

INFORMACJA PRASOWA | 10.12.2018 r.

Mikroprzedsiębiorcy pokochali szybkie kredyty

Pierwsze dwa lata działalności Kredytmarket pokazały, że mikroprzedsiębiorcom poszukującym kredytu zależy na czasie i wygodzie. Dlatego tak chętnie korzystają z osiągnięć technologii. Od Kredytmarketu pożyczili już w sumie 15 mln złotych.

– W tym roku podwoiliśmy kwotę udzielonych kredytów, a wnioski złożyło u nas blisko tysiąc przedsiębiorców – podsumowuje Aleksander Widera, pomysłodawca i prezes Kredytmarket – Pokazaliśmy bankom, jak powinien wyglądać kredyt firmowy dla jednoosobowych działalności gospodarczych: z prostymi warunkami, bez ukrytych kosztów, udzielony bez żadnej papierologii, z wnioskiem, który wypełnia się w 3 minuty oraz decyzyją w ciągu kolejnych 15 minut. I w pełni on-line.

W sukcesie Kredytmarketu niewątpliwym udziałem miało upowszechnienie się technologii w sektorze usług finansowych. FinTechy podbijają rynek, klientów nie dziwią już pożyczki on-line, czy płatności w e-commerce. Dlatego również przedsiębiorcy, zwłaszcza ci prowadzący swoją działalność częściowo lub całkowicie w sieci, przekonali się, że do wzięcia kredytu nie jest potrzebny doradca ani pośrednik finansowy. A to właśnie e-commerce stanowi dominującą grupę klientów Kredytmarketu.

– Z naszej oferty chętnie korzystają również lekarze, pielęgniarki, franczyzobiorcy, specjaliści wolnych zawodów oraz osoby prowadzące tradycyjną działalność handlową – dodaje Aleksander Widera. – To z myślą o tej ostatniej grupie wprowadziliśmy kredyt balonowy, w kwocie do 100 tys. zł.

Kredytmarket wystartował w grudniu 2016, oferując pożyczki na okres od 3 do 6 miesięcy, spłacane w całości na koniec okresu, w trakcie płatne były jedynie odsetki. Niewiele ponad rok później firma uruchomiła kredyt ratałny, o okresie spłaty do 12 miesięcy. Brak papierowej dokumentacji to nie jedyna innowacja w Kredytmarkecie: jesienią 2018 roku firma do oceny wniosków i weryfikacji prób wyłudzeń zaprzęła

mechanizm sztucznej inteligencji. I wciąż zapowiada kolejne innowacje, głównie w obszarze różnicowania ceny w zależności od zdolności kredytowej klientów.

W roku 2019 należy spodziewać się dalszego rozwoju firm takich jak Kredytmarkt.com, a to za sprawą wejścia w życie unijnej dyrektywy PSD2. Dyrektywa PSD2 precyzuje, jakie wymogi musi spełniać tzw. dostawca świadczący usługę dostępu do informacji o rachunku (ang. *Account Information Services – AIS*). Najważniejszy – bo zapewnia klientom bezpieczeństwo – jest obowiązek ubiegania się przez podmioty AIS o licencję w Unii Europejskiej. AIS będą podlegać nadzorowi i każdy będzie mógł sprawdzić na odpowiednich listach, np. w KNF, czy podmiot, który prosi o zalogowanie się do konta bankowego i udostępnienie historii rachunku, jest regulowany, czy nie. Wszelkie próby nadużyć będzie można zgłaszać. Działające na terenie Unii banki zostały zobowiązane do otwarcia swoich systemów dla takich właśnie firm czytających dane na rachunkach. Wszystko po to, aby ułatwić firmom pozabankowym weryfikację klienta zainteresowanego produktem o charakterze kredytowym.

–Cieszymy się z tych zmian, bo technologia, w której weryfikujemy zdolność kredytową przedsiębiorcy, staje się coraz bardziej powszechna, a jednocześnie nadzorowana. Będzie się więcej o tym mówić i pisać, dzięki czemu obaw ze strony użytkowników będzie mniej – podsumowuje prezes Kredytmarketu.

KONTAKT

MARKETING: Justyna Skorupska | justyna@kredytmarket.com

PR: Magdalena Szymańska | magdalena.szymanska@futuraama.ci