**Jesteśmy zaprzyjaźnieni z ryzykiem**

***Provema to dynamicznie rozwijająca się polska spółka z sektora nowoczesnych technologii finansowych. Z przewodniczącym rady nadzorczej Bartoszem Tomczykiem rozmawiamy o rozwoju rynku pożyczek konsumenckich w Polsce i w Europie.***

**Jak wygląda rozwój Provemy w konkretnych liczbach?**

Rok 2019 zamknęliśmy wzrostem ilości udzielonych pożyczek na poziomie 151% w stosunku do roku 2018. Obecnie, mimo kryzysu, nie obserwujemy spadku zainteresowania naszymi produktami wśród klientów. Nasza strategia od początku istnienia firmy polega na udzielaniu niewielkich pożyczek na krótkie okresy. Dzięki temu jesteśmy w stanie ograniczyć ryzyko.

Dynamiczny rozwój jest efektem udanej inwestycji w oprogramowanie służące do automatycznej analizy ryzyka kredytowego. Nasz algorytm, oparty na sztucznej inteligencji, podejmuje decyzję kredytową w kilka sekund. Według naszych obliczeń, średni czas jaki upływa od wejścia klienta na naszą stronę internetową do udzielenia pożyczki nie przekracza sześciu minut.

**Jak branża finansowa i pożyczkowa radzą sobie z obecnym kryzysem? Jak znacznie wzrosło ryzyko kredytowe? Czy w waszym przypadku wzrosła szkodowość udzielonych pożyczek?**

Nasz produkt ma taką specyfikę, że zapotrzebowanie na niego wzrasta w okresie kryzysów gospodarczych. Jednak wtedy jednocześnie wzrasta ryzyko kredytowe. Przy wzroście bezrobocia i obniżeniu poziomu dochodów, klienci mogą mieć kłopoty z regulowaniem swoich zobowiązań. Banki tradycyjnie zaostrzają wtedy swoje wymagania w stosunku do potencjalnych kredytobiorców. A to oznacza, że wielu z nich trafia do nas.

Nie zmienia to faktu, że również my musieliśmy dostosować swoje wymagania dla kredytobiorców po wybuchu kryzysu. Od początku wiedzieliśmy, że obecny kryzys będzie ostatecznym testem dla naszego oprogramowania oceniającego zdolność kredytową klientów. Radykalna zmiana sytuacji gospodarczej i warunków funkcjonowania przedsiębiorstw jest zawsze wydarzeniem ryzykownym. Jednak dziś z satysfakcją mogę powiedzieć, że nie odnotowaliśmy wzrostu szkodowości. W przeciwieństwie do tradycyjnych banków jesteśmy w stanie stabilnie funkcjonować w warunkach podwyższonego ryzyka. Można powiedzieć, że jesteśmy z ryzykiem zaprzyjaźnieni.

**Czy polskie władze w wystarczający sposób wspierają krajowe przedsiębiorstwa rozwijające nowoczesne technologie finansowe?**

Branża fintech otrzymuje dość ograniczoną pomoc państwa. Fintechy nie posiadają z reguły licencji bankowych, a więc nie gromadzą oszczędności obywateli. Niebezpieczeństwo strat wśród klientów banków było podstawową motywacją, jaka skłoniła rząd i Narodowy Bank Polski do stworzenia bardzo szerokiego pakietu wsparcia instytucji finansowych. Nas ten problem nie dotyczy.

Oprócz wsparcia płynności banki otrzymują również możliwość uczestniczenia w dystrybucji pomocy publicznej przeznaczonej dla konsumentów i przedsiębiorstw. Uważam, że chcąc wesprzeć sektor nowoczesnych technologii, władze powinny włączyć w ten proces również technologiczne przedsiębiorstwa finansowe, w tym firmy pożyczkowe. Tak dzieje się w Stanach zjednoczonych, Wielkiej Brytanii, Australii i innych państwach.

**Czy polskie przedsiębiorstwa z branży fintech mają szansę na ekspansję międzynarodową? Jakie są szanse i problemy z tym związane?**

Polskie startupy technologiczne rzadko inwestują za granicą. Tymczasem, z punktu widzenia firmy technologicznej, odpuszczanie rynku międzynarodowego jest bardzo złą strategią. Polski rynek jest zbyt duży, żeby umrzeć, ale zbyt mały, aby żyć. Rynki w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej są bardziej zasobne, ale jednocześnie bardziej konkurencyjne. Polskie startupy, aby inwestować za granicą muszą pokonać barierę mentalną. Jest jednak coraz więcej przedsiębiorców, którzy nie mają z tym problemu.

Istnieje natomiast jeszcze jedna bariera. Badania pokazują, że polskie startupy technologiczne mają do dyspozycji bardzo mało kapitału. Okazuje się, że z jednej strony jesteśmy cały czas krajem zbyt egzotycznym dla poważnych zachodnich inwestorów, z drugiej polscy inwestorzy nie potrafią inwestować w przedsięwzięcia o wyższym ryzyku, jakimi są fintechy. Takie strategie inwestycyjne wymagają doświadczenia i rozbudowanego zaplecza analitycznego.

**Jedak Provema zdecydowała się na ekspansję zagraniczną.**

Tak, działamy już na dwóch rynkach zagranicznych. W Hiszpanii i na Litwie. Charakterystyczne jest to, że w naszej branży ekspansja geograficzna nie wymaga budowania lokalnych struktur. Wszystkie procesy biznesowe jesteśmy w stanie kontrolować z naszej centrali w Katowicach. Dla przedsiębiorstw działających w internecie, brak granic jest zjawiskiem naturalnym, ~~p~~rzelewy międzynarodowe są dziś tanie i szybkie, nie ma też ograniczeń w przepływie kapitału.

**W ostatnich latach klienci prawie zupełnie przestali chodzić do banków i zaczęli korzystać z finansowych aplikacji mobilnych. Jakich rozwiązań technologicznych możemy się spodziewać w przyszłości?**

Już od dawna stawiamy sobie to pytanie. Niewykluczone, że aplikacje bankowe działające w obecnej formie przestaną być klientom potrzebne. Pewne jest natomiast że ich rola będzie ewoluować. Usługi bankowe staną się dostępne na przykład przez komunikatory internetowe. Przyszłość leży też w nowoczesnych narzędziach służących do obsługi sektora e-commerce, na przykład takich jak nasz innowacyjny produkt Loan-By-link, który uruchomiliśmy na początku tego roku. Jest to narzędzie, które pozwoli na szybką zamianę dowolnej strony internetowej w sklep online. Rzecz jasna, będzie on połączony z naszym systemem pożyczkowym.

**Jak Provema będzie wyglądać za 10 lat, jakie są wasze strategiczne cele biznesowe?**

Konsekwentnie chcemy się stawać coraz bardziej istotną instytucją finansową. Naszym marzeniem jest stać się najnowocześniejszym i najbardziej innowacyjnym bankiem w Europie.

Pierwszym krokiem na tej drodze było uzyskanie przez nas w lutym tego roku statusu małej instytucji płatniczej. Ta licencja, udzielona nam przez Komisję Nadzoru Finansowego, między innymi oznacza, że mamy możliwość wydawania kart płatniczych. Nasz kolejny cel to status krajowej instytucji płatniczej a w dalszej perspektywie zamierzamy starać się o pełną licencję bankową.

**Sektor bankowy w Polsce a także w całej Europie jest bardzo konkurencyjny. Wymagania kapitałowe oraz bariery wejścia są bardzo duże. Na czym może polegać wasza przewaga konkurencyjna na tym rynku?**

Obecna sytuacja tradycyjnego sektora bankowego jest dość skomplikowana. Na jego niekorzyść wpływa polityka niskich lub zerowych stóp procentowych prowadzona przez światowe banki centralne. Z tego powodu banki mają kłopot z zaoferowaniem swoim klientom atrakcyjnych produktów inwestycyjnych, jednocześnie trudno im finansować startupy technologiczne, które stają się coraz bardziej istotną gałęzią gospodarki. Wymagania władz regulacyjnych oraz oczekiwania depozytariuszy nie pozwalają im angażować się w przedsięwzięcia o bardzo wysokim ryzyku.

Tam, gdzie działanie tradycyjnych banków jest utrudnione, coraz częściej pojawiają się dynamiczne przedsiębiorstwa sektora technologii finansowych. Jesteśmy w tej chwili jednym z nich. Niestety, też mamy swoje problemy a największym z nich jest ograniczona dostępność kapitału, nawet przy wysokiej zyskowności.

Dlatego uważam, że przyszłość rynków finansowych należy do przedsiębiorstw, które będą łączyły w sobie zalety tradycyjnych banków i startupów z branży fintech. Aby osiągnąć sukces potrzebny będzie wachlarz produktów doskonale dostosowanych do potrzeb klienta oraz dostęp do kapitału.