

Zonky versus banky

Na vaše příští auto vám mohou půjčit sousedi. Nebo možná i váš šéf. Vy mu zas můžete půjčit na dovolenou nebo novou pračku. A ani to nemusíte vědět. Zařídí to zebra, která si říká Zonky a chce vám pomoci obejít banky. Na punkově-hipsterský projekt přitom budou z výšky dohlížet překvapiví patroni – duo Kellner&Šmejc.

PAVEL KALOUŠ, PETR ŠIMŮNEK, FOTO: DAVID TURECKÝ

Pokud si chcete půjčit peníze a nemáte rádi banky, může to být pro vás. Pokud chcete investovat peníze a úroky v bankách jsou vám malé, může to být pro vás. Pokud chcete zažít trochu finanční romantiky, může to být taky pro vás. Do Česka naplno vtrhlo sofistikované půjčování mezi lidmi, které patří do stejné škátky jako třeba taxíky Uber, ubytovací služba Airbnb nebo sousedské půjčování sekaček a nářadí. Do škátky sdílené ekonomiky, shared economy, která se zrodila z krize a moderních technologií a patří k nejrychleji rostoucím byznysům.

No, vtrhlo, lépe by bylo asi napsat naklusalo. Jmenuje se Zonky a ve znaku má zebra, ovšem zonky je podle Wikipedie kříženec mezi zebrou a oslem. Zebrosel. Nebo oslobra.

„Ano, je to označení křížence osla a zebry,“ nadechne se Lucie Tvarůžková, spoluzakladatelka služby a taky její dnešní ředitelka. A pokračuje ve vysvětlování. Proč osel, je jasné – pohádku Oslíčku, otřes se znáte. A teď ta zebra – ta sice může splývat v davu (jako klient v bance), ale zároveň je každá díky svým pruhům unikátní (princip peer-to-peer).

„Banka vidí své klienty stereotypně. Jenže svět se změnil a technologie vám už dnes umožňuje osobnosti zákazníků rozlišovat a dávat jim podle toho úrokové sazby,“

popisuje Tvarůžková, v čem by mělo být Zonky jiné než banky.

V praxi to funguje tak, že se zaregistrujete, uvedete o sobě co nejvíce informací včetně toho, na co si chcete půjčit, a systém vám podle vyhodnocené míry rizika nabídne úrokovou sazbu. Třeba u Zonky je maximální výše úvěru 600 tisíc a nejlepší úrok, který můžete dostat, 5,99 procenta. Průměrný úrok na půjčky by měl být podle předpokladů Zonky o čtyři procentní body nižší než v bankách. Tam se pohybuje někde nad 15 procenty.

Na druhé straně se pohybují investoři, kteří „přihazují“ na jednotlivé žádosti a jejich výnos je závislý na tom, jak rizikové portfolio si sestaví. Zonky jim ale slibuje zisk v průměru 6–7 procent. Zonky jejich peníze rozdělují mezi víc půjček, aby se diverzifikovalo riziko. Na jedné půjčce se podílí minimálně čtyři investoři. Ti přitom ale znají kromě scoringu dlužníka taky jeho příběh. V tom tkví podstata a kus romantiky tohoto půjčování. Lidé tu půjčují lidem, o nichž něco vědí. Služba tak sází na fakt (a těží z něj), že zejména mladší generace nemá zrovna v lásce banky a jejich anonymitu. A – z jejich pohledu – taky těžkopádnost.

A TEĎ JEDNA trochu divná věc na tomhle zebroslovi. I když to voní jako startup a chová se to jako startup a sází

**„KDYŽ VIDÍM, JAK MYSLÍ
GENERACE MÝCH DĚTÍ,
ŘÍKÁM SI, ŽE TO MŮŽE BÝT
JEDNOU DOCELA VELKÁ VĚC,“**

ŘÍKÁ JIŘÍ ŠMEJC.





Lucie Tvarůžková Zonky vymýšlela a teď ji vede. Má za úkol do konce roku zprostředkovat tisíc úvěrů.

na tu romantiku, vznikl vlastně na klíč a za peníze velkého hráče světa financí. Vlastně toho největšího. Stojí za ním PPF Petra Kellnera a její finanční služba Home Credit. A vedle Kellnera taky spolumajitel Home Creditu Jiří Šmejce.

Ten asi sdílené taxi Uber nepotřebuje. Natož vypůjčený byt přes Airbnb. Na to první má dvanáctý nejbohatší Čech svého řidiče a na to druhé vlastní ostrov na Maledivách.

Jenže když jde o peníze – o jeho i ty vaše –, může být všechno jinak. To už je byznys, který tohoto muže zajímá podstatně víc. „Když vidím, jak myslí generace mých dětí, říkám si, to může být jednou velká věc,“ usměje se Šmejce.

A tak investoval do Zonky, která chce Čechy v nadsázce naučit, aby už k Home Creditu pro úvěr nechodili, ale

půjčili si mezi sebou. Což je zhruba stejně bláznivé, jako kdyby Hilton začal podporovat Airbnb.

„Pořád je lepší, když si svůj byznys zkanibalizujeme sami, než čekat, až to udělá někdo jiný,“ vysvětluje Šmejce pragmaticky, proč Home Credit do Zonky investoval 20 milionů korun. Šmejce o tom zatím mluví jako o „laboratorním projektu“, na kterém si Home Credit chce sdílenou ekonomiku vyzkoušet, zároveň si ale od Zonky slibuje, že přes ni do pěti let projde 70 tisíc úvěrů.

Český peer-to-peer trh by měl podle strážlivých odhadů do pěti let obsloužit až pět procent všech úvěrů. A to dnes u jednotlivců a malých podniků představuje sumu kolem 23 miliard.

Pravda, pro muže, který řídí celosvětový byznys s půjčkami za 5,2 miliardy eur, jde pořád spíš o zanedbatelnou záležitost, Šmejce ale věří, že z toho jednou bude něco jako český Lending Club – což je mimochodem peer-to-peer gigant, který jeho loňské IPO ohodnotilo na 8,5 miliardy dolarů.

„Protože chceme být číslo jedna na světě ve spotřebitelském úvěrování, musíme se věnovat i inovacím. Svět se mění a online platformy umožňují relativně levně obsluhovat i mezery na trhu. A pokud chceme být univerzální, musíme umět obsloužit i takové zákazníky,“ říká Šmejce.

To, co pak Šmejce hlavně zajímá, je provize pro Zonky – na straně dlužníka dvě procenta z celkové dlužné částky a u investora ročně jedno procento ze zbývajících jistiny (počítá se průběžně každý den podle aktuálního stavu). „Chceme vydělávat malé marže, ale na dobrých klientech,“ říká Šmejce.

Šmejce se k peer-to-peer projektu hlásí, ale zároveň si od něj drží odstup. Zonky, ze sta procent vlastněná Home Creditem, totiž vznikla v pražské firmě Creative Dock.

„Je tady samozřejmě riziko, že naši účast v Zonky lidé budou vnímat negativně. Ale musí nám věřit, že to bude nezávislá platforma,“ tvrdí Šmejce. Pak se na chvíli zamyslí a přidá podle něj důležitý argument. Malé firmy bez zkušeností s prodejem úvěrů se v peer-to-peer prý brzy dostanou do problémů a podle Šmejce rychle zkrachují. „A na konec vyhraji ty, které budou mít za sebou nějakého stabilního garanta kvality, jako je třeba Home Credit,“ dodává.

NA ČESKÉM INTERNETU dnes existují už tři peer-to-peer služby. A vedle Zonky přibudou v červenci ještě další dvě. Dodnes přes ně protéklo lehce přes čtvrt miliardy korun, většina z toho ale přes Bankerat, který je v provozu už

pět let. Čísla však rostou stabilně všem bez rozdílu.

Čechů, kteří z různých důvodů touží obejít banku, je evidentně hodně. Tady jeden z příkladů. „Funguje to skvěle. Skoro mě až mrzí, že jsem něco takového nerozjel sám,“ usmívá se podnikatel Vladan Janovský a vedle něj stojí něco, co připomíná dům – až na to, že ho můžete kamkoliv převézt na nákladáku.

Janovský těchhle mobilních domků, které pořídíte od 150 tisíc do půl milionu, v Česku prodal už téměř tisíc. A jeho firma Dimitis má dnes díky nim obrat kolem šesti milionů. Měsíčně.

Jenže když před rokem a půl svůj byznys rozjížděl, narazil na problém. Aby mohl domky prodávat zákazníkům i na splátky a zároveň dovážet další z Nizozemska, potřeboval kvůli cash flow rychle několik milionů navíc. Obešel kvůli tomu všechny banky, ale ani v jedné neuspěl.

„Všude nám říkali, že to není vyzkoušené. Navíc nás brali jako finanční službu, která je v bankách vyloučena z financování. Jako bych prodával zbraně nebo drogy,“ vzpomíná Janovský.

Řešení se nakonec našlo – Janovský prostě banky vynechal a půjčil si přes službu Půjčmefirmě.cz, kterou letos v únoru spustili dva bývalí bankovní manažeři Roman Kakos a Lubor Žalman.

Ta se zaměřuje na neúčelové úvěry pro malé a střední firmy, podstata je ale stejná. Nabídnout půjčku lidem, kteří na ni z různých důvodů v bance nedosáhnou nebo dostanou příliš vysoký úvěr.

A jako bonus je tady ještě rostoucí skupina lidí, kterých se ani jedno z toho netýká, ale zato fandí sdílené

ekonomice. Jezdí Uberem, ubytování hledají přes Airbnb, půjčují si sdílená kola, a když si chtějí vzít úvěr, domluví se radši s konkrétním člověkem než s neosobní bankou.

Kolik jich je, nikdo přesně neví, ale v Zonky odhadují, že už dnes může jít v Česku o 100 tisíc lidí. „Záměrně se to proto snažíme nebudovat jako banku,“ říká spoluzakladatelka Zonky Lucie Tvarůžková. „V bance často dostanete úrok podle toho, jaké máte vyjednávací schopnosti. U nás škemrat nemusíte. Díváme se na váš příběh a všechno je transparentní,“ dodává Tvarůžková. Zonky bude vedle hard faktů vyhodnocovat i soft faktory, které mohou k půjčce a výhodnějším úrokům pomoci – třeba aktivitu na Facebooku, průběh minulých zaměstnání a podobné věci. Zonky chce získat lidi, kteří chtějí výhodnější podmínky, a služba peer-to-peer je jim navíc sympatičtější než chodit do banky.

PĚTADVACET PROCENT je číslo, které ve statistice nesplacených úvěrů nejspíš vidět nechcete. Tím spíš, když máte za sebou desetiletou kariéru v bance. Romana Kakose ale zjevně neznepokojuje.

Když před pěti lety rozjížděl Bankerat, první peer-to-peer půjčovnu peněz v Česku, počítal s ním. Kakos se totiž tehdy zaměřil na takzvaný subprime market, tedy problémové klienty, kteří už nikde jinde půjčku získat nemohou a u kterých je pak logicky riziko nesplacení vysoké.

„Řešíme to tak, že žadatele rozdělujeme do čtyř skupin podle rizikovosti a v každé držíme úrokové sazby vyšší,

než je v ní průměrný default rate (podíl nesplacených úvěrů),“ popisuje Kakos to, co vás bouchne do očí jako první. Průměrný úrok se tady pohybuje kolem 40 procent.

Přesto to prý funguje – Bankerat používá 40 tisíc registrovaných uživatelů, z nichž 1800 tvoří investoři, jejichž výnos se pohybuje od 20 do 65 procent. Navzdory vysokému defaultu nakonec investoři vydělávají – díky extrémně vysokým úrokům, zajištění úvěrů a důslednému vymáhání pohledávek. A v zisku je i samotný Bankerat, který loni vydělal tři miliony. „Kdyby se to investorům nevyplácelo, nedělali by to,“ usmívá se Kakos.

To, co se u Bankeratu ukazuje v extrémní podobě, ale platí pro peer-to-peer obecně. Investovat přes něj má svoje riziko a naučit to Čechy je stejně klíčové jako pustit do systému ty správné dlužníky. Riziko totiž navzdory pomoci prostředníka stejně nakonec nese jen sám investor. Platforma – ať už Bankerat nebo třeba Zonky – pomáhá ovšem s vymáháním případných pohledávek.

„Může to být skvělý produkt, protože na trhu není moc míst, kde můžete získat tak rostoucí výnos. Sestavit diverzifikované portfolio ale není na začátku jednoduché,“ říká Michael Sonnenshine.

Americký finančník, který v Česku kromě manželky našel i základnu pro své podnikání, to u své peer-to-peer služby SymCredit (spustil ji letos v dubnu) vyřešil tím, že ji otevřel pouze prověřeným malým a středním firmám, u kterých se obejde bez tak přísného scoringového systému.

„Nejsem si jistý, jak bude peer-to-peer v Česku fungovat u osobních půjček. Banky se o ně umějí postarat velmi dobře, takže soupeřit s nimi by tady bylo složité,“ uvažuje

Sonnenshine. „Když se mám s nimi pustit do boje, u firemních úvěrů hraju na podstatně lepším hřišti.“

Ve dvou ohledech má ale Zonky ještě lepší startovní pozici než všichni konkurenti. Díky Home Creditu má jako jediná platforma na českém internetu přístup do nebankovního rejstříku dlužníků a tím lepší informace o nich, navíc může těžit z více než dvacetiletých zkušeností Home Creditu s půjčováním peněz.

„Podívejte se, kolik peněz jsme prodělali, než jsme se to

pořádně naučili. A učíme se to dodnes,“ usměje se Šmejce. Scoringový model Home Creditu prý při vývoji Zonky ušetřil několik let, jeho finální podoba je ale stejně výrazně upravená, aby víc odpovídal prostředí peer-to-peer.

Jeden příklad: když si do Zonky přijdete pro peníze, v ověřování, jak moc jste pro investory rizikový dlužník, hraje roli i třeba to, co děláte na sociálních sítích a jakou jste tam zanechali stopu. „Je třeba i rozdíl, jestli za námi přijde matka na mateřské, která dřív nikde nepracovala, nebo dělala vysoce postavenou manažerku ve velké korporaci,“ nabízí další příklad Tvarůžková.

Možná i proto mívají peer-to-peer systémy nižší úroveň defaultů než spotřebitelské úvěry v bankách. V těch českých končí nesplácením osm procent všech spotřebitelských

úvěrů, zatímco u Zopy, britského průkopníka v peer-to-peer, to v prvních letech provozu bylo jen 0,84 procenta.

„Ukazuje se, že lidé se většinou chovají líp, když víte, že dlužíte někomu konkrétnímu, a ne nějaké neurčité bance. Neberete si od věřitelů jen peníze, ale i důvěru,“ dodává šéfk Zonky.

PŘIDEJME K TOMU ještě pár údajů z Británie a Spojených států, kde má půjčování mezi lidmi nejdelší tradici,

PEER-TO-PEER v ČESKU

BANKERAT

Nejstarší služba, která funguje už pět let. Orientuje se na klienty, kteří s žádostí o úvěr jinde neuspěli, a tomu odpovídají i úrokové sazby. Ty se v průměru pohybují kolem 40 procent.

PUJČMÉFIRMĚ.CZ

Projekt Romana Kakose (stojí i za Bankeratem) a Lubora Žalmana cílí na menší firmy. Od letošního února, kdy byl spuštěn, zprostředkoval úvěry za více než 10 milionů.

SYMCREDIT

Americký investor Michael Sonnenshine rozjel české peer-to-peer s evropskými ambicemi. Půjčuje firmám a průměrný úrok se zatím pohybuje kolem 11 procent.

ZONKY

Projekt zaštitěný Home Creditem má největší ambice. Provoz v uzavřeném režimu zahájil na začátku července a pro nejméně rizikové žadatele nabízí úrok pouze 5,99 procenta.

FINDIGO

Dvojice Petr Sefzig a Zbyněk Průša v červenci odstartují svoje Findigo se zajímavým systémem – úrokovou sazbu nebudou předem stanovovat, takže jejich platforma by se měla řídit zásadami efektivního trhu.

BENEFI.CZ

Projekt, který spustil podnikatel Pavel Matoušek, má nejbliž k Zonky. Investovat se dá i s jednou tisícikorunou, na rozdíl od Zonky ale půjde získat úvěr jen do výše 250 tisíc.

a dostaneme téměř dokonalý a idylický byznys, který nemá chybu.

Zopa už zprostředkovala půjčky ve výši 750 milionů liber a investovat přes ni začala i kamenná Metro Bank. Pomocí Lending Circlu zase malé podniky cíleně podporuje i britská vláda.

Jenže právě teď je nejvyšší čas položit si tu klíčovou otázku: Bude se úspěch peer-to-peer se zpožděním opakovat i v Česku?

A má vůbec investice Home Creditu do něj nějaký smysl?

„Jsem v tomhle spíš skeptik. V Americe to funguje hlavně kvůli tomu, že přes peer-to-peer lidé refinancují drahé kreditky. Jenže tahle cílová skupina je v Česku strašně malá,“ tvrdí Tomáš Krabec z Vysoké školy ekonomické v Praze a připomíná, že peer-to-peer ještě čeká přísnější regulace.

Šmejce je připravený na oboje a přiznává, že český trh není jeho konečným cílem. „Česko bereme jako naši laboratoř. Kde jinde si to také vyzkoušet? Takhle to děláme se vším,“ připomíná Šmejce, že stejná expanze čeká nejdříve Air Bank, která patří stejně jako Home Credit do skupiny PPF.

Značka Zonky je už dnes registrovaná ve zhruba čtyřech desítkách zemí.

Než k takové expanzi dojde, musí osel s hlavou zebry prorazit v Česku a splnit jeden klíčový úkol.

Úvodní peníze na jeho provoz dojdou letos v prosinci a právě v té době si chce Šmejce vyhodnotit, jestli má v „laboratorním projektu“ dál pokračovat a nechat zebrosla Zonky dál klusat po českém finančním trhu.

A ten úkol? Do konce roku tisíc poskytnutých úvěrů.

Po dvou dnech fungování měla Zonky zaregistrováno přes dva tisíce zájemců. 

POZNÁMKA K TEXTU: SPOLUAUTOR ČLÁNKU PETR ŠIMŮNEK JEV OSOBNÍM VZTAHU S ŘEDITELKOU ZONKY LUCIÍ TVARŮŽKOVOU.