

# Jak Polacy pożyczają online

I EDYCJA

# O raporcie

Raport *Jak Polacy pożyczają online* prezentuje analizę zachowań konsumentów korzystających z pożyczek online w Polsce. Opracowanie zostało przygotowane przez ZPF na podstawie zagregowanych danych platformy Youmoney za rok 2025. Analiza obejmuje kluczowe etapy procesu sprzedaży online od przekierowania użytkownika do oferty, przez złożenie wniosku, aż po uruchomienie pożyczki.

I edycja raportu pokazuje m.in.:

- kto najczęściej pożyczka online
- jakie kwoty są wnioskowane i faktycznie wypłacane
- jak dochód i stabilność zatrudnienia wpływają na skuteczność
- gdzie rynek premiuje jakość i odpowiedzialność.

Dane mają charakter zagregowany i anonimowy. Raport pełni funkcję informacyjną oraz analityczną i odzwierciedla rzeczywiste zachowania klientów w kanale online.



W niniejszym raporcie używamy pojęcia „**konwersja z przekierowania**”. Jest to wskaźnik efektywności, określający odsetek klientów, którzy po przejściu z serwisu Youmoney.pl do strony firmy pożyczkowej finalnie uruchomili pożyczkę. Wskaźnik ten jest liczony jako stosunek liczby faktycznie uruchomionych pożyczek po stronie firmy pożyczkowej do liczby użytkowników, którzy w serwisie Youmoney.pl wybrali ofertę tej firmy i zostali do niej przekierowani.

Konwersja z przekierowania pozwala ocenić:

- skuteczność procesu sprzedażowego po stronie partnera,
- jakość ruchu generowanego przez serwis Youmoney.pl,
- realną efektywność współpracy w modelu afiliacyjnym lub partnerskim.

Wysoki poziom konwersji świadczy o dopasowaniu oferty do profilu klienta oraz sprawnym i przyjaznym procesie zakupowym po stronie firmy pożyczkowej.

# Rynek pożyczek online w Polsce w 2025 roku



**8293** PLN

Średnia kwota wniosku



**2486** PLN

Średnia kwota udzielonej pożyczki



**30,0%**

Średni poziom wypłaconej pożyczki względem wnioskowanej kwoty

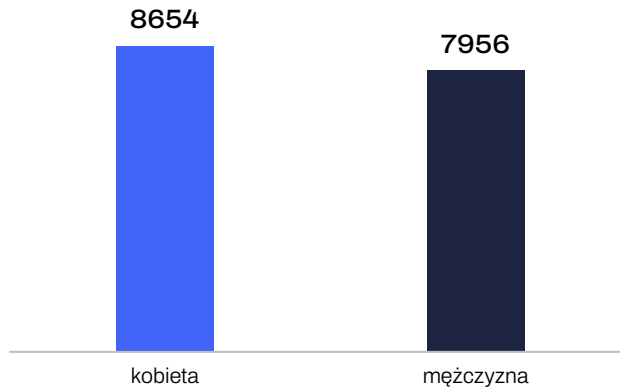


**15,3%**

Średnia konwersja z przekierowania

# Analiza według płci

Średnia kwota wniosku o pożyczkę (w zł)



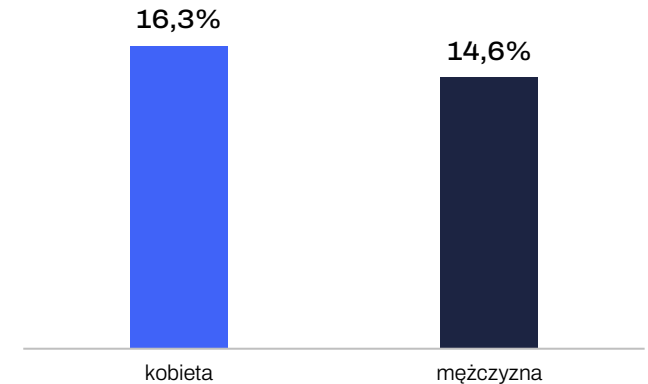
Kobiety wnioskuje średnio o **8,8%** wyższe kwoty niż mężczyźni

Średnia kwota otrzymanej pożyczki (w zł)



Kobiety otrzymują średnio o **205 zł** wyższe pożyczki niż mężczyźni

Konwersja z przekierowania

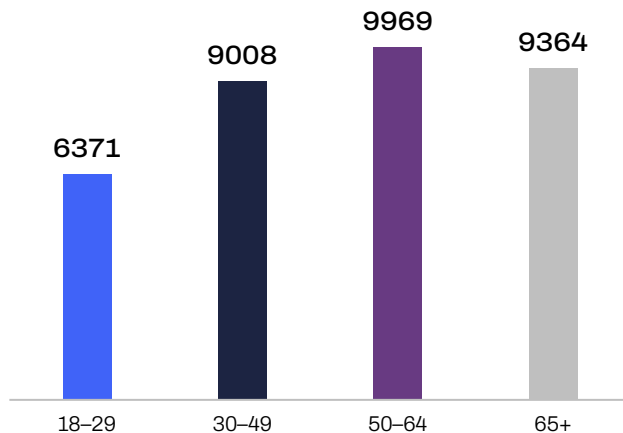


W przypadku kobiet notujemy wyższą konwersję niż u mężczyzn – o **1,7 p.p.**, czyli relatywnie o 12% więcej

Segment kobiet charakteryzuje się zarówno wyższą wartością koszyka, jak i wyższą skutecznością sprzedażową.

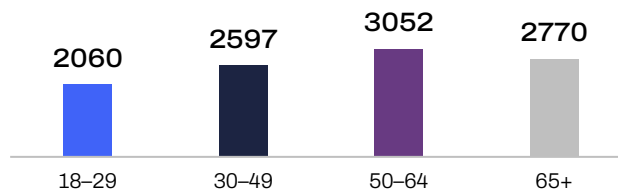
# Analiza według wieku

Średnia kwota wniosku o pożyczkę (w zł)



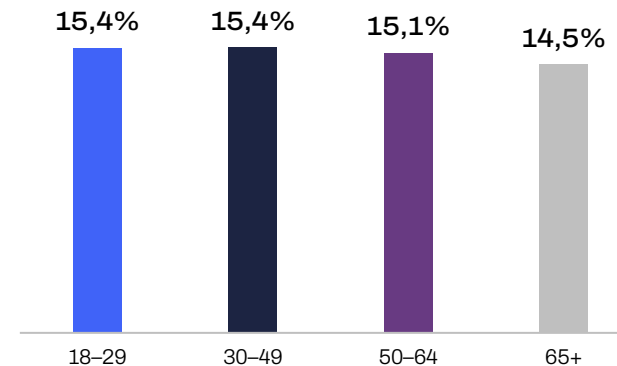
Średnia najwyższa wnioskowana kwota pożyczki przypada na grupę wiekową **50-64**

Średnia kwota otrzymanej pożyczki (w zł)



Grupa wiekowa **50-64** notuje także najwyższe średnie kwoty pożyczek

Konwersja z przekierowania

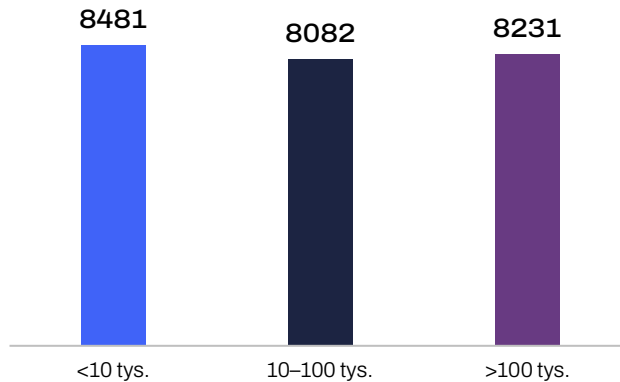


Konwersja jest **relatywnie stabilna** w pierwszych trzech grupach wiekowych i lekko spada w grupie 65+

Wiek wpływa silnie na wartość wnioskowanej kwoty, ale nie różnicuje istotnie skuteczności. Grupa wiekowa 50-64 to segment o najwyższej wartości pojedynczego klienta.

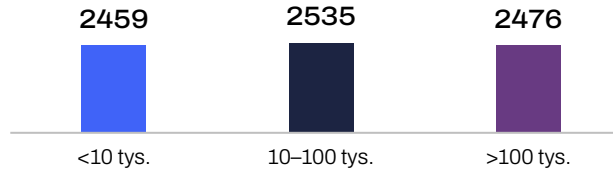
# Analiza według miejsca zamieszkania

Średnia kwota wniosku o pożyczkę (w zł)



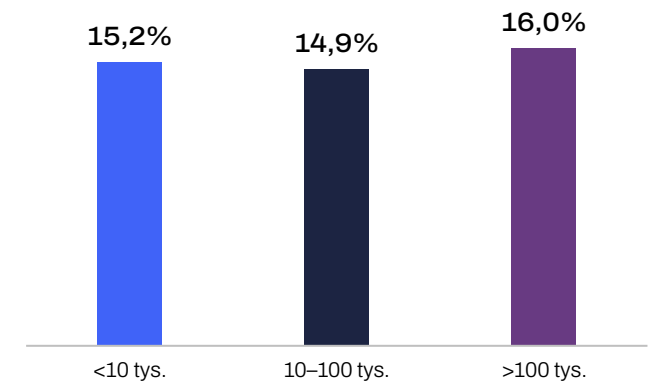
O najwyższe pożyczki wnoszą mieszkańcy **małych miejscowości**

Średnia kwota otrzymanej pożyczki (w zł)



Najwyższe średnie kwoty pożyczek notowane są w grupie mieszkańców **średnich miast**

Konwersja z przekierowania

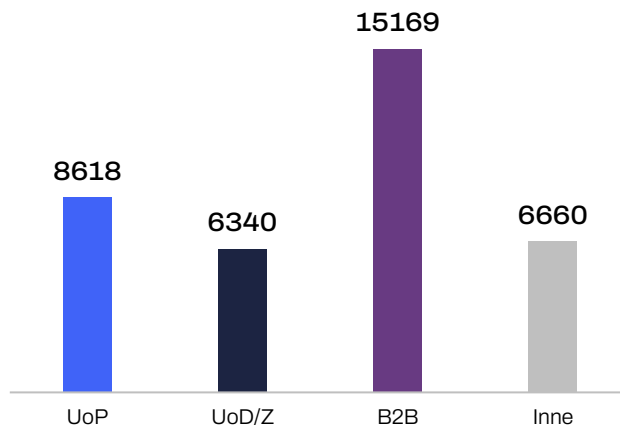


Najwyższą konwersję obserwujemy w grupie największych miast, liczących powyżej **100 tys.** mieszkańców

Nie ma istotnej zależności między kwotami wniosków czy wypłacanych pożyczek a wielkością miejsca zamieszkania wnioskującego. Największe miasta wyróżniają się natomiast największym poziomem konwersji.

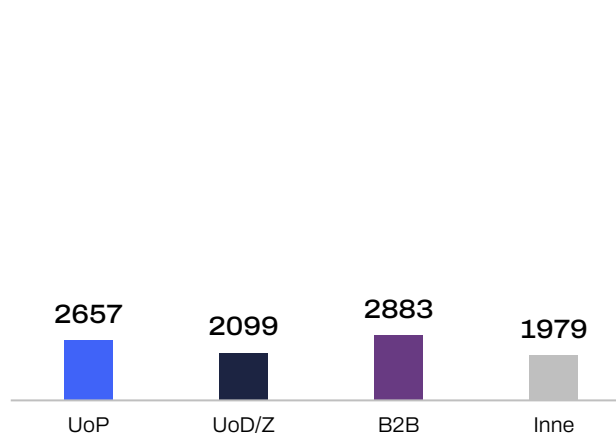
# Analiza według źródła dochodu

Średnia kwota wniosku o pożyczkę (w zł)



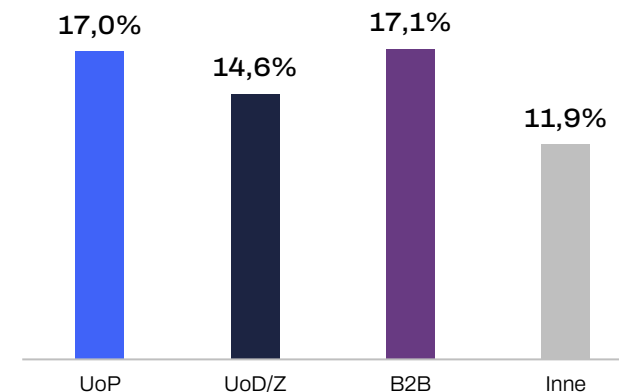
Przedsiębiorcy wnoszą o najwyższe kwoty pożyczek – o **83%** wyższe niż średnia

Średnia kwota otrzymanej pożyczki (w zł)



Pożyczki o najwyższych kwotach obserwujemy w segmentach **B2B i UoP**

Konwersja z przekierowania

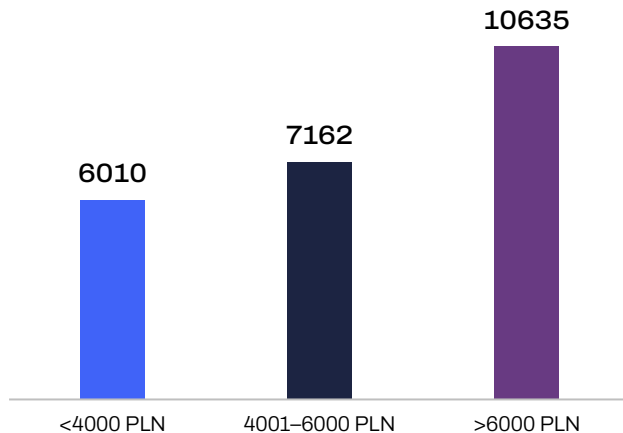


Przedsiębiorcy i zatrudnieni na umowę o pracę są także grupami o największej **efektywności**

Forma zatrudnienia jest silnym predyktorem zarówno wartości klienta, jak i skuteczności. Segment „innych” źródeł dochodu generuje najniższą jakość ruchu. B2B to najbardziej wartościowy segment (wysoka kwota + wysoka konwersja). Stabilność zatrudnienia = wyższa skuteczność.

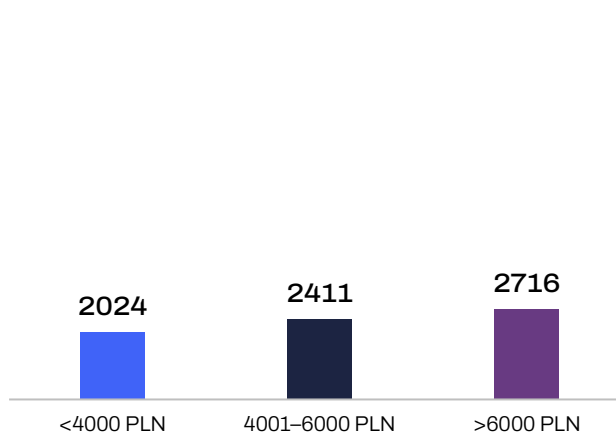
# Analiza według dochodu netto

Średnia kwota wniosku o pożyczkę (w zł)



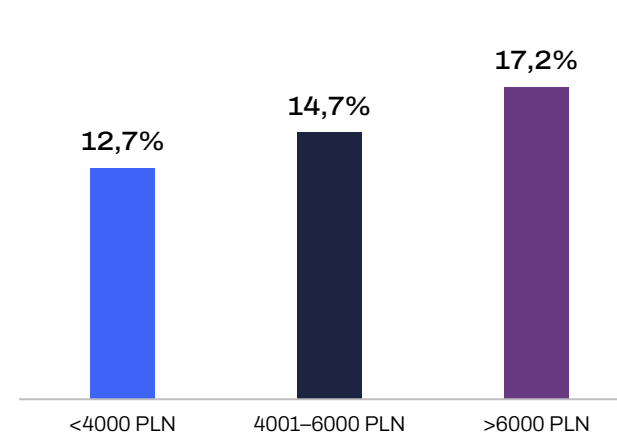
Wzrost dochodu przekłada się bezpośrednio **na wzrost** oczekiwanej kwoty finansowania

Średnia kwota otrzymanej pożyczki (w zł)



Wraz z dochodem **rośnie** także średnia kwota uzyskanej pożyczki

Konwersja z przekierowania



Najwyższa konwersja w grupie najwyższych dochodów – **17,2%**

Wysokość dochodu wyraźnie wpływa na jakość i rentowność klienta. Wraz z dochodem rośnie zarówno wnioskowana, jak i otrzymana pożyczka, a także konwersja klientów.

# Profil najbardziej efektywnego klienta



Dochód netto powyżej 6 tys. zł

---



Przedsiębiorca lub osoba zatrudniona na umowę o pracę

---



Osoba w wieku 18–49 lat

---



Mieszkaniec dużego miasta, powyżej 100 tys. mieszkańców

---



Kobieta

# Komentarz eksperta



**Rafał Tomkowicz**  
Dyrektor ds. Rozwoju  
ZPF

Rozsądne zaciąganie zobowiązania finansowego to takie, w którym dwie strony zawierają umowę możliwą do wykonania i to zarówno po stronie finansującego, jak i konsumenta.

## Kontrolowana ekspozycja na ryzyko kredytowe

Jak pokazują dane platformy Youmoney, instytucje finansowe wypłacają średnio około 30% kwoty, o którą wnioskuje użytkownik. Może to świadczyć o ostrożnym podejściu do oceny zdolności kredytowej i ograniczaniu poziomu ryzyka. Dziś proces kredytowy opiera się na analizie wielu baz danych oraz zewnętrznych narzędzi scoringowych, które pozwalają możliwie precyzyjnie oszacować zdolność do spłaty zobowiązania. Instytucje wykorzystują również dane behawioralne, dzięki którym mogą modelować ryzyko i przewidywać prawdopodobieństwo terminowej spłaty.

## Jakość portfela i profil ryzyka klienta sektora pożyczkowego

Dane KNF wskazują, że problemy ze spłatą zobowiązań dotyczą około 10% klientów, co oznacza, że większość portfela regulowana jest terminowo, choć ryzyko kredytowe pozostaje naturalnym elementem tego rynku. Fakt, że średnio wypłacane jest około 30% wnioskowanej kwoty, świadczy o ostrożnym i odpowiedzialnym podejściu do zarządzania ryzykiem. Firmy pożyczkowe finansują przede wszystkim klientów o stabilnej sytuacji zawodowej i

dochodowej, koncentrując się na jakości portfela. Wiek wpływa na wysokość wnioskowanej kwoty, jednak nie stanowi kluczowego czynnika różnicującego skuteczność. Z rynkowej perspektywy największą wartość generują klienci w wieku 30–64 lata, charakteryzujący się przewidywalnością dochodową i stabilnością zatrudnienia. Finansowanie takich grup sprzyja utrzymaniu jakości portfela oraz kontroli poziomu ryzyka.

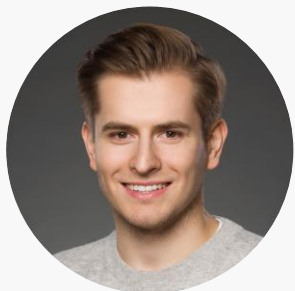
## Digitalizacja sprzedaży a odpowiedzialność kredytowa

Według badania *Polski internet w Q4 2025*<sup>2</sup> w IV kwartale 2025 roku z internetu korzystało średnio 29,7 mln realnych użytkowników miesięcznie. Największe zasięgi generowały kategorie „usługi” oraz „handel tradycyjny i e-commerce” czyli obszary, w których coraz częściej dostępne są także produkty finansowe. Skala aktywności w tych segmentach pokazuje, jak istotne znaczenie ma odpowiedzialna ocena ryzyka w cyfrowych kanałach sprzedaży.

<sup>1</sup> [https://www.knf.gov.pl/?articleId=96155&p\\_id=18](https://www.knf.gov.pl/?articleId=96155&p_id=18)

<sup>2</sup> [https://pbi.org.pl/wp-content/uploads/2026/01/PBI\\_RAPORT\\_Polski-internet-Q4-2025.pdf](https://pbi.org.pl/wp-content/uploads/2026/01/PBI_RAPORT_Polski-internet-Q4-2025.pdf)

# Komentarz eksperta



**Tomasz Marczewski**  
CEO Youmoney

Wyniki naszego najnowszego raportu, przygotowanego w ramach współpracy z ZPF, jasno pokazują: rynek pożyczek online w 2026 roku to przede wszystkim praca na jakości danych i realnym zrozumieniu potrzeb klienta. Skuteczność nie wynika już wyłącznie ze skali działań, ale z precyzyjnego dopasowania oferty do konkretnego profilu odbiorcy. Jako Youmoney dostarczamy twarde dowody na to, gdzie dziś bije serce rentownego biznesu pożyczkowego.

## **Kobiety i przedsiębiorcy: liderzy efektywności**

Jedną z najbardziej wyraźnych tendencji jest wysoka efektywność segmentu kobiet. Klientki wnioskuje średnio o kwoty wyższe o 8,8% niż mężczyźni, a jednocześnie osiągają konwersję wyższą o 12%. To pokazuje, że jest to grupa świadoma finansowo i podejmująca przemyślane decyzje kredytowe. Z drugiej strony mamy elity sprzedażowe w postaci sektora B2B. Przedsiębiorcy to segment *high-end* naszego zestawienia. Wnioski wyższe o 83% od średniej rynkowej oraz najwyższa konwersja na poziomie 17,1% pokazują, że stabilność biznesowa idzie w parze z dużą potrzebą kapitałową.

## **Srebrna generacja i stabilizacja dochodowa**

Analiza danych przynosi także ciekawe wnioski dotyczące wieku i dochodów. Najwyższą średnią wypłatę, na poziomie 3052 PLN, otrzymują klienci w wieku 50–64 lat. Jednocześnie dochód powyżej 6 tys. PLN pozostaje najsilniejszym czynnikiem wpływającym na pozytywną decyzję. Rynek wyraźnie premiuje dziś stabilność finansową i zawodową.

## **Co to oznacza dla branży?**

Średnia konwersja na poziomie 15,3% przy średniej wypłacie 2486 PLN pokazuje, że branża zachowuje zdrowy rozsądek i rygorystyczne podejście do ryzyka. Z naszej perspektywy kluczowe jest jednak nie tylko identyfikowanie najbardziej efektywnych segmentów, ale skuteczne łączenie wszystkich klientów poszukujących finansowania z odpowiednią ofertą.

Rolą Youmoney jest dostarczanie technologii, która w czasie rzeczywistym dopasowuje klienta do najlepszego dostępnego finansowania. Dysponując szerokim portfelem ofert i zaawansowanymi narzędziami analitycznymi, jesteśmy w stanie precyzyjnie połączyć każdego klienta z ofertą najlepiej odpowiadającą jego sytuacji i potrzebom. W 2026 roku przewagę budują ci, którzy potrafią działać w skali, a jednocześnie precyzyjnie dopasowywać ofertę do rzeczywistych potrzeb klienta.



Związek Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce (wcześniej Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce) powstał 27 października 1999 roku. Obecnie skupia ponad 110 przedsiębiorstw z wielu sektorów polskiego rynku finansowego, w tym bankowości, zarządzania wierzytelnościami, pośredników finansowych, instytucji pożyczkowych, zarządzających informacją gospodarczą, odwróconej hipoteki w modelu sprzedażowym, fintech. Jest największą multisektorową organizacją skupiającą podmioty rynku finansowego w Polsce.

Od ponad 25 lat ZPF działa na rzecz rozwoju rynku finansowego w Polsce i podnoszenia standardów etycznych w branży, występuje aktywnie jako partner społeczny w procesach legislacyjnych, a także reprezentuje polskie instytucje finansowe w UE. ZPF to członek dwóch organizacji samorządowych na szczeblu europejskim: EUROFINAS (*European Federation of Finance House Associations*), zrzeszającej instytucje związane z rynkiem kredytu konsumenckiego w Europie oraz FENCA (*Federation of European National Collection Associations*), która reprezentuje interesy sektora zarządzania wierzytelnościami w Europie.

ZPF ma w swoim dorobku badawczym kilkaset raportów branżowych, jest organizatorem kongresów, webinarów, warsztatów i innych inicjatyw dla branży finansowej.



Youmoney to flagowa platforma finansowa rozwijana przez spółkę Findao. Jako nowoczesny broker, łączy zaawansowaną analitykę danych z potrzebami sektora bankowego i pożyczkowego, dostarczając precyzyjnie sprofilowane leady o wysokiej konwersji. Obecność firmy na rynkach w Polsce, Hiszpanii i Rumunii potwierdza skuteczność modelu biznesowego opartego na skalowalnych rozwiązaniach fintech.

Fundamentem przewagi rynkowej Youmoney jest autorski algorytm dopasowania. Na podstawie danych z formularzy oraz sygnałów behawioralnych tworzy dynamiczny score dopasowania, który w czasie rzeczywistym wskazuje oferty z najwyższym prawdopodobieństwem akceptacji dla danego profilu. Dzięki rozbudowanej infrastrukturze integracji API, proces przekazywania wniosków do partnerów następuje błyskawicznie i niezawodnie, co minimalizuje stres klienta i optymalizuje ścieżkę sprzedaży.

Zespół specjalistów Youmoney stale monitoruje intencję zakupową oraz optymalizuje koszty pozyskania, dostarczając instytucjom finansowym klientów realnie zainteresowanych sfinalizowaniem transakcji. Youmoney redefiniuje rolę pośrednika: użytkownik wypełnia tylko jeden wniosek, a technologia wykonuje za niego pracę dopasowania idealnego produktu, zapewniając partnerom efektywność, której nie oferują tradycyjne porównywarki.

**Z | P | F** | Związek  
Przedsiębiorstw  
Finansowych  
w Polsce

[www.zpf.pl](http://www.zpf.pl)