



Edwin Milewski
Prezes Zarządu w Mała Pożyczka Sp. z o. o.

Mała Pożyczka, a duży potencjał

Jedno spotkanie z litewskim inwestorem wystarczyło, aby z przytupem wejść na polski rynek pożyczek online. Idea pożyczania w sieci właśnie się rodziła. Dziś, spółka Mała Pożyczka niewielka jest tylko z nazwy. Cztery lata wystarczyły, aby zbudować jedną z najdynamiczniej rozwijających się w Polsce firm sektora pożyczek online.

Był rok 2012. Pożyczanie w sieci dopiero się rodziło. Kto wtedy zainwestował, wygrywał. Tak było również w przypadku firmy Mała Pożyczka. Kapitał litewskiej Grupy Aventus Capital dał solidny budulec do stworzenia jednej z najdynamiczniej rozwijających się firm pożyczających w sieci. Dziś Aventus Capital, poza Polską, prowadzi działalność w Czechach, Gruzji, na Łotwie, a za chwilę również w Kazachstanie.

Chwilowy trend czy rzeczywista potrzeba rynku?

O mikropożyczkach, które spotkamy w sieci, nie można mówić w kategoriach trendu czy mody. Najwięksi, tacy jak Goldman Sachs, in-

westują w tego typu rozwiązania. Nawet Google ma w tym zakresie swoje plany. Wracając jednak na nasze podwórko. Rynek pożyczek internetowych w Polsce jest jednym z największych i najbardziej rozwiniętych w Europie. Dynamikę rozwoju tego sektora potwierdzają liczne analizy Narodowego Banku Polskiego czy Związku Firm Pożyczkowych. Według nich, już blisko 3 mln Polaków korzysta z usług firm pożyczkowych, a sam rynek wycenia się na 6 mld zł. Co istotne, eksperci zgodnie przyznają, że w kolejnych latach wynik będzie dwucyfrowy. Najszybszy wzrost dotyczy branży, w której działa firma Mała Pożyczka, czyli pożyczek udzielanych przez internet. A wszystko to

kosztem graczy offlinowych, którzy udzielają kredytów w oddziałach czy podczas domowych wizyt. Przyszłość consumer finance bez wątplenia jest w sieci.

6 mld. zł
wartość rynku
pożyczkowego
w Polsce (wg. ZFP)



Nowe przepisy, nowe możliwości

Są firmy, które nie poradziły sobie z dużą konkurencją i ograniczeniami narzuconymi przez ustawodawcę. - Dla nas oznaczało to tylko jedno – powiększenie grona nowych klientów. Ustawę warto byłoby dopracować, jednak faktem jest, że dzięki niej sektor w którym działamy stał się pełnoprawnym uczestnikiem regulowanego rynku finansowego. Zyskałoby większe zaufanie klientów. Odzwierciedleniem tego są nasze coraz to lepsze wyniki sprzedażowe. Dalsza konsolidacja branży to ogromna szansa na jeszcze lepszy wynik finansowy. Zamierzamy to wykorzystać – podkreśla Edwin Milewski, który stoi za sterem spółki Mała Pożyczka, właściciela serwisów smartpożyczka.pl oraz pozyczkaplus.pl.

12,5 mln



potencjalnych klientów (wg. KPF)

Fintech to za mało!

- Banki i firmy pożyczające offline patrzą na nas tak, jak tradycyjni tak-sówkarze patrzą na Ubera. Z jednej strony nam zazdroszczą, a z drugiej - traktują jak realne zagrożenie. My, tak jak i twórcy Ubera wiemy, że technologie zmieniają każdą sferę naszego życia. Dlatego nieustannie inwestujemy w fintechowe rozwiązania. Blisko współpracujemy też ze Związkiem Firm Pożyczkowych w tworzeniu wysokich standardów dla branży mikropożyczek online. Stawiając na rozwój technologii, nie zapominamy jednak o kliencie i jego indywidualnych potrzebach. To stanowi naszą przewagę konkurencyjną – tłumaczy Edwin Milewski, CEO firmy Mała Pożyczka. Klasyczna już zasada Pareto mówi, że 20 proc. klientów generuje 80 proc. zysku. Osiągnąć to mogą tylko Ci, którzy zdają sobie sprawę z wagi procesu customer service. - Nie sztuką jest pożyczycić raz. Prawdziwym wyzwaniem jest przekonać klienta do nawiązania długoterminowej relacji. Zbudowanie odpowiedniego związku z klientem oraz zyskanie jego zaufania daje nadzwyczajne efekty sprzedażo-

we – mówi Edwin Milewski podkreślając, że nie bez przyczyny to Mała Pożyczka została wyróżniona tytułem Instytucja Pożyczkowa 2016 roku. W samym tylko 2015 r. dwa serwisy firmy, www.smartpożyczka.pl oraz www.pozyczkaplus.pl, zanotowały w sumie aż dwukrotny wzrost całkowitej liczby udzielonych pożyczek, a portfel tych nowo udzielonych zwiększył się aż o 207 proc. Takiej dynamiki próżno szukać u konkurencji.

Oferta dla inwestorów

Mimo braku wysokobudżetowych kampanii telewizyjnych spółka Mała Pożyczka udało się zbudować liczną bazę klientów i udzielić blisko 15 mln pożyczek. Dziś firma posiada już ponad milionową bazę klientów, która stale rośnie. To plasuje ją jako efektywną i pewną platformę generowania wysokich zysków dla potencjalnych inwestorów. - Oferujemy różne opcje lokowania kapitału, które zapewnią wysoką stopę zwrotu

207% wzrost
portfela firmy Mała
Pożyczka w 2015 r.



z inwestycji. W planach jest też pierwsza emisja obligacji naszej spółki. Pozyskany kapitał wesprze rozwój naszego portfela kredytowego w 2017 roku oraz wdrożenie kolejnych fintechowych rozwiązań – tłumaczy Edwin Milewski.

Ekspansja i rozwój

Popyt na pożyczki w Polsce stale rośnie. Stąd potrzeba ciągłej ekspansji i rozwoju, a to wymaga dodatkowego źródła finansowania i pozyskania inwestorów. W tej branży inwestorzy, jak i Klienci mogą dużo zyskać. Nic nie wskazuje na to, aby zainteresowanie klientów wygodnymi, bezpiecznymi i tanimi pożyczkami spadło. - Nasza oferta jest prosta: pożyczkobiorcy zwracają pieniądze, a inwestor dostaje to, na czym zależy mu najbardziej, czyli szybki i wysoki zwrot z inwestycji. Obecnie trudno o szybszą, prostszą i bardziej zyskową ofertę na rynku – podsumowuje Edwin Milewski.

40 mld USD wyniesie
w tym roku
wartość
inwestycji w firmy
FinTech (prognoza KPMG)



Mała Pożyczka Sp. z o. o.

e-mail: inwestycje@pozyczkaplus.pl
www.pozyczkaplus.pl • www.smartpożyczka.pl