

Damian Kubiak

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

INTERNETOWE PLATFORMY *SOCIAL LENDING* – NOWE ZJAWISKO NA POLSKIM RYNKU

1. Wstęp

Zarządzanie finansami osobistymi w warunkach dzisiejszych gospodarek rynkowych wymaga znajomości zasad funkcjonowania rynków oraz produktów finansowych w celu racjonalnego zarządzania nie tylko niedoborem siły nabywczej, lecz także jej nadwyżką. Decyzje o wykorzystaniu konkretnych instrumentów zarządzania budżetem domowym powinny być poprzedzone dokładnymi analizami ułatwiającymi określenie subiektywnie postrzeganej atrakcyjności poszczególnych produktów finansowych.

Pożyczka i kredyt to instrumenty pojawiające się w kontekście budżetu gospodarstwa domowego w związku z niedoborem jego siły nabywczej już od dawna. Czym zatem charakteryzuje się zjawisko określane mianem *social lending*, *person-to-person lending*, *p2p lending* czy, korzystając z polskiego nazewnictwa, pożyczek społecznościowych? Nowością w tym zakresie jest wykorzystanie takiego kanału dystrybucji, jakim jest Internet. Niesie on ze sobą wiele nowych możliwości w porównaniu z tradycyjnym zawieraniem umów pożyczki. Ze względu na pewne nowatorstwo tychże rozwiązań nie należy jednak zapominać o tkwiących w nim zagrożeniach.

Celem artykułu jest przedstawienie zasad funkcjonowania internetowych platform do zaciągania/udzielania pożyczek ze szczególnym uwzględnieniem ryzyka towarzyszącego tym transakcjom.

2. Funkcjonowanie internetowych platform do zawierania umów pożyczek społecznościowych

Idea internetowych pożyczek społecznościowych realizowana jest za pomocą specjalistycznych platform. Funkcjonują one na zasadzie aukcji internetowych¹,

¹ Są to często tzw. *reverse auctions* – czyli wygrywającą jest oferta najtańsza.

których przedmiotem jest kapitał. Potencjalny pożyczkobiorca ogłasza chęć zaciągnięcia pożyczki i oczekuje na oferty inwestorów. Ci z kolei przedstawiają kwoty, które skłonni byłiby pożyczyć wraz z proponowanym wynagrodzeniem ustalonym najczęściej jako procent od pożyczanej kwoty. W przypadku gdy kwota oferowana przez inwestora jest mniejsza niż wartość zgłaszanej oferty pożyczki, pożyczkobiorca bierze pod uwagę propozycje innych inwestorów, które z kolei mogą być uszeregowane według malejącej atrakcyjności. Sytuacja taka, gdy wiele osób pożycza kapitał jednej osobie, doskonale obrazuje społecznościowy charakter tego zjawiska. Funkcjonalność internetowych platform daje możliwość szybkiego przeglądania i porównywania ofert zarówno między sobą jak i z alternatywnymi sposobami pozyskania kapitału.

Kolejną istotną cechą pożyczek społecznościowych, odróżniającą je od innych produktów finansowych, jest to, iż osoba fizyczna może występować w danej transakcji zarówno jako „nabywca”, jak i jako dostarczyciel kapitału. Aby tego typu pożyczki doczekały się realizacji, umowy te muszą stwarzać każdej ze stron możliwości uzyskania korzyści. Zaletą w tym przypadku dla pożyczkobiorcy jest możliwość skorzystania z kapitału obcego, którego koszt jest niższy aniżeli w przypadku oferty banków czy instytucji parabankowych, ze względu na brak wszelkiego typu prowizji i opłat. Pożyczki społecznościowe dają często jedyną możliwość skorzystania z kapitału obcego osobom, które z powodu niskiego ratingu kredytowego nie mogą uzyskać kredytu czy też pożyczki w banku. Oferta instytucji parabankowych zaś może nie wydawać im się atrakcyjna. Do grupy takiej mogą należeć nie tylko tzw. źli kredytobiorcy wyróżnieni ze względu na brak solidności w spłatach czy też niewypłacalność, ale także osoby, które przejściowo nie osiągają dochodów lub których dochody charakteryzują się pewną niesystematycznością, nieregularnością. Dla potencjalnych inwestorów udzielenie pożyczki z kolei stwarza możliwość uzyskania przeciętnie wyższej stopy zwrotu w porównaniu z alternatywnym sposobem lokowania kapitału. Ze względu na ryzyko wiążące się z tego typu inwestycją chęć udostępnienia kapitału musi być poprzedzona, tak jak w przypadku banków, analizą zdolności kredytowej pożyczkobiorcy. Platformy internetowe, w zależności od obranego modelu funkcjonowania, mogą zabezpieczać potencjalnego inwestora przez dostarczanie mechanizmów oceny ryzyka w postaci:

- klasyfikacji scoringowej pożyczkobiorcy, przeprowadzanej na podstawie jego oświadczeń lub też weryfikacji dostarczonej przez niego dokumentacji,
- systemów ratingowych funkcjonujących na podstawie historii zawieranych transakcji oraz solidności wywiązywania się z wcześniejszych umów,
- udostępnienia możliwości wglądu do informacji o historii zawieranych przez pożyczkobiorcę transakcji,
- udostępnienia możliwości wglądu do informacji o pożyczkobiorcy zawartych w rejestrach długów lub rejestrach złych długów.

Istotnym elementem w ocenie ryzyka inwestycji dla potencjalnego pożyczkodawcy może też być wywiad z pożyczkobiorcą przeprowadzany za pomocą różnych kanałów wymiany informacji.

Platformy internetowe służące do zawierania umów pożyczek dają możliwość dotarcia z ofertą w krótkim czasie do wielu potencjalnych inwestorów bez względu na jakiegokolwiek ograniczenia terytorialne, pozwalając także na błyskawiczne kojarzenie stron transakcji. Z drugiej strony inwestor może sam zdecydować o finansowaniu tylko takich przedsięwzięć, które sam np. moralnie popiera, a także czerpać satysfakcję z faktu uczestniczenia w pewnej społeczności czy zbiorowości. Zawieranie umów za pośrednictwem platform internetowych pozwala też na szybką ich realizację w postaci bezgotówkowego przepływu środków. Przepływ ten może być realizowany bezpośrednio między stronami umowy lub też za pośrednictwem operatora platformy. W obu przypadkach ograniczeniem są tylko możliwości krajowego systemu rozliczeń bezgotówkowych.

Internetowa obsługa umów pożyczek daje możliwość automatyzacji w zakresie sporządzania umowy pożyczki. Systemy informatyczne obsługujące na bieżąco i monitorujące transakcje mogą sygnalizować moment powstania obowiązku podatkowego, a także dostarczać niezbędnych informacji służących do obliczenia wysokości zobowiązania wobec fiskusa. Według polskiego prawa obowiązek zapłaty podatku od czynności cywilnoprawnych ciąży w tym przypadku na pożyczkobiorcy i powstaje, gdy w ciągu ostatnich 3 lat zawierano umowy pożyczek z jedną osobą na kwotę przekraczającą 5 tys. zł lub z wieloma osobami na kwotę przekraczającą 25 tys. zł. Spośród tego kręgu wyłączone są osoby wymienione w art. 4a ustawy z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn² oraz osoby zaliczane do I grupy podatkowej do wysokości kwoty nie podlegającej opodatkowaniu – na zasadach określonych w przepisach o podatku od spadków i darowizn. System informatyczny platformy internetowej jest w stanie wykryć i poinformować użytkownika o wystąpieniu sytuacji pierwszej i konieczności odprowadzenia podatku lub też całkowicie uniemożliwić zawarcie umów pożyczek na wspomnianą sumę od jednej osoby. Z przyczyn obiektywnych nie jest możliwa realizacja warunku drugiego. W przypadku zawierania transakcji pożyczek poza systemem danej platformy, np. przy udziale innej platformy lub też w tradycyjny sposób, użytkownik już sam musi zadbać o to, aby prawidłowo zidentyfikować moment powstania zobowiązania podatkowego oraz prawidłowo ustalać jego wysokość. Obowiązek podatkowy może ciążyć także na inwestorze. W myśl polskiego ustawodawstwa dotyczy on podatku od dochodów realizowanych z kapitałów pieniężnych i powstaje w momencie otrzymania tychże pożytków (metoda kasowa). System informatyczny platformy internetowej zapewni szybkie ustalenie wartości takiego zobowiązania podatkowego.

3. Charakterystyka polskich platform *social lending*

Pionierem w zakresie internetowych pożyczek społecznościowych w Polsce był serwis Kokos.pl utworzony przez Blue Media Sp z o.o. w lutym 2008 r. Już miesiąc

² DzU 2004 nr 142, poz. 1514, z późn. zm.

Tabela 1. Zestawienie cech polskich internetowych platform pośredniczących w zaciąganiu pożyczek społecznościowych

Wyszczególnienie	Kokos.pl	Finansowo.pl	Monetto.pl	smava.pl
Grupa, w ramach której realizowane są transakcje	nieokreślona	określana przez użytkownika	nieokreślona	nieokreślona lub określana
Minimalna/maksymalna kwota pożyczki w PLN	500/25 000*	50/1000, 2000**	50/25 000	100/100 000
Maksymalna kwota zadłużenia w PLN	25 000	5000/10 000**	100 000	ustalana indywidualnie do 100 000
Minimalna/maksymalna kwota pojedynczego zaangażowania w PLN	50/500	50/500	50/200 000	100/200 000
Liczba aktywnych pożyczek	jedna	wiele	wiele	wiele
Forma ustalenia warunków umowy	aukcja	aukcja	aukcja	aukcja
Częstotliwość dokonywania spłat	miesięcznie	jednorazowo	miesięcznie	miesięcznie
Okres kredytowania	3-24 miesięcy	7, 15, 30 dni, 2, 3, 6 i 12 miesięcy	1-36 miesięcy	3, 6, 9, 12, 15, 18, 20, 24 i 36 miesięcy
Prowizja/opłaty operatora	0,5%	brak	0,5-1,5%	1%
Płatnik prowizji/opłat	pożyczkobiorca	n.d.	pożyczkobiorca i pożyczkodawca	pożyczkobiorca
Weryfikacja tożsamości: • kontrolny przelew bankowy, • weryfikacja dokumentów tożsamości, • weryfikacja nr telefonu, adresu email	tak – tak	tak – tak	tak tak tak	tak tak tak
Weryfikacja solidności płatniczej/ zdolności kredytowej: • weryfikacja w BIK, • weryfikacja w Infomonitorze, • weryfikacja w KR D, • weryfikacja wysokości dochodów, • inne	tak tak tak nie rating i historia pożyczek	– – – nie historia pożyczek, komentarze	tak tak tak tak scoring pożyczki, historia	tak tak tak tak scoring, wsk. zadł., historia
Dodatkowe zabezpieczenia pożyczkodawcy: • monitoring wiarygodności, • współpraca z firmą windykacyjną, • możliwość ubezpieczania pożyczek	tak tak tak	tak tak nie	tak tak tak	tak tak nie
Pośrednictwo operatora w przepływach środków	tak	nie	tak	tak
Współpraca z portalami społecznościowymi/aukcyjnymi	tak	tak	tak	nie

* Ustalana na podstawie ratingu, ** dotyczy klientów współpracujących z serwisem banku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie regulaminów funkcjonowania serwisów.

później wystartowały dwa kolejne serwisy, a mianowicie Finansowo.pl, założony przez Kreativ Sp. z o.o., oraz Monetto.pl, założony przez Prender Sp. z o.o. W styczniu 2009 r. na polskim rynku pojawił się serwis smava.pl będący projektem niemieckiej platformy smava.de realizowanym za pośrednictwem spółki smava Poland Sp. z o.o.

Polskie platformy służące do zawierania umów pożyczek społecznościowych charakteryzują się różnym nasileniem realizacji wymiaru społecznego całego zjawiska. Pożyczki mogą być udzielane lub zaciągane przez osoby całkowicie anonimowe, ale transakcje można też dokonywać tylko pomiędzy osobami należącymi do określonej grupy wyróżnionej na podstawie własnych deklaracji (grupy zawodowe, hobbystyczne itp.) czy też po uzyskaniu wymaganej autoryzacji przez drugą stronę (grupy znajomych, rodzina). Czynniki psychologiczne oprócz spełniania określonego rodzaju potrzeb przynależności wpływają również na bezpieczeństwo transakcji (istnieje moralny sprzeciw wobec oszukiwania osób, z którymi jednostkę łączy jednostkę pewna więź).

Ustalane limity dotyczące maksymalnych kwot transakcji czy ogólnego zadłużenia oprócz zmniejszania poziomu zagrożenia transakcji wpływają na zawężenie kręgu zainteresowanych daną platformą. Wśród użytkowników Finansowo.pl raczej nie znajdują się osoby wykazujące zwiększone zapotrzebowanie na kapitał obcy. Osoby o niskiej zdolności kredytowej będą preferowały platformy bardziej liberalnie podchodzące np. do weryfikacji wysokości osiągniętych dochodów.

W zakresie kosztów związanych z zaciąganiem pożyczek można wyłonić spośród platform takie, których operator nie pobiera żadnych kwot (Finansowo.pl), ale także takie, w przypadku których całościowe obciążenia są dość duże (Monetto.pl – prowizja zarówno od pożyczkobiorcy, jak i od pożyczkodawcy). Wysokość tychże kosztów idzie w parze z poziomem bezpieczeństwa gwarantowanego przez operatora³. Wśród dodatkowych kosztów związanych z czynnym użytkowaniem serwisów należy wymienić koszt weryfikacyjnego przelewu bankowego, opłaty za przelewy wykonywane za pośrednictwem operatora serwisu czy koszty ewentualnego ubezpieczenia transakcji.

Statystyki dotyczące zawieranych umów pożyczek, a także funkcjonowania serwisu jako pierwszy ujawnił serwis Kokos.pl. Według danych na koniec pierwszego kwartału 2009 r. za jego pośrednictwem zawarto ponad 12 tys. umów na łączną kwotę ponad 7,8 mln zł. Platforma Finansowo.pl pośredniczyła w zawarciu umów na łączną kwotę ponad 6,5 mln zł, a Monetto.pl – 1,4 mln zł. W przypadku statystyk spłacalności długów wedle nieoficjalnych danych przedstawianych przez operatorów sięgają one 97%. Biorąc pod uwagę to, iż rok 2008 był pierwszym rokiem funk-

³ Zasady funkcjonowania najmłodszego z serwisów – smava.pl – nieco odbiegają od tego stwierdzenia, lecz serwis ma niewielką liczbę użytkowników i niskie koszty (jednak nie najniższe) oraz stara się zapewnić maksymalnie wysoki poziom bezpieczeństwa transakcji co jest elementem jego strategii marketingowej.

cjonowania trzech platform, można powiedzieć, że dane wskazują na dość duże zainteresowanie Polaków tego typu transakcjami [3]. Jednak badania przeprowadzone na grupie polskich respondentów wykazują, że *social lending* wciąż jest nowością, do której Polacy podchodzą z dość dużą dozą nieufności (63%). Profil przeciętnego pożyczkobiorcy wskazuje na to, że jest to osoba zamieszkująca na wsi lub w małym mieście do 100 tys. mieszkańców, raczej starsza, dokonująca już w przeszłości zaciągania pożyczek. Większość osób jest zainteresowana pożyczką na kwoty przekraczające 1 tys. zł. Zgoła odmiennie prezentuje się potencjalny inwestor. To osoba o relatywnie wyższych dochodach na członka rodziny, ale młoda, zamieszkująca w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców.

4. Możliwe kierunki rozwoju *social lending* w Polsce

Internetowe pożyczki społecznościowe to zjawisko dość nowe nie tylko w Polsce, lecz także na świecie. Pierwsza platforma do zawierania tego typu umów powstała w Wielkiej Brytanii w 2005 r.⁴ Największa liczba platform powstała i funkcjonuje w USA. Cztery serwisy działające w Polsce pozwalają zaliczyć nasz kraj do grupy krajów o dość dużej ofercie w tym zakresie. Oczywiście nie ma gwarancji funkcjonowania tychże serwisów przez następne lata. Ostatnie doniesienia medialne wskazują na pewne problemy w funkcjonowaniu jednego z nich. Wszystkie stanowią przedsięwzięcia biznesowe obarczone pewnym poziomem ryzyka. Wszystkie też wymagają nakładów na unowocześnianie systemu transakcyjnego, co wymaga pewnego zaangażowania finansowego, a w perspektywie – wzrastających zysków z inwestycji. Serwisy nie spełniające tych warunków raczej nie przetrwają silnej konkurencji. Doświadczenie platform transakcyjnych służących wymianie dóbr i usług wskazuje na to, iż bardzo istotnym czynnikiem gwarantującym sukces w tego typu przedsięwzięciach jest duża liczba użytkowników.

W kolejnych latach funkcjonowania platform *social lending* można spodziewać się, wzorem przeobrażeń w innych krajach, działań zmierzających do specjalizacji serwisów czy zagospodarowania niszy. Na świecie funkcjonują serwisy przeznaczone dla określonej z góry grupy użytkowników np. 40billion.com (finansowanie przedsiębiorców), Fynanz (finansowanie studentów), SchoolRaice.com (finansowanie studentów i przedsięwzięć edukacyjnych), Kiva.org (finansowanie mikropożyczek dla przedsiębiorców z krajów rozwijających się), Prodigy Finance (finansowanie kosztów studiów MBA przede wszystkim przez absolwentów tego typu studiów), ale także specjalizujące się w określonym typie pożyczek/inwestycji, takie jak Yadyap (pożyczki krótkoterminowe), Pertuity Direct (inwestowanie w określone przedsięwzięcia za pomocą specjalnego funduszu inwestycyjnego) czy LendingClub i Prosper (wtórny rynek pożyczek p2p). Zróżnicowanie modelu funkcjonowania poszczególnych platform może również dotyczyć wymiaru społecznego (anonimo-

⁴ Zopa (*Zone of Possible Agreement*) – www.zopa.com.

wości lub jej braku, elementu filantropii, moralnego poparcia inwestycji itp.) funkcjonowania poszczególnych serwisów.

5. Podsumowanie

Badania dotyczące zjawiska *social lending* [2, s. 64 i n.] wskazują na to, że głównym powodem wykorzystania pożyczek społecznościowych jest niski koszt kapitału. Dodatkowo ok. 77% respondentów wskazuje, że koszt kapitału przy tego typu umowach jest bardziej adekwatny do ich ryzyka kredytowego aniżeli w przypadku umów z instytucjami finansowymi typu banków. Dodatkowo tylko 13% badanych uznaje, iż stopy procentowe oferowane przez banki w odniesieniu do depozytów oraz kredytów i pożyczek są sprawiedliwe i godziwe. W okresie kryzysów finansowych zaufanie do instytucji finansowych może się zmniejszyć, a pokusa wyeliminowania pośrednika z tego typu operacji finansowych stać się jeszcze większa. Wszystkie te czynniki oraz dodatkowo możliwość obsługi finansowej osób wykluczonych przez banki z grupy swoich klientów stwarza podstawy do rozwoju zjawiska pożyczek społecznościowych w Polsce. Czy staną się one zagrożeniem dla samych banków? Raczej nie. Wartość umów pożyczek zawieranych za pośrednictwem platform internetowych nawet w krajach wysoko rozwiniętych nie zbliża się nawet do portfela kredytowego wielu pojedynczych instytucji bankowych. Bardziej naturalnym konkurentem wydają się tu instytucje parabankowe, takie jak Provident, których oferta jest dość droga, a umowy bardzo skomplikowane i niezrozumiałe dla przeciętnego pożyczkobiorcy. Wydaje się, że działalność platform internetowych udzielających pożyczek społecznościowych zmierza w kierunku zagospodarowywania poszczególnych nisz z jednoczesnym zapewnieniem uczestnikom poczucia funkcjonowania w pewnej społeczności oraz wymiernych korzyści finansowych urzeczywistnianych raczej na mniejszą skalę. I jeśli modele biznesowe, które zostały obrane przez operatorów serwisów, nie nadwerężą kredytu zaufania, jakimi obdarzyli je polscy internauci, pożyczkom społecznościowym można wróżyć szybki rozwój.

Literatura

- [1] Blog internetowy, <http://blog.finnovation.pl/>.
- [2] Hulme M.K., Wright M., *Internet Based Social Lending: Past, Present and Future*, Social Futures Observatory Paper, 2006.
- [3] *Pożyczki społecznościowe w Polsce*, raport sporządzony przez Accenture oraz Gemius SA, Warszawa, czerwiec 2008.
- [4] Regulamin funkcjonowania serwisu www.finansowo.pl.
- [5] Regulamin funkcjonowania serwisu www.kokos.pl.
- [6] Regulamin funkcjonowania serwisu www.monetto.pl.
- [7] Regulamin funkcjonowania serwisu www.sava.pl.
- [8] Wikipedia wersja angielska, http://en.wikipedia.org/wiki/Person-to-person_lending.

**ONLINE SOCIAL LENDING PLATFORMS
– NEW EXPERIENCE IN POLAND**

Summary

The paper presents characteristics of social lending by focusing on its online activity. The author describes main advantages and disadvantages of social lending in Poland. Four online platforms were characterized with the special attention paid to the safety of transactions.