

Kolorowy magazyn tygodnika

Gazeta Finansowa

bezpłatny do nr 10 z dnia 04 – 10 marca 2011 r.

FINANSISTA ROKU



oraz

25 TOP Menedżerów Świata Finansów





RAGE AGE GIBRALTAR BASE
NEW COLLECTION
SPRING-SUMMER 2011

WWW.RAGEAGE.CO.UK

RAGE AGE
B Y C Z A P U L

Od redakcji

Oddajemy w Państwa ręce kolejną edycję magazynu „Finansista Roku”. Tradycja ta kultywowana jest w naszej redakcji od 2000 r. Już po raz jedenasty przyznaliśmy ten wyjątkowy tytuł

W tym roku główną nagrodą uhonorowaliśmy Ludwika Sobolewskiego, twórcę sukcesów Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Za czasów jego działalności Warszawska GPW stała się największym tego typu ośrodkiem w Europie Środkowo – Wschodniej, a w 2010 r. zajęła drugie miejsce w Europie pod względem ilości i wartości debiutów.

Prezentujemy Państwu również 25. TOP menedżerów świata finansów wyróżnionych przez nas dzięki wybitnym osiągnięciom i zasługom dla polskiego sektora finansowego. Wśród laureatów znaleźli się wybitni prezesi, członkowie zarządu i dyrektorzy instytucji finansowych m.in. z branży windykacyjnej, leasingowej, bankowej, ubezpieczeniowej, czy faktoringowej. W magazynie przedstawiamy również ranking 100 największych instytucji finansowych w Polsce. Zebrane informacje publikujemy przede wszystkim

dzięki uprzejmości poszczególnych firm, ale także dzięki zamieszczanym przez nie danych na stronach internetowych, portalach ekonomicznych itp. Głównym kryterium decydującym o pozycji firmy w rankingu były osiągnięte przez nie wyniki finansowe w ciągu trzech pierwszych kwartałów 2010 r. W skład pierwszej piątki wchodzi tym razem: PKO BP, PZU ŻYCIE, Pekao, PZU i EUROPA. U większości firm mogliśmy zaobserwować wzrost dynamiki rozwoju. W Polsce nie ma też raczej instytucji finansowych, które miałyby poważne problemy. Można z tego wnioskować, że

polские przedsiębiorstwa są bezpieczne. Oprócz wyróżnień oraz danych przedstawionych w rankingu znajdują Państwo w dodatku wiele ciekawych komentarzy ekspertów podsumowujących 2010 r. oraz przedstawiających prognozy rozwoju w 2011 r. pod kątem rynku bankowości, ubezpieczeniowego oraz OFE i PTE. Gratulujemy wszystkim wyróżnionym osobistościom oraz instytucjom finansowym, które znalazły się w naszym rankingu. Życzymy miłej lektury.

Redakcja

Widzimy dla siebie istotne miejsce na polskim rynku finansowym



Tomasz Bogus,
prezes
Banku Poczty

Model bankowości pocztowej funkcjonuje od lat zarówno w krajach Europy Zachodniej, jak i w innych częściach świata. Jak na tle innych tego typu instytucji wygląda polski Bank Poczty?

Banki pocztowe funkcjonują z sukcesami w wielu krajach. Przygotowując naszą strategię przyglądaliśmy się jak działają tego typu instytucje na świecie. Dominują dwa modele działania bankowości pocztowej. Pierwszy, to joint venture banku komercyjnego i operatora pocztowego. Taki model funkcjonuje np. w Wielkiej Brytanii i Irlandii. W drugim modelu poczta danego kraju tworzy własny podmiot świadczący usługi finansowe. Tą drogą poszły chociażby Deutsche Post oraz francuska La Poste. Dziś zarówno Postbank, jak i Efposte mają po przeszło 15 mln klientów.

Bank Poczty funkcjonuje w modelu zbliżonym do niemieckiego Postbanku. Z usługami dla klienta detalicznego wystartowaliśmy później, niż nasi zachodni odpowiednicy, ale widzimy dla siebie istotne miejsce na polskim rynku finansowym. Swoją prostą ofertę kierujemy, m.in. dzięki dostępowi do szerokiej sieci Poczty Polskiej, przede wszystkim do: osób z miejscowości do 50 tys. mieszkańców, osób, które wcześniej nie korzystały z usług bankowych, a także emerytów i rencistów – czyli grup do tej pory pomijanych przez większość banków. Nasza strategia przynosi bardzo dobre efekty – w zeszłym roku pozyskaliśmy ok. 160 tys. klientów i mamy ich obecnie ponad 837 tys. – mówię o klientach indywidualnych i mikrofirmach.

Bank Poczty zapowiedział debiut giełdowy jeszcze w tym roku. Na jakim etapie są Państwo w realizacji swoich działań?

Tak, planujemy wejście na giełdę jeszcze w tym roku. Oczywiście o ostatecznym terminie może zadecydować wiele niezależnych od nas czynników. Jednak pozyskanie dodatkowego kapitału na rozwój to jeden z głównych celów Banku na 2011 r. Jesteśmy po wyborze doradców finansowych oraz prawnych i prowadzimy dalsze działania w kierunku IPO. Bank Poczty, który zmienił się z banku rozliczeniowego w bank generujący większość wyniku na działalności detalicznej i korporacyjnej jest w fazie szybkiego rozwoju. Zgodnie z ogłoszoną przez nas w kwietniu zeszłego roku strategią, chcemy utrzymać wysokie tempo wzrostu – w minionym roku odnotowaliśmy przyrost kredytów o 41 proc., a depozytów o 30 proc. Podobne plany mamy na ten rok.

A jednak Polak potrafi!



Kiedyś jeden Ludwik Sobolewski podbijał Europę z Widzwem Łódź. To były wielkie piłkarskie szlagiery, tryumfy nad potentatami europejskiego futbolu – Juventusem, Liverpoolem i Manchesterem City. Dziś człowiek dokładnie o takim samym nazwisku (choć nie istnieje żadne pokrewieństwo) zdobywa Europę, kierując Warszawską Giełdą Papierów Wartościowych. Ludwik Sobolewski, to wyjątkowo szczęśliwe dla Polski nazwisko.

Roman Mańka – Umówiliśmy się na godzinę 10.00. Pojawiliśmy się na Książęcej, gdzie mieści się siedziba GPW, pięć minut wcześniej. Już zaczęliśmy się martwić, że prezes Sobolewski ogarnięty mnogością zajęć nie przyjdzie, albo odwoła spotkanie w ostatniej chwili. Dosłownie kilkanaście godzin wcześniej wrócił z Davos, gdzie na dorocznym Światowym Forum Ekonomicznym z powodzeniem promował Polskę. Punktualnie o godzinie 10.00 rozległ się odgłos drzwi windy. Po chwili wszedł wysoki, elegancko ubrany mężczyzna, sympatycznie uśmiechnął się, pierwszy wyciągnął rękę w geście przywitania, zaprosił do swojego gabinetu.

Człowiek z charakterem

Robi wrażenie twardego menedżera, a jednocześnie mężczyzny z wielką klasą. Znakomity fachowiec, człowiek, który nie rzuca słów na wiatr, nie uśmiecha się obłudnie, nie karmi opinii publicznej pustymi obietnicami. Takich menedżerów należy cenić. Ludzie z charakterem, charyzmą funkcjonują według własnej logiki, ale przeważnie przynosi ona korzyści dla szerszego ogółu.

Talent i Praca

Specjaliści od zarządzania kadrami, kreowania ludzkich karier, mówią, że na sukces składa się 99 proc.

talentu i zaledwie jeden procent pracy. W przypadku Ludwika Sobolewskiego istnieje prawie idealna harmonia, choć wrodzonych predyspozycji, intelektualnego potencjału jest o wiele więcej niżby wynikało z modelowego minimum. W osobie obecnego prezesa GPW praca komplementarnie współdziała ze zdolnościami. Jego biografia jest pasmem wielkich sukcesów. Urodził się 13 września 1965 r. we Wrocławiu. Studiował w Krakowie – ukończył Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego. W dorobku posiada również dyplom prestiżowych studiów doktoranckich, zdobyty na Uniwersytecie Pantheon – Assas – Paris II. W przeszłości wykonywał zawód radcy prawnego, jest doktorem prawa i jednym z najzdolniejszych polskich finansistów. Prowadził wykłady na Uniwersytecie Jagiellońskim oraz na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, a także na Executive MBA tejże uczelni i Uniwersytetu w Illinois.

Strateg, manager i finansista

Od 1994 r. pełnił funkcję wiceprezesa zarządu Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych. Szybko doceniono go w kraju – za zasługi w procesie budowania rynku kapitałowego został w 2000 r. odznaczony Krzyżem Kawalerskim Orderu

Odrodzenia Polski. Sześć lat później stał już na czele polskiego rynku kapitałowego. W 2006 r. wygrał konkurs na prezesa GPW w Warszawie, cztery lata później powtórzył swój sukces, zostając jej sternikiem na drugą kadencję. Za czasów jego działalności, warszawska giełda stała się największym tego typu ośrodkiem finansowym w Europie Środkowo-Wschodniej. W jednej osobie prawnik, strateg, manager, finansista i dobry, otwarty człowiek.

Od Frankfurtu do Moskwy

Warszawska GPW jest jednym z tych krajowych produktów, z których Polska może być dumna. Za kadencji prezesa Ludwika Sobolewskiego weszła do europejskiej ligi mistrzów. Bez cienia wątpliwości jest największym parkietem w Europie Środkowo-Wschodniej. I co najważniejsze, pręźnie się rozwija, jest progresja. W 2010 r. była drugim na starym kontynencie ośrodkiem finansowym pod względem ilości oraz wartości debiutów. Jej sukces stał się już czynnikiem wymiernym. – Od Frankfurtu do Moskwy czy w drugą stronę od Sztokholmu do Aten, łącznie z Atenami. Na tym obszarze jesteśmy największą i najbogatszą giełdą, są u nas dostępne praktycznie wszystkie klasy instrumentów finansowych – zarówno dla inwestorów, jak i dla emiten-

tów – konstatuje z dumą prezes Sobolewski. I choć zaraz dodaje, że do ścisłej europejskiej czołówki jeszcze trochę brakuje, to jednak z pozycji lidera w naszym otoczeniu geopolitycznym należy się cieszyć. A pod drugie progresja GPW w Warszawie jest jedną z najszybszych w świecie.

Sukces szuka swojej twarzy

Ludwik Sobolewski jest doskonałą personifikacją znanego przysłowia, że Polak potrafi. Oczywiście trzeba też odpowiednio uwypuklić wkład wszystkich gremiów zarządzających warszawskim parkietem, pracowników GPW, ludzi z jej otoczenia oraz polskich przedsiębiorców. Ale sukces zawsze szuka swojej twarzy i w największym stopniu przynależy do tej osoby, która brała na siebie ciężar konkretnych decyzji. Jest w tym pewna ironia historii. Kiedyś był w Polsce prezes, który postanowił zbudować silny polski klub piłkarski na miarę czołówki europejskiej. Potykały się o niego wielkie futbolowe firmy – Juventus Turyn, Liverpool, Manchester City. Ten człowiek nazywał się Ludwik Sobolewski. W pracy obecnego prezesa Giełdy Papierów Wartościowych jest więc nawet (odczytując wprost z nazwiska) element pewnej kontynuacji wielkich polskich sukcesów na arenie europejskiej.

Liczy się działanie zespołowe

**Sławomir Łopalewski,
prezes zarządu Nordea Polska TunŻ**



Co oznacza dla Pana wyróżnienie, obecność na liście niezastąpionych menedżerów?

Czuję się zaszczycony. Wyróżnienie to jest tym cenniejsze, że przyznawane przez znawców branży finansowej. Jednocześnie chciałbym podkreślić, że jest to nagroda dla całego zespołu. Nie ma dobrego menedżera bez dobrego zespołu. Jednym z filarów działania naszej firmy jest hasło „Jeden zespół Nordea”. To wyznacznik ścisłej współpracy i prawdziwie zespołowego działania. Mam to szczęście, że pracuję z grupą aktywnych, kreatywnych i skutecznych profesjonalistów. Właśnie dzięki takiemu zgranemu i efektywnemu zespołowi w ostatnim roku mogliśmy prowadzić wiele projektów z zakresu rozwoju doskonałości operacyjnej, poprawiając jednocześnie pozycję Nordea na rynku. Mam nadzieję, że efekty już są odczuwalne dla naszych partnerów i klientów. Im także chciałbym podziękować. Bez ścisłej współpracy i kredytu zaufania, jakim nas obdarzają, nie byłibyśmy w stanie stworzyć produktów indywidualnie dopasowanych do potrzeb klientów i pośredników. Szczególnie w kanale bancassurance.

W zeszłym roku w rozmowie z GF mówił Pan o najbliższych celach, w tym o rozwoju kanału bancassurance. Czy udało się je zrealizować?

W pełni zrealizowaliśmy, a w części nawet przekroczyliśmy nasze założenia. Choć plan sprzedaży był ambitny, zrealizowaliśmy go w ponad

100 proc. Mamy w porównaniu do 2009 r. aż 61 proc. wzrost. W kanale bancassurance, na który kładliśmy szczególny nacisk, zanotowaliśmy 64 proc. wzrost sprzedaży. O 58 proc. wzrosła sprzedaż produktów ze składką jednorazową i odnotowaliśmy aż 121 proc. wzrostu w produktach ze składką regularną. To efekt ścisłej współpracy z naszymi partnerami, wzrostu atrakcyjności naszej oferty oraz wdrożenia strategii dążenia do doskonałości operacyjnej. Dzięki temu Nordea Polska oferuje obecnie produkty dopasowane do potrzeb klientów, zgodnie z profilem i potrzebami partnerów. Wzrasta nie tylko wolumen sprzedaży, ale także jakość, szczególnie jakość wsparcia sprzedaży i obsługi posprzedażowej. Od 2008 r. sukcesywnie rozwijamy się budując swoją pozycję na rynku. W tym czasie awansowaliśmy z 7. miejsca w rankingach, na miejsce 5. Najbliższe plany zakładają dalszy rozwój. Na 2011 r. planujemy uzyskanie 20 proc. wzrostu w zakresie sprzedaży polis inwestycyjnych powiązanych z giełdą. Będziemy także pracować nad dalszą modernizacją naszych systemów IT oraz wdrażać kolejne projekty dotyczące doskonałości operacyjnej.

W jakim kierunku rozwijać się będzie w tym roku branża ubezpieczeniowa?

Planowane zmiany w systemie emerytalnym w Polsce mogą okazać się polem dla rozwoju produktów emerytalnych oferowanych przez towarzystwa ubezpieczeń na życie. Dzięki medialnej dysku-

sji na temat OFE, w ostatnim czasie wzrasta świadomość niskiej stopy zastąpienia, czyli realnej wysokości naszej emerytury w stosunku do ostatniego wynagrodzenia. Ponad dwie trzecie Polaków jest zdania, że ich przyszła emerytura nie będzie wystarczająca. Jednocześnie obecnie zaledwie 13 proc. Polaków odkłada dodatkowe środki na czas emerytury. Rozbieżność między tymi danymi to prognostyk wzrostu ilości osób, które zdecydują się odkładać, nawet niewielkie kwoty, na swoją przyszłą emeryturę. Kolejnym kierunkiem rozwoju branży, a także rozwoju Nordea, będzie rozbudowa kompetencji doradczych. Co prawda dyrektywa MiFID nie obejmuje swoim zasięgiem towarzystw ubezpieczeń na życie, ale z pewnością wyznacza pewne standardy badania preferencji inwestycyjnych klientów. Także w zakresie produktów inwestycyjno-oszczędnościowych. W aspekcie ilości i różnorodności produktów finansowych dostępnych na rynku, rozwój doradzości będzie dużym ułatwieniem dla klientów. Klient będzie mógł otrzymać rzetelną i pełną rekomendację odpowiednio dopasowanego produktu o optymalnym dla siebie poziomie ryzyka.

Jakie będą kierunki rozwoju Nordea?

W Skandynawii jesteśmy firmą o ogromnym doświadczeniu i szerokiej ofercie w segmencie oszczędnościowo-inwestycyjnym. Nordea jest także liderem rynku w zakresie ubezpieczeń emerytalnych. Korzy-

stając z tych doświadczeń, także w Polsce skupiamy się na tworzeniu optymalnej oferty produktów ubezpieczeniowo-inwestycyjnych. Jednocześnie koncentrujemy się na dalszym rozwoju kanału bancassurance oraz pogłębianiu współpracy z Bankiem Nordea.

Od ponad roku opracowujemy i wdrażamy również narzędzia mające na celu rozwinięcie i wzmocnienie kompetencji doradczych. Przygotowaliśmy efektywne narzędzia do badania preferencji i możliwości inwestycyjnych klientów. Dzięki temu zarówno my, jak i nasi partnerzy, możemy oferować klientom produkty, które w pełni odpowiadają ich potrzebom i spełniają oczekiwania.

Czym jest dla Pana firma Nordea? Jak dużo miejsca zajmuje w Pana życiu?

Praca w Nordea jest dla mnie ogromnym wyzwaniem i daje mi bardzo dużo satysfakcji. Jak każdy menedżer mam nienormowany czas pracy. Jednak ponieważ praca daje mi możliwość realizacji moich pasji, bez problemu udaje mi się ją łączyć z innymi, ważnymi aspektami życia. Pracuję z wartościowymi ludźmi, uczymy się od siebie nawzajem i od naszych klientów oraz partnerów. Wartości Nordea – jeden zespół, szacunek do klientów i partnerów oraz otwartość – mocno wpisują się w moje osobiste wartości. Nasza rosnąca pozycja rynkowa to wielka siła napędowa dla mnie i mojego zespołu. Mamy jasno określone cele. Wiem, że możemy osiągnąć jeszcze więcej.

25

TOP menedżerów świata finansów w Polsce



Tomasz Bogus,
prezes zarządu
Banku Pocztowego SA

Przewodzi Bankowi Pocztowemu od 2009 r., wcześniej na stanowisku członka zarządu. Od początku swojej kariery zawodowej związany jest z bankowością. W latach 2006–2008 dyrektorem BRE Banku S.A. ds. zarządzania siecią oddziałów korporacyjnych. W przeszłości odpowiadał za sprzedaż oraz rozwój sieci placówek MultiBanku.



Artur Czerwoński,
prezes zarządu BPH TFI

W latach 1994–2003 pracował w spółkach Grupy Pekao, w tym od 2001 r. w Pioneer Pekao Investment Management odpowiadał za zarządzanie ryzykiem operacyjnym. Od 2003 r. związany z BPH TFI, gdzie w 2007 r. objął stanowisko prezesa zarządu. Członek Rady Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami.



Arkadiusz Etryk,
prezes zarządu
Raiffeisen Leasing
Polska

Kariere zawodową rozpoczął w 1990 r. w Austrii, w koncernie Billa. W 1997 r. związał się z Grupą Raiffeisen. W 2004 r. został powołany na wiceprezesa zarządu Raiffeisen Bank Polska SA., a rok później objął stanowisko dyrektora zarządzającego w Raiffeisen-Leasing International GmbH oraz funkcję prezesa zarządu Raiffeisen-Leasing Polska SA.



Małgorzata Góra,
prezes zarządu Union
Investment TFI

W latach 1995–1997 zajmowała stanowisko dyrektora regionalnego ds. marketingu w firmie Pioneer. Kariere w Union Investment TFI SA rozpoczęła w 1998 r. W 1999 r. została mianowana prezesem zarządu. Była również wiceprzewodniczącą Rady Stowarzyszenia Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych oraz członkiem Rady Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami.



Anna Horsecka,
prezes zarządu
PTE POLSAT S.A.

Do 1992 r. przewodnicząca Wydziału Gospodarczego. Od 1992 r. – własna firma konsultingowa w Tarnowie zajmująca się doradztwem finansowo-prawnym. Od 1996 r. doradca do spraw inwestycji kapitałowych Telewizji POLSAT, od 1999 r. do dziś prezes zarządu PTE POLSAT S.A. Jedyna prezes, która zarządza Powszechnym Towarzystwem Emerytalnym od początku istnienia II filaru.



Mirosław Jakowiecki,
prezes zarządu Pekao
Faktoring Sp. z o.o.,
przewodniczący
komitetu
wykonawczego PZF

W latach 1999–2001 kierował wdrożeniem usług faktoringowych w GE Capital Bank. W zarządzie Pekao Faktoring od 2001 r., prezes zarządu spółki od 2004 r. Jeden z inicjatorów utworzenia PZF, po raz drugi przewodniczący Związku. Wiceprezes Polskiego Związku Pracodawców Prywatnych Banków i Instytucji Finansowych PKPP Lewiatan, od trzech kadencji we władzach.



Andrzej Jarczyk,
prezes zarządu Grupy
Ubezpieczeniowej
UNIQA

W latach 1996–2007 związany zawodowo z Grupą PZU – od 2003 r. pełnił funkcję dyrektora Biura Sprzedaży w Centrali PZU. W 2007 r. objął funkcję prezesa zarządu spółek Grupy Generali. Od 1 stycznia 2011 r. prezes zarządu Grupy Ubezpieczeniowej UNIQA. Absolwent Akademii Ekonomicznej w Katowicach.



Tomasz Jędraszewski,
wiceprezes zarządu
BZ WBK Finanse
& Leasing

Od 1998 r. jest związany z grupą Banku Zachodniego WBK. Kariere zaczął od stanowiska doradcy klienta w oddziale. Następnie awansował na menedżera w Biurze Regionu, a przez ostatnie siedem lat zarządzał grupą oddziałów Banku Zachodniego WBK w Zielonej Górze. Uczestniczył w wielu projektach, m.in. jako szkoleniowiec z zakresu MSP i standardów jakości obsługi.



Łukasz Kalinowski,
prezes zarządu
Amplico Life

Z Amplico Life związany jest od 1992 r. W 1995 r. otrzymał nominację na wiceprezesa zarządu towarzystwa. Zajmował się ubezpieczeniami na życie także poza granicami Polski, m.in. na rynku rumuńskim. W latach 2000–2004 pełnił funkcję Regionalnego Dyrektora ds. Operacyjnych w Polsce i na Nowych Rynkach. Od 2004 r. do 2009 r. sprawował funkcję prezesa zarządu AIG PTE S.A.



Andrzej Klesyk,
prezes zarządu PZU SA

Wcześniej partner w Boston Consulting Group w Warszawie. Założyciel i CEO Banku Inteligo, pionierskiego projektu bankowości internetowej, wspólnie z Bankgesellschaft Berlin Polska. Partner w McKinsey&Co w Londynie. W latach 1989–1990 pracował w Ministerstwie Przekształceń Własnościowych. Członek Rady Gospodarczej.



Mariusz Klimczak,
prezes zarządu
BOŚ S.A.

Kieruje Bankiem Ochrony Środowiska od końca 2008 r. W latach 2007–2008 zajmował stanowisko wiceprezesa zarządu PKO BP. Z sektorem finansowym związał się w 1996 r., rozpoczynając pracę w PKO BP w Poznaniu. W latach 2007–2008 był wiceprzewodniczącym rady nadzorczej NFOŚiGW. Jest absolwentem Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu oraz Akademii Ekonomicznej w tym samym mieście.



Jerzy Kobylński,
prezes zarządu
Masterlease

Założyciel spółek Grupy Masterlease: Futury Leasing S.A., Prime Car Management S.A. oraz Masterlease Sp. z o.o. Od 20 lat związany z sektorem finansowym. Był m.in. dyrektorem generalnym Funduszu Gospodarczego Solidarność i przewodniczącym Rady Nadzorczej Solidarność Chase Bank. Jego ambicje przyczyniły się do sukcesu Masterlease.



**Rozmowa
z Andrzejem Krzemińskim,
prezesem zarządu
Europejskiego Funduszu
Leasingowego**

Stawiam na jakość relacji pomiędzy ludźmi w firmie

Co uważa Pan za swoje największe osiągnięcie w 2010 r.?

Na początku ubiegłego roku wydawało się, że branża leasingowa nie poradzi sobie ze skutkami kryzysu. Podobnie było w EFL – z tą różnicą, że kilka istotnych dla rozwoju firmy projektów rozpoczęliśmy jeszcze w 2009 r. Mam na myśli ochronę jakości portfela – przeciwdziałanie wzrostowi kosztu ryzyka, ochronę najlepszych pracowników w sprzedaży i kilka przedsięwzięć wspomagających sprzedaż. Dzięki zapobiegliwości już od połowy 2010 r. zanotowaliśmy spore wyprzedzenie w obrotach w stosunku do konkurencji, a cały rok zamknęliśmy przekroczeniem budżetu i ponad 20-proc. przekroczeniem planowanego zysku netto. Jesienią rada nadzorcza przyjęła zaprezentowaną przez zarząd strategię rozwoju Grupy EFL do 2015 r.

W czym upatruje Pan sukcesu swojej firmy?

Grupa firm: EFL SA: Carefleet SA, EFL Finance SA, EFL Service SA to już całkiem silny i rozbudowany mechanizm finansowania aktywów inwestycyjnych i obsługi klientów. Zaczęliśmy go budować w 2005 r. i dziś mamy efekty. Niebawem powinna pojawić się nasza firma factoringowa. Siła Grupy leży w jej specjalizacji wokół finansowania inwestycji, ogromnej bazie klientów oraz umiejętnym rozwoju opartym o wiedzę.

Czy EFL pozwala się Panu spełnić w roli menedżera w satysfakcjonującym stopniu?

Jak najbardziej. Praca tutaj to nie tylko kierowanie kilkoma znaczącymi dla gospodarki obszarami, ale także uczestnictwo w kilku organizacjach krajowych i zagranicznych. Grupa Credit Agricole także daje możliwość rozwoju.

Jakie cechy charakteru są ważne u osoby zarządzającej tego rodzaju przedsiębiorstwem?

W odpowiedzi na takie pytanie można napisać o tym książkę. Stawiam przede wszystkim na jakość relacji pomiędzy ludźmi w firmie. Uważam, że podstawą jest to, żeby pracownikom chciało się przychodzić do pracy, żeby nie odczuwali dysproporcji pomiędzy rozwojem zawodowym i rodzinnym, osobistym. Trzeba oczywiście być w stosunku do siebie i otoczenia twardym, wymagającym, patrzeć w przyszłość, potrzebna jest odwaga w prezentowaniu poglądów.

Kiedy odpowiada się za ponad pięć miliardów złotych i tysięcy osób trzeba mieć dużo siły wewnętrznej, żeby nie stracić koncentracji na tym, co ważne i co prowadzi do celu. To nie jest praca dla miękkich i niezdecydowanych.

Jakie inne branże mogłyby być dla Pana wyzwaniem?

Na pewno bankowość, bankowość przedsiębiorstw, detaliczna i ubezpieczenia. Może porządny fundusz inwestycyjny, szukający projektów gospodarczych.

Jakie są Pana prognozy na 2011 r. odnośnie do zmian w branży leasingowej?

Branża powinna wzrosnąć w tym roku o około 10–12 proc. To trochę wolniej niż w 2010 r., ale pamiętajmy, że mamy do czynienia z pierwszym rokiem „bez kratki”. Ważne dla nas będą inne aktywa: samochody ciężarowe, maszyny i urządzenia, nieruchomości, transport miejski. Rok powinien być dobry, choćby z uwagi na projekcje wzrostu inwestycji krajowych, powrót małych i średnich firm do zakupów inwestycyjnych na większą skalę. Myślę, że w 2011 r. inwestycje staną się ważnym elementem wzrostu polskiego PKB, a branża leasingowa z chęcią ten wzrost sfinansuje.

Finansista Roku 2010



Alicja Kornasiewicz,
prezes zarządu Banku Pekao

Wcześniej prezes UniCredit CAIB Poland SA, odpowiadała również za działalność inwestycyjną Grupy UniCredit w Europie Środkowo-Wschodniej. W latach 1993–1997 pracowała w Europejskim Banku Odbudowy i Rozwoju. W latach 1997–2000 zajmowała stanowisko Sekretarza Stanu w Ministerstwie Skarbu Państwa. Przewodnicząca rad nadzorczych Banku Pekao SA i BPH.



Piotr Krupa,
prezes zarządu KRUK SA

Jest współzałożycielem i największym akcjonariuszem mniejszościowym wiodącej w Polsce grupy zarządzającej wierzycielnościami. Od 2003 r. jest prezesem zarządu KRUK S.A. W 1996 r. ukończył Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Wrocławskiego. Radca prawny. W latach 1997–2000 odbył aplikację sądową.



Andrzej Krzemiński,
prezes zarządu EFL

Karierę zawodową w tym sektorze rozpoczynał w Banku Inicjatyw Gospodarczych. Następnie przeszedł do Banku Millennium. Od 2005 r. pracuje w Europejskim Funduszu Leasingowym SA. Początkowo na stanowisku wiceprezesa, a od 2006 r. jako prezes. Pełni funkcję wiceprezesa PKPP Lewiatan i przewodniczącego Komitetu Wykonawczego ZPL. Jest członkiem zarządu Leaseurope.



Krzysztof Kuniewicz,
dyrektor generalny Bibby Financial Services

Z branżą faktoringową związany niemal od początku, czyli od 1999 r. Do września 2001 r., pracował na stanowisku dyrektora Działu Zarządzania Ryzykiem i Analiz w Pekao Faktoring, a następnie współtworzył polski oddział brytyjskiej spółki faktoringowej – Bibby Financial Services, w której objął funkcję dyrektora finansowego. Obecnie zajmuje stanowisko dyrektora generalnego tej spółki.



Adam Łącki,
prezes zarządu Krajowego Rejestru Długów BIG SA

Karierę zawodową rozpoczął w polskim oddziale koncernu Johnson&Johnson, gdzie z czasem został regionalnym szefem sprzedaży. Następnie kierował kilkoma oddziałami firm windykacyjnych. Od 2005 r. sprawuje funkcję prezesa zarządu Krajowego Rejestru Długów – największego biura informacji gospodarczej w Polsce. Absolwent Akademii Medycznej w Poznaniu.



Sławomir Łopalewski,
prezes zarządu Nordea Polska Tunż

Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy w renomowanych firmach konsultingowych, takich jak Deloitte Advisory, Cap Gemini Ernst&Young, PricewaterhouseCoopers. Rozpoczął pracę w Nordea Polska Tunż SA. w 2008 r. jako doradca, a następnie członek zarządu. W czerwcu 2010 r. został powołany na stanowisko prezesa zarządu.



Artur Olech,
prezes zarządu Grupy Generali

Z Grupą Generali związany od 1999 r. Początkowo odpowiedzialny za przygotowanie biznes planu dla towarzystw ubezpieczeń Generali. W latach 2002–2003 zaangażowany w proces fuzji ze spółkami Grupy Zurich. W 2003 r. wszedł do zarządu Generali PTE. Od 2005 r. w zarządach spółek ubezpieczeniowych Grupy Generali. Z dniem 1 listopada 2010 r. objął stanowisko prezesa zarządu Grupy Generali w Polsce.



Radosław Olszewski,
prezes zarządu DM BOŚ S.A.

Związany z polskim rynkiem kapitałowym od prawie 20 lat. Jest jednym z założycieli, a nieprzerwanie od 1996 r. także prezesem DM BOŚ S.A. Od 1992 r. wpisany na listę maklerów papierów wartościowych. Drogę zawodową rozpoczął w Biurze Maklerskim Polskiego Banku Rozwoju S.A. Absolwent Politechniki Warszawskiej, Szkoły Głównej Administracji i Zarządzania oraz SGH.



Mirosław Potulski,
prezes zarządu Banku Polskiej Spółdzielczości

Od 2007 r. prezes zarządu Banku Polskiej Spółdzielczości SA. Od 2000 r. pełnił funkcję prezesa zarządu Powiatowego Banku Spółdzielczego w Kwidzynie, z którym związany jest od 1983 r. W latach 1998–2002 pracował społecznie w samorządzie terytorialnym – pełnił funkcję przewodniczącego Rady Miejskiej w Kwidzynie. Absolwent Uniwersytetu Gdańskiego oraz Wyższej Szkoły Bankowości w Gdańsku.



Krzysztof Rosiński,
prezes zarządu Getin Noble Bank S.A.

Od 1994 r. ściśle związany z branżą ubezpieczeniową i finansową. Współpracował z wiodącymi firmami ubezpieczeniowymi w Polsce m.in. w zakresie rozwoju projektów bancassurance. W latach 2007–2009 zasiadał w zarządzie GETIN Holding S.A. Od stycznia do sierpnia 2010 r. jako wiceprezes zarządu Getin Noble Bank S.A. pełnił obowiązki prezesa zarządu.



Piotr Maria Śliwicki,
prezes Grupy Ergo Hestia

Kieruje Sopockim Towarzystwem Ubezpieczeń Ergo Hestia SA i Sopockim Towarzystwem Ubezpieczeń na Życie Ergo Hestia SA. Jest Członkiem Komitetu Koordynującego Międzynarodowej Konwencji Ubezpieczycieli i Reasekuratorów w Monte Carlo, International Insurance Society, Polskiej Rady Biznesu, a także Zarządu Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej.



Maciej Wiśniewski,
prezes zarządu Investors Holding SA

Posiada 16 lat doświadczenia na rynku kapitałowym. Specjalizował się w zarządzaniu portfelem akcji, operacjami giełdowymi i procesami due diligence spółek giełdowych. Od 2005 r. prezes zarządu Investors TFI. Wcześniej pracował w BZ WBK AIB Asset Management SA, DM BOŚ SA, LG Petrobank, DM BIG BG SA, Raiffeisen Capital&Investment Polska SA., Banku Handlowym w Warszawie SA.



Mieczysław Woźniak,
prezes zarządu BRE Leasing

Związany z branżą od blisko 15 lat. Był członkiem zarządu i prezesem spółek Handlowy-Leasing S.A. (1995–2001) i BPH Leasing S.A. (2001–2008), a także wiceprezesem zarządu PeKaO Leasing S.A. (2009). Bezpśrednio przed przejściem do BRE Leasing Sp. z o.o. zajmował stanowisko doradcy zarządu BRE Bank S.A. Jest absolwentem SGH oraz Uniwersytetu Warszawskiego.



Kolorowy Magazyn GF

poświęcony najbardziej przedsiębiorczym kobietom w Polsce już 25 marca

Gazeta Finansowa

Konkurencja cenowa była ostra

Paweł Wróbel – Mioniony rok był dla branży ubezpieczeniowej trudnym okresem, przede wszystkim w kontekście szkód wywołanych głównie przez anomalie pogodowe, ale także przez ostrą konkurencję cenową, zapoczątkowaną jeszcze w ubiegłych latach.

Wszystkie te aspekty miały znaczący wpływ na wyniki finansowe towarzystw ubezpieczeniowych. Czas kryzysu na rynkach finansowych również nie pomagał ubezpieczycielom w uzyskaniu dobrych wyników, choć Polska miała nieco lepszą pozycję niż inne kraje.

Prognozy na 2011 r. są dobre. Rynek ubezpieczeń na życie może dynamicznie się rozwijać, gdyż ciągle jego udział w PKB daleko odbiega od średniej europejskiej, a przy tym wszystkie potrzeby klientów nie są jeszcze w pełni zaspokojone.

Perspektywy dla ubezpieczeń majątkowych pozwalają również patrzeć optymistycznie w przyszłość. W ubezpieczeniach komunikacyjnych dla urentownienia rynku konieczne jest stopniowe podnoszenie cen. W Europie Zachodniej średnia cena OC, oscyluje wokół 1000 zł, a w naszym kraju wciąż utrzymuje się na poziomie około 400 zł. Trzeba mieć nadzieję, że rynek dojrzeje do zmian i nie trzeba będzie konkurować już tylko ceną, ale również jakością serwisu dla klientów. Walka cenowa dopro-

wadziła bowiem do tego, że rynek ubezpieczeń komunikacyjnych w Polsce

jest nie tylko nierentowny, ale przynosi w ostatnich dwóch latach gigantyczne

straty. Pozostałe segmenty rynku majątkowego mają szansę na dalszy rozwój, co

wynika z tego, że dysponujemy coraz większą ilością dóbr wysokiej war-

tości, które trzeba zabezpieczyć.

Autor jest rzecznikiem prasowym Grupy Generali

Reklama

Kontrahenci nie płacą na czas
a Twoje pieniądze
tracą na wartości?



Skorzystaj z faktoringu w Bibby Financial Services –
otrzymasz finansowanie zaraz po wystawieniu faktury.

Szeroka oferta faktoringowa • Szybkie i przyjazne procedury
Odzyskiwanie należności • Decyzja o przyznaniu finansowania do 7 dni

więcej: www.bibyfinancialservices.pl
infolinia: 800 224 229

Firma
Przyjazna
Klientowi



Pozytywne wyniki działalności OFE

Na wyniki działalności OFE wpływ ma nie tylko stan rodzimego rynku finansowego, ale także gospodarki światowej. A ta, w 2010 r., stopniowo podnosiła się po najgłębszej powojennej globalnej recesji.

Paweł Wilkowiecki



– Dno recesji przypadło w 2009 r., a odbudowa aktywności gospodarczej była powolna. Obawy o wystąpienie „drugiego dna” recesji skłoniły amerykański bank centralny do utrzymania rekordowo niskich stóp procentowych oraz wprowadzenia w drugiej połowie roku drugiego dużego planu emisji taniego pieniądza. W wielu krajach kryzys finansowy przerozdził się w kryzys finansów publicznych. Pomimo tego większość wskaźników makroekonomicznych odnotowywała powolną, lecz konsekwentną poprawę. Motorem wzrostu były wciąż Chiny – obecnie druga największa gospodarka świata. Silny popyt na dobra inwestycyjne ze strony Chin i innych gospodarek krajów wschodzących, w połączeniu z napływem rekordowo taniego, spowodował bardzo silny wzrost cen na giełdach towarowych metali i produktów spożywczych.

Lepiej niż w 2009 r.

Pozytywne tendencje zachodzące w świecie znalazły odzwierciedlenie w Polsce. Tempo wzrostu gospodarczego (PKB) w ubiegłym roku wyniosło 3,7 proc. Wyniki przedsiębiorstw odnotowały poprawę w stosunku do kryzysowego 2009 r., rosła produkcja przemysłowa, sprzedaż detaliczna i wynagrodzenia. Brak jednak było widocznej poprawy na rynku pracy, czego potwierdzeniem było utrzymanie się wskaźnika bezrobocia na podwyższonym poziomie. Pomimo satysfakcjonującego poziomu aktywności gospodarczej brak działań zmierzających do ograniczenia wydatków państwa spowodował jednak powstanie wysokiego deficytu budżetowego. W celu ratowania stabilności finansowej rząd zdecydował o zwiększeniu obciążeń fiskalnych podnosząc m.in. podatek VAT i zapowiadając ograniczenie składki przekazywanej do OFE.

Pomogła gospodarka

Stopniowa poprawa sytuacji gospodarczej pozytywnie wpływała na globalne rynki finansowe, w tym na rynek polski, gdzie skupia się działalność inwestycyjna prowadzona przez polskie

OFE. Indeks największej na świecie giełdy amerykańskiej wzrósł w 2010 r. o ponad 12 proc. W tym samym czasie WIG wzrósł o ponad 18 proc. Najważniejszą grupą inwestorów wśród kupujących akcje od Skarbu Państwa były fundusze emerytalne. W oczekiwaniu na wzrost wartości sprzedawanych akcji w długim terminie oraz przewidując kontynuację dobrej koniunktury gospodarczej i giełdowej, OFE wg naszych szacunków zakupiły w całym 2010 r. akcje o wartości ponad 13 mld zł.

Dwa okresy w 2010 r.

Na rynku polskich obligacji dało się wyróżnić w 2010 r. dwa okresy. Do końca sierpnia niska inflacja oraz umiarkowany wzrost gospodarczy sprzyjały wzrostowi cen polskich papierów skarbowych. W ostatnich miesiącach roku pogłębiające się problemy ze zrównoważeniem budżetu państwa, oczekiwania na rozpoczęcie cyklu podwyżek przez Radę Polityki Pieniężnej oraz rosnąca inflacja spowodowały spadek cen polskich obligacji. Złoty wahał się w wąskim paśmie 3,80–4,20 za jedno euro i w ciągu całego roku umocnił o ponad 3 proc. w stosunku do euro.

Autor jest członkiem zarządu dyrektora Departamentu Inwestycji Nordea PTE

Rok zmian i nowości

Upowszechnienie paypass, zaostrzenie polityki udzielania kredytów gotówkowych i powrót do kredytów w walucie – to najważniejsze ruchy na rynku bankowym.

Szymon Ostrowski – Paypass, czyli płatności bezstykowe, to hit ubiegłego roku. Do możliwości dokonywania bezgotówkowych transakcji bez konieczności wprowadzania ich do czytnika w punktach handlowo-usługowych przekonywa się coraz większa grupa Polaków. Karty gwarantują oszczędność czasu – nie trzeba szukać drobnych, ani w pamięci numeru PIN. Nie musimy czekać na autoryzację transakcji i wydruk paragonu z terminala. Przez cały rok kolejne banki wychodziły z ofertą kart do płatności bezstykowych. Dziś trudno znaleźć taki, który by jej nie miał.

Przykręcenie śruby kredytowej

Ubiegły rok to także zaostrzenie polityki udzielania kredytów gotówkowych. Rosnące ryzyko związane ze spłatą zobowiązań przez Polaków zmusiło banki do przykręcenia kredytowej śruby. Sami klienci, rządziej zdecydowali się też na kredyt gotówkowy. Większość banków nie zwiększyła liczby placówek, a niektóre nawet je zamykały. Jednym z najbardziej znaczących momentów była likwidacja marki dbkredyt, wyspecjalizowanej w obsłudze kredytów konsumpcyjnych. Została ona wchłonięta przez Deut-

sche Bank. Banki decydują się na rozwój w formie franchisingu. Placówki partnerskie prowadzone przez przedsiębiorców są bardziej elastyczne i nie generują dla banków dużych kosztów.

Mniejsze marże

Banki skłoniły się też bardziej ku sprzedaży kredytów hipotecznych. W tym segmencie poluzowano wymagania, zmniejszono marże. Jeszcze w styczniu 2010 r. średnia marża dla kredytu w złotych na 300 000 zł wynosiła 3,25 proc., w połowie roku było to 2,85 proc., a w grudniu 2,34 proc. Skłoniło to Polaków do brania sporej liczby kredytów. Mogły mieć na to wpływ oczekiwane ograniczenie w dostępności finansowania w ramach programu „Rodzina na swoim”. Rynek wrócił też do udzielania kredytów w walucie. Takie kredyty mają w swojej ofercie znowu np. Lukas Bank czy Invest Bank firmy, które wcześniej nie figurowały w czołówce banków hipotecznych. Jeśli i one decydują się na taki krok, znak, że będzie jeszcze lepiej. 2010 r. to też osłabienie walki na lokaty. Skończyły się spektakularnie oprocentowane depozyty.

Autor jest redaktorem naczelnym portalu Comperia.pl

Tygodnik wydawany przez:

Gazeta Finansowa Sp. z o.o.

Redaktor naczelny: Piotr P. Bachurski,

Biuro Reklamy: 00 - 491 Warszawa,

M. Konopnickiej 6 lok. 227 tel./faks.: 022 339-05-50,

Agnieszka Prasowska tel. 0 501 209 900

(a.prasowska@gazetafinansowa.pl),

Aleksandra Skurska tel. 0 512 382 737

(a.skurska@gazetafinansowa.pl),

Skład: Magdalena Helberger (grafik@gazetafinansowa.pl)

Redakcja nie zwraca tekstów niezamówionych i zastrzega sobie prawo redagowania oraz dokonywania skrótów.

Redakcja nie odpowiada za treść materiałów reklamowych.

Opinie dotyczące rynku kapitałowego są wyłącznie

poglądami autorów. Ich źródłem są ogólnie dostępne informacje przekazywane przez spółki publiczne, m.in. w wymaganych prawem raportach.

Gazeta Finansowa © Wszystkie prawa zastrzeżone. Reprodukacja lub przedruk wyłącznie za pisemną zgodą wydawcy.

100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH W POLSCE

Lp.	Instytucja finansowa	Osoba zarządzająca	Przychody po III kwartałach 2010r. *
1.	PKO BP	Zbigniew Jagiełło	10 202 392
2.	PZU ŻYCIE	Dariusz Krzewina	6 632 646
3.	Pekao	Alicja Kornasiewicz	6 357 473
4.	PZU	Andrzej Klesyk	5 914 689
5.	EUROPA	Jacek Podoba	3 549 636
6.	BZWBK	Mateusz Morawiecki	3 064 499
7.	ING Bank Śląski	Małgorzata Kołakowska	2 916 050
8.	BRE Bank	Wiesław Thor	2 867 124
9.	Getin Noble Bank	Krzysztof Rosiński	2 831 496
10.	Getin	Krzysztof Rosiński	2 806 172
11.	Bank BPH	Richard Gaskin po. Prezesa	2 360 718
12.	Millennium	Bogusław Kott	2 060 614
13.	Bank Handlowy w Warszawie	Sławomir S.Sikorski	1 956 231
14.	Kredyt Bank	Maciej Bardan	1 864 201
15.	TUO WARTA	Jarosław Parkot	1 860 717
16.	STU ERGO HESTIA	Piotr Maria Śliwicki	1 758 781
17.	Lukas Bank	Romuald Szeliga	1 506 000
18.	TUnŻ WARTA	Jarosław Parkot	1 457 225
19.	ING TUnŻ	Tomasz Bławat	1 393 258
20.	AVIVA TUnŻ	Maciej Jankowski	1 386 686
21.	NORDEA POLSKA TUnŻ	Sławomir Łopalewski	1 340 741
22.	ING OFE	Józef Proń	1 299 117
23.	ALLIANZ POLSKA	Paweł Dangel	1 293 985
24.	Aviva OFE Aviva BZ WBK	Paweł Pytel	1 276 123
25.	ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	Paweł Dangel	1 154 615
26.	Raiffeisen Bank Polska	Piotr Czarnecki	1 007 954
27.	Bank Gospodarstwa Krajowego	Tomasz Mironczuk	972 800
28.	AMPLICO LIFE	Łukasz Kalinowski	955 021
29.	Fortis Bank	Frederic Amoudru	837 573
30.	Deutsche Bank PBC	Leszek Niemycki	823 312
31.	INTERRISK TU S.A. Vienna Insurance Group	Jan Bogutyn	783 264
32.	UNIQA TU na ŻYCIE	Andrzej Jarczyk	745 898
33.	GENERALI ŻYCIE T.U.	Artur Olech	734 014
34.	OFE PZU „Złota Jesień”	Andrzej Sołdek	731 937
35.	HDI ASEKURACJA TU	Zbigniew J. Staszak	724 441
36.	UNIQA TU	Andrzej Jarczyk	646 646
37.	Nordea Bank	Włodzimierz Kiciński	643 209
38.	STU na Życie ERGO HESTIA	Piotr Maria Śliwicki	604 309
39.	AXA ŻYCIE TU	Jarosław Bartkiewicz	597 897
40.	COMPENSA TU S.A. Vienna Insurance Group	Franz Fuchs	590 897
41.	GENERALI T.U.	Artur Olech	560 808
42.	AEGON TU na ŻYCIE	Michał Biedzki	548 974
43.	BOŚ	Mariusz Klimczak	540 265
44.	MTU Moje Towarzystwo Ubezpieczeń	Tadeusz Spanily	398 889
45.	Amplico OFE	Rafał Mikusiński	386 082
46.	EUROPA	Jacek Podoba	375 808
47.	PTU	Olgierd Jatelnicki	354 111
48.	EFL	Andrzej Krzemiński	324 517
49.	ING PTE	Józef Proń	312 501
50.	AXA OFE	Robert Garnczarek	311 676

Lp.	Instytucja finansowa	Osoba zarządzająca	Przychody po III kwartałach 2010r. *
51.	BENEFIA TUnŻ S.A. Vienna Insurance Group	Tomasz Telejko	298 515
52.	Aviva PTE Aviva BZ WBK	Paweł Pytel	294 239
53.	HDI-GERLING ŻYCIE TU	Zbigniew J. Staszak	286 860
54.	Masterlease Polska	Jerzy Kobyliński	279 531
55.	SKANDIA ŻYCIE TU	Paweł Ziemba	278 291
56.	Alior Bank	Wojciech Sobieraj	246 854
57.	Generali OFE	Piotr Pindel, Jacek Smolarek, Rafał Markiewicz	249 621
58.	Bank Pocztowy	Tomasz Bogus	242 476
59.	AEGON OFE	Jarosław Kubiak	224 664
60.	Nordea OFE	Mariusz Sobiech	224 082
61.	CONCORDIA POLSKA TUW	Piotr Narloch	205 648
62.	CARDIF POLSKA	Jan Emeryk Rościszewski	204 653
63.	TUW	Ewa Stachura-Kruszewska	199 872
64.	COMPENSA TUnŻ S.A. Vienna Insurance Group	Franz Fuchs	199 870
65.	AVIVA TU OGÓLNYCH	Maciej Jankowski	187 431
66.	PTE PZU	Andrzej Sołdek	183 381
67.	DM PKO	Błażej Borzym	167 020
68.	TUW SKOK	Grzegorz Buczkowski	164 071
69.	Allianz Polska OFE	Agnieszka Nogajczyk-Simeonow	155 916
70.	PKO BP Bankowy OFE	Cezary Burzynski	151 626
71.	BENEFIA TU S.A. Vienna Insurance Group	Paweł Bisek	150 847
72.	PZM TU S.A. Vienna Insurance Group	Klaus Eberhart	130 131
73.	PRAMERICA ŻYCIE TUiR	Beata Andruszkiewicz	127 040
74.	Amplico PTE	Rafał Mikusiński	105 822
75.	OFE Pocztylion	Mariusz Wnuk, Adam Gola	102 938
76.	BRE UBEZPIECZENIA TUiR	Paweł Zylm	91 874
77.	Pekao OFE	Tomasz J.Bańkowski	87 601
78.	DZ Bank Polska	Rainer Fuhrmann	85917
79.	SKOK ŻYCIE	Grzegorz Buczkowski	76 532
80.	OFE WARTA	Marek Jandziński	76 263
81.	AXA PTE	Robert Garnczarek	76 221
82.	Generali PTE	Piotr Pindel, Jacek Smolarek, Rafał Markiewicz	73 329
83.	AXA TUiR	Maciej Szwarz	66 248
84.	POLISA-ŻYCIE	Leszek Szwedo	60 902
85.	Nordea PTE	Mariusz Sobiech	55 402
86.	AEGON PTE	Jarosław Kubiak	55 053
87.	INTER POLSKA	Janusz Szulik, Marcin Zwara	53 634
88.	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	Adam H. Pustelnik	46 821
89.	PTE Allianz Polska	Agnieszka Nogajczyk-Simeonow	43 196
90.	OFE POLSAT	Anna Horsecka	43 186
91.	PKO BP BANKOWY PTE	Cezary Burzynski	38 623
92.	KUKE	Zygmunt Kostkiewicz	33 820
93.	Pocztylion-Arka PTE	Mariusz Wnuk, Adam Gola	31 390
94.	TF SKOK	Ewa Bereśniewicz - Kozłowska	30 161
95.	Kredyt Inkaso	Artur Maksymilian Górnik	28 029
96.	POCZTOWE TUW	Bogdan Koczorowski	25 973
97.	TUW CUPRUM	Renata Głuszczyk	24 613
98.	Pekao Pioneer PTE	Tomasz J.Bańkowski	24 320
99.	CONCORDIA CAPITAL	Piotr Narloch	23 929
100.	PTE WARTA	Marek Jandziński	20 382

* ogółem w tys. zł. Oprac. CBSF, źródło: firmy

Dwa magazyny - jedna oferta

show & biznes



Reklama dwa w jednym

Będiesz zaskoczony ceną
tel. 22. 339 05 43