



ZWIĄZEK FIRM
POŻYCZKOWYCH

www.zfp.org.pl

Raport MIKROPOŻYCZKI W POLSCE

Pierwsze Badanie produktów, kosztów i obsługi pożyczek internetowych

Badanie „Mikropożyczki w Polsce” przeprowadzono we wrześniu i październiku 2013 roku wśród internetowych firm pożyczkowych – członków i kandydatów na członków Związku Firm Pożyczkowych. Firmy zrzeszone w Związku Firm Pożyczkowych (ZPF) reprezentują ponad 2/3 rynku pożyczek pozabankowych w Polsce, udzielanych w całości przez kanały elektroniczne. Badanie i raport stworzył zespół analityków pod kierunkiem dr. Łukasza Gębskiego – wykładowcy i pracownika naukowego Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

- Mam nadzieję, że to unikatowe badanie przyczyni się do zburzenia kilku mitów jakie narosły wokół branży pożyczek pozabankowych. Jest to pierwsza próba rzetelnego nakreślenia faktycznego obrazu rynku pożyczek internetowych w Polsce. Ponieważ dane publikujemy praktycznie w przededniu regulacji legislacyjnej branży, wierzymy, że informacje zawarte w niniejszym raporcie okażą się pomocne, aby lepiej zrozumieć jej specyfikę.

Jarosław Ryba
Prezes Zarządu
Związek Firm Pożyczkowych

Kluczowe informacje

- **Niska przeciętna kwota** mikropożyczki czyni ten produkt niesubstytuowanym przez sektor bankowy oraz SKOK-i. W ofercie polskich banków komercyjnych nie ma porównywalnej oferty ani dla klientów zewnętrznych, ani dla posiadaczy ROR-ów.
- **Koszty pożyczek na rynku polskim** są wyraźnie niższe niż na wielu innych rozwiniętych rynkach.
- **Klienci firm pożyczkowych** najczęściej wykorzystują pożyczkę na zaspokojenie swoich najpilniejszych potrzeb, a nie dodatkową konsumpcję.
- **Osoby zatrudnione** na krótkookresowych umowach cywilnoprawnych, zadaniowych lub w systemie akordowym, które informowane są o opóźnieniu wypłaty i zmuszone do pokrycia luki w płynności robią to przy pomocy mikropożyczek. Firmy pożyczkowe oraz działające na odmiennych zasadach lombardy są jedynymi miejscami, w których ich ryzyko kredytowe jest akceptowane.
- **Mniej niż 4 na 10 wniosków** akceptują firmy sektora pożyczkowego w grupie klientów, którzy po raz pierwszy ubiegają się o finansowanie. Jako jedną z najważniejszych przyczyn spadku wskaźnika akceptacji wskazywano doskonalenie metod i narzędzi wykorzystywanych przy ocenie ryzyka kredytowego.
- **Informacje o kredytobiorcach** dostępne w zewnętrznych bazach danych są powszechnie wykorzystywane w procesie analizy wniosków pożyczkowych pomimo braku formalnych wytycznych i zaleceń regulatora, jakie istnieją w sektorze bankowym.
- **Prawdopodobieństwo popadnięcia klienta w pułapkę nadmiernego zadłużenia** w następstwie skorzystania z pożyczki należy uznać za niższe niż w przypadku zaciągnięcia typowego bankowego kredytu gotówkowego. Wynika to z niewielkiej przeciętnej kwoty mikropożyczki.
- **Pomiędzy kosztem pożyczki a jej spłacalnością** nie ma widocznej korelacji. Wyniki ryzyka sektora pożyczkowego nie odbiegają znacząco od wyników typowych dla sektora bankowego.
- **Pożyczki i kredyty klasyfikowane jako stracone** w portfelach firm pożyczkowych uczestniczących w badaniu stanowiły mniej niż 15%. Za ten sam okres pożyczki przeterminowane SKOK-ów stanowiły 30%, a pożyczki i kredyty przeterminowane powyżej 12 miesięcy reprezentowały aż 17% całości portfela kredytowego kas.

1. Przedmiot badania

Przedmiotem analizy jest rynek krótkoterminowych mikropożyczek oferowanych osobom fizycznym, w literaturze i praktyce rynków finansowych definiowanych jako payday lending¹.

Na polskim rynku typowy okres kredytowania wynosi do 30 dni. Pożyczki tego typu są spłacane jednorazowo lub – na wniosek klienta – przedłużane na następny okres. Często mikropożyczki nie są oprocentowane, a ich całkowitym kosztem jest prowizja powiększająca kwotę spłacaną na koniec okresu kredytowania.

Precyzyjne zdefiniowanie produktu i rynku jest niezwykle ważne, gdyż – ze względu na mnogość oferowanych na rynku produktów pożyczkowych o różnym okresie kredytowania oraz sposobie spłaty, a także zbyt daleko idące uproszczenia – może dochodzić do uogólnień i wniosków nieuzasadnionych stanem faktycznym.

2. Internetowe mikropożyczki w Polsce

2.1. Parametry produktu i koszty

Na polskim rynku przeciętna kwota mikropożyczki w 2013 roku wynosiła 449 zł w przypadku pierwszej pożyczki zaciąganej przez klienta oraz 745 zł wobec klientów określanych jako „powracający” – zaciągających kolejną mikropożyczkę w danej firmie po wcześniejszej pełnej i terminowej spłacie poprzedniej pożyczki.

Kwota pożyczki netto

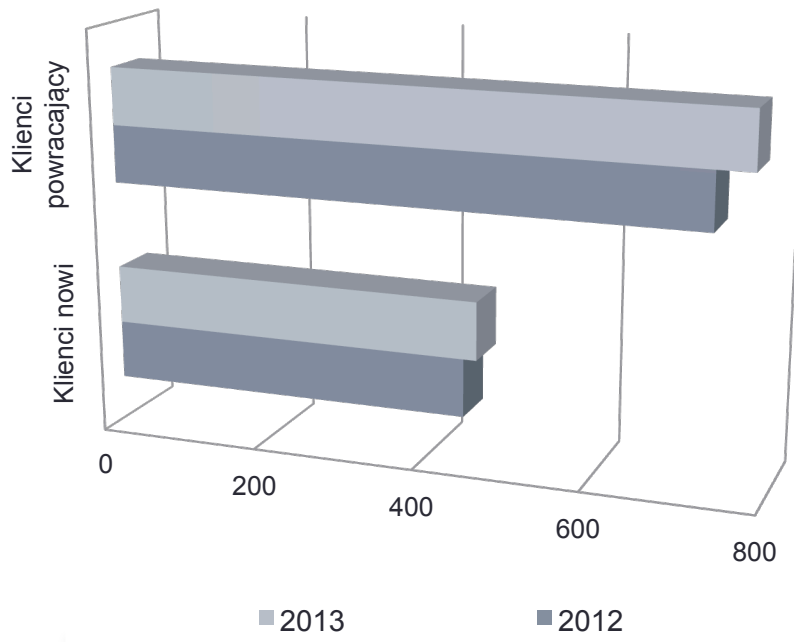
	ROK 2012	ROK 2013
Klienci nowi	445 zł	449 zł
Klienci powracający	733 zł	745 zł

Źródło: badanie „Mikropożyczki w Polsce”, ZFP, Warszawa 2013

Średnia kwota pożyczki pozostaje praktycznie taka sama. Dla nowych klientów wzrosła w stosunku do 2012 roku jedynie o 4 zł, a dla klientów powracających o 12 zł (o 1,6 proc.).

¹ M.in. Michael A. Stegman „Payday Lending”, *Journal of Economics Perspectives* – Volume 21, Number 1 – Winter 2007, 169-190 oraz “Payday Loans and Deposit Advance Products – A White Paper of Initial Data Findings” Consumer Financial Protection Bureau (USA) – 24 April 2013.

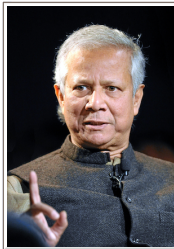
Kwota pożyczki netto



Źródło: badanie „Mikropożyczki w Polsce”, ZFP, Warszawa 2013

W ofercie polskich banków komercyjnych nie ma porównywalnej oferty ani dla klientów zewnętrznych, ani dla posiadaczy ROR-ów². Tak **niska przeciętna kwota mikropożyczki czyni ten produkt niesubstituowanym przez sektor bankowy oraz SKOK-i.**

Z podobną sytuacją mamy do czynienia na większości rozwiniętych rynków finansowych. Takie podejście banków jest racjonalne, bo bazuje na rachunku ekonomicznym. Produkt pożyczkowy o niskiej wartości kwoty oraz krótkim terminie spłaty jest dla banków za mało dochodowy, aby oferować go konsumentom przy ponoszeniu kosztów typowych dla działalności bankowej.



Idea mikrokredytu zyskała na popularności dzięki działalności Muhammada Yunusa, założyciela Grameen Bank. Jest to bangladeski bank specjalizujący się w udzielaniu mikrokredytów dla ludzi wykluczonych przez licencjonowany sektor bankowy. Za swoją działalność Yunus został w 2006 roku uhonorowany Pokojową Nagrodą Nobla.



² Porównanie dotyczy terminu i minimalnej kwoty finansowania

Kwota pożyczki brutto

	ROK 2012	ROK 2013
Klienci nowi	537 zł	527 zł
Klienci powracający	959 zł	932 zł

Źródło: badanie „Mikropożyczki w Polsce”, ZFP, Warszawa 2013

Przeciętna kwota brutto mikropożyczki – a więc kwota „do spłaty” – wynosi obecnie na rynku polskim odpowiednio 527 zł i 932 zł dla głównych grup klientów. Oznacza to, że średnie koszty pożyczki zawierają się w przedziale 19% - 23% pożyczonej kwoty. Wartości krańcowe dla badanej grupy firm wynosiły 17% - 27%.

Większość uczestniczących w badaniu firm pobiera prowizje, ale u części badanych prowizje nie pokrywają w pełni kosztów udzielania pierwszej pożyczki. Źródłem zysków tej części sektora są dopiero pożyczki powtórne – takie, w przypadku których klient decyduje się na częściową spłatę, spłatę jedynie kosztów pożyczki lub zaciągnięcie nowej pożyczki.

Koszty pożyczek na rynku polskim są wyraźnie niższe niż na wielu innych rozwiniętych rynkach, m.in. na rynku amerykańskim. Tam poziom kosztów rekomendowany przez pełniące funkcję nadzorca i regulatora rynku finansowego CFPB³ wynosi **15 USD na każde pożyczone 100 USD na okres 14 dni. Koszty miesięcznej pożyczki zaciąganej na rynku amerykańskim w kanale internetowym przekraczają nawet 70 USD na każde pożyczone 100 USD** – tj. 35 USD na każde 100 USD na 14 dni⁴.

W 2013 roku przeciętny okres kredytowania uległ skróceniu i wynosi 25,8 dnia w grupie „nowych klientów” oraz 25 dni wśród klientów powracających. Taka struktura rynku pokazuje, że pożyczki internetowe są traktowane jako wygodne narzędzie służące doraźnemu uzupełnianiu płynności finansowej. **Pieniądze są najczęściej na nieplanowane wydatki wynikające ze zdarzeń losowych lub bieżące potrzeby.** Klienci firm pożyczkowych najczęściej zaspokajają w ten sposób swoje najpilniejsze potrzeby, a nie dodatkową konsumpcję.

W badaniu zaobserwowano powtarzający się wzrost aktywności rynku w **piątki**. Wskazuje to na specyficzny profil zatrudnienia i wynagradzania przebadanego portfela klientów mikropożyczkodawców oraz bardzo „płynnościowy” charakter produktu. Zleceniobiorcy zatrudnieni w systemie akordowym lub na krótkookresowych albo zadaniowych umowach cywilnoprawnych, informowani o opóźnieniu wypłaty, są zmuszeni pokrywać powstałą lukę w płynności mikropożyczkami. **Jedynymi miejscami, w których ich ryzyko kredytowe jest akceptowane, są firmy pożyczkowe oraz działające na odmiennych zasadach lombardy.**

³ Consumer Financial Protection Bureau

⁴ Źródło: Payday Loan Service Review

2.2. Firmy sektora mikropożyczek

Zorganizowanie profesjonalnej firmy mikropożyczkowej wymagało kilkumiesięcznego okresu przygotowawczego i wydatkowania kwot przekraczających nawet 500 000 – 800 000 PLN (w zależności od skali prowadzonej działalności oraz możliwości wykorzystania technologii „grupy”). Z odpowiedzi firm objętych badaniem wynika, że same koszty organizacji, jeszcze przed rozpoczęciem przygotowań do działalności operacyjnej, wymagają poniesienia nakładów przygotowawczych w kwocie nie niższej niż 100 000 – 200 000 zł. Koszt ten odnosi się do szacunkowych, uśrednionych nakładów na organizację przedsiębiorstwa w okresie przygotowawczym, a w szczególności na: rekrutację kadry kierowniczej, przygotowanie analizy warunków działalności w reżimie obowiązujących przepisów prawa, a w szczególności ustaw o kredycie konsumenckim, o swobodzie działalności gospodarczej, o ochronie danych osobowych i o wymianie informacji gospodarczych.

Prowadzenie działalności w zakresie udzielania pożyczek w kanale internetowym wymagało przygotowania infrastruktury informatycznej, na którą składają się między innymi: aplikacje umożliwiające funkcjonowanie strony internetowej przedsiębiorcy, przetwarzanie informacji handlowej oraz CRM. Największy koszt stanowiło oprogramowanie back office, zapewniające obsługę baz danych o klientach oraz decyzjach pożyczkowych. Łączne koszty wdrożenia informatycznego w przypadku przedsiębiorstwa specjalizującego się w działalności pożyczkowej w kanale internetowym, wraz kosztami osobowymi IT w grupie objętej badaniem należy szacować na 100 000 – 200 000 zł.

Prowadzenie działalności pożyczkowej wymaga posiadania narzędzi umożliwiających dokonywanie analizy i oceny zdolności kredytowej pożyczkobiorców, przetwarzanie danych osobowych i ich wymianę z podmiotami prowadzącymi zewnętrzne bazy danych o nierzetelnych płatnikach, profesjonalne wyposażenie call center w systemy zarządzania ruchem oraz rejestracji rozmów – zakup gotowych rozwiązań IT w tym zakresie, lub ich samodzielny rozwój to wydatek przekraczający w grupie badanych firm 100 000 - 200 000 zł.

Przedsiębiorstwa ponosiły jeszcze przed rozpoczęciem działalności koszty wynajmu powierzchni biurowej, koszty wyposażenia stanowisk pracy oraz usług zewnętrznych (w tym prawniczych związanych z przygotowaniem umów, regulaminów, procedur). W tym przypadku z zależności od planowanej skali działalności przedsiębiorca musi dysponować budżetem w wysokości nie mniejszej niż 150 000 – 200 000 zł.

Wydatkowanie łącznej kwoty co najmniej 500 000 tys. zł pozwalało na stworzenie minimalnej, profesjonalnej infrastruktury technicznej i organizacyjnej umożliwiającej podjęcie działalności pożyczkowej w zgodzie z obowiązującymi przepisami prawa. Część firm ponosiła te koszty przed rozpoczęciem działalności, część uzupełniała niezbędne wdrożenia w ciągu pierwszych dwóch kwartałów od podjęcia działalności operacyjnej.

Dodatkowe koszty niezbędne są na pokrycie kosztów działalności w okresie dochodzenia do poziomu sprzedaży zapewniającego pokrycie kosztów bieżących oraz na niezbędne nakłady promocyjne.

Koszty ponoszone przez firmy udzielające mikropożyczek w związku z korzystaniem z zewnętrznych baz danych o kredytobiorcach są pochodną skali działalności. W przypadku największych firm przekraczają one 300 000 PLN miesięcznie.

Firmy udzielające mikropożyczek w kanale internetowym zatrudniają od kilku do ponad 20 osób – przeciętnie jest to 17 osób. Blisko 50% zatrudnionych stanowią pracownicy służb windykacyjnych.

Z badania wynika, że koszty operacyjne firm pożyczkowych na jednostkową pożyczkę zawierają się w przedziale od 75 zł do 135 zł.

Konkurencja na rynku ukształtowała przeciętny poziom pobieranych prowizji na poziomie rzędu 20-23%, **pełne pokrywanie poniesionych kosztów przygotowawczych, kosztów kapitału oraz kosztów ryzyka kredytowego (strat na portfelu pożyczek) wymagałyby podwyższenia przeciętnego poziomu prowizji do ponad 50-60% kwoty pożyczki netto.**

2.3. Polityka kredytowa, czyli zarządzanie ryzykiem portfela pożyczek

Rosnące doświadczenie rynkowe oraz świadomość złożonej sytuacji finansowej klientów wpływa na stosowanie przez przedsiębiorstwa sektora pożyczkowego coraz rozważniejszej polityki akceptacji wniosków pożyczkowych.

Zaakceptowane wnioski pożyczkowe

	ROK 2012	ROK 2013
Klienci nowi	38%	35%
Klienci powracający	75%	81%

Źródło: badanie „Mikropożyczki w Polsce”, ZFP, Warszawa 2013

W grupie klientów, którzy po raz pierwszy ubiegają się o finansowanie, firmy sektora pożyczkowego akceptują mniej niż 4 wnioski na 10. Jako jedną z najważniejszych przyczyn spadku wskaźnika akceptacji wskazywano doskonalenie metod i narzędzi wykorzystywanych przy ocenie ryzyka kredytowego. Taka była odpowiedź wybierana znacznie częściej niż ogólne pogorszenie jakości napływających wniosków kredytowych.

Weryfikacja wniosków pożyczkowych w bazach danych

	Weryfikacja w bazach zewnętrznych	Weryfikacja tylko w bazach wewnętrznych
Klienci nowi 2012 r.	99%	1%
Klienci powracający 2012 r.	83%	17%
Klienci nowi 2013 r.	99%	1%
Klienci powracający 2013 r.	84%	16%

Źródło: badanie „Mikropożyczki w Polsce”, ZFP, Warszawa 2013

Z badania wynika, że firmy sektora pożyczkowego prowadzą odpowiedzialną politykę kredytową. Pomimo braku formalnych wytycznych i zaleceń regulatora, jakie istnieją w sektorze bankowym, w procesie analizy wniosków pożyczkowych powszechnie wykorzystywane są informacje o kredytobiorcach, dostępne w zewnętrznych bazach danych.

Niewielka przeciętna kwota mikropożyczki powoduje, że prawdopodobieństwo popadnięcia klienta w pułapkę nadmiernego zadłużenia w następstwie skorzystania z pożyczki należy uznać za niższe niż w przypadku zaciągnięcia typowego bankowego kredytu gotówkowego.

Nadal powszechną praktyką rynku kredytów gotówkowych, a zwłaszcza konsolidacyjnych, dystrybuowanych za pośrednictwem agencyjnych sieci sprzedaży, jest oferowanie finansowania na kwotę maksymalną, będącą pochodną zdolności kredytowej klienta, a nie zgłoszonego, uzasadnionego zapotrzebowania⁵. Nie jest to w żaden sposób wyłączną winą sprzedawców, którzy są konfrontowani z presją konsumpcyjną klientów. Badania naukowe prowadzone w wielu krajach potwierdzają, iż wśród najczęstszych przyczyn popadania gospodarstw domowych w pułapkę nadmiernego zadłużenia są: bezwzględna kwota zadłużenia i bezrefleksyjne zadłużanie się⁶.

Firmy sektora pożyczkowego powszechnie wykorzystują głównie informacje udostępniane przez biura informacji gospodarczej. W procesie analizy kredytowej przetwarzane są dane jakościowe, a nie dane o ogólnym poziomie zadłużenia (wynika to z niskiej kwoty pożyczki i wynikającego z tego faktu prawie neutralnego wpływu na ogólny poziom zadłużenia kredytobiorców)

Podejście kredytobiorcy do zarządzania budżetem domowym oraz waga, jaką przywiązuje on do terminowego wywiązywania się ze swoich zobowiązań, w znacznie większym stopniu przesądza o krańcowym ryzyku kredytowym niż bezwzględna kwota zadłużenia lub stabilność źródeł dochodu.

⁵ Agenci wynagradzani są przeważnie w systemie prowizyjnym, uzależniającym wynagrodzenie od kwoty finansowania oraz wyników krótkoterminowego ryzyka kredytowego.

⁶ Szerzej o problematyce nadmiernego zadłużenia gospodarstw konsumenckich w artykule: Łukasz Gębski „Nadmierne zadłużenie: problem ekonomiczny czy społeczny”, *Gospodarka Narodowa* 4/2013

Badania empiryczne prowadzone w wielu krajach prowadzą do bardzo podobnych wniosków⁷:

- Mikropożyczki stanowią jedynie uzupełnienie budżetów kredytobiorców w nagłych przypadkach.
- **Korzystający z mikropożyczki to najczęściej osoby wykluczone z oferty sektora bankowego w związku z charakterem wykonywanej pracy (np. pracownicy sezonowi) lub sposobu zatrudnienia (m.in.: wolne zawody, zatrudnieni na umowach śmieciowych), a nie, jak się błędnie powszechnie sądzi, osoby bez dochodu.**

Przyczyny odrzuceń wniosków o pożyczki



Źródło: badanie „Mikropożyczki w Polsce”, ZFP, Warszawa 2013

Procedury kredytowe stosowane przez przedsiębiorstwa pożyczkowe starają się ograniczać ryzyko kredytowe wynikające z ewentualnego braku zdolności pożyczkobiorcy do spłaty zadłużenia w przyszłości. W 2013 roku 44% wszystkich odmów finansowania było spowodowanych właśnie zbyt wysokim ryzykiem kredytowym, co jest odpowiednikiem bankowego braku zdolności kredytowej. Odnotowane w zewnętrznych bazach danych nierzetelnych płatników i pożyczkobiorców informacje na temat zachowań potencjalnych klientów były najważniejszą przyczyną odmów finansowania – 48% odrzuconych wniosków. Inne przyczyny, takie jak brak możliwości potwierdzenia tożsamości lub danych kontaktowych klienta, stanowią jedynie 8% ogólnej liczby odmów.

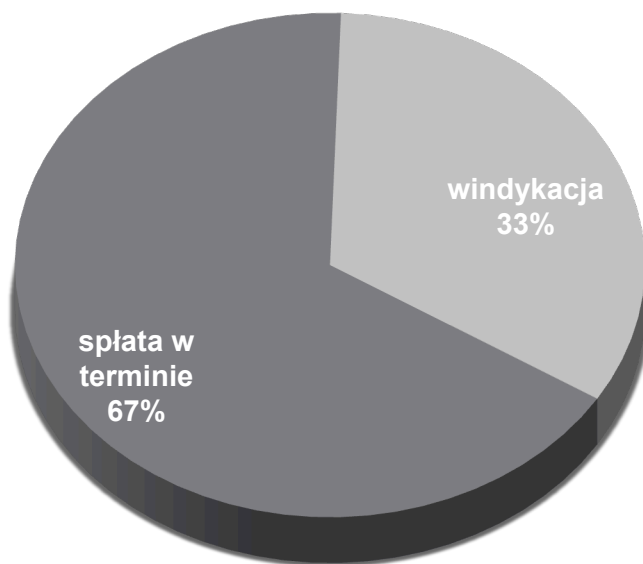
⁷ M.in. „Payday Lending in America: Report 2 - How Borrowers Choose and Repay Payday Loans”, The PEW Charitable Trusts, February 2013 oraz „Who Borrows From Payday Lenders?”, Center for American Progress, March 2009

2.4. Pożyczki opóźnione, zagrożone i stracone

Płynnościowy charakter produktu finansowego, jakim są krótkoterminowe pożyczki gotówkowe, sprawia, że analizy kredytowe muszą być prowadzone sprawnie i przy ograniczonej ilości dostępnych informacji. Między innymi z tego powodu skuteczność windykacji mikropożyczek jest niska i w zasadzie potwierdzenie braku spłaty pożyczki implikuje konieczność traktowania jej jako potencjalnie straconej.

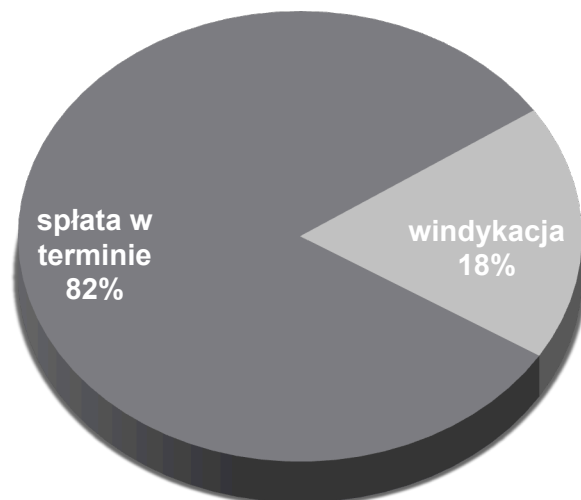
Podobnie jak w całym sektorze consumer finance (również bankowym i SKOK-ach), przeciętnie co trzeci nowy i co czwarty powracający klient spóźnia się ze spłatą swoich zobowiązań. Procedura upominawcza jest efektywna i blisko połowa ze spóźniających się reguluje swoje zobowiązanie w ciągu 1-2 dni roboczych od otrzymania monitu.

Pożyczki w windykacji w I półroczu 2013 r. wśród nowych klientów



Źródło: badanie „Mikropożyczki w Polsce”, ZFP, Warszawa 2013

Pożyczki w windykacji w I półroczu 2013 r. wśród powracających klientów

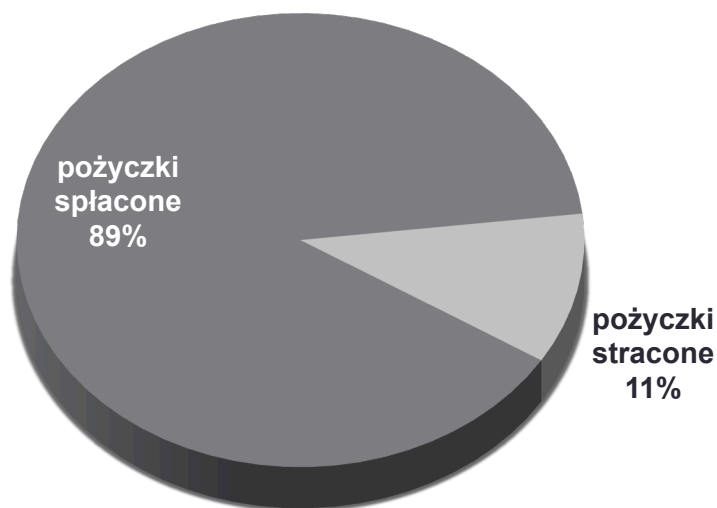


Źródło: badanie „Mikropożyczki w Polsce”, ZFP, Warszawa 2013

Większość niespłaconych w terminie pożyczek, udzielonych nowym klientom, kieruje się do windykacji.

Odsetek klientów, wobec których wszczynane są procedury windykacyjne, zmniejszył się o 1% w porównaniu do roku 2012.

Pożyczki stracone (opóźnione o ponad 180 dni) wśród nowych klientów w I półroczu 2013 r.



Źródło: badanie „Mikropożyczki w Polsce”, ZFP, Warszawa 2013

Z przyczyn leżących po stronie braku stabilności źródeł dochodów pożyczkobiorców ponad połowa niespłaconych w terminie pożyczek udzielonych „nowym” klientom powinna być traktowana jako niemożliwa do odzyskania. Na potrzeby raportu przyjęto, że pożyczki niespłacone w terminie 180 dni od daty wymagalności zostały stracone.

W grupie klientów powracających odsetek pożyczek spisywanych na straty nie przekracza 4%.

Wyniki ryzyka sektora pożyczkowego nie odbiegają znacząco od wyników typowych dla sektora bankowego i SKOK-ów w segmencie kredytów gotówkowych. **W bankach specjalizujących się w udzielaniu kredytów konsumenckich przeciętny udział kredytobiorców opóźniających się w spłacie pierwszej raty również przekracza 30%.** Ze względu na znacznie wyższe wymogi finansowe i formalne, stawiane potencjalnym kredytobiorcom w zakresie sposobu dokumentowania dochodów oraz zabezpieczenia spłaty kredytów, wyniki sektora pożyczkowego w obszarze zarządzania ryzykiem kredytowym należy uznać za dobre i adekwatne do ryzyka rynku i produktu.

Pożyczki i kredyty przeterminowane w portfelach SKOK-ów według stanu na 30 czerwca 2013 roku stanowiły 30%, a pożyczki i kredyty przeterminowane powyżej 12 miesięcy reprezentowały aż 17% całości portfela kredytowego kas⁸. Według danych za ten sam okres **pożyczki klasyfikowane jako stracone stanowiły tylko 10,75%** portfela kredytowego firm pożyczkowych uczestniczących w badaniu.

3. Podsumowanie

Na rynku polskim, podobnie jak na wielu rynkach światowych, oferta mikropożyczek gotówkowych (payday lending) jest w pełni komplementarna do oferty sektora bankowego. Średnia kwota mikropożyczki, wynosząca wraz z kosztami ok. 750 zł, jest niższa od najniższych kwot przewidzianych w widełkach produktów kredytowych oferowanych przez banki.

Brak substytucji mikropożyczek przez sektor bankowy wynika również z faktu, że część pożyczkobiorców jest wykluczona z bankowego rynku kredytowego w związku z tym, że jest zatrudniona na umowach śmieciowych, pracuje sezonowo, dorywczo lub w szarej strefie. Dla tej grupy gospodarstw domowych przedsiębiorstwa pożyczkowe są jedyną legalną alternatywą dla wyprzedazy majątku w lombardach lub zadłużania się w szarej strefie.

Brak zrozumienia istoty samego produktu finansowego oraz zasad, na jakich oferowane są mikropożyczki, wpłynął na utrwalenie się w części społeczeństwa błędnej i krzywdzącej opinii o nadmiernych, nieuzasadnionych kosztach kredytu oraz wpychaniu pożyczkobiorców w spiralę zadłużenia.

⁸ „Informacja o sytuacji spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w I półroczu 2013”, KNF, październik 2013

Wnioski z badania:

- Mikropożyczki umożliwiają konsumentom terminowe regulowanie bieżących zobowiązań lub pokrywanie niespodziewanych wydatków bez konieczności uciekania się do wyprzedaży aktywów lub ogłaszania „chwilowej” niewypłacalności.
- Koszty mikropożyczek w związku z ich niskokwotowym charakterem nie są czynnikiem mogącym przesądzać o popadaniu konsumentów w pułapkę zadłużenia. To wielotysięczne zobowiązania z tytułu kredytów hipotecznych lub gotówkowych zaciąganych na nieprzemysłane projekty stanowią realne zagrożenie dla wypłacalności gospodarstw domowych .
- Ponad 60% pożyczkobiorców reguluje swoje zobowiązania wobec firm pożyczkowych w terminie.
- Mikropożyczki umożliwiają krótkoterminowe uzupełnianie niedoborów płynności gospodarstw domowych – często powstałych w wyniku zdarzeń losowych.
- Marża realizowana przez przedsiębiorstwa pożyczkowe jest umiarkowana ze względu na silną konkurencję rynkową oraz chęć budowania długoterminowych relacji z klientami.
- Analiza ryzyka kredytowego, generowanego przez pożyczkobiorców, jest prowadzona ostrożnie (współczynnik akceptacji tylko nieznacznie przekracza 35%) i rozważnie (w ponad 95% przypadków firmy pożyczkowe korzystają z zewnętrznych źródeł informacji o pożyczkobiorcach).
- Jakość portfela kredytowego przedsiębiorstw pożyczkowych nie odbiega znacząco od jakości portfela kredytowego SKOK-ów, a po uwzględnieniu dużo bardziej restrykcyjnego sposobu reklasyfikacji portfela windykacyjnego (uznanie za stracone pożyczek niespłaconych po 180 dniach) – jest lepsza: w SKOK-ach to 17% portfela, a w przedsiębiorstwach pożyczkowych około 13%.
- Firmy pożyczkowe nie mogą tworzyć rezerw na należności zagrożone i zaliczać ich w ciężar kosztów, do czego uprawnione są banki i SKOK-i. W rezultacie w firmach pożyczkowych ogólne koszty udzielania pożyczek są wyższe.

Kontekst raportu

Latem bieżącego roku Ministerstwo Finansów przygotowało założenia do projektu ustawy O zmianie ustawy O nadzorze nad rynkiem finansowym, ustawy Prawo bankowe oraz niektórych innych ustaw. Jak informowali autorzy założeń, powstały one w wyniku prac grupy roboczej Komitetu Stabilności Finansowej, a szczegółowiej jako odpowiedź na konkluzję raportu Komitetu „Analiza działań organów i instytucji państwowych w odniesieniu do Amber Gold Sp. z o.o.”.

Zawarte w dokumencie rekomendacje zmian dotyczyły szeregu aspektów funkcjonowania rynku finansowego, a w szczególności:

- nadania Komisji Nadzoru Finansowego uprawnień do żądania informacji od podmiotów spoza sektora bankowego, co do których istnieje podejrzenie, że prowadzą działalność polegającą na gromadzeniu środków finansowych innych osób w celu obciążania ich ryzykiem lub inną działalność na rynku finansowym, która wymaga uzyskania zezwolenia,
- podwyższenia sankcji karnej za prowadzenie działalności bankowej bez wymaganego zezwolenia (art. 171 ust. 1 ustawy Prawo bankowe),
- wprowadzenia obowiązku rejestracji w odrębnym rejestrze podmiotów prowadzących działalność polegającą na udzielaniu kredytów konsumenckich (instytucji pożyczkowych),
- ograniczenia całkowitego kosztu kredytu konsumenckiego,
- wprowadzenia regulacji dotyczących obowiązku zasilania zewnętrznych baz danych przez kredytodawców kredytów konsumenckich.

Związek Firm Pożyczkowych w swoim stanowisku z 18 września 2013 roku poparł większość propozycji zmian legislacyjnych, równocześnie negatywnie opiniując propozycję wprowadzenia ograniczenia kosztów kredytu w formie limitu maksymalnej wysokości całkowitego kosztu kredytu.

ZFP zwrócił uwagę, iż z uzasadnienia projektu nie wynika, czym była uwarunkowana potrzeba wprowadzenia ograniczenia kosztów kredytu. Również ustalenie proponowanej wysokości limitu na poziomie 30% jest czysto arbitralne i nie ma uzasadnienia merytorycznego. Należy podkreślić, że zgodnie z art. 22 Konstytucji ograniczenie wolności działalności gospodarczej jest dopuszczalne tylko w drodze ustawy i tylko ze względu na ważny interes publiczny. Wprowadzenie każdego ograniczenia w tym zakresie powinno być poprzedzone szczegółową oceną skutków regulacji dla zminimalizowania negatywnego wpływu na gospodarkę i ujemnych skutków społecznych.

W kontekście rozważania limitowania cen na rynku pożyczek pozabankowych należy obalić pewien stereotyp, dotyczący zwłaszcza pożyczek krótkoterminowych, który funkcjonuje w opinii publicznej i któremu zdają się ulegać autorzy projektu założeń. Wbrew obiegowym opiniom o „lichwiarskich praktykach” na rynku pożyczek badania dowodzą, że względnie wyższy koszt kredytów krótkoterminowych nie przekłada się na wyższą rentowność sprzedaży, która pozostaje na niższym poziomie niż w sektorze bankowym. Powodem stosunkowo niskiej rentowności są m.in. koszty stałe ponoszone przez kredytodawcę w związku z udzieleniem pożyczki, których wysokość w relacji do kwoty udzielanego kredytu jest znacznie wyższa w przypadku pożyczek udzielanych na krótki okres. W szczególności dotyczy to kosztów związanych z przeprowadzeniem oceny zdolności kredytowej konsumenta, w tym kosztów weryfikacji w zewnętrznych bazach danych, a także kosztów obsługi korespondencji oraz archiwizacji dokumentów w związku z utrzymywaniem wymogu zawarcia umowy w formie pisemnej.

Dlatego Związek Firm Pożyczkowych oraz przedsiębiorstwa pożyczkowe (również niebędące członkami ZFP) postanowiły podjąć wysiłek zebrania informacji oraz opracowania przez niezależny podmiot raportu przedstawiającego realny obraz polskiego rynku krótkoterminowych pożyczek gotówkowych – mikropożyczek.

Autorzy badania i raportu

Raport został przygotowany przez zespół pod kierunkiem dr Łukasza Gębskiego – wykładowcy i pracownika naukowego Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

Łukasz Gębski jest zawodowo związany z sektorem bankowym od 1993 roku. W latach 1993-2003 pracował jako dyrektor w pionie bankowości inwestycyjnej Banku Handlowego w Warszawie, a następnie w Citibanku. Od 2003 roku w Cetelem, gdzie w chwili utworzenia Cetelem Bank objął stanowisko Członka Zarządu nadzorującego przedsięwzięcia rozwojowe w zakresie produktów oraz nowe przedsięwzięcia biznesowe. Jest absolwentem Wydziału Handlu Zagranicznego Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. W latach 1992-2001 pracował również jako wykładowca w SGH, gdzie w 2005 roku uzyskał tytuł doktora.

Związek Firm Pożyczkowych to stowarzyszenie firm, udzielających szybkich, krótkoterminowych pożyczek pozabankowych przez internet. Członkowie ZFP wspólnie chcą zmienić obraz branży pożyczek pozabankowych i zgadzają się też, że warto promować i stosować najwyższe standardy biznesowe i etyczne. Członkowie reprezentują większość rynku pożyczek pozabankowych udzielanych przez internet.