

SEKTOR FIRM POŻYCZKOWYCH W POLSCE

LATA | 2007-2012





Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce – Związek Pracodawców powstała 27 października 1999 roku i obecnie skupia ponad 60 kluczowych przedsiębiorstw z rynku finansowego w Polsce, w tym banki, doradców i pośredników finansowych, przedsiębiorstwa pożyczkowe, zarządzające informacją gospodarczą, zarządzających wierzytelnościami, sprzedające produkty tzw. odwróconej hipoteki oraz przedsiębiorstwa z branży ubezpieczeniowej. KPF to Członek Rady Rozwoju Rynku Finansowego, powołanej do życia przez Ministra Finansów Rzeczypospolitej Polskiej oraz Członek prestiżowej europejskiej organizacji samorządu europejskiego przemysłu finansowego EUROFINAS (European Federation of Finance House Associations), zrzeszającej osiemnaście krajowych organizacji, reprezentujących ponad 1.200 instytucji finansowych. KPF ma w swoim dorobku badawczym kilkadziesiąt raportów, koncentrując się merytorycznie na obszarze kredytu konsumenckiego.



Partner raportu



Autorzy raportu

Andrzej Roter
Izabela Skajewska

COPYRIGHT © Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce – Związek Pracodawców

Raport ten nie może być rozpowszechniany za pomocą jakiegokolwiek nośnika bez zgody KPF wyrażonej pisemnie. Cytowanie wyników jedynie za podaniem źródła: „Sektor firm pożyczkowych w Polsce. Lata 2007-2012, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych, Gdańsk, maj 2013”.

Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce – Związek Pracodawców
ul. Długie Pobrzeże 30,
80-888 Gdańsk
info@kpf.pl



SPIS TREŚCI

WSTĘP	5
GŁÓWNE WNIOSKI.....	10
CHARAKTERYSTYKA SEKTORA FIRM POŻYCZKOWYCH W POLSCE	12
1. WARTOŚĆ UDZIELONYCH POŻYCZEK W OKRESIE 2007-2012	12
1.1. Wartość pożyczek ogółem udzielonych w okresie 2007-2012	12
1.2. Wartość pożyczek udzielonych przez Członków KPF w okresie 2007-2012	14
1.3. Wnioski	15
2. LICZBA KLIENTÓW OBSŁUGIWANYCH W OKRESIE 2007-2012	16
2.1. Liczba klientów obsługiwanych ogółem w okresie 2007-2012	16
2.2. Liczba klientów obsługiwanych przez Członków KPF w okresie 2007-2012	17
2.3. Liczba pożyczek udzielonych przez Członków KPF w okresie 2007-2012	19
2.4. Wnioski	23
3. PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY W OKRESIE 2007-2012.....	24
3.1. Przychody ze sprzedaży ogółem w okresie 2007-2012.....	24
3.2. Przychody ze sprzedaży Członków KPF w okresie 2007-2012.....	25
3.3. Wnioski	26
CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI CZŁONKÓW KPF Z SEKTORA POŻYCZKOWEGO	28
4. WARTOŚĆ PORTFELA POŻYCZEK W OKRESIE 2007-2012.....	28
5. ZYSK NETTO	29
6. PRZECIĘTNY UDZIAŁ ODMÓW UDZIELENIA POŻYCZKI.....	30
7. JEDNOSTKOWA WARTOŚĆ POŻYCZKI	32
8. LICZBA PLACÓWEK	33
9. LICZBA SPRZEDAWCÓW	35
10. WNIOSKI.....	37
BIBLIOGRAFIA	39
FIRMY POŻYCZKOWE – CZŁONKOWIE KPF.....	40



WSTĘP

Oddajemy do rąk uczestników rynku finansowego II edycję cyklicznego raportu na temat sektora firm pożyczkowych w Polsce, przygotowanego w Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych. Źródłem danych do jego opracowania jest kwestionariusz ankiety z badania przeprowadzanego w okresach półrocznych w gronie Członków KPF. Raport ten jest aktualnie jedynym, tak kompleksowym opracowaniem na ten temat. Poza danymi, udostępnianymi przez Członków KPF, uwzględniono w raporcie dane, upubliczniane przez Provident Polska S.A. Dotychczasowy lider rynku, od marca br. znajduje się poza jedyną platformą samorządową, której Członkami są firmy z sektora pożyczkowego. Do KPF docierały zapytania co do przyczyn tego wystąpienia. Raport oddawany do Państwa rąk może uzupełnić oficjalnie ogłaszane przyczyny¹ dodatkowymi wnioskami i komentarzami. Te uzupełniające wnioski z analizy są istotne także dla opisanie aktualnej sytuacji na rynku, gdyż Provident Polska S.A. (dalej „Provident”) nadal odgrywa istotną rolę w segmencie kredytu konsumenckiego, nie tylko pożyczek niebankowych².

Jedną z istotnych dla charakterystyki rynku firm pożyczkowych kwestii, jaka została ujawniona na podstawie analizy dostępnych danych, to bardzo istotna jego rekonstrukcja – segment pożyczek niebankowych przestał być monofirmowym, a dynamicznie rosnąca konkurencja powinna uruchomić także presję na obniżanie cen i ciągłe podnoszenie jakości świadczonych usług oraz pogłębianie innowacyjności, która może stać się narzędziem do budowania przewagi konkurencyjnej. Istotną kwestią, szczegółowo opisana w raporcie i potwierdzona wynikami analizy danych, to dokonanie przez Provident zmiany strategii rynkowej. Zmianę tę można opisać jako odchodzenie od oferty najbardziej dotąd typowej dla rynku firm pożyczkowych, to jest pożyczek na małe kwoty i udzielanych na krótkie lub bardzo krótkie okresy czasu. Ten wniosek z raportu potwierdza dodatkowo zamieszczona na portalu Forsal.pl informacja³: *„To zasługa zmiany taktyki stosowanej przez spółkę: w drugiej części minionego roku firma wprowadziła do oferty produkty o większej wartości i dłuższych terminach zapadalności niż te najbardziej popularne (pożyczki w Providencie z reguły mają wartość 1–1,5 tys. zł i są udzielane na 60 tygodni)”*. Kierunek zmiany strategii biznesowej może się wydawać zaskakujący w kontekście wykazanego w raporcie wniosku co do wzrostu zainteresowania

¹ http://forsal.pl/artykuly/684888,provident_nie_wierzy_kpf_i_opuszcza_organizacje.html

² Swoją decyzję Provident tłumaczył między innymi odmienną wizją pożądanego kierunku rozwoju sektora pożyczkowego. *„Chcielibyśmy, aby istniała w Polsce możliwość licencjonowania tego typu usług [...]”* – mówiła Dziennikowi Gazeta Prawna Patrycja Rogowska-Tomaszycka, Dyrektor Biura ds. korporacyjnych Provident. Co prawda KPF zgłosiło już w kwietniu br. bardzo konkretny, solidnie uzasadniony, dojrzały prawniczo i legislacyjnie projekt regulacji rynku pożyczkowego w formule rejestru. Natomiast nie jest jeszcze upubliczniona przez Provident zadeklarowana przez tę firmę formuła licencjonowania i nie można ocenić, czy pomiędzy tymi projektami są zasadnicze różnice i czy uzasadniałyby one aż konieczność wystąpienia z organizacji samorządowej. Innym uzasadnieniem były wątpliwości co do praktyk biznesowych części firm, tych które oferują tzw. chwilówki (ang. *payday loans*). Jakkolwiek, warto zauważyć, że szczegółowa analiza danych i wnioski z tego raportu, do upublicznionych już powodów wystąpienia z KPF przez sam Provident dodaje jeszcze inne wątki. Część z nich może być nawet uznana w pewnym sensie za kontrowersyjne, a podjętą decyzję wraz z jej konsekwencjami w postaci podjętych przez Provident konkretnych działań za zagrażające konkurencji i rozwojowi innowacyjnego rynku i innowacyjnym produktom, właśnie pojawiającym się na rynku, a skierowanym do części dotychczasowych klientów firmy Provident.

³ http://forsal.pl/artykuly/687923,providentowi_przybylo_klientow_firma_umocnila_sie_na_pozytcji_lidera.html

klientów kredytem konsumenckim o małych kwotach i utrzymywanym na krótkie okresy. Stąd biznesowi uczestnicy, obserwując doświadczenia lidera tego rynku, próbują odpowiedzieć sobie na pytanie o uzasadnienie dla wyboru nowego kierunku strategii, odmiennego, niż ten realizowany przez wiele lat działalności w Polsce, jak i odmiennego od naturalnie wskazywanego przez ujawniony w raporcie rosnący popyt rynkowy. Wnioski z analizy możliwych przyczyn w zmianie strategii Provident, który przecież wciąż pełni rolę lidera, mogą pomóc w rzetelnym opisanu rynku pożyczek niebankowych, a także w opisanu nowych tendencji, którym ten rynek może podlegać.

Wydaje się, że wchodzenie Provident na rynek kredytów o przeciętnie wyższych kwotach i dłuższym okresie utrzymywania może być podyktowane dwoma powodami. Pierwszy, to niezagospodarowana przez innych dostawców kredytów nisza, jaką jest np. segment podmiotów, prowadzących działalność gospodarczą, dla których brak jest aktualnie dobrych, dopasowanych do ich potrzeb produktów kredytowych. To duży i obiecujący obszar biznesowy i jest też oczywiste, iż ze względu na ograniczenia prawne, wymogi ostrożnościowe, sektor bankowy nie może i nie będzie mógł w pełni zaspokoić potrzeb tego segmentu. Naturalnym jest zatem, że aktywność niebankowego sektora pożyczkowego kieruje się także w tę stronę, nie tworząc dla banków konkurencji, a jedynie komplementarną ofertę. Podobnie, jak ma to miejsce na rynku kredytu konsumenckiego o krótszych okresach zapadalności, czy pozabankowego rynku kredytów i poręczeń dla małych i średnich przedsiębiorstw, rynku znakomicie wspieranego przez rząd, mimo wyższych co do zasady cen usług niebankowych funduszy pożyczkowych czy poręczeniowych, niż w przypadku podobnych usług bankowych⁴.

Innym powodem wspomnianej zmiany strategii mogą być obawy o wdrożenie do polskiego porządku prawnego urzędowego limitu RRSO, co stanowi jedną z rekomendacji Raportu Komitetu Stabilności Finansowej: „*Analiza działań organów i instytucji państwowych w odniesieniu do Amber Gold Sp. z o.o.*”⁵. Wdrożenie do porządku prawnego takich przepisów spowoduje, że z rynku bez merytorycznego uzasadnienia znikną produkty dostosowane do potrzeb i oczekiwań mniej zamożnych kredytobiorców. Będą one bowiem zakazane⁶. A zatem, po wdrożeniu nowych przepisów zniknąć mogą te produkty, które od wielu już lat oferowane są tradycyjnie przez niebankowy sektor pożyczkowy, nie tylko zresztą w Polsce. Jest to oferta kredytów udzielanych na krótkie lub bardzo krótkie okresy i w małych lub bardzo małych kwotach, nawet kilkukrotnie mniejszych niż bankowe⁷. Zakładając, iż zostać mogą wprowadzone nowe przepisy limitujące RRSO, to ryzyko prawne i biznesowe prowadzenia działalności pożyczkowej jest zdecydowanie mniejsze w przypadku dokonania takiej modyfikacji oferty pożyczek, by jej cechy były zbliżone do oferty charakterystycznej w pewien sposób dla sektora bankowego. To znaczy, że wydłużanie okresu, na jaki udzielane byłyby pożyczki i podniesienie

⁴ Por. Ministerstwo Gospodarki, *Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009 – 2013*, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w lutym 2009 z późniejszymi zmianami, <http://www.mg.gov.pl/files/upload/11455/Jednolity%20tekst%20Kierunk%C3%B3w.pdf>.

⁵ Komitet Stabilności Finansowej, *Analiza działań organów i instytucji państwowych w odniesieniu do Amber Gold sp. z o.o.*, 2012; http://www.mf.gov.pl/documents/764034/1159297/20130321_raport.pdf

⁶ Trudne do wyobrażenia byłoby, gdyby regulator zdecydował się na wdrożenie limitu cen dla produktów niebankowych funduszy pożyczkowych, tylko dlatego, że co do zasady produkty te, ze względu na brak licencji do gromadzenia depozytów z rynku, nie są sprzedawane po cenach takich jakie przeciętnie stosowane są przez banki i to dla przedsiębiorstw dużych, zasobnych w majątek mogący posłużyć zabezpieczeniu kredytów. W efekcie takich przepisów znaczna część produktów niebankowych funduszy pożyczkowych mogłaby być zakazana.

⁷ P. Białowolski, *Rynek firm pożyczkowych w Polsce. Charakterystyka sektora i profil klienta*, KPF, Warszawa, sierpień 2012.



ich przeciętnych kwot mogłoby pomóc w uniknięciu bardzo poważnych konsekwencji nowych przepisów⁸. Co więcej, przywołując relację jednego z mediów z posiedzenia Komisji Sejmowej Finansów Publicznych z dnia 4 kwietnia br.⁹, wartym podkreślenia jest przedstawiona tam informacja, iż Provident zaproponował już pewien poziom urzędowego limitu RRSO. Zastanawiające mogłoby być to, że Provident aktywnie uczestniczy w przekonywaniu do tego, czego zawsze był bardzo zdecydowanym i bardzo rzetelnym merytorycznie przeciwnikiem. Ze względu na doświadczenia tej firmy na rynku brytyjskim, najsilniej rozwiniętym, gdzie dyskusja na temat limitu wywoływana jest przez media co kilka lat, Provident wydawał się znakomicie merytorycznie wyposażony w rzetelne argumenty do tego, by ujawniać szkodliwość w sensie społecznym i gospodarczym wprowadzenia urzędowego limitu RRSO. W tym kontekście proaktywna postawa w zakresie proponowania urzędowego limitu może być uznana za głęboko przemyślaną decyzję. Z jednej strony bowiem nie przeszkodzi on w realizacji racjonalnej strategii rozwoju biznesu i wypełniania opisanej wyżej rynkowej luki w segmencie produktów pożyczkowych o wydłużonym okresie utrzymywania (najlepiej powyżej roku), ale też jest antycypowaniem skutków ewentualnego wprowadzenia nowych przepisów¹⁰, które ograniczą dostęp tradycyjnemu profilowi konsumentów do kredytów o małych kwotach i krótszych okresach ich zapadalności. To zaś pogorszy co do zasady warunki do prowadzenia biznesu.

Zdecydowanego podkreślenia wymaga fakt, iż klienci sektora pożyczkowego, o ile nie zamyka się dla nich urzędowym limitem dostępu do tradycyjnych i najbardziej popularnych produktów tego sektora, nie potrzebują i nie będą oni kupować, z wielu uzasadnionych powodów, produktów bankowych i odwrotnie. Z jednej bowiem strony wysokie przeciętne kwoty kredytów, jakie są oferowane w sektorze bankowym, są trudne bardzo lub wprost nie do spłacenia przez klientów firm pożyczkowych. A z drugiej strony klienci sektora pożyczkowego generują dla banków zbyt wysokie ryzyko i sektor bankowy nie ma dla nich produktów¹¹. Właśnie dlatego oba rynki: bankowy i pożyczkowy mogą funkcjonować równolegle, dysponując komplementarnymi ofertami i różnymi grupami docelowymi klientów.

W wyniku wprowadzenia nowego limitu RRSO zniknie znaczna część legalnie oferowanych produktów sektora pożyczkowego i to pomimo pozytywnej ich roli w finansowaniu potrzeb mniej zamożnych klientów i co należy podkreślić, również niższego ryzyka popadnięcia tych klientów w nadmierne zadłużenie. Wypchnięcie części produktów i klientów niebankowych w szarą strefę, czy wprost w podziemie pożyczkowe¹² stanie się faktem, praktycznie tylko dlatego, że formuła matematyczna liczenia urzędowego limitu RRSO, wyznaczanego

⁸ Należy podkreślić, iż urzędowy limit dla RRSO, oparty o krotność stopy lombardowej, ze względu na matematyczną formułę, powoduje, że im krótszy okres zapadalności kredytu konsumenckiego, tym wyższa nominalnie RRSO dla tego produktu.

⁹ Por. <http://prnews.pl/wiadomosci/prezes-vivus-finance-o-propozycjach-sejmowa-komisja-finansow-publicznych-2797784.html>

¹⁰ Zmiana strategii ma ten przeciwieśny efekt, iż w ofercie znajdują się produkty o cechach zbliżonych do bankowych – chodzi tu o takie cechy jak wysokość kwoty kredytu i długość okresu zapadalności, czyli produkty, które są o przeciętnie znacznie dłuższym okresie kredytowania i w przeciętnych kwotach zdecydowanie, nawet kilkukrotnie większych niż niebankowe. Te produkty nie ucierpiałyby biznesowo na wdrożeniu urzędowego limitu cen kredytów tak, jak ucierpiałyby najbardziej typowe produkty segmentu pożyczkowego.

¹¹ <http://prnews.pl/wiadomosci/skad-wziac-pozyczke-na-niska-kwote-2791534.html>

¹² Por. Office of Fair Trading, *Review of high-cost credit, Annexe B: International research: Case Studies in Ireland, Germany and United States*, London 2009; http://www.of.gov.uk/shared_of/reports/consumer_credit/oft1150b.pdf.

na podstawie krotności stopy lombardowej¹³ nie da szans na utrzymanie się produktów kredytowych o krótkich, czy nawet bardzo krótkich okresach zapadalności.

Należy przewidywać, iż jeśli wdrożony zostanie nowy limit RRSO, pogorszy to warunki prowadzenia biznesu na rynku kredytowym w Polsce. I to zarówno w sektorze bankowym, jak i, w głównej mierze, niebankowym. Pogorszy się również sytuacja konsumentów, zaciągających kredyty na rynku kredytu konsumenckiego. Wynika to co do zasady z dwóch powodów. Po pierwsze, najbardziej typowe dla consumer finance produkty bankowe, w tym część kredytów kartowych, ratalnych, gotówkowych, znikną z ofert tego segmentu usług finansowych. Nie będą one dostępne dla konsumentów. Tym bardziej znikną takie produkty z oferty firm pożyczkowych. Po drugie, zniknie też w efekcie wiele firm z tego rynku, głównie mniejszych rozmiarów, ograniczając rosnącą dziś konkurencję na tym rynku i związaną z tym presję na walkę o klienta ceną pożyczek. Klienci doświadczą procesu odwrotnego od intencji zwolenników limitu – rosnących cen.

Ograniczyć ryzyko wypadnięcia z rynku, spowodowane urzędowym limitem RRSO mogą te firmy, które zmieniają strategię biznesową. Jednak, na to mogą mieć szansę przede wszystkim największe firmy pożyczkowe. Potrzeba będzie bowiem przesunięcia się w kierunku kredytów konsumenckich, które co do wysokości kwoty i długości okresu zapadalności będą bliższe produktom bardziej charakterystycznym dla sektora bankowego i w konsekwencji będą wymagały zaangażowania większego kapitału i zasobniejszych źródeł finansowania działalności pożyczkowej.

Warto przy tym zauważyć i to, że im niższy poziom limitu zostałby wdrożony, tym większej skali zjawiska wykluczenia finansowego można się spodziewać na rynku produktów consumer finance¹⁴. Dotyczy to w szczególności tych, skierowanych do mniej zamożnych klientów, którzy takiego finansowania najbardziej potrzebują, a jednocześnie którzy nie generują istotnie większego niż przeciętnie ryzyka nadmiernego zadłużenia. Sygnałem i zapowiedzią tego zjawiska zdaje się być zmiana strategii Provident: dostęp do pożyczek tej firmy jest coraz bardziej ograniczany dla tych klientów, którzy chcieliby zaciągnąć pożyczkę dla siebie najbardziej bezpieczną – w małej kwocie i na krótki czas. W przypadku wdrożenia urzędowego limitu, to właśnie te osoby będą musiały szukać finansowania w szarej strefie.

Jednocześnie należy podkreślić w imieniu konsumentów, których limit RRSO miałby chronić, iż wdrożenie limitu nie spowoduje obniżenia cen skierowanych do nich produktów kredytowych. Jak pokazują bowiem badania¹⁵, na rynku, na którym istnieje taki limit urzędowy, oferty cenowe produktów kredytowych zbliżają się lub są równe dopuszczalnemu prawem górnemu pułapowi limitu. Zatem już dziś mamy zapowiedź tego, co się wydarzy na rynku polskim: pogorszą się warunki prowadzenia biznesu nie tylko dla sektora pożyczkowego – utrata bardzo dużej części rynku przez firmy i utrata produktów przez dużą część konsumentów, ale także dla banków – utrata części produktów, a nawet ryzyko wejścia przez duże firmy pożyczkowe na teren zarezerwowany biznesowo dla banków. Pogorszą się też warunki cenowe dla tych konsumentów,

¹³ W doniesieniach prasowych pojawiały się propozycje limitu dla RRSO np. jako 6-, czy 10-krotność stopy kredytu lombardowego

¹⁴ Por. Office of Fair Trading, *op.cit.*

¹⁵ Por. University of Bristol, Personal Finance Research Center, *The impact on business and consumers of a cap on the total cost of credit*, 2013; <https://www.gov.uk/>



którzy pomimo nowego limitu będą w stanie nadal zaciągnąć kredyt. Stanie się tak, bo ceny kredytów dla tych kredytobiorców będą cięższe w kierunku urzędowych limitów znacznie wyższych niż te, które ustalone byłyby w wyniku wolnej gry cen i rynkowej konkurencji. Takie doświadczenia ma już zresztą polski rynek kredytowy w wyniku wprowadzenia limitu odsetek maksymalnych w roku 2005.

Na koniec warto jeszcze raz zauważyć, iż zamieszczona w raporcie KSF rekomendacja wprowadzenia urzędowego limitu RRSO z punktu widzenia stawianych jej do osiągnięcia celów¹⁶ jest źle zaadresowana, co potwierdzają wnioski z raportu Uniwersytetu w Bristolu¹⁷. Rząd brytyjski w pełni podzielił wnioski z tych badań¹⁸ w przyjętym przez siebie i upubliczonym stanowisku. Należy też przywołać raport Fundacji Republikańskiej¹⁹. Wnioski z tych dwóch raportów są jednoznaczne²⁰: zastosowanie limitów urzędowych zapewne przyniesie odwrotne efekty do zakładanych. KPF w swoim stanowisku do wybranych rekomendacji z raportu KSF²¹ wnosił, by skorzystano z doświadczeń takich krajów, jak Wielka Brytania czy Dania, które, pomimo presji części mediów, nie dokonały wdrożenia przepisów dotyczących limitów RRSO. Jeśli oparcie się o doświadczenia tych krajów byłoby uznane za niewystarczające, to KPF wnosiło także, by w imieniu racjonalnego ustawodawcy dokonano zlecenia badań wpływu na polski rynek kredytowy i na konsumentów skutków ewentualnego wdrożenia nowych przepisów.

Niniejszy raport dodatkowo wzmacnia i tak silne, merytoryczne argumenty, uzasadniające potrzebę przeprowadzenia takich badań. Raport pokazuje także, iż dalsza poprawa jakości usług kredytowych, świadczonych przez sektor pożyczkowy, byłaby możliwa za sprawą wdrożenia rejestru działalności pożyczkowej. Ten wykluczyłby z tego rynku nierzetelną część dostawców produktów kredytu konsumenckiego, a jednocześnie pozwoliłoby na pełną analizę i restrykcyjną kontrolę merytoryczną każdego przedsiębiorcy z tego sektora, bez względu na jego wielkość.

Andrzej Roter
Dyrektor Generalny KPF

¹⁶ Takich jak: przeciwdziałanie nadmiernemu zadłużeniu i niewypłacalności, nadmiernym cenom kredytów i ukrytym ich kosztom.

¹⁷ Por. University of Bristol, *op.cit.*

¹⁸ *Government Response to the Bristol University report on high cost credit*, March 2013; <https://www.gov.uk/>

¹⁹ Fundacja Republikańska, *Problematyka regulacji rynku firm pożyczkowych w Polsce*, Warszawa, kwiecień 2013; <http://cafr.pl/problematyka-regulacji-ryнку-firm-pożyczkowych-w-polsce-nowy-raport-fundacji-republikańskiej/>

²⁰ Raport Uniwersytetu w Bristolu pokazuje, iż wbrew intencjom autorów raportu KSF, zakładane tam cele nie tylko nie są możliwe do realizacji, ale urzędowy limit przyczyni się do zwiększenia zintensyfikowania wielu niekorzystnych zjawisk. A jest to wykluczenie finansowe, ograniczenie dostępności produktów kredytowych, wzrost średnich cen kredytów na legalnym rynku i jednocześnie wzrost podziemia pożyczkowego, a także co do zasady pogorszenie pozycji konsumenta w związku ze znacznym ograniczeniem rynkowej konkurencji. Niedocenianym zjawiskiem w tym kontekście jest także arbitraż prawny, który często pozwalał na unikanie nowych, nierynkowych przepisów.

²¹ Por. KPF, *Stanowisko do wybranych rekomendacji raportu Komitetu Stabilności Finansowej*, kwiecień 2013; http://www.kpf.pl/pliki/serwis_czlonkowski_czlonkowie/kpf_stanowisko_w_spr_rekomendacji_ksf.pdf

GŁÓWNE WNIOSKI

1. Lata 2007-2012 to dla rynku firm pożyczkowych okres dużych zmian w jego strukturze podmiotowej, a w ostatnim roku – także przedmiotowej.
2. Sektor firm pożyczkowych przestał być monofirmowy – Provident, największy dotąd dostawca pożyczek niebankowych systematycznie tracił udziały w rynku, zbudowane w ciągu kilkanastoletniej działalności (co więcej – działalności praktycznie bez istotnej konkurencji rynkowej o charakterze ponadregionalnej czy ogólnopolskiej) na rzecz dynamicznych, innowacyjnych firm, w tym w znacznym stopniu na rzecz Członków KPF. Provident traci dominujący udział w segmencie najbardziej typowych dla firm pożyczkowych kredytów konsumenckich prawdopodobnie także z powodu modyfikacji własnej strategii biznesowej, która lokuje go w coraz większym stopniu wśród uczestników sektora finansowego, posiadających w ofercie produkty kredytowe o przeciętnie wyższych kwotach i dłuższych okresach zapadalności niż te, kupowane przez mniej zamożnych pożyczkobiorców tradycyjnego profilu kredytobiorców sektora niebankowego.
3. Brak dopasowanej do potrzeb klientów oferty kredytowej dla osób fizycznych, prowadzących działalność gospodarczą, czy rolników, co wynika z ograniczeń prawnych dla polityki ryzyka kredytowego w sektorze bankowym, w tym głównie wymagań odnośnie bezpieczeństwa depozytów, jest niszą dotąd praktycznie niezagospodarowaną i zapewne w sposób naturalny stanie się obiecującym obszarem biznesowym dla firm pożyczkowych. Obszar ten zostanie zagospodarowywany głównie przez duże firmy pożyczkowe, ze względu na wymagania większych zasobów kapitału i źródeł finansowania działalności pożyczkowej. Wejście największych, międzynarodowych firm pożyczkowych na polski rynek jest kolejnym potwierdzeniem rosnącej dojrzałości tego sektora usług finansowych.
4. Rośnie popyt na polskim rynku na produkty kredytowe o krótkich, czy nawet bardzo krótkich okresach utrzymywania i o małych (pożyczki z dostawą do domu – ang. *home credit*) lub bardzo małych kwotach (chwilówki – ang. *payday loans*). Produkty te są skierowane do klientów sektora niebankowego, którzy nie mają alternatywy sfinansowania swoich potrzeb na rynku bankowym. Jednocześnie nie stanowią one konkurencji dla produktów bankowych, ze względu inny profil i oczekiwania klientów w zakresie wielkości kredytów i długości ich utrzymywania, nie mieszczące się w celach polityki kredytowej banków.
5. Lata 2007-2012 to okres, który wymagał dużych nakładów od firm sektora pożyczkowego, oraz inwestowania w rozwój rynku (sieć terenowa, technologia etc., straty na obsługiwanym portfelu), co spowodowało, iż saldo zysków i strat jest dla sektora reprezentowanego przez Członków KPF ujemne. Skumulowana strata netto z działalności w tym okresie wyniosła około 40 mln PLN.



6. Wysoki przeciętny poziom tzw. wskaźnika odrzuconych aplikacji o pożyczkę złożonych do firm Członków KPF pokazuje, że sektor ten rzetelnie podchodzi do obowiązków wynikających z ustawy o kredycie konsumenckim, dotyczących badania zdolności pożyczkobiorców do spłaty zaciągniętych zobowiązań.
7. Pomimo pozytywnej dynamiki wzrostu wartości udzielonych kredytów konsumenckich i pozytywnej oceny koniunktury przez firmy z grona Członków KPF, wciąż jest to rynek bardzo niewielki wartościowo w porównaniu z rynkiem bankowym, pełniący inną rolę z punktu widzenia celów zaciągania takich kredytów i jedynie komplementarny do rynku bankowego.

ROZDZIAŁ 1

CHARAKTERYSTYKA SEKTORA FIRM POŻYCZKOWYCH W POLSCE

Charakterystyka rynku pożyczek niebankowych została dokonana na podstawie analizy danych, uzyskanych od Członków KPF w ramach półrocznych badań ankietowych oraz dodatkowo na podstawie danych, upublicznianych przez Provident Polska S.A.²² Pierwszy rozdział zawiera opis wartości sprzedanych pożyczek w danym roku, liczby obsługiwanych klientów, liczonej na koniec kolejnych lat oraz wartości uzyskanych przychodów. Okresem analizy są lata 2007-2012. Dane w tym rozdziale są zatem analizowane dla grupy firm, obejmującej Członków KPF oraz Provident. Dla bardziej szczegółowego scharakteryzowania rynku firm pożyczkowych, zaprezentowane zostaną również wnioski z analizy tych samych, wspomnianych wyżej przekrojów danych, ale już wyłącznie odnoszących się do grupy Członków KPF.

Część danych, wykraczających poza zakres przedmiotowy, przyjęty do opisu w tym rozdziale posłuży do charakterystyki działalności Członków KPF w rozdziale drugim.

1. WARTOŚĆ UDZIELONYCH POŻYCZEK W OKRESIE 2007-2012

1.1. Wartość pożyczek ogółem udzielonych w okresie 2007-2012

Wartość pożyczek udzielonych w kolejnych latach okresu 2007-2012, przy zauważalnych wahaniach, w średnim okresie wykazuje tendencję rosnącą. Na pokreślenie zasługuje fakt wpływu na rynek pożyczek gotówkowych spowolnienia gospodarczego w Polsce, którego początek datuje się na koniec roku 2008. W jego efekcie, wartość udzielonych w 2009 roku pożyczek gotówkowych była o ponad 110 mln PLN niższa niż w roku 2008. Lata 2009 i 2010 to okres odbudowywania wartości sprzedaży, natomiast w roku 2011 wartość sprzedanych przez sektor niebankowy pożyczek przekroczył tę zanotowaną w roku 2008, o niemal 200 mln PLN. Rok 2012 zakończył się sprzedażą w kwocie 2.265 mln PLN, co oznaczało wzrost o ok. 165 mln PLN w porównaniu z rokiem 2011 i ponad 360 mln PLN w stosunku do poziomu z roku 2008 (tj. sprzed okresu spowolnienia gospodarczego). Zmiany w okresach rocznych 2010-2012 nie

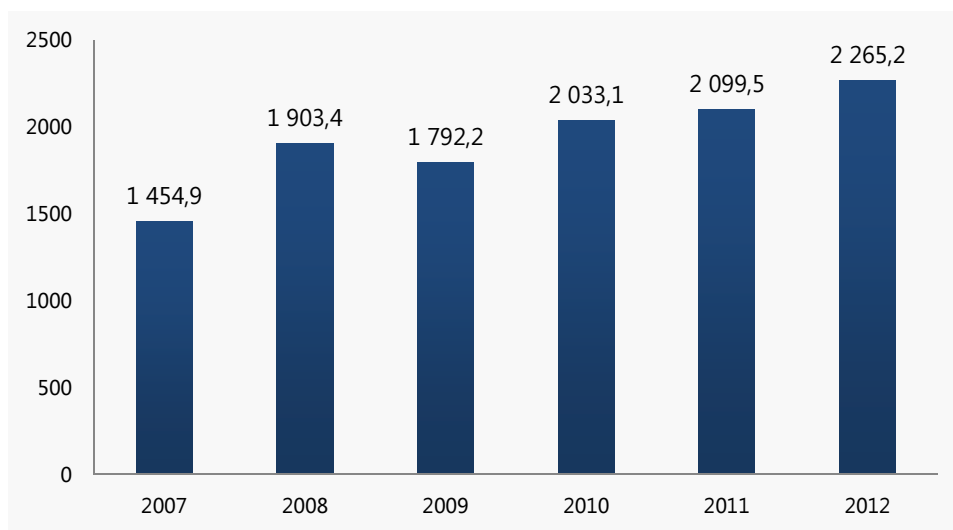
²² Dane publikowane przez International Personal Finance (<http://www.ipfin.co.uk/investors/reports/>) oraz obowiązkowe dane rejestrowe, udostępnione przez Big Consulting Sp. z o.o. Dane wartościowe (przychody, wartość udzielonych pożyczek) pochodzące z raportów IFP podano w przeliczeniu wg średniego kursu NBP na dzień 31 grudnia poszczególnych lat 2007-2012.



charakteryzowały się szczególnie wysoką dynamiką – tempo wzrostu r./r. w tych latach nie przekroczyło granicy 14,0%, z kolei w relacji 2008/2009 tempo zmian wartości udzielonych pożyczek było nawet ujemne (spadek wyniósł prawie 6%).

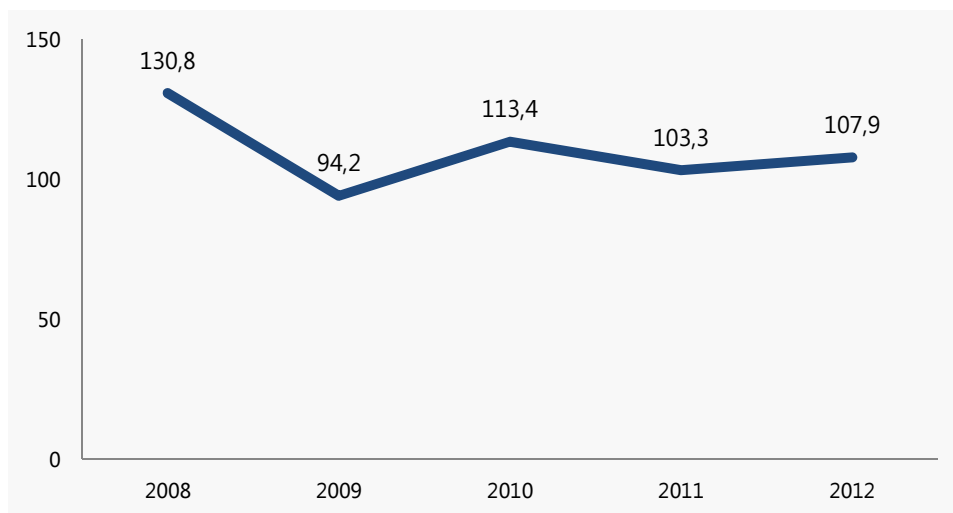
Średnie tempo wzrostu wartości sprzedaży udzielonych pożyczek w latach 2007-2012 wyniosło to ok. 10% (r./r.).

Rysunek 1. Wartość pożyczek udzielonych w roku ogółem (w mln PLN)



Źródło: KPF.

Rysunek 2. Dynamika wartości pożyczek udzielonych w roku (w%)



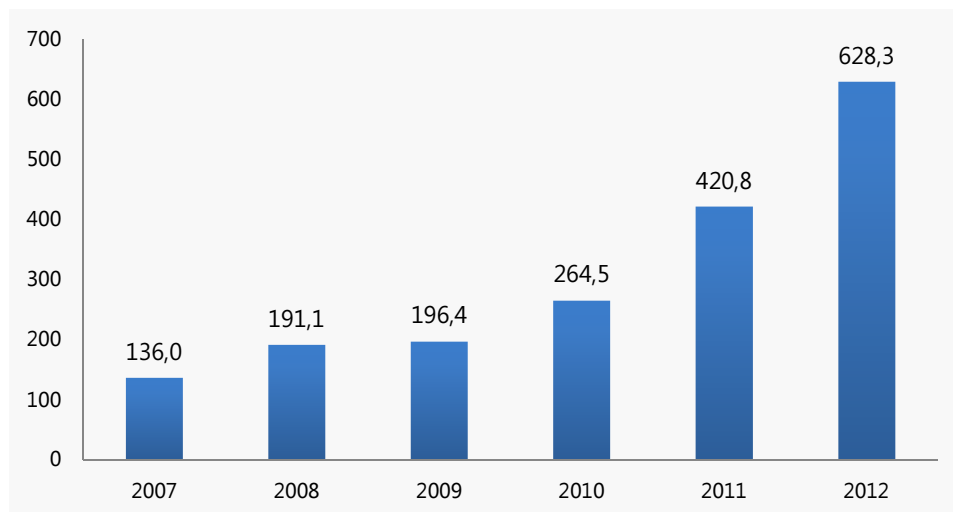
Źródło: KPF.

1.2. Wartość pożyczek udzielonych przez Członków KPF w okresie 2007-2012

W każdym z lat analizowanego okresu Członkowie KPF sprzedawali pożyczki o większej wartości portfela, niż w roku poprzedzającym. W roku 2008 i 2009 łączna wartość udzielonych pożyczek była na względnie podobnym poziomie (odpowiednio 191,1 i 196,4 mln PLN). Należy przy tym zauważyć, że inaczej niż w przypadku analizy wartości udzielonych pożyczek ogółem (por. rys. 1.), która w całym okresie lat 2008-2010 podlegała względnej stabilizacji, Członkowie KPF już w roku 2010 uzyskali stosunkowo wysoki poziom dynamiki wartości sprzedaży kredytów konsumenckich (prawie 35%).

Oznacza to, że w przypadku firm z grona Członków KPF dynamika wzrostu wartości sprzedaży jest istotnie wyższa niż dla całego rynku (to jest liczona łącznie z Provident). To pozwala na postawienie uzasadnionej tezy o utracie udziału w rynku przez lidera. Pozycja Providenta, firmy obecnej w Polsce od kilkunastu lat, w wyniku rosnącej konkurencji ulega coraz wyraźniejszemu osłabieniu na rzecz grupy dynamiczniejszych firm członkowskich KPF, które rozpoczęły działalność na polskim rynku stosunkowo niedawno bądź też w okresie ostatnich kilku lat.

Rysunek 3. Wartość pożyczek udzielonych w roku przez Członków KPF (w mln PLN)



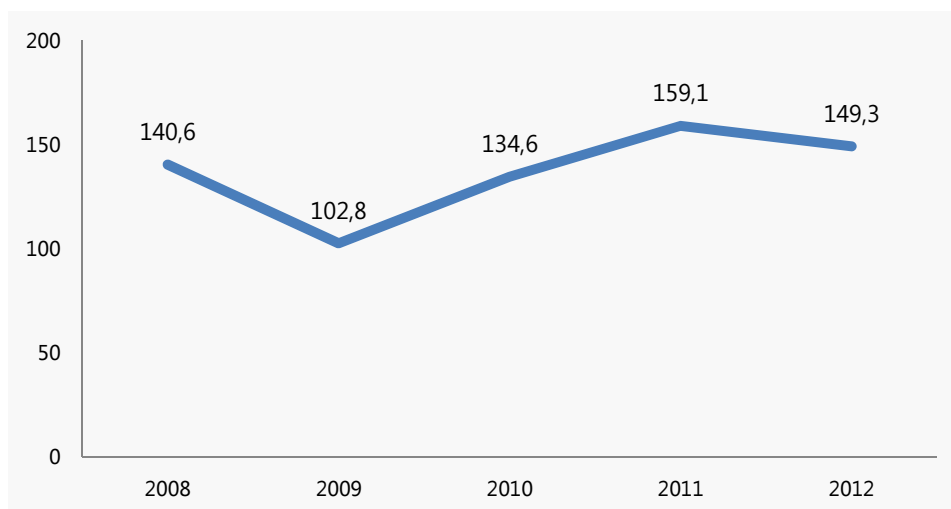
Źródło: KPF.

Dynamika zmian w wartości udzielonych pożyczek, zrealizowana przez grupę firm członkowskich KPF, była dodatnia w całym badanym okresie. Co warte podkreślenia, stało się tak w odróżnieniu od analizowanej wcześniej dynamiki wartości udzielonych pożyczek dla rynku ogółem (to jest łącznie z Provident, por. rys. 2.). W przypadku zmian wartości ogółem w jednym z analizowanych okresów rocznych, tj. w 2009 roku, wskaźnik dynamiki wykazywał bowiem nawet ujemną wartość. Nie należy pomijać faktu, iż spowolnienie gospodarcze w Polsce (początek 2008/2009) miało wyraźny wpływ na dynamikę wartości udzielonych pożyczek również przez Członków KPF, powodując, że względny jej wzrost wyniósł w roku 2009 jedynie niespełna 3%. Już w 2011 osiągnął jednak rekordową wartość, na poziomie prawie 60%.



Przeciętna dynamika zmian wartości sprzedanych kredytów konsumenckich w gronie Członków KPF w analizowanym okresie była istotnie wyższa niż dla całego rynku (por. rys. 2), a w latach 2011 i 2012 wyniosła prawie 40%.

Rysunek 4. Dynamika wartości pożyczek udzielonych w roku przez Członków KPF (w %)



Źródło: KPF.

Analizując udział procentowy wartości pożyczek sprzedanych przez Członków KPF w wartości pożyczek sprzedanych przez Provident w tych samych okresach rocznych, można uzyskać jednoznaczne potwierdzenie o niezwykle dynamicznie rosnącej konkurencji rynkowej w okresie 2007-2012. Jeszcze w roku 2007 udział ten wynosił niespełna 10%, w 2011 roku było to około 20%, a w 2012 roku już prawie 28%. To zupełnie nowa cecha rynku pożyczek niebankowych w Polsce, który do niedawna można było scharakteryzować terminem: „monofirmowy”. Tak dynamiczny wzrost sprzedaży, realizowanej dzięki dynamicznie rosnącej konkurencji wśród nowych firm na polskim rynku, nie pozostanie bez wpływu na ceny oferowanych produktów pożyczkowych. Jednocześnie obniżanie się poziomu cen dzięki rosnącej konkurencji rynkowej powinno stać się jednym z czynników zachęcających nowych konsumentów do wchodzenia na rynek kredytowy, a w efekcie, takie zjawisko będzie prowadziło do utrzymywania się względnie wysokiej dynamiki wzrostu sprzedaży pożyczek.

1.3. Wnioski

Rynek pożyczek niebankowych w średnim okresie wykazywał tendencję wzrostu wartości portfela kredytów konsumenckich, pomimo zauważalnego wpływu spowolnienia gospodarczego w okresie 2008/2009. Pewnym wyjątkiem są firmy z grona Członków KPF, które nawet pomimo tego spowolnienia zanotowały zdecydowanie wyższą dynamikę wzrostu wartości pożyczek, udzielonych w poszczególnych latach okresu 2007-2012, niż ta liczona dla całego rynku (to jest łącznie z Provident).

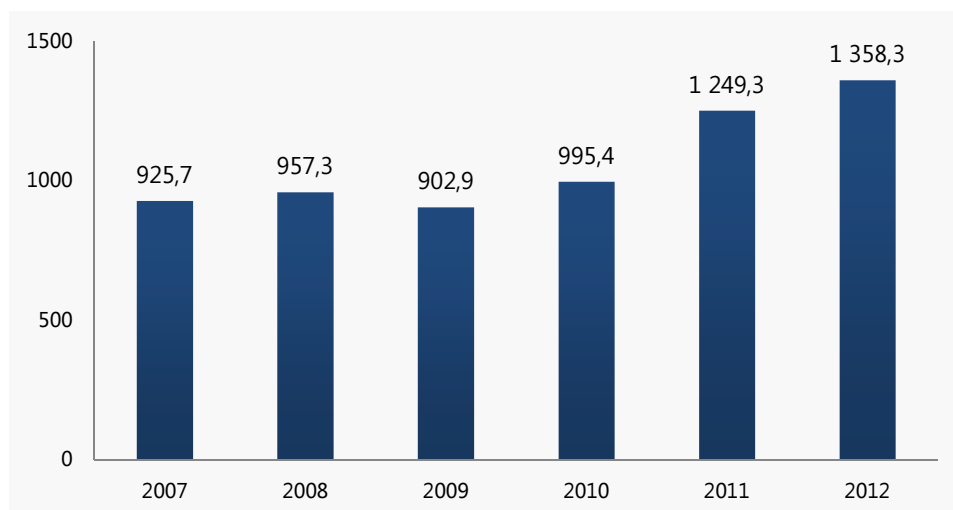
Biorąc pod uwagę wnioski z analizy zmian wartości udzielonych pożyczek, a także zmian względnego udziału wartości pożyczek sprzedanych przez Członków KPF w wartości tych sprzedanych przez lidera rynku, firmę Provident, można postawić tezę, że wraz z osłabianiem się jego pozycji będzie postępowała dalsza intensyfikacja walki konkurencyjnej o klienta poprzez cenę i jakość świadczonych usług. Presja na obniżenie cen pożyczek może z kolei stać się pozytywnym czynnikiem do utrzymywania się względnie wysokiej dynamiki wzrostu wartości sprzedawanych pożyczek.

2. LICZBA KLIENTÓW OBSŁUGIWANYCH W OKRESIE 2007-2012

2.1. Liczba klientów obsługiwanych ogółem w okresie 2007-2012

Liczba klientów obsługiwanych przez sektor firm pożyczkowych²³ zwiększyła się w okresie 2007-2012 o prawie 430 tys. Podobnie, jak w przypadku analizy wartości sprzedanych pożyczek, liczba klientów podlegała względnie wyraźnym wahaniom, co też należy przypisać wpływowi spowolnienia gospodarczego w Polsce. Po spadku liczby klientów w roku 2009, o 55 tys. (względnie ok. 6%), od 2010 roku notuje się ich systematyczny wzrost. Już w roku 2010 firmy pożyczkowe obsługiwały większą liczbę klientów niż ta obserwowana w roku 2008, a kolejnych dwóch latach znacznie przekroczyły poziom 1 mln.

Rysunek 5. Liczba obsługiwanych klientów ogółem (w tys., stan na koniec roku)

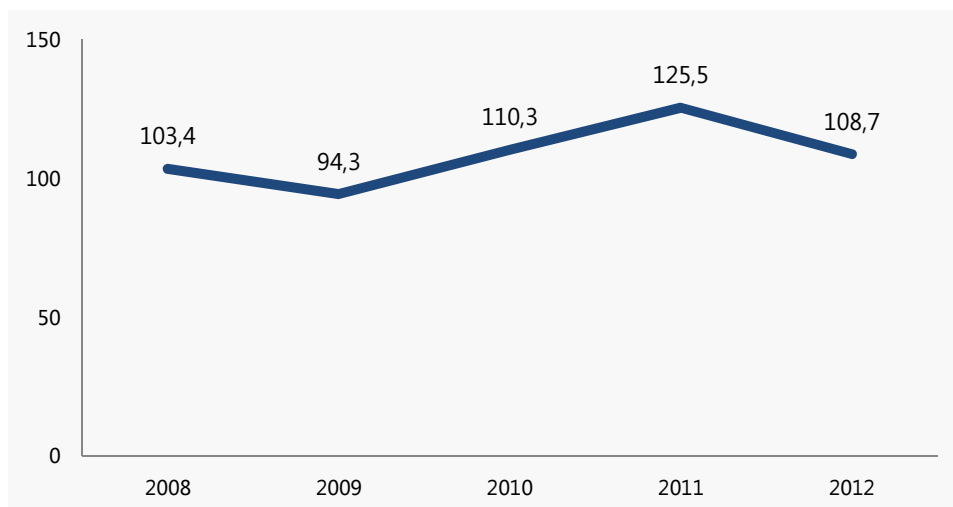


Źródło: KPF.

²³ liczona wg stanu na koniec roku.



Rysunek 6. Dynamika liczby obsługiwanych klientów ogółem (w %)



Źródło: KPF.

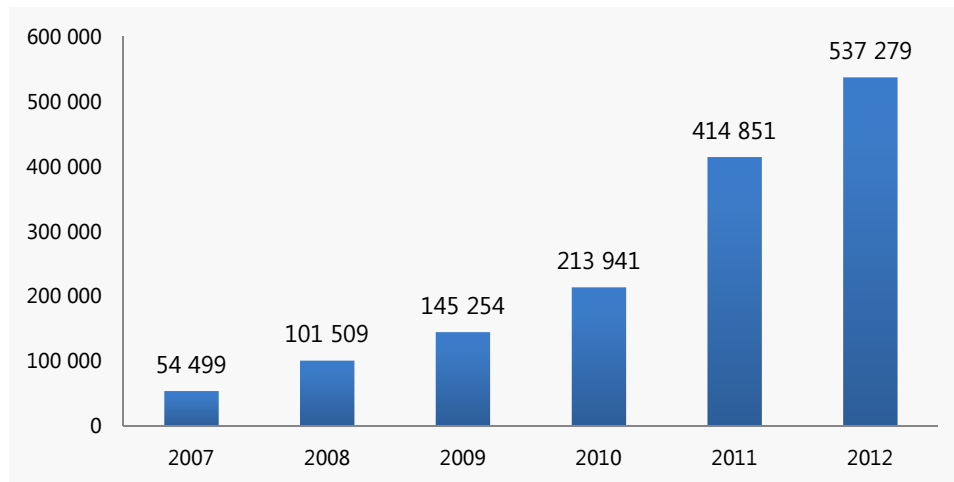
Dynamika liczby obsługiwanych klientów dla rynku ogółem była w okresie 2007-2012 na przeciętnym poziomie. W okresie lat 2009-2011 wykazywała wzrost, by w roku 2012 zanotować spadek. Średnie tempo zmian dla całego okresu lat 2008-2012 to około 8% (r/r).

Co warto podkreślić to fakt, iż dynamika liczby obsługiwanych klientów była na podobnym poziomie, jak dynamika wartości udzielonych pożyczek (por. rys. 2). Mogłoby to oznaczać, iż średnia wartość sprzedawanych kredytów (uwzględniając średnią liczbę klientów, liczoną na koniec kolejnych lat) utrzymywała się w tym okresie na względnie stałym poziomie. To twierdzenie zostanie dodatkowo zweryfikowane poprzez analizę średniej wartości udzielanych kredytów przez firmy pożyczkowe z grona Członków KPF w dalszej części opracowania, w rozdziale 2.

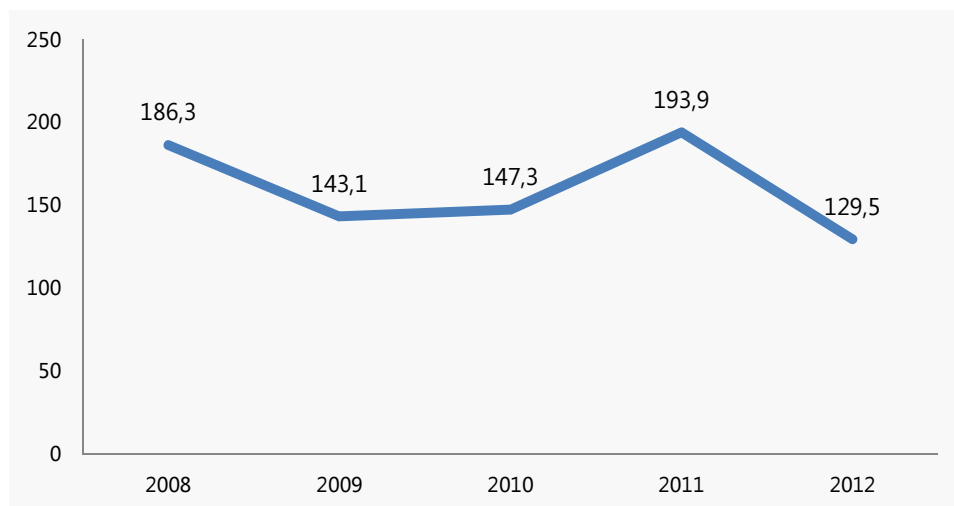
2.2. Liczba klientów obsługiwanych przez Członków KPF w okresie 2007-2012

Na koniec każdego z lat okresu 2007-2012 Członkowie KPF notowali wzrost liczby obsługiwanych klientów. Warty podkreślenia jest fakt, iż w całym analizowanym okresie liczba obsługiwanych przez Członków KPF klientów wzrosła o ponad 480 tys., czyli niemal 5-krotnie w porównaniu z rokiem 2007.

Dynamika zmian liczby klientów w całym okresie była pozytywna, ale jednocześnie stosunkowo wahała. Najwyższy względny wzrost zanotowano w roku 2011 – prawie 94%. Najniższy jego poziom miał z kolei miejsce w roku 2012 – niecałe 30%. W latach 2009 i 2010 tempo zmian liczby klientów było na zbliżonym poziomie, odpowiednio nieznacznie ponad 43 i 47%.

Rysunek 7. Liczba klientów obsługiwanych przez Członków KPF (w szt., stan na koniec roku)

Źródło: KPF.

Rysunek 8. Dynamika liczby klientów obsługiwanych przez Członków KPF (w %)

Źródło: KPF.

Zdecydowanie większa dynamika przyrostu liczby obsługiwanych klientów przez firmy członkowskie KPF od dynamiki przyrostu wartości udzielonych przez tę grupę firm pożyczek w kolejnych latach wskazywać może na malejącą przeciętną wartość pożyczki. Inaczej zatem niż w przypadku firmy Provident²⁴, która dokonała zmiany strategii rynkowej i podnosi średnią kwotę udzielanej pożyczki.

Prawdopodobnie między innymi wzrost średniej wielkości pożyczki w Provident powoduje osłabianie się pozycji tej firmy na rynku (biorąc pod uwagę liczbę obsługiwanych klientów, liczoną na koniec kolejnych lat). W ten bowiem sposób ograniczany jest dostęp do produktów o względnie niskich kwotach pożyczek, a co za tym idzie, udział w rynku produktów uznanych dotąd za najbardziej charakterystyczne dla sektora firm pożyczkowych (niskie lub bardzo niskie

²⁴ http://forsal.pl/artykuly/687923,providentowi_przybylo_klientow_firma_umocnila_sie_na_pozycji_lidera.html



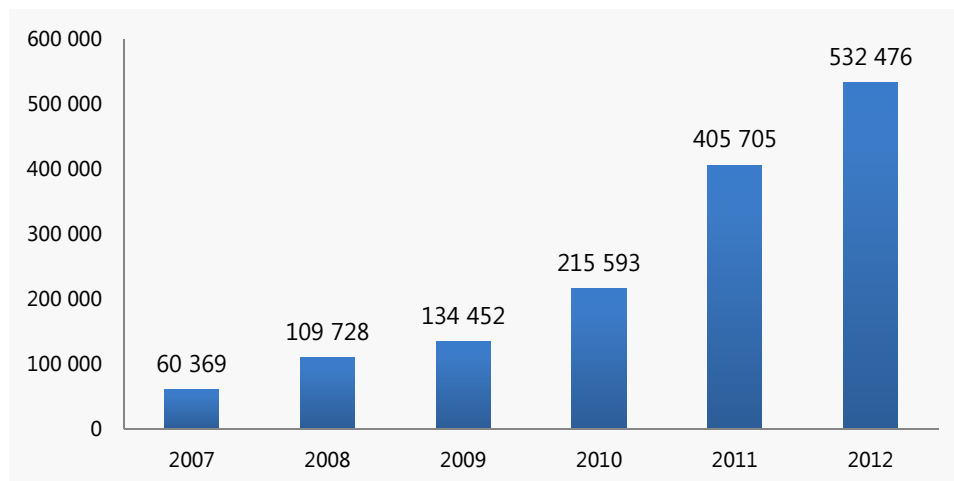
kwoty) ulega zmniejszeniu. Osłabienie pozycji rynkowej Provident z punktu widzenia liczby obsługiwanych klientów wydaje się być jedną z istotnych zmian, jakie zaszły w okresie ostatnich dwóch lat na tym rynku. Jednocześnie wydaje się, iż opublikowany w mediach artykuł²⁵, mówiący o umocnieniu się tej firmy na pozycji lidera nie wydaje się oddawać rzeczywistego obrazu sytuacji w tym segmencie rynku²⁶. Podnosząc bowiem średnią kwotę udzielanej pożyczki, Provident limituje w konsekwencji dostęp do swojej oferty dla takich klientów, którzy zechcą i mogą (wymagany wyższy poziom zdolności kredytowej) zaciągnąć kredyt na okres utrzymywania krótszy niż 30 tygodni²⁷. Dalece odbiega to od minimalnego okresu kredytowania firm, oferujących tzw. chwilówki, nawet na okres 15 dni²⁸.

2.3. Liczba pożyczek udzielonych przez Członków KPF w okresie 2007-2012

Członkowie KPF zanotowali znaczący wzrost pożyczek, udzielonych w kolejnych latach analizowanego okresu 2007-2012. Przez cały analizowany okres, liczba pożyczek w portfelach Członków KPF systematycznie rosła, a różnica pomiędzy rokiem 2007 i 2012 wynosi ponad 472 tys. sztuk. Największy wzrost nastąpił w roku 2012 (o prawie 130 tys. szt.).

Dynamika liczby pożyczek udzielonych przez Członków KPF w okresie 2007-2012 znajduje się na wahlwym, aczkolwiek stosunkowo wysokim poziomie. Średnie tempo wzrostu zaobserwowane w analizowanym okresie wyniosło prawie 60% (r./r.).

Rysunek 9. Liczba pożyczek udzielonych w ciągu roku przez Członków KPF (w szt.)



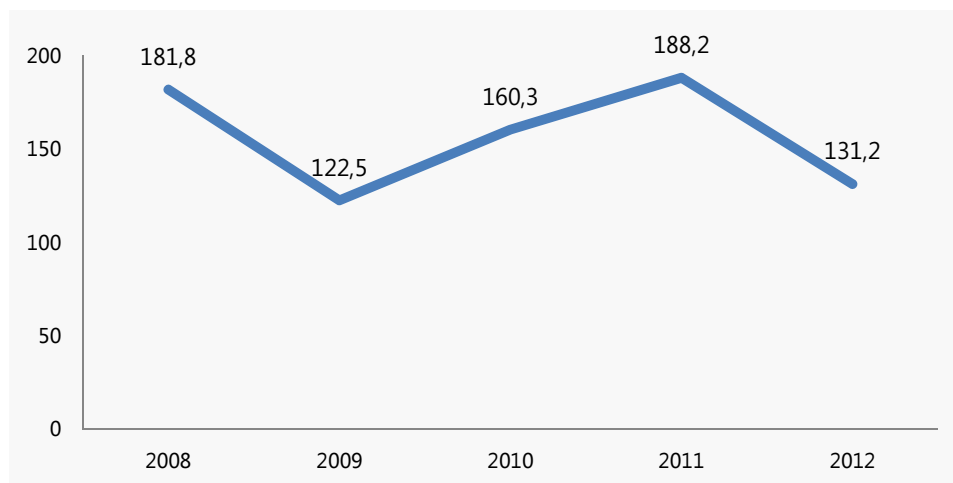
Źródło: KPF.

²⁵ Ibidem.

²⁶ Rynek pożyczek o względnie małych i bardzo małych kwotach.

²⁷ <http://www.provident.pl/>

²⁸ <https://www.smskredyt.pl/>

Rysunek 10. Dynamika liczby pożyczek udzielonych w roku (w %)

Źródło: KPF.

Zanotowany względnie wysoki wzrost w analizowanym obszarze wynika w znacznej mierze z wejścia na ten rynek nowych graczy lub z rosnącego znaczenia tych, którzy od jakiegoś czasu już na nim działają. Skutkiem zwiększającego się w efekcie natężenia konkurencji na rynku pożyczkowym może być rosnąca presja rynkowa na obniżanie, naturalnie wyższych co do zasady niż bankowe, cen pożyczek²⁹. Jednocześnie jest to źródłem minimalizowania negatywnych skutków społecznych i gospodarczych znacznej w Polsce skali zjawiska wykluczenia finansowego. Ta kwestia winna być szczegółowo i systematycznie monitorowana. Jest bowiem sygnałem dla tych uczestników rynku finansowego, którzy nie są ekspertami, a zdają się twierdzić, iż rynek pożyczek niebankowych nie podlega regułom konkurencji i prawom rynku.

Wzrost liczby pożyczek, udzielonych przez firmy członkowskie KPF, wynika także z faktu, iż przy rosnącym poziomie standardów praktyk biznesowych, stosowanych przez branżę, a w efekcie także przy rosnącym zaufaniu³⁰ konsumentów do przedsiębiorstw finansowych z tego sektora, nie tylko rośnie liczba klientów, ale też pewna część dotychczasowych klientów zaciąga więcej niż jedną pożyczkę. Jest to cecha charakterystyczna sektora pożyczek niebankowych na bardziej dojrzałych rynkach, jak dla przykładu rynek brytyjski³¹, do jakich polski także aspiruje.

W oparciu o wnioski z badań Uniwersytetu w Bristolu³² można postawić tezę, iż zaciąganie w okresie roku większej niż jedna liczby umów dotyczy zapewne głównie tych klientów, którzy zaciągają mikropożyczki³³. Ten bowiem produkt kupowany jest przez klientów, dla których to właśnie chwilówka jest produktem dopasowanym do ich potrzeb sfinansowania zobowiązań, pojawiających się nie zawsze w sposób przewidywalny, i co do zasady nagły. Produkty te są ze względu na brak innych alternatyw, ostatnią deską ratunku przed popadnięciem w poważne problemy, w tym finansowe. Takim problemem może być na przykład trwałe zadłużenie z tytułu

²⁹ Fundacja Republikańska, *op.cit.*

³⁰ Por. PBS, *Firmy udzielające mikropożyczek - wizerunek i satysfakcja*, Warszawa, grudzień 2012.

³¹ University of Bristol, *op.cit.*

³² *Ibidem.*

³³ To jest kredyty konsumenckie we względnie bardzo małych kwotach i na bardzo krótkie okresy, często w mediach zwane chwilówkami, ang. *payday loans*³³, których brak jest w ofercie banków.



umowy czynszowej za mieszkanie czy dostawy prądu, wody³⁴, które może skutkować windykacją, nawet komorniczą. To zaś zdecydowanie powiększa koszty spłaty długów o wysokie koszty egzekucji komorniczej i kwotę zobowiązań ogółem dłużnika. W efekcie, jego sytuacja finansowa i społeczna oraz jego jakość życia dramatycznie się pogarszają.

Liczba podpisanych umów pożyczki większa niż jedna w ciągu roku nie jest zjawiskiem zbyt powszechnym w gronie klientów Członków KPF. Na to wskazuje niewielka różnica w dynamice zmian liczby podpisanych umów i obsługiwanych klientów. Zjawisko to z pewnością będzie się dynamizowało, natomiast jego niewielka skala aktualnie wynika stąd, iż polski rynek pożyczek niebankowych jest na początkowym stadium rozwoju. Ponieważ jest rynkiem bardzo młodym, jego klienci dopiero zaczynają doceniać korzyści z korzystania z dopasowanych do ich potrzeb pożyczek, w tym głównie z punktu widzenia możliwości ich spłaty i charakteru procedury kredytowej. Warto powtórzyć, iż są to pożyczki głównie o małych lub bardzo małych kwotach, udzielanych na krótki lub bardzo krótki czas, oraz ze względu na charakter potrzeb klientów, często pojawiających się w sposób nagły, są one udzielane w procedurze uwzględniającej charakter oczekiwań pożyczkobiorców. Więcej niż jedna zawarta w roku umowa pożyczki jest cechą charakterystyczną dojrzałych rynków³⁵ – stąd należy przewidywać i taką tendencję w Polsce. Tę tezę może potwierdzać fakt nadal niewielkiej, aczkolwiek względnie utrzymującej się w okresie analizowanych lat, różnicy w dynamice wzrostu liczby obsługiwanych klientów i liczby podpisywanych umów.

Ważną konstatacją, wynikającą z łącznej analizy wartości i liczby udzielonych pożyczek w kolejnych latach, jest fakt, iż średnia wartość pożyczek sprzedawanych przez Członków KPF w analizowanym okresie uległa znacznemu zmniejszeniu (por. rys. 20). W roku 2007 była to kwota niespełna 2,3 tys. PLN, w roku 2008 mniejsza, bo 1,8 tys. PLN. Natomiast w roku 2012 wynosiła już tylko niespełna 1,2 tys. PLN, przy czym była nieznacznie wyższa niż w roku 2011 (o około 150 PLN). Rosnąca dynamicznie liczba sprzedawanych pożyczek i malejąca średnia ich kwota wskazuje na rosnący popyt rynkowy na pożyczki w małych kwotach (chwilówki). Popyt ten jest uzasadniony pozytywną oceną klientów co do dopasowania właśnie tych produktów do ich potrzeb i możliwości spłaty takich zobowiązań. Odmienne niż klienci rynku pożyczkowego ocenia ten produkt pewna część uczestników, którzy zdają się nie rozumieć na czym polega formuła matematyczna RRSO i jakiej informacji dostarcza rzeczywiście potencjalnemu kredytodawcy³⁶ – daje wyłącznie możliwości porównania produktów o dokładnie takich samych cechach co do długości okresu zapadalności kredytu. Nie można zatem porównywać kredytów udzielanych na przykład na okres 15 dni i 1 roku, bo jest to porównywanie niezgodnie z zasadą, mówiącą o konieczności porównywania jabłek do jabłek i gruszek do gruszek.

Rosnąca liczba pożyczek udzielonych w kolejnych latach analizowanego okresu oznacza w konsekwencji, że rośnie popyt na pożyczki o małej wartości w gronie klientów firm członkowskich KPF. To również potwierdza upublicznione informacje, że największa jak dotąd

³⁴ Por. University of Bristol, *op.cit.*

³⁵ Ibidem.

³⁶ Warto zauważyć, iż obiegowa opinia jest wprost przeciwna i zdaje się twierdzić, iż klientowi, zarabiającemu poniżej średniej krajowej, jest trudniej spłacić pożyczkę w kwocie np. 200 PLN, zaciąganej na miesiąc przy niezwykle wydatnym się wysokim nominalnym RRSO np. 23.000%, niż kredyt, zaciągany w kwocie, której nie potrzebuje (bo potrzebuje tylko 200 PLN, ale niższej w banku nie ma dostępnej), tj. 2.000 PLN i na okres 1 roku, przy nominalnym RRSO zdecydowanie niższym, bo np. 25% (którego elementem jest prowizja 8% i ubezpieczenie ryzyka kredytowego wycenione np. na dodatkowe 8%).

firma pożyczkowa, Provident, rzeczywiście zmieniła strategię sprzedaży, przechodząc na rynek produktów kredytowych o wyższych kwotach i dłuższych okresach utrzymywania. Daje w ten sposób pole do szybszego rozwoju pozostałych firm, które nie doświadczają silnej konkurencji ze strony dotychczasowego lidera w obszarze tych produktów kredytu konsumenckiego, które jak dotąd były najbardziej charakterystyczne dla sektora firm pożyczkowych (tj. pożyczek o małych kwotach i utrzymywanych na krótkie okresy). Trudno jest jednak znaleźć jednoznaczne, biznesowe uzasadnienie dla takiej zmiany strategii w sytuacji, gdy rośnie popyt klientów na kredyty w małych kwotach i na krótkie okresy. Możliwe jednakże, iż jest to antycypowanie zmian legislacyjnych na polskim rynku w postaci urzędowego limitu RRSO. Uprawiona merytorycznie jest teza, iż nowe przepisy dotyczące urzędowego limitu RRSO, których wdrożenie rekomenduje raport Komitetu Stabilności Finansowej³⁷, pozwoliłby funkcjonować na rynku kredytu konsumenckiego głównie instytucjom kredytowym, oferującym produkty kredytowe o przeciętnie wysokich kwotach i udzielanych na względnie długi okres czasu³⁸. Taką konstatację może potwierdzać zapis dyskusji z posiedzenia Komisji Finansów Publicznych i informacja o konkretnej propozycji limitu cen kredytów, jaką złożyła firma Provident³⁹. Wdrożenie zaś limitu wykluczyłoby pewną grupę firm, oferujących produkty kredytowe o krótkich okresach zapadalności i zdecydowanie nominalnie wyższym RRSO. Innymi słowy, przepisy te wykluczyłoby firmy z sektora pożyczkowego, na którym Provident jest liderem, a z którego przenosi się na rynek produktów bliższych charakterystyce głównego nurtu produktów sektora bankowego. Choć, co należy silnie podkreślić, również sektor bankowy doświadczy negatywnych konsekwencji takich zmian w przepisach, co będzie oznaczało ograniczenie oferty bankowej w segmencie consumer finance.

Wdrożenie rekomendacji co do nowych przepisów, tworzących urzędowy limit cen pożyczek, dla klientów mniej zamożnych będzie oznaczało wykluczenie z rynku produktów, które są bardziej dopasowane do ich możliwości spłaty i do ich potrzeb. W konsekwencji wykluczy także firmy działające w tym sektorze. Trzeba podkreślić, iż chodzi tu o produkty bardziej charakterystyczne dla klientów o niższym poziomie uzyskiwanych dochodów, także tych znajdujących się w pilnej potrzebie pokrycia niespodziewanych kosztów, którzy nie mają alternatywnych do firm pożyczkowych źródeł finansowania potrzeb, wynikających z przejściowych niedoborów gotówki⁴⁰. Zjawisko wykluczenia finansowego dotknie zatem najbardziej wrażliwych grup konsumentów i to bez uzasadnienia merytorycznego, którym mogłoby być na przykład przedstawienie jednoznacznego dowodu na to, iż to wyłącznie te właśnie produkty stoją za zjawiskiem niewypłacalności.

Wielokrotnie w ostatnich miesiącach część uczestników rynku podkreślała niezwykle dynamiczny i o ogromnej skali transfer kredytów do niebankowego sektora pożyczkowego. Często takie twierdzenia czy rewelacje o sytuacji na rynku kredytowym były przedstawiane tak, jakby rynek bankowy i pożyczkowy były naczyniami połączonymi, a ubytek klientów w jednym z segmentów musiałby skutkować takim samym co do liczby utraconych klientów przyrostem w tym drugim. Jednym z przykładów takich tez jest opublikowany w mediach artykuł⁴¹, informujący, iż z danych

³⁷ Komitet Stabilności Finansowej, *op.cit.*

³⁸ Policis, *The effect of interest rate controls in other countries*, DTI, London 2004; <http://www.policis.com/publications.htm>

³⁹ <http://prnews.pl/wiadomosci/prezes-vivus-finance-o-propozycjach-sejmowa-komisja-finansow-publicznych-2797784.html>

⁴⁰ Por. University of Bristol, *op.cit.*

⁴¹ Por. <http://prnews.pl/analizy/sondaz-chetniej-pozyczymy-w-banku-niz-u-rodziny-2821870.html>



Biura Informacji Kredytowej wynika, że w 2012 r. banki i SKOK-i udzieliły 5,9 mln kredytów ratałnych i gotówkowych, tj. aż o 21 proc. mniej niż w 2011 r. Ta teza mogłaby wskazywać, iż rynek niebankowy powiększył się w 2012 roku o nawet ponad 1,8 miliona udzielonych kredytów w porównaniu z rokiem wcześniejszym. Twierdzenie o takim wzroście liczby umów zawartych w sektorze pożyczkowym w 2012 roku – i to w wyniku utrzymywania się restrykcyjnych zapisów Rekomendacji T, byłoby całkowicie nieuzasadnione. Trzeba też pamiętać, iż dane BIK, odnośnie zmian (spadku) liczby udzielonych kredytów przez banki, w żaden sposób nie mogą posłużyć do szacowania liczby kredytów konsumenckich, które w ten sposób miałyby zostać przyporządkowane sektorowi pożyczkowemu.

2.4. Wnioski

Analiza danych, odnoszących się do liczby obsługiwanych klientów i liczby udzielonych pożyczek pokazuje, że wzrost rynku pożyczek niebankowych w latach 2007-2012, został uzyskany głównie dzięki Członkom KPF. Pozwala to zatem na postawienie tezy, iż z punktu widzenia liczby obsługiwanych klientów, Provident traci pozycję i udziały w rynku w Polsce. Podobny wniosek płynnie z analizy średniej wartości kredytu w relacji do liczby obsługiwanych klientów i liczby podpisanych umów pożyczkowych. Provident traci (i/lub rezygnuje, zmieniając strategię sprzedaży) udziały w rynku kredytów o względnie małych lub bardzo małych kwotach, utrzymywanych na krótkie lub bardzo krótkie okresy. Utrata udziałów w rynku następuje na rzecz nowych firm lub tych, które niedawno weszły na rynek i koncentrują się na produktach charakterystycznych dla niebankowego sektora pożyczkowego. W obliczu coraz silniejszej konkurencji na rynku pożyczek o małych względnie kwotach, lider prawdopodobnie szuka biznesowej niszy w segmencie pożyczek o wyższych kwotach i udzielanych na przeciętnie dłuższy okres niż dotąd⁴². Jakkolwiek możliwe, że dzieje się tak również ze względu na obawy co do niekorzystnych zmian legislacyjnych, które mogą zmniejszyć dostępność do kredytów konsumenckich, dotąd tak charakterystycznych dla sektora pożyczkowego⁴³. To może być przyczyną przesuwania się Providenta w kierunku produktów o cechach zbliżonych do tych charakterystycznych dla sektora bankowego (jeśli chodzi o długość umów pożyczek i wysokość ich kwot). W tym bowiem segmencie nowy limit urzędowy RRSO nie powinien wyrządzić jego uczestnikom zbyt dużej biznesowej szkody. Taka strategia może być racjonalna zatem z dwóch powodów. Z punktu widzenia zmniejszenia ryzyka prawnego i biznesowego, jakie związane byłoby z wdrożeniem nowego urzędowego limitu RRSO, ale też z powodu możliwego dążenia lidera do zapewnienia sobie przewagi konkurencyjnej poprzez zwiększoną aktywność w niezagospodarowanej przez innych dostawców pożyczek niszy. Taką niszą jest działalność w segmencie pożyczek przeznaczonych np. dla podmiotów prowadzących zarejestrowaną działalność gospodarczą. Takim segmentem może być też sprzedaż produktów kredytowych dla rolników. Jakkolwiek, dla porządku trzeba podkreślić też to, że jeśli przewidywania co do wdrożenia urzędowego limitu RRSO się spełnią, a nadto, jeśli ten limit będzie względnie bardzo niski, to Provident stanie się bardzo poważnym graczem na rynku kredytów konsumenckich,

⁴² Por. http://forsal.pl/artykuly/687923,providentowi_przybylo_klientow_firma_umocnila_sie_na_pozycji_lidera.html

⁴³ W tym głównie produktów z kategorii tzw. chwilówek, ang. *payday loans*, ale także w części *home credit*, dotyczących mniejszych kwot i krótszych okresów ich utrzymywania.

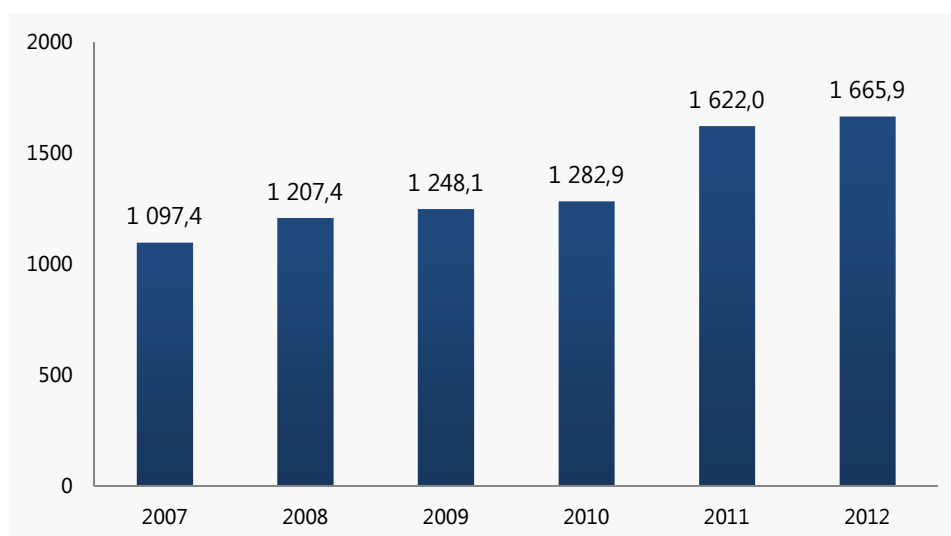
skierowanych do profilu klienta, co prawda nie bankowego, ale korzystającego z produktów kredytowych o charakterystyce coraz bliższej produktom bankowym. Aktualnie dla wymienionej wyżej grupy klientów (działalność gospodarcza, rolnicy) brak jest dobrych, dopasowanych do ich potrzeb produktów kredytowych. To duży i obiecujący obszar biznesowy i oczywistym jest, iż ze względu na ograniczenia prawne czy wymogi ostrożnościowe, sektor bankowy nie może i nie będzie mógł w pełni zaspokoić potrzeb tego segmentu. Co za tym idzie, można założyć, że aktywność niebankowego sektora pożyczkowego, w ślad za dotychczasowym liderem, również skieruje się w tę stronę. Tym silniej, im niższy byłby urzędowy limit, wdrożony do polskiego porządku prawnego.

3. PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY W OKRESIE 2007-2012

3.1. Przychody ze sprzedaży ogółem w okresie 2007-2012

Przychody ze sprzedaży, uzyskiwane przez sektor firm pożyczkowych⁴⁴ w całym okresie 2007-2012 systematycznie rosły, przy czym w latach 2009-2010 jedynie nieznacznie, ze średnim tempem wzrostu ok. 9% (r./r.). Spowolnienie gospodarcze zapoczątkowane w końcu 2008 roku także i w kategorii przychodów ze sprzedaży zaznaczyło swój wpływ. Różnica w wartości przychodów, osiągniętych w roku 2012 w relacji do tych, osiągniętych w roku 2007, to kwota ponad 560 mln PLN (względny wzrost na poziomie ponad 50%). Największy bezwzględny wzrost wartości przychodów zanotowano na przełomie lat 2010/2011 – na poziomie prawie 340 mln PLN.

Rysunek 11. Przychody ze sprzedaży ogółem (w mln PLN)

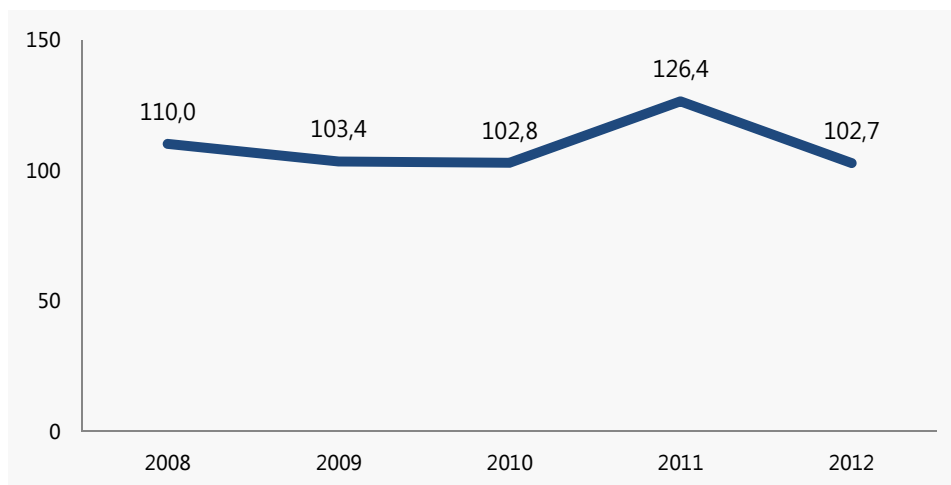


Źródło: KPF.

⁴⁴ Dane łączne Członków KPF i Provident.



Rysunek 12. Dynamika przychodów ze sprzedaży ogółem (w %)



Źródło: KPF.

Po obserwowanych spadkach dynamiki przychodów ze sprzedaży w okresie 2 pierwszych lat spowolnienia gospodarczego w Polsce, w roku 2011 tempo zmian osiągnęło najwyższy dla analizowanego okresu poziom, ponad 26%. Już w 2012 roku zanotowano jednak jego spadek do najniższego spośród poszczególnych lat poziomu (2,7%).

Warto zauważyć, iż przeciętna dynamika przychodów, liczona dla całego rynku w latach 2007-2012 (na poziomie ok. 9%) była na zbliżonym poziomie do dynamiki liczby obsługiwanych klientów, czy też wartości sprzedawanych w poszczególnych latach pożyczek. Wynika to z faktu, iż pomimo obniżenia dynamiki wzrostu liczby klientów, pozyskanych przez Provident, rosła średnia kwota udzielanych przez tę firmę pożyczek⁴⁵. Warto w tym miejscu dodać, że zdecydowanie większa jest dynamika przyrostu liczby klientów i zawartych umów, zanotowana w gronie Członków KPF niż dla rynku ogółem, również większość przyrostu przychodów rynek ogółem uzyskał dzięki Członkom KPF.

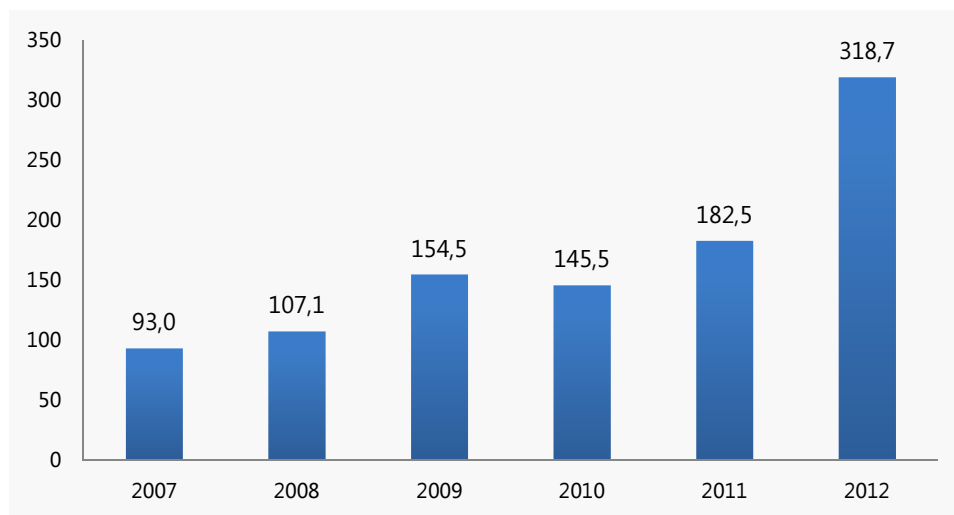
3.2. Przychody ze sprzedaży Członków KPF w okresie 2007-2012

Przychody ze sprzedaży Członków KPF wzrosły w analizowanym okresie 2007-2012 ponad 3-krotnie, przy czym zrealizowano je przy względnie znacznych wahanach. Negatywne skutki dla przychodów, wynikające ze spowolnienia gospodarczego rozpoczętego w końcu roku 2008, pojawiły się w roku 2010, kiedy to zrealizowano przychody w kwocie mniejszej niż rok wcześniej. Największy bezwzględny wzrost w stosunku do roku poprzedzającego zanotowano w roku 2012 – różnica pomiędzy przychodami roku 2012 i 2011 to kwota ponad 130 mln PLN. W tym też roku, co warto podkreślić, zaobserwowano najwyższy względny wzrost przychodów Członków KPF, na poziomie aż 75% (w porównaniu ze wzrostem około 25% rok wcześniej, tj. na przełomie lat 2010/2011). Można postawić tezę, iż wskazania dotyczące przychodów w dwóch ostatnich

⁴⁵ Por. http://forsal.pl/artykuly/687923,providentowi_przybylo_klientow_firma_umocnila_sie_na_pozycji_lidera.html

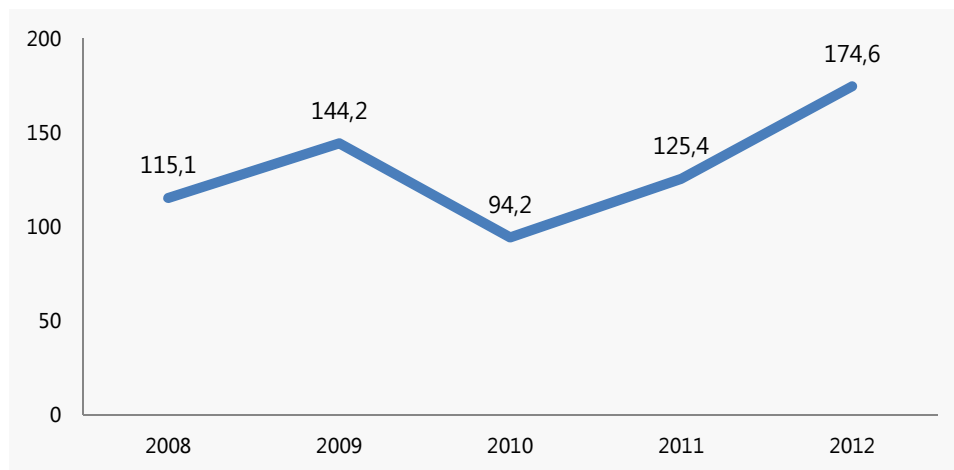
latach analizy mogą wyznaczyć średniokresowy trend wzrostowy dla sektora firm pożyczkowych.

Rysunek 13. Przychody ze sprzedaży Członków KPF (w mln PLN)



Źródło: KPF.

Rysunek 14. Dynamika przychodów ze sprzedaży (w %)



Źródło: KPF.

3.3. Wnioski

Analiza zmian wielkości przychodów, uzyskiwanych przez sektor firm pożyczkowych, potwierdza tezę, wynikającą już z wcześniej analizowanych danych w innych obszarach działalności sektora firm pożyczkowych, o co najmniej średnioterminowym trendzie wzrostu całego rynku pożyczek niebankowych. Potwierdzają się również wcześniej stawiane wnioski o dokonywaniu się w ostatnim roku (2012) dynamicznej i bardzo wyraźnej rekonstrukcji rynku, polegającej na



rosnącej pozycji rynkowej firm nowych, obecnych na rynku stosunkowo niedługo, a tym samym o procesie osłabiania się na pozycji rynkowej lidera firmy Provident. Przynajmniej, jeśli chodzi o segment pożyczek o małych kwotach i udzielanych na krótkie okresy. Przyrost przychodów uzyskanych ze sprzedaży na przełomie lat 2011/2012 zanotowano przede wszystkim za sprawą firm Członków KPF, podczas gdy rok wcześniej zdecydowanie przeważający udział we wzroście przychodów miał jeszcze Provident.

Można postawić tezę, iż to wspomniany już wcześniej fakt zmiany przez firmę Provident strategii sprzedaży spowodował w znacznej mierze obniżenie dynamiki jej przychodów, a jednocześnie całego sektora. Zmiana tej strategii doprowadziła też, w jakimś sensie, do ograniczenia działalności pożyczkowej w segmencie mniejszych kwot i utrzymywanych przez krótkie okresy i oddanie biznesowego pola w tym segmencie dotychczasowej konkurencji firmy Provident. Warto zauważyć również, że Provident, przenosząc ciężar biznesowej aktywności na produkty, które co prawda są komplementarne do oferowanych przez sektor bankowy, jednocześnie w pewnym sensie zbliża się do oferty bankowej kredytów. Na to bowiem wpływa właśnie wydłużanie okresu, na jaki są udzielane pożyczki i podnoszenie średniej ich kwoty⁴⁶. Trzeba przy tym podkreślić, iż jest to naturalny kierunek rozwoju biznesu pożyczkowego. W tym segmencie konkurencja firm pożyczkowych jest nieznaczna, bowiem wejście w ten segment wymaga większej zasobności kapitałowej lub zasobniejszych i stałych w długim okresie źródeł finansowania. To zaś jest możliwe do osiągnięcia jedynie przez duże firmy, prawdopodobnie wyłącznie z wysokim kapitałem zagranicznym i o dużym doświadczeniu biznesowym, zyskanym na wielu lokalnych rynkach.

Należy jednocześnie zauważyć, iż w przypadku wprowadzenia urzędowego limitu RRSO do polskiego porządku prawnego, powstanie bardzo silna presja na pozostałych graczy rynkowych z sektora pożyczkowego, zmuszająca ich do transferu aktywności do segmentu pożyczek o znacznie dłuższym okresie utrzymywania i przeciętnie znacznie wyższych kwotach. Rekonstrukcja rynku, zapoczątkowana przez Provident, wyznaczy zatem trend i kierunek biznesowy dla innych firm z sektora pożyczkowego, który może ulec bardzo silnemu wzmocnieniu, jeśli urzędowy limit zostanie wprowadzony.

W skrajnym przypadku, jeśli poziom wdrażanego urzędowego limitu RRSO byłby względnie niski, spowodować może także i to, że firmy sektora pożyczkowego nie tylko będą oferowały produkty komplementarne do tych charakterystycznych dla sektora bankowego. Możliwe, że wejście w życie nowego, niskiego poziomu limitu spowoduje, że sektor pozabankowy stanie się rzeczywistą konkurencją dla sektora bankowego. W efekcie tego można przewidywać jeszcze jedną tendencję. Będzie to grawitowanie cen kredytów w kierunku górnego pułapu tego limitu jako konsekwencja znana z doświadczeń międzynarodowych. Niski pułap limitu RRSO mógłby spowodować, iż największe firmy pożyczkowe, które spróbują wejść na teren biznesowy banków powiększyłyby konkurencję na tym rynku i nieco mogłoby to osłabiać zjawisko wyrównywania cen kredytów do górnego pułapu limitu RRSO.

⁴⁶ Por. P. Białowolski, *Rynek firm pożyczkowych w Polsce, op.cit.*

ROZDZIAŁ 2

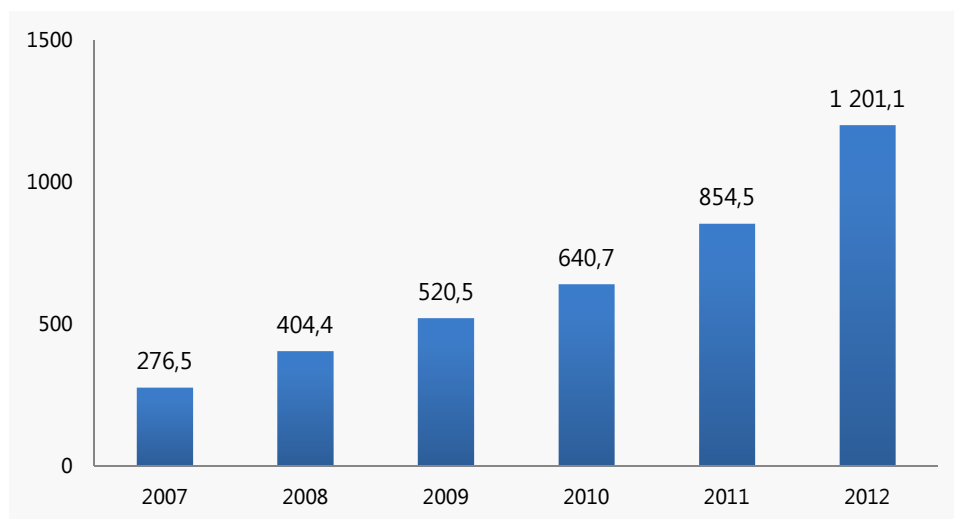
CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI CZŁONKÓW KPF Z SEKTORA POŻYCZKOWEGO

Rozdział drugi poświęcony jest wyłącznie działalności biznesowej, prowadzonej przez Członków KPF z sektora pożyczkowego. Opisuje on kilka istotnych dla tego obszaru elementów, w tym wartość portfela pożyczek, zrealizowany przez te firmy zysk netto, przeciętny udział odmów udzielenia kredytu, liczbę placówek i liczbę sprzedawców, zatrudnionych przez te przedsiębiorstwa.

4. WARTOŚĆ PORTFELA POŻYCZEK W OKRESIE 2007-2012

Wartość portfela pożyczek, zarządzanego przez firmy z sektora pożyczkowego zrzeszone w KPF, liczona na koniec każdego z lat w okresie 2007-2012 systematycznie rosła. Pomiędzy latami 2012 i 2007 zanotowano wzrost wartości portfela o ponad 900 mln PLN. Największy bezwzględny przyrost nastąpił w roku 2012, o prawie 350 mln PLN.

Rysunek 15. Wartość portfela pożyczek Członków KPF (w mln PLN, stan na koniec roku)

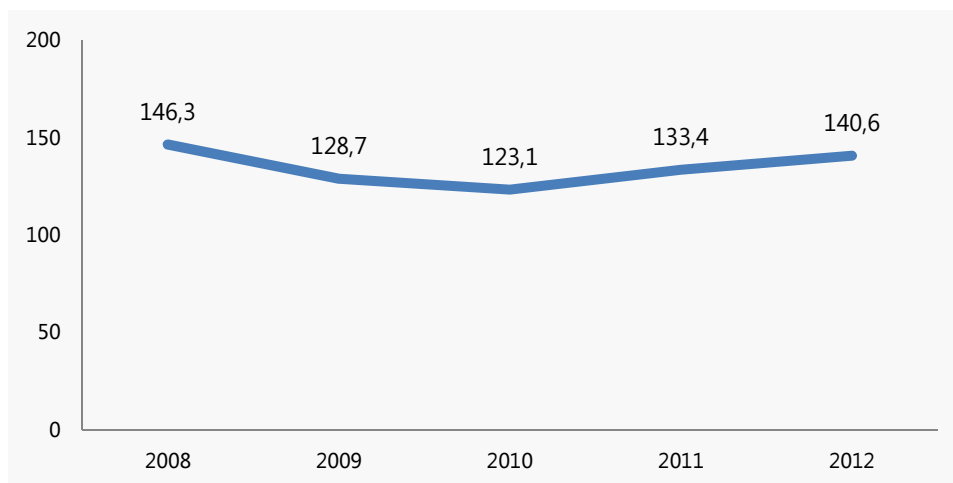


Źródło: KPF.



Spowolnienie gospodarcze, którego początek datuje się na koniec 2008 roku, wpłynęło na obniżenie dynamiki wzrostu wartości portfela pożyczek w roku 2009 i 2010 (ze 146% w roku 2008 do 123% w roku 2010). Już w roku 2011 dynamika tej wartości powróciła jednak na ścieżkę silniejszego, ponad 30-, a w roku 2012 nawet 40-procentowego wzrostu. Średnie tempo zmian w tym obszarze, zaobserwowane dla całego analizowanego okresu, wyniosło około 35% r./r.

Rysunek 16. Dynamika wartości portfela pożyczek na koniec roku (w %)



Źródło: KPF.

W całym analizowanym okresie wartość portfela pożyczek Członków KPF charakteryzuje się względnie wysoką dynamiką, przy czym uwzględniając fakt, iż dotyczy to w części firm, które stosunkowo niedawno weszły na polski rynek oraz to, że rynek pożyczek niebankowych dopiero rozwija się i nie osiągnął jeszcze z pewnością stadium dojrzałego, nie wydaje się jednak by tak wysoka dynamika była do utrzymania w długim horyzoncie czasowym.

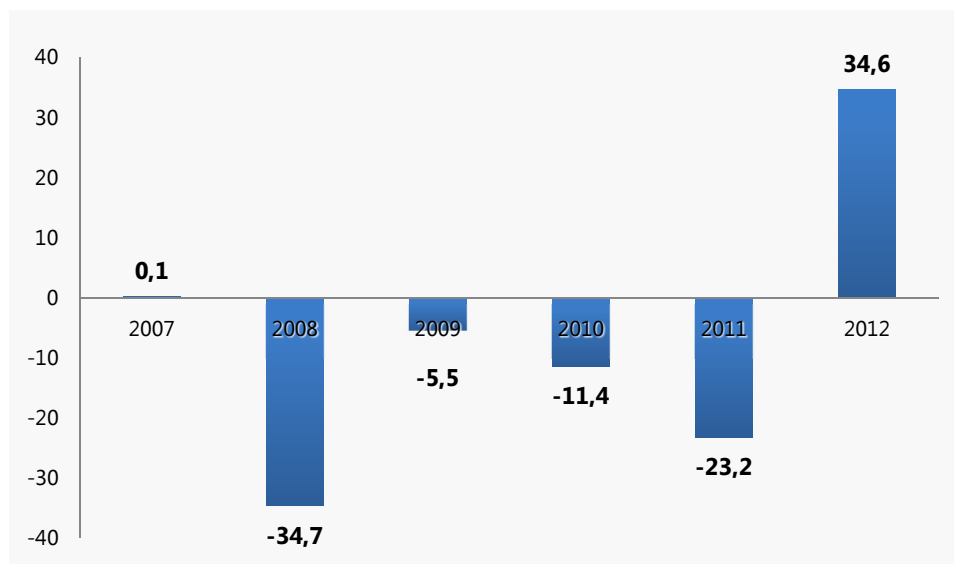
5. ZYSK NETTO

W całym okresie 2007-2012 sektor pożyczkowy, reprezentowany przez Członków KPF, jedynie w dwóch latach zanotował zysk netto. Są to lata 2007 i 2012. Łączny zysk netto w obu tych latach to kwota niespełna 35 mln PLN, przy czym w 2007 roku zysk jedynie nieznacznie przekraczał poziom 0.

Warto zauważyć, iż wielkość zrealizowanego zysku netto nie pokrywa zrealizowanej w pozostałych latach straty, która łącznie daje kwotę bliską 75 mln PLN. Rok 2012 jest praktycznie pierwszym, pozwalającym na odrabianie zrealizowanej w latach poprzednich skumulowanej straty. Jeśli w kolejnych okresach rocznych zanotowanoby podobny wynik netto, jak w roku 2012, to następne dwa lata powinny pozwolić na odrobienie łącznych strat

finansowych, poniesionych w analizowanym okresie na działalności operacyjnej przez firmy sektora pożyczkowego, zrzeszone w KPF.

Rysunek 17. Zysk netto Członków KPF (w mln PLN)



Źródło: KPF.

Uzyskany wynik netto pokazuje, jak trudnym biznesowo jest rynek pożyczek niebankowych, o dużym ryzyku strat, konieczności dokonania względnie istotnych kwotowo inwestycji. Zdecydowanie zatem nie można się zgodzić z wyrokowaniem części mediów, jakoby był to rynek nadmiernych zysków, generujący przychody niewspółmierne do ponoszonego ryzyka, nakładów oraz łącznych kosztów. Twarde dane, odnoszące się do zysku netto zrealizowanego przez sektor pożyczkowy w okresie ostatnich 5 lat, zaprzeczają takim merytorycznie nieuzasadnionym twierdzeniom.

6. PRZECIĘTNY UDZIAŁ ODMÓW UDZIELENIA POŻYCZKI

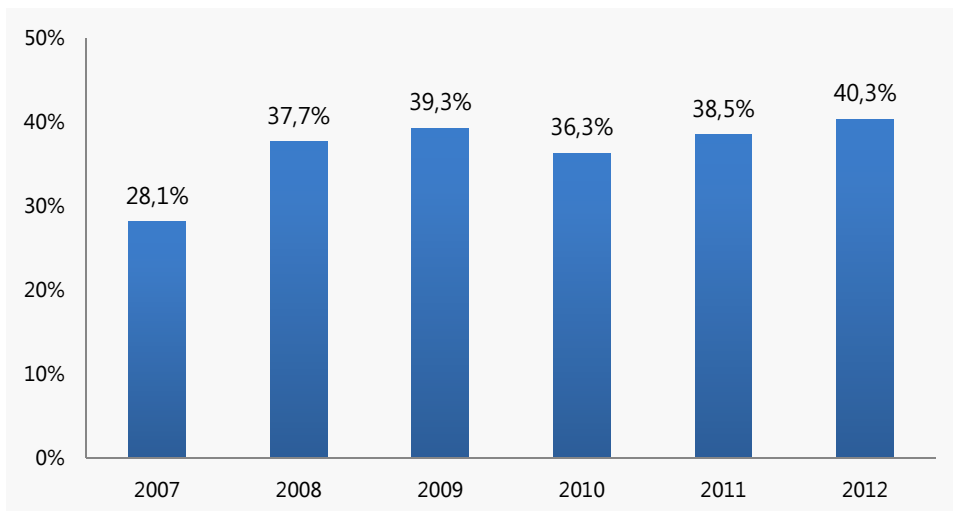
Praktycznie w całym okresie 2007-2012 rósł przeciętny wskaźnik odmów zawarcia umowy w sektorze firm pożyczkowych, reprezentowanym przez Członków KPF. Nieznaczne zwiększenie się dostępności pożyczek odnotowano jedynie w roku 2010, w kolejnych jednak latach ulegała ona dalszemu ograniczaniu. W roku 2007 wskaźnik udziału odmów wynosił nieznacznie ponad 28%, podczas gdy w roku 2012 już ponad 40%. Oznacza to, że w przypadku 4/10 klientów decyzje w sprawie ich aplikacji kredytowej są odrzucane.

Wskaźnik odmów jest merytoryczną odpowiedzią na zarzuty stawiane najczęściej przez niebranżowe, niespecjalistyczne media, sektorowi pożyczkowemu, o bezkrytycznym



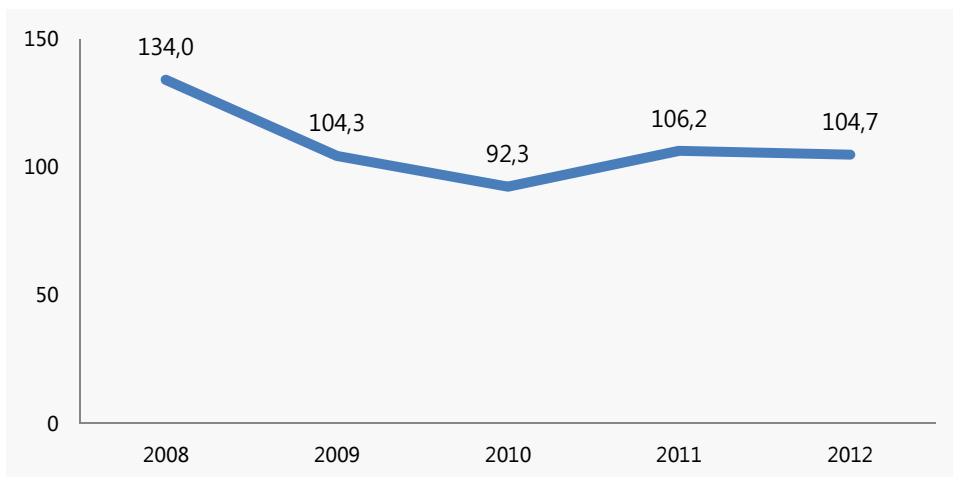
i nieprofesjonalnym podejściu do szacowania zdolności konsumentów do spłaty zaciąganych zobowiązań.

Rysunek 18. Przeciętny udział odmów udzielenia kredytu konsumenckiego przez Członków KPF



Źródło: KPF.

Rysunek 19. Dynamika przeciętnego udziału odmów udzielenia kredytu konsumenckiego (w %)

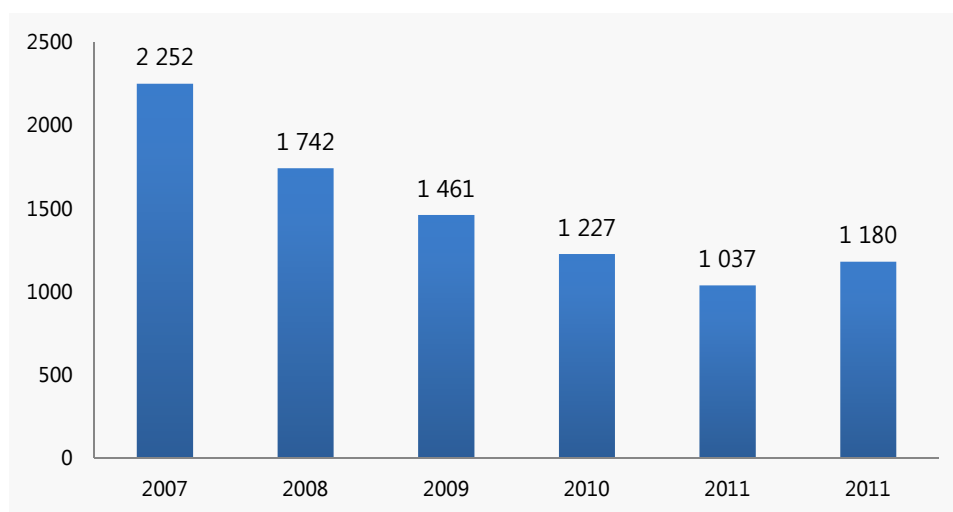


Źródło: KPF.

7. JEDNOSTKOWA WARTOŚĆ POŻYCZKI

W analizowanym okresie 2007-2012 wyraźnie zmalała przeciętna wartość pożyczki, jaką można było uzyskać w sektorze firm pożyczkowych, zrzeszonych w KPF. W roku 2007 była to przeciętnie kwota 2.252 PLN, podczas gdy w roku 2012 już o prawie 1.100 PLN mniejsza.

Rysunek 20. Przeciętna wartość jednej pożyczki udzielanej przez Członków KPF (w PLN)



Źródło: KPF.

W latach 2007-2011 średnia wartość pożyczki podlegała wyraźnemu zmniejszeniu, jednak już w roku 2012 tendencja ta uległa odwróceniu – przeciętna wartość pożyczki wzrosła na przełomie ostatniego analizowanego roku o około 150 PLN. Efekt tego wzrostu jest jednak daleki od tego, by nadrobić znacznie obniżoną średnią wartość pożyczki z roku 2007. Dynamiczny wzrost liczby udzielonych przez firmy członkowskie KPF pożyczek, przy tendencji do obniżania ich przeciętnej kwoty, może wskazywać na dwie istotne kwestie. Pierwsza to wzrost popytu na pożyczki w małych kwotach i na krótkie okresy. Świadczy to o docenianiu przez konsumentów w Polsce takiej oferty. Druga kwestia, związana z wzrostem liczby udzielonych pożyczek o małych kwotach, to zmniejszanie się skali zjawiska wykluczenia finansowego w Polsce⁴⁷, dotyczącego głównie osób o niższym poziomie uzyskiwanych dochodów, dla których w naszym kraju dotąd brakowało dostosowanej do tego profilu klienta oferty. Takich produktów nie miały dotąd – i ze względu na obowiązujące je przepisy ostrożnościowe nie będą miały – banki. Można zatem powiedzieć, iż rozwija się rynek równoległy do bankowego, dzięki silnej i dynamicznie rosnącej konkurencji na rynku pożyczek niebankowych, dysponującej komplementarną do bankowej ofertą kredytów konsumenckich, udzielanych na krótkie okresy i na małe kwoty.

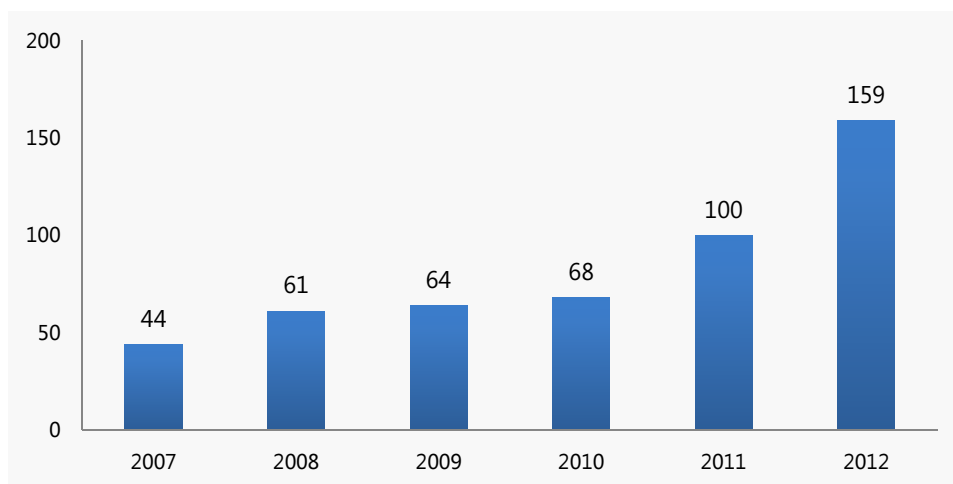
⁴⁷ P.Białowolski, *Prognozy rynku kredytów i pożyczek konsumenckich. Rynek bankowy i rynek równoległy*, KPF, Warszawa, grudzień 2012.



8. LICZBA PLACÓWEK

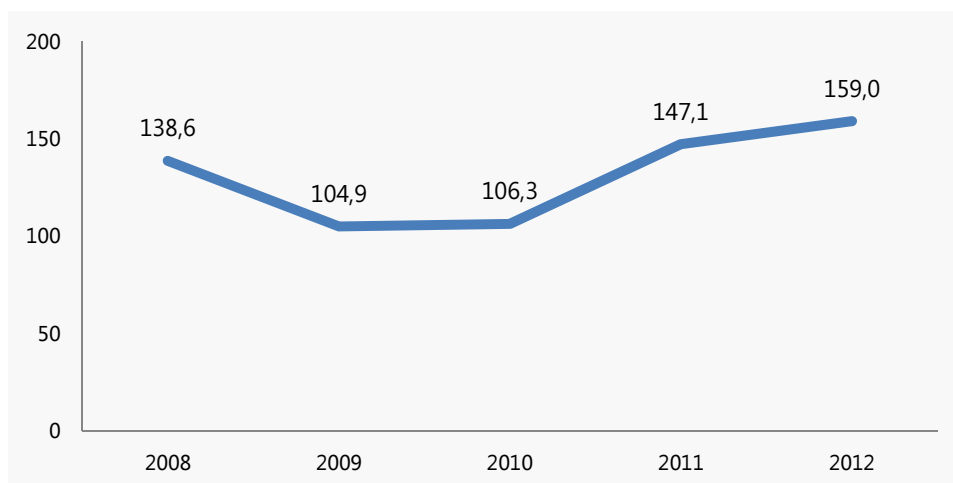
Liczba placówek sieci terenowej firm z sektora pożyczkowego, zrzeszonych w KPF, utrzymywała się na podobnym poziomie w latach 2008-2010. Można postawić tezę, iż działo się tak zapewne ze względu na obawy o ogólną sytuację gospodarczą w Polsce, a co za tym idzie, w konsekwencji przewidywać co do poziomu ryzyka kredytowego i przyszłej koniunktury.

Rysunek 21. Liczba placówek firm członkowskich KPF (w szt., stan na koniec roku)



Źródło: KPF.

Rysunek 22. Dynamika liczby placówek (w %)



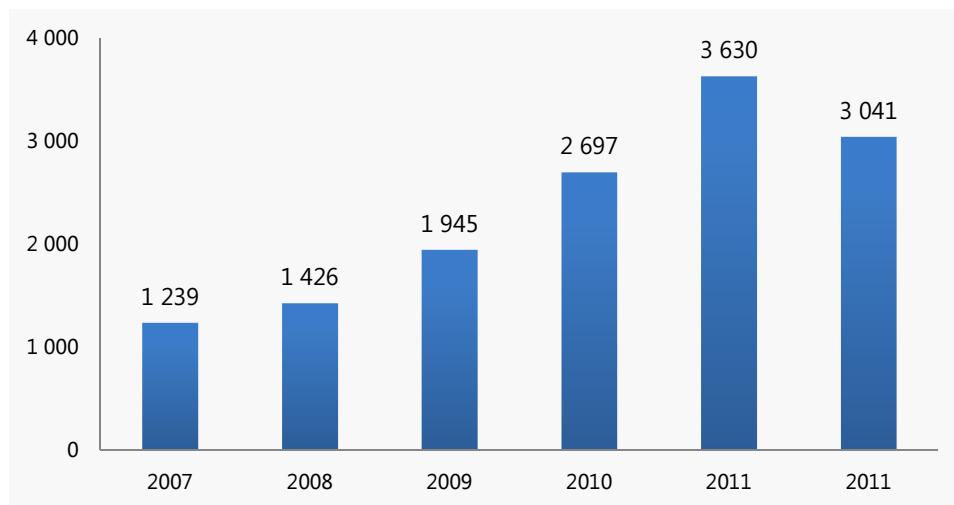
Źródło: KPF.

Już w roku 2011 nastąpił przyrost liczby placówek i to o prawie 50% w stosunku do roku poprzedniego, a w kolejnym, 2012 roku nawet o prawie 60%. Oznacza to w głównej mierze, iż pomimo rosnącej popularności i rosnącego popytu na tzw. chwilówki (*payday loans*), których

głównym kanałem dystrybucji jest Internet, nadal trwa powiększanie sieci terenowej, wskazując na utrzymującą się jednocześnie strategię rozwoju formuły kredytów z dostawą do domów (*home credit*). Prawdopodobnie rozwój sieci terenowej wynika z rosnącej konkurencji rynkowej uczestników tego segmentu usług finansowych, wywierając silną presję na podnoszenie poziomu jakości usług, zmierzających również do zwiększenia poziomu lojalności klientów wobec pożyczkodawców. Rosnąca sieć terenowa z jednej strony jest odpowiedzią na potrzebę zapewnienia wysokiego poziomu jakości usługi, ale z drugiej strony wiąże się z koniecznością ponoszenia większych kosztów stałych. To z kolei, choć nieznacznie, osłabiać może presję i tempo obniżania cen kredytów pod wpływem rosnącej konkurencji rynkowej.

Na podstawie dostępnych danych obliczono dodatkowo wskaźnik liczby klientów przypadających na 1 placówkę. Jego zmiany w okresie 2007-2012 świadczą o rosnącej sieci terenowych placówek, łatwiejszym dostępie do oferty, a prawdopodobnie też i dobrej ocenie przyszłej koniunktury w segmencie *home credit*. Ten bowiem kanał sprzedaży kredytów wymaga posiadania przez przedsiębiorców większej sieci oddziałów terenowych, niż segment *payday loans* (chwilówek), które mogą być dostarczane także przez Internet, nie wymagając w takim stopniu jak *home credit* struktur terenowych.

Rysunek 23. Przeciętna liczba klientów przypadająca na 1 placówkę



Źródło: KPF.

Analiza przeciętnej liczby klientów przypadających na 1 placówkę potwierdzać może również konstatację co do pozytywnej oceny biznesowych uczestników tego rynku dotyczącej perspektyw rozwoju i koniunktury dla sektora pożyczek niebankowych. W roku 2012 bowiem dokonano się w gronie firm członkowskich KPF po raz pierwszy obniżenie wskaźnika liczby klientów przypadających na jedną placówkę terenową. Oznaczać to może, iż inwestycje w rozwój terenowej sieci placówek były dokonywane w sposób racjonalny, a rok 2012 może być uznany za pierwszy, w którym widać już efekt silnej, dynamicznej konkurencji na tym rynku o klienta, przede wszystkim w zakresie jakości usług, można jednak przewidywać, że również i cen. To ostatnie przewidywanie może jednak napotkać nieprzekraczalną barierę rozwoju, o ile ryzyko wprowadzenia urzędowych cen kredytów zmaterializuje się poprzez wdrożenie rekomendacji



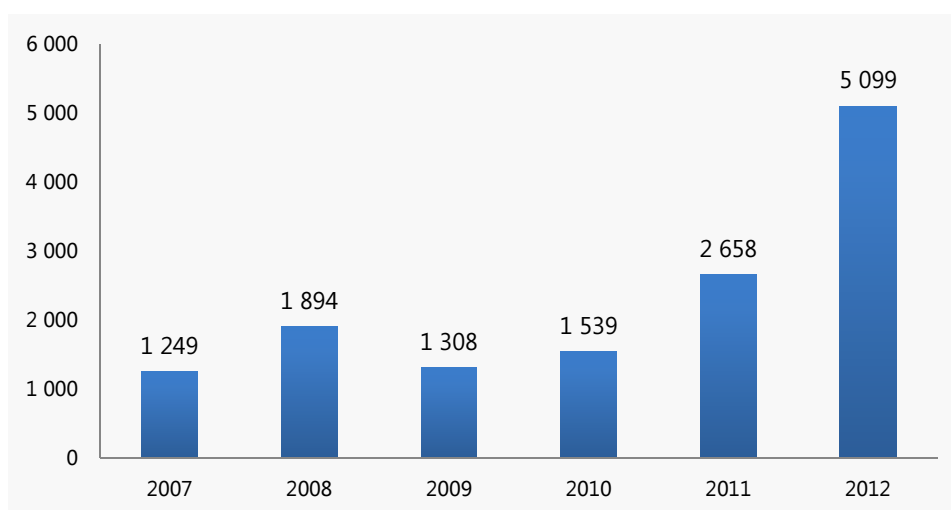
KSF. Spowoduje to z pewnością zahamowanie wyraźnych już, pozytywnych tendencji na rynku w obszarze jakości usług, poziomu cen, wykluczenia z rynku finansowego. Wdrożenie nowych przepisów dotyczących limitu RRSO na rynek, będący w fazie dynamicznego rozwoju, najprawdopodobniej bliski fazy dojrzałości, wywoła wszystkie tego negatywne skutki, opisane w raporcie Uniwersytetu w Bristolu⁴⁸, czy Instytutu Policis⁴⁹.

9. LICZBA SPRZEDAWCÓW

Liczba sprzedawców, podobnie jak liczba placówek, podlegała wpływowi spowolnienia gospodarczego – jeszcze w roku 2008 zanotowano istotny wzrost liczby sprzedawców (o prawie 650 osób), natomiast 2009 w roku spadła ona już niemal o 600 osób. W 2011 roku liczba sprzedawców przekroczyła jednak tę sprzed spowolnienia gospodarczego o niespełna 800, a w ciągu ostatniego, 2012 roku, wzrosła dodatkowo aż o 2.400 osób (względnie o ponad 90%).

Zmiany zaobserwowane w liczbie sprzedawców potwierdzają wcześniejszą konstatację o pozytywnej ocenie koniunktury w najbliższych latach dla sektora pożyczek niebankowych, prezentowanej przez jego uczestników biznesowych. Ten fakt zdaje się wskazywać, że Członkowie KPF wzmacniają swoją pozycję w relacji do dotychczasowego lidera segmentu rynku kredytu z dostawą do domu (ang. *home credit*), firmy Provident (co warto zaznaczyć, segment ten był dotąd podstawowym segmentem działalności tej firmy). Duży wzrost liczby sprzedawców zatrudnionych przez Członków KPF uprawniać może zatem do twierdzenia, iż dynamicznie może rosnąć aktywność biznesowa tych firm nie tylko w segmencie chwilówek, ale także w segmencie kredytów z dostawą do domu.

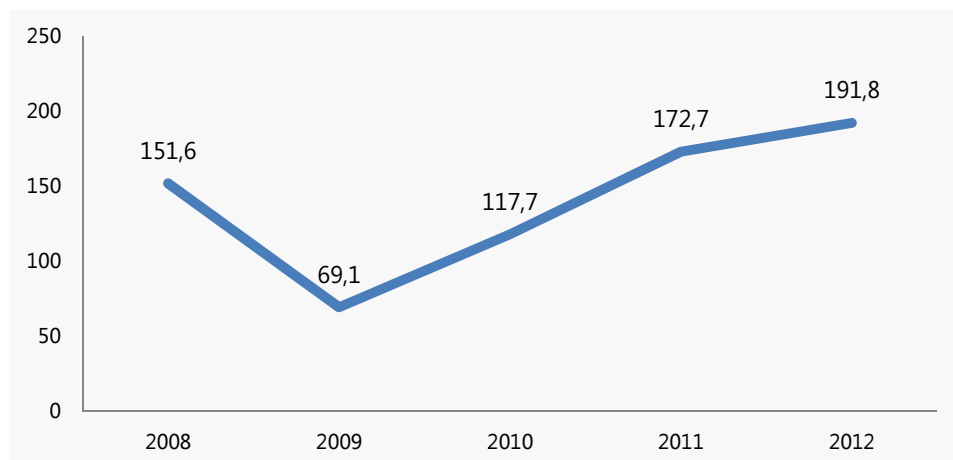
Rysunek 24. Liczba sprzedawców w firmach członkowskich KPF (stan na koniec roku)



Źródło: KPF.

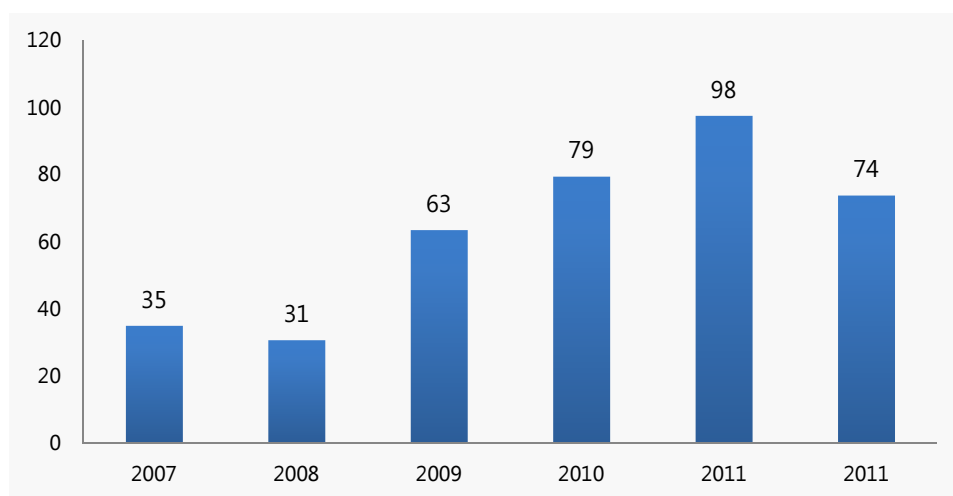
⁴⁸ Por. University of Bristol, *op.cit.*

⁴⁹ Por. Policis, *op.cit.*

Rysunek 25. Dynamika liczby sprzedawców (w %)

Źródło: KPF.

W oparciu o liczbę sprzedawców, a także analizowaną w rozdziale 1. liczbę klientów przeprowadzono analizę stworzonego dodatkowo wskaźnika – liczby klientów przypadających na 1 sprzedawcę. W analizowanym okresie 2007-2012 wielkość ta wykazywała tendencję spadkową, co może wskazywać na rosnący poziom jakości usług. To będzie dodatkowo pozytywnie wpływać na powiększanie udziału w rynku firm członkowskich KPF oraz wzmacnianie lojalności aktualnych klientów, co może też mieć odzwierciedlenie w promowaniu przez nich tego typu usługi finansowej. Jak wynika z badań PBS⁵⁰, wskaźnik lojalności NPS⁵¹ wśród firm oferujących chwilówki już jest na bardzo wysokim poziomie. Jego wzrost w przypadku tradycyjnego profilu klientów wydaje się być najbardziej skuteczną formą reklamy produktów, bo bezpośrednią.

Rysunek 26. Przeciętna liczba klientów przypadająca na 1 sprzedawcę

Źródło: KPF.

⁵⁰ Por. PBS, *op.cit.*

⁵¹ NPS (ang. *Net Promoter Score*) – wskaźnik służący badaniu lojalności klientów. Odzwierciedla na przykład, jaki odsetek klientów poleciłby dany produkt innym osobom (znajomym, rodzinie etc.).



10. WNIOSKI

Względnie znaczący wzrost wartości portfela sektora firm pożyczkowych, reprezentowanego przez Członków KPF, w całym okresie 2007-2012 potwierdza tezę o wejściu tego segmentu rynku w etap fazy dynamicznego rozwoju. Niezwykle istotnym dla uczestników tego rynku, zarówno dostawców pożyczek, jak i klientów, jest fakt, iż przestał być on mono-firmowy. Obserwowana jest na nim dynamicznie rozwijająca się konkurencja, co ma swoje źródło we wchodzących na rynek nowych graczach, nawet o zasięgu ponadregionalnym i ogólnokrajowym. To może wzmocnić względnie nowe dla rynku równoległego zjawisko – agresywnego konkurowania o klienta pożyczkowego niższą ceną kredytu konsumenckiego i wyższą jakością jego oferowania.

Równoległy rynek pożyczek niebankowych, reprezentowany przez Członków KPF, pomimo zaobserwowanej względnie wysokiej dynamiki sprzedaży, dopiero wkracza w fazę dojrzewania i nie wydaje się, by tak wysoka średnia dynamika wzrostów, jak ta zrealizowana w analizowanym okresie, była do utrzymania w długim horyzoncie czasowym. Dynamika liczby zawieranych umów potwierdzać może, że zjawisko wykluczenia finansowego ulega zmniejszeniu – bo to wśród klientów rynku równoległego jest zdecydowanie większy poziom zjawiska wykluczenia finansowego niż wśród klientów sektora bankowego.

Sektor firm pożyczkowych był w okresie 2007-2012 w fazie inwestowania w polski rynek. W konsekwencji, wielkość zrealizowanego łącznie w 2007 i 2012 roku zysku netto nie pokrył zrealizowanej w pozostałych latach straty, która łącznie dała kwotę ponad 75 mln PLN. Rok 2012 był pierwszym pozwalającym na odrabianie tak zrealizowanej straty finansowej netto. Przy założeniu, że w kolejnych latach uzyskano by taki wynik netto, jak ten z roku 2012, na odrobienie skumulowanej straty potrzeba będzie sektorowi jeszcze około 2 lat. Nadto, odwrócenie tendencji w zakresie wyniku netto w 2012 roku może potwierdzać konstatację o wkraczaniu segmentu pożyczek niebankowych w nową fazę rozwoju.

Wysoki wskaźnik odmów w pożyczkowym procesie aplikacyjnym jest wyraźnym, merytorycznym potwierdzeniem profesjonalnego podejścia branży do szacowania zdolności konsumentów do spłaty zaciąganych przez nich zobowiązań.

Zaobserwowany, dynamiczny wzrost liczby placówek i sprzedawców potwierdzać może co do zasady pozytywną ocenę biznesowych uczestników sektora firm pożyczkowych dotyczącą pozytywnych perspektyw rozwoju i koniunktury dla tego segmentu rynku finansowego. To może oznaczać, iż obecna faza rozwoju charakteryzować się będzie nie tylko rosnącą konkurencją, w tym cenową, ale także zwiększaniem dostępności do usług firm pożyczkowych i rosnącą ich jakością.

Pozytywna prognoza rozwoju sektora pożyczkowego może zderzyć się z nową rzeczywistością, w jaką wpisuje się ryzyko wprowadzenia nowego, urzędowego limitu RRSO. Skutki wejścia w życie takich przepisów uderzą w perspektywy rozwoju obu sektorów kredytu konsumenckiego: bankowego i równoległego do niego. Pomimo znacznych różnic w profilach klientów i formułach finansowania akcji kredytowej, nowe przepisy dotkną zapewne również klientów sektora bankowego (karty kredytowe, część kredytów z obszaru typowego dla

consumer finance). W konsekwencji pozytywne efekty względnie dynamicznego rozwoju rynku równoległego, objawiającej się w rozwoju konkurencji cenowej i jakości usług zarówno w segmencie *home credit* i *payday loans*, zostaną zaprzepaszczone, doprowadzając do pogłębienia zjawiska wykluczenia finansowego klientów z grupy docelowej tego segmentu, szarej strefy, czy podziemia pożyczkowego. I to bez merytorycznego uzasadnienia. Natomiast, co warte zauważenia również w kontekście presji części mediów i części polityków w Polsce na wprowadzenie urzędowego ograniczenia RRSO, w trakcie podobnej dyskusji publicznej, jaka toczyła się w Wielkiej Brytanii w roku 2012, w ramach działań podejmowanych przez rząd brytyjski dla zmniejszenia wykluczenia finansowego w segmencie klientów o niskich dochodach, zarekomendowano podniesienie aktualnego limitu obowiązującego w *credit unions* (odpowiednik SKOK w Polsce) z 2% stopy procentowej miesięcznie⁵² aż o 50% – to jest do 3% limitu stopy procentowej miesięcznie⁵³. Merytoryczna analiza sytuacji na rynku kredytowym, dokonana przez rząd brytyjski, zapewne dla pewnej części nie branżowych mediów w Polsce mogłaby się wydawać niezrozumiała. Jest to nie tylko uzasadniona merytorycznie decyzja, ale i wskazująca na racjonalność regulatora, opierającego się na wnioskach z przeprowadzonych badań. Ta rekomendacja ma nadto szczególne uzasadnienie w okresie spowolnienia gospodarczego. Generuje ono bowiem wyższą skalę wykluczenia finansowego, co w konsekwencji skutkuje nie tylko pogorszeniem jakości życia grupy bardziej wrażliwych konsumentów. Generuje ona także rosnący poziom nieregularnych należności w takich sektorach gospodarki, jak dostawcy mediów (prądu, gazu, wody), a także w branży telekomów. Pożyczki z równoległego rynku kredytowego, czyli z sektora niebankowego są bowiem często przeznaczane na pokrycie właśnie tych zobowiązań, wynikających z przejściowych problemów finansowych konsumentów. Skutkiem tego będzie pośrednio mniejszy strumień wpływów do budżetu państwa, pogorszenie pozycji finansowej tych przedsiębiorstw, zwiększenie się skali zwolnień zatrudnionych w tych firmach. Natomiast, w przypadku części konsumentów spowoduje to nawet długotrwały stan utrzymywania się zobowiązań finansowych, powiększanych dodatkowo o koszty windykacji, w tym koszty egzekucji komorniczej.

⁵² Odpowiednik APR na poziomie 26,8%.

⁵³ Odpowiednik APR na poziomie 42,6%.



BIBLIOGRAFIA

Białowolski P., *Prognozy rynku kredytów i pożyczek konsumenckich. Rynek bankowy i rynek równoległy*, KPF, Warszawa, grudzień 2012.

Białowolski P., *Rynek firm pożyczkowych w Polsce. Charakterystyka sektora i profil klienta*, KPF, Warszawa, sierpień 2012.

Fundacja Republikańska, *Problematyka regulacji rynku firm pożyczkowych w Polsce*, Warszawa, kwiecień 2013.

Government Response to the Bristol University report on high cost credit, March 2013.

Komitet Stabilności Finansowej, *Analiza działań organów i instytucji państwowych w odniesieniu do Amber Gold sp. z o.o.*, Warszawa 2012.

Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, *Stanowisko do wybranych rekomendacji raportu Komitetu Stabilności Finansowej*, Gdańsk, kwiecień 2013.

Ministerstwo Gospodarki, *Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009 – 2013*, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w lutym 2009 z późniejszymi zmianami.

Office of Fair Trading, *Review of high-cost credit, Annexe B: International research: Case Studies in Ireland, Germany and United States*, London 2009.

PBS, *Firmy udzielające mikropożyczek - wizerunek i satysfakcja*, Warszawa, grudzień 2012.

Policis, *The effect of interest rate controls in other countries*, DTI, London 2004.

University of Bristol, Personal Finance Research Center, *The impact on business and consumers of a cap on the total cost of credit*, 2013.

forsal.pl/artykuly/684888,provident_nie_wierzy_kpf_i_opuszcza_organizacje.html.

forsal.pl/artykuly/687923,providentowi_przybylo_klientow_firma_umocnila_sie_na_pozycji_lidera.html

ipfin.co.uk/investors/reports/

prnews.pl/analizy/sondaz-chetniej-pozyczymy-w-banku-niz-u-rodziny-2821870.html.

prnews.pl/wiadomosci/prezes-vivus-finance-o-propozycjach-sejmowa-komisja-finansow-publicznych-2797784.html.

prnews.pl/wiadomosci/skad-wziac-pozycke-na-niska-kwote-2791534.html.

FIRMY POŻYCZKOWE – CZŁONKOWIE KPF*

- ALL MONEY S.A.
- AXCESS FINANCIAL POLAND SP. Z O.O.
- CAPITAL SERVICE S.A.
- EUROCENT S.A.
- FERRATUM POLAND SP. Z O.O.
- MIKROKASA S.A.
- OPTIMA S.A.
- PROFI CREDIT POLAND SP. Z O.O.
- SMS KREDYT HOLDING S.A.
- TEMPO FINANSE SP. Z O.O.

* stan na dzień 17 maja 2013 r.



Konferencja[®]
Przedsiębiorstw
Finansowych
w Polsce

