



---

## INSTYTUT BADAŃ NAD GOSPODARKĄ RYNKOWĄ

ul. Do Studzienki 63, 80-227 Gdańsk  
tel. (48 58) 524 49 00  
faks (48 58) 524 49 08  
<http://www.ibngr.edu.pl>  
[ibngr@ibngr.edu.pl](mailto:ibngr@ibngr.edu.pl)

### Raport IBnGR

**Biznes i ryzyko na rynku *consumer finance* w Polsce.  
Czynniki sukcesu w perspektywie 2013 roku**

GDAŃSK, 2010

**„Biznes i ryzyko na rynku consumer finance w Polsce.  
Czynniki sukcesu w perspektywie 2013 roku”**

© Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową

Ul. Do Studzienki 63, 80-227 Gdańsk

tel. (058) 524 49 30

faks: (058) 524 49 08

<http://www.ibngr.pl>

**Autorzy:**

**Leszek Pawłowicz**

**Błażej Lepczyński**

**Marta Penczar**

**Monika Liszewska**

**Andrzej Saniewski**

**Michał Moskalik**

**Piotr Górski**

## V edycja raportu

## „Biznes i ryzyko na rynku *consumer finance* w Polsce. Czynniki sukcesu w perspektywie 2013 roku”

<b>SYNTEZA</b> .....	<b>6</b>
<b>I. PRZYSZŁOŚĆ <i>CONSUMER FINANCE</i> W POLSCE W PERSPEKTYWIE 2013 ROKU</b> .....	<b>15</b>
1 POLSKI RYNEK <i>CONSUMER FINANCE</i> W WARUNKACH KRYZYSU FINANSOWEGO – ANALIZA NAJWAŻNIEJSZYCH ZJAWISK NA RYNKU W 2009 ROKU.....	15
2 KLUCZOWE UWARUNKOWANIA ROZWOJU <i>CONSUMER FINANCE</i> W PERSPEKTYWIE 2013 ROKU .....	21
2.1 <i>Uwarunkowania makroekonomiczne</i> .....	21
2.2 <i>Finansowanie akcji kredytowej</i> .....	23
2.3 <i>Jakość portfela kredytowego consumer finance</i> .....	29
2.4 <i>Regulacje nadzorcze i nowa ustawa o kredycie konsumenckim</i> .....	33
<b>II. OCENA PERSPEKTYW ROZWOJU POSZCZEGÓLNYCH SEGMENTÓW RYNKU <i>CONSUMER FINANCE</i> W PERSPEKTYWIE 2013 ROKU</b> .....	<b>40</b>
3 BIZNES I RYZYKO NA RYNKU KREDYTÓW GOTÓWKOWYCH DO 2013 ROKU .....	40
3.1 <i>Podstawowe trendy rozwojowe w segmencie kredytów gotówkowych w latach 2008-09.2009 - wolumen, dynamika</i> .....	40
3.2 <i>Jakość portfela kredytów gotówkowych w latach 2008-2009</i> .....	44
3.3 <i>Konkurencja (key players) w segmencie kredytów gotówkowych</i> .....	46
3.4 <i>Strategie marketingowe na rynku kredytów gotówkowych (strategia produktowa, dystrybucyjna)</i> .....	51
3.4.1 <i>Strategia produktowa</i> .....	51
3.4.2 <i>Strategie dystrybucyjne w zakresie sprzedaży kredytów gotówkowych</i> .....	53
3.5 <i>Prognoza rozwoju rynku kredytów gotówkowych</i> .....	58
4 BIZNES I RYZYKO NA RYNKU KART KREDYTOWYCH DO 2013 ROKU.....	60
4.1 <i>Sytuacja na rynku kredytów związanych z kartami kredytowymi w latach 2008-2009 - wolumen, dynamika</i> .....	60
4.2 <i>Jakość portfela kredytów związanych z kartami kredytowymi w latach 2008-2009</i> 64	64
4.3 <i>Konkurencja w segmencie kart kredytowych w Polsce</i> .....	65
4.4 <i>Strategie marketingowe na rynku kredytów związanych z kartami kredytowymi (strategia produktowa, dystrybucyjna i promocyjna)</i> .....	68
4.4.1 <i>Strategia produktowa</i> .....	68
4.4.2 <i>Strategia dystrybucyjna</i> .....	70
4.4.3 <i>Strategia promocyjna</i> .....	71
4.5 <i>Prognoza rozwoju rynku kredytów związanych z kartami kredytowymi</i> .....	72

5	BIZNES I RYZYKO NA RYNKU KREDYTÓW RATALNYCH DO 2013 ROKU .....	76
5.1	<i>Sytuacja na rynku kredytów ratalnych w latach 2008-2009 - wolumen, dynamika</i>	76
5.2	<i>Jakość portfela kredytów ratalnych w latach 2008-2009 .....</i>	78
5.3	<i>Konkurencja na rynku kredytów ratalnych .....</i>	80
5.4	<i>Strategie marketingowe na rynku kredytów ratalnych (strategia produktowa, dystrybucyjna i promocyjna) .....</i>	84
5.4.1	Strategia produktowa.....	84
5.4.2	Strategia dystrybucyjna i promocyjna.....	85
5.5	<i>Prognoza rozwoju rynku kredytów ratalnych .....</i>	87
6	BIZNES I RYZYKO NA RYNKU KREDYTÓW SAMOCHODOWYCH W POLSCE DO 2013 ROKU .....	88
6.1	<i>Ocena rozwoju rynku kredytów w ostatnich dwóch latach .....</i>	88
6.1.1	Metodologia .....	88
6.1.2	Wolumen i dynamika wzrostu rynku kredytów samochodowych w Polsce w latach 2006-2008.....	89
6.2	<i>Perspektywy rozwoju rynku kredytów samochodowych w najbliższych latach... ..</i>	94
6.3	<i>Konkurencja na rynku kredytów samochodowych w Polsce.....</i>	98
6.3.1	Konkurencja wewnątrz sektora pomiędzy dostawcami kredytów samochodowych.....	98
6.3.2	Ryzyko wejścia nowych, potencjalnych dostawców .....	103
6.3.3	Konkurencja produktowa .....	104
6.4	<i>Analiza strategii biznesowych kluczowych konkurentów.....</i>	105
7	PERSPEKTYWY RYNKU KREDYTÓW HIPOTECZNYCH I NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH W POLSCE ..	111
7.1	<i>Polska na rynku kredytów hipotecznych .....</i>	111
7.2	<i>Sytuacja na polskim rynku nieruchomości mieszkaniowych .....</i>	120
7.2.1	Ceny mieszkań a koniunktura na rynku kredytów hipotecznych i rynku nieruchomości .....	121
7.2.2	Podaż i ceny ofertowe mieszkań na rynku pierwotnym i wtórnym.....	123
7.2.3	Ceny transakcyjne mieszkań .....	128
7.3	<i>Kredyt mieszkaniowy a popyt na nieruchomości .....</i>	131
7.3.1	Opinie bankowców .....	131
7.3.2	Koszt kredytów hipotecznych .....	133
7.3.3	„Rodzina na swoim” .....	136
7.3.4	Perspektywy rozwoju kredytów mieszkaniowych .....	138
<b>III.</b>	<b>ROZWÓJ RYNKU BANCASSURANCE W SEGMENTE KREDYTÓW DLA LUDNOŚCI W PERSPEKTYWIE 2013 .....</b>	<b>141</b>
8	RYNEK BANCASSURANCE W POLSCE .....	141
8.1	<i>Podstawowe trendy rozwojowe na rynku bancassurance .....</i>	141
8.2	<i>Biznes i ryzyko w bancassurance w obszarze kredytów hipotecznych i ubezpieczeń .....</i>	148
8.3	<i>Prognoza rozwoju rynku ubezpieczeń powiązanych z kredytami hipotecznymi</i>	152
8.3.1	Perspektywy rozwoju produktów ubezpieczeniowych.....	152
8.3.2	Zagrożenia dla rynku ubezpieczeń hipotecznych.....	154
8.4	<i>Potencjał rozwojowy poszczególnych produktów ubezpieczeniowych.....</i>	156
8.4.1	Ubezpieczenie pomostowe .....	156

8.4.2	Ubezpieczenie niskiego wkładu własnego .....	158
8.4.3	Ubezpieczenie od utraty pracy.....	160
8.4.4	Ubezpieczenie na życie.....	162
8.4.5	Ubezpieczenie nieruchomości.....	163
8.4.6	Ubezpieczenie <i>title insurance</i> .....	164
8.4.7	Ubezpieczenie utraty wartości nieruchomości .....	166

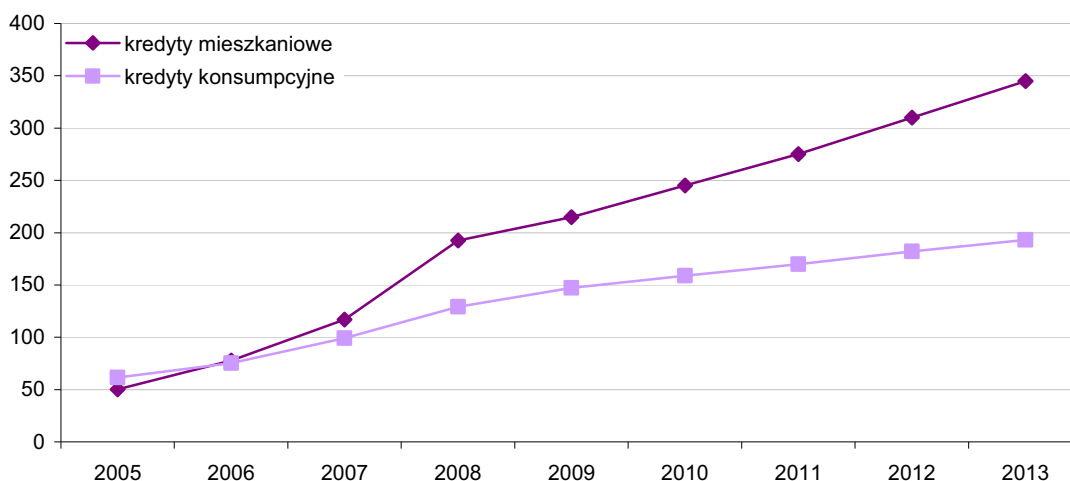
## SYNTEZA

1. Z prognoz IBnGR wynika, że **w najbliższych kilku latach kredyty konsumpcyjne będą rozwijały się znacznie wolniej niż kredyty mieszkaniowe**. Kredyty konsumpcyjne charakteryzują się bowiem ograniczonym potencjałem wzrostu. **Boom kredytowy, który miał miejsce w latach 2006-2008 spowodował, że znacznie wzrosła relacja kredytów konsumpcyjnych do PKB i dochodów do dyspozycji ludności. Relacja wartości kredytów konsumpcyjnych do PKB przekroczyła 11%**, co jest już wartością relatywnie wysoką w porównaniu z krajami wysoko rozwiniętymi. Dlatego nie spodziewamy się w najbliższych kilku latach znacznej ekspansji kredytów konsumpcyjnych w Polsce. Dodatkowo, ograniczająco na tempo wzrostu kredytów konsumpcyjnych będzie wpływać pogorszenie jakości kredytów, które miało miejsce w 2009 roku.

Zupełnie inna sytuacja ma miejsce w przypadku kredytów mieszkaniowych. Zadłużenie ludności na cele mieszkaniowe w relacji do PKB jest w Polsce (2010) nadal około 2,5-krotnie mniejsze niż średnio w UE, co wskazuje na znaczny potencjał rozwojowy tego segmentu rynku kredytów dla ludności.

### Rysunek A.

**Prognoza kształtowania się kredytów mieszkaniowych i konsumpcyjnych w perspektywie 2013 roku**



Źródło: IBnGR.

Z prognoz IBnGR wynika, że **wolumen kredytów konsumpcyjnych na koniec 2013 roku może osiągnąć poziom 193 mld zł (+/- 8%), co oznaczałoby przyrost wolumenu kredytów w okresie pięcioletnim na poziomie ok. 45 mld zł. Spodziewany przyrost kredytów mieszkaniowych będzie prawie 3-krotnie większy**. Według prognoz IBnGR

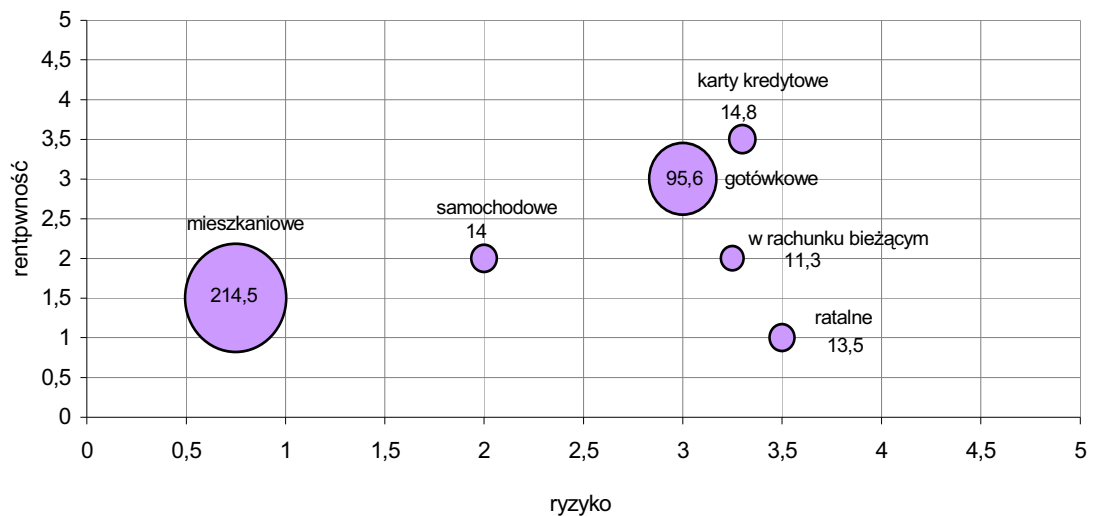
wolumen kredytów mieszkaniowych na koniec 2013 roku może przekroczyć 345 mld zł (+/- 8%).

2. Dochodowość biznesową poszczególnych segmentów rynku kredytów dla ludności oceniamy uwzględniając dwa kryteria: atrakcyjność inwestycyjną produktu oraz jego potencjał wzrostu. Przyszłą atrakcyjność inwestycyjną produktu kredytowego analizujemy w aspekcie rentowności i ryzyka, natomiast potencjał wzrostu to prognozowany przyrost wolumenu kredytów.

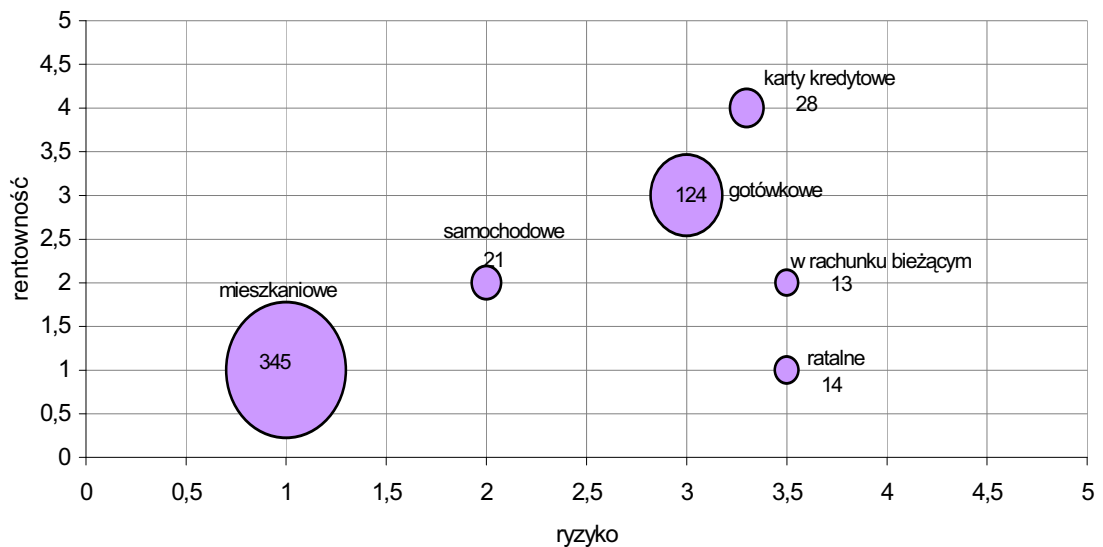
### Rysunek B.

#### Dochodowość poszczególnych segmentów rynku kredytów dla osób prywatnych

##### 2009 rok



##### 2013 rok



\* rentowność oraz ryzyko oceniono w skali od 0 do 5, gdzie 0 oznacza najniższą rentowność/ryzyko, a 5 najwyższą rentowność/ryzyko

\*\* wielkość kółka symbolizuje wielkość rynku, wartość podano w mld zł

Źródło: IBnGR.

O relatywnie wysokiej dochodowości biznesowej kredytów mieszkaniowych decydować będzie w perspektywie 2013 przede wszystkim potencjał przyrostu tych kredytów stymulowany w dużej mierze kredytami w euro. Kredyty te będą charakteryzowały się również relatywnie niskim ryzykiem w perspektywie 2013 roku. Atrakcyjność kredytów mieszkaniowych z perspektywy banków polega na tym, że są one źródłem stabilnych przepływów pieniężnych w dłuższym okresie.

W perspektywie 2013 roku **spodziewamy się natomiast spadku dochodowości biznesowej kredytów gotówkowych**, które w ostatnich 2-3 latach charakteryzowały się zdecydowanie najwyższym jej poziomem. **Spadek dochodowości biznesowej będzie związany z wyraźnym obniżeniem potencjału wzrostu tej grupy kredytów.** Należy również pamiętać, że w 2009 roku wzrosła szkodowość tych kredytów.

Relatywnie dużego przyrostu wolumenu kredytów oczekujemy w ramach kart kredytowych. Prognozujemy, że wolumen tych kredytów do końca 2013 roku może się podwoić w porównaniu z końcem 2009 roku.

W najbliższych latach przewidujemy również nieznaczny wzrost zadłużenia klientów w rachunku bieżącym, które od kilku lat było bardzo stabilne.

3. **Dużym wyzwaniem dla banków w latach 2010-2011 będzie zahamowanie spadku jakości portfela kredytów konsumpcyjnych.** W 2009 roku jakość kredytów konsumpcyjnych uległa gwałtownemu pogorszeniu. Wskaźnik kredytów zagrożonych wzrósł z 6% na koniec 2008 roku do ponad 9% w III kw. 2009 roku.

Ostrożnie można prognozować, że w 2010 roku jakość portfela kredytów konsumpcyjnych będzie ulegała dalszemu pogarszaniu. Będzie to efekt zbyt liberalnej polityki kredytowej w okresach poprzednich. Należy również pamiętać o tym, że w 2009 roku stopa bezrobocia w Polsce wzrosła o 2,4 pkt. proc. do poziomu 11,9%, co nie może pozostać bez wpływu na jakość kredytów konsumenckich. Co więcej, z prognoz IBnGR wynika, że stopa bezrobocia wzrośnie również 2010 roku, choć skala wzrostu będzie mniejsza niż w roku poprzednim. **Nie należy jednak spodziewać się spadku jakości portfela kredytów konsumpcyjnych poniżej 12%.**

Z kolei jakość kredytów mieszkaniowych utrzymuje się na bardzo wysokim poziomie. (udział kredytów zagrożonych wzrósł z 1 do 1,4%). Biorąc jednak pod uwagę, że mają one stosunkowo krótką historię, a także przewidywany wzrost stóp procentowych, należy oczekiwać pogorszenia jakości kredytów mieszkaniowych w perspektywie 2013 roku. Jednak nadal pozostaną one nieporównywalnie „lepsze” od kredytów konsumpcyjnych a także korporacyjnych. Wraz ze starzeniem się tego portfela należy spodziewać się gorszej jakości, ale nie powinna ona przekroczyć w okresie prognozowanym 3%.

4. W strategiach biznesowych banków w latach 2010-2011 należy uwzględnić, bardzo wysokie ryzyko prawne. Przewidywane jest bowiem w tym okresie wprowadzenie nowej ustawy o kredycie konsumenckim i Rekomendacji T oraz nowelizacji ustawy regulującej upadłość konsumencką.

W najbliższym roku, najwyższe ryzyko prawne dla banków będzie wiązało się z Rekomendacją T. Naszym zdaniem, Rekomendacja T spowoduje ograniczenie dostępności kredytowej, na poziomie do 20% wielkości sprzedaży. Dotknie ona w szczególności segment klientów o niewielkich dochodach. Można zatem szacować, że spadek wielkości sprzedaży kredytów będzie przede wszystkim widoczny na rynku kredytów ratalnych i gotówkowych. Po wprowadzeniu nowych regulacji może się bowiem okazać, że wielu potencjalnych klientów właśnie tych segmentów nie ma zdolności kredytowej do uzyskania nowego kredytu.

5. Ostatni rok to **znaczne osłabienie współpracy między pośrednikami i bankami**. Mniejsze znaczenie pośredników kredytowych w sprzedaży kredytów wynikało z ograniczenia akcji kredytowej banków. W warunkach osłabienia koniunktury gospodarczej i spowolnienia tempa sprzedaży kredytów banki skoncentrowały się przede wszystkim na utrzymaniu rentowności własnej sieci oddziałów i placówek.

Generalnie, **w najbliższych kilku latach należy spodziewać się stopniowego wzrostu znaczenia pośredników w sprzedaży kredytów. Z obserwacji banków wynika jednak, że portfele kredytów sprzedawanych przez pośredników charakteryzują się relatywnie gorszą jakością. Nie sprzyja to współpracy i zaufaniu między bankami a pośrednikami.**

Dlatego w opinii IBnGR przyszła współpraca pośredników z bankami będzie w dużym stopniu uzależniona od poprawy jakości procedur kredytowych u pośredników i większej roztropności z ich strony.

6. W obszarze kredytów gotówkowych, należy oczekiwać **głębszej dywersyfikacji marż kredytowych dla poszczególnych grup klientów. Segmentacja klientów będzie bowiem w większym stopniu opierała się na kryterium wagi i klasy ryzyka**, jakie niesie ze sobą dany segment klientów. Klienci o dobrej przeszłości kredytowej mogą liczyć na preferencyjne oprocentowanie przyszłych kredytów. Z kolei konsumenci, którzy w przeszłości odnotowali problemy z obsługą kredytów powinni mieć świadomość wyższych obciążeń kredytowych w przyszłości.

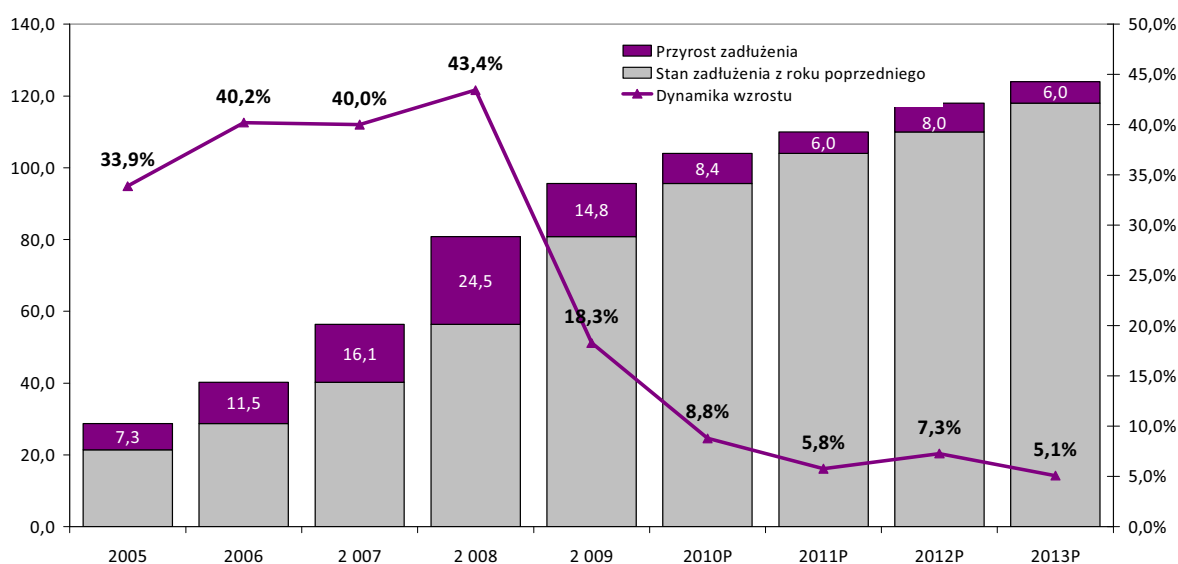
Wielkość **oprocentowania kredytów gotówkowych będzie w dużym stopniu uzależniona od łącznej dochodowości danego klienta dla banku**. W przypadku kredytów udzielanych w latach poprzednich, kredyt gotówkowy mógł otrzymać klient zewnętrzny i nie związany z bankiem innym produktem finansowym. Obecnie, coraz częściej oferty kredytu gotówkowego powiązane są z koniecznością założenia konta

osobistego. Warto podkreślić, że w przeciwieństwie do lat poprzednich, banki nie są zainteresowane otwieraniem tzw. martwych kont, podwyższających jedynie statystyki banków. Ważne jest aby rachunek osobisty był aktywnie wykorzystywany przez klientów – kredytobiorców.

7. IBnGR prognozuje **dalszy wzrost wartości zadłużenia z tytułu kredytów gotówkowych do 124 mld zł (+/- 10%) w 2013 roku. Dynamika wzrostu zadłużenia będzie jednak ok. pięciokrotnie niższa niż w latach 2006-2008.**

### Rysunek C.

**Prognoza zadłużenia osób prywatnych z tytułu kredytów gotówkowych do roku 2013** (prawo skala obrazuje tempo wzrostu zadłużenia (w %), a lewa skala wolumen zadłużenia (w mld zł))



Źródło: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.

**Czynnikiem spowalniającym rozwój rynku kredytów gotówkowych**, w perspektywie 2013 roku, będą przede wszystkim skutki związane z wprowadzeniem **regulacji prawnych, w tym przede wszystkim Rekomendacji T**, przyjętej przez KNF w dniu 23 lutego 2009 roku, oraz nowej ustawy o kredycie konsumenckim.

Warto też zwrócić uwagę na barierę popytową. Naszym zadaniem, poziom nasycenia rynku kredytem gotówkowych jest już obecnie na tyle wysoki, że jego przyszły potencjał wzrostu zdaje się już powoli wygasnąć.

Należy także uwzględnić dalsze pogarszanie jakości portfeli kredytowych banków, co spowoduje w efekcie utrzymanie restrykcyjnej polityki kredytowej oraz spadek rentowności i dochodów banków z segmentu kredytów gotówkowych. Sytuacja w tym zakresie powinna zacząć się stabilizować w II połowie 2010 roku.

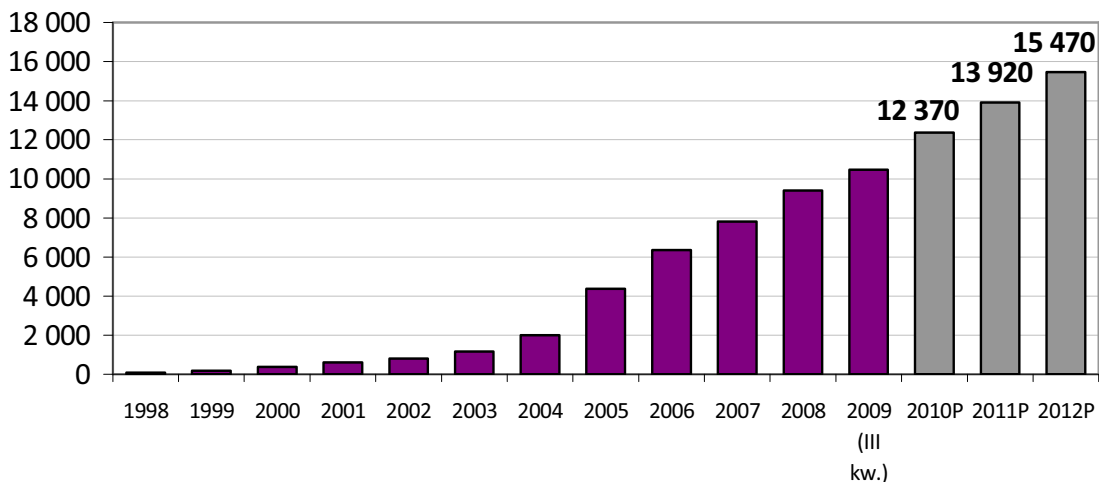
8. W segmencie kart kredytowych, prognozujemy systematyczny wzrost wykorzystania limitów kredytowych. Wg danych NBP, wskaźniki wykorzystania limitów w ramach

karty kredytowej w bankach są bardzo zróżnicowane i wynoszą od 20 do 70%. Wykorzystanie limitów jest zdecydowanie większe w bankach specjalizujących się w segmencie *consumer finance*. IBnGR prognozuje, iż w latach 2010-2013 **zadłużenie z tytułu kart kredytowych podwoi się i ukształtuje się na poziomie ok. 28 mld zł na koniec prognozowanego okresu.**

9. W opinii IBnGR, w najbliższym okresie liczba kart kredytowych nadal powinna wzrastać, choć już nie tak dynamicznie jak dotychczas. Według naszych prognoz, liczba wydanych kart kredytowych w 2012 roku powinna osiągnąć poziom ok. 15,5 mln sztuk. Nadal jednak prawdziwym problemem dla banków będą klienci nie korzystający z posiadanego produktu. Szacuje się, że liczba takich klientów może przekraczać nawet 3 mln, czyli prawie 30% obecnych posiadaczy kart w Polsce.

#### Rysunek D.

#### Prognoza liczby kart kredytowych do 2012 roku (w tys. szt.)



Źródło: Opracowanie własne.

Należy mieć na uwadze, że w perspektywie 2013 roku, **o sukcesie banków na rynku kart kredytowych nie decydować będzie już liczba wydawanych kart, ale poziom aktywacji oraz obroty dokonywane wydanymi kartami.** Można powiedzieć, że polski rynek kart kredytowych wszedł w kolejny etap rozwoju. Od końca 2008 roku, obok statystyk w zakresie ilości sprzedanych kart, liczyć się zaczęły bowiem inne wskaźniki: aktywacja i wielkość zadłużenia. W efekcie, niektóre banki zmniejszyły sprzedaż skupiając się na własnych klientach, zwiększając poziom aktywacji oraz dodatkowo ich uproduktawiając.

10. Należy przypuszczać, że w latach 2010-2011 banki dokonają rewizji strategii produktowych kart kredytowych, pod względem osiągniętych przez nie przychodów w poszczególnych segmentach produktowych: *mass*, *affluent* oraz *prestige*.

Zdaniem IBnGR, **banki będą pozyskiwać mniej klientów w segmencie *mass*** ze względu na duże ryzyko strat kredytowych oraz coraz niższą dochodowość, a swoją

uwagę skupią na najbardziej dochodowym i najmniej ryzykownym segmencie *affluent*.

Coraz większą rolę odgrywać będą aktualne produkty kartowe banku, które wzbogacane będą o nowe technologie i usługi dodatkowe. Wprowadzanie nowych produktów bankowych zostanie ograniczone - nowe produkty będą tylko uzupełnieniem obecnego portfela kart (np. o karty Platinum lub wyższe). Dopiero w 2012 roku można spodziewać się powrotu banków do wprowadzania na rynek polski nowych produktów kartowych.

11. Średniookresowe perspektywy dla rynku kredytów hipotecznych w Polsce są dobre. Należy oczekiwać, że mimo okresowego zahamowania wzrostu udziału kredytów mieszkaniowych w łącznym zadłużeniu ludności (kredyty konsumpcyjne rosły w roku 2009 szybciej niż mieszkaniowe), tendencja znacznie szybszego wzrostu kredytów hipotecznych w porównaniu do kredytów konsumpcyjnych nasili się w najbliższych latach.

#### Tabela A.

##### Prognoza kształtowania się wartości kredytów mieszkaniowych do 2014 roku

Lata	Kredyty mieszkaniowe
2009	214,9
2010	245,0 (+/- 5%)
2011	275,0 (+/- 6%)
2012	310,0 (+/- 7%)
2013	345,0 (+/- 8%)
2014	390,0 (+/- 9%)

Źródło: 2009 NBP, lata 2010 – 2014 prognoza IBnGR.

Szacujemy, że sprzedaż kredytów mieszkaniowych w roku 2010 będzie oscylowała w granicach 40 – 50 mld PLN, co oznacza przyrost stanu zadłużenia ludności z tytułu kredytów mieszkaniowych na poziomie 20 – 30 mld PLN. Realny przyrost stanu zadłużenia może być jeszcze wyższy ze względu na prawdopodobny trend aprecjacyjny PLN.

12. W perspektywie najbliższych kilku lat, **najstabilniej rozwijającym się segmentem rynku kredytów konsumpcyjnych pozostanie rynek kredytów ratalnych**. Segment ten charakteryzuje się najniższą dynamiką wzrostu na tle pozostałych segmentów rynku oraz najniższą jakością portfela kredytowego.

Prognozy IBnGR przewidują utrzymanie tej tendencji także w latach kolejnych. Kredyty ratalne są bowiem produktami, które w opinii banków charakteryzują się najniższą rentownością spośród kredytów konsumpcyjnych dla osób prywatnych (kredytów gotówkowych, kredytów związanych z kartami kredytowymi oraz kredytów samochodowych).

13. Według szacunków IBnGR, w perspektywie 2013 roku, wartość zadłużenia z tytułu kredytów ratalnych ukształtuje się na poziomie ok. 14 mld zł. Biorąc pod uwagę tempo rozwoju pozostałych segmentów rynku kredytów konsumpcyjnych, zadłużenie z tytułu kredytów ratalnych ukształtuje się na poziomie ok. 7,7% ogólnego zadłużenia z tytułu kredytów i pożyczek konsumpcyjnych udzielonych przez sektor bankowy. Oznacza to spadek o ponad 2 pkt.% w porównaniu z rokiem 2009.

14. O rentowności i atrakcyjności produktów kredytowych dla banków w coraz większym stopniu będą decydowały produkty ubezpieczeniowe. Największym potencjałem dla sprzedaży produktów ubezpieczeniowych odznaczają się karty kredytowe oraz kredyty mieszkaniowe. Powszechną praktyką stanie się sprzedaż kredytów wraz z kilkoma produktami ubezpieczeniowymi. Bancassurance stanowi coraz większe źródło przychodów dla banków, które zarabiają na prowizji od sprzedaży ubezpieczeń. Z badań przeprowadzonych przez IBnGR w 2009 roku wynika, że prowizja otrzymywana przez banki od firm ubezpieczeniowych za sprzedaż ubezpieczeń najczęściej wynosi 20-50% składki ubezpieczeniowej płaconej przez klientów, choć są również przypadki uzyskiwania przez bank prowizji powyżej 50%.

Dla większości banków, poziom uzyskiwanej prowizji jest podstawowym czynnikiem przesądającym o wyborze oferty firmy ubezpieczeniowej i sprzedaży danego ubezpieczenia.

15. Szacujemy, że w segmencie produktów kredytowych, **największego potencjału przyrostu składki ubezpieczeniowej należy upatrywać w ubezpieczeniu od utraty pracy**. Tego typu ubezpieczenie może być dołączone właściwie do każdego produktu kredytowego i jest ono bardzo proste w sprzedaży. Dodatkowo również wielu klientów, ze względu na obecną sytuację gospodarczą i wysokie bezrobocie, ma dużą świadomość ryzyka utraty obecnego źródła dochodu i w związku z tym są oni zainteresowani tym produktem ubezpieczeniowym.

Rosnąca świadomość ubezpieczeniowa Polaków **przekładać się będzie także na coraz większe zainteresowanie ubezpieczeniem na życie**. Szczególnie w przypadku długoterminowych kredytów hipotecznych, wielu kredytobiorców zabezpieczać będzie swoją rodzinę przed problemami finansowymi, które mogą się pojawić w przypadku śmierci jednego ze współmałżonków.

16. Należy oczekiwać, że rozwój rynku kredytów hipotecznych oraz spodziewany w najbliższych latach wzrost liczby udzielanych kredytów będzie pozytywnie oddziaływał na rozwój rynku ubezpieczeń hipotecznych. Banki będą zainteresowane sprzedażą produktów ubezpieczeniowych, które zapewnią im dodatkowy dochód oraz zabezpieczenie przed ryzykiem. Jednak ten rynek **będzie się rozwijał inaczej niż w ubiegłych latach, gdyż spadnie znaczenie ubezpieczenia pomostowego oraz prawdopodobnie zmieni się zakres ochrony ubezpieczeniowej niskiego wkładu**

**własnego. Wzrosnie natomiast sprzedaż tych ubezpieczeń na rzecz kredytobiorcy, które mają wpływ na zmniejszenie ryzyka kredytowego banku.**

17. Z badań IBnGR wynika, że banki są zainteresowane tymi produktami ubezpieczeniowymi, które zaoferują im **faktyczne zmniejszenie tego ryzyka oraz takimi warunkami ubezpieczenia, które gwarantują w miarę szybką wypłatę odszkodowania w momencie stwierdzenia szkody banku.** Bardzo istotna jest również wiarygodność finansowa firmy ubezpieczeniowej, aby mogła ona zagwarantować wypłatę odszkodowań nawet w sytuacji poważnego pogorszenia się jakości portfela kredytowego i istotnego wzrostu kwoty zgłoszonych roszczeń.
18. Zmiana w ciągu ostatniego roku podejścia niektórych banków do ubezpieczenia niskiego wkładu własnego oraz ograniczenie stosowania ubezpieczenia pomostowego, wyraźnie pokazuje, że **banki dość krytycznie podchodzą do jakości ochrony oferowanej przez poszczególne produkty ubezpieczeniowe.** Dlatego też, aby spełnić oczekiwania banków w zakresie ochrony przed różnymi rodzajami ryzyka powiązanych z kredytami hipotecznymi, firmy ubezpieczeniowe powinny zmodyfikować swoją ofertę poprzez rozszerzenie zakresu ochrony dla istniejących ubezpieczeń oraz stworzenie nowych produktów ubezpieczeniowych.