

# POŻYCZKI GOTÓWKOWE



## Przemiany w sektorze pożyczkowym. Nadzór KNF a przyszłość rynku

**Mimo że przez ostatnie lata sektor pożyczkowy dynamicznie się rozwinął, nie zawsze był postrzegany pozytywnie. Związane z nim negatywne stereotypy i skojarzenia z nieuczciwymi praktykami często stawiały go w niekorzystnym świetle. Od 1 stycznia 2024 roku sektor pożyczkowy w Polsce wkroczy w nową erę regulacji i nadzoru.**



Jarosław Ryba

prezes zarządu, Polski Związek Instytucji Pożyczkowych

Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) rozszerzy swoje działania na instytucje pożyczkowe. Nadzór ma na celu nie tylko eliminację praktyk niezgodnych z ustawą o kredycie konsumenckim, ale również promocję transparentności, uczciwej konkurencji i profesjonalizacji branży. Ten ruch jest postrzegany jako szansa na poprawę wizerunku i reputacji całego sektora.

### Nadzieje i oczekiwania branży

Wśród zrzeszonych w Związku uczestników branży istnieje przekonanie, że nadzór KNF przyczyni się do głębszego zrozumienia rynku pożyczkowego, a także jego legitymizacji. Oczekuje się, że z czasem doprowadzi do eliminacji przedsięwzięć opierających się na podejrzanych interesach i niejasnych transakcjach, takich, które nie spełniają rygorystycznych wymogów formalnych, a ich działalność często balansuje na granicy prawa. Branża liczy, że ten przełomowy moment przyczyni się do konsolidacji jej wizerunku. Tym samym, przekształcenie percepcji rynku pożyczkowego w oczach opinii pu-

blicznej i regulatorów jest kluczowym oczekiwaniem.

Dotychczasowa percepcja sektora pożyczkowego była często oparta na sztucznie wykreowanych i mylnych podziałach na pożyczki krótko, średnio czy długoterminowe lub pożyczki domowe i pożyczki elektroniczne. Tego rodzaju optyka narzucana w przeszłości przez niektóre ośrodki była narzędziem tworzenia podziałów i wrogości pomiędzy przedsiębiorcami, a jej skutki były dotychczas zawsze marne, znajdując odbicie w rozstrzygnięciach legislacyjnych.

Natomiast prawdziwym problemem branży są pożyczki udzielane w szarej strefie często związane z działalnością grup przestępczych, pożyczki oferowane pod zastaw nieruchomości, których celem było wyłącznie przejęcie zastawu, różnego rodzaju niejasne i nieuczciwe wykorzystywanie zabezpieczeń wekslowych, niekontrolowana działalność pośredników finansowych, prowadząca niejednokrotnie do narzucania na pożyczkobiorcę pobocznych kosztów, których instytucja pożyczkowa nawet nie była świadoma, nieuczciwe metody stosowane w sprzedaży bezpośredniej, często opierające się o próby psychomanipulacji, czy też praktyki windykacyjne sprzeczne z dobrymi obyczajami.

### Dialog między KNF a instytucjami pożyczkowymi

Bieżący dialog między KNF a regulowanymi instytucjami pożyczkowymi jest postrzegany jako bardzo

owocny, a obustronna otwartość daje rękojmię, że będzie trwał i nigdy nie przerodzi się w konfrontację. Istotnym elementem tego dialogu jest dyskusja na temat sposobu realizacji uprawnień KNF. Na razie w sferze niewiadomych jest, czy nadzór będzie oparty na zaleceniach czy raczej sankcjach, oraz czy KNF będzie skupiał się wyłącznie na działalności instytucji pożyczkowych wpisanych do rejestru, czy również będzie obejmował swoim zainteresowaniem podmioty oferujące usługi podobne do pożyczkowych, ale unikające jednoznacznej klasyfikacji w ramy kredytu konsumenckiego. Pewną niewiadomą jest też układ uprawnień wobec rynku w trójkącie KNF – UOKiK – rzecznik finansowy.

Wszystkie te zmiany, będą w naturalny sposób prowadziły do restrukturyzacji rynku pożyczkowego. Według wstępnych szacunków, po objęciu instytucji pożyczkowych nadzorem KNF, z Rejestru Instytucji Pożyczkowych (RIP) może zostać wykreślona ponad połowa podmiotów. To jednak nie musi być skutkiem exodusu z rynku, gdyż wiele z tych podmiotów to firmy, które dotychczas w praktyce nie prowadziły aktywnej działalności pożyczkowej lub robiły to na bardzo małą skalę, a nie zechcą ponosić kosztów nadzoru.

### Wirtualne wzrosty wartości a dławiące limity

Dane z rynku pożyczkowego ukazują dynamiczny wzrost, zarówno w kontekście wartości, jak i liczby udzielanych pożyczek. Miesięczna sprzedaż kwotowo w okresie maj 2022 – kwiecień 2023 oscylowała na poziomie około 800 mln złotych, osiągając rekordowe wartości w kolejnych miesiącach. Warto zauważyć, że wzrost ten jest częściowo efektem rosnącej popularności opcji „Buy now, pay later” (BNPL), produktu, który w swojej

naturze jest bliżej rynku e-commerce niż consumer finance oraz wprowadzonego niedawno obowiązku raportowania do BIK faktu udzielenia kredytu. Warto o tym pamiętać, przed formułowaniem medialnych tez o rzekomej eksplozji zainteresowania pożyczkami pozabankowymi, ponieważ mogą prowadzić do mylnych wniosków. Z drugiej strony, dane z wnętrza branży pokazują, że sektor przygotowuje się na zaciskanie pasa, bo zmagają się z wyzwaniami, takimi jak wzrosty kosztów operacyjnych w praktycznie każdym aspekcie i zbyt nisko, sztywno, ustalone limity pozaodsetkowych kosztów pożyczek, które wprowadzają trudności w utrzymaniu rentowności działalności. Skutkiem tego nieefektywnego mechanizmu są próby jego obchodzenia, a to pogarsza czytelność ofert i wprowadza konstrukcje produktów, które nie są optymalne z punktu widzenia konsumenta. Dlatego jednym z najważniejszych wyzwań dla uczestników rynku będzie przeprowadzenie rzetelnej i popartej argumentami debaty na temat potrzeby aktualizacji wskaźników do poziomów rynkowych, skorelowanych z ponoszonym ryzykiem kredytowym, kosztem pieniądza, kosztami rzetelnej oceny zdolności kredytowej i operacyjnymi.

Zwłaszcza że obecnie obowiązujące poziomy ustalony zostały w czasach wysokich stóp procentowych i jeszcze wyższej inflacji, które to nieuchronnie będą spadać w następnych latach. Racionalnym wydaje się ich rekalkulacja wraz z implementacją rewizji dyrektywy o kredycie konsumenckim (CCD) i zrezygnowanie z rozwiązań, które się nie sprawdziły, takich jak 5 proc. limit na pożyczki do 30 dni, w efekcie którego na rynku obecnie nie ma pożyczek do 30 dni, czy nieadekwatny do ponoszonego przez przedsiębiorców ryzyka poziom

10 proc., pozostałych dwóch komponentów. Zupełnie odrębną sprawą jest rola wskaźnika RRSO, który w myśl nowej dyrektywy może zostać użyty, inaczej niż dotychczas w funkcji informacyjnej i porównawczej, również do limitowania cen kredytu konsumenckiego. Byłaby to w polskich realiach decyzja błędna i destrukcyjna dla całego rynku pozabankowego, gdyż ten, stworzony z myślą o sektorze bankowym i kredytach o okresach zbliżonych do roku lub jego wielokrotności, wskaźnik rażąco dyskryminuje pożyczki na krótkie terminy i niskie kwoty.

### Przyszłość sektora pożyczkowego w świetle nadzoru KNF

Nadzór KNF nad instytucjami pożyczkowymi stawia sektor przed nowymi wyzwaniami, ale jednocześnie otwiera wiele możliwości. Wprowadzenie bardziej rygorystycznych standardów i regulacji ma na celu nie tylko ochronę konsumentów, ale także wzmocnienie stabilności i zaufania do sektora pożyczkowego. W dłuższej perspektywie te działania mogą przyczynić się do wzrostu jakości usług i produktów oferowanych przez instytucje pożyczkowe, co z kolei może przynieść korzyści zarówno dla konsumentów, jak i dla całej gospodarki.

Wprowadzenie nadzoru KNF nad instytucjami pożyczkowymi otwiera wiele nowych możliwości, ale równocześnie stawia przed branżą nowe wyzwania. W przyszłości sektor ten może stać się bardziej zrównoważony i odporny, ale tylko wtedy, gdy nadzór będzie prowadzony z myślą o konstruktywnej współpracy i równym traktowaniu wszystkich uczestników rynku. W nadchodzących miesiącach i latach sektor pożyczkowy będzie się przekształcał, a jego przyszłość zależeć będzie od tego, jak odpowie na te wyzwania.

# Czy instytucje typu fintech mają szansę w Polsce?

**Polski system bankowy ma inną strategię do wprowadzenia nowych technologii finansowych niż ten w Europie czy Stanach Zjednoczonych. Gotowe rozwiązania, które są dostępne za sprawą fintechów, kupuje tylko 25 proc. krajowych banków. Pokazują to dane zebrane przez dr hab. Anetę Hryckiewicz z Akademii Leona Koźmińskiego.**

Na świecie taką strategię przyjmuje 60 proc. banków, a w USA – 80 proc. – Nowe technologie obniżają ryzyko kredytowe. Z drugiej strony, jeśli pochodzą od tych samych fintechów, rośnie ryzyko systemowe – zwraca uwagę badaczka. Gdy rozmawiamy w Polsce o działalności fintechów, skupiamy się na kosztach oferowanych przez nich usług finansowych, dostępności kredytów i ryzykowności operacji. Jednocześnie wciąż bardzo mało wiemy o działaniu sztucznej inteligencji, która jest coraz częściej stosowana przez banki. Jaki wpływ fintechy i bigtechy mają na tradycyjne korporacje finansowe oraz wspólny rynek, na którym funkcjonują? Jaka jest skala rozwiązań technologicznych stosowanych przez banki na świecie, w tym AI, sposobów ich wdrożenia oraz potencjalnych ryzyk? Odpowiedzi dostarcza najnowsza analiza Akademii Leona Koźmińskiego, Uniwersytetu w Oksfordzie, oraz Uniwersytetu College

London, której celem było sprawdzenie rozwiązań technologicznych stosowanych przez banki w Europie i Stanach Zjednoczonych. W poszczególnych rodzajach analiz ujęto od 55/63 do 350 banków działających w tych regionach w okresie od 2009/2019 do 2020 r.

## Co zebrane dane mówią o polskim rynku bankowym?

Okazuje się, że polskie banki mają specyficzny stosunek do firm, które dostarczają nowoczesne rozwiązania finansowe. – Specyficzny, bo zupełnie inny niż świat. O ile np. w Stanach Zjednoczonych banki kupują od fintechów gotowe systemy, które podnoszą jakość usług, to u nas wolą je samodzielnie wytwarzać – wyjaśnia dr hab. Aneta Hryckiewicz, która specjalizuje się w systemach bankowych. – Wyniki badań pokazują, że samodzielne wytwarzanie technologii jest najgorszą opcją z punktu widzenia rentowności banku, czyli jest najbardziej

kosztowne dla banków – mówi dr hab. Aneta Hryckiewicz. – Natomiast najkorzystniejsze ekonomicznie jest kupienie rozwiązania od fintechu. To jest to, co robi cały świat zachodni.

## Jakie rozwiązania bank może kupić na zewnątrz?

Badaczka analizowała różne rodzaje rozwiązań technologicznych wdrażanych przez banki, jak również sposób ich wprowadzania. Były to między innymi Value Added Service (VAS), rozwiązanie, które pomaga pogłębić relację z klientem przez dostarczenie mu dodatkowych usług i treści. Drugi typ technologii – algorytmy Robo Advisory i Lending – wspierające banki w sprzedaży produktów. Natomiast trzecim rodzajem są narzędzia automatyzacyjne.

Ekonomistka zaznacza, że w ramach badania skutków wdrożeń poszczególnych narzędzi informatycznych wyniki się różniły. I tak – w przypadku rozwiązań automatyzacyjnych źródło pozyskania technologii nie miało dużego wpływu na wyniki banku. Ale w przypadku pozostałych technik, sposób ich wdrożenia znacząco się na nich odbijał. Rozwiązania Software-as-a-Service (SaaS) obciążały banki w przypadku dużej skali działania i dlatego wydają się najmniej korzystne w odniesieniu do technologii pro-

duktowych. Za to własne wdrożenia rozwiązań typu VAS dużo bardziej niż zakupy gotowych rozwiązań obciążały wynik instytucji finansowej.

## Niższe ryzyko kredytowe, ale bardziej powiązany rynek

Aneta Hryckiewicz zwraca uwagę, że z jej badania wylaniają się jeszcze dwa wnioski, które są istotne dla zarządzających bankami i fintechami oraz dla instytucji, takich jak Komisja Nadzoru Finansowego czy dla regulatorów z Unii Europejskiej. Pierwszy to naukowe potwierdzenie, że nowe technologie obniżają ryzyko kredytowe. Dzieje się tak dlatego, że większa liczba różnorodnych danych pozwala lepiej oszacować ryzyko w porównaniu z użyciem tradycyjnych modeli scoringowych. Druga strona medalu jest jednak taka, że banki na świecie kupują technologie, w przypadku części usług, od tych samych fintechów – które wchodzi w rolę monopolistów. Na przykład ICAPITAL jest właściwie monopolistą dostarczającym algorytmy inwestycyjne dla największych banków na świecie, takich jak UBS, Goldman Sachs, JPMorgan, Morgan Stanley, czy Wells Fargo. Z kolei Kensho spełnia podobną funkcję, jeżeli chodzi o modele machine learningowe wykorzystywane przez banki do szacowania ryzyka. Skutek? Rośnie jednorodność decyzji podejmowa-

nych przez instytucje finansowe, a w konsekwencji i korelacja ryzyka w systemie.

Bo jeśli „homogeniczny” rynek wejdzie na złą ścieżkę, pociąga za sobą instytucje, które miały skorelowane aktywa. Co z tych obserwacji wynika dla regulatorów rynku? – Trzeba doprecyzować i zaostrzyć przepisy dotyczące algorytmiki narzędzi finansowych. Regulatorzy muszą rozumieć, jak te rozwiązania działają – odpowiada ekonomistka z Akademii Leona Koźmińskiego. – Potrzeba również uregulowania partnerstwa pomiędzy bankami a fintechami.

## Branża, w której są 164 mld dolarów

Poza USA – wspomnianym liderem rynku fintechów na świecie, silną pozycję ma również Wielka Brytania, która jest liderem w Europie. W ciągu 10 lat powstało tam 23 tysiące firm dostarczających nowoczesne rozwiązania finansowe. We Francji w analogicznym okresie zarejestrowano 14 tysięcy podmiotów. Na polskim rynku jest ich około 450. Branża szybko rozwija się od 2010 roku, ale największą dynamikę było widać między 2018 a 2021 rokiem. Wartość inwestycji fintechowych zwielokrotniła się między 2010 a 2022 rokiem – z 9 do 164 mld dolarów.

\*Badanie sfinansowało Narodowe Centrum

# Kompletny system usług finansowych od AIQLabs

**AIQLabs jest czołowym polskim FinTechem, działającym w branży consumer finance. Misją firmy jest dostarczanie produktów finansowych dopasowanych do zdolności kredytowej i potrzeb klientów, dzięki zaawansowanej analityce, technologii i nowoczesnym procesom obsługi. Spółka oferuje kompletny ekosystem usług związanych z finansowaniem gotówkowym potrzeb zakupowych, w tym kredyty konsumenckie, karty kredytowe oraz odroczone płatności za zakupy. AIQLabs jest właścicielem marek SuperGrosz i „Kupuj teraz – zapłać później”. O przyszłości sektora consumer finance rozmawiamy z prezesem AIQLabs, Piotrem Siwcem.**

## Jaki jest profil działalności Państwa firmy?

Działamy w szeroko pojętej branży consumer finance. Nasze marki koncentrują się na rozwiązaniach finansowych w obszarach pożyczek pozabankowych, kart kredytowych oraz odroczonej płatności. Wykorzystujemy strategię digital – big data, machine learning i rozwiązania poznawcze – do ciągłego kreowania kierunków rozwoju narzędzi finansowych.

## Jaka jest wizja

**AIQLabs w kontekście funkcjonowania na tak mocno zagęszczonym rynku?**

Jesteśmy stale rosnącą grupą ludzi uzależnionych od innowacyjnych rozwiązań – wciąż testujemy kolejne wdrożenia eksplorujące dane. Wierzymy, że tylko mariaż nowych tech-

nologii i ludzkiej intuicji tworzy dopasowane rozwiązania do rzeczywistych potrzeb rynku. Stawiamy na zaawansowaną analitykę, czyli modele statystyczne, wykorzystujące techniki uczenia maszynowego. Zespół do spraw ryzyka ma wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu ryzykiem w wiodących instytucjach finansowych oraz doradztwie. Potrafimy szybko dostosować się do zmieniających się potrzeb rynkowych, dzięki wewnętrznemu zespołowi IT oraz zarządzaniu w oparciu o metody agile. Priorytetowo traktujemy działania z obszaru customer service. Cechują nas wysoka jakość, odpowiednie ceny, przejrzysty proces ubiegania się o kredyt, a także kompleksowe wsparcie klienta. Wspólnie dzielimy wizję, która zapewnia rozwój produk-

tów zgodnie z sytuacją rynkową i wymaganiami naszych klientów. AIQLabs to połączenie pasji do technologii i danych z myśleniem nastawionym na efekt. Niezamknięty zbiór produktów szytych na miarę.

## Jak postrzegają Państwo przyszłość sektora consumer finance w perspektywie najbliższych kilku lat?

Spodziewamy się dalszego rozwoju online’u i finansowania potrzeb klientów w Internecie. Kolejnym krokiem jest tańsze finansowanie, czyli jeszcze bardziej zoptymalizowane produkty oraz definiowanie rynkowych trendów poprzez gwarantowanie maksimum komfortu i bezpieczeństwa przy maksymalnie niskich kosztach. Rozwój to także nieustająca praca nad sprawnym procesem decyzyjnym



oraz zaawansowane technologie, które coraz mocniej pozycjonują instytucje pożyczkowe w relacji do tradycyjnych podmiotów. Nie można także zapominać o edukacji w zakresie cyberbezpieczeństwa, ochrony konsumentów czy szacowania ryzyka finansowego. Kolejnym wyzwaniem jest coraz mocniej rozwijający się obszar odroczonej płatności, który również wymaga dedykowanej przestrzeni rynkowej. Ostatnie lata pokazały, że na rynku trzeba działać bardzo zwinnie i szybko reagować na pojawiające się wyzwania. Przykładem może być pandemia czy zmiany regulacyjne. Nie wszystkim firmom udało się przetrwać. Sytuacji nie poprawia wysoka inflacja oraz decyzyjna niepewność konsumentów w kontekście podejmowania zobowiązań finanso-

wych. My pozostajemy stabilni w swoich działaniach i stawiamy na wieloletnią współpracę i zaufanie zarówno naszych partnerów biznesowych, jak i klientów, którzy wracają do nas po kolejne usługi finansowe. Od stycznia zostaniemy objęci nadzorem KNF, co z jednej strony jest dla nas wyzwaniem pod kątem obsługi regulatora od strony raportowej, prawnej oraz compliance, z drugiej strony liczymy, że nadzór wpłynie pozytywnie na postrzeganie firm pożyczkowych na rynku. Obecnie prym wiodą takie narzędzia jak kredyty gotówkowe, ratalne, pożyczki oraz karty kredytowe. Istniejąca już infrastruktura pozwala monitorować tendencje rynkowe i działać prewencyjnie w obszarze systemowych turbulencji. W sektorze pożyczkowym istotną rolę pełni e-commerce, a także branża płatnicza, które uzupełniają się w naturalny sposób, jednocześnie ułatwiając kreowanie nowych i skutecznych modeli biznesowych, w których centrum znajdują się konsument i jego satysfakcja. I to właśnie będący w centrum konsument będzie dyktował dalsze kroki rozwoju naszych usług.



## Perspektywy rozwoju rynku pożyczek gotówkowych – uwarunkowania i bariery

**Rynek pożyczek gotówkowych znajduje się w fazie głębokich zmian. Z jednej strony są one wymuszone przez nowe regulacje, w szczególności przez przyjętą w zeszłym roku tzw. ustawę antylichwiarską, która wymusza na instytucjach pożyczkowych zmianę oferty produktowej i modelu prowadzonej działalności. Z drugiej strony na rynku pojawia się wiele nowych form płatniczych i kredytowych, które zdobywając coraz większą popularność wśród konsumentów, prowadzą do zmian w strukturze rynku consumer finance.**

dr Anna **Młostoń-Olszewska**  
prezesa Fundacji Rozwoju Rynku  
Finansowego

Z analizy Fundacji Rozwoju Rynku Finansowego na podstawie danych CRIF (firmy prowadzącej system wymiany informacji kredytowej) wynika, że w zeszłym roku instytucje pożyczkowe, z wyłączeniem segmentu płatności odroczonej, udzieliły około 3,59 mln pożyczek na łączną kwotę 13,79 mld złotych. W porównaniu do 2021 r. branża odnotowała 22 proc. wzrost w ujęciu liczbowym i 36 proc. wzrost w ujęciu wartościowym. Dynamika wzrostu wydaje się być imponująca, jednak osiągnięte poziomy sprzedaży nie przełożyły się na optymistyczne nastroje w branży. Oceniając bowiem wyniki sektora za 2022 r., należy wziąć pod uwagę, po pierwsze, niską bazę porównawczą z pierwszej połowy 2021 r., kiedy to w ramach regulacji anty-covidowych obowiązywały mocno ograniczone koszty pozaodsetkowe, a w ich następstwie doszło do zapaści akcji kredytowej, a po

drugie skumulowany poziom inflacji, który, według szacunków ekspertów, w latach 2020-2022 wyniósł nawet 30 procent. Z tej perspektywy skala zeszłorocznego odbicia nie jest wysoka.

### Co wpływa na rynek?

Warto zauważyć, że na wyniki sprzedaży pożyczek w 2022 roku niewątpliwie duży wpływ miał powrót do regulacji przed-covidowych. Poprzedni rok był pierwszym, po 2019, kiedy branża mogła prowadzić działalność pożyczkową w oparciu o limit kosztów pozaodsetkowych z ustawy o kredycie konsumenckim, a to właśnie ten komponent stanowi dla firm pożyczkowych główne źródło przychodów z prowadzonej działalności. Jednocześnie był to także ostatni rok, kiedy maksymalna wysokość kosztów pozaodsetkowych mogła wynosić 25 proc. pożyczonej kwoty plus 30 proc. za każdy rok trwania kredytu. W 2022 r. przyjęto bowiem tzw. ustawę antylichwiarską, która wprowadza istną rewolucję w branży pożyczkowej i wymusza na firmach pożyczkowych zmianę oferty produktowej i przemode-

lowanie prowadzonej działalności. Ustawa wprowadza trzy zasadnicze zmiany dla sektora instytucji pożyczkowych z różnym czasem wejścia w życie poszczególnych przepisów. W pierwszej kolejności, od 18 grudnia 2022 r., branżę zaczął obowiązywać nowy, jeszcze bardziej zaostrzony niż w czasach pandemii, limit kosztów pozaodsetkowych. Aktualnie górny pułap kosztów, jakie kredytodawca może doliczyć do kwoty kredytu wynosi 20 procent (10 proc. kwoty kredytu + 10 proc. za każdy rok trwania pożyczki). Drugą, bardzo ważną zmianą, jest wejście w życie od 18 maja br. nowych zasad badania zdolności kredytowej. Przepisy uzależniają udzielenie kredytu konsumenckiego od pozytywnej oceny zdolności kredytowej osoby ubiegającej się o finansowanie, dokonanej na podstawie analizy danych udostępnionych przez tzw. zaufanych dostawców. Wcześniej to do instytucji pożyczkowej należała decyzja, z jakich źródeł w tym celu skorzysta oraz jakimi kryteriami i rozwiązaniami się posłuży. Tymczasem według nowych przepisów kredytodawca ma obowiązek dokonania oceny zdolności kredytowej w oparciu o dane z zewnętrznych baz, a dodatkowo jest zobligowany do każdorazowego przekazywania informacji do BIK o udzieleniu kredytu konsumenckiego, co rodzi po stronie firm pożyczkowych nie tylko nowe obowiązki operacyjne i administracyjne, ale także podnosi koszty prowadzonej działalności. Według szacunków FRRF, na podstawie danych CRIF w pierwszym pełnym miesiącu obowiązywania nowych przepisów wartość akcji kredytowej spadła o około 15 procent. Trzecią, równie istotną

zmianą, która zacznie obowiązywać od 1 stycznia 2024 r. jest objęcie instytucji pożyczkowych nadzorem KNF, co także wiąże się z dużymi wyzwaniem organizacyjnymi i kosztowymi po stronie podmiotów chcących dalej kontynuować działalność. Wedle nowych zasad instytucje pożyczkowe muszą dysponować kapitałem zakładowym w wysokości 1 mln zł (dotychczas obowiązywał wymóg 200 tys. zł), a także mieć ustanowioną radę nadzorczą.

### Duże zmiany

Nowe regulacje prowadzą do dużych zmian w krajobrazie branży pożyczkowej. Trudno określić, ile podmiotów zostanie na rynku po 1 stycznia 2024 r. Z analizy FRRF wynika, że wymóg kapitałowy na koniec października br. spełniało tylko 68 podmiotów spośród 285 spółek figurujących w rejestrze instytucji pożyczkowych prowadzonym przez KNF i aktywnie prowadzących działalność kredytową. Pozostała część firm widniejących w rejestrze nie prowadzi działalności strictly kredytowej bądź nie złożyła sprawozdań finansowych za ostatnie dwa lata, co może oznaczać, że zawiesiły działalność bądź są w stanie upadłości lub restrukturyzacji.

Wyniki sprzedaży pożyczek w 2022 roku niewątpliwie duży wpływ miał powrót do regulacji przed-covidowych.



Nowe regulacje prowadzą do dużych zmian w krajobrazie branży pożyczkowej. Trudno określić, ile podmiotów zostanie na rynku po 1 stycznia 2024 r.

Chociaż aktualnie trudno jest antycypować docelową liczbę graczy na rynku, to z pewnością zostaną na nim liderzy. Charakterystyką polskiego rynku pożyczek jest silna koncentracja. 15 największych instytucji pożyczkowych odpowiada za 80 proc. udziałów w rynku mierzonych wartością aktywów. Co ciekawe, wśród tego grona aż trzy spółki to podmioty specjalizujące się w płatnościach odroczonej. Ich aktywa stanowią 12,8 proc. wartości całego rynku pożyczkowego. Segment BNPL znajduje się w fazie dynamicznego wzrostu. Podobnie jak w przypadku innych krajów, klienci znaną z Wisły mocno polubili tę formę finansowania zakupów, uznając ją za szybką i wygodną, co znajduje odzwierciedlenie w wynikach operatorów BNPL. W zeszłym roku dostawcy płatności odroczonej udzieliли finansowania na około 2,1 mld zł, osiągając wzrost rok do roku o 181 procent. Spośród wszystkich pożyczek udzielonych przez rynek aż 13 proc. stanowią transakcje buy now, pay later.

Nic nie wskazuje na to, by rynek ten miał hamować w kolejnych miesiącach, chociaż przed dostawcami pożyczek w formule BNPL stoi duże wyzwanie regulacyjne. Od nowego roku objęcie ich nadzorem Komisji Nadzoru Finansowego, a w przypadku podmiotów wpisanych do rejestru instytucji pożyczkowych przy KNF, obowiązuje regulacje dotyczące zasad oceny zdolności kredytowej. Dodatkowo prawodawca unijny dostrzegł konieczność uregulowania tej relatywnie młodej usługi finansowej, uwzględniając ją w Dyrektywie CCD II. Akt ten powinien zostać przyjęty przez polskiego ustawodawcę najpóźniej do 20 listopada 2025 r., a termin wejścia w życie nowych przepisów nie może być późniejszy niż 20 listopada 2026. Dyrektywa CCD II z pewnością przyniesie szereg kolejnych zmian na krajowym rynku pożyczek, jednak pytanie jak głęboko będzie ingerować w sektor pozostaje pytaniem otwartym. Dyrektywa przewiduje ponad 20 opcji krajowych i dopiero po wyborze jednej z nich przez polskiego ustawodawcę, będziemy w stanie ocenić, na ile nowy akt prawny będzie głównym czynnikiem determinującym dalszy kierunek rozwoju sektora.