



# RYNEK POŻYCZEK GOTÓWKOWYCH

## Trendy na rynku pożyczkowym

**Tak naprawdę internetowe firmy pożyczkowe w pełnej skali działają w Polsce dopiero od 2013 r. Wcześniej podejmowano co prawda próby wprowadzenia takiej oferty na rynek, ale nie osiągnięto masy krytycznej, która pozwoliłaby mówić o w pełni ukształtowanym rynku. Analiza poprzednich lat wskazuje jednak, że od tamtego czasu obserwujemy nieprzerwany trend rozwojowy tego segmentu kredytu konsumenckiego. Czy tak samo będzie w 2016?**



Jarosław Ryba

Lata 2012 – 2014 określić można jako rynek sprzedawcy, jako że popyt istotnie przewyższał podaż, a każdy przedsiębiorca bez problemu znajdował klientów na oferowany produkt. Był to okres, w którym nawet bez znaczących nakładów na promocję można było osiągnąć efekt skali. Inwestorzy, którzy zdecydowali się zasilić swoje spółki kapitałami dedykowanymi na kampanie promocyjne i reklamowe mogli w szybkim czasie zbudować szerokie portfolio klientów. Szacuje się, że w tym czasie przeciętny break event dla internetowej firmy pożyczkowej średniej skali wynosił 18 miesięcy, a w dużej skali 30 miesięcy.

### Umiarkowany wzrost zainteresowania Polską

Lata 2014 – 2015 przyniosły nasyconie rynku oraz znaczący wzrost konkurencji. Przedsiębiorstwa startujące w 2012 i 2013 r. osiągnęły pełny potencjał, a na rynku pojawiły się kolejne serwisy z bliźniaczą ofertą. Mimo że popyt nadal wzrastał, pozyskanie nowego klienta o wysokim standingu finansowym było coraz trudniejsze. Nastąpiło również pewne ograniczenie powstawania nowych przedsiębiorstw pożyczkowych w związku z niepewnym kierunkiem regulacji legislacyjnej. Po uchwaleniu ostatecznej wersji przepisów przez parlament, ponownie odnotowano umiarkowany wzrost zainteresowania Polską ze strony inwestorów zagranicznych, którzy wcześniej wstrzymywali decyzję o rozpoczęciu inwestycji. Rok 2016 będzie pierwszym, w którym regulacja cen pożyczek w zakresie pozaodsetkowym weszła w życie. Rosnące koszty pozyskania nowego klienta, silna presja konkurencyjna oraz wymogi formalne mogą doprowadzić do likwidacji około 30 proc.

najmniejszych przedsiębiorstw na rynku mikropożyczek. W pierwszej kolejności zniknąć mogą te marki, które nie osiągnęły efektu skali – np. działają wyłącznie lokalnie, przez zbyt luźną politykę kredytową wyspecjalizowały się w segmencie subprime, lub też ze względu na nieprofesjonalny charakter działalności nie są w stanie wypełnić wymogów formalnych związanych z rejestracją instytucji pożyczkowej. Lukę wypełnią przedsiębiorstwa największe, które zagospodarują klientów o neutralnej i dobrej historii kredytowej, natomiast osoby o negatywnej ocenie kredytowej zostaną zmuszone do przymusowej restrukturyzacji zadłużenia i finansowania potrzeb w nieobjętych regulacją lombardach lub przez pożyczki nierejestrowane w szarej strefie.

### Dominujące trendy w internetowych firmach pożyczkowych

Najważniejsze zjawiska które obserwowaliśmy w minionych latach to tendencja do zwiększania średniej kwoty pożyczki, zwiększanie zakresu oferty produktowej (pożyczki ratalne, linia kredytowa, pożyczka odnawialna), coraz intensywniejsza wymiana informacji z sektorem bankowym, wzrost znaczenia narzędzi antyfraudowych, dążenie do wymiany danych kredytowych i informacji o wnioskach pomiędzy firmami pożyczkowymi w celu ogra-

niczenia ryzyka, wzrost zainteresowania mikropożyczkami ze strony banków, wzrost popytu na finansowanie zewnętrzne akcji kredytowej, szczególnie na rynku obligacji, wzrost kosztów pozyskania nowego klienta, wzrost znaczenia czynników otoczenia prawnego na decyzje biznesowe w firmie pożyczkowej, rosnąca konkurencja i nasilająca się tendencja cross-sellingowa z innymi produktami, np. rachunkami za energię elektryczną, abonamentami na telefon, zakupami sprzętu elektronicznego. Wydaje się, że nadal utrzymywać się będą również następujące trendy: przeznaczanie wysokich wydatków na reklamę, utrzymanie średniego czasu kredytowania, utrzymanie znaczenia informacji gospodarczej w ocenie zdolności kredytowej, obecność na rynku ofert typu pierwsza pożyczka gratis, skracanie czasu oczekiwania klienta pomiędzy złożeniem wniosku kredytowego a otrzymaniem pieniędzy i spadek poziomu akceptacji wniosków od nowych klientów, czyli zaostrzenie polityki kredytowej.

### Rok 2016 okiem zarządzających

W internetowych firmach pożyczkowych popyt na pożyczki w przeszłości zdecydowanie rósł i tendencja ta utrzyma się w bieżącym roku, deklarują pytani w ankietach zarządzający firm pożyczkowych. Inaczej było z kosztem udzielania pożyczki, który w 2014 r. wykazywał tendencję wzrostową, by następnie, prawdo-

podobnie ze względu na efekt skali, w rekordowym 2015 r. spadać. Zarządzający firm pożyczkowych spodziewają się, że w 2016 r. koszt udzielania pożyczki nieznacznie wzrośnie, co prawdopodobnie uzasadnione jest koniecznością dostosowania się do nowych regulacji i niepewną sytuacją na rynku długu korporacyjnego. Potwierdza to pytanie o koszt pozyskania finansowania na działalność pożyczkową, która również w całym badanym okresie wykazuje tendencję wzrostową. Prognoza na bieżący rok zakłada, że koszt pozyskania kapitału ponownie wzrośnie. W zakresie polityki kredytowej rok ubiegły i 2016 r. charakteryzować się będą dalszym jej zacieśnianiem, co wiąże się z koniecznością ograniczania defaultu. Ankietowani spodziewają się dalszego spadku presji konkurencyjnej w stosunku do lat ubiegłych, gdzie w 2014 r. rosła ona zdecydowanie, a w roku 2015 r. umiarkowanie. Może się to wiązać z prognozami utraty rynku przez część przedsiębiorców, którzy nie będą w stanie dostosować się do regulacji cen kosztu kredytu. Na tym tle widać lekki spadek optymizmu w związku z perspektywami rozwoju przedsiębiorstwa w 2016 r. Zarządzający nadal utrzymują, że perspektywa rozwoju ich firmy polepszy się, jednak nie jest to już tak jednoznacznie pozytywne przeświadczenie jak w latach 2014 – 2015.

# Naturalna część rynku usług kredytowych

Sektor instytucji pożyczkowych nie ma długiej historii biznesowej w Polsce, jakkolwiek w okresie ostatnich kilku lat stał się naturalną częścią rynku usług kredytowych. Jest kilka źródeł tego bardzo pozytywnego zjawiska. Jednym z najbardziej istotnych są warunki rynkowe, zmienione znacząco w stosunku do tych z lat ubiegłych.



Andrzej Roter

Z jednej strony systematyczny wzrost zamożności polskich gospodarstw domowych spowodował, że grupa klientów tego sektora powiększyła się, z drugiej strony, dominujący jeszcze 5-8 lat temu monoprodukcyjny model funkcjonowania, dzięki dynamicznemu rozwojowi po stronie podaży przekształcił się tak, że obecnie w ofercie instytucji pożyczkowych są różnorodne produkty.

W ten sposób, rosnący popyt na pożyczki pozabankowe znajdował efektywną odpowiedź ze strony instytucji pożyczkowych. Jednocześnie przyczyniał się do budowania pozytywnego wizerunku, dzięki możliwości

dokonywania porównań z funkcjonowaniem innych sektorów rynku kredytowego.

## Wizerunek wczoraj i dziś

Wczesnemu okresowi funkcjonowania sektora towarzyszyło kreślenie przez otoczenie jego wizerunku jako mało profesjonalnego, niszowego, kierującego swoje produkty do wąskiej grupy klientów, najczęściej najbardziej wrażliwych. Aktualnie instytucje pożyczkowe sprzedają produkty finansowe bardzo zróżnicowanej profilowo grupie klientów, a różnica np. z klientami banków w segmencie consumer finance leży w nieco mniejszym przeciętnym dochodzie, dostępnym dla klientów pożyczkowych. Dziś, co trzeba podkreślić, instytucje pożyczkowe są aktywne w każdym kanale sprzedaży, zarówno w tradycyjnie rozumianej sieci oddziałów stałych, on-line, mobilnie, przez pośredników i agentów, w modelu franczyzowym, poprzez

porównywarki i media społecznościowe. Dziś sektor pożyczkowy jest bardzo nowoczesny technologicznie, co do jakości obsługi często wyznaczający nowe standardy. To ważny element współcześnie kształtowanego wizerunku sektora.

W części na wizerunek instytucji pożyczkowych na rynku consumer finance, wpływały także zmiany w otoczeniu prawnym sektora bankowego, które powodowały dodatkowe obciążenia. W rezultacie same banki ograniczały zakres oferty i profil klientów, którzy, nie znalazłszy w banku odpowiednich produktów, zwrócili się do sektora pożyczkowego. Stali się oni dobrymi ambasadorami marki, tworząc pozytywny wizerunek instytucji pożyczkowych.

## Efektywny popyt weryfikuje jakość wizerunku branży

Jak wynika z raportu branżowego poświęconego sektorowi pożyczkowemu, opracowywanemu systematycznie od 2008 r. w okresach półrocznych przez ekspertów Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych, rynek pożyczek pozabankowych urosł dynamicznie (ponad 2-krotnie), a dynamika wzrostu w okresie ostatnich 4 lat – w porównaniu z przeciętną dy-

namiką dla całego rynku – jest wprost imponująca (ponad 50 proc.). Równie istotny jest fakt, iż w zakresie kredytów konsumpcyjnych do kwoty 4-5 tys. PLN, sektor instytucji pożyczkowych odgrywa dziś na rynku consumer finance znaczącą rolę.

Osiągnięta aktualnie przez sektor instytucji pożyczkowych pozycja rynkowa i dynamika wzrostu nie byłyby możliwe bez zbudowania relacji z klientami sektora kredytu konsumenckiego, które pozwalają dziś na sięganie po pożyczki niebankowe z równym lub podobnym zaufaniem, z jakim sięga się po kredytowe produkty bankowe i kas spółdzielczych.

## Zasłużony poziom zaufania

Dziś osiągnięty poziom zaufania w relacji konsument – instytucja pożyczkowa jest jednym z najważniejszych filarów rozwoju rynku pożyczek pozabankowych. Wynika to głównie z dbałości o wypracowanie i stosowanie wysokich standardów praktyk biznesowych przez praktyków i szeroko rozumiane grono liderów sektora.

Duży i pozytywny wpływ na ich stosowanie mają w każdym sektorze rynku usług finansowych organizacje samorządowe. Wypracowany w KPF w 2005 r. program etyczny,

zaimplementowany u naszych Członków oraz systematyczne monitorowanie i egzekwowanie rzetelnego stosowania zasad dobrych praktyk w praktyce biznesowej instytucji pożyczkowych istotnie przyczyniły się do wyznaczenia i ustalenia benchmarku dla praktyk biznesowych stosowanych przez wszystkie instytucje pożyczkowe całego polskiego rynku. Ogromną rolę w budowaniu tego benchmarku, a w konsekwencji i pozytywnego wizerunku instytucji pożyczkowych odegrał stały, odnawiany systematycznie proces upubliczniania zasad dobrych praktyk, obowiązujących Członków KPF. W weryfikowaniu stosowania zasad dobrych praktyk przez Członków danej organizacji dużą rolę odgrywa skuteczny monitoring. Tu ogromna rola efektywnie funkcjonującej Komisji Etyki. Dodatkowo niezwykle istotne jest to, czy środowisko praktyków biznesowych jest w stanie zbudować partnerskie relacje z tymi podmiotami, których zadaniem statutowym jest ochrona praw konsumentów – tak by przypadki naruszania zasad dobrych praktyk były zgłaszane do Komisji Etyki w celu rzetelnej oceny.

*Autor jest dyrektorem generalnym KPF*

# Zjawiska wpływające na kształt rynku pozabankowych pożyczek gotówkowych

Polski rynek pożyczkowy od kilku lat dynamicznie się zmienia. Staje się coraz bardziej dojrzały, a przez to konkurencyjny. Obok firm o ugruntowanej pozycji pojawiło się wielu pożyczkodawców oferujących krótkoterminowe pożyczki, w tym przez Internet. Przybywa bankowych ofert o niższych wartościach i krótszych okresach spłaty. W odpowiedzi firmy pożyczkowe proponują coraz wyższe kwoty pożyczek.



Patrycja Rogowska-Tomaszycka

Większa dostępność pożyczek, przekładająca się na rosnące zainteresowanie ze strony klientów, uwypukliła potrzebę podniesienia bezpieczeństwa konsumentów. Rozwiązaniem systemowym jest obowiązująca od marca tego roku nowelizacja ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym. Z jednej strony porządkuje ona rynek i zasady, jakie na nim panują – szczególnie w kontekście bezpieczeństwa i kosztów ponoszonych przez klientów firm pożyczkowych. Z drugiej strony firmy pożyczkowe muszą dostosować się do nowych zasad, co przy działaniu w ramach zdrowej konkurencji jest impulsem do rozwoju całego sektora.

## Model oparty na ludziach i relacjach

Przez wiele lat rynek pożyczek pozabankowych w dużej mie-

rze budowany był na jednym produkcie, opartym na ludziach i relacjach. Bazujący na tych wartościach model biznesowy Providenta, bardzo spodobał się polskim klientom, a firma stała się liderem branży. Największą wartością był bezpośredni kontakt z doradcą, który wytłumaczył, odpowiedział na każde pytanie, a także dopasował pożyczkę do możliwości finansowych klienta. Jednocześnie wraz z rozwojem technologicznym, który miał duży wpływ na rozwój rynku finansowego, pojawiły się firmy oferujące pożyczki online. Po okresie dynamicznego wzrostu, wchodzi one jednak teraz w okres stabilizacji.

## Zrewidować strategię biznesową

Regulacja rynku przy zwiększających się potrzebach i oczekiwaniach klientów to dla firm pożyczkowych moment na rewizję swoich strategii biznesowych. W przypadku Providenta jest to okazja do umocnienia pozycji lidera poprzez dywersyfikację produktową i kanałów sprzedaży. W naszej ocenie przyszłością rynku pożyczkowego jest bowiem szeroka oferta produktowa dostępna poprzez różne

kanały, zarówno internetowy jak i tradycyjny. Dzięki zastosowaniu działań hybrydowych firma jest w stanie dotrzeć z dopasowaną ofertą do najszerszej grupy klientów na rynku. Jesteśmy dla klienta tradycyjnego, który woli kontakt bezpośredni z doradcą, klienta mobilnego, który sprawy finansowe załatwia w Internecie oraz dla klienta, który w poszukiwaniu najlepszych rozwiązań finansowych potrzebuje wsparcia brokera. Potwierdzają to dane – codziennie dla firmy pracuje 8 tys. agentów, którzy rocznie spotykają się z klientami 40 milionów razy. Strona internetowa firmy miała w zeszłym roku ponad 5 milionów odsłon.

## Pożyczać odpowiedzialnie

Ważne jest także, aby działania podejmowane przez firmy opierały się na odpowiedzialnym pożyczaniu i traktowaniu klientów po partnersku. Oznacza to oferowanie pożyczek w sposób odpowiedzialny, przejrzysty i bezpieczny – bez ukrytych kosztów, z dokładnym wyliczeniem rat do spłacania, prostą konstrukcją pożyczki oraz zrozumiałą i jasno napisaną umową. Klienci cenią, że doradcy dostosowują wielkość pożyczki i czas

jej spłacania do ich finansowych możliwości. Elementem traktowania klientów po partnersku jest także dbałość o właściwy przekaz marketingowy. Rynek tonie od reklam, dlatego szczególnie w przypadku produktów finansowych dbanie o przystępność i przejrzystość informacji powinna być ważna dla firm, dla których idea odpowiedzialnego pożyczania jest priorytetem. To w naszej ocenie kolejny etap regulacji branży, który przyczyni się do wzrostu bezpieczeństwa konsumenta. Dlatego wspólnie z Radą Reklamy opracowujemy standardy reklam produktów i usług finansowych. Mając bezpośredni kontakt z konsumentami, Provident, dobrze zna ich potrzeby. Wykorzystując tę wiedzę, opieramy się na zasadzie odpowiedzialnego pożyczania, rozwijamy produkty oraz proponujemy rozwiązania oraz kanały dystrybucji najlepiej dopasowane do potrzeb konsumentów. Dlatego przewagę będą mieć firmy, które umiejętnie połączą rynek online z rynkiem offline. Na rynku pożyczkowym Provident jest pionierem takiego rozwiązania.

*Autorka jest członkiem zarządu, dyrektorem ds. korporacyjnych w Provident Polska SA*

# HASŁO „BYE, BYE BANKING” BĘDZIE NABIERAŁO MOCY

**Bez wątpienia Polacy polubili i kredyty, i pożyczki pozabankowe – co nie oznacza, że w jednakowym stopniu. Mają do wyboru różnorodną ofertę bankową i instytucji pożyczkowych. Te ostatnie nie są już postrzegane jako „peryferia” rynku kredytowego. Aktywnie i profesjonalnie działające stały się nieodłącznym elementem rynku finansowego.**



dr Mirosław Bieszki

Oczywiście nie mogą i nie powinny mierzyć się z bankami na pełnym froncie kredytowym, wobec czego ich udział w całym rynku kredytowym zwykle nie będzie przekraczał kilku procent. Pod tym względem sytuacja w Polsce nie odbiega od innych rynków europejskich. Dla oceny roli instytucji pożyczkowych na rynku kredytów konsumpcyjnych konieczne trzeba znaleźć właściwy segment rynku.

## Zmiany strukturalne

Warto zacząć od przedstawienia kilku danych o rynku kredytów konsumpcyjnych, głównie z powodu zmian strukturalnych, jakie zaszły w ostatnich 3 latach. Na koniec ub. roku Polacy zadłużyli się na wartość 133,4 mld zł., biorąc pod uwagę kredyty gotówkowe i ratalne. Wartość udzielonych w 2015 r. kredytów konsumpcyjnych wyniosła 79,4 mld zł. Trzeba jednak podkreślić, że wygasa dynamika – procentowe wzrosty nowej, rocznej „produkcji kredytowej” maleją, i to znacznie. Tylko dla zobrazowania skali, gdyż nie ma tu miej-

scą na dokładną analizę: dynamika lat 2014/2013 to 10,2 proc. rocznie, a 2015/2014 to tylko 3,2 proc.

## Zawrotne tempo

W ubiegłym roku 8,2 mln kredytobiorców miało do spłacenia kwotę 133,4 mld zł. Liczba kredytobiorców była o 50 tys. niższa od roku 2014. Wydaje się to niewiele, ale należy pamiętać, że koszt pozyskania klienta bankowego nie maleje. Tymczasem liczba klientów instytucji pożyczkowych wzrasta w tempie niemającym precedensu w historii polskiego rynku finansowego. I przestaje to już być efektem niskiej bazy. Z danych, jakimi dysponuje KPF (dane przek-

zywane przez instytucje pożyczkowe zrzeszone w KPF) wynika, że liczba pożyczkobiorców wzrosła w okresie minionych trzech lat więcej niż dwukrotnie. Instytucje pożyczkowe zrzeszone w KPF w roku 2012 obsłużyły 266 tys. pożyczkobiorców, a w roku 2015 już 595 tys.

## Imponujące wzrosty

Równie imponująco przedstawiają się wskaźniki dynamiki wzrostu wartości rynku pozabankowego. W okresie od 2012 do 2015 r., w którym gęsta dynamika rynku kredytów bankowych, zgoła odmiennie było na rynku pożyczkowym. Tam wskaźniki tempa rozwoju rynku w niektórych fragmentach były imponujące. Wyliczona w oparciu o dane zebrane przez Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych dynamika całego rynku pożyczek pozabankowych wyniosła w analogicznym okresie 300 proc. Z danych, jakimi dysponujemy o rynku pożyczek pozabankowych,

wynika, że na koniec 2015 r. Polacy zadłużyli się na ok. 5,1 mld zł. Piszę o tym, ponieważ nadal na rynku brakuje danych tak precyzyjnych, jakie można znaleźć w statystykach NBP i BIK.

Odnosząc tę wielkość do wartości rynku kredytów konsumpcyjnych, udział pożyczek udzielonych przez instytucje pożyczkowe to 3,8 proc. Jednak zgodnie z dobrą i sprawdzoną zasadą porównywania: „apples to apples”, więcej o miejscu pożyczek pozabankowych na rynku finansowania konsumpcji mówi inny wskaźnik. Najciekawsze zmiany – z punktu widzenia rozwoju rynku instytucji pożyczkowych – zachodzą w dynamice przyrostów kredytów w przedziałach kwotowych, dla których granicą jest 15 tys. zł. Dodatnia dynamika jest widoczna w kwotach powyżej, a ujemna poniżej tak określonej, granicznej kwoty kredytu.

Wobec tego nie może dziwić, że w bilansach banków największy udział

mają kredyty konsumpcyjne na kwoty w przedziale 15–50 tys. zł, stanowiąc 37 proc. całego portfela i powyżej 100 tys. zł. – udział 24 proc., co w sumie daje 61 proc. Kwoty do 4 tys. zł to tylko 5 proc. wartości portfela kredytów konsumpcyjnych na koniec 2015 roku. W ujęciu wartościowym będzie to ok 6,7 mld zł.

## Najważniejszy gracz

I tak dochodzimy do sedna sprawy. Jeśli porównamy wartość kredytów do 4 tys. zł, ujętych w księgach banków na koniec 2015 r. z wartością 5,1 mld zł, wówczas widzimy, że w tym segmencie rynku instytucje pożyczkowe są najważniejszym graczem.

Nie może to dziwić, biorąc pod uwagę nowe strategie rynkowe banków. Większość banków – za wyjątkiem kilku, które w kampaniach reklamowych stawiają na niskie, do 5 tys. PLN, kredyty – jako target przyjęła kredyty powyżej 15 tys. PLN. Nie miały wpływ mają tu obciążenia banków na BFG i podatek bankowy. Instytucje pożyczkowe wypełniły lukę, która powstała na rynku i jeszcze bardziej umocniły swoją ofertę jako komplementarną wobec banków. Co ważne, rozwój e-commerce będzie jeszcze silniej promował pożyczki, które nazywam „instant” – bez zwłoki procedowane wnioski i szybkie uruchomienie środków.

Reasumując, poza nielicznymi wyjątkami, to instytucje pożyczkowe będą „królowały” w tych segmentach rynku consumer finance, gdzie przewaga oparta jest na „fintech”. Wobec tego hasło „bye, bye banking” będzie nabierało mocy z upływem czasu i rozwojem e-commerce.

*Autor jest doradcą ekonomicznym KPF*



## Odrzucony wniosek kredytowy – co robić?

**Wypełniliśmy formularze, odpowiedzieliśmy na kilkanaście pytań, udzieliliśmy informacji o naszym budżecie, a bank lub instytucja pożyczkowa znowu odrzuciły nasz wniosek o kredyt bądź pożyczkę?**

Tomasz Jaroszek

Co możemy zrobić, gdy wniosek o kredyt lub pożyczkę zostanie odrzucony?

- Dowiedz się, z jakiego powodu decyzja była negatywna. Poznanie dokładnych przyczyn może być trudne, ale nie niemożliwe. Jeżeli kredytodawca lub pożyczkodawca, oceniając Twoją sytuację finansową, korzystał z danych pozyskanych ze zbioru, wówczas ma obowiązek podać Ci, w jakich bazach sprawdzał Twoją historię kredytową (np. w Biurze Informacji Kredytowej S.A. lub w Rejestrze Dłużników ERIF Biurze

Informacji Gospodarczej S.A., Krajowym Rejestrze Długów BIG S.A., BIG Infomonitor S.A.). Jeżeli Twoje dane nie zostały sprawdzone w żadnej z tych baz, to prawdopodobnie Twój wniosek nie spełnił podstawowych kryteriów do uzyskania pożyczki bądź kredytu. Możesz nie mieć np. zdolności kredytowej na spłatę rat lub instytucja nie akceptuje Twojego źródła dochodu. Jeżeli otrzymasz informację, że zostałeś sprawdzony w którejś z baz, to przyczyną odrzuconego wniosku jest najprawdopodobniej przeterminowane zadłużenie.

- Sprawdź swoją historię kredytową i scoring (czyli ocenę punktową

w BIK S.A. Raz na pół roku, na stronie BIK S.A., możesz za darmo pobrać swój raport kredytowy. Możesz również wykupić pełny raport, który będzie zawierał ocenę punktową.

- Sprawdź swoje wszystkie poprzednie pożyczki, debety, karty kredytowe, czy też raty – być może zapomniałeś o spłacie któregoś z zobowiązań.

- Sprawdź dokładnie bieżące rachunki – musisz być pewien, że nie zalegasz z jakąkolwiek płatnością. Może się okazać, że widniejesz na listach dłużników, np. w KR D BIG S.A., z powodu nawet niewielkiej zaległej płatności, o której po prostu zapomniałeś.

- Zbuduj pozytywną historię kredytową – na przykład kup coś na raty i systematycznie spłacaj swoje zobowiązania.

## Ostrzeżenie

Negatywna odpowiedź od instytucji finansowej może być dla nas ostrzeżeniem, tak jak migające światło na przejściu dla pieszych oznaczające, że ruch pieszych zaraz zostanie wstrzymany. To dobry moment, żeby przeanalizować domowy budżet i ustabilizować go. Jedno jest pewne – trzeba pochylić się nad historią kredytową, zanim problem będzie dużo większy i „zapali się czerwone światło”.

Przede wszystkim, zastanów się, czy na pewno potrzebujesz kredytu lub pożyczki, o które wnioskujesz oraz czy stać Cię na nie. Rezygnacja z zaciągania długu może ustrzec Cię przed wpadnięciem w poważniejsze kłopoty finansowe.

*Autor jest ekspertem Wonga.com.*



**Negatywna odpowiedź od instytucji finansowej może być dla nas ostrzeżeniem, tak jak migające światło na przejściu dla pieszych oznaczające, że ruch pieszych zaraz zostanie wstrzymany. To dobry moment, żeby przeanalizować domowy budżet i ustabilizować go**

# Czy to koniec złych praktyk?

O ustawie antylichwiarskiej jest głośno już od dłuższego czasu. Głównym zadaniem regulacji prawnych, które weszły w życie 11 marca, jest ochrona konsumentów przed nieuczciwymi praktykami firm pożyczkowych oraz większa kontrola nad rynkiem finansowym.

## Tymon Zastrzeżyński

Ustawa wprowadza maksymalną wysokość kosztów pozaodsetkowych m.in. prowizji czy kosztów administracyjnych. W skali roku koszty pożyczki nie mogą być większe niż 55 proc. a w całości „życia” produktu do 100 proc. Przed wejściem zmian nie było żadnych wytycznych co do wielkości kosztów pozaodsetkowych. Firmy miały pełną dowolność. Dzięki

regulacji limitów kosztów pozaodsetkowych nowe przepisy chronią przede wszystkim pożyczkobiorców przed nadmiernymi kosztami pobieranymi przez firmy pożyczkowe. Jak ocenia ekspert pozwoli to uniknąć wielu osobom wpadnięcia w spiralę zadłużenia. Wchodząca w życie ustawa utrudni życie firmom nierzetelnym, najwięksi i działający zgodnie z wytyczonymi standardami gracze dostosują się do nowych wymogów.

Jednak sama zmiana przepisów to nie wszystko. Konsument, aby uchronić się przed niebezpieczeństwem powinni sprawdzać i porównywać oferty pożyczek za pomocą dostępnych narzędzi oraz dokładnie czytać umowy, które podpisują. Niezbędnym elementem trwałej poprawy jakości funkcjonowania rynku jest konsekwentna edukacja konsumentów. Z pożyczek online i chwilówek według ekspertów korzystał już co 10 Polak, a blisko 60 proc. deklaruje, że zrobi to ponownie. Zmiany mają usprawnić mechanizmy istniejące dotąd na rynku pożyczkowym, a także wprowadzić nowe rozwiązania prawne, które pozwolą w porę reagować na wykryte nieprawidłowości.

Eksperti pożyczkportal.pl i Związku Firm Pożyczkowych wskazują 4 obszary, które zmieniły się po wejściu w życie ustawy antylichwiarskiej.

1. Niższe koszty – nowa regulacja ustala maksymalny koszt pozaodsetkowy pożyczki w wysokości do 55 proc. rocznie, oraz 100 proc. wysokości pożyczzonego kapitału w trakcie całego trwania pożyczki
2. Koniec z rolowaniem klientów – dodatkowym zabezpieczeniem klienta przed tak zwanym rolowaniem pożyczek ma być zapis mówiący o tym, że jeżeli w ciągu 120 dni od dnia wypłaty pierwszej pożyczki weźmie on u pożyczkobiorcy kolejną – koszty maksymalne muszą zmieścić się w pierwotnym limicie.

3. Wylimitowanie z rynku nieuczciwych pożyczkodawców – firmy pożyczkowe zostaną zobowiązane do posiadania co najmniej 200 000 zł kapitału własnego, a Komisja Nadzoru Finansowego otrzyma prawo do otwarcia postępowania wyjaśniającego w stosunku do firm budzących wątpliwości.

4. Lepszy dostęp do dokumentacji firm pożyczkowych – po wejściu w życie nowej ustawy antylichwiarskiej pożyczkodawcy otrzymają obowiązek udostępnienia wymaganych przez KNF dokumentów, a za utrudnianie postępowania może grozić im kara nawet do 500 000 zł.

*Autor jest ekspertem pożyczkportal.pl.*

## Najlepsze pozabankowe pożyczki gotówkowe

	Pożyczkodawca	Nazwa pożyczki	Maksymalny okres spłaty raty/ w miesiącach	Maksymalna kwota pożyczki (w zł)	Opis pożyczki	Cykl spłaty	Punktacja
1	PROFI CREDIT	Pożyczka Dla Ciebie	24	25000	Wygodna obsługa klienta w domu klienta. Możliwość odroczenia rat nawet na 3 miesiące. Szybka decyzja i minimum formalności.	Co miesiąc	20
1	Provident	Pożyczka z tygodniową ratą	24	10000	Obsługa pożyczki w domu klienta. Usługa nie zawiera ukrytych kosztów ani opłat za nieterminową spłatę. Pożyczka może być udzielona na każdy cel.	tygodniowa	20
1	Zaimo	Zaimo	24	15000	Maksymalna kwota, okres kredytowania i koszt pożyczki dopasowane indywidualnie do zdolności kredytowej każdego klienta. Decyzja o przyznaniu pożyczki podejmowana jest natychmiastowo. Po zaakceptowaniu wniosku, pieniądze będą wypłacone w przeciągu kilku minut.	Co miesiąc	20
2	Hapi	Hapi - Szybka pożyczka	24	7500	Maksymalna kwota pożyczki wynosi 7 500 zł. Możliwość uzyskania pożyczki w 15 minut. Dostępna bez zaświadczeń, wystarczy dowód osobisty. Pożyczka dostępna nawet na 24 miesiące.	Co miesiąc	18
2	Novum	Pożyczka na dowolny cel	24	7500	Bez poręczycieli i zbędnych formalności. Szybka decyzja kredytowa. Środki wykorzystać można na dowolny cel. Minimalna kwota pożyczki wynosi 300 zł.	Co miesiąc	18
2	Provident	Provident - Pożyczka samoobsługowa	24	7500	Klient może otrzymać od 1 500 do 7 500 zł, na okres od 3 do 24 miesięcy. Po weryfikacji rachunku bankowego klienta oraz udzieleniu przez niego pełnomocnictwa do złożenia podpisu cyfrowego – przelew z pożyczką zostanie zrealizowany nawet w ciągu 15 minut.	Co miesiąc	18
3	Ferratum Bank	Ferratum - Plus Pożyczka	24	5000	Wygodne i niskie raty. Wypełnienie wniosku zajmuje tylko kilka minut. Pieniądze w 15 minut na koncie. Kwota pożyczki do 5 000 zł nawet na 24 miesiące.	Co miesiąc	15
4	Aasa	pożyczka	24	3400	Umowa zostanie dostarczona kurierem. Niezwłocznie po pozytywnej weryfikacji historii kredytowej pożyczka będzie przelana bezpośrednio na konto, z którego został wysłany przelew w wysokości 1 zł. Do miesięcznych rat jest doliczona opłata przygotowawcza 390 zł - 975 zł, a także opłata administracyjna 15 zł/miesięcznie. Aby ubiegać się o pożyczkę należy mieć min. 20 lat i nie więcej niż 80 lat, posiadać stały udokumentowany dochód oraz mieszkać na stałe w Polsce.	Co miesiąc	14
4	Pożyczka-Ratalna.pl	Pożyczka-Ratalna.pl - Pożyczka na co chcesz	24	3400	Pożyczkę można uzyskać na kwotę od 1 000 zł do 3 400 zł, na okres od 6 do 24 miesięcy. Opłata przygotowawcza od 390 zł do 975 zł. Miesięczna opłata administracyjna od 15 zł do 25 zł miesięcznie.	Co miesiąc	14
5	Szalona Pożyczka	Szalona Pożyczka	12	25000	Możliwość udzielenia pierwszej pożyczki za darmo. SzalonaPożyczka.pl nie jest pożyczkodawcą, lecz brokerem, który dopasowuje profil klienta do kryteriów pożyczkodawcy tak, aby klient otrzymał pożyczkę.	do 1 miesiąca, możliwość spłaty w każdej chwili	11
5	Zaplo	Elastyczna pożyczka ratalna	12	10000	Klient wybiera na stronie najlepszą dla siebie kwotę pożyczki i okres spłaty, następnie wykonuje przelew ze swojego konta w kwocie 0,01 zł (1 grosz). W ciągu 15 minut po pozytywnym rozpatrzeniu wniosku, Klient otrzymuje pieniądze na swoje konto. Klient może 6 razy w okresie trwania pożyczki przesunąć termin spłaty raty. Wystarczy, że Klient przeleje na konto zaplo.pl opłatę za przesunięcie terminu spłaty. Pożyczka bez ubezpieczenia	Co miesiąc	11
6	BOCIAN POŻYCZKI	Pożyczka domowa	15	6000	Do wyboru - pożyczka z obsługą w domu lub w formie przelewu na indywidualny numer rachunku bankowego klienta ze spłatą przelewem na firmowy numer rachunku bankowego. Pożyczki uzupełniane są o dobrowolnie ubezpieczenie. Dogodny okres spłat 25, 35, 44, 52, 62 tygodnie.	tygodniowa	9
7	Optima	Optima Comfort	16	4000	Pożyczka gotówkowa z obsługą w domu klienta. Pożyczka do 800 zł z dowodem osobistym, nawet 4000 zł z dokumentem potwierdzającym dochody, a do 10 000 zł w ramach kolejnej pożyczki. W przypadku wyboru pożyczki bez opcji obsługi w miejscu zamieszkania należy przesłać raport konsumentki z Biura Informacji Kredytowej.	tygodniowa	8
8	Banknot.pl	Banknot.pl - Odnawialna Linia Pożyczkowa	4	5000	Banknot.pl oferuje szybkie i wygodnie pożyczki od 500 zł do 5 000 zł w formie Odnawialnej Linii Pożyczkowej. Proces przyznania pożyczki odbywa się w 100% online, a decyzję o przyznaniu pożyczki klient może otrzymać w 5 minut. Od klienta nie wymaga się żadnych zaświadczeń ani dodatkowych dokumentów. W momencie akceptacji klient otrzymuje dostęp do pieniędzy na swoim rachunek bankowy. Każda spłata kapitału zmniejsza zadłużenie powiększając kwotę dostępnych dla klienta środków, które może ponownie wykorzystać w dogodnym dla siebie momencie. Umożliwia to ciągły dostęp do pieniędzy, a klient ponosi koszt jedynie za te dni, w których rzeczywiście korzysta z przyznanych środków. Umowa pożyczki podpisywana jest elektronicznie na okres 4 miesięcy (z możliwością zawarcie kolejnej umowy).	Co miesiąc	6
8	Parkmar Inkaso	Daiglob Finance	1	5000	Decyzja w 2 godzin. Możliwe udzielenie pożyczki nawet w przypadku zajęć komorniczych. Istnieje możliwość przesunięcia harmonogramu spłaty pożyczki.	Co miesiąc	6
8	Profinet	Pożyczka z okresem spłaty 12 miesięcy	12	5000	Pożyczki udzielane w domu. Dla osób nawet do 75 roku życia. Do pożyczki dołączane jest ubezpieczenie na wypadek zdarzeń losowych w TUZ Benefia S.A	Co miesiąc	6
9	Ratka.pl	ratka	1	3400	O pożyczkę może biegać się osoba, która: ma co najmniej 20 lat; nie figuruje w rejestrze dłużników BIG (InfoMonitor, ERIF, KRDI); posiada stały adres zamieszkania w Polsce; ma udokumentowany stały dochód w Polsce (z tytułu umowy o pracę, renty, emerytury)	Co miesiąc	5
9	Szybka Gotówka	Szybka Gotówka - Pożyczka	1	4000	Możliwa do uzyskania suma pożyczki gotówkowej zawiera się w przedziale od 100 do 4000 zł, natomiast okres pożyczki od 1 do 30 dni. Stały klient może zaciągnąć pożyczkę na 60 dni. Prowizja 0% tylko dla pierwszej pożyczki w kwocie do 300 zł.	Przed upłynięciem terminu spłaty należy przelać kwotę wraz ze wszystkimi kosztami na konto Szybkiej Gotówki.	5
10	Kredito24.pl	Pożyczka	1	3000	Maksymalna kwota pożyczki wzrasta z każdą kolejną pożyczką i może wynieść nawet 3 000 zł. Dostępna jest aplikacja na facebook, android, iOS. Pożyczka jest darmowa jeśli zostanie spłacona w 7 dni. Kolejne pożyczki dostępne są przez SMS.	zgodnie z umową	4