

GETIN Holding S.A.

Pl. Powstańców Śl. 16-18, 53-314 Wrocław
tel. +48 71 797 77 77, faks +48 71 797 77 16

KRS 0000004335

Sąd Rejonowy we Wrocławiu VI Wydział Gospodarczy KRS

Bank Millenium S.A.

91 1160 2202 0000 0000 6011 1521

NIP: 895-16-94-236

Wysokość kapitału zakładowego: 644.923.258 PLN

www.getinholding.pl



Informacja Prasowa
19 października 2006

Metrobank stawia na elastyczne rozwiązania hipoteczne

Na rynku pojawiła się nowa marka – Metrobank, który specjalizuje się w udzielaniu kredytów hipotecznych, opartych o indywidualne rozwiązania. Wśród klientów, do których kieruje ofertę Metrobank, są między innymi osoby zainteresowane inwestowaniem na rynku nieruchomości, przedstawiciele zawodów zaufania publicznego, cudzoziemcy oraz Polacy pracujący za granicą. Nietypowym elementem oferty są także kredyty hipoteczne pod zastaw aktywów finansowych lub posiadanych nieruchomości.

Na rynku pojawiła się nowa marka – Metrobank, który specjalizuje się w udzielaniu kredytów hipotecznych, opartych o indywidualne rozwiązania. Wśród klientów, do których kieruje ofertę Metrobank, są między innymi osoby zainteresowane inwestowaniem na rynku nieruchomości, przedstawiciele zawodów zaufania publicznego, cudzoziemcy oraz Polacy pracujący za granicą. Nietypowym elementem oferty są także kredyty hipoteczne pod zastaw aktywów finansowych lub posiadanych nieruchomości.

Metrobank to bankowy oddział specjalistyczny, wydzielony ze struktur Noble Banku. Będzie przygotowywać rozwiązania kredytowe – zarówno na potrzeby osób korzystających z usług typu private banking, jak i klientów firm doradztwa finansowego takich jak Open Finance. Podobny model działania z sukcesem sprawdził się w krajach anglosaskich, natomiast w Polsce jest to pierwsze tego rodzaju przedsięwzięcie.

Elastyczność i ograniczone procedury

Znakiem rozpoznawczym Metrobanku mają być: innowacyjne produkty, elastyczne procedury,

indywidualny sposób podejścia do sytuacji finansowej kredytobiorcy oraz szybkość decyzji kredytowych. – Metrobank podejmuje się uwzględniania i weryfikacji dochodów pochodzących z różnych źródeł. Dlatego na przykład udzielamy kredytów osobom, które z umowy o pracę przeszły na działalność gospodarczą lub podpisały kontrakt menedżerski. Stawiamy na dobrych i wiarygodnych klientów, którzy często mają problemy z uzyskaniem kredytów w innych bankach ze względu na sztywne procedury przy rozpatrywaniu wniosków kredytowych – mówi Krzysztof Spyra, wiceprezes Noble Banku odpowiedzialny za projekt Metrobanku. W bardziej zawiłych sytuacjach Metrobank stawia na dodatkowe zabezpieczenia, takie jak na przykład wyższy niż standardowo wkład własny lub cesja praw z innych aktywów klienta, np. z lokat bankowych.

Szybkie decyzje i odroczenie spłaty kapitału

Oprócz innowacyjnego podejścia do analizy wniosków kredytowych bank wprowadził wiele udogodnień, jak na przykład możliwość otrzymania kredytu w wysokości przekraczającej wartość nieruchomości (pod warunkiem dodatkowych zabezpieczeń) lub skorzystania z 5-letniej karencji w spłacie kapitału (przez ten czas klient spłaca jedynie część odsetkową). Wyróżnikiem oferty Metrobanku jest także sprawny i szybki proces analizy wniosku kredytowego. Metrobank zaproponował rozwiązania hipoteczne w większości wypadków niedostępne na polskim rynku, m.in. kredyty dla osób inwestujących w nieruchomości. Oferta banku w najbliższym czasie ma być rozszerzona o kolejne, niedostępne jeszcze w Polsce produkty kredytowe.

– Oferujemy indywidualne podejście, co nie znaczy że liberalnie podchodzimy do kwestii związanych ze zdolnością kredytową. Elastyczność w naszym rozumieniu to np. uwzględnienie sezonowości dochodów czy też nietypowych źródeł zarobków, takich jak dywidendy czy przychody z rynku kapitałowego. Przede wszystkim nastawiamy się na osoby aktywne – przedstawicieli wolnych zawodów oraz osoby, które zgromadziły już pewien majątek w postaci aktywów finansowych lub nieruchomości – tłumaczy Rafał Zińczuk, koordynujący projekt Metrobanku.

Duże nadzieje Metrobank wiąże z kierowaniem swojej oferty do cudzoziemców oraz Polaków uzyskujących dochody za granicą. – Z naszych dotychczasowych doświadczeń z obsługi klientów Noble Banku wynika, że wśród cudzoziemców zainteresowanych inwestowaniem w nieruchomości w Polsce dużą większość stanowią obywatele Wielkiej Brytanii, chociaż klientami Metrobanku mogą zostać obywatele innych krajów Unii Europejskiej i pozostałych krajów wchodzących w skład OECD – tłumaczy Monika Pogorzelska z Metrobanku. Zwykle obcokrajowcy decydują się na zakup mieszkań w centrach dużych miast, najczęściej poprzez pełnomocników.

Dystrybucja

W początkowej fazie działalności dystrybucja produktów Metrobanku będzie odbywać się

poprzez spółkę Open Finance – największą na polskim rynku firmę doradztwa finansowego, posiadającą ponad 20 oddziałów w dużych ośrodkach miejskich. Najbardziej innowacyjne rozwiązania hipoteczne będą także oferowane klientom Noble Banku, który specjalizuje się w bankowości prywatnej. Docelowo przewidywana jest współpraca Metrobanku z innymi dystrybutorami.

Metrobank jako część grupy Noble Banku

W skład grupy finansowej Noble Banku – poza Metrobankiem – wchodzi także Open Finance SA, lider doradztwa finansowego w Polsce, oraz Noble Funds TFI SA, które otrzymało w tym tygodniu zgodę Komisji Nadzoru Finansowego na rozpoczęcie działalności. Wprowadzenie marki Metrobank poprzez stworzenie specjalistycznego oddziału w ramach Noble Banku wpisuje się w długoterminową strategię rozwoju grupy.

– Znaleźliśmy na rynku kolejną niszę, do której zamierzamy skierować naszą ofertę – mówi Krzysztof Spyra, wiceprezes Noble Bank odpowiedzialny za projekt Metrobanku. Krzysztof Spyra jest, obok Jarosława Augustyniaka i Maurycego Kühna, jednym z założycieli Open Finance i Noble Banku – projektów, których twórcą jest Leszek Czarnecki.