**Sztuczna inteligencja na rynku pożyczek konsumenckich**

*Najnowsze technologie wkraczają do sektora finansowego. O tym jak można zastosować sztuczną inteligencję na rynku drobnych pożyczek konsumenckich rozmawiamy z Bartoszem Tomczykiem – przewodniczącym rady nadzorczej spółki Provema.*

**Jak zmienia się rynek pożyczek konsumenckich? Jakie cechy, według Pana, powinna mieć nowoczesna firma pożyczkowa?**

Naszym celem, od początku, było stworzenie firmy o wysokich standardach etycznych, przyjaznej i rozpoznawalnej marce oraz o najwyższej wiarygodności wśród inwestorów. Aby to osiągnąć, musimy oferować atrakcyjne produkty, spełniające oczekiwania i potrzeby klientów. Niezwykle istotne jest stosowanie jasnych i zrozumiałych dla klienta umów oraz etycznych metod windykacji. Z kolei inwestorów chcemy przyciągnąć wysoką stopą zwrotu i niskim ryzykiem inwestycji. Z punktu widzenia rentowności naszego biznesu kluczowe znaczenie mają koszty związane z niespłacanymi pożyczkami. Obniżamy je inaczej niż tradycyjne instytucje finansowe i moim zdaniem robimy to bardziej skutecznie. Dzięki temu ryzyko ponoszone przez inwestorów jest znacznie niższe. Nasz pomysł na biznes od początku polega na informatyzacji procesu podejmowania decyzji kredytowej. Robimy to dzięki naszym autorskim rozwiązaniom opartym na algorytmach z użyciem sztucznej inteligencji.

**Co to właściwie jest sztuczna inteligencja? Czy nie ufają Państwo za bardzo rozwiązaniom informatycznym? Czy inwestorzy się tego nie przestraszą?**

Nasz system informatyczny korzysta z ogromnych zbiorów danych. Chodzi tu nie tylko o sprawdzenie, czy dana osoba nie figuruje w bazach nierzetelnych dłużników, ale także analizę integralności podanych danych czy sposobu wypełniania wniosku na naszej stronie internetowej. Używamy wszystkich danych, które mamy i szukamy korelacji pomiędzy nimi a niespłaconymi później pożyczkami. Nasze oprogramowanie samodzielnie się uczy i samodzielnie osiąga stawiane mu cele. Właśnie te cechy decydują o tym, że mamy do czynienia ze sztuczną inteligencją a nie z zaawansowaną analizą statystyczną.

Pyta Pan, czy nie ufamy za bardzo sztucznej inteligencji. Moim zdaniem jest znacznie bardziej wiarygodna niż komisja kredytowa w tradycyjnym banku. Ludzki mózg bardzo często wpada w pułapki utrudniające mu podejmowanie racjonalnych decyzji. Tymczasem oprogramowanie podejmuje je bez emocji i tylko na podstawie danych statystycznych. Osobny temat to koszty. Dyrektorzy banków zasiadający w komitetach kredytowych pobierają z reguły bardzo wysokie wynagrodzenia. Natomiast nasze oprogramowanie pracuje za darmo, tym bardziej, że rozwijamy je we własnym zakresie. Inwestorzy z reguły bardzo lubią, gdy maszyna lub oprogramowanie zastępuje człowieka i w dodatku wykonuje jego pracę lepiej i taniej. Dzięki temu nasza szkodowość spada nie tylko z roku na rok, ale również z miesiąca na miesiąc. Z jednej strony ograniczamy koszty administracji a z drugiej koszty niespłacanych pożyczek.

**Organiczne tempo rozwoju Pana biznesu jest bardzo wysokie. Dlaczego więc chcecie pozyskać inwestorów?**

Rzeczywiście, rozwijamy się w tempie geometrycznym. W 2017 udzieliliśmy zaledwie 1.916 pożyczek, w 2018 było ich 6.5 tysiąca, a w zeszłym roku aż 17.184. Mamy bardzo ambitne plany rozwojowe. W najbliższym czasie rozpoczynamy działalność w Hiszpanii i na Litwie, do końca tego roku planujemy wystartować w Chorwacji i Bułgarii. Moim zdaniem polscy przedsiębiorcy za rzadko decydują się na ekspansję międzynarodową. Dane pokazują, że 60% polskich startupów nie ma w ogóle klientów za granicą. Tymczasem to właśnie tam są największe szanse na rozwój.

Rozwijamy też naszą aplikację mobilną, która już teraz zapewnia naszym klientom bardzo wysoki poziom obsługi. A planujemy dalsze usprawnienia. Chcielibyśmy też w przyszłości przekształcić się w Bank. Dzięki temu mielibyśmy łatwiejszy dostęp do kapitału, a nasze rozwiązania informatyczne mogłyby służyć do zaoferowania klientom znacznie większej gamy atrakcyjnych produktów finansowych.

*Wywiadu udzielił Bartosz Tomczyk - Przewodniczący Rady Nadzorczej w firmie Provema, absolwent Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Poznaniu oraz Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie. Doświadczenie zawodowe zdobywał w bankach HSBC, Millennium i BGŻ BNP Paribas.*