dotychczasowy potent staje się panem sytuacji. Nic dziwnego, że choć aukcyjne portale finansowe działają od niedawna, mają już łącznie kilka tysięcy użytkowników.

Jednym z nich jest Gracjan Sztajkowski. – Jestem internautą. Dla mnie szukanie najlepszego kredytu w ten sposób było oczywiste. Dużo pracuję, nie mam czasu na szukanie kredytu i porównywanie ofert kilku instytucji w tradycyjny sposób, biegając od banku do banku – mówi.

Portal aukcyjny Finansowo.pl ruszył na początku kwietnia. Jego prezes Rafał Agnieszczak jest przekonany, że taka droga poszukiwania produktów finansowych szybko się przyjmie. – Mamy kilka tysięcy kont użytkowników, a każdego dnia loguje się na naszej stronie około tysiąca osób – przekonuje. Na Finansowo.pl wylicytować można kredyty, lokaty bankowe, ubezpieczenia i wiele innych produktów. By przejrzeć oferty instytucji finansowych, nie trzeba się nawet logować. Rejestracja będzie potrzebna dopiero, gdy będziemy chcieli wziąć udział w aukcji. – Oferowane w ten sposób produkty są tańsze niż na rynku. Banki i po-

średnicy finansowi, którzy chcą wystawiać swoje produkty, widzą bowiem, co oferuje konkurencja i starają się jeszcze obniżyć koszty – tłumaczy Agnieszczak.

Potwierdza to Jakub Wojtachnio z firmy Kredyt Partner, obsługującej portal Aukcjekredytowe.pl. Pełna wersja ruszy pod koniec maja, ale sprawdzać jego działanie można od końca marca. Aukcjekredytowe.pl nie oferuje wszystkich produktów finansowych.

Skupia się na kredytach i pożyczkach. – Według naszych ocen koszty tak oferowanych produktów są nawet o 20 proc. niższe niż w ofercie bezpośredniej – mówi Wojtachnio. Mimo że portal ten działa w wersji testowej, dzienna liczba jego użytkowników w ciągu półtora miesiąca wzrosła z 300 do około tysiąca.

Co ważne, wylicytowana oferta jest dla banku czy towarzystwa ubezpieczeniowego wiążąca. Dla klienta – nie. Może po zakończeniu licytacji wybrać i tak inny produkt, niż ten, który wygrał.

Choć rynek aukcji kredytowych dopiero raczkuje, niewykluczone, że dwóm istniejącym już portalom wyrosnie z czasem groźny konkurent. Zdaniem Bartka Szambelana z największego polskiego portalu aukcyjnego Allegro.pl kredyt jest produktem specyficznym, ale jednak produktem. – Bardzo uważnie się przyglądamy aukcjom kredytowym i cały czas rozważamy powiększenie naszej oferty – twierdzi Szambelan.



Pekao SA już oferuje swoje produkty na aukcjach internetowych

Jak licytować kredyt

Na aukcji kredytowej jak na spowiedzi: trzeba być przygotowanym do przekazania jak największej ilości informacji o swojej sytuacji finansowej. Wynegocjowana oferta jest wiążąca dla banku, ale nie wtedy, gdy okaże się, że ubarwiliśmy rzeczywistość. Osoba, która się rejestruje musi więc – oprócz danych osobowych (chronionych przed postronnymi) – podać wysokość oczekiwanej kwoty kredytu oraz wysokość maksymalnego oprocentowania, jakie jest w stanie zaakceptować. Pisze też, co byłoby zabezpieczeniem spłaty (np. hipoteka na kupowanym mieszkaniu), przyznać się do mie-

sięcznych zarobków i do tego, czy pracuje się na etacie. Poza tym ważną informacją będzie liczba osób na utrzymaniu i to, że np. spłacamy już kredyt na samochód. Klient dostaje najpierw przegląd ofert najbardziej odpowiadających jego potrzebom. Potem, w trakcie trwania aukcji, dostaje też oferty składane przez banki biorące udział w licytacji. Na Finansowo.pl mogą to być też pośrednicy finansowi. Oferty są zaproszeniem do negocjacji. Po wynegocjowaniu ceny produktu klient musi jednak iść do banku. Podpisanie umowy w wirtualnej rzeczywistości jest jeszcze niemożliwe.