

RYNEK POŻYCZEK GOTÓWKOWYCH



Nowoczesne technologie a rynek pożyczek gotówkowych

Ostatnie lata dla rynku pożyczek gotówkowych były nacechowane coraz powszechniejszym wykorzystaniem automatyzacji procesów, uproszczeniem procedur, digitalizacją, wykorzystaniem danych pochodzących z różnych źródeł we wspomaganiu zarówno decyzji kredytowych, jak i wsparciem skutecznego kierowania ofert do wybranych grup klientów.



foto: D. Sobieski

Waldemar Jarek

kierujący Wydziałem Pożyczek Gotówkowych, Bank Millennium

Sytuacja będąca wynikiem pandemii COVID-19 sprawiła, że dotychczasowe trendy uległy nie tylko znacznemu przyspieszeniu, ale objęły również nowe grupy klientów. Mowa o klientach, którzy dotychczas zdobywali dodatkowe finansowanie w sposób tradycyjny, przede wszystkim z wykorzystaniem oddziału. Zmiany te, w opinii ekspertów, są zmianami trwałymi i będą

wpływały na przyszłość rynku nie tylko w najbliższych miesiącach, ale również w perspektywie kolejnych lat.

Zmiana nawyków

W obecnej sytuacji klienci, którzy do tej pory preferowali korzystanie z oddziału jako kanału kontaktu z bankiem, z oczywistych przyczyn zmieniają swoje nawyki i zaczynają chętniej korzystać z bankowości elektronicznej i udostępnianych w niej ofert produktów kredytowych. Rodzi to po pierwsze potrzebę skutecznej integracji procesów kredytowych pomiędzy kanałami banków. Banki muszą przyspieszyć rozwój procesów omnikanalowych, by klient mógł decydować, w jakim kanale rozpocznie proces wnioskowania o produkt, a w jakim go zakończy. Po drugie, nowa sytuacja stawia

przed bankami wyzwanie w postaci zmian w komunikacji, a także edukacji klientów, którzy do tej pory nie przekonali się do aktywnego korzystania z procesów zdalnych. To klienci, którzy mogą potrzebować dalszych uproszczeń w serwisach, by dostęp do produktów w bankowości internetowej i mobilnej był dla nich jeszcze łatwiejszy.

Uproszczone procedury

Uproszczeniu ulegają również wymagania stawiane klientom w zakresie dostarczanych dokumentów w procesie wnioskowania o produkty kredytowe. Już dziś, w przypadku klientów z rozbudowaną relacją, banki na bazie posiadanych informacji mogą przygotować oferty kredytowe, które będą dostępne bez wymogu dostarczenia dokumentów dochodowych przez klienta. Dla klientów posiadających ograniczoną relację z bankiem rozbudowywane są oferty bazujące na oświadczeniu dochodów, jednak oferty te, z uwagi na wymogi regulacyjne, mogą być dla klientów mniej atrakcyjne ze względu na ograniczenie przyznawanych w nich kwot pożyczki. Dlatego kolejnym rozwiązaniem, które

będzie zdobywało popularność, jest wykorzystanie alternatywnego – w stosunku do wyciągu z konta – sposobu potwierdzenia wpływu wynagrodzenia na rachunek w oparciu o możliwości, jakie daje dyrektywa PSD2. W tym rozwiązaniu klient może w trakcie wnioskowania o pożyczkę w jednym banku wykorzystać historię transakcji w innym banku, w którym ma rachunek, na który przelewa wynagrodzenie. Rozwiązanie to pozwala na całkowite zautomatyzowanie procesu decyzyjnego i przyznanie klientowi pożyczki bez potrzeby wizyty w oddziale.

Właściwy kierunek

Nie mniej ważnym aspektem, wpływającym na rynek pożyczek i sposób ich oferowania, jest umiejętność kierowania właściwej oferty, we właściwych kanałach, do właściwej grupy klientów. Innymi słowy, ważne jest to, aby proponowane oferty były tymi, których konkretny klient potrzebuje w danym momencie i aby były oferowane w sposób preferowany przez klienta. Można to osiągnąć poprzez rozwój narzędzi umożliwiających zestawienie danych pochodzących

z różnych źródeł. Pozwala to na zrozumienie potrzeb i preferencji klientów i wykorzystanie ich w generowaniu kampanii wspierających procesy kredytowe, zarówno w kanałach cyfrowych, jak i wspierających doradców w zespołach obsługi telefonicznej i oddziałach. Zdobycie takich umiejętności wpłynie oczywiście również na optymalizację kosztu ponoszonego na dotarcie do klienta i umożliwi maksymalizację prawdopodobieństwa sukcesu. Jest to o tyle ważne, że pożyczka gotówkowa w ofercie banków, mających na celu budowę stabilnej relacji z klientem, funkcjonuje jako jeden z podstawowych produktów w ofercie i tak też jest postrzegana przez klientów. Wszystkie opisane aspekty, zarówno dotyczące uproszczenia procesów, jak i ich dalszej automatyzacji, a także dotyczące rozwoju narzędzi pozwalających na optymalne budowanie ofert oraz skuteczne docieranie z nimi do klientów, mają na celu jedno – jak najlepsze dopasowanie działania banków do potrzeb klientów, w zmieniającym się na naszych oczach świecie.

RYNEK POŻYCZEK GOTÓWKOWYCH

Szybkość i dokładność kontroli kredytowej w czasach koronawirusa – potrzebni pożyczkodawcy niebankowi

„Wąskie gardło płynności” – na koniec 2020 roku to sformułowanie z pewnością znajdzie się na liście najmniej popularnych. Fryzjerzy, sprzedawcy, restauratorzy – mało która firma nie uległa w ostatnim czasie szokowi finansowemu z powodu pandemii. Takie przedsiębiorstwa są również trzonem europejskiej gospodarki – międzynarodowe pakiety pomocy o wartości miliardów euro zostały zabezpieczone na czas epidemii.



Jan Enno Einfeld

dyrektor zarządzający,
Finiata Group

Polski rząd również dołączył do inicjatywy. Nie zawsze jednak z pożądanym skutkiem. Na przykład do tej pory nie wszystkie firmy walczące obecnie o przetrwanie otrzymały gwarancje Banku Gospodarstwa Krajowego. Tradycyjny sektor bankowy również nie przetworzył większości otrzymanych wniosków o kredyty. A jak miałby to zrobić? Lepiej przygotowane do sprostania tym wyzwaniom są fintechy ze swoimi w pełni zdigitalizowanymi i automatycznymi transakcjami kredytowymi. Stosowane przez nie rozwiązania są szybsze i dokładniejsze. Niestety do tej pory nie były objęte gwarancjami BGK, jednak nastał dobry czas, aby to zmienić.

Jutro może być już za późno

W Europie godziny lunchowe to czas małych restauracji, a nie dużych sieci fast foodów. Lokalne restauracje generują ponad trzy czwarte obrotów w branży. To także mali rzemieślnicy, a nie duże korporacje naprawiają okna. Chcąc skorzystać z usług fryzjera, najczęściej wybieramy tego „za rogiem” w niezależnym salonie, w którym można sobie poplotkować. Przeciwnie w każdej z ponad miliona takich małych firm rzemieślniczych w Niemczech zatrudnionych jest pięć i pół osoby. W Polsce jest ich blisko trzy.

Ponad 92 proc. wszystkich europejskich firm ma mniej niż dziesięciu pracowników. Nagle te małe firmy stały w centrum uwagi publicznej. Winnym jest koronawirus: w Polsce rząd zapewnił miliardy na ratowanie średnich i małych przedsiębiorstw i osób samozatrudnionych. Jest jednak jeden haczyk: pieniądze powinny zostać wypłacone przedsiębiorcom natychmiast, ponieważ właśnie teraz ich pilnie potrzebują. Jutro może być już za późno. Z drugiej strony udzielanie pomocy i pożyczek na dużą

skalę przyciąga również oportunistów. To firmy, które nie są realnie sprawdzone lub nie wywiązują się ze spłat pożyczek. Właśnie w takich przypadkach zadziałać mogą narzędzia oferowane przez fintechy.

Niezaspokojenie małej potrzeby może wywołać lawinę problemów

Po COVID-19 przejściowe trudności finansowe niekoniecznie wynikają z winy właściciela. Może się zdarzyć, że awarii uległa droga maszyna, klienci zwlekający z opłacaniem należności lub występują typowe sezonowe przestoje. Istnieje wiele powodów chwilowych problemów przedsiębiorstw, które niekoniecznie wynikają ze złego zarządzania przez odpowiedzialne za nie osoby. Podczas gdy banki z miejsca pomagają wielkim koncernom, dla piekarza, który chciałby pożyczyć kilka groszy na okres paru miesięcy, pozostaje tylko pusty uśmiech. Najgorszym w tym wszystkim jest fakt, że nie ma on możliwości naprawy zepsutego pieca, co skutkuje zmniejszeniem sprzedaży pieczywa. Ta mała potrzeba staje się zatem przyczyną upadłości firmy.

Fintechy posiadają narzędzia, dzięki którym mogą sprawnie przewidywać, w jakim stopniu małe i średnie firmy będą spłacać pożyczki. Dzięki autorskiemu algorytmowi Copernicus w Finiacie zmniejszyliśmy nasze straty z powodu braku spłaty do mniej niż dwóch procent. Tego typu rozwiązania nie wymagają udziału urzędnika, żadne zapytania nie są wy-

syłane tam i z powrotem pocztą. Cały proces wnioskowania o pożyczkę, a także kontrola kredytowa odbywają się online. Wnioskodawca potrzebuje tylko kilku minut, algorytm generuje wynik w mgnieniu oka. Przyznane środki trafiają na konto przedsiębiorcy w ciągu jednego dnia. Robimy to z powodzeniem od lat. Teraz tego typu rozwiązania mogą być na wagę złota dla polskiej gospodarki, szczególnie w czasach pandemii.

Przyspieszyć proces weryfikacyjny

Wreszcie nie powinniśmy zapominać, że przestoje w płynności finansowej firm w czasach koronawirusa nabrały zupełnie nowego wymiaru. Urzędnicy nie są w stanie poradzić sobie z liczbą krótkoterminowych wniosków o pożyczkę. Z drugiej strony,



Fintechy posiadają narzędzia, dzięki którym mogą sprawnie przewidywać, w jakim stopniu małe i średnie firmy będą spłacać pożyczki.

prawdopodobnie od upadku komunizmu w 1989 roku, nie było tylu polskich samozatrudnionych walczących o swoje istnienie. Dziś wiemy, że nie wszyscy otrzymają kredyt. To jest trudna rzeczywistość, ale wiele z tych mikroprzedsiębiorstw może przetrwać. Warunkiem jest przyspieszenie procesów weryfikacyjnych.

Obecnie w Polsce jest jeszcze do tego daleko: zgodnie z informacjami, jakie docierają do nas z rynku, tylko około 9 proc. firm skorzystało w różnym stopniu z gwarancji BGK. Dzieje się tak pomimo faktu, że prawie co druga mała firma zakłada, że jej sprzedaż zmniejszy się o połowę w porównaniu z rokiem poprzednim.

W obecnej sytuacji polski rząd nie może obejść się bez skorzystania z wiedzy, którą dysponują fintechy. Nowoczesne algorytmy mogą zrobić dokładnie to, co jest teraz wymagane: precyzyjnie przewidzieć, kto będzie w stanie spłacić pożyczki w terminie, a kto nie. A efekt dużej liczby zapytań działa wręcz przeciwnie niż w przypadku czynnika ludzkiego, czyli urzędnika. Im więcej zapytań przetwarza algorytm, tym lepsze opracowuje założenia samouczących się i stale optymalizujących narzędzi. Gdzie urzędnik się zmęczy, tam algorytm się ulepszy. Sektor fintech, poza tradycyjnymi bankami, ma zatem niezbędne komponenty do radzenia sobie z obecną sytuacją. Właśnie z tego względu BGK przy udzielaniu gwarancji powinien również wziąć pod uwagę wsparcie fintechów.

Rynek pożyczkowy odzwierciedleniem poziomu optymizmu konsumentów

Na rynku pożyczkowym można zaobserwować pierwsze skutki zamrożenia gospodarki wywołane pandemią koronawirusa oraz wprowadzonych przez rząd rozwiązań z tzw. Tarczy Antykryzysowej, wpływających na działania sektora finansowego. Według danych BIK, już w marcu sprzedaż pożyczek zmalała o ponad 20 proc. r/r zarówno w ujęciu liczbowym, jak i wartościowym. Przyszłość sektora zależy będzie nie tylko od nowego otoczenia regulacyjnego i działań podejmowanych przez firmy pożyczkowe, ale także od nastrojów konsumentów i ich oceny sytuacji gospodarczej.



Marek Białkowski

dyrektor Biura Ryzyka
Kredytowego, Provident Polska

Wiele firm z sektora finansowego, działających dotychczas w tradycyjnym kanale sprzedaży,

starano jak najwięcej swoich działań przenieść do Internetu. Dla wielu konsumentów nie było to nowością, ponieważ jeszcze przed epidemią zarządzali swoimi finansami online. Provident Polska, w trosce o bezpieczeństwo swoich klientów i pracowników, zarekomendował współpracującym z firmą doradcom klienta zawieszenie wizyt domowych, jednocześnie umożliwiając i maksymalnie upraszczając spłatę rat na konto bankowe, także tych w formule

obsługi domowej. Przez długi okres dostęp do produktów finansowych Providenta był możliwy wyłącznie przez Internet lub call center. Obecnie, wraz z luzowaniem restrykcji przez rząd, obsługa domowa (z zachowaniem odpowiedniego reżimu sanitarnego) jest przywracana. Mimo wszystko część klientów preferujących tradycyjny kanał sprzedaży może mieć utrudniony dostęp do finansowania.

Istotne zmiany w polityce kredytowej

Aktualna sytuacja gospodarcza oraz nowe regulacje i limity wymusiły istotne zmiany w polityce kredytowej firm udzielających kredytów konsumenckich. Instytucje finansowe, które już ponoszą koszty zawieszenia spłat niektórych pożyczek, ze szczególną ostrożnością podchodzą do sprzedaży nowych produktów. Odpowiedzialni pożyczko-

dawcy jak zawsze sprawdzają zdolność kredytową klientów poprzez weryfikowanie zobowiązań finansowych w zewnętrznych zbiorach danych oraz wewnętrznych bazach, jednakże kryteria akceptacji zostały mocno zaostrzone. Rozsądne podejście do finansów klientów oraz ochrona przed nadmiernym zadłużeniem to podstawy długotrwałych relacji z konsumentami, nawet jeśli oznacza to odrzucenie większej liczby wniosków pożyczkowych. W efekcie wiele osób, które przy wcześniejszych limitach mogły liczyć na pozytywny wynik oceny zdolności kredytowej, obecnie spotyka się z odmową. Skala redukcji dostępności ofert, jaką obserwujemy na rynku, to ponad 60 proc.

Mniejsza skłonność do pożyczania

Jednocześnie możemy zauważyć spadek popytu na finan-

sowanie, jednak jest on mniej znaczący niż spadek podaży. Mniejsza skłonność do pożyczania jest związana m.in. z poczuciem niepewności co do przyszłej sytuacji gospodarczej oraz zatrudnienia. Jak pokazują wyniki najnowszego Barometru Rynku Consumer Finance, możemy obserwować największy spadek optymizmu konsumentów od czasów kryzysu finansowego. Polacy mają także obawy związane z regulowaniem już zaciągniętych zobowiązań, choć do tej pory byli w stanie je obsługiwać. Zgodnie z Barometrem Obsługi Zobowiązań ZPF ¾ gospodarstw domowych dotąd nie miało z tym problemem. Jednocześnie to samo badanie wykazało, że niemal 40 proc. respondentów spodziewa się trudności związanych ze spłatą swoich zobowiązań w ciągu najbliższego roku.

RYNEK POŻYCZEK GOTÓWKOWYCH

Wpływ tarczy antykryzysowej na rynek kredytów konsumenckich

Pandemia koronawirusa SARS-CoV-2 bez wątpienia zaskoczyła wszystkich. Rząd podjął zdecydowane kroki, które – w swoim założeniu – miały chronić zarówno przedsiębiorców, jak i konsumentów. Niestety w przypadku kredytów konsumenckich nie udało się obronić ani przedsiębiorców, ani konsumentów.



Paweł Grabowski

radca prawny, pełnomocnik zarządu Polskiego Związku Instytucji Pożyczkowych. W latach 2015–2019 poseł na Sejm VIII kadencji.

Wokół kredytów konsumenckich narosło wiele mitów, wśród których najpopularniejszym jest ten mówiący, że kredytodawcy zarabiają „kilkaset procent z jednej pożyczki”. To przekonanie wynika z błędnej interpretacji wskaźnika RRSO, nieprzystającego do krótkoterminowych mikrokredytów, sugerując konsumentowi, że będzie musiał zwrócić wielokrotność udzielonej mu pożyczki (a tak nie jest!).

Mityczne zyski

Naturalnie każdy, kto zajmuje się finansami, zdaje sobie sprawę z tego, że stosowanie rocznego wskaźnika do produktów jedno- lub dwumiesięcznych wypacza ich obraz, jednak wskaźnik RRSO zagościł na stałe w naszym systemie i nic nie wskazuje na to, aby cokolwiek miało się zmienić. Warto w tym miejscu nadmienić, że w 2018 roku zysk całego sektora instytucji pożyczkowych wyniósł nieco ponad 160 mln zł, czyli tyle, co jednego średniej wielkości banku. Polski Związek Instytucji Pożyczkowych gromadzi

dane o raportowanych wynikach finansowych wszystkich instytucji pożyczkowych – dostęp do nich w zagregowanej formie mają członkowie Związku.

Kolejnym mitem jest ten, wedle którego instytucje pożyczkowe zarabiają tyle, ile wynosi limit pozaodsetkowych kosztów kredytu. To również oczywista nieprawda, a żeby ją udowodnić, posłużę się analogią do sklepu spożywczego. Jest oczywistym to, że dzienny utarg w sklepie spożywczym nie jest zyskiem właściciela sklepu. Z tego bowiem, co wpływa do kasy sklepu, należy zapłacić za towar, którym się handluje, opłacić pracowników, zapłacić podatki, etc.

Podobnie jest w przypadku instytucji pożyczkowych, które – ujmując rzecz obrazowo – sprzedają pieniądze. Niestety wiele osób ma wciąż problem z uznaniem pieniądza za towar, jednak w gospodarce wolnorynkowej to jest po prostu fakt. Instytucje pożyczkowe najpierw pozyskują kapitał, np. emitując obligacje, a następnie „sprzedają” go konsumentom, którzy tych pieniędzy potrzebują. Zupełnie tak samo jak sprzedawca oferujący chleb czy mleko.

Kiedy rozważano decyzję o wprowadzeniu akcji #zostańwdomu, stało się jasne, że konieczne jest wprowadzenie szeregu przepisów, które miały minimalizować skutki lockdownu polskiej gospodarki. Przepisy te nazwano „tarczą”, albowiem – wedle założeń ich autorów – miały one chronić przed katastrofalnymi skutkami pandemii COVID-19.



Spadek sprzedaży większy niż popytu

Starając się rozumieć intencje ustawodawcy, który postanowił dokonać radykalnej regulacji cen kredytów konsumenckich w najtrudniejszym momencie epidemii, teraz – w okresie odmrażania gospodarki – warto się przyjrzeć bliżej realnym skutkom, jakie przyniosły wprowadzone regulacje.

Jak wynika z danych Biura Informacji Kredytowej, w kwietniu doszło do absolutnego załamania na rynku kredytów konsumenckich. Wartość udzielonych kredytów zmalała o 62 proc. rdr, a ilość udzielonych kredytów spadła o 48 proc. rdr. Inaczej sprawa ma się z popytem. Według danych przekazywanych przez członków PZIP, liczba zapytań o nowe pożyczki owszem spadła, jednak spadek ten jest znacznie mniejszy aniżeli w przypadku liczby czy też wartości udzielanych pożyczek.

To oznacza, że Polacy wciąż potrzebują legalnego i bezpiecznego finansowania, jednak w wyniku przyjętych regulacji zostali znacząco pozbawieni dostępu do

pożyczek, albowiem wielu kredytodawców ograniczyło lub wręcz wstrzymało akcję kredytową. Trudno, aby było inaczej w sytuacji, w której ceny kredytów obniżono średnio o 60 proc., sprowadzając je do poziomu znajdującego się poniżej nie tylko poziomu opłacalności, lecz również racjonalności prowadzenia działalności gospodarczej.

Instytucje pożyczkowe rozumieją, że okres pandemii to nie jest czas na zarabianie pieniędzy, dlatego też były one w stanie wziąć na siebie część ciężaru jej skutków. Wielu kredytodawców z własnej inicjatywy podjęło działania mające na celu ułatwienie swoim klientom spłaty kredytu, poprzez – przykładowo – odstępianie od dochodzenia należności lub umożliwienie odroczenia terminu spłaty. Działanie te były zgodne z rekomendacjami wydanymi przez Polski Związek Instytucji Pożyczkowych.

Teraz czas na ruch z drugiej strony

Skoro powoli wychodzimy z lockdownu i czynimy starania mające na celu odmrożenie gospodarki, to dal-

sze trwanie radykalnych restrykcji cenowych jest nieuzasadnione nie tylko z ekonomicznego, lecz również z prokonsumenckiego punktu widzenia. Mijają dwa miesiące, odkąd większość akcji kredytowych została ograniczona lub zawieszona. To oznacza straty, które w perspektywie kolejnego miesiąca – dwóch mogą być nie do odrobienia.

Dla instytucji pożyczkowych dalsze trwanie radykalnej regulacji cenowej jest równoznaczne z widmem konieczności ogłoszenia upadłości i masowych zwolnień. Dla budżetu państwa oznacza to brak wpływu z podatków. Dla wielu konsumentów oznacza to widmo poszukiwania pożyczek w szarej strefie lub lombardach – pod zastaw np. – ślubnej obrączki. Nie tracąc optymizmu, mamy nadzieję, że jak najszybciej uda nam się wygrać walkę z koronawirusem, przedsiębiorcy przetrwają ten trudny czas, a konsumenci będą spokojni o przyszłość swoją i swoich bliskich. Wierzymy w to, że już niebawem znów będzie normalnie, czego sobie i Państwu życzymy.

Trudne, ale nie niemożliwe



Banki obecnie udzielają kredytów gotówkowych, lecz nałożyły obostrzenia w związku z panującą epidemią i uzyskanie kredytu gotówkowego jest obecnie utrudnione. Nie jest jednak niemożliwe.



Grzegorz Pacuk

ekspert ds. kredytów gotówkowych, ANG Spółdzielnia

Obostrzenia dotyczą przede wszystkim dochodów, z tytułu jakich klienci uzyskują wynagrodzenie oraz branż, w jakich pracują. Dochody z tytułu umów cywilnoprawnych, prowadzenia działalności gospodarczej, a niekiedy umów na czas określony są przez niektóre banki nieakceptowane. Do tego dochodzą tak zwane branże zagrożone, czyli: turystyka i hotelarstwo, transport, produkcja autoczęści, elektronika, odzież i tekstylia, kultura i rozrywka, gastronomia. Pamiętajmy jednak, że nie jest tak, że jeśli ktoś pracuje w którejś z wymienionych branż, na 100 proc. nie dostanie kredytu. Podam przykład: jeśli osoba pracująca w lub prowadząca szkołę językową udokumentuje, że w czasie pandemii prowadzi

zajęcia nieprzerwalnie, ale online, to jest szansa, że taki kredyt otrzyma. Dodatkowo banki wycofały oferty promocyjne oraz zmniejszyły maksymalne kwoty kredytu, które mogą zaoferować klientom. Większą przychylność banku uzyskamy, gdy o kredyt gotówkowy będą starały się min. dwie osoby. Wtedy w oczach banku transakcja jest obciążona mniejszym ryzykiem. Także terminowa spłata posiadanych już zobowiązań jest na plus. Ponadto procesy gotówkowe niektórych banków są tak skonstruowane, że złożenie wniosku kredytowego o kredyt gotówkowy jest możliwe bez konieczności spotkania się z przedstawicielem banku, a uruchomienie środków odbywa się w czasie rzeczywistym.

RYNEK POŻYCZEK GOTÓWKOWYCH

Dialog potrzebny od zaraz

Aktualna sytuacja na rynku pozabankowych pożyczek konsumenckich jest wypadkową sytuacji firm w branży, która pogorszyła się dramatycznie z dnia na dzień przez wejście w życie tzw. tarczy antykryzysowej 1.0, dopełnionej rosnącym ryzykiem ogólnogospodarczym. Który sektor usług mógłby utrzymać w czasie kryzysu dotychczasową sprzedaż swoich produktów w obliczu konieczności obniżenia cen na swoje produkty, średnio o 60 proc.?

W ostatnich tygodniach istotnie spadła dostępność kredytu konsumenckiego, w tym również pożyczek pozabankowych na rynku. Co prawda cały sektor kredytu konsumenckiego, podobnie jak praktycznie cała gospodarka, odczuwa skutki pandemii i wyostża swoje polityki kredytowe, jednak głębokość ograniczeń w dostępności przejściowego finansowania potrzeb konsumenckich jest w znacznym stopniu wynikiem wejścia w życie regulacji tzw. tarczy antykryzysowej, obniżającej średnio aż o 60 proc. limit pozaodsetkowych kosztów kredytu konsumenckiego. Limit został obniżony do poziomu, przy którym instytucje pożyczkowe mają bardzo ograniczone możliwości pokrycia nawet kosztów swojej działalności. W takiej sytuacji racjonalna jest reakcja menedżerów odpowiedzialnych za funkcjonowanie swoich firm w zgodzie z podstawowymi zasadami ekonomii i finansów przedsiębiorstw: ograniczenie czy nawet zamrożenie działalności, co do której z góry wiadomo, iż generować będzie straty.

Trudne warunki do działania

Przy obowiązującym limicie kosztów pozaodsetkowych, w sytuacji znacznie wyższych kosztów ryzyka kredytowego i kosztów pozyskania finansowania działalności, prowadzenie rentownej działalności staje się bardzo trudne lub niemożliwe. Doprowadziło to do istotnego ograniczenia akcji kredytowej w sektorze pożyczkowym i tendencja ta będzie się pogłębiać. Wiele firm było zmuszonych ograniczyć zakres oferty produktowej, czy nawet całkowicie zamrozić sprzedaż produktów pożyczkowych. Niektóre firmy całkowicie zlikwidowały

działalność. W rezultacie koronakryzys i zmiany w prawie odebrały wielu dotychczasowym klientom, nawet tym, których sytuacja się nie pogorszyła, możliwość pozyskania finansowania ich przejściowych potrzeb z legalnych źródeł.

– Drastyczne obniżenie limitu kosztów pozaodsetkowych w ramach tzw. pierwszej tarczy spowodowało, że sektor instytucji pożyczkowych sam znalazł się „na tarczy”. Trudno dziś wyrokować, ile firm przetrwa, ilu inwestorów może uznać, że podtrzymanie inwestycji ma w ogóle sens, w sytuacji, kiedy na dodatek sektor ten nie ma takich samych warunków prowadzenia działalności w ramach rynku kredytowego. To właśnie ten sektor płaci podatek dochodowy nie tylko od każdej złotówki, która została spłacona przez klienta, ale także od każdej, która do pożyczkodawcy

nie wróciła. A to tylko jeden z przykładów – stwierdza Andrzej Roter, prezes zarządu ZPF.

Odpowiedzialność za skutki pandemii

Co istotne, w trakcie kolejnych zmian ustawowych związanych bezpośrednio z epidemią COVID-19 i kolejnych edycji tarcz, ingerencja w koszty kredytu konsumenckiego jest jedyną ingerencją ustawodawcy w ceny towarów lub usług w gospodarce rynkowej. Sektor kredytodawców kredytu konsumenckiego tym samym, jako jedyny sektor polskiej gospodarki, musiał przyjąć na siebie konsekwencje i odpowiedzialność za skutki pandemii. W kontekście wyników najnowszych badań sytuacji na rynku consumer finance, prowadzonych przez IRG SGH i ZPF, ujawniających, że najczęściej deklarowanym powodem wpadania aktualnie w długi są ich zobowiązania czynszowe, za energię, gaz, prąd, wywóz śmieci etc., można by postawić tezę, że jest wiele innych sektorów gospodarki, w których ingerencja cenowa mogłaby przynieść nawet większe efekty ochrony gospodarstw domowych.

Na dodatek kryzys wywołany pandemią wystąpił w niesprzyjających okolicznościach dla branży. Już w poprzednich latach trudno było uznać działalność pożyczkową w Polsce za nadzwyczaj perspektywiczną. Rentowność w branży, jeszcze przed tzw. małym wyrokiem TSUE, należała do niskich. Na kondycję sektora miało wpływ wiele czynników, m.in. fakt, iż od wielu lat nie został zaktualizowany poziom oprocentowania kredytów konsumpcyjnych, oparty o nierynkową stopę referencyjną NBP. Problemy pogłębił też brak zrównania sektorów kredytu konsumenckiego w zakresie zaliczania do kosztów uzyskania przychodów strat kredytowych.

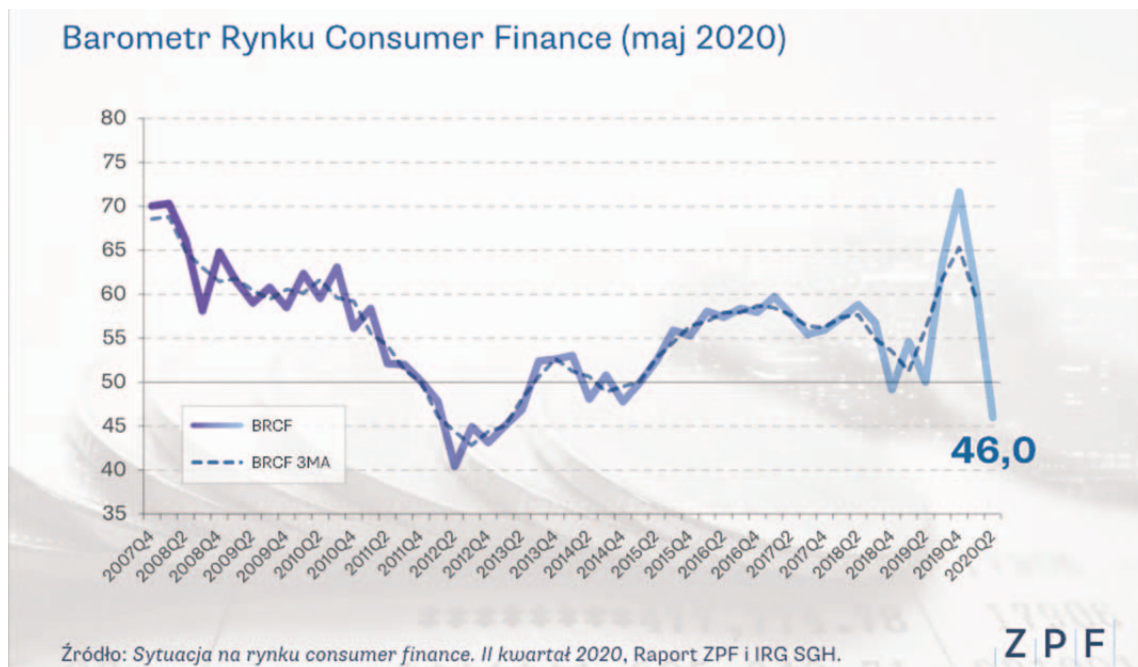
Sytuację w branży opisywały dobrze wyniki badania rynku instytucji pożyczkowych, które ZPF przeprowadza wśród swych członków z tej branży systematycznie od 12 lat. Spadek wartości udzielonych pożyczek po raz pierwszy od kryzysu w 2008 r., trzeci rok z rzędu spadek liczby udzielonych pożyczek i zanotowana po raz pierwszy łączna strata sektora to trzy wyznaczniki „koniunktury” w sektorze instytucji pożyczkowych w minionym roku. W 2019 roku po raz pierwszy w historii badania ZPF cały

sektor wykazał spadek wartości rocznej sprzedanych pożyczek. W 2018 r. w porównaniu do 2017 r. wzrost był na poziomie ok 13–14 proc, w poprzednim okresie ok. 28 proc., a we wcześniejszych trzech latach nawet 65–85 proc. Instytucje pożyczkowe uczestniczące w badaniu w całym 2019 roku udzieliły 1,79 mld zł pożyczek na cele konsumpcyjne, tj. o 11 proc. mniej niż w roku 2018. Po wybuchu pandemii wartość udzielonych pożyczek (według danych CRIF) w marcu była o 1/3 niższa niż w marcu 2019 r., podczas gdy w kwietniu spadek wartości pożyczek w ujęciu rok do roku wynosił już 75 proc. Ponadto zmalała także liczba udzielanych pożyczek – w marcu 2020 r. o blisko 1/4, a w kwietniu br. aż o 57 proc. rok do roku.

Wrócić do merytorycznej dyskusji

Wskutek sytuacji w branży, będącej wynikiem drastycznego ograniczenia podaży pożyczek ze względu na nowy, tarczowy limit kosztów pozaodsetkowych, któremu towarzyszyło rosnące ryzyko ogólnogospodarcze, obserwowany jest wzrost udziału klientów, których wnioski o pożyczkę zostały odrzucone.

– Barometr Rynku Consumer Finance w II kwartale 2020 wykazał największy spadek w historii, tj. o ok. 15 pkt. Zapowiada to znaczne pogorszenie koniunktury na tym rynku, co wprost koresponduje ze zmianami w politykach kredytowych banków i instytucji pożyczkowych, zaostrzających kryteria akceptacji wniosków kredytowych klientów. Oba czynniki będą się wzmacniać, co może wpływać negatywnie między innymi na jakość należności wielu sektorów gospodarki, które kredytują gospodarstwa domowe i ich dostęp do usług masowych, jak dostawców gazu, energii elektrycznej, telekomunikacji czy spółdzielni mieszkaniowych. W efekcie będzie to wpływać również na tempo przywracania gospodarki na ścieżkę wzrostu. To nadal dobry czas, by strony społeczne wróciły do merytorycznej dyskusji na ten temat – podsumowuje Andrzej Roter.



Wsparcie dla kredyto- i pożyczkobiorców

– Zależy nam, żeby konsumenci, którzy ze względu na koronawirusa są w trudnej sytuacji, mogli przetrwać ten czas bez dodatkowych problemów i bez pułapki zadłużenia – podkreśla Tomasz Chrósty, prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Podpisana przez prezydenta tarcza antykryzysowa umożliwia obniżenie rocznego limitu dla pożyczek udzielanych na więcej niż 30 dni z obecnych 55 proc. do 21 proc. Łączne maksymalne koszty kredytowania bez względu na czas trwania umowy mają zmaleć ze 100 do 45 proc.

– Wsparcie kredyto- i pożyczkobiorców w czasie pandemii koronawirusa odbywa się w dwóch formach. Z jednej strony to samoregulacja i rozwiązania wypracowane pod patronatem prezydenta Andrzeja Dudy wraz

z bankami, a z drugiej strony to nasze propozycje rozwiązań w tarczy antykryzysowej – przypomina w rozmowie z agencją Newseria Biznes Tomasz Chrósty, prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Osoby, które w wyniku pandemii koronawirusa utraciły znaczną część dochodów, mogą liczyć na wsparcie w spłacie zobowiązań kredytowych. W podpisanej we wtorek przez prezydenta tarczy antykryzysowej znalazły się m.in. przepisy, których wprowadzenie postulował UOKiK. Nowe przepisy zakładają obniżenie limitu dla pożyczek udzielanych na mniej niż 30 dni do maksymalnie 5 proc.

– Jeżeli ktoś zaciąga pożyczkę na 1 tys. zł, to koszty związane z opłatami i prowizjami wynoszą około 250 zł. Po naszej propozycji wyniosą jedynie 50 zł – wylicza Tomasz Chrósty.

W przypadku pożyczek trwających 30 dni i dłużej poziom kosztów będzie mógł wynosić od 15 proc. plus 6 proc. za każdy rok trwania pożyczki, czyli np. przy pożyczce udzielonej na rok – nie więcej niż 21 proc. Oznacza to, że koszty spadną o połowę, dotychczas limity sięgały 55 proc. (25 proc. kosztów stałych plus 30 proc. uzależnionych od długości kredytu). Dodatkowo, dzięki nowym przepisom, niezależnie od długości trwania pożyczki poziom kosztów pozaodsetkowych nie może przekroczyć 45 proc.

– Zależy nam, żeby konsumenci, którzy są w szczególnie trudnej sy-

tuacji, mogli przetrwać ten czas bez dodatkowych problemów i bez pułapki zadłużenia, w której niestety mogą się znaleźć. To czas solidarności, kiedy rzeczywiście musimy postawić na uczciwość. Od instytucji finansowych również oczekujemy tej odpowiedzialnej postawy – podkreśla prezes UOKiK.

Jak zaznacza, nowe przepisy będą mieć zastosowanie dopiero do nowo zaciągniętych kredytów i pożyczek. – W przypadku wcześniejszych produktów koszty związane z opłatami, prowizjami najczęściej już zostały pobrane – wskazuje Tomasz Chrósty.

RYNEK POŻYCZEK GOTÓWKOWYCH

Wpływ tarczy antykryzysowej na funkcjonowanie rynku pożyczek gotówkowych

Jednym z zapisów tarczy antykryzysowej, która obowiązuje od 31 marca, jest istotne obniżenie kosztów pozaodsetkowych do 21 proc. dla pożyczek na czas dłuższy niż 30 dni oraz 5 proc. dla pożyczek o okresie spłaty krótszym niż 30 dni. Choć nowe limity zostały ustanowione tymczasowo, to jednak konsekwencje ich wprowadzenia mogą okazać się nieodwracalne. Firmy pożyczkowe już dziś ograniczają lub wstrzymują akcję kredytową, zawieszają działalność oraz redukują zatrudnienie. W ciągu czterech pełnych tygodni od momentu wdrożenia nowych regulacji rynek pożyczek pod względem wartości sprzedaży skurczył się o niemal 75 procent.



Agnieszka Wachnicka

prezes zarządu Fundacji Rozwoju Rynku Finansowego

Branża pożyczkowa znajduje się dziś w trudnej sytuacji – zarówno od strony operacyjnej, jak i finansowej. Od dwóch miesięcy obserwujemy znaczące spadki na rynku pożyczek. Na złą kondycję sektora z jednej strony wpływa pandemia koronawirusa, która utrudnia spółkom prowadzenie bieżącej działalności, szczególnie tym, których model biznesowy opiera się na bezpośrednim kontakcie z klientem. Z drugiej strony, z końcem marca w ramach tarczy antykryzysowej obniżono maksymalne koszty pozaodsetkowe kredytu konsumenckiego o ponad 60 proc. w stosunku do wcześniejszego poziomu. Nowe limity uniemożliwiają pokrycie kosztów operacyjnych ponoszonych przez instytucje pożyczkowe, co mocno odbija się na wynikach sektora.

Ochrona interesów konsumentów

Intencją regulatorów była ochrona klientów przed nadmiernym zadłużaniem się oraz ograniczenie kosztów pożyczek w trudnym okresie pandemii i w czasie wychodzenia z niej. Intencja ta, jakkolwiek realizuje słuszny postulat ochrony interesów konsumentów, opiera się jednak na błędnym założeniu, że koszty kredytu ponoszone przez klientów w związku z zaciągnięciem zobowiązania w całości stanowią zysk kredytodawcy. Tymczasem firmy pożyczkowe ponoszą szereg kosztów w związku z prowadzoną przez nie akcją kredytową, spośród których wielu nie można ograniczyć, nie ograniczając jednocześnie zatrudnienia czy rozmiarów prowadzonej działalności. Instytucje pożyczkowe udzielają pożyczek w oparciu o kapitał własny, przy czym ten kapitał muszą pozyskać – z rynku kapitałowego np. w postaci emisji obligacji,

z rynku bankowego lub w formie inwestycji bezpośrednich. Koszt pozyskania finansowania jeszcze przed wybuchem epidemii oscylował w granicach 10 proc., a obecnie jest znacznie wyższy. Trzeba również mieć na uwadze, że działalność polegająca na udzielaniu kredytów i pożyczek jest obciążona ryzykiem braku ich spłaty, przy czym nie jest możliwe całkowite wyeliminowanie tego ryzyka. Nawet przy zastosowaniu najbardziej zaawansowanych mechanizmów oceny zdolności kredytowej i weryfikacji klientów, część pożyczek nie zostanie spłaconych. Przy maksymalnie konserwatywnych założeniach należy przyjąć, że koszty pozyskania kapitału i pokrycia ryzyka kredytowego, które musi ponieść instytucja pożyczkowa, wynoszą ok. 22 proc., czyli przekraczają przyjęty limit. Do nich należy doliczyć koszty weryfikacji kredytowej, koszty obsługi posprzedażowej i administracyjnej, utrzymania systemów IT, koszty pracownicze, compliance regulacyjny etc.

Jak branża pożyczkowa poradzi sobie z kryzysem i jaki będzie efekt nowych regulacji?

Jest jeszcze za wcześnie, aby móc przewidzieć szczegółowe prognozy

dla sektora, ale od marca obserwujemy wyraźne załamanie na rynku i nie przewidujemy, by rynek odbudował się do stanu sprzed pandemii. Wynika to przede wszystkim z faktu, że wskutek wysoce niekorzystnych regulacji, uderzających w rentowność sektora, który już i tak od czterech lat balansuje na jej granicy, wiele firm zostało zmuszonych do ograniczenia lub wstrzymania akcji kredytowej, zawieszenia działalności oraz redukcji zatrudnienia. Natomiast firmy, które, pomimo ujemnej rentowności i ponoszonych strat, zdecydowały się na kontynuowanie działalności – choć znacznie ograniczonej w stosunku do ich potencjału i popytu zgłaszanego przez klientów – próbują uniknąć konieczności zwalniania pracowników i likwidacji firmy, licząc przy tym, że utrzymają swoją działalność przez okres obniżonego limitu.

Dane z Biura Informacji Kredytowej oraz bazy CRIF za kwiecień br., czyli za okres pełnych czterech tygodni obowiązywania nowych limitów, wskazują na znaczący spadek aktywności na rynku. Sprzedaż nowych pożyczek pod względem wartości spadła o niemal 75 proc. w ujęciu rok do roku. Znacząco spadła też wartość pojedynczej pożyczki, która w kwietniu 2020 r. wyniosła 2 163 zł wobec 3 625 zł w kwietniu 2019 r., co oznacza spadek o 40 proc. Równocześnie w bazach danych (CRIF i BIK) uwidacznia się spadek liczby klientów wnioskujących o pożyczkę. W całym kwietniu 2020 r. liczba klientów aplikujących spadła o 55 proc. w stosunku do lutego 2020 r., który był ostatnim miesiącem, na

jakim pandemia koronawirusa nie odcisnęła piętna. Błędem byłoby jednak wnioskowanie w oparciu o tę informację, że zainteresowanie klientów pożyczkami uległo zmniejszeniu. Z analiz Fundacji Rozwoju Rynku Finansowego wynika, że zainteresowanie utrzymuje się na podobnym poziomie jak w okresie sprzed pandemii. Spadek liczby wniosków, który uwidacznia się w bazach danych, to w dużej mierze efekt wstrzymania akcji kredytowej przez wiele firm pożyczkowych, przez co nie kierują one do baz danych zapytań weryfikujących klientów. Pozostałe spółki natomiast znacznie zaostriły kry-

teria oceny ryzyka, co z kolei powoduje, że wielu klientów nie otrzymuje oferty pożyczki już na etapie wstępnego kontaktu z firmą. Wówczas nie dochodzi do formalnego złożenia wniosku o pożyczkę i nie jest kierowane zapytanie weryfikujące klienta do bazy danych. Należy przy tym wskazać, że spośród zapytań, które trafiają do bazy, wzrasta odsetek klientów z decyzją odmowną. Z danych CRIF wynika, że na początku marca 2020 r. udział odrzuconych wniosków nie przekraczał 48 proc., natomiast w drugiej połowie kwietnia wynosił już blisko 60 proc. Zaostrzenie kryteriów oceny zdolności kredytowej, z jakim mamy do czynienia w ostatnich tygodniach, wynika ze spodziewanego pogorszenia jakości portfela – w czasie spowolnienia gospodarczego klienci mogą mieć bowiem problem ze spłatą zobowiązań, a to z kolei wpływa na problemy z płynnością. Reakcja branży jest zatem naturalna i konieczna.

Nieprzyjazny klimat inwestycyjny

Istotnym problemem, z jakim boryka się branża, a który zintensyfikował się wraz ze zmianami regulacyjnymi, są trudności w pozyskaniu finansowania. Nieprzyjazny klimat inwestycyjny w dużej mierze wynika z niestabilnego otoczenia prawnoregulacyjnego, wysokich kosztów prowadzenia działalności oraz niskiej (a obecnie wręcz niemożliwej) rentowności biznesu, czemu dodatkowo nie sprzyja widmo kryzysu gospodarczego. Istnieje zatem realne ryzyko, że w ciągu najbliższego roku zmaterializuje się czarny scenariusz, który zakłada niemal zupełną likwidację legalnego sektora pożyczek pozabankowych. Byłoby to jednak wysoce niekorzystne, biorąc pod uwagę rolę branży, jaką ta pełni w gospodarce i dostępie Polaków do finansowania. Nie można bowiem pomijać faktu, że branża pożyczkowa pełni funkcję komplementarną do sektora bankowego, uzupełniając jego ofertę. Z usług branży korzysta ponad 2 miliony Polaków, dla których pożyczka w firmie pożyczkowej stanowi często jedyne legalne i bezpieczne źródło finansowania potrzeb ich gospodarstw domowych. Ponadto branża stwarza miejsca pracy dla blisko 40 tys. osób i corocznie odprowadza podatki, które istotnie zwiększają wpływy do budżetu państwa. Nie powinno wzbudzać żadnych wątpliwości przekonanie, że legalny, transparentny i działający w duchu prawa rynek pożyczek pozabankowych jest w Polsce potrzebny, a w sektorze finansowym jest przestrzeń dla jego dalszego rozwoju.



Dane z Biura Informacji Kredytowej oraz bazy CRIF za kwiecień br., czyli za okres pełnych czterech tygodni obowiązywania nowych limitów, wskazują na znaczący spadek aktywności na rynku. Sprzedaż nowych pożyczek pod względem wartości spadła o niemal 75 proc. w ujęciu rok do roku.

