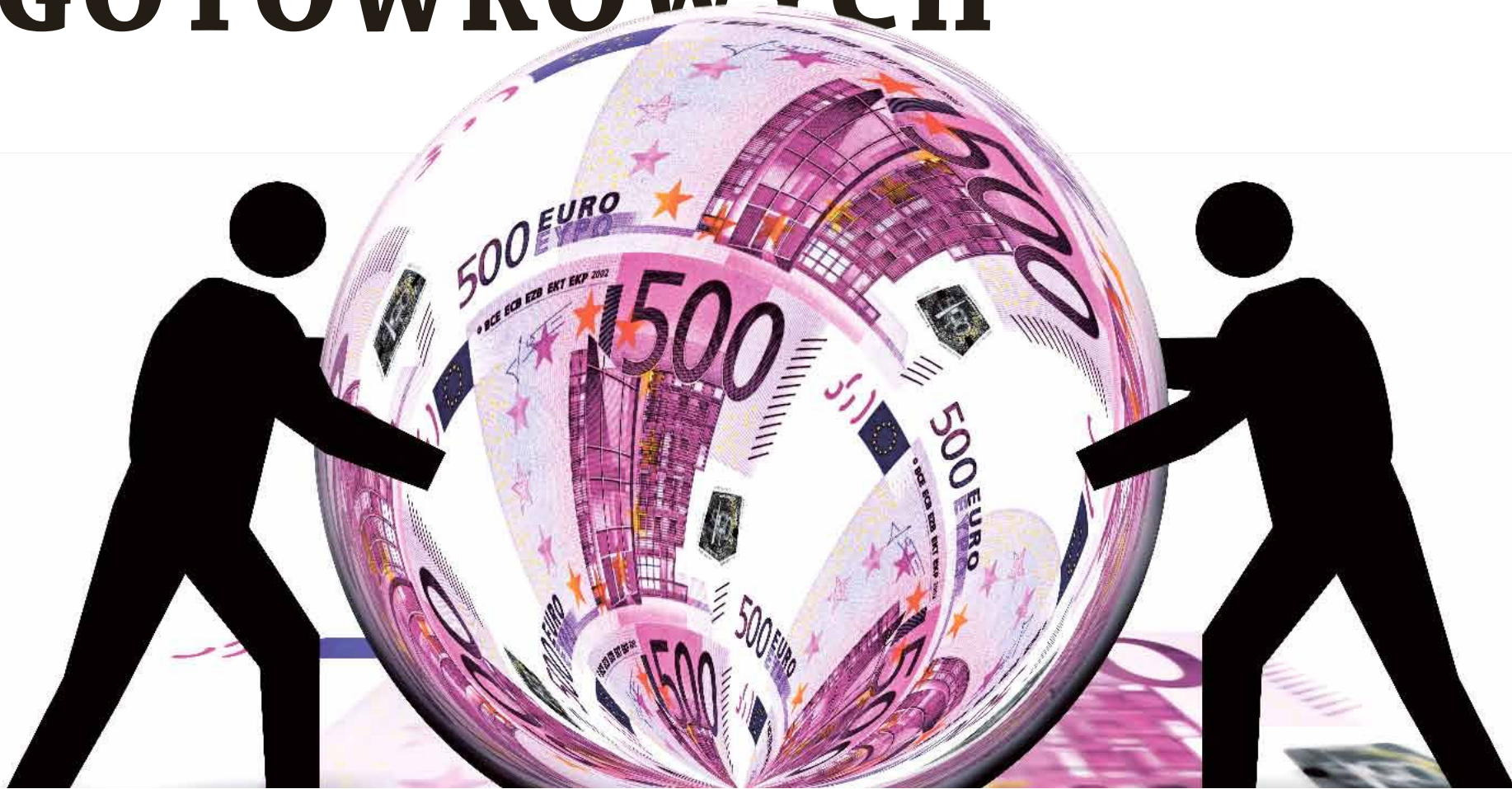


# RYNEK POŻYCZEK GOTÓWKOWYCH



## Kim są klienci firm pożyczkowych i banków i dlaczego się zadłużają?

Nie tylko wysokość zobowiązań zaciąganych w firmach pożyczkowych i bankach różnią się od siebie. Inni są zarówno klienci, którzy decydują się na zaciągnięcie kredytu w banku, jak i osoby biorące pożyczki w instytucjach pozabankowych. Różne są też cele, na które Polacy sięgają po pożyczki oraz długoterminowe kredyty.



Tymon Zastrzeżyński

ekspert pożyczkaportal.pl

Wartość rynku pożyczkowego w Polsce wynosi około 4 miliardów złotych i nieustannie się rozwija. Szacuje się, że z oferty firm pożyczkowych skorzystało już ponad 3 mln Polaków. Oferty proponowane przez pożyczkodawców, dostosowane indywidualnie do potrzeb i możliwości finansowych klientów, przyciągają coraz większą rzeszę osób, które potrzebują szybkiej gotówki na niespodziewane wydatki.

### Kim jest polski pożyczkobiorca?

Po szybkie pożyczki najczęściej sięgają osoby w przedziale wiekowym od 20 do 40 lat, z największym wskazaniem na pożyczkobiorców, którzy nie ukończyli jeszcze 32. roku życia.

Wśród nich przeważają mężczyźni – mieszkańcy dużych miast, którzy cenią sobie możliwość zaciągnięcia zobowiązania przez Internet.

Dużą grupę pożyczkobiorców stanowią również osoby powyżej 40 roku życia. Szacuje się, że już około 30 proc. osób w wieku 40+ choć raz skorzystało z usług instytucji pozabankowych. Należą oni do grupy najbardziej lojalnych i wiarygodnych klientów, bowiem ponad 87 proc. pożyczkobiorców z tej grupy wiekowej terminowo spłaca zaciągnięte zobowiązania finansowe. Charakteryzują się również odmiennymi przyzwyczajeniami niż młodszy pożyczkobiorca. 59 proc. klientów 40+ podczas zaciągania pożyczki, korzysta z kanałów online, natomiast ich zdolność kredytowa jest o 51 proc. wyższa niż w przypadku pokolenia Y. 56 proc. z nich, po spłaceniu zobowiązania, sięga po pożyczkę po raz kolejny.

Liczną grupę pożyczkobiorców stanowią również osoby starsze. Według danych KRD, notowanych jest już ponad 233 tysiące osób, które są już w wieku emerytalnym, a łączna

kwota zobowiązań seniorów wynosi ponad 2,8 mln złotych. Osoby starsze, decydujące się na pożyczkę, preferują tradycyjne formy pożyczania, czyli wizytę w biurze stacjonarnym. Wśród nich przeważają głównie kobiety.

### Na co pożyczają Polacy?

Jak pokazują dostępne raporty, Polscy konsumenci zaciągają pożyczki najczęściej na bieżące wydatki, czyli zakup ubrań, żywności, naprawa samochodu czy drobny remont.

Wzrost zainteresowania pożyczkami odnotowywany jest rokrocznie w okresie szkolnym, na przełomie sierpnia i września, kiedy to dzieci, przygotowujące się do powrotu do szkoły, potrzebują odpowiedniej wyprawki. Ponad 55 proc. polskich rodziców twierdzi, że wydatki na wyprawkę szkolną mogą zachwiać budżetem domowym (ich koszt oscyluje w granicach 300-500zł), dlatego też zaciągnięcie pożyczki w celu sfinansowania przyborów szkolnych i podręczników jest często nieuniknione. Polacy coraz częściej sięgają również po pożyczki w celu sfinansowania urlopu. W okresie wakacyjnym można odnotować spory ruch w branży pożyczkowej. Z badań ekspertów wynika bowiem, że ponad 42 proc. Polaków ma problem z całkowitym sfinansowaniem

wyjazdu na wakacje. 44 proc. obawia się, że będzie to kosztowało więcej niż wcześniej zakładali, natomiast blisko 20 proc. z powodu chwilowego braku gotówki rozważa całkowitą rezygnację z wyjazdu.

Według naszych badań, okres wakacyjny to świetny czas dla firm pożyczkowych. Szacuje się, że zainteresowanie szybkimi pożyczkami wzrasta wtedy średnio o 16 proc. 26 proc. respondentów deklaruje, że za pożyczone pieniądze sfinansuje właśnie wakacyjny wyjazd za granicę. Z badań wynika również, że Polscy pożyczkobiorcy są rzetelni – około 81 proc. zobowiązań zaciąganych na urlop, jest spłacanych w terminie.

### Profil polskiego kredytobiorcy

Z analizy Biura Informacji Kredytowej wynika, iż wśród polskich klientów banków to kobiety są mniej „ukredytowane” niż mężczyźni – w stosunku do 50 proc. mężczyzn, czynny kredyt ma około 47 proc. kobiet. Łącznie wszystkie panie mają do spłaty ponad 270 mld zł, na co składają się wszystkie rodzaje produktów kredytowych – kredyty konsumpcyjne, mieszkaniowe, karty kredytowe oraz limity kredytowe. Wśród nich dominują jednak kredyty gotówkowe (47 proc.).

Liczba kobiet z największą ilością kredytów do spłacenia, przy jedno-

czesnym terminowym spłaceniu zobowiązań, jest w grupie wiekowej od 35 do 44 lat. Szacuje się, że około 6 na 10 kobiet w tej grupie wiekowej jest obciążona czynnym produktem kredytowym o średniej wartości około 65 tys. zł. Taką strukturę ukredytowania warunkuje fakt, że w tej grupie wiekowej jest najwięcej osób aktywnych zawodowo, tym samym posiadających wysokie dochody.

Z danych BIK wynika również, że spośród całości polskich kredytobiorców (około 1,3 mln) z ponad 90-cio dniowym opóźnieniem w spłacie kredytu, kobiety stanowią mniejszość (45 proc.). Oznacza to bowiem, że kobiety charakteryzują się większą skłonnością do terminowej spłaty zobowiązań.

Jednym z najpopularniejszych jest kredyt konsumencki, którego posiadanie deklaruje co piąta osoba (21 proc.), a jego średnia kwota w 2016 roku wynosiła 10 956 zł. Kredyty konsumpcyjne zaciągane są zazwyczaj w celu sfinansowania bieżących wydatków, ale też zakupu sprzętu AGD, RTV czy samochodu. Duży odsetek czynnych produktów finansowych stanowią również kredyty mieszkaniowe, które ze względu na wysokość zobowiązania i długoterminowość, są zazwyczaj zaciągane przez dwie osoby. Jego średnia wartość w 2016 roku wynosiła 214 tys. zł.



# MODELE BIZNESOWE NA RYNKU INSTYTUCJI POŻYCZKOWYCH

Raport na temat rynku pożyczkowego, który od roku 2010 systematycznie opracowują eksperci Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych, stosuje dwa podstawowe kryteria podziału sektora instytucji pożyczkowych: ze względu na kanał dystrybucji produktów pożyczkowych oraz ze względu na okres, na jaki umowy są zawierane. Pozwala to na dokonanie syntetycznego opisu modeli biznesowych, zastosowanych w działalności instytucji pożyczkowych.



**Andrzej Roter**

prezes zarządu KPF

Jeszcze w 2010 r. podstawowym modelem biznesowym, jaki funkcjonował w Polsce, był tzw. home credit. Od 2011/2012 następowała jednak widoczna zmiana, która została wzmocniona procesem legislacyjnym i – ostatecznie – wdrożeniem w marcu 2016 roku nowego limitu kosztów kredytu. Aktualnie, według danych pozyskanych od Członków KPF, sprzedaż w tym kanale dystrybucji stanowi jedynie 6 proc. całej oferty pożyczek, podczas gdy jeszcze w roku 2014, czyli przed uchwaleniem obniżenia limitu maksymalnego kosztu kredytu konsumenckiego, udział ten wynosił 28 proc.

## Wpływ zmian w otoczeniu prawnym

Warto również zauważyć wpływ zmian w otoczeniu prawnym dotyczących limitu kosztów na intensywność współpracy sektora pożyczkowego i pośrednictwa kredytowego (oddziały partnerskie). Jeszcze w roku 2010 taka współpraca praktycznie nie miała miejsca. Natomiast w I półroczu 2014 roku, antycypując zmiany przepisów, sektor pożyczkowy zwiększył sprzedaż w tym kanale, a udział ten sięgnął 22 proc. Po wejściu w życie nowego limitu zwiększył się on do

29 proc. Takie działanie sektora pożyczkowego wynikało z konieczności budowania lekkiej i efektywnej ekonomicznie struktury sieci sprzedaży – wynagradzanie przeważnie wyłącznie za sukces w doprowadzaniu do zawarcia umowy stanowiło racjonalne ekonomicznie uzasadnienie do rozwoju sprzedaży z wykorzystaniem zasobów sektora pośrednictwa kredytowego. Proces modyfikowania się struktury udziału w rynku funkcjonujących modeli biznesowych zintensyfikowało wkraczanie na rynek polski nowych firm, specjalizujących się w sprzedaży on-line. Była to odpowiedź na rosnący popyt klientów na produkty oferowane w kanałach zdalnych. Aktualnie zajmuje ona największy udział w strukturze wartościowej udzielonych pożyczek.

## Z wykorzystaniem kilku kanałów dystrybucji

W kontekście dominującego jeszcze kilka lat temu udziału modelu home credit w sprzedaży produktów pożyczkowych, aktualny 15-procentowy udział firm działających w tym modelu pokazuje ogromny wpływ zmian w otoczeniu prawnym sektora na poziom sprzedaży, wielkość rynku oraz model biznesowy. Obecnie praktycznie niewielka część instytucji pożyczkowych (niepełna 20 proc.) nie realizuje sprzedaży w modelu zdalnym (on-line, w tym poprzez internet, telefon). Znaczący udział, choć nieznacznie malejący w okresie ostatnich dwóch lat, ma model sprzedaży poprzez oddziały partnerskie – to jest przez tzw. długi kanał sprzedaży. Natomiast na względnie stałym poziomie, w przedziale 25-30 proc.,

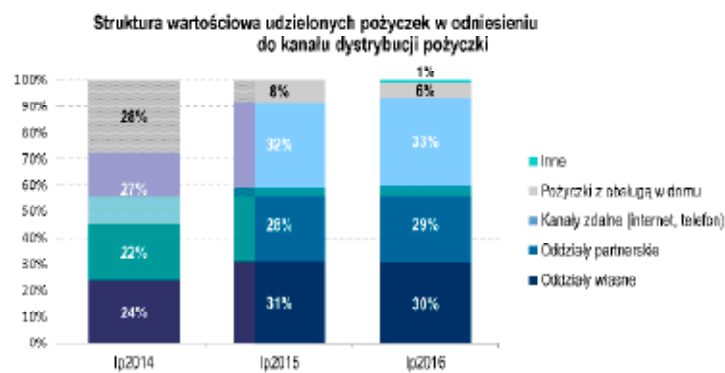
utrzymywał się w okresie 2014–2016 udział sprzedaży poprzez oddziały własne.

Warto podkreślić też fakt, iż znaczna część instytucji pożyczkowych, funkcjonujących na rynku, prowadzi działalność z wykorzystaniem kilku kanałów dystrybucji, oferując jednocześnie szeroką gamę produktów, zarówno z punktu widzenia kwot, okresów utrzymania umów, jak i sposobów spłat zaciągniętych pożyczek (jednorazowo, ratalnie). Pozwala to na skuteczną dywersyfikację metod sprzedaży oraz poszerzenie zakresu podmiotowego, a w efekcie – powiększenie grupy docelowej Klientów.

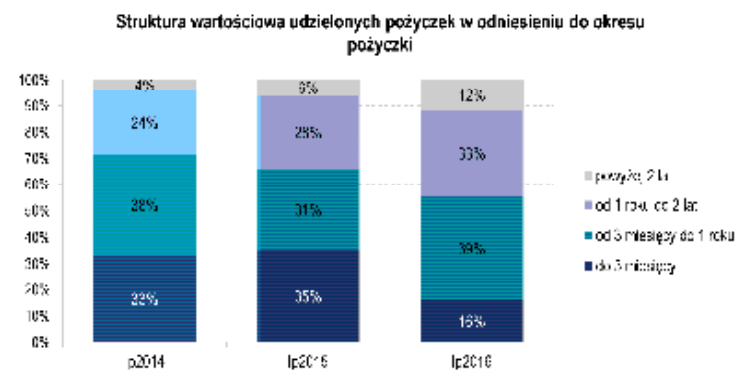
## Więcej i na dłużej

Zmiany, jakie nastąpiły w wyniku wdrożenia w marcu 2016 roku nowego, niższego limitu kosztów kredytu konsumenckiego, wpłynęły również na zmiany w strukturze wartościowej udzielanych pożyczek w odniesieniu do okresu, na jakie zawierane są umowy. Zdecydowanie obniżył się udział pożyczek, udzielanych na okres do 3 miesięcy. Zmiany limitu spowo-

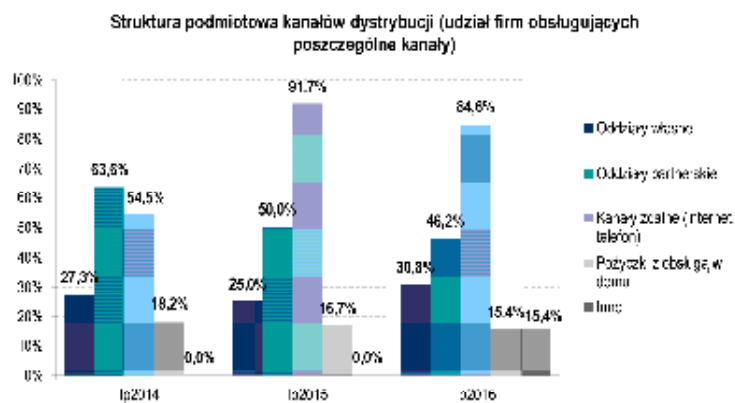
**Zmiany, jakie nastąpiły w wyniku wdrożenia w marcu 2016 roku nowego, niższego limitu kosztów kredytu konsumenckiego, wpłynęły również na zmiany w strukturze wartościowej udzielanych pożyczek w odniesieniu do okresu, na jakie zawierane są umowy.**



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych członków KPF



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych członków KPF



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych członków KPF

dowały, iż sprzedaż pożyczek na najkrótsze okresy (a jednocześnie na niskie kwoty) straciła racjonalność ekonomiczną. Stąd tak drastyczny spadek udziału tej kategorii produktów pożyczkowych w ich sprzedaży ogółem. Klienci, którzy posiadali zdolność do obsługi kredytu, stanęli po zmianie limitu przed decyzją o ewentualnym zacią-

gnięciu zobowiązania kredytowego w kwocie wyższej i na dłuższy okres. W efekcie oznacza to dla nich wyższy łączny koszt otwartego zobowiązania kredytowego. Warto przy tym zauważyć, iż brak tu jest „winy przedsiębiorców”. Jednocześnie oznacza to, iż dobre intencje regulatora z obiektywnych, rynkowych i ekonomicznych przyczyn nie mogły i nie zostaną zrealizowane.

Względnie duży udział pożyczek udzielanych na okres powyżej 1 roku jest związany ze wzrostem średniej wartości udzielanej pożyczki. Wzrost popytu na tego typu pożyczki, modelowany jest wzrostem zamożności gospodarstw domowych w Polsce i ich zdolności do obsługi zobowiązań. W zależności od okresu trwania pożyczki (do 3 miesięcy; od 3 miesięcy do 1 roku; od 1 roku do 2 lat; powyżej 2 lat) średnia jej wartość rośnie. Pożyczki o najwyższej wartości – co wydaje się być oczywiste – są udzielane na okresy najdłuższe. I to prawdopodobnie stanowi główny powód wzrostu udziału pożyczek na okres powyżej 2 lat w stosunku do poprzednich edycji badania prowadzonego przez KPF.

## Porównanie ofert pożyczek gotówkowych (bankowych i pozabankowych)

Nazwa instytucji finansowej	Nazwa pożyczki	Maksymalna wysokość pożyczki	Maksymalny czas na spłatę pożyczki (w miesiącach)	RRSO (proc.)	Wysokość prowizji (proc.)
Alior Bank	Pożyczka 4,9 proc.	15 000 zł	120	6,35	6
BOŚ	Konsoliduj i płać mniej	150 000 zł	120	20,57	7
Citi Handlowy	Pożyczka gotówkowa dla nowych klientów	150 000 zł	72	6,91	5
Credit Agricole Bank Polska	Kredyt Prostoliczony	150 000 zł	120	9,50	indywidualnie (od 1 do 25)
Eurobank	Tani kredyt z kontem	120 000 zł	108	8,46	11,3
Getin Noble Bank	Darmowy Kredyt	2 000 zł	12	0	0
Nest Bank	Nest Gotówka na Klik	30 000 zł	60	12,15	0-30
PKO Bank Polski	Mini Ratka	120 000 zł	96, (przy konsolidacji 120)	28,45	indywidualnie
Provident Polska	pożyczka dopasowana	15 000 zł	24	76 (na 24 miesiące)	36 (dla pożyczki na 12 m-cy)
Santander Consumer Bank	Mistrzowski Kredyt Gotówkowy	25 000 zł	60	8,16	9,8

oprac. CBSF, źródło firmy, comperia.pl

## Pożyczka zaciągnięta na 12 m-cy przy kwocie 5 tys. zł

Nazwa instytucji finansowej	Wysokość miesięcznej raty (zł)
1 Nest Bank	443,26
2 Citi Handlowy	449,42
3 BOŚ	450,43
4 Alior Bank	453,48
5 Santander Consumer Bank	457,09
6 Eurobank	483,25
7 Credit Agricole Bank Polska	491,67
8 PKO Bank Polski	505,00
9 Provident Polska	674,03



# ISTOTNY UCZESTNIK RYNKU FINANSOWEGO

**Institucje pożyczkowe, chociaż nie cieszą się dobrą prasą, to są istotnym uczestnikiem rynku finansowego, gdyż ich oferta produktowa odpowiada na zapotrzebowanie klientów, których jest ok. 3 mln. Z czego już ponad połowa korzysta z kredytów zaciąganych za pośrednictwem Internetu.**



**Łukasz Piechowiak**

dyrektor działu analiz ZFP

Popyt na pożyczki to pochodna wielu czynników, nie tylko poziomu dochodów, ale także płynności gospodarstw domowych, preferencji czasowej i ich priorytetów finansowych. Tradycyjnie sektor pożyczkowy postrzega się jako ten, który wypełnia lukę pomiędzy szarą strefą kredytową a sektorem bankowym. Dzisiaj takie podejście stanowi nazbyt duże uproszczenie, bo obserwujemy wzrost poziomu przenikania klientów bankowych i instytucji pożyczkowych, co sugeruje, że kryterium ceny powoli ustępuje szeroko rozumianemu customer experience. Dodatkowo instytucje pożyczkowe działają w określonym reżimie prawnym regulującym kwestie formy prawnej, reklamy, kosztów i podatków.

Pod nadzorem

### Pod nadzorem

Institucje pożyczkowe udzielające pożyczek w ramach ustawy o kredycie konsumenckim muszą posiadać co najmniej 200 tys. zł kapitału zakładowego w całości pokrytego ze środków pieniężnych oraz formę prawną spółki z o.o lub s.a. Ponadto instytucje pożyczkowe muszą stosować się do limitu określonego w ustawie pod groźbą sankcji darmowego kredytu. Dodatkowo, o czym warto pamiętać, w marcu 2016 roku obniżono nie tylko koszty pozaodsetkowe kredytu, ale także koszty windykacyjne.

Największe instytucje pożyczkowe płacą podatek bankowy. Zobligowane są one także do opłacania składek na Rzecznika Finansowego. W ramach ustawy o kredycie hipotecznym, która jest na końcowym etapie procesu legislacyjnego, niebawem powstanie Rejestr Instytucji Pożyczkowych prowadzony przez Komisję Nadzoru Finansowego. Publiczny rejestr tworzony i nadzorowany przez uznaną instytucję pozwoli na zwiększenie ochrony konsumentów, którzy będą posiadali pewną i niepodważalną możliwość zweryfikowania, czy dana instytucja pożyczkowa działa legalnie. Warto nadmienić, że w ramach tego aktu prawnego, prawo do udzielania kredytu hipotecznego zostanie ograniczone tylko do banków i SKOK-ów.

### Prokonsumenckie rozwiązania

Firmy zrzeszone m.in. w Związku Firm Pożyczkowych, rzetelnie badają zdolność kredytową klientów. Spora część podmiotów korzysta z Biura Informacji Kredytowej, większość dodatkowo weryfikuje klientów w biurach informacji gospodarczej.

Na uwagę zasługuje także baza Credit Check, która jest branżowym rozwiązaniem umożliwiającym sprawdzenie klienta pod kątem zadłużenia u innych pożyczkobiorców.

Prokonsumenckim rozwiązaniem jest uruchomiony na początku marca bieżącego roku system Bezpieczny PESEL, który umożliwia zastrzeżenie danych osobowych w celu uniemożliwienia udzielenia kredytu przez podłączone do systemu instytucje pożyczkowe.

Institucje pożyczkowe są podmiotami profesjonalnymi – planując akcję kredytową uwzględniają różne czynniki ryzyka. Wiele podmiotów pozyskuje finansowanie także poprzez emisję obligacji na rynku Catalyst – to wymaga transparentności wobec inwestorów oraz rzetelnego audytu.

### Różnorodność ofert

Obecnie udział firm pożyczkowych w rynku kredytu konsumenckiego wynosi 4,1 proc. W przypadku finansowania na kwotę do 4 tys. zł, pożyczki pozabankowe posiadają obecnie 25 proc. udział w rynku. Jeśli chodzi

o kwotę do 1 tys. zł udział ten wynosi 40 proc. Wartość całego rynku szacowana jest na poziomie 5,5 mld zł do 6 mld zł. Co istotne, dynamika popytu w niektórych segmentach klientów ulega zmniejszeniu m.in. na skutek uruchomienia programu 500+, który zwiększył poziom dochodów gospodarstw domowych, a to pośrednio oddziałuje na potrzeby pożyczkowe. Instytucje pożyczkowe działają w obszarze wyższego ryzyka kredytowego, ale praktyka pokazuje, że potrafią nim zarządzać w efektywny sposób. Precyzyjna kalibracja sektora umożliwiła zaspokojenie potrzeb pożyczkowych klientów w sposób niestwarzający realnego zagrożenia dla świadomych konsumentów. To sprawia, że poziom wykluczenia finansowego maleje, a wielu Polaków może swobodnie operować na tym rynku korzystając z różnorodności ofert i dużej konkurencji. O dojrzałości rynku może świadczyć relatywnie niska liczba skarg na działalność instytucji pożyczkowych. Innymi słowy, instytucje pożyczkowe są nie tylko istotnym uczestnikiem rynku finansowego, ale też niezbędnym.

## Consumer finance w Polsce – struktura portfela w roku 2016

**Polski sektor pozabankowy ugruntował swoją pozycję na rynku, stając się dla wielu Polaków, w obszarze pożyczek i kredytów niskokwotowych, do 4 tys. zł – alternatywą finansowania bankowego. Jak wynika z analizy BIK wśród pożyczkobiorców, mających co najmniej jedno czynne zobowiązanie w sektorze bankowym, w pierwszym półroczu 2016 r., 73 proc. z nich nie miało żadnych opóźnień ze spłatą kredytów w bankach w momencie ubiegania się o pożyczkę.**



**Sławomir Grzelczak**

wiceprezes BIK i prezes BIG InfoMonitor

Z usług Grupy BIK korzysta obecnie większość instytucji pożyczkowych, niezależnie od modelu biznesowego poszczególnych firm. W naszej bazie znajdują się informacje dotyczące zobowiązań kredytowych 24 mln osób fizycznych. Posiadamy też dodatkowo informacje o regulowaniu przez konsumentów i firmy płatności dotyczących różnych branż – oprócz niebankowych instytucji finansowych, takich jak: instytucje pożyczkowe, leasing, faktoring, ubezpieczenia, również z rynku usług telekomunikacyjnych i dostawców mediów, firm windykacyjnych, transportowych, budowlanych a także informacji przekazywanych przez sektor MSP.

### Segment firm pożyczkowych w BIK

W naszych zasobach znajdują się informacje już o 4,3 miliona pożyczek udzielonych łącznie 703 tys. pożyczkobiorcom. Czynne pożyczki posiada

obecnie 387 tys. klientów na łączną kwotę 1,4 mld zł. BIK obserwuje przenikanie się klientów sektora pożyczkowego i bankowego, jak wynika z analiz aż 80 proc. pożyczkobiorców posiada jednocześnie kredyty w sektorze bankowym.

Sami konsumenci przyznają\*, że chętnie korzystają jednocześnie z usług banków i firm pożyczkowych. Osoby, które częściej korzystają z pożyczek, charakteryzują się większą spon-tanicznością. Dla 39 proc. z nich

główną motywacją jest natychmiastowy dostęp do pieniędzy Wynika to także z łatwiejszego, szybszego procesu udzielania pożyczki. Z kolei ze statystyk BIK wynika, że w okresie styczeń – listopad 2016 r. banki i firmy pożyczkowe udzieliły finansowania w kredytach konsumpcyjnych i pożyczkach na łączną kwotę 74,6 mld zł. Udział pożyczek w tak zdefiniowanym consumer finance wyniósł 4,2 proc. Analizując finansowanie na kwoty do 4 tys., a więc transakcje w obszarze których aktywnie działają firmy pożyczkowe, udział firm pożyczkowych w łącznym finansowaniu w tym segmencie kwotowym wyniósł 25,5 proc. Banki i firmy pożyczkowe przekazujące dane do BIK udzieliły finansowania na łączną kwotę 9,0 mld zł., biorąc pod uwagę tylko transakcje na kwoty do 4 tys. zł. – Natomiast w przypadku

finansowania do kwoty 1 tys. zł udział rynkowy pożyczek zbliża się do połowy łącznego finansowania banków i firm pożyczkowych i wynosi już 45,5 proc.

### Dobra historia kredytowa – lepsza jakość spłacanej pożyczki

W pierwszym półroczu 2016 r., wśród pożyczkobiorców mających co najmniej jedno czynne zobowiązanie w sektorze bankowym, 73 proc. nie miało żadnych opóźnień ze spłatą kredytów w bankach w momencie ubiegania się o pożyczkę.

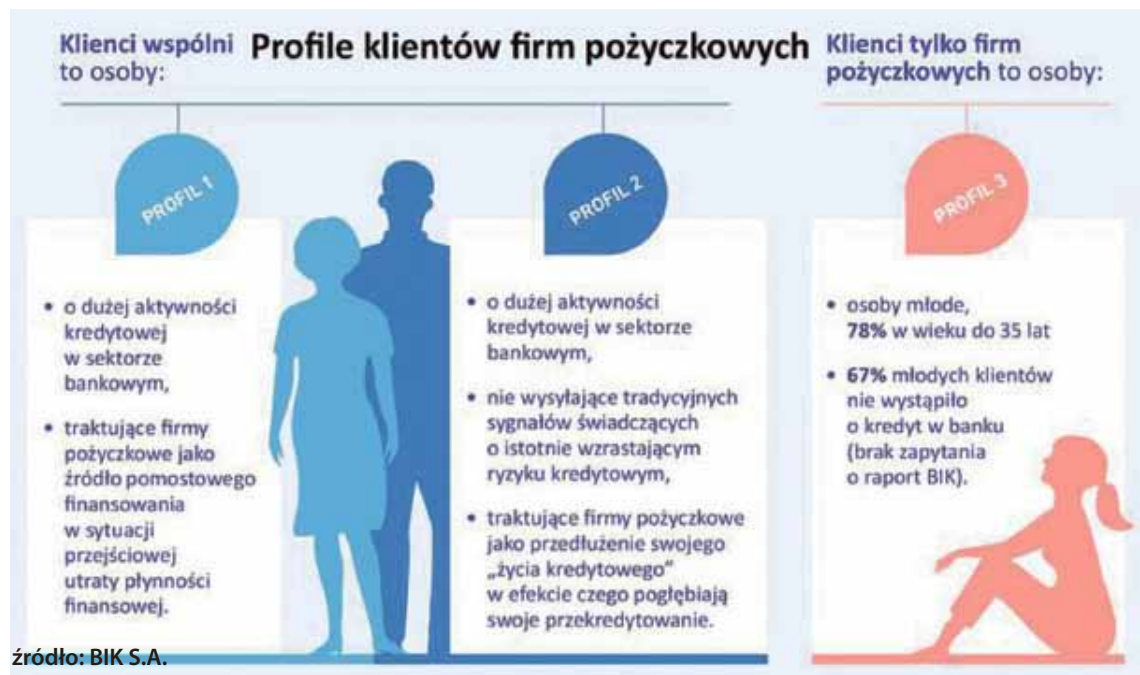
Warto jednak wspomnieć, że klienci firm pożyczkowych reprezentują wyższe ryzyko kredytowe niż klienci banków. Potwierdza to np. punktacja BIKSCO Credit Risk 3 – punktowa ocena ryzyka wyznaczana przez BIK na podstawie danych kredytowych.

Klienci aktywni w bankach przeciętnie otrzymują 583 punkty (dokładnie, 75 proc. klientów bankowych zdobywa od 498 do 677 punktów). Natomiast klienci otwierający rachunki w firmach pożyczkowych przeciętnie otrzymują 423 punkty (75 proc. klientów firm pożyczkowych otrzymuje od 354 do 533 punktów).

### Motywy kredytowania i pożyczania\*

Polacy zapytani o główne motywy korzystania z kredytów czy pożyczek wskazali na zbyt małe zarobki oraz brak oszczędności. Osoby zaciągające zarówno kredyty, jak i pożyczki istotnie częściej mają problemy z utrzymaniem dyscypliny finansowej, planowaniem wydatków oraz oparciem się pokusie zakupów. O preferencjach wyboru instytucji finansowej decydują jeszcze inne czynniki. Dla osób korzystających z oferty firm pożyczkowych główną motywacją jest natychmiastowy dostęp do pieniędzy. Na tę formę decyduje się praktycznie co piąta osoba ze względu na brak możliwości uzyskania kredytu w banku. Z kolei osoby korzystające z kredytu w banku kierują się w swoim wyborze jakością oferty oraz brakiem zaufania do firm pożyczkowych. Z pewnością czas pokaże, jaki będzie popyt na kredyty konsumpcyjne i jaki obraz rynku ukształtują firmy pożyczkowe wraz z bankami. Jedno jest pewne, że pozytywna historia kredytowa otwiera drogę do korzystania i uzyskania wsparcia finansowego z wiarygodnych źródeł.

\* Badanie POLACY NA RYNKU KREDYTOWYM zrealizowane przez ARC Rynek i Opinia, na zlecenie BIK, sierpień 2016 r. CAWI, 18 – 65 lat N=812 oraz booster! N=203.





# ZIELONE POŻYCZKI

Z Anną Żyłą, dyrektorem Departamentu Ekologii Banku Ochrony Środowiska, rozmawiała Joanna Zielińska.

**Na rynku można znaleźć całe spektrum pożyczek gotówkowych bardzo podobnych do siebie. Klienci poszukują jednak wartości dodanej – promocji bądź finansowania specjalnych celów, które przyniosą wymierne oszczędności dla gospodarstwa domowego.**

Wiele korzyści możemy czerpać z szeroko pojętej ekologii. Jeżeli ktoś szuka pieniędzy na poprawę warunków swego „bytowania”, np. zamierza ocieplić budynek czy zmienić system ogrzewania, myśli o produkcji prądu na potrzeby gospodarstwa domowego czy o ekologicznej utylizacji ścieków, powinien wziąć pod uwagę, że są na rynku instytucje z misją, które nie tylko mogą dostarczyć atrakcyjne finansowanie na te cele, ale także służą fachowym doradztwem co do celu i zakresu proponowanej inwestycji oraz warunków zaciągnięcia kredytu. Warto przy tym zastanowić

się, jakie przedsięwzięcia mogą realnie obniżyć koszty życia, a zarazem podnieść jego komfort. Jak znaleźć odpowiedzi na te pytania? Można m.in. zapytać fachowców w Banku Ochrony Środowiska. W BOŚ przedstawiamy klientom nie tylko ofertę finansowania, ale podpowiadamy dobre rozwiązania, które warto stosować w życiu codziennym. Gdy jest się właścicielem budynku, warto szukać różnych metod na obniżenie kosztów utrzymania domu, na poprawę komfortu życia, przy jednoczesnym stosowaniu rozwiązań przyjaznych dla środowiska.

## To tak łatwo się mówi...

Nowe rozwiązania technologiczne w domu warto dostosować nie tylko do swoich możliwości finansowych, ale także momentu życiowego, w którym ktoś się znajduje. W inny sposób na zastosowanie oszczędnych i ekologicznych rozwiązań powinien spojrzeć ktoś, kto jest już właścicielem domu, a inaczej ktoś, kto dopiero zamierza go zbudować. Jeżeli mieszka się w budynku, który ma już swoje lata, to można pomyśleć np. o jego termomodernizacji czy o wymianie systemu grzewczego. Mam tu na myśli nie tylko zamianę starego kotła, ale także zapobieganie utracie ciepła z budynku. To ciepło bowiem, które ucieka przez różne nieszczelności, zostało przecież wyprodukowane przez nas.

## Rynek pomp ciepła stale wzrasta

Rok	Ilość pomp zainstalowanych na rynku (szt.)	Procentowy przyrost
2010	8130	-
2011	10570	30%
2012	12401	17%
2013	17851	44%
2014	19063	7%
2015	22089	16%

(źródło: PORT PC)



Źródło: Baza danych BuildDesk



To my za nie płacimy. Warto też szukać nowych rozwiązań technologicznych dla domu, które z jednej strony będą relatywnie tanie w bieżącej eksploatacji (np. pompy ciepła, kolektory słoneczne, panele fotowoltaiczne) i przyniosą bieżące i wymierne oszczędności, z drugiej zaś są po prostu „wygodne” i nowoczesne, a przy tym wymagają minimum obsługi.

## Barierą przed instalowaniem ekologicznych rozwiązań bywa cena...

Z roku na rok ceny instalacji proekologicznych spadają. Co prawda kocioł węglowy jest tańszy od kotła gazowego wyposażonego w pełną automatykę, ale ten drugi jest znacznie wygodniejszy w użytkowaniu, wydajniejszy oraz po prostu „czystszy”, emituje znacznie mniej zanieczyszczeń, które oddziałują na nasze zdrowie. Podobnie można myśleć i o innych rozwiązaniach. Wydatek na pompę ciepła będzie wyższy niż na kocioł, ale w perspektywie długoletniego użytkowania domu inwestycja zwróci się z nawiązką.

## BOŚ oferuje finansowanie na takie rozwiązania?

Mamy cały szereg produktów na szeroko pojęte cele ekologiczne. Duży nacisk kładziemy na to, by były one dopasowane do realnych potrzeb klientów. Przykładowo EKOKredyt PV przeznaczony jest na finansowanie konkretnych rozwiązań – instalacji fotowoltaicznych, dzięki którym gospodarstwa domowe mogą produkować prąd, korzystając z energii słonecznej.

Istotne jest to, żeby decydując się na instalację fotowoltaiczną, nie „przewymiarować” inwestycji. Na potrzeby standardowego gospodarstwa domowego wystarczy instalacja o mocy 3-5 kW. Są to jednak inwestycje pozbawione szybkiego okresu zwrotu. W przypadku domu zamieszkiwanego przez czteroosobową rodzinę i powierzchni do 140 m<sup>2</sup>, trzeba się liczyć z około 10-letnim okresem zwrotu.

Instalacje fotowoltaiczne stały się popularne także dlatego, że ustawa o odnawialnych źródłach energii dopuściła możliwość wprowadzania niezużytej nadwyżki energii do sieci oraz „odzyskiwania” jej, kiedy jest nam bardziej potrzebna. To jest tzw. bilansowanie rozliczeń z zakładem energetycznym.

Kolejnymi produktami, które można określić jako specjalizację BOŚ, są kredyty udzielane dzięki współpracy z Wojewódzkimi Funduszami Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Mają one charakter preferencyjny – klient zyskuje dopłatę do kapitału, czyli de facto umorzenie części kredytu albo dopłatę do odsetek. Tymi kredytami można finansować wiele rozwiązań – zarówno termomodernizację budynków, jak i mikroinstalacje OZE w budynkach. Oferta kredytów z dopłatami lub ze środków WFOŚiGW dostępna jest w wybranych województwach, a jej warunki są zróżnicowane w poszczególnych regionach.

## A co to jest tzw. Zielona pożyczka?

Mamy w BOŚ promocję pożyczki gotówkowej, której jednym z ważnych celów jest cel

ekologiczny. Promocja ruszyła 13 marca. Korzystając z tej pożyczki, można sfinansować zakup szeregu dóbr – od prostego zakupu drzwi i okien o właściwych normach energetycznych, poprzez kolektory słoneczne i panele fotowoltaiczne, aż po pompy ciepła.

To jednak nie wszystko. Finansowanie to dostępne jest także na sprzęt sportowy, który sprzyja rozwijaniu zdrowego stylu życia. Pożyczką można opłacić także koszty pobytu w sanatorium. Zakres finansowania jest więc bardzo szeroki, a bank elastyczny i otwarty na propozycje klientów. Nawet, jeśli cel finansowania nie został określony w naszym regulaminie, możemy uwzględnić wnioski klienta. Pod warunkiem wszakże, że zakup będzie miał charakter ekologiczny.

## Ile kosztuje ta pożyczka?

Klient płaci niższą prowizję za jej przyznanie niż przy innych pożyczkach gotówkowych. Oprocentowanie też jest atrakcyjne i wynosi 6,5 proc. w skali roku, podczas gdy w standardowej ofercie jest to 8 procent. Również marża jest niższa. W tej chwili „Zielona pożyczka” jest najtańszą z całej palety naszych pożyczek, nawet tych objętych promocją. Mamy tu także długi okres kredytowania, do 120 miesięcy, co jest również wyróżnikiem na rynku pożyczek gotówkowych. Ponadto klienci, którzy poświadczą zakup towaru o charakterze proekologicznym fakturą, mogą liczyć na obniżenie oprocentowania lub marży o jeden punkt procentowy.



# WSPARCIE PRZEDSIĘBIORCY

Z punktu widzenia przedsiębiorcy, starającego się o dofinansowanie działalności biznesowej, zwłaszcza na starcie, najważniejsza jest prostota procesu ubiegania się o środki oraz ich szybkie otrzymanie.



**Dominik Ciula**

sales and marketing manager  
Aasa Polska

Wszelkie działania i oferty, które wspomagają rozwój klienta biznesowego, są wyjątkowo cenne. Zwłaszcza te związane z możliwością zdobycia finansowania w momencie rozpoczęcia działalności.

## Kluczowa rola w budowaniu wzrostu gospodarczego

Jak wynika z danych GUS, aż 99 proc. wszystkich przedsiębiorstw

w Polsce stanowią małe i średnie firmy, w tym prawie 96 proc. wszystkich podmiotów stanowi grupa mikroprzedsiębiorstw. Krajowy sektor MSP jest odpowiedzialny za wytworzenie 67 proc. PKB i zapewnia miejsca pracy aż dla ok. 70 proc. wszystkich zatrudnionych. Oznacza to, że małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce odgrywają kluczową rolę w budowaniu wzrostu gospodarczego i innowacyjności. Zrównoważony rozwój tego właśnie sektora ma ogromne znaczenie dla kondycji krajowej gospodarki.

## Przeszkody

Niestety, mali przedsiębiorcy napotykać wiele przeszkód jeśli chodzi o pozyskanie finansowania, co potwierdzają wyniki badania „Potrzeby małych firm w zakresie finansowa-

nia”, wykonanego na zlecenie Aasa Polska na grupie ponad 700 mikroprzedsiębiorców prowadzących własną działalność. Aż 80 proc. z nich za barierę w zdobyciu dodatkowych środków pieniężnych uznało skomplikowaną procedurę aplikacyjną, w tym dużą liczbę wymaganych zaświadczeń i dokumentów, a także niezrozumiałe zapisy w umowach. Dla około 23 proc. ogromną przeszkodą jest brak zdolności kredytowej – problem ten dotyczy przede wszystkim osób młodych, bez udokumentowanej historii, które nie mogą liczyć na pozyskanie dodatkowego finansowania, głównie w bankach. A jest ono potrzebne chociażby do tak prozaicznych, ale obowiązkowych czynności, jak opłacanie składek w ramach ZUS czy rachunki za czynsz i światło. Kolejne utrudnienie to ograniczona możliwość uzyskania dofinansowania ze względu na wymogi formalne związane m.in. z wymaganym minimalnym czasem prowadzenia działalności.

## Uprozczone procedury

Dlatego oferta pożyczki, skierowana do klienta biznesowego, powinna zapewniać dostęp do szybkiego finansowania bez zbędnych formalności i być elastyczna. Sam proces aplikacji o pożyczkę musi być maksymalnie uproszczony. W dzisiejszych czasach do skutecznej weryfikacji wystarczy podstawowe informacje na temat przedsiębiorcy i prowadzonej przez niego działalności. Zaawansowane systemy sprawdzania wiarygodności klienta sprawiają, że pożyczkodawca nie musi wymagać żadnych dodatkowych dokumentów poza ważnym dowodem osobistym. Nowe technologie pozwalają również, aby środki błyskawicznie trafiły do klienta. Już kilka sekund po wysyłce wniosku przedsiębiorca powinien uzyskać informację na temat zaakceptowanej kwoty pożyczki, a następnie jak najszybciej otrzymać pieniądze – za pośrednictwem przelewu ekspresowego lub czeku Giro (odbior środków bezpośrednio w Urzędzie Pocztowym).

## Elastyczność

Równie ważna jest elastyczność w dostosowywaniu się do bieżących lub zmieniających się potrzeb klienta. Tylko nieliczni pożyczkodawcy oferują możliwość dopasowania okresu spłaty zobowiązania do wysokości zaakceptowanej kwoty. Niewielu zapewnia także możliwość wcześniejszego zrezygnowania z pożyczki w przypadku zmiany decyzji inwestycyjnej lub warunków rynkowych. Według badań zleconych przez Aasa Polska, jest to jedna z najbardziej cenionych kwestii dla przedsiębiorcy przy wyborze oferty finansowej dla firmy. Trudno się temu dziwić – przedsiębiorcy na początku prowadzenia działalności gospodarczej często zmuszeni są do nagłych zmian decyzji. Na uwagę zasługuje również możliwość skorzystania z dobrowolnej oferty ubezpieczenia pożyczki biznesowej, która skutecznie chroni interesy przedsiębiorcy przez cały okres spłaty pożyczki.

# Źródła finansowania przedsięwzięć biznesowych

Celem każdej firmy jest rozwój i pomnażanie majątku. By go realizować przedsiębiorstwa potrzebują kapitału, a jak wiadomo nie zawsze można finansować działalność z bieżących przepływów pieniężnych. Wtedy z pomocą przychodzą zewnętrzne źródła finansowania. Wśród najpopularniejszych wyróżnić należy kredyt, obligacje czy leasing. Sposobem na zdobycie kapitału jest również pozyskanie inwestora finansowego czy branżowego. W związku z rozwojem internetu i komunikacji poprzez media społecznościowe ciekawym rozwiązaniem jest również tzw. finansowanie społecznościowe, czyli pozyskiwanie kapitału z wpłat internautów, z pominięciem banków i innych instytucji finansowych, jednak wciąż jest to bardzo niewielka część rynku.



**Iwona Załuska**

partner w Upper Finance



**Tatiana Piechota**

partner w Upper Finance

Każda firma dążąc do optymalnego rozwoju, prędzej czy później staje przed dylematem wyboru jednego ze sposobów finansowania rozwoju. Warto pokrótce przedstawić charakterystykę najważniejszych instrumentów.

## Kredyt

Tradycyjnym już źródłem finansowania działalności gospodarczej jest kredyt. To bodaj najpopularniejsze narzędzie do zarządzania płynnością firmy. Wśród jej zalet należy wymienić dopasowanie produktu do wielkości i charakteru firmy, możliwość finansowania bardziej złożonych przedsięwzięć (kredyt inwestycyjny), czy lepsze zarządzanie bieżącą płynno-

ścią finansową (kredyt obrotowy). Przy wyborze tej formy finansowania przedsiębiorca ma możliwość skorzystania z profesjonalnego wsparcia firmy doradczą. Jej eksperci nie tylko zweryfikują nasz biznes i wesprą w przygotowaniu dobrego biznes planu, ale również pomogą w właściwym ustrukturyzowaniu projektu, by zmaksymalizować jego szanse na pozyskanie kredytu. Kredyt ma też swoje minusy. Oczywiście jest konieczność regularnego spłacania rat i odsetek, ale też podatność kosztów kredytu na wahania stóp procentowych. Ograniczona jest też jego dostępność dla potencjalnych potrzebujących: na kredyt nie mogą raczej liczyć firmy

młode, dopiero stawiające pierwsze kroki w biznesie, ale też te działające w branżach podwyższonego ryzyka. Ubieganie się o kredyt wiąże się również z licznymi formalnościami i potrzebą zbieraniem wymaganej dokumentacji. Nad sposobem wydawania środków z kredytu jest też prowadzona restrykcyjna kontrola – wydatkowanie pieniędzy odbywa się zgodnie z ustalonym celem przeznaczenia, co każe przedsiębiorcy trzymać się jednej określonej przez bank ścieżki.

## Obligacje korporacyjne

Obligacje to alternatywa dla finansowania bankowego. Jej największą przewagą nad kredytem jest elastyczność. Firma może skorzystać z niej np. w sytuacji gdy banki niechętnie udzielają kredytu na dany cel, a tak dzieje się np. w działalności deweloperów, gdy szukają finansowania na zakup gruntów pod nowe inwestycje. Obligacje pozwalają nie tylko lepiej rozkładać spłatę zobowiązań (kapitał spłacany jest na koniec okresu emisji), ale też nie ograniczają emitenta w wyborze celu finansowania, co daje im większą wolność w rozporządzaniu pozyskanymi środkami. Na to drugie pozwalają im bardziej liberalne zasady, które dają emitentowi możliwość bardziej ogólnego przedstawienia celu emisji. Emisja obligacji to również szybszy sposób na pozyskanie finansowania.

## Leasing

Leasing pozwala na sfinansowanie zakupu składników majątku niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej. Przedmiotem

leasingu mogą być zarówno rzeczy ruchome, jak i grunty czy nieruchomości. Ciekawą odmianą leasingu jest tzw. leasing zwrotny, polegający na odsprzedaży przez leasingobiorcę swojego majątku na rzecz leasingodawcy i dalszym z niego korzystaniu na podstawie umowy leasingu. Dzięki temu przedsiębiorca poprawia swoją płynność finansową i uwalnia środki, które może przeznaczyć na kolejne inwestycje.

## Fundusze PE/VC

Często najciekawszą z punktu widzenia potrzeb przedsiębiorcy formą finansowania jest pozyskanie inwestora w postaci funduszu private equity/venture capital. To rozwiązanie pozwala dokapitalizować biznes w drodze podwyższenia kapitału, ale często niesie również ze sobą dużą wartość dodaną w postaci transferu know how i doradztwa strategicznego. Dzieje się tak dlatego, że fundusz, który angażuje się w daną spółkę, dba o wzrost jej wartości. Zatem w jego interesie jest kompleksowe zaangażowanie w sprawy spółki i rozwijanie biznesu zgodnie ze swoją strategią inwestycyjną. Przedsiębiorca, który zdecyduje się na współpracę z takim inwestorem, musi jednak pamiętać o wynikających z niej ograniczeniach. Przede wszystkim spółka musi podzielić się własnością i konsultować swoje decyzje strategiczne z zewnętrznym inwestorem. Trzeba mieć też świadomość, że horyzont inwestycyjny takiego inwestora, choć zdecydowanie dłuższy niż w przypadku np. zwykłych funduszy akcji, nadal jest ograniczony i trzeba mu zapewnić drogi wyjścia z inwestycji.

Na koniec warto pamiętać, że wybór formy finansowania jest oczywiście uzależniony od sytuacji firmy i jej otoczenia oraz uwarunkowań gospodarczych.

## Pożyczka zaciągnięta na 12 m-cy przy kwocie 10 tys. zł

	Nazwa instytucji finansowej	Wysokość miesięcznej raty
1	Nest Bank	886,53
2	Citi Handlowy	898,83
3	Alior Bank	906,95
4	Santander Consumer Bank	914,19
5	BOŚ	920,86
6	Eurobank	961,37
7	Credit Agricole Bank Polska	983,35
8	PKO Bank Polski	1 010,00

## Pożyczka zaciągnięta na 12 m-cy przy kwocie 15 tys. zł

	Nazwa instytucji finansowej	Wysokość miesięcznej raty
1	Nest Bank	1 329,79
2	Citi Handlowy	1 348,25
3	Alior Bank	1 360,43
4	BOŚ	1 381,29
5	Santander Consumer Bank	1 402,34
6	Eurobank	1 442,06
7	Credit Agricole Bank Polska	1 475,02
8	PKO Bank Polski	1 515,00

## Dlaczego właściciele firm sięgają po pożyczkę

Zgodnie z danymi BIK tylko 18 proc. mikrofirm korzysta z kredytów bankowych. Pytaniem otwartym jest, czy wynika to z braku zapotrzebowania ze strony firm, czy braku podaży ze strony banków.



**Mariusz Zabrocki**

dyrektor zarządzający iwoca Poland

Kiedy spytamy przedstawicieli banków, jak trudno jest u nich uzyskać kredyt firmowy, od wielu z nich usłyszymy, że bardzo łatwo. Będą podawać liczby typu 80-90 proc. pozytywnych decyzji kredytowych i twierdzić, że problemem jest brak popytu, a nie niedobór podaży. Równocześnie jednak około 30 proc. klientów konsumenckich firm pożyczkowych ma lub miało zarejestrowaną firmę. Skąd ten popyt na chwilówki, jeśli kredyt firmowy jest na wyciągnięcie ręki?

### Wstępne sito

Oficjalne procenty pozytywnych decyzji kredytowych są fikcyjnymi liczbami. W rzeczywistości wielo-

krotnie więcej klientów odpada na wcześniejszych etapach wnioskowania. Na spotkaniach z klientami firmowymi doradcy wypełniają formularz i dokonują wstępnej automatycznej oceny. Jeśli ta wychodzi za niską, wniosek nigdy nie trafia do weryfikacji w centrali banku. Dopiero po takim sicie 80-90 proc. wniosków jest akceptowanych. Wiele osób odpada też krok wcześniej. Jeśli klient potrzebuje niskiej kwoty, lub ma młodą firmę, doradca nawet nie wypełni formularza, by nie tracić cennego czasu, jaki może poświęcić na bardziej perspektywicznych klientów. Można pójść jeszcze jeden krok do tyłu i spojrzeć, ilu klientów rozważa finansowanie zewnętrzne, ale ostatecznie nie udaje się do placówki bankowej. I ta grupa jest większa niż wszystkie wyżej wymienione razem wzięte. Według danych z badań BGK z grudnia 2015 roku niemal dwie trzecie firm, które miało zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne, zrezygnowało z ubiegania się o nie. Najczęściej przyczyną była uciążliwa

i długotrwała procedura pozyskania kredytu.

### Inne możliwości

Klienci firmowi coraz częściej dostrzegają inne opcje finansowania niż kredyt firmowy. Jednym z nich jest pożyczka pozabankowa, która jest atrakcyjnym rozwiązaniem dla małych firm, szukających kilku lub kilkudziesięciu tysięcy złotych. Firmy pożyczkowe akceptują krótszy staż działalności, jak i znacznie niższy minimalny BIK niż banki, co jest szczególnie istotne dla małych firm, których właściciele posiadają przeciętnie dużo niższe scoringi niż osoby na etacie. Zgodnie z danymi BIK, scoring powyżej 570 pkt ma 63,3 proc. osób prywatnych, a tylko 52,6 proc. mikroprzedsiębiorców. Istotną informacją dla osób, które chcą wielokrotnie sięgać po finansowanie, jest to, że finansowanie pozabankowe nie wpływa na punktację BIK. Nowym trendem jest sięganie po finansowanie pozabankowe firm w coraz lepszej sytuacji finansowej, co na arenie międzynarodowej wynika z pojawienia się graczy takich jak Kabbage i iwoca (obecna również w Polsce), którzy oferują nawet sześciocyfrowe kwoty finansowania. Akceptowanie wyższego ryzyka dla wielu klientów prze-

stało być w tym przypadku głównym źródłem przewagi.

### Większa elastyczność

Firmy pożyczkowe cechuje większa elastyczność, jeśli chodzi o wymagane dokumenty i inne procedury. Banki są zmuszone regulacjami i rekomendacjami KNF do zbierania dokumentów księgowych i prognoz finansowych od klientów firmowych. Firmy pożyczkowe często się zadowolają alternatywnymi źródłami danych transakcyjnych, takimi jak dane z konta na Allegro, wyciągi bankowe, dane z aplikacji księgowych. Pożyczkodawcy, którzy na spektrum kwot, cen i akceptowanego ryzyka, są bliżsi chwilówkom, niekiedy obywają się bez jakichkolwiek dokumentów. Firmy pożyczkowe też z reguły są w stanie przelać środki na konto firmowe szybciej niż bank. Wstępny scoring jest wprawdzie automatyczny w wielu polskich bankach, ale to jest dopiero początek procedur weryfikacyjnych, które zajmują kolejny dzień lub dwa. W firmach pożyczkowych weryfikacja jest często zautomatyzowana w zbliżonym stopniu co same decyzje, co po części wynika z mniejszych wymagań regulacyjnych, a po części większej elastyczności swoich struktur organizacyjnych i technologicznych.

### Transparentność

U niektórych graczy mniejsze kwoty pożyczek firmowych są osiągalne zza biurka dzięki procesowi całkowicie online nawet dla nowych klientów, czego nie oferują banki. Co ważne, przedsiębiorca już na etapie składania wniosku ma transparentnie podane wszystkie koszty związane z pożyczką, co nie jest standardem wśród banków. Ma dzięki temu gwarancję, że żadne dodatkowe koszty go nie zaskoczą. Jako ciekawe zjawisko jawi się wzrost znaczenia natychmiastowego dostarczania finansowania tam, gdzie jest dostęp do wystarczającej ilości danych, by podjąć decyzję kredytową. Takimi miejscami jest dashboard sprzedawcy online, aplikacja księgowa, system płatności online. W innych krajach (i pewnie niedługo w Polsce) pojawia się nowa forma partnerstw firm pożyczkowych, gdzie pracują one z samymi bankami. Klienci, którzy nie są w stanie przejść sztywnych kryteriów bankowych, są kierowani do firm pozabankowych. Przykładem tego jest partnerstwo Santander z Kabbage, iwoca z Commerzbankiem lub projekt rządu brytyjskiego, który próbuje wymusić na bankach przekazywanie odrzuconych klientów firmowych do alternatywnych dostawców kapitału.

## CO ZAINTERESUJE PRZEDSIĘBIORCĘ?



**Maciej Suwik**

ekspert Loando.pl

Do tej pory z oferty pożyczkodawców korzystali głównie klienci indywidualni. Od pewnego czasu atrakcyjną grupą potencjalnych klientów stali się drobni przedsiębiorcy, którzy potrzebują dodatkowych środków na rozwój biznesu. Sami przedsiębiorcy również wykazują coraz większe zainteresowanie ofertą instytucji pozabankowych. Z badań wynika, że 41 proc. badanych przedsiębiorców uważa pożyczki online za korzystne rozwiązanie firm z sektora MSP. Wśród głównych zalet wskazywane są głównie szybkość, bezpieczeństwo i przejrzyste warunki współpracy. W jaki sposób firmy pożyczkowe mogą do siebie przekonać potencjalnych klientów?

Przedsiębiorcy z sektora MŚP stanowią dla pożyczkodawców idealną grupę klientów. Dlaczego? Ponieważ charakteryzują się wysokim

poziomem wiarygodności. Instytucje pożyczkowe, dążąc do profesjonalizacji rynku, umiejętnie dobierają klientów, którzy wykazują stałą płynność finansową.

### Przedsiębiorca – klient idealny

A tacy są właśnie przedsiębiorcy, którym zależy na rozwoju biznesu, a którzy mierzą się z dużą ilością barier, stojących na przeszkodzie do rozwoju własnego przedsiębiorstwa. Z badań przeprowadzonych w 2016 roku na zlecenie Konfederacji Lewiatan przez Smartcope wynika, że prawie 50 proc. pytanym przedsiębiorców negatywnie ocenia możliwości prowadzenia biznesu w 2017 roku. Jedną z przyczyn застоju lub braku rozwoju firm są kwestie finansowe. Mnogość ofert proponowanych przez firmy pożyczkowe sprawiają, że przedsiębiorcy sektora MSP, stanowiący 99 proc. wszystkich europejskich firm, coraz częściej korzystają z tej formy dofinansowania, rezygnując z zaciągania kredytów w bankach.

### Dlaczego pożyczka, a nie kredyt?

Dlaczego przedsiębiorcy coraz chętniej sięgają po pożyczki, rezygnując tym samym z oferty banków? W odróżnieniu od kredytów bankowych, pozabankowe pożyczki dla firm nie wymagają spełniania

szeregu formalności i dostarczania dokumentów, które ciężko zdobyć. W pożyczkach online wniosek jest krótki, a koniecznym do spełnienia, warunkiem, jest w stanie podołać większość przedsiębiorców. Osoby prowadzące własną działalność bądź zastanawiające się nad jej założeniem, i tak są już obciążone szeregiem obowiązków, dlatego też instytucje pozabankowe wychodzą im naprzeciw, znacznie ułatwiając proces pożyczkowy. Proces wnioskowania o przyznanie pożyczki jest znacznie krótszy niż w przypadku tradycyjnej bankowości, w której to przyznanie świadczenia przedłuża się w czasie, trwając niekiedy nawet 6 miesięcy. Pieniądze uzyskane w szybki i nieskomplikowany sposób w firmie pożyczkowej można spożytkować na dowolne cele związane z prowadzeniem działalności.

### Pożyczka na start

Jedną z zalet instytucji pozabankowych jest fakt, iż starają się one dostosowywać swoje oferty do różnych potrzeb i możliwości osób rozpoczynających działalność. W tym celu proponowane są różnorodne udogodnienia. Jednym z nich jest na przykład fakt, że nie każdy pożyczkodawca wymaga od przedsiębiorcy przynajmniej kilku-miesięcznej historii prowadzenia

działalności. Coraz więcej instytucji proponuje pożyczkę dla firm, które dopiero zaczynają funkcjonować w danej branży, a to bardzo istotne udogodnienie, które umożliwi młodym biznesom korzystny start. Przedsiębiorca otrzymuje możliwość spłacania pożyczkowej kwoty stopniowo, wraz z rosnącymi zyskami firmy. W takich przypadkach rozpoczynający swą działalność, przedsiębiorcy, mogą ubiegać się o pożyczkę do 15 tys. zł, a jej spłatę rozłożyć nawet na 24 miesiące.

### Różnorodność oferty

Innym, równie ważnym dla przedsiębiorców, udogodnieniem, jest różnorodność wysokości sum, które mogą pozyskać. Pożyczka może wynosić kilka, kilkadziesiąt, a nawet kilkaset tysięcy złotych. Tak wysokie kwoty są raczej rzadkością, niemniej jednak w określonych przypadkach przedsiębiorca może się o nie ubiegać. Zanim jednak będziemy cieszyć się możliwością zaciągnięcia kwoty tego rzędu, warto wziąć pod uwagę wszystkie warunki jej spłaty, a przede wszystkim okres kredytowania. W wielu przypadkach wynosi on maksymalnie do 24 miesięcy, jednak ulega on stopniowemu wydłużeniu. To dużo krócej niż w przypadku długości przeciętnego kredytu gotówko-

wego, dlatego też decydując się na pożyczkę, warto przemyśleć swoje możliwości finansowe.

### Pożyczka pod zastaw

Warto również wspomnieć o tzw. pożyczce pod zastaw samochodu. Takie rozwiązanie to nowość wśród oferty proponowanej przez instytucje pożyczkowe. W ramach tej oferty, wnioskując o przyznanie pożyczki, przedsiębiorca podaje także dane swego auta. Następnie decyduje o maksymalnej kwocie pożyczki zostaje wydana na podstawie wyceny samochodu.

### Rozsądek przede wszystkim

Przedsiębiorca, zanim zdecyduje się na zaciągnięcie zobowiązania, musi przede wszystkim racjonalnie przemyśleć wszystkie za i przeciw. Aby nie popaść w spiralę zadłużenia, należy dokładnie przeanalizować cały proces zaciągnięcia pożyczki. Przede wszystkim młody przedsiębiorca musi wykalkulować, czy podoła wysokości miesięcznych rat, jakie musi spłacić w związku z zobowiązaniem – pożyczki można bowiem zaciągnąć maksymalnie na 24 miesiące, nawet jeśli świadczenie wynosi 100 tys. zł. Warto też zapoznać się z opiniami na temat danej firmy pożyczkowej, dokładnie przeczytać umowę i przeanalizować dodatkowe koszty pożyczki.



# Jak wybrać pewnego pożyczkodawcę

Zawarcie przez konsumenta umowy pożyczki może wiązać się z pewnymi niebezpieczeństwami. Zdarza się, że pożyczkodawcy wykorzystują niewiedzę i brak doświadczenia pożyczkobiorcy. Brak prawidłowej informacji o kosztach pożyczki, skomplikowane wzorce umowne, a często również celowe wprowadzanie w błąd nie ułatwiają wyboru pewnego pożyczkodawcy. Jakie kroki może podjąć konsument, aby uniknąć zawarcia umowy naruszającej przepisy lub dobre praktyki?



r. pr. Marcin Tadeusz  
**Kamiński**

dyrektor departamentu prawnego  
Mikrokasa

Szukając oferty pożyczki warto w pierwszej kolejności sprawdzić, czy pożyczkodawca widnieje w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego. Należy mieć świadomość, iż zgodnie z ustawą z dnia 12.05.2011 r. o kredycie konsumenckim (t.j. Dz.U. z 2016 r. poz. 1528, dalej: ustawa o kredycie konsumenckim) instytucja pożyczkowa może prowadzić działalność wyłącznie w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością albo spółki akcyjnej, a jej minimalny kapitał zakładowy musi wynosić 200 000 zł. W związku z powyższym jeżeli pożyczkodawca nie widnieje w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego istnieje duże ryzyko, iż nie działa zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

## Po pierwsze: sprawdź pożyczkodawcę

Dodatkowo warto zweryfikować stronę internetową pożyczkodawcy, w tym w szczególności czy jest członkiem organizacji zrzeszającej podmioty z sektora rynku finansowego. Kontaktując się z organizacją, której członkiem jest dany pożyczkodawca można sprawdzić jego wiarygodność. Informacje o niezręcznych pożyczkodawcach i ich praktykach są natomiast dostępne na stronach internetowych Komisji Nadzoru Finansowego, która publikuje listę ostrzeżeń publicznych, Rzecznika Finansowego, a także Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Należy na marginesie wspomnieć, że obecnie trwają prace legislacyjne nad wprowadzeniem do polskiego porządku prawnego Rejestru Instytucji Pożyczkowych przy Komisji Nadzoru Finansowego, co niewątpliwie ułatwi potwierdzenie wiarygodności pożyczkodawców.

## Po drugie: domagaj się informacji

Podstawowym mechanizmem ochrony konsumentów jaki wykorzystuje się w przepisach ustawy o kredycie konsumenckim jest dostarczanie odpowiednich informacji,

które pozwalają na porównanie ofert składanych przez różnych pożyczkodawców oraz podjęcie rozsądnej decyzji dotyczącej zaciągnięcia kredytu jego warunków, jak również ocenę bieżącej sytuacji prawnej w związku z pożyczką. Przed zawarciem umowy pożyczki konsument powinien otrzymać formularz informacyjny, w którym zostaną zawarte podstawowe informacje o pożyczce – tak aby mógł podjąć świadomą decyzję czy umowa jest dla niego korzystna.

Niestety pożyczkodawcy często nie wywiązują się z tego obowiązku, co potwierdza również orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, który 18.12.2014 r. w sprawie CA Consumer Finance c/a Bakkaus, Bonato (C-449/13) dokonał istotnej dla kredytu konsumenckiego wykładni przepisów Dyrektywy 2008/48/WE w sprawie umów o kredyt konsumencki dotyczących informacji przedumownych i oceny zdolności kredytowej. Trybunał wskazał w powyższym orzeczeniu między innymi, że kredytodawca na zarzut konsumenta jest co do zasady zobowiązany do wykazania przed sądem prawidłowości wypełnienia swoich obowiązków przedumownych dotyczących między innymi dostarczenia formularza informacyjnego. Dlatego niewystarczające jest zawarcie w samej umowie pożyczki jedynie postanowienia, iż konsument zapoznał się z formularzem informacyjnym.

Formularz informacyjny jest o tyle istotny, iż pozwala dokonać wstępnej selekcji ofert pożyczkowych poprzez ich porównanie. Trzeba

natomiast zwrócić uwagę na pożyczkobiorców, którzy takiej informacji nam nie udostępniają. Brak wywiązania się ze wskazanego powyżej wymogu może sugerować, iż dany pożyczkodawca nie jest najlepszym wyborem. Tak samo należy zareagować w sytuacji, gdy umowa jest niejasna lub pracownik pożyczkodawcy nie chce udzielić nam odpowiedzi na zadawane pytania. Należy pamiętać, że każda nasza wątpliwość dotycząca pożyczki przed podpisaniem umowy powinna zostać rozwiana. W przypadku obiekcji lepiej jest zrezygnować i poszukać pożyczkodawcy, który nie ma nic do ukrycia.

## Po trzecie: sprawdź, czy warunki umowy są zgodne z ustawą o kredycie konsumenckim

Podstawowym aktem prawnym regulującym kwestię pożyczek konsumenckich jest ustawa o kredycie konsumenckim, a w umowach pożyczek niestety zdarzają się postanowienia sprzeczne z jej przepisami. Analizując umowę czasami warto więc sięgnąć po tekst ustawy.

Instytucjom pożyczkowym zarzuca się często stosowanie wysokich opłat związanych z umową. Obecnie kwestia wysokości kosztów kredytu konsumenckiego nie powinna natomiast budzić wątpliwości ponieważ ustawą o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz niektórych innych ustaw z dnia 05.08.2015 r. (Dz.U. z 2015 r. poz. 1357) wprowadzono maksymalną wysokość pozaodsetkowych kosztów kredytu.

W związku z tym na podstawie danego przez nowelizację art. 36 a ustawy o kredycie konsumenckim możemy łatwo zweryfikować czy koszt oferowanego kredytu jest zgodny z przepisami i nie przekracza limitu ustawowego.

Praktyką naruszającą ustawę o kredycie konsumenckim, na który uwagę zwraca między innymi Rzecznik Finansowy na swojej stronie internetowej, jest domaganie się opłat wstępnych od osób, które chcą otrzymać pożyczkę, a następnie brak zawarcia samej umowy i odmowa zwrotu uiszczony kwoty. Takie działanie wprost narusza przepisy ustawy o kredycie konsumenckim. Jeżeli więc pożyczkodawca wymaga w momencie złożenia wniosku o zawarcie pożyczki wysokiej opłaty, powinniśmy zachować czujność ponieważ pojawia się ryzyko, iż umowa nie zostanie zawarta, a wpłacone pieniądze dobrowolnie zwrócone.

Podpisując umowę powinniśmy na końcu zwrócić uwagę, czy zawiera ona elementy wymagane przez ustawę o kredycie konsumenckim takie jak między innymi informację o prawie do odstąpienia od umowy lub możliwości wcześniejszej spłaty. Pożyczkodawca, który jest wiarygodny z pewnością nie pominie w stosowanym przez siebie wzorcu umownym żadnej z tych kwestii. Dopiero gruntowna analiza formularza informacyjnego oraz otrzymanej na jego podstawie umowy pozwoli nam wybrać pewnego pożyczkodawcę, który nie narusza przepisów prawa i dobrych praktyk.

## Konieczność starannej oceny zdolności kredytowej klientów

Według danych Biura Informacji Kredytowej blisko 400 tys. Polaków spłaca pożyczki na łączną kwotę 1,4 mld zł. Zdecydowana większość z nich korzysta zarówno z ofert banków i firm pożyczkowych, co oznacza, że mają zobowiązania w co najmniej dwóch instytucjach. Dlatego bardzo ważna jest wnikliwa ocena zdolności kredytowej klienta i chronienie jego samego przed przekredytowaniem.



**Łukasz Kamiński**

dyrektor ds. ryzyka Wonga w Polsce

Osoby, które często korzystają z pożyczek, charakteryzują się większą spontanicznością – wynika z badań przeprowadzonych dla BIK. Dla 39 proc z nich główną motywacją jest natychmiastowy dostęp do pieniędzy. Wynika

to także z łatwiejszego, szybszego procesu udzielania pożyczki, szczególnie jeśli jest on on-line.

## Na co pożyczamy

Ipsos na zlecenie Wonga sprawdził, na co klienci pożyczają pieniądze. Najczęściej pożyczają na opłacenie rachunków, w tym także na edukację czy ubezpieczenie, na wydatki związane z kosztami leczenia, na drobne remonty, jak również na tzw. wydatki sezonowe, np. wyprawkę szkolną. 10 proc. respondentów odpowiedziało, że pożyczka na zakup rzeczy, które są dla nich atrakcyjne w danym momencie ze względu na swoją cenę.

## Potrzeba weryfikacji

Oferta firm pożyczkowych on-line charakteryzuje się tym, że jest łatwo dostępna – zwykle wystarczy złożyć wniosek przez Internet, co zajmuje zaledwie kilka minut. Mimo że proces jest niezwykle szybki, nie znaczy to, że wiarygodność kredytowa klienta nie została starannie sprawdzona. Ocena zdolności kredytowej jest najważniejsza. Biorąc pod uwagę spontaniczność decyzji niektórych klientów, ich wiedzę finansową, a czasami po prostu niefrasobliwość, istotny jest wyrafinowany system oceny wiarygodności. Zapewnia on nie tylko bezpieczeństwo firmie, ale przede wszystkim klientowi. Firmy powinny dbać za klientów, żeby ich zobowiązania nie przekroczyły kwoty, której nie będą mogli spłacić. Swoją wiedzę o finansach nisko ocenia 19 proc. Polaków. Największy odsetek ankietowanych – 47 proc. – twierdzi, że ich poziom wiedzy w tej dziedzinie jest średni. Co trzeci respondent wystawia sobie

ocenę dobrą lub bardzo dobrą – wynika z badania portalu Kapitalni.org.

## Dla bezpieczeństwa

W celu zapewnienia bezpieczeństwa klientowi, jak i firmie pożyczkowej, istnieje możliwość weryfikacji możliwości pożyczającego w siedmiu zewnętrznych bazach, m.in.: Biurze Informacji Kredytowej, bazach biur informacji gospodarczej, bazie stworzonej przez firmy pożyczkowe, a także bezie Bezpieczny Pesel. Łatwo dzięki temu można poznać historię kredytową klienta, pozytywne i negatywne informacje, które są o nim w bazach biur informacji gospodarczej, dowiedzieć się też, czy składał wniosek do pożyczkę u konkurencji. Szczegółowa weryfikacja ma na celu nie tylko sprawdzenie możliwości kredytowych klienta, ale także wyeliminowanie oszustw. Złodzieje tożsamości wykorzystują skradzione dane osobowe do składania wniosków o pożyczkę. Wnikliwe badanie klienta

pozwala nam z dużym prawdopodobieństwem uniknąć takich sytuacji i ochronić klienta przed niedogodnościami (oczywiście klienci nie spłacają pożyczek wziętych przez oszustów na ich dane, ale muszą zgłosić zawiadomienie na policji), a firmę przed potencjalnymi stratami.

W bazie BIK znajdują się informacje już o 4,3 miliona pożyczek udzielonych łącznie 703 tys. pożyczkobiorcom. Ze statystyk Biura wynika, że w okresie styczeń – listopad 2016 r. banki i firmy pożyczkowe udzieliły finansowania w kredytach konsumpcyjnych i pożyczkach na łączną kwotę 74,6 mld zł. Udział pożyczek w tak zdefiniowanym consumer finance wyniósł 4,2 proc. Ten udział będzie się zwiększał. Żeby portfel pożyczek był zdrowy, żeby o klientach firm pożyczkowych nie mówiło się, że są bardzo ryzykowni, konieczna jest oczywiście staranna ocena zdolności kredytowej, ale także powszechna edukacja finansowa.