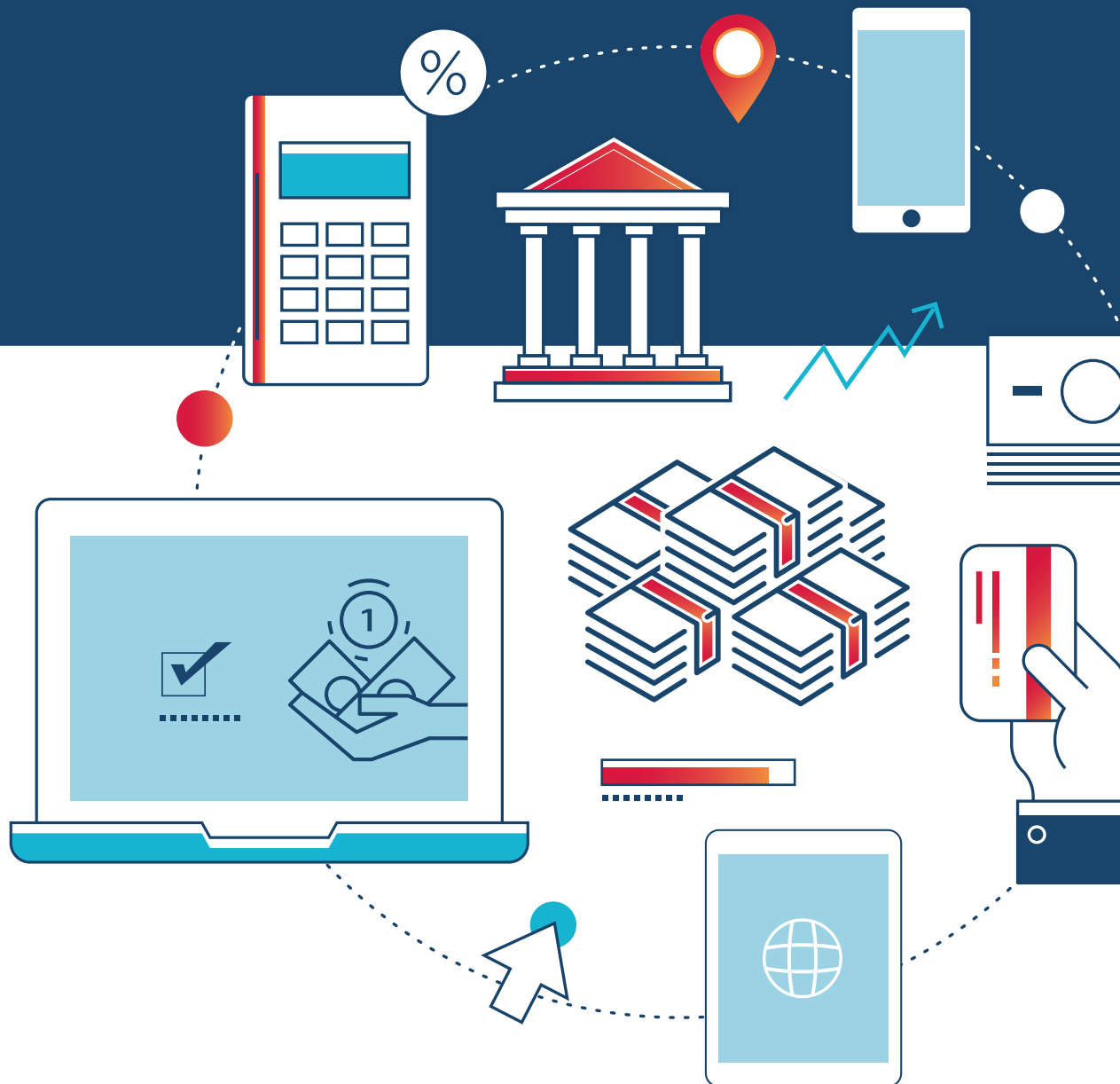


Sektor pożyczek pozabankowych

● ● – dwie strony rynku



POLSKI ZWIĄZEK
INSTYTUCJI
POŻYCZKOWYCH



Fundacja Rozwoju
Rynku Finansowego

Warszawa, luty 2019

Spis treści

Wstęp	2
Wizerunek	5
Otoczenie makroekonomiczne	6
Otoczenie prawne	8
Podstawowe wskaźniki finansowe sektora pożyczkowego	12
Przychody instytucji pożyczkowych	12
Zyski i straty instytucji pożyczkowych	13
Wartość portfela	15
Zobowiązania instytucji pożyczkowych	15
Koszty prowadzenia działalności pożyczkowej	16
Specyfika rynku	17
Wartość rynku	17
Liczba klientów	17
Liczba udzielonych pożyczek	18
Średnia wartość zaciąganych pożyczek	18
Pożyczki stracone, approval rate, windykacja	19
Średni koszt dla konsumenta	21
Średni koszt pozyskania klienta	23
Prognozy i trendy	24



Szanowni Państwo,

oddajemy w Państwa ręce kompleksowy raport o sektorze pożyczek pozabankowych, który jest owocem współpracy dwóch organizacji: Fundacji Rozwoju Rynku Finansowego i Polskiego Związku Instytucji Pożyczkowych. To pierwsza tego typu publikacja prezentująca całościowy obraz branży z uwzględnieniem otoczenia makroekonomicznego i prawnego, a także przedstawiająca kluczowe wskaźniki finansowe sektora i charakterystykę klienta. W raporcie nakreśliliśmy także kierunki, w których będzie rozwijać się branża. Analizy zawarte w publikacji zostały opracowane na podstawie danych zebranych z firm, które pod względem wartości portfela pożyczek posiadają udziały na poziomie 80 proc.

Ostatnie 3 lata funkcjonowania rynku spowodowały, że branża jest obecnie w zupełnie innym miejscu, niż była przed 2015 r. Regulacje prawne wprowadziły jasne reguły udzielania pożyczek, przez co wzrosło bezpieczeństwo konsumentów. Obecnie firmy pożyczkowe pożyczają pieniądze nie tylko konsumentom potrzebującym szybko i w prosty sposób otrzymać gotówkę, ale także coraz częściej klientom, którzy poprzez dostęp do szybkiego i elastycznego finansowania chcą podnieść swój komfort życia. Nadal dużym wyzwaniem dla branży pozostaje ciągłe podnoszenie standardów zarządzania ryzykiem oraz ograniczenie tempa zadłużania. Kluczowe dla rozwoju tego rynku pozostaje także zwiększanie świadomości społeczeństwa co do zasad korzystania z produktów finansowych.

Życzę przyjemnej lektury.

Agnieszka Wachnicka

Prezes Zarządu

Fundacja Rozwoju Rynku Finansowego



Szanowni Państwo,

w ostatnich latach sektor pożyczek pozabankowych przeszedł transformację – zarówno w kontekście prawnym, jak i odbioru społecznego. Efektem tej pracy jest regulowany, kontrolowany i bezpieczny sektor pożyczek pozabankowych, który stanowi komplementarne uzupełnienie dla oferty sektora bankowego. Zmiany na tym gruncie zachodziły równoległe z niespotykanym dotychczas rozwojem technologicznym, który w ostatnich latach wytworzył zupełnie nowy, innowacyjny sektor gospodarki – fintech. Reprezentowane przez związek instytucje pożyczkowe są jego częścią, a także jedną z głównych sił napędowych.

Kolejne lata będą kluczowe dla rozwoju tego sektora. Okres gospodarczej prosperity powoli się kończy – kluczowe wskaźniki pokazują, że czeka nas może nie głęboka recesja, ale na pewno spowolnienie, które najpewniej przełoży się też na instytucje pożyczkowe. Okres ten będzie swoistym egzaminem dojrzałości dla sektora pożyczkowego, dlatego tak ważne jest, by opierał się na etycznych zasadach.

Na temat pożyczek pozabankowych krąży sporo mitów. Wiele z nich nie ma odzwierciedlenia w rzeczywistości i mamy nadzieję, że oddany w Państwa ręce raport przyniesie argumenty za ich obaleniem. To nie jest pierwszy raport dotyczący sektora pożyczkowego, ale jak do tej pory jedyny, dla którego podstawą są rzeczywiste dane finansowe pochodzące ze sprawozdań finansowych złożonych przez instytucje pożyczkowe. Jest to zatem pierwsze tak rzetelne źródło wiedzy o rynku, lepsze niż badania oparte na ankietach lub szacunkach eksperckich wykorzystywane zazwyczaj w innych publikacjach.

Jarosław Ryba

Prezes Zarządu

Polski Związek Instytucji Pożyczkowych

Raport w liczbach



4,3 mld zł

wartość portfela pożyczek pozabankowych w 2017 r.



3,7 mld zł

przychody sektora pożyczek pozabankowych w 2017 r.



3 mln

liczba klientów firm pożyczkowych (szacunkowo)



3,87 mln

liczba pożyczek udzielonych w 2017 r.



70 zł

średni dochód firmy pożyczkowej z jednego klienta



212,3 mln zł

zysk netto branży w 2017 r.



3,2 proc.

rentowność sektora w 2017 r. (wskaźnik ROA)



13

liczba aktów prawnych regulujących rynek

Wizerunek

Zmiany, które przez ostatnie 3 lata dokonały się na rynku pożyczek pozabankowych, miały duży wpływ na postrzeganie firm z tego sektora. Z badań przeprowadzonych przez Fundację Rozwoju Rynku Finansowego wynika, że firmy pożyczkowe mają swoją stałą grupę klientów, a co trzeci Polak docenia działalność firm pożyczkowych. Opinia, że firmy pożyczkowe są potrzebne, związana jest bezpośrednio z doświadczeniem korzystania z ich usług. 44 proc. badanych, którzy w przeszłości brali pożyczkę, uważa, że firmy pożyczkowe są potrzebne, natomiast wśród osób, które nie mają takich doświadczeń, tylko 12 proc. 44 proc. osób w przypadku nagłej potrzeby finansowej ponownie skorzystałoby z ich usług. Z danych Rzecznika Finansowego wynika, że w 2017 r. udział nowych reklamacji klientów firm pożyczkowych stanowił tylko 1 proc. wszystkich reklamacji skierowanych przez klientów do podmiotów rynku finansowego.

Rynek nadal jest zróżnicowany, a dominującą rolę odgrywają liderzy posiadający udziały powyżej 80 proc. To oni wyznaczają normy postępowania, a także wskazują kierunki rozwoju branży. Obserwujemy tendencję do podnoszenia standardów etycznych i budowania dobrych praktyk w branży. Firmy w coraz większym stopniu ukierunkowane są na klienta zarówno w kwestiach związanych z ofertą czy obsługą, jak i podnoszeniem bezpieczeństwa pożyczania. Jednocześnie firmy w dużej mierze wzięły na siebie odpowiedzialność za

klienta, zarówno poprzez udoskonalanie procesów oceny ryzyka kredytowego i weryfikowania wiarygodności klientów, jak i w kwestii podnoszenia świadomości klientów co do korzystania z produktów finansowych. Nadal wyzwaniem dla branży jest podnoszenie wiarygodności i poprawa reputacji sektora.

To, co może stanowić barierę dla zmiany postrzegania firm, to nadal niski poziom wiedzy społeczeństwa o finansach i niekiedy brak zrozumienia kluczowych pojęć. Według OECD (ang. *Organisation for Economic Co-operation and Development*) w ankiecie świadomości finansowej Polska zajmuje ostatnie miejsce spośród 30 badanych krajów. Z drugiej strony, z badań Warszawskiego Instytutu Bankowości wynika, że sami Polacy pozytywnie oceniają swoją wiedzę o finansach osobistych – dużą wiedzę deklaruje 44 proc. z nich. Tylko 17,4 proc. twierdzi, że ma małą wiedzę o oszczędzaniu, inwestowaniu i emeryturach. Najlepiej oceniają się osoby pomiędzy 30. a 39. rokiem życia – 58 proc., najsłabiej zaś seniorzy – zaledwie 19 proc. wskazań. Małą lub bardzo małą wiedzę o finansach wskazuje także aż 30 proc. osób młodych, między 18. a 29. rokiem życia.

Jednym z przykładów błędnego rozumienia pojęć jest niewłaściwe definiowanie rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania (RRSO), o której informacja, zgodnie z ustawą o kredycie kon-

sumenckim, powinna znaleźć się w reklamach, na ulotkach i w ofertach kredytu. RRSO mylone jest z oprocentowaniem lub całkowitym kosztem kredytu. Należy pamiętać, że RRSO to wskaźnik, który w procentach wyraża koszt pożyczki w relacji do jej kwoty, jaki musiałaby ponieść osoba zaciągająca zobowiązanie, gdyby wzięła pożyczkę na rok. W przypadku pożyczek z krótkim okresem spłaty i na niską kwotę, które są charakterystyczne dla sektora pożyczkowego, RRSO zawsze przyjmuje bardzo wysokie wartości, co nie oznacza, że do spłaty będzie dług liczony w dziesiątkach tysięcy złotych. RRSO sprowadza oprocentowanie do skali roku – im krótszy czas trwania pożyczki, tym wyższe RRSO. ■

Otoczenie makroekonomiczne

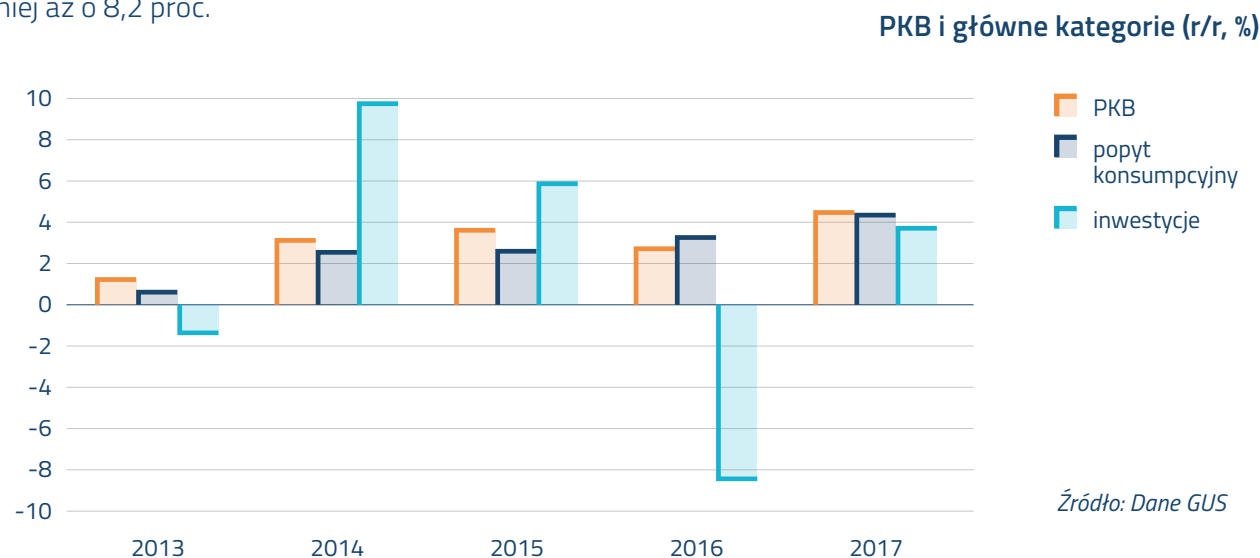
W 2017 r. tempo wzrostu polskiej gospodarki osiągnęło najwyższy poziom od 6 lat. Dynamika PKB wyniosła 4,8 proc. w ujęciu rok do roku. Najsilniejszym czynnikiem wspierającym wzrost okazał się dynamicznie rosnący popyt konsumpcyjny. W całym ubiegłym roku popyt konsumpcyjny zwiększył się o 4,5 proc. Przy czym spożycie gospodarstw domowych, będących istotną składową popytu konsumpcyjnego, osiągnęło dynamikę wzrostu prawie 5-procentową (4,9 proc. r/r).

Ostatni raz tak wysokie poziomy spożycia widzieliśmy w latach 2007–2008, a więc bezpośrednio przed wybuchem kryzysu. Istotny wpływ na wysoki poziom spożycia miały transfery socjalne, m.in. w ramach programu „Rodzina 500 plus”. Program ten nie tylko bezpośrednio wsparł konsumpcję, ale zadziałał również w sposób pośredni – przyczyniając się do poprawy nastrojów konsumenckich. W miarę jak 2,6 mln gospodarstw domowych będących beneficjentami programu zaczęło uznawać środki otrzymywane z tego tytułu za stabilne źródło dochodów, poprawiło się ich postrzeganie przyszłej sytuacji finansowej. Ta zmiana podejścia na bardziej zorientowane na konsumpcję stanowiła czynnik sprzyjający ożywieniu popytu na kredyt konsumpcyjny i zwiększeniu zapotrzebowania na dobra trwałe.

Według danych UKNF wartość kredytów konsumpcyjnych w grudniu 2017 r. zwiększyła się

o ponad 12 mld zł w stosunku do grudnia roku wcześniejszego i osiągnęła poziom 162,3 mld zł, co stanowiło wzrost o 8,1 proc. w ujęciu rok do roku. Konsumpcję prywatną wspierała systematycznie poprawiająca się sytuacja na rynku pracy oraz rosnące dochody do dyspozycji gospodarstw domowych.

W 2017 roku nastąpiło też długo oczekiwane ożywienie w zakresie inwestycji, chociaż nie w takim stopniu, w jakim można było się spodziewać. Począwszy od III kwartału 2017 r., dynamika inwestycji stopniowo rosła po sześciu kwartałach ujemnego bądź tylko nieznacznego wzrostu. Pozwoliło to na odbicie inwestycji w skali całego roku do poziomu 3,9 proc. po spadku rok wcześniej aż o 8,2 proc.



Rok 2017 na rynku pracy charakteryzował się wysokim popytem na pracowników i rosnącymi problemami z ich podażą. Stopa bezrobocia rejestrowanego obniżyła się z poziomu 8,5 proc. w styczniu do 6,6 proc. w grudniu. Równocześnie według Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) liczba pracujących wzrosła na koniec IV kwartału 2017 r. do 16,4 mln osób. Oficjalne dane prawdopodobnie zaniżają faktyczne zapotrzebowanie na pracowników, ponieważ w większości nie uwzględniają miejsc pracy zajmowanych przez imigrantów. Firmy wciąż sygnalizują chęć tworzenia nowych miejsc pracy, co jest zrozumiałe w warunkach utrzymującego się silnego popytu i wysokiego wykorzystania mocy wytwórczych. Według danych GUS w 2017 r. przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw zwiększyło się w stosunku do roku wcześniejszego o 257 tys. osób, do poziomu 6,17 mln osób. Stanowiło to wzrost o 4,5 proc. w ujęciu rocznym.

Obniżenie wieku emerytalnego może krótkoterminowo ograniczyć te pozytywne tendencje, jednak w dłuższym okresie zasadne wydaje się oczekiwanie dalszego wzrostu stopy aktywności zawodowej. Sprzyjać temu powinien dalszy systematyczny wzrost płac, co stanowi istotny bodziec do pozostania lub powrotu na rynek pracy. Ostatnie miesiące roku przyniosły wyraźny wzrost dynamiki wynagrodzeń – w październi-

ku średnia płaca wzrosła w przemyśle o prawie 8 proc. r/r, w budownictwie o 8,5 proc., a w handlu detalicznym o blisko 10 proc. r/r. To przejaw nasilającej się presji płacowej w gospodarce narodowej. W 2017 r., mimo wyraźnych symptomów tej presji, wzrost cen konsumpcyjnych pozostał umiarkowany. W styczniu inflacja CPI wyniosła 1,7 proc. r/r, aby na koniec roku w grudniu przyspieszyć do 2,1 proc. r/r. Inflacja bazowa, czyli wskaźnik nieuwzględniający najbardziej zmiennych kategorii – cen żywności i energii, pozostawał zdecydowanie poniżej środka celu inflacyjnego NBP (2,5 proc.), osiągając na koniec roku poziom 0,9 proc. r/r.

Od marca 2015 r. stopy procentowe NBP pozostają na niezmiennym poziomie (stopa referencyjna 1,5 proc.). RPP prawdopodobnie utrzyma stopy procentowe na niezmiennym poziomie do 2020 r.

W 2017 r. nastąpiła wyraźna poprawa wyników budżetu państwa, a w październiku odnotowano pierwszą w historii nadwyżkę dochodów nad wydatkami. Dochody budżetu państwa były wyższe niż prognozowano w ustawie budżetowej o 25,1 mld zł, a w stosunku do roku wcześniejszego o 11,4 proc. Dochody z podatku VAT wykonano na poziomie 156,8 mld zł, czyli o 13,3 mld zł więcej od założeń. Dobre wyniki fiskalne 2017 r. wynikały z wyższego, niż zakładano tempa wzrostu

gospodarczego, poprawy ściągalności podatku VAT, przyspieszonych zwrotów VAT w roku wcześniejszym oraz wyższego zysku z NBP. Deficyt budżetu państwa w relacji do PKB wyniósł 1,7 proc. Taki wynik należy ocenić pozytywnie, jednak pewne obawy rodzi fakt, iż nawet w okresie dobrej koniunktury nie udało się zlikwidować całkowicie deficytu. W przypadku pogorszenia się koniunktury może to prowadzić do wzrostu napięć fiskalnych. ■

Otoczenie prawne

W ostatnich trzech latach wprowadzono szereg regulacji, które bezpośrednio lub pośrednio miały znaczący wpływ na funkcjonowanie instytucji pożyczkowych zarówno w sektorze online, jak i offline.

Obowiązujące w 2016 roku

- Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego i o Rzeczniku Finansowym.
- Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz niektórych innych ustaw.
- Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz niektórych innych ustaw.
- Ustawa z dnia 15 stycznia 2016 r. o podatku od niektórych instytucji finansowych.
- Ustawa z dnia 11 lutego 2016 r. o pomocy państwa w wychowywaniu dzieci.

Częściowo obowiązujące w 2017 roku i wchodzące w życie w 2018 roku

- Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami.
- Ustawa z dnia 27 października 2017 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób

fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne.

- Ustawa z dnia 28 lutego 2018 r. o kosztach komorniczych.
- Ustawa z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu [AML IV].
- Ustawa z dnia 22 marca 2018 r. o zmianie ustawy o usługach płatniczych oraz niektórych innych ustaw.
- Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o zmianie ustawy o usługach płatniczych oraz niektórych innych ustaw.
- Ustawa o zasadach pozyskiwania informacji o niekaralności osób ubiegających się o zatrudnienie i osób zatrudnionych w podmiotach sektora finansowego.
- Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. [RODO]

W latach 2015–2018 rynek pozabankowego sektora kredytu konsumenckiego był jednym z silniej regulowanych sektorów polskiej gospodarki. Bezpośrednio lub pośrednio na rynek oddziałuje szereg aktów prawnych. Regulacja

kredytu konsumenckiego objęła m.in. obniżenie maksymalnych pozaodsetkowych kosztów kredytu konsumenckiego, które weszły w życie w marcu 2016 r. Zgodnie z tym aktem prawnym obniżono maksymalną cenę kredytu konsumenckiego oraz wprowadzono wymogi organizacyjno-prawne, które musi spełniać podmiot udzielający pożyczek. Obecnie za instytucję pożyczkową uznaje się tylko te przedsiębiorstwa, które działają w formie spółki z o.o. lub SA i jednocześnie posiadają co najmniej 200 tys. zł kapitału zakładowego w całości pokrytego ze środków pieniężnych. Ponadto ustawa wprowadziła próg maksymalnych kosztów windykacyjnych na podstawie stopy referencyjnej Narodowego Banku Polskiego. Oznacza to, że obecnie maksymalne koszty windykacyjne, do których zalicza się czynności związane z windykacją niespłaconych należności przez klienta, nie mogą przekroczyć 14 proc. w skali roku. Ustawodawca wprowadził też przepisy ograniczające tzw. rolowanie pożyczek, czyli tzw. zasadę 120 dni, w myśl której konsumentowi, który nie dokonał pełnej spłaty kredytu, udzielenie przez kredytodawcę kolejnych kredytów w okresie 120 dni od wypłaty pierwszego nie może być sposobem na obejście przepisów o limicie pozaodsetkowych kosztów kredytu. Limit kosztów w ramach 120 dni liczony jest bowiem od pierwszej pożyczki i obejmuje on także koszty udzielania kolejnych pożyczek w tym zakresie czasowym.

Skutkiem tego, w ciągu zaledwie trzech miesięcy obowiązywania tej regulacji, z rynku wycofało się 21 firm pożyczkowych¹, które nie były w stanie dostosować się do nowych wymogów. Wycofanie się z rynku należy rozumieć jako zakończenie działalności pożyczkowej. Firmy, które udzielały „drogich” i „ryzykownych” kredytów, zwykle obsługiwały klientów o najniższym scoringu, którym udzielenie kredytu wiązało się ze znacznie większym prawdopodobieństwem, że nie zostanie on spłacony w terminie. Obniżenie maksymalnych kosztów spowodowało, że dopuszczalna prawem cena tego typu produktów nie pokrywałaby kosztów niespłaconych zobowiązań przez klientów, co skutkowałoby ujemną rentownością. W efekcie z rynku wycofały się podmioty, które nie były w stanie zaadresować swojej oferty do klientów mniejszego ryzyka.

W ramach ustawy o Rzeczniku Finansowym instytucje pożyczkowe zostały zobligowane do raportowania nt. liczby skarg i reklamacji. Obciążono je także składkami na utrzymanie tej instytucji. Wysokość składki liczona jest od sumy aktywów. Rzecznik Finansowy ma również prawo do nałożenia kary w wysokości 100 tys. zł na instytucję pożyczkową, która nie dochowa terminu odpowiedzi na reklamację.

1 Już 21 firm pożyczkowych zniknęło z rynku w trzy miesiące po regulacji, PZIP, lipiec, 2016 rok.

Zmiany w ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów nadały UOKiK nowe prerogatywy, na mocy których urząd ten może wydać decyzję o zaniechaniu stosowania praktyk/produktu zagrażającego zbiorowym interesom konsumentów, tzn. może arbitralnie wycofać produkt z rynku. Prezes UOKiK może wydać decyzję o abuzywności, czyli niedozwolonym charakterze zapisów w umowach stosowanych przez instytucje pożyczkowe. Wprowadzono także instytucję tzw. tajemniczego klienta, który ma zbierać dowody w sprawie niedozwolonych praktyk naruszających interes konsumenta.

W ramach ustawy o podatku od niektórych instytucji finansowych tzw. podatkiem bankowym obciążono także instytucje pożyczkowe, których aktywa przekraczają 200 mln zł.

Dużą zmianę na rynku wprowadziła ustawa o kredycie hipotecznym. W toku konsultacji społecznych instytucje pożyczkowe poparły potrzebę wykluczenia ich z możliwości udzielania kredytów hipotecznych. Długoterminowe i wysokowartościowe kredyty hipoteczne, w tym kredyty pod zastaw nieruchomości, wymagają znacznego zaangażowania kapitałowego, którego wysoka cena poza systemem międzybankowym sprawia, że oferta instytucji pożyczkowych nie mogłaby być konkurencyjna względem sektora bankowego. Ryzyko wystąpienia nadużyć

na tym rynku, w związku z adresowaniem tego rodzaju drogich produktów do osób niemogących pozyskać finansowania w banku lub SKOK-u, nie dawało ekonomicznego uzasadnienia do funkcjonowania ich w legalnym obrocie. W związku z tym ustawodawca ograniczył możliwość udzielania kredytów hipotecznych tylko do banków i SKOK-ów.

W ramach ustawy o kredycie hipotecznym wprowadzono także Rejestr Instytucji Pożyczkowych przy Komisji Nadzoru Finansowego. Uzyskanie wpisu jest obligatoryjne dla podmiotów udzielających kredytu konsumenckiego. Na początku października 2018 r. w rejestrze znajdowały się 404 instytucje pożyczkowe². Wprowadzenie rejestru było długo postulowane przez rynek – dzięki temu konsument może w łatwy i szybki sposób zweryfikować, czy dany podmiot faktycznie jest instytucją pożyczkową.

W pakiecie regulacji wdrażanych przy okazji ustawy o kredycie hipotecznym zmieniono także zapisy dotyczące zasad prezentacji reklamy kredytu konsumenckiego w zakresie prezentowania m.in. wartości rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania i pozostałych kosztów kredytu, które od momentu wejścia w życie nowych przepisów

2 Rejestr Instytucji Pożyczkowych przy KNF. (https://www.knf.gov.pl/podmioty/Rejestry_i_Ewidencje/rejestr_instytucji_pożyczkowych) Stan na 01.07.2018 r.

muszą być prezentowane wg określonych restrykcyjnych wytycznych pod groźbą kary administracyjnej.

Przepisy dotyczące podatku dochodowego od osób prawnych uniemożliwiają zaliczenie w poczet kosztów uzyskania przychodów tzw. złych długów. Oznacza to, że instytucje pożyczkowe zobligowane są do płacenia podatku nawet od niespłaconych, straconych kredytów. W ramach ustawy o kosztach komorniczych ustawodawca wprowadził zapisy, które mają negatywny wpływ na wycenę portfeli wierzytelności firm pożyczkowych – w przypadku odsprzedaży portfela wierzytelności wyspecjalizowanemu podmiotowi zewnętrznemu sprawy kierowane do egzekucji komorniczej są obciążone obowiązkową opłatą, niezależnie od skuteczności w ściąganiu długu. W konsekwencji powoduje to wzrost kosztów egzekucji po stronie firm windykacyjnych, co odbija się negatywnie na wycenie portfeli wierzytelności.

Przepisy regulujące sektor pozabankowego kredytu konsumenckiego obejmują także kwestie przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy. Instytucje pożyczkowe zostały zobligowane do wdrożenia odpowiednich procedur spełniających wymogi AML IV. Jak większość podmiotów funkcjonujących w obrocie gospodarczym instytucje pożyczkowe stanęły także przed koniecznością wdrożenia rozporządzenia o ochronie danych

osobowych. Wiązało się to z poniesieniem kosztów szkoleniowych, kadrowych i audytu.

Kluczowym aktem prawnym dla branży LendTech, czyli tej części sektora pozabankowego kredytu konsumenckiego, która zajmuje się digital lendingiem, jest ustawa o usługach płatniczych implementująca do prawa polskiego zapisy dyrektywy o PSD2. Ten akt prawny w dużej mierze ma charakter deregulujący rynek, wprowadzający pewne ułatwienia dla sektora fintech. Instytucje pożyczkowe upatrują swoją szansę w zwiększonym dostępie do usług płatniczych, m.in. w zakresie tańszego oferowania kredytów konsumenckich jako metody płatności w sektorze e-commerce za pośrednictwem tzw. *third party provider*, który będzie miał znacznie większy dostęp do danych z sektora bankowego o konsumencie, niż ma to miejsce obecnie. W praktyce przepisy PSD2 mają otworzyć drogę do oferowania usług płatniczych taniej i przez większą liczbę podmiotów.

Sposób działania na rynku oraz obowiązki instytucji pożyczkowych podlegają ciągłemu procesowi regulacji. Wieloaspektowość funkcjonowania tych podmiotów odnosi się do kwestii nie tylko prawa konsumenckiego, ale praktycznie każdej sfery funkcjonowania profesjonalnego podmiotu gospodarczego w polskim porządku prawnym. Skala i liczba przepisów dotyczących instytucji pożyczkowych potwierdzają tezę, że są to orga-

nizacje trwale wpisujące się w krajobraz rynku finansowego, który w dobie IV rewolucji przemysłowej, jak nigdy wcześniej, wymaga przemyślanych i rozsądnych kroków prawotwórczych. O tym, że łatwo naruszyć ten obraz, stanowić może przykład projektu ustawy postulującego radykalne obniżenie limitu pozaodsetkowych kosztów kredytu konsumenckiego, którego intencje odnośnie do ochrony konsumentów przed nieuczciwymi praktykami niektórych pseudofirm i osób – chociaż słuszne, to jednak błędnie adresowane; nieprzystające do realiów i potrzeb rynkowych, doprowadziły m.in. do zwiększenia kosztów pozyskiwania finansowania na rynku obligacji na przełomie 2016 i 2017 r³.

Proces ciągłej regulacji wraz z otoczeniem makroekonomicznym ma wzajemny i sprzężony wpływ na model biznesowy instytucji pożyczkowych, który w konsekwencji wymaga nieprzerwanej kalibracji i ma bezpośredni wpływ na wynik finansowy tychże podmiotów i ofertę produktową. Każda zmiana w prawie implikuje powstanie nowych scenariuszy zachowań zarówno po stronie konsumentów, instytucji pożyczkowych, jak i instytucji publicznych nadzorujących zachodzące procesy rynkowe. Przemyślana, mądra regulacja i poczucie pewności prawa wraz z jego egzekwowalnością stanowią istotny mechanizm ochrony konsumentów i rynku w ogóle. ■

3 Indeks rynku obligacji, rynekobligacji.com, listopad, 2017 r.

Podstawowe wskaźniki finansowe sektora pożyczkowego

Polski Związek Instytucji Pożyczkowych zebrał podstawowe dane finansowe pochodzące ze sprawozdań finansowych wyłącznie instytucji pożyczkowych znajdujących się w Rejestrze Instytucji Pożyczkowych prowadzonym przez Komisję Nadzoru Finansowego. Na dzień publikacji raportu w rejestrze znajdowały się 404 instytucje pożyczkowe.

Spółki z o.o. oraz SA mają obowiązek składać sprawozdania finansowe w Krajowym Rejestrze Sądowym. Od 2018 r. można to robić wyłącznie drogą elektroniczną. Sprawozdania spółek są dostępne online i każdy obywatel ma do nich dostęp za pośrednictwem internetu.

Publikowane dane dotyczą zamkniętego roku obrotowego, zatem dostępne sprawozdania zawierają wyniki finansowe osiągnięte przez instytucje pożyczkowe w latach 2016–2017. Większość podmiotów wpisanych do rejestru prowadzi działalność na bardzo małą skalę – często działalność pożyczkowa jest dla nich działalnością dodatkową, będącą uzupełnieniem usług pośrednictwa finansowego.

W wyniku wprowadzenia wymogów organizacyjno-prawnych dla instytucji pożyczkowych w 2016 r. wiele podmiotów przekształciło swoją działalność tak, by spełnić jedynie minimalne wymagania, m.in. co do wartości kapitału zakłado-

wego, który ustalono na stosunkowo niskim poziomie wynoszącym 200 tys. zł.

Wiele firm formalnie spełniających wymogi instytucji pożyczkowej nie udziela pożyczek w sposób ciągły – jest to dla nich działalność dodatkowa. Podniesienie minimalnej wartości kapitału zakładowego do 1 mln zł prawdopodobnie **skutkowałoby zaprzestaniem działalności pożyczkowej przez ok. 60 proc. podmiotów obecnie widniejących w rejestrze Komisji Nadzoru Finansowego.**

Przychody instytucji pożyczkowych

- Przychody sektora pożyczkowego w 2017 r. wyniosły 3,7 mld zł.
- 58 proc. instytucji pożyczkowych w 2017 r. osiągnęło przychód do 1 mln zł (vs 56 proc. w 2016 r.). Tylko 15 proc. instytucji pożyczkowych osiąga przychody powyżej 5 mln zł rocznie (wobec 16 proc. w r. 2016).
- W 2017 r. 10 największych instytucji pożyczkowych odpowiadało za 83 proc. przychodów całego sektora, w porównaniu z 86 proc. w 2016 r.

Przychody instytucji pożyczkowych w 2017 r. wyniosły 3,76 mld zł. W 2016 r. wynosiły one 3,15 mld zł. Z surowej analizy wynika, że względem 2016 r. odnotowano wzrost przychodów o 19 proc. Niemniej dane znajdujące się w rejestrze uwzględniają też nowe spółki, które pojawiły

się na rynku dopiero na przełomie 2015 i 2016 r. – w pierwszym roku prowadzonej działalności zwykle nie są one w stanie wygenerować wysokich przychodów.

Na przychody instytucji pożyczkowych składają się odsetki i opłaty od udzielonych kredytów, przychody wynikające ze sprzedaży portfeli wierzytelności, a także inne wynikające z ustawy o rachunkowości. Przychody instytucji pożyczkowych w znacznej części rozpoznawane są w momencie podpisania umowy o pożyczkę z pożyczkobiorcą. W rachunkach zysków i strat jako przychód **widnieją także opłaty i odsetki z pożyczek udzielonych, które nigdy nie zostały spłacone.**

W konsekwencji instytucje pożyczkowe są zobligowane do odprowadzenia podatków od zawyżonego zysku, co nie ma miejsca w bankowej części sektora finansowego. W dużej mierze jest to przyczyną zaburzenia rzeczywistej stopy rentowności sektora.

Na znaczny księgowy wzrost przychodów wpływ miały takie czynniki jak:

- średni wzrost wartości przeciętnej pożyczki, co wynika m.in. z większej konkurencji na rynku i częściowego przesunięcia ofert w kierunku pożyczek ratalnych (wyższe kwoty, dłuższe okresy),
- uwzględnienie wyników firm pożyczkowych, które pojawiły się na rynku w latach 2015–2016 i dopiero w 2017 r. uruchomiły sprzedaż.

Zyski i straty instytucji pożyczkowych

- Z zebranych danych wynika, że zysk instytucji pożyczkowych w 2017 r. wyniósł 234,3 mln zł⁴.
- W 2017 r. wśród firm odnotowujących dodatni wynik finansowy 90 proc. osiągnęło zysk do 1 mln zł (wobec 86 proc. w r. 2016). Z tego zysk ponad połowy, zarówno w 2016, jak i w 2017 r., nie przekroczył 100 tys. zł.
- W 2017 r. 32 proc. sprawdzonych instytucji pożyczkowych odnotowało stratę w średniej wysokości 156 tys. zł.
- W 2016 r. 31 proc. sprawdzonych instytucji pożyczkowych odnotowało stratę w średniej wysokości 168 tys. zł.
- Zysk 5 największych instytucji pożyczkowych w 2017 r. **spadł o 38 proc. względem 2016 r.**

⁴ Uwzględniając połączone sprawozdanie finansowe Everest Finance sp. z o.o. oraz Everest Finance SA.

Zysk netto całej branży pożyczkowej w Polsce w 2017 r. wyniósł 212,3 mln zł. W 2016 r. wynosił on 115,1 mln zł. Analogicznie jak w przypadku przychodów, wzrost zyskowności sektora spowodowany jest zwiększeniem bazy firm pożyczkowych, przy czym dla kilku dużych podmiotów wpisanych do Rejestru Instytucji Pożyczkowych przy KNF działalność polegająca na udzielaniu kredytów konsumenckich nie jest działalnością główną, np. dla krajowych instytucji płatniczych. To w naturalny sposób prowadzi do zaburzeń, których wyjaśnienie wymaga pogłębionej analizy.

W 2016 r. 5 najbardziej zyskownych instytucji pożyczkowych, dla których działalność pożyczkowa jest działalnością główną, łącznie wygenerowało 408,7 mln zł zysku netto. W kolejnym roku ich wynik łączny znacznie się pogorszył – doszło do 30 proc. spadku do kwoty 285,5 mln zł.

Wskaźnik ROA dla sektora pożyczkowego w 2017 r. wyniósł 3,2 proc. względem 1,7 proc. w 2016 r. Marża nieznacznie się poprawiła – z 3,5 proc. wzrosła do blisko 4 proc.

TOP 5 instytucji pożyczkowych o najwyższych zyskach*

2017				2016			
L.p.	Instytucja pożyczkowa	Zysk netto	Przychody	L.p.	Instytucja pożyczkowa	Zysk netto	Przychody
1	Vivus	95 239 800 zł	344 607 900 zł	1	Provident	109 885 944 zł	1 427 754 052 zł
2	Profi Credit	82 850 383 zł	692 529 985 zł	2	Everest Finanse	103 585 387 zł	241 558 222 zł
3	Everest Finanse	72 884 194 zł	294 287 823 zł	3	Profi Credit	96 301 816 zł	476 167 907 zł
4	Provident	28 693 574 zł	1 302 721 436 zł	4	Vivus	92 924 400 zł	346 551 200 zł
5	Wonga	5 903 424 zł	108 607 656 zł	5	Capital Service	6 063 000 zł	74 347 000 zł
	Suma	285 571 375 zł	2 742 754 801 zł		Suma	408 760 547 zł	2 224 189 602 zł

* W zestawieniu firmy, dla których działalność pożyczkowa jest działalnością dominującą.

Wartość portfela

- Wartość portfela pożyczek w 2017 r. wyniosła 4,3 mld zł.
- Portfel pożyczek 57 proc. instytucji pożyczkowych nie przekracza 1 mln zł. Tylko 12 proc. instytucji pożyczkowych posiada portfel pożyczek o wartości wyższej niż 10 mln zł.
- 10 największych instytucji pożyczkowych posiada 78 proc. udział w portfelu pożyczek całego sektora.

Wartość portfela pożyczek to dana pokazująca sumę wartości udzielonych i aktywnych pożyczek w danym roku obrotowym. Na koniec 2017 r. wartość tychże wyniosła 4,3 mld zł. W 2017 r. 10 największych instytucji pożyczkowych pod względem wielkości portfela pożyczek łącznie odpowiadało za 78 proc. wartości portfela całego sektora. Wśród 10 liderów rynku zaobserwowano wzrost zaangażowania kapitału na działalność pożyczkową o 15 proc. względem 2016 r.

Wartość portfela Top 10 firm pożyczkowych

2016	2017
2,93 mld zł	3,38 mld zł

W dużej mierze wzrost wartości portfela wynika ze zmiany ofertowej, która jest procesem ciągłym i uzależnionym od wielu czynników. Bez wątpienia znaczny wpływ na niego miała poprawa kondycji gospodarstw domowych, a co za tym idzie – wzrost wymagań ze strony klientów co do oferowanej wartości kredytu. Instytucje pożyczkowe, również na skutek zwiększonej konkurencji na rynku, zaczęły oferować konsumentom pożyczki na wyższe kwoty.

Zobowiązania instytucji pożyczkowych

- Zobowiązania wszystkich instytucji pożyczkowych w 2017 r. wynosiły 3,9 mld zł.
- Za 79 proc. wartości zobowiązań odpowiada 10 spółek.
- Zobowiązania 10 największych instytucji pożyczkowych zwiększyły się o 4,5 proc.

Top 10 instytucji pożyczkowych*

Rok	2017	2016
Wartość zobowiązań	3,16 mld zł	3,02 mld zł

*pod względem wartości zobowiązań

Zobowiązania instytucji pożyczkowych to źródła finansowania przedsiębiorstwa. Jak każde przedsiębiorstwo działające w określonych warunkach ekonomicznych prowadzi one działalność zarobkową, która również wiąże się z kosztami jej prowadzenia, w tym m.in. kosztem pozyskania finansowania.

Z danych uzyskanych przez PZIP wynika, że w 2017 r. łączna suma zobowiązań całego sektora pożyczkowego wyniosła 3,9 mld zł. W tym 10 największych pod względem wartości zobowiązań instytucji pożyczkowych, których działalnością dominującą jest udzielanie pożyczek, odpowiada za 79 proc. wartości zobowiązań całego sektora. Od 2016 r. wzrosły one o 4,5 proc. Warto przy tym zauważyć, że czołowe instytucje pożyczkowe w tym samym okresie odnotowały spadek zysku netto.

W 2016 r. przeciętna rentowność obligacji brutto wahała się od 5 proc. do 7 proc., by w kolejnym roku zwiększyć się od 6 proc. do 9 proc. Wpływ na to miała niepewność regulacyjna, a także kilka upadłości firm pożyczkowych, które nie sprostały nowym wymogom prawnym i nie potrafiły dostosować swojej oferty do nowych warunków ekonomicznych. Polityka kredytowa jest zacieśniana. Instytucjom pożyczkowym coraz bardziej zaczyna zależeć na trwałej relacji ze sprawdzonym klientem, co oznacza pracę na znanym portfelu. ■

Koszty prowadzenia działalności pożyczkowej

Instytucje pożyczkowe to przedsiębiorstwa działające w określonym reżimie prawnym i ekonomicznym, który ulega dynamicznym zmianom. Czynniki wpływające na ofertę produktową to m.in. uregulowania prawne, popyt odnotowywany ze strony klientów, podaż rozumiana jako środki przeznaczone na udzielanie pożyczek oraz zasoby organizacyjne, które mogą zapewnić ich bieżącą obsługę. Koszty stałe prowadzenia działalności pożyczkowej stanowią ważny element, który ma wpływ na cenę, skalę działalności, ale także wielkość rynku.

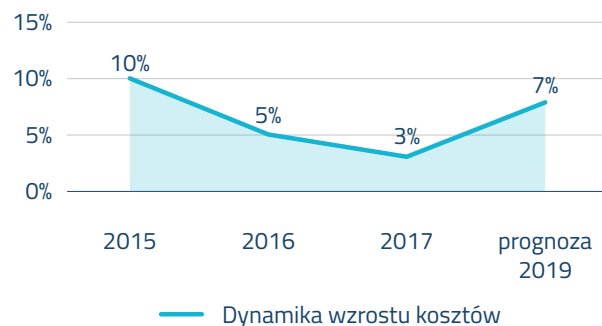
Wskaźnik ten stanowi ważną informację o tym, jak zmieniają się koszty wejścia na rynek dla nowych podmiotów. Jest to także benchmark, który pozwala ocenić, czy koszty ponoszone przez istniejące instytucje mogą być optymalizowane. Na wzrost kosztów prowadzenia działalności wpływ ma polityka regulacyjna państwa, która wymusza na podmiotach rynku finansowego stosowanie się do konkretnych reguł wymagających ponoszenia nakładów, m.in. na profesjonalne usługi prawne. Jednak jest to tylko jeden z elementów, gdyż jak większość przedsiębiorstw w Polsce, w ostatnich latach także instytucje pożyczkowe musiały zmierzyć się z takimi problemami jak wzrost cen usług IT, wzrost kosztów zatrudnienia pracowników, wzrost cen najmu nieruchomości komercyjnych, zwiększone ceny usług reklamowych itp.

PZIP po raz pierwszy szacował koszty uruchomienia działalności pożyczkowej w Polsce w raporcie z 2013 r⁵. Wówczas analiza wskazywała, że koszt utworzenia i prowadzenia firmy pożyczkowej, nie uwzględniając kapitału przeznaczonego na udzielanie pożyczek, wynosi nie mniej niż 2,4 mln zł rocznie. Wymienione wartości w tamtym okresie stanowią punkt odniesienia dla wskaźnika kosztów stałych prowadzenia działalności pożyczkowej w latach późniejszych. Wynika z niego, że w ciągu 5 lat ogólny wzrost kosztów bazowej instytucji pożyczkowej wyniósł 19 proc. Oznacza to, że dzisiejsze firmy muszą uwzględnić wydatki stałe na poziomie prawie o 1/5 wyższym niż takie same przedsiębiorstwa działające 5 lat temu. Nie odbiega to znacznie

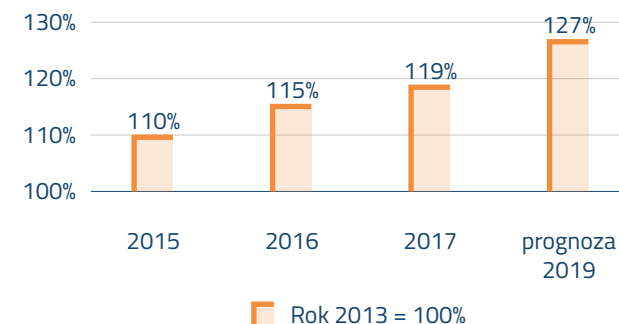
od obserwacji dotyczących pozostałych sektorów gospodarki, aczkolwiek należy zaznaczyć, że podmioty z mniej uregulowanych branż mają większą swobodę amortyzacji swoich wydatków w cenie oferowanych produktów. W przypadku kredytu konsumenckiego cena jest ściśle limitowana. W 2018 r. pojawiły się nowe wyzwania prawne, które skutkowały znacznym wzrostem kosztów (m.in. AML, RODO czy też zapowiadane wdrożenie PPK). Mają one jednorazowy wpływ na kształtowanie dynamiki kosztów, ale w połączeniu z ogólną tendencją na rynku, czyli m.in. wzrostem wydatków na fundusze pracownicze, przewidujemy, że koszt prowadzenia działalności instytucji będzie rósł w tempie wyższym niż w latach ubiegłych. ■

5 Sektor firm pożyczkowych 2012–2016. FinTech w Consumer Finance.

Dynamika wzrostu kosztów prowadzenia działalności pożyczkowej



Koszty prowadzenia działalności pożyczkowej względem 2013 roku



Specyfika rynku

Wartość rynku

Wartość rynku w przypadku spółek nienotowanych na giełdzie jest trudna do weryfikacji. Pod uwagę można wziąć kilka wskaźników, m.in. wartość księgową spółki, przychody czy zyski. W dobie IV rewolucji przemysłowej uwzględnia się także inne czynniki niematerialne niemające bezpośredniego związku z finansami, np. liczbę klientów, stopień zaangażowania czy też oddziaływanie na środowisko lub społeczeństwo. Purystyczna ocena bilansowa i tworzenie na jej podstawie agregatów może zaburzyć rzeczywisty obraz wielkości rynku. Dlatego na potrzeby tego raportu przyjmujemy, że wartość rynku sektora pożyczkowego jest równa aktywom instytucji pożyczkowych.

W 2017 r. wartość aktywów ogółem instytucji pożyczkowych wyniosła 7,26 mld zł wobec 6,43 mld zł w 2016 r. Oznacza to, że wartość rynku wzrosła o 12 proc. r/r. Pojawienie się nowych podmiotów naturalnie zwiększa jego wartość, ale warto mieć na uwadze, że dwucyfrowy wzrost w tym wypadku oznacza zwiększenie wartości kapitału zaangażowanego w branży, a niekoniecznie jego dynamiczny, organiczny rozwój, np. poprzez zwiększenie liczby klientów.

Liczba klientów

Z naszych szacunków wynika, że w 2017 roku liczba klientów sektora pożyczek pozabankowych

przekroczyła 3 mln osób. Wynik opracowano na podstawie analizy zebranych danych finansowych oraz na bazie liczby udzielonych pożyczek. Szacunek ten skonfrontowano z danymi z baz informacji gospodarczej, raportami Biura Informacji Kredytowej oraz innych baz grupujących dane o pożyczkobiorcach, przy zastosowaniu wskaźnika korygującego o liczbę klientów wspólnych (przyjęto $\times 1,3$ pożyczki na klienta offline, a $\times 1,85$ pożyczki na klienta online) oraz uwzględniając tylko częściowe pokrycie rynku przez każdą z tych baz.

Estymację 3 mln pożyczkobiorców potwierdzają badania społeczne prowadzone przez niezależne ośrodki w latach ubiegłych. Z ankiet przeprowadzonych jesienią 2015 r. na zlecenie NBP wynika, że w poprzednich 12 miesiącach z produktu w postaci tzw. chwilówki skorzystało ok. 10 proc. dorosłych Polaków, czyli 3,15 mln osób. Jest to estymacja spójna z danymi podawanymi przez firmy pożyczkowe, które w swoich raportach podawały liczbę obsłużonych klientów w ostatnim okresie.

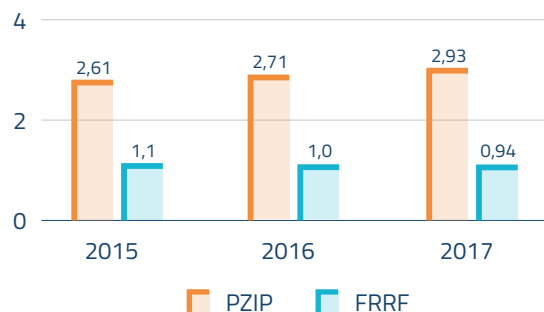
Wnioski te potwierdza również badanie Homo Homini przeprowadzone na reprezentatywnej grupie respondentów na zlecenie Polskiego Związku Instytucji Pożyczkowych (wcześniej Związku Firm Pożyczkowych) w 2013 r. Już wtedy 10,7 proc. respondentów odpowiedziało twierdząco na pytanie, czy kiedykolwiek zaciągało

pożyczkę w firmie pożyczkowej. Zatem wyniki powyższych badań i estymacji można uznać za spójne i potwierdzające wzajemnie, że co dziesiąty dorosły Polak z dużym prawdopodobieństwem jest też klientem sektora pozabankowego kredytu konsumenckiego.

Liczba udzielonych pożyczek

W sumie w 2017 r. firmy zrzeszone w PZIP i wspierające FRRF udzieliły 3,87 mln pożyczek. W przypadku instytucji zrzeszonych w PZIP liczba ta wyniosła 2,93 mln pożyczek, tj. o 202 tys. więcej niż w 2016 r. Liczba udzielonych pożyczek jest większa niż liczba klientów z uwagi na cechy tego rodzaju zobowiązań, tzn. krótki termin finansowania. Jeden klient może w ciągu roku zaciągnąć i spłacić więcej niż jedną pożyczkę – w 2017 r. średnia liczba pożyczek przypadających w ciągu roku na jednego klienta firm pożyczkowych wyniosła 1,44.

Liczba udzielonych pożyczek w mln sztuk



W 2017 r. firmy zrzeszone w FRRF udzieliły ponad 946 tys. pożyczek, czyli o 56,5 tys. mniej niż rok wcześniej i blisko 157 tys. mniej niż w 2015 r. Ponieważ obecnie produkty oferowane przez firmy odnoszą się do dłuższych terminów, klient „stale” przebywający w portfelu firmy pożyczkowej ma mniejszą średnią ich liczbę przypadającą na rok.

Z naszych obserwacji wynika, że rynek powoli ulega nasyceniu – rosnąca konsumpcja tylko w niewielkim stopniu finansowana jest przez pożyczki pozabankowe (dominują produkty bankowe, głównie kredyty ratalne).

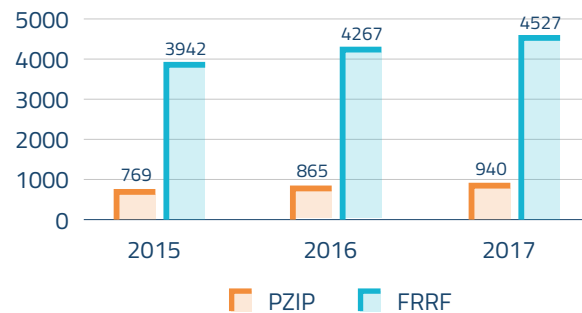
Średnia wartość zaciąganych pożyczek

Średnia wartość kolejnej pożyczki udzielonej przez instytucje pożyczkowe zrzeszone w PZIP w 2017 r. wyniosła 1506 zł, zaś średni okres, na jaki udzielana jest pożyczka, wzrósł o 2 dni – z 32 w 2016 r. do 34 w 2017 r. Jest to wzrost o 6 proc. W porównaniu z 2012 r. wartość pierwszej pożyczki zwiększyła się dwukrotnie. Obecnie wynosi ona 940 zł. Dynamika wzrostu maleje, ale wciąż oscyluje wokół granicy 10 proc. r/r.

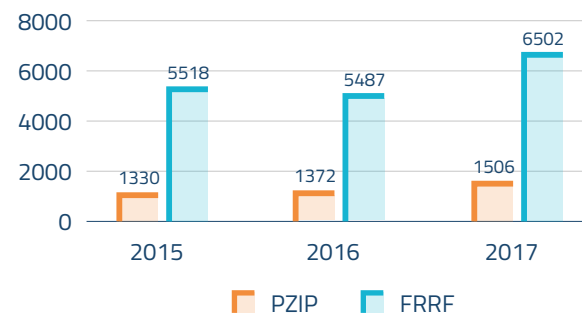
W 2015 r. średnia wartość pożyczki udzielonej przez firmy wspierające FRRF wyniosła nieco ponad 3,9 tys. zł, a w 2017 r. przekraczała już 4,5 tys. zł. Średnia wartość kolejnej pożyczki

w sektorze również notowała wzrost. W 2017 r. kolejnej pożyczki udzielano średnio na kwotę 6,5 tys. zł, a dwa lata wcześniej była to kwota mniejsza o prawie 1 tys. zł.

Średnia wartość pierwszej pożyczki w zł



Średnia wartość kolejnej pożyczki w zł



Wartość tzw. kolejnej pożyczki rośnie – jest to trend obserwowany od dawna. W momencie pozytywnego zweryfikowania klienta, który już raz zwrócił kredyt w terminie, instytucje pożyczkowe są w stanie zaproponować mu wyższe finansowanie, które jest odpowiedzią na popyt monitorowany przez klientów i ofertę konkurencji. Instytucje pożyczkowe różnymi kanałami wracają z ofertą do klientów, którzy spłacili zobowiązania, m.in. za pośrednictwem newsletterów i wysyłki SMS-ów.

Pożyczki stracone, approval rate, windykacja

Pozabankowy kredyt konsumencki cechuje wyższa akceptacja ryzyka niż w sektorze bankowym, ale ma on także swoje obiektywne ograniczenia. W latach 2016–2017 firmy pożyczkowe rozwinęły swoje działy ryzyka m.in. z powodu pojawienia się lepszych i bardziej dopracowanych narzędzi analitycznych do oceny wiarygodności płatniczej klienta. Utrzymanie niskiego poziomu tzw. pożyczek straconych (NPL) stało się także dużo większym priorytetem w momencie wprowadzenia restrykcyjnego limitu maksymalnych kosztów pozaodsetkowych. Oznacza to, że firmy, które nie przykładają się do dbałości o wysoką spłacalność kredytów, nie mogą kompensować wyższych kosztów z tego tytułu wyższą ceną kredytu oferowanego klientom. Mechanizm ten wymusza stosowanie najefektywniejszych metod zarówno do oceny ryzyka, jak i windykacji oraz sekurytyzacji.

Przyznawalność pożyczek, czyli tzw. approval rate, jest to stosunek liczby wniosków złożonych przez klientów do faktycznie przyznanych i wypłaconych kredytów. Nie każdy wniosek jest rozpatrywany pozytywnie, i wynika to z faktu, że profesjonalne instytucje pożyczkowe weryfikują klientów w bazach zewnętrznych oraz stosują zaawansowane modele scoringowe oparte zarówno na narzędziach zewnętrznych, jak i własnych doświadczeniach.

Biorąc pod uwagę wartości ważone liczbą udzielonych pożyczek, przeciętny approval rate dla nowych klientów wynosił 23 proc., a dla powracających 64 proc. W stosunku do lat ubiegłych obserwujemy względny spadek przyznawalności pożyczek nowym klientom w firmach pożyczkowych zrzeszonych zarówno w PZIP, jak i FRRF. Natomiast w przypadku klientów powracających obserwujemy tendencję odwrotną – wzrost approval rate.

Istnieją istotne różnice pomiędzy poziomem przyznawalności pożyczek w zależności od kanału sprzedaży. Wynikają one z wielu czynników, m.in. specyfikacji produktowej i modelu biznesowego.

W przypadku firm, które w swojej ofercie mają tzw. pierwszą darmową pożyczkę, średni approval rate dla nowych klientów znajduje się na wyraźnie niższym poziomie niż w przypadku firm,

które nie mają tego produktu w swojej ofercie. Firmy dużo ostrożniej podchodzą do klientów, o których jedyne informacje pochodzą z wewnętrznych baz. W dużym stopniu tzw. darmowa pożyczka stanowi element weryfikacji zdolności płatniczych klienta, a jej sposób spłaty stanowi istotną zmienną w modelu ryzyka kredytowego.

Instytucje pożyczkowe, m.in. z uwagi na ograniczenia kapitałowe i model biznesowy, preferują kredytowanie klientów powracających, czyli takich, którzy już raz w przeszłości otrzymali kredyt i go spłacili. Dodatkowo instytucje pożyczkowe rozwinęły narzędzia monitorujące klientów na bieżąco. W przypadku części podmiotów kalibrowanie polityki kredytowej cechuje zatem przesunięcie środków na finansowanie tych właśnie klientów, których zdolność kredytowa, m.in. z powodów ekonomicznych, w ostatnich dwóch latach uległa poprawie.

W latach silnej ekspansji, czyli 2012–2013, firmy pożyczkowe zrzeszone w PZIP akceptowały nawet cztery z dziesięciu wniosków kredytowych od nowego klienta. W kolejnych latach polityka kredytowa uległa silnemu zacieśnieniu. W 2014 r. approval rate wynosił już 19 proc. dla nowych klientów, a w 2017 r. **spadł on do 17 proc.** W przypadku klientów powracających współczynnik akceptacji wniosków w tej grupie klientów systematycznie rośnie i w 2017 r. wyniósł on 74 proc.

Wśród firm wspierających FRRF odsetek wniosków akceptowanych dla nowych klientów również systematycznie spada. W okresie 2015–2017 obniżył się o ponad 5 pkt. proc., do poziomu 42 proc. Odsetek wniosków akceptowanych wśród klientów powracających znajduje się na tym samym poziomie, co świadczy o stabilnej polityce w zakresie kredytowania. Relatywnie wysoki poziom akceptowanych wniosków dla sektora offline w porównaniu z sektorem online wynika z innego sposobu weryfikacji klientów. W segmencie offline powszechnie stosowany jest osobisty kontakt przeszkolonego doradcy z klientem, który dokonuje wstępnej weryfikacji jego zdolności kredytowej.

W firmach zrzeszonych przy FRRF odsetek akceptowanych wniosków kredytowych wśród klientów powracających pozostaje stabilny (40–42 proc.). Warto zaznaczyć, że firmy z segmentu offline udzielają pożyczek na znacznie wyższe kwoty, jak też i na dłuższe terminy niż podmioty z segmentu online (patrz wykres: „Średnia wartość kolejnej pożyczki”). Skutkiem tego jest mniejszy approval rate także dla klientów powracających.

Każda instytucja pożyczkowa ma swoje wewnętrzne procedury windykacyjne. Opóźnienie w spłacie wynoszące do kilku dni zwykle nie skutkuje podjęciem działań innych niż przypomnienie o spłacie w bezpośrednim kontakcie z klientem, co w większości przypadków kończy

się niezwłoczną spłatą zobowiązania. Dlatego jako właściwą procedurę windykacyjną rozumiemy dopiero te instrumenty, które uruchamiane są po minimum 30 dniach od odnotowania braku spłaty kredytu.

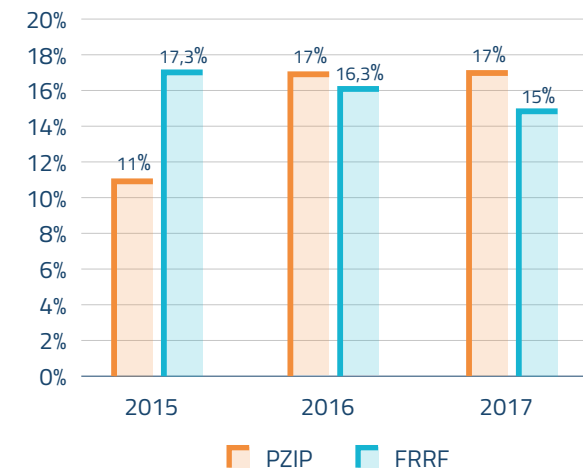
W firmach zrzeszonych w PZIP odsetek pożyczek straconych (DPD=180) wynosi 17 proc.⁶ i pozostał na tym samym poziomie co w 2016 r. Zmalał on natomiast w firmach reprezentowanych przez FRRF z poziomu 16,3 proc w 2016 r. do 15 proc. w 2017 r.

Odsetek umów trafiających do właściwej procedury windykacyjnej w zasadzie od 2015 roku utrzymuje się na podobnym poziomie. Spadek wśród firm reprezentowanych przez FRRF wynika z sukcesywnej poprawy mechanizmów oceny ryzyka oraz oferty produktowej kierowanej do klientów o wyższym poziomie scoringu. Nieznaczny wzrost dla firm zrzeszonych w PZIP w dużej mierze podyktowany jest zwiększeniem liczby członków o nowe podmioty dopiero wchodzące na rynek.

Średni koszt dla konsumenta

Cena pozabankowego kredytu konsumenckiego jest ważnym czynnikiem wpływającym na decyzję klienta. Mnogość ofert tzw. pierwszej darmowej

Poziom pożyczek straconych (DPD=180)



⁶ Dane pochodzą z ankiety przeprowadzonej wśród członków PZIP.

pożyczki wytworzyła specyficzny mechanizm zachowania konsumenta, który, mając świadomość, że na rynku jest kilkadziesiąt tego rodzaju promocyjnych kredytów, wielokrotnie korzysta tylko z takich, które nie obciążają go kosztami. *Customer journey* oznacza, że zanim klient zdecyduje się na powtórne skorzystanie z oferty tego samego pożyczkodawcy, wcześniej kilkakrotnie „przetestuje” te darmowe. Zwykle staje się on klientem powracającym dopiero w sytuacji, gdy sięga po kredyt na wyższą kwotę – wtedy zwraca się do sprawdzonego pożyczkodawcy, który już wcześniej udzielił mu finansowania.

Polski Związek Instytucji Pożyczkowych i Fundacja Rozwoju Rynku Finansowego przeprowadziły badanie rynkowe w celu sprawdzenia przeciętnego kosztu pożyczki dla klientów. Istnieją istotne różnice w nominalnych kosztach dla klientów, głównie ze względu na wartość udzielonego zobowiązania i okres kredytowania. Im wartość zobowiązania większa, a okres dłuższy – tym nominalne koszty po stronie klienta są wyższe. Niezależnie od kanału dystrybucji i okresu kredytowania głównym obserwowanym wnioskiem jest systematyczny spadek cen pożyczek dla klientów.

W przypadku internetowych instytucji pożyczkowych przeciętnie klient w ramach opłat i odsetek **zwraca do firmy pożyczkowej ok. 250 zł**. Jest to wartość przeciętna, która uwzględnia

także fakt, że w przypadku tzw. pierwszej darmowej pożyczki klient terminowo spłacający zobowiązanie nie ponosi kosztów z tytułu odsetek i opłat. Proces dalszego obniżania kosztów w największym stopniu zależy od czynników zewnętrznych.

W firmach reprezentowanych przez Fundację Rozwoju Rynku Finansowego średni miesięczny koszt pierwszej pożyczki udzielanej konsumentowi w 2017 r.⁷ wyniósł 157,30 zł, przy średnim koszcie dla kolejnej pożyczki na poziomie 251 zł. W istocie poziom kosztów do wartości pożyczek w latach 2015–2017 w sektorze offline reprezentowanym przez FRRF zmalał o ponad 12 p. proc.

W sierpniu 2018 roku PZIP przeanalizował oferty ponad 40 pożyczkodawców, którzy oferują zaciągnięcie pozabankowego kredytu w kanale online. Średni koszt pierwszej pożyczki dla kwoty wynoszącej 940 zł (tyle, ile wynosi średnia wartość pożyczki udzielanej nowym klientom) na 30 dni wyniósł 42,01 zł. W 2012 r. przeciętny koszt pierwszej pożyczki, której średnia wówczas wynosiła 445 zł, wynosił aż 92 zł.

Oznacza to, że przeciętny koszt dla konsumenta zmalał ponad dwukrotnie przy ponad dwukrotnie większej kwocie pierwszego kredytu. Spowodowane jest to upowszechnieniem ofert

⁷ Przy średnim okresie kredytowania 15 miesięcy.

tw. pierwszej darmowej pożyczki, jak również zwiększeniem liczby instytucji pożyczkowych, które od tego czasu weszły na rynek. Ponad połowa badanych instytucji pożyczkowych posiadała taki produkt w swojej ofercie.

W przypadku ceny kolejnego kredytu koszty dla konsumenta wzrosły z 223 zł w 2012 r. do 328 zł w 2017 r. Należy zauważyć, że w 2012 r. przeciętna wartość kolejnej pożyczki wynosiła 733 zł, a w 2017 r. już 1506 zł. Innymi słowy, chociaż nominalnie przeciętny koszt wzrósł, to jednak udział tych kosztów w wartości kwoty pożyczonej zmalał z 30,5 proc. do 21,7 proc.

Przyczyn należy upatrywać w konieczności dostosowania oferty do nowych limitów pozaodsetkowych kosztów kredytu wprowadzonych w marcu 2016 r., ale także w ogólnym trendzie obniżenia cen kredytów wynikającym z większej konkurencji, rosnącej świadomości konsumentów oraz transformowania modelu biznesowego instytucji pożyczkowych opartego na budowaniu trwałych relacji z konsumentem. Celem nie jest utrzymanie klienta i zniechęcenie go wysokimi kosztami do firmy, tylko przekonanie go do świadomego powtórnego skorzystania z oferty pożyczkowej. Jest to proces trudny i wymagający zastosowania bardziej zaawansowanych narzędzi analitycznych uwzględniających także czynniki behawioralne.

Średni koszt pozyskania klienta

W 2015 r. średnia cena za pozyskanie jednego klienta, dla firm zrzeszonych w PZIP i reprezentowanych przez FRRF, kształtowała się na poziomie 183,7 zł⁸. Na koszt pozyskania składają się nakłady poniesione na marketing (nie licząc kosztów reklamy), którego najistotniejszy składnik stanowi wydatki na tzw. leady dostarczane przez wyspecjalizowane sieci afiliacyjne.

W 2016 r. koszty te wzrosły o 19 proc., do kwoty 220,2 zł za jednego klienta, a w 2017 r. już do średnio 327,3 zł. Tak duży wzrost częściowo wynika z mniejszego przyrostu nowych klientów, a także z rosnącej przeciętnej kwoty kredytu, która kształtuje również wartość wynagrodzenia dla sieci afiliacyjnych.

Wzrost kosztów pozyskania klienta to skutek zarówno czynników zewnętrznych, jak i wewnętrznych. Czynniki zewnętrzne to w dużym stopniu czynniki niezależne od działania firm pożyczkowych. Należą do nich wzrost cen usług, wyższe płace czy rosnące obciążenia podatkowe, które dotyczą samych instytucji pożyczkowych i ich kontrahentów. ■

⁸ Wartość ważona liczbą umów.

Prognozy i trendy

Świat wszedł w IV rewolucję przemysłową. Postępująca potrzeba globalizacji, rozwój technologii internetowych oraz pojawienie się smartfonów stały się „maszynami parowymi” XXI wieku. W procesie tym uczestniczą wszystkie sektory gospodarki i wiele wskazuje na to, że nie ma od tego odwrotu. Przekształceniom tym podlegają także rynki finansowe, które muszą odpowiadać na popyt ze strony konsumentów w oczekiwany przez nich sposób – szybki, transparentny, bezpieczny i satysfakcjonujący. Impulsem do rozwoju technologicznego w sposobie dostarczania usług finansowych, w szczególności w obszarze fintech, są innowacje wprowadzane praktycznie każdego dnia. Instytucje pożyczkowe nie są biernym uczestnikiem tych wydarzeń, ale także same wyznaczają trendy w wielu obszarach szeroko rozumianego sektora fintech.

Prognozy

Pochodną popytu na pożyczki w sektorze pozabankowym jest popyt na kredyty w segmencie gospodarstw domowych, głównie kredyty konsumpcyjne. Przed ostatnim globalnym kryzysem na rynkach finansowych notowano wysoką dynamikę wzrostu akcji kredytowej w tym segmencie. W latach 2005–2008 wyniosła ona średnio 35,5 proc. r/r. Po 2008 r. banki zaostrzyły kryteria udzielania kredytów w wyniku rosnących obaw o przyszłą sytuację na rynku, a klienci ograniczyli

zaciąganie nowych zobowiązań z uwagi na rosnącą niepewność zatrudnienia. Aby znaleźć czynniki oddziałujące na poziom popytu na kredyty, dokonaliśmy porównania kilku wybranych wskaźników makroekonomicznych w celu znalezienia związków przyczynowo-skutkowych. Do analizy przyjęliśmy dane roczne z okresu grudzień 2000 – grudzień 2017, czyli w przypadku każdej zmiennej szereg czasowy o liczebności 18 wartości.

Spośród analizowanych zmiennych makroekonomicznych najsilniejszy związek występuje między popytem na kredyty a zmianami nominalnego PKB – współczynnik korelacji wynosi 0,65. Zatem zmienna ta jest najbardziej przydatna do prognozowania przyszłego popytu na kredyty.

Współczynnik korelacji zmiennych

Zmienne	Nominalny PKB	Stopa bezrobocia	Inflacja Średnioroczna	Przeciętne realne miesięczne wynagrodzenie brutto w gospodarce narodowej
Należności od gospodarstw domowych	0,65	0,06	0,33	0,23

*Źródło: Obliczanie własne

	PKB (mln PLN)	PKB zm. nominalna % r/r	Kredyty konsumpcyjne (mln PLN)	Zm. kredytów % r/r
gru.27		5,4	294 661	5,4
gru.26		5,5	279 567	5,5
gru.25		5,6	264 995	5,6
gru.24		5,7	250 944	5,7
gru.23		5,8	237 414	5,8
gru.22		6	224 402	6
gru.21		6,2	211 703	6,2
gru.20		6,4	199 347	6,4
gru.19		6,2	187 353	6,2
gru.18		6,1	176 414	5,2
gru.17	1 919 557	7,3	167 694	6,9
gru.16	1 789 001	3,2	156 898	6,9
gru.15	1 733 942	4,7	146 788	6,8
gru.14	1 656 078	3,4	137 395	4,5
gru.13	1 601 331	2,1	131 440	2,5
gru.12	1 568 558	3,9	128 282	-4,6
gru.11	1 510 203	8,4	134 521	-2,3
gru.10	1 393 566	4,7	137 710	1,8
gru.09	1 331 017	5,3	135 274	12,8
gru.08	1 263 549	10,1	119 929	32,5
gru.07	1 147 737	9,6	90 502	32,4
gru.06	1 047 265	7,6	68 335	22
gru.05	973 184	4,3	56 024	20,5
gru.04	933 062	10,3	46 511	10
gru.03	845 930	4,4	42 276	3,2
gru.02	810 617	3,9	40 967	2,4
gru.01	779 975	4,4	40 019	5,7
gru.00	747 032	11	37 852	27

Źródło: Obliczanie własne

Progniza

W ciągu ostatnich 18 lat średnio co roku dynamika kredytów konsumpcyjnych przewyższała dynamikę nominalnego PKB o 4,6, proc. Jednak dane te zaburzał silny popyt na kredyty z okresu przed akcesją do UE (maj 2004 r.) oraz po akcesji, przed kryzysem finansowym z 2008 r. Dlatego w celu wyeliminowania takich zaburzeń przyjęliśmy do prognozy różnicę między średnią dynamiką kredytów a nominalnym PKB w okresie 2009–2017 (wynosi ona 0,9). W kolejnym kroku przyjęliśmy dane o prognozach wskaźników makroekonomicznych z Wieloletniego Planu Finansowego Państwa opracowanego przez Ministerstwo Finansów. Na tej podstawie obliczyliśmy przyszłą dynamikę nominalnego prognozowanego PKB, a następnie dynamikę zmian kredytów do 2027 r. oraz poziom kredytów w wartościach bezwzględnych.

Następnie na podstawie zagregowanych danych zebranych z firm (Provident Polska SA, Everest Finanse SA, Profi Credit Polska SA oraz Tempo Finanse Sp. z o.o.) dokonaliśmy szacunków odnośnie do przyszłego kształtowania się wskaźnika rentowności aktywów (ROA) przy założonych przyszłych parametrach makroekonomicznych (tabela poniżej). Wskaźnik ROA informuje o zdolności firm do generowania zysku netto z zaangażowanych aktywów. Wysokie wartości wskaźnika wskazują na wysoką rentowność aktywów ogółem. Znaczący spadek

	Kredyty konsumpcyjne (mln PLN)	Zm. kredytów % r/r	Wsk. rentowności aktywów ogółem (%) ROA	Zm. wsk. ROA % r/r
gru.27	294 661	5,4	2,6	-3,7
gru.26	279 567	5,5	2,7	-3,6
gru.25	264 995	5,6	2,8	-3,4
gru.24	250 944	5,7	2,9	-3,3
gru.23	237 414	5,8	3	-6,3
gru.22	224 402	6	3,2	-5,9
gru.21	211 703	6,2	3,4	-5,6
gru.20	199 347	6,4	3,6	5,9
gru.19	187 353	6,2	3,4	41,7
gru.18	176 414	5,2	2,4	20
gru.17	167 694	6,9	2	-23,1
gru.16	156 898	6,9	2,6	-66,7
gru.15	146 788	6,9	7,8	x

Źródło: Obliczanie własne na podstawie sprawozdań finansowych spółek

Prognoza

wskaźnika ROA w 2016 r. w stosunku do wartości odnotowanej rok wcześniej można interpretować jako skutek zmian prawnych wprowadzonych w otoczeniu sektora. W efekcie przy wzroście wartości aktywów spadek zysku netto przełożył się na istotne obniżenie wskaźnika. Podobna tendencja, aczkolwiek w mniejszym zakresie, utrzymała się również w 2017 r. W kolejnych latach szacujemy stopniowy wzrost wartości wskaźnika do poziomu 3,6 proc. w 2020 r., co jest spójne z oczekiwanymi zmianami na rynku kredytów konsumpcyjnych.

Od 2020 r. zakładamy wyhamowanie zarówno dynamiki wzrostu kredytów konsumpcyjnych, jak i poziomu ROA w sektorze pożyczek pozabankowych. Wyczerpujący się potencjał wzrostowy polskiej gospodarki będzie wpływał negatywnie na dynamikę wzrostu szeregu sektorów rynku finansowego.

Reasumując – przyszły stan sektora pożyczek pozabankowych w Polsce będzie zależał od:

- makroekonomii i otoczenia prawnego sektora,
- perspektyw ekonomicznych klientów firm pożyczkowych.

W najbliższych latach można oczekiwać umiarkowanego wzrostu gospodarczego, spadku bezrobocia i wzrostu dochodów gospodarstw domowych, co powinno skutkować zwiększeniem zdolności kredytowej społeczeństwa i możliwości zadłużania się. W obszarze regulacyjnym nadal będzie postępowała ochrona konsumenta usług finansowych generująca po stronie firm pożyczkowych odpowiednie obowiązki i koszty.

Rozwojowi rynku sprzyjał będzie nadal niski wskaźnik ubankowienia w Polsce – osoby nieposiadające konta bankowego będą korzystały z usług firm pożyczkowych. Z danych NBP wynika, że w Polsce nadal co piąty Polak nie posiada rachunku bankowego. Najczęściej konta osobistego nie posiadają najmłodszy i najstarsi. Jedynie 58 proc. Polaków w wieku 18–24 lat oraz 57 proc. osób powyżej 59. roku życia jest właścicielem konta w banku.

Rynek firm pożyczkowych jest mocno rozdrobniony – konieczność stosowania regulacji prawnych oraz wyzwania biznesowe doprowadzą prawdopodobnie w przyszłości do jego konsolidacji wokół największych podmiotów w branży.

Podstawowe prognozy w krótkim okresie dotyczą problemu finansowania działalności pożyczkowej, jak również pozyskiwania nowych klientów. W przypadku pierwszego zagadnienia, m.in. na skutek zmian w prawie (skrócenie terminów wierzytelności) oraz spodziewanych zmian w sektorze firm windykacyjnych, spodziewamy się obniżenia wyceny wierzytelności przeterminowanych, co będzie skutkowało pogorszeniem wyników finansowych poszczególnych instytucji pożyczkowych już w 2018 r. To z kolei może skutkować przejmowaniem podmiotów będących w gorszej sytuacji przez liderów rynku znajdujących się w lepszej kondycji finansowej.

Charakteryzując obecny stan w sektorze pożyczkowym, należy stwierdzić, że na rynku działają podmioty o ugruntowanej pozycji. Bariery wejścia na rynek wzrosły do tego stopnia, że pojawienie się nowych graczy wymaga dużego zaangażowania – zarówno kapitału finansowego,

jak i ludzkiego. Wokół rynku wytworzyły się także wyspecjalizowane podmioty, które świadczą usługi prawne, technologiczne i marketingowe dla instytucji pożyczkowych. Ponadto instytucje pożyczkowe w coraz większym stopniu specjalizują się w obsłudze konkretnych segmentów klientów.

Oznacza to, że sektor pożyczkowy przeszedł początkowy etap rozwoju, dochodząc do okresu dojrzałości. Typowe dla tego etapu zdarzenia to m.in. fuzje i przejęcia. Ponadto okres ten cechuje zwiększanie nakładów na pozyskiwanie klientów przy równoczesnym obniżeniu marży na produktach. Są to typowe zdarzenia opisane w literaturze podmiotu dla tego cyklu życia przedsiębiorstw działających na danym rynku. Niemniej rynek instytucji pożyczkowych cechuje duża elastyczność, która wynika z otoczenia regulacyjnego oraz rozwoju technologicznego.

Dodatkowym stymulantem do rozwoju są m.in. regulacje, które globalizują rynek finansowy – rozwiązania lokalne muszą mierzyć się z globalnymi konkurentami. Podstawowa prognoza zatem dla sektora instytucji pożyczkowych sprowadza się do istniejącej potrzeby wdrażania ciągłych innowacji, które nierzadko wymuszają sto-

sowanie różnego rodzaju aliansów i partnerstw. Zatem o ile możemy przyjąć, że dynamika przyrostu lub spadku podstawowych wskaźników będzie znajdować się w stabilnym i przewidywalnym trendzie, o tyle w większym stopniu powinniśmy spodziewać się znacznych zmian w ofercie produktowej – pojawienia się nowych metod pozyskania finansowania w większej liczbie kanałów poprzez m.in. partnerstwa na rynku e-commerce i nie tylko, a także przy silniejszym wykorzystaniu rozwiązań mobilnych. W przypadku polskiego rynku w prognozowaniu przyszłych zdarzeń trudno stosować metodę porównawczą do innych, bardziej rozwiniętych rynków, gdyż w tym wypadku to polski sektor lendtech jest tym najbardziej zaawansowanym. ■

Każdorazowe wykorzystywanie i cytowanie powyższego raportu wymaga podania źródła oraz wiodącego autora publikacji, tj.: Polskiego Związku Instytucji Pożyczkowych i Fundacji Rozwoju Rynku Finansowego.

Autorzy raportu:



**POLSKI ZWIĄZEK
INSTYTUCJI
POŻYCZKOWYCH**



Fundacja Rozwoju
Rynku Finansowego

Raport został opracowany przez zespół w składzie:

Polski Związek Instytucji Pożyczkowych: Jarosław Ryba i Łukasz Piechowiak

Fundacja Rozwoju Rynku Finansowego: Agnieszka Wachnicka, Krzysztof Wołowicz, Lidia Roman

Korekta: Beata Dąbrowska