

## Kierunki rozwoju consumer finance w Polsce do 2021 roku

Rynek pożyczkowy w Polsce rozwijał się w początkowej fazie dość „partyzancko”. Ostatnie 5 lat przyniosło szereg uregulowań prawnych, porządkujących biznes pożyczkowy. Na naszym rynku rozpoczęło działalność wiele międzynarodowych firm, które korzystają z bardzo różnorodnych kanałów dystrybucji: zarówno z kanału internetowego, jak i placówek własnych oraz partnerskich. Sprzedają również za pośrednictwem brokerów, w tym poprzez portale internetowe, dostarczające leadów. Dywersyfikacja kanałów dystrybucji została spowodowana bardzo zróżnicowaną charakterystyką klienta sektora pożyczkowego.

Dodatkowo w ostatnich 3 latach obserwujemy przyspieszony rozwój firm udzielających pożyczek przez Internet. Dzięki rozwojowi technologii część z nich działa jak FinTechy – zarówno w obszarze weryfikacji danych o kliencie, eliminowaniu fraudów, jak i dystrybucji.

W kolejnych latach spodziewam się intensywnego rozwoju branży w trzech obszarach:

1. Weryfikacja zdolności kredytowej klienta, dzięki implementacji dyrektywy PSD2;
2. Upowszechnienie się opcji pożyczki w momencie zakupu, czyli „kup i zapłać później”, zarówno w sklepach internetowych jak i stacjonarnych. Chodzi o pozyskanie klientów nie w momencie, w którym szukają pożyczki, lecz wtedy, gdy coś kupują. Pożyczka, rozumiana jako „zapłać później”, a nie jako ratunek dla domowych finansów, może stać się alternatywą dla gotówki. W ten sposób klient dostanie czas na podjęcie decyzji, czy ma spłacić zobowiązanie całościowo, czy rozbić na raty. Nie musi o tym decydować np. w zatłoczonym sklepie z elektroniką, pod ostrzałem spojrzeń innych kupujących.
3. Ochrona pożyczkobiorców przed nimi samymi – czyli odpowiedzialne udzielanie pożyczek. Jako cała branża powinniśmy dbać o to, by osoby już przekredytowane nie wpadły w spiralę zadłużenia. W tym obszarze wciąż ważna jest edukacja, zarówno we własnych kanałach komunikacji, za pośrednictwem mediów, ale także w rozmowach klientów z naszymi konsultantami czy pośrednikami. Pożyczka powinna trafić tylko do tych osób, które będą mogły ją spłacić.

Na zmiany, jakim ulega cała branża pożyczkowa, największy wpływ mają młode pokolenia. To właśnie tzw. Millenialsi oczekują szybkiej pożyczki on-line i pieniędzy na swoje zakupy w sieci. Nie wolno jednak ulegać wrażeniu, że cyfryzacja to jedyny kierunek dla branży. Cały czas bowiem ogromne znaczenie mają fizyczne punkty sprzedaży pożyczek, w tym sieci pośredników.

*Adam Kuśnierkiewicz, Country Manager Mash Poland, właściciela marki Euroloan*