**Odporność na kryzys mamy w genach**

***Z Bartoszem Tomczykiem, przewodniczącym rady nadzorczej Provema Sp. z o.o. – czołowej polskiej firmy z sektora pożyczek konsumenckich - rozmawiamy o skutecznych strategiach firm finansowych w czasie kryzysu.***

**Jak trudne są obecne czasy dla branży finansowej?**

Czasy są trudne przede wszystkim dla jej klientów. Tymczasem kredyty, jakich udzielają banki, nie pochodzą z ich środków własnych, tylko z wpłaconych depozytów. Jeżeli klienci z jednej strony zaczynają wycofywać depozyty, a z drugiej mają kłopoty z terminowym regulowaniem swoich zobowiązań, równowaga systemu może zostać bardzo łatwo naruszona. Póki co jednak, żaden bank nie upadł. A stało się tak dlatego, że Narodowy Bank Polski zastosował cały szereg instrumentów ułatwiających bankom dostęp do kapitału. Są to obniżki stóp procentowych, wykup papierów wartościowych gwarantowanych przez skarb państwa czy kredyt wekslowy. Dzięki pomocy rządu i NBP, branża ma się całkiem nieźle.

Dodajmy jednak od razu, że ta pomoc dotyczy tylko tradycyjnych banków. Cały, niedawno zbudowany, sektor technologii finansowych (w skrócie fintech), to głównie firmy nie posiadające licencji bankowych. Muszą one radzić sobie same. Są to przedsiębiorstwa pożyczkowe, inwestycyjne czy fundusze wspierające innowacyjne, ale ryzykowne przedsięwzięcia. Bez nich nie może istnieć nowoczesna gospodarka.

**Rzeczywiście, głośno było o tym, że niektóre firmy pożyczkowe zawiesiły działalność. Provema tymczasem nie tylko unika kłopotów, ale nawet wykupiła swoje obligacje przed czasem.**

Branża pożyczkowa to z natury biznes o podwyższonym ryzyku. Jeżeli do tego ryzyka dodać nagłe spowolnienie gospodarcze, naturalne staje się, że niektóre firmy mogły wpaść w kłopoty. Branża otrzymała jeszcze jeden cios w postaci zaostrzenia uregulowań ograniczających maksymalny koszt pożyczki. Takie przepisy zostały zawarte w tarczy antykryzysowej. W związku z tym, z dnia na dzień praktycznie niemożliwe stało się udzielanie klientom pożyczek na dłuższe okresy. Tak naprawdę, oznacza to, że w bardzo trudnych czasach, rząd zdecydował się na ograniczenie konsumentom dostępu do finansowania. W związku z tym wiele firm musiało całkowicie przebudować swoją politykę produktową.

Na szczęście, nas te problemy nie dotknęły. Ograniczyliśmy maksymalny okres, na jaki udzielamy pożyczek z 6 do 4 miesięcy. Jednak nasz biznes nieustannie się rozwija. Zapotrzebowanie na nasze produkty jest ogromne, a szkodowość nie wzrosła wcale. Dzięki temu, w czerwcu, przed czasem spłaciliśmy nasze obligacje o wartości 3 milionów złotych, a w lipcu kolejne, o wartości 1.8 miliona.

**W jaki sposób udało się zbudować firmę tak odporną na kryzys?**

Od momentu założenia firmy staramy się budować przewagę konkurencyjną dzięki nowoczesnej technologii. Naszym pomysłem było zastosowanie algorytmu z użyciem sztucznej inteligencji do oceny ryzyka kredytowego. System analizuje setki czynników i ucząc się samodzielnie szuka takich, które są skorelowane ze szkodowością udzielanych pożyczek. Okazuje się, że takie rozwiązanie jest znacznie skuteczniejsze niż komitety kredytowe, jakie funkcjonują w tradycyjnych bankach. W dodatku koszt zmienny udzielenia pojedynczego kredytu jest bliski zera, a całą procedurę jesteśmy w stanie skrócić do ułamków sekund. Działamy szybciej, taniej i skuteczniej niż tradycyjne banki. Dzięki temu odporność na kryzys mamy w genach.

Absolutnie kluczowe dla naszej strategii jest zrozumienie ryzyka lub nawet zaprzyjaźnienie się z nim. Dzięki wykorzystaniu zaawansowanych rozwiązań statystycznych i uczenia maszynowego, możemy być pewni, że rozumiemy ryzyko bardzo dobrze, a naszą ambicją jest ograniczanie szkodowości udzielanych pożyczek do zera. W ten sposób jesteśmy w stanie zbudować stabilny biznes działający w burzliwym otoczeniu.

**Jakie zmiany nastąpią w branży w wyniku obecnego kryzysu?**

Na rynku mamy w tej chwili bardzo wyraźny podział na tradycyjny sektor bankowy oraz dynamicznie rosnący sektor fintech. Pierwszy z nich funkcjonuje w dużej mierze dzięki pomocy państwa, drugi stoi pewnie na własnych nogach mimo tego, że mamy kryzys, a rząd wprowadza niekorzystne dla niego regulacje.

Jednak pomoc państwa nie jest za darmo. Sektor bankowy będzie w najbliższych latach pod presją zobowiązań, które musiał zaciągnąć w czasie kryzysu. Tymczasem działalność polegająca na przyjmowaniu depozytów i udzielaniu kredytów przestaje być zyskowna. W dobie zerowych stóp procentowych banki nie są w stanie zapewnić atrakcyjnego oprocentowania lokat. Nie są też w stanie finansować przedsięwzięć o bardzo wysokim stopniu ryzyka, takich jak innowacyjne startupy technologiczne.

Dlatego rynki kredytów konsumenckich czy inwestycji kapitałowych są stopniowo przejmowane przez fintechy. Tradycyjne banki mają jednak cały czas mnóstwo zalet. Są to między innymi dostęp do kapitału czy doświadczone kadry. Dzięki nim mają one możliwość prowadzenia złożonych projektów, o dużej skali i wysokiej zyskowności, takich jak na przykład finansowanie budowy zakładów przemysłowych. Przy takich projektach na razie niemożliwe jest udzielanie kredytów przez algorytmy komputerowe.

**Czy w takim razie mogą powstać instytucje finansowe, które połączą zalety tradycyjnych banków i startupów z branży fintech?**

Oczywiście, że tak. Z jednej strony tradycyjne banki będą coraz chętniej wprowadzać nowoczesne rozwiązania technologiczne, z drugiej fintechy będą się starały występować o licencje bankowe. Pozwoli im to na przyjmowanie depozytów oraz ułatwi rozwiązanie ich największego problemu, czyli słabej dostępności kapitału.

Naszą ambicją również jest stanie się dynamicznym bankiem działającym w oparciu o najnowsze technologie.