

ZŁOTA SETKA

100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

TOP 10 MENEDŻERÓW W FINANSACH



Szanowni Państwo!

100 największych instytucji finansowych to ranking, który oddajemy w Państwa ręce od lat. Zmiany, jakie w nim zachodziły, były przez wiele lat minimalne i zauważalne często tylko dla bacznych obserwatorów. Ostatnie lata dały jednak temu segmentowi impuls do zmiany – tak np. w sposobie obsługi klientów, jak i wachlarza świadczonych usług. Na rynek weszły

też instytucje dotychczas niekwalifikowane w kategoriach finansów, jak choćby wiodący prym w tegorocznym zestawieniu internetowy kantor cinkciarz.pl. Jak zmienia się rynek finansowy? Kto jest liderem w dynamice przychodów? Dowiedzą się Państwo tego, analizując przygotowaną przez redakcję „Gazety Finansowej” listę 100 największych instytucji finansowych.

Redakcja

ZŁOTA SETKA

100 NAJLEPSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

Lp.	SPÓŁKA	Wielkość przychodów 2018 (w tys. zł)	Wielkość przychodów 2019 (w tys. zł)
1	CINKIARZ.PL	15 953 068,00	18 765 618,00
2	PKO BP	15 636 000,00	16 890 000,00
3	PZU	13 002 863,69	13 039 384,60
4	SANTANDER BANK POLSKA	9 740 368,00	11 109 885,00
5	BANK PEKAO	8 966 455,00	9 605 366,00
6	PZU ŻYCIE	8 276 466,93	8 581 639,47
7	MBANK	6 532 172,00	7 406 594,00
8	STU ERGO HESTIA	6 091 976,22	6 375 517,74
9	TUIR WARTA	5 579 611,72	6 029 581,90
10	ING BANK ŚLĄSKI	5 064 200,00	5 665 600,00
11	BNP PARIBAS BANK POLSKA	4 083 017,00	5 230 783,00
12	ALIOR BANK	4 781 934,00	5 224 862,00
13	BANK MILLENNIUM	3 140 917,00	3 727 618,00
14	CREDIT AGRICOLE POLSKA	2 462 913,00	2 468 535,00
15	GETIN NOBLE BANK	2 518 893,00	2 289 766,00
16	SANTANDER CONSUMER BANK	2 037 358,00	2 119 573,00
17	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE	1 943 475,00	2 059 888,00
18	TUIR ALLIANZ POLSKA	2 094 015,49	2 051 167,09
19	GETIN HOLDING	1 984 208,00	2 049 977,00
20	AVIVA TUNŻ	1 911 828,04	1 935 844,73
21	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	1 935 133,37	1 902 296,76
22	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	1 583 700,57	1 792 074,52
23	GENERALI T.U.	1 453 766,95	1 617 437,19
24	NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ	1 514 291,97	1 535 398,15
25	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	1 050 520,25	1 357 550,90
26	PKO LEASING	bd	1 346 320,00
27	KRUK	1 164 811,00	1 251 057,00
28	GRUPA IDEA GETIN LEASING	bd	1 206 866,00
29	IDEA BANK	1 314 451,00	1 196 792,00
30	UNIQA TU	1 200 675,63	1 159 562,17
31	PROVIDENT POLSKA	1 184 210,00	1 133 642,00
32	OPEN LIFE TU ŻYCIE	1 575 740,43	1 106 263,38
33	LINK4 TU	1 025 707,42	1 020 614,50
34	TUNŻ WARTA	809 888,65	972 693,55
35	COMPENSA TUNŻ VIENNA INSURANCE GROUP	834 162,95	896 186,83
36	GENERALI ŻYCIE T.U.	932 529,09	889 757,75
37	METLIFE TUNŻIR	861 844,74	854 667,82
38	WIENER TU VIENNA INSURANCE GROUP	743 411,10	824 176,28
39	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	763 331,00	759 655,00
40	TUW PZUW	550 839,85	689 835,30
41	AXA ŻYCIE TU	714 812,83	678 046,03
42	PKO TU	586 931,83	673 768,38
43	BANK BPS	623 529,00	659 354,00
44	EUROPEJSKI FUNDUSZ LEASINGOWY	655 967,63	618 327,06
45	SGB-BANK	575 869,60	607 922,40
46	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	591 115,98	603 101,18
47	TUW TUW	635 648,38	588 437,06
48	PKO ŻYCIE TU	501 069,73	532 929,48
49	TU NA ŻYCIE EUROPA	865 300,01	491 626,09
50	AVIVA TU OGÓLNYCH	442 540,04	456 550,03



Jak będą wyglądać nowoczesne banki?

Nowoczesne banki, chcąc odnieść sukces na rynku, muszą osiągać wyższe stopy zwrotu z inwestycji oraz oferować atrakcyjne produkty depozytowe.



Grzegorz Szulik

prezes zarządu, Provema

Współczesny sektor bankowy charakteryzuje się stale rosnącym poziomem konkurencyjności. Banki, rywalizując o klientów, są zmuszone do nieustannego wprowadzania innowacji, a poprawa pozycji konkurencyjnej najczęściej wymaga od banku ograniczenia kosztów operacyjnych. W bankowości, podobnie jak w innych branżach, konkurencję wygrywa się nie poziomem cen, a poziomem kosztów.

Klienci oczekują od banków między innymi: braku opłat za prowadzenie rachunku i wydanie karty płatniczej, możliwości dokonywania transakcji przez Internet oraz przez urządzenia mobilne, ułatwień w zakresie organizacji finansów osobistych i rodzinnych, a także innowacyjnych produktów ułatwiających oszczędzanie.

Innowacje to także sposób na ograniczenie kosztów

Banki dostosowują się do potrzeb klientów poprzez budowanie coraz bardziej złożonych i intuicyjnych systemów bankowości online. Z punktu widzenia banku elektroniczne systemy transakcyjne, choć dość drogie w budowie i utrzyma-

niu, są również sposobem na redukcję poziomu kosztów. Dzięki elektronicznym systemom transakcyjnym banki są w stanie odnieść ogromne korzyści wynikające z niższego poziomu zatrudnienia w procesach związanych z obsługą klienta.

Budowa systemów transakcyjnych pozwala również na łatwe gromadzenie i porządkowanie ogromnych ilości danych związanych z działalnością operacyjną. Te dane mogą być w łatwy sposób wykorzystywane dla stworzenia szytych na miarę, konkurencyjnych produktów finansowych. Dlatego dziś banki rutynowo zajmują się analizą coraz większych i coraz bardziej złożonych zbiorów danych. W tym celu używane są algorytmy wykorzystujące uczenie maszynowe i sztuczną inteligencję.

Jednak to wszystko może już niedługo nie wystarczyć. Poziom konkurencyjności w sektorze bankowym rośnie coraz bardziej. Dla konsumentów i podmiotów gospodarczych posiadających wystarczającą zdolność kredytową pieniądź jest tani i łatwo dostępny. Bardzo niskie stopy procentowe uniemożliwiają bankom oferowanie klientom atrakcyjnych produktów depozytowych. Mimo rosnącego poziomu innowacji, sektor bankowy chcąc przedstawić klientom atrakcyjną ofertę będzie musiał całkowicie zmienić swoją filozofię działania.

Nowoczesne banki będą musiały się zaprzyjaźnić z ryzykiem

Współczesne banki unikają ryzyka jak mogą. Są do tego zobowiązane

przez prawo, instytucje nadzoru oraz przez akcjonariuszy i właścicieli depozytów. Inwestując nie swoje pieniądze banki muszą być pewne, że ich inwestycje będą wystarczająco bezpieczne.

Jednak inwestując bezpiecznie banki nie są w stanie zaoferować wystarczających stóp zwrotu swoim inwestorom i właścicielom depozytów. Przed podobnym wyzwaniem stoją właściciele kapitału. Chcąc osiągać pasywny dochód ze swoich oszczędności, muszą zaakceptować wyższy poziom ryzyka. Dlatego w nowoczesnym sektorze bankowym konkurencję wygrały przedsiębiorstwa, które będą potrafiły w najbardziej efektywny sposób oceniać ryzyko.

Oznacza to konieczność dalszego rozwoju bankowych systemów służących do analizy dużych zbiorów danych. Dziś potrafią one bardzo efektywnie analizować ryzyko kredytowe w przypadku kredytów konsumenckich. Bezradne są natomiast w przypadku dużych inwestycji wymagających stworzenia biznesplanów i przeprowadzenia skomplikowanych analiz przez zespoły ludzkie. Jednak tak nie musi być zawsze.

Coraz bardziej złożone systemy służące do analizy ryzyka, oparte na sztucznej inteligencji, już w niedalekiej przyszłości umożliwią bankom osiąganie coraz wyższych stóp zwrotu z inwestycji. Tym samym wzrośnie ich zapotrzebowanie na kapitał i będą one oferować bardziej atrakcyjne warunki właścicielom depozytów. Umożliwią w ten sposób dalszy rozwój branży finansowej i całej światowej gospodarki.

Nowoczesne technologie napędzają rozwój banków spółdzielczych



fot.: Jacek ROS

Z Mirosławem Skibą, prezesem zarządu SGB-Banku, rozmawiała Katarzyna Mazur

w długim horyzoncie czasowym to w dalszym ciągu podstawa funkcjonowania banków spółdzielczych. Od ponad półtora wieku świadczymy usługi dla społeczności wsi i małych miast. Jesteśmy świadomi ich potrzeb i jak mało kto wiemy, jak się zmieniają, ewoluują, dojrzejają. Ale musimy ujmować w swojej strategii zarówno potrzeby młodych konsumentów, żyjących w świecie online, jak i starszego pokolenia, które patrzy na nowinki technologiczne z dużą rezerwą. Tworzymy więc rzeczywistość biznesową przyjazną wszystkim naszym partnerom.

Na początku 2019 r. w jednym z wywiadów mówił Pan o tym, że jako sektor banki spółdzielcze mają dużo do nadrobienia pod względem rozwiązań technologicznych. Jak widzi Pan sytuację dziś?

Mówi się, że nigdy nie jest tak dobrze, żeby nie mogło być lepiej, ale ja jestem przekonany, że krok, który wykonaliśmy w kierunku nowoczesności, to krok milowy. Dziś nie tylko dogoniliśmy w kwestii innowacyjnych rozwiązań banki komercyjne, ale w niektórych obszarach oferujemy wręcz rozwiązania nowocześniejsze. Mamy w swoich zasobach wszystkie dostępne na rynku systemy płatności mobilnych: Apple Pay, Google Pay, BLIK, Garmin Pay i Fitbit Pay. Tutaj jesteśmy prekursorami. To ukłon w stronę tych, którzy chcą płacić bezgotówkowo, a jest ich coraz więcej. Korzystanie wyłącznie z bankowości mobilnej deklaruje ponad 6,5 mln Polaków, a prawie 11 mln robi to okazjonalnie. 8,7 mln na 11,2 mln zarejestrowanych użytkowników bankowości mobilnej ogółem na koniec IV kwartału ubiegłego roku aktywnie i regularnie korzystało z aplikacji swojego banku, co oznacza ponad 10-procentowy wzrost kwartał do kwartału. Ponad 1,5 miliona klientów Grupy SGB ma możliwość płatności smartfonem.

Wspominając o rozwiązaniach dostępnych w tej chwili w ramach usług digitalowych w SGB, wymienił Pan m.in. Garmin Pay i Fitbit Pay. To narzędzia dla ludzi aktywnych, a co za tym idzie głównie młodych. Dlaczego na nich stawiacie?

Dostrzeżliśmy, że wielu młodych konsumentów, przede wszystkim aktywnych fi-

zycznie, przeprowadza szybkie transakcje za pomocą smartwatchy lub inteligentnych opasek treningowych. Chcieliśmy ułatwić im ten proces. Podobnie jest z usługą zarządzania subskrypcjami Netflix czy Spotify, za której pomocą użytkownik może jednym kliknięciem włączyć lub wyłączyć jedną z kilkunastu subskrypcji. Aplikacja SGB Mobile, w której dostępne są wspomniane opcje, powstała w efekcie współpracy ekspertów SGB-Banku i banków spółdzielczych SGB, a także Aileron, HEUTHES oraz Asseco, Novum, Softnet. Swój wkład w pracę nad SGB Mobile miały także Mastercard i Visa. Korzystając z wiedzy i umiejętności ekspertów wyszliśmy naprzeciw oczekiwaniom rzeszy klientów – według badań NBP aż 66 proc. Polaków uważa, iż płatności smartfonem i kartą są wygodniejsze i prostsze niż płacenie gotówką.

Dość często mówi się dziś o idei miast bezgotówkowych. Jaki udział w tym postępującym procesie mogą mieć banki?

Idea miast bezgotówkowych jest stosunkowo młoda, a jej założeniem jest transformacja płatności w kierunku cyfrowym. Chodzi o to, żeby w urzędach, w instytucjach użyteczności publicznej czy choćby w transporcie lokalnym płacić mobilnie – za pomocą aplikacji. W ubiegłym roku przedstawiciele Centrum Innowacji Społeczno-Samorządowych CentroPolis przeprowadzili badanie, w którym sprawdzali, jak miasta radzą sobie z płatnościami bezgotówkowymi. Już dziś wiele władz samorządowych umożliwia wnoszenie opłat gminnych za pomocą karty bankomatowej lub aplikacji mobilnej. Bilety w formie papierowej wypierane są przez elektroniczne systemy sprzedaży, spółki gminne przyjmują płatności w formie bezgotówkowej. I to staje się normalnością. Pieniądz przemieszcza się do świata online.

A jaki w tym procesie udział mogą mieć banki? Ogromny. Spółdzielcza Grupa Bankowa wdrożyła niedawno rozwiązanie SGB ID. Daje ono możliwość cyfrowego potwierdzenia tożsamości w kontaktach m.in. z serwisami administracji publicznej. Dzięki temu można m.in. podpisywać dokumenty w urzędach publicznych, identyfikować swoją tożsamość w usługach podmiotów publicznych w Internecie (np. złożyć wnio-

sek o wydanie dowodu osobistego lub paszportu). To niezwykle użyteczne rozwiązanie funkcjonuje już w 139 bankach spółdzielczych zrzeszonych w SGB, a niebawem będą się tym mogli pochwalić wszyscy członkowie Zrzeszenia.

Na wstępie naszej rozmowy wspominał Pan o wpływie koronawirusa na rozwój cyfrowych narzędzi. Jednak chciałabym zapytać o jego skutki w nawiązaniu do relacyjności, która jest podstawą funkcjonowania banków spółdzielczych.

Relacyjność, o której pani mówi, jest bardzo istotna, ponieważ to część naszej biznesowej misji. W tym trudnym czasie priorytetem było dla nas zaspokojenie potrzeb wszystkich osób, z którymi współpracujemy. Dotyczyło to przesunięcia spłaty rat kredytów, obsługi przedsiębiorców w ramach Tarczy Finansowej i Antykryzysowej, w którą banki spółdzielcze włączyły się bardzo intensywnie. Przedsiębiorcy za pośrednictwem Banków Spółdzielczych SGB otrzymali ponad 2,1 mld zł wparcia. Pieniądze trafiły do ponad 15 tys. polskich firm. Było możliwe dzięki zaangażowaniu pracowników Grupy SGB. Kadra to bezcenna nasza wartość. Dbamy o naszych pracowników – mam na myśli tych pracujących w SGB-Banku i chcemy, by mieli pewność, że zawsze mogą na nas liczyć. Mimo utrudnień, dzięki kadrze udało nam się zrealizować wszystkie plany związane z wdrażaniem nowych rozwiązań technologicznych bez żadnego opóźnienia, bez problemów z komunikacją wewnętrzną pomiędzy wielkimi zespołami ludzi. W czasie pandemii przeprowadziliśmy jedną ogromną operację integracji siedmiu systemów informatycznych – dziś na jednej platformie BS API z dostępu do danych może korzystać grupa wszystkich banków SGB, a wkrótce będą z niej korzystały wszystkie Banki Spółdzielcze w Polsce, jeśli tylko będą tego chciały. To pokazuje skalę postępu, z jakim mamy do czynienia w okresie ostatnich kilku miesięcy.

Czego ze strony SGB możemy się spodziewać w najbliższym czasie?

Doskonalenia oferty, usprawniania procesów zarządzania strukturami banków, pełnej digitalizacji i nieustającego budowania bliskich relacji z klientami.

Blisko ludzi i ich potrzeb

SGB-Bank skupia 192 banki spółdzielcze i razem tworzą Spółdzielczą Grupę Bankową. Grupa SGB zatrudnia ponad 11 tys. pracowników i ma ponad 1,5 mln klientów. Do Banków Spółdzielczych SGB należy ponad 1,5 tys. placówek i niemal 4 tys. bankomatów. Banki Spółdzielcze to także 12 proc. udziału w rynku obsługi samorządów terytorialnych i finansowania gminnych inwestycji. Na koniec 2019 r. miały ponad 4,5 mld zł depozytów należących do samorządów i udzieliły im ponad 3 mld zł kredytów.

Banki spółdzielcze działają głównie w małych miastach i wsiach, czyli tam, gdzie mogą być blisko ludzi i ich potrzeb. Jak powiedział w jednej z rozmów Błażej Mika, wiceprezes zarządu SGB-Banku, banki spółdzielcze odpowiadają dzisiaj za obsługę 8 proc. rynku. To gigantyczna wartość, ponieważ one są tam, gdzie żyją ludzie, gdzie są małe i średnie firmy, gdzie jest krwioobiegi gospodarki. I to, jak się ma ten sektor, bardzo często przekłada się

bezpośrednio na rozwój danego obszaru, powiatu czy gminy.

Aktywni na polu innowacji

Potrzeby klientów banków spółdzielczych nie odbiegają dziś od ogólnorynkowych trendów. Chcą być oni obsłużeni sprawnie, szybko i bez konieczności spędzania czasu w placówce stacjonarnej. Wg raportu Indeks Płatności Mobilnych Mazars, Polska plasuje się na siódmym spośród 17.

miejsz pod względem „zachowań konsumentów”, na miejscu ósmym biorąc pod uwagę czynnik „użytkownicy oraz dokonujący płatności za pośrednictwem urządzeń mobilnych” oraz na miejscu 14. pod względem oceny „dopasowania regulacji prawnych oraz infrastruktury”. Taka wysoka pozycja kraju w tym zestawieniu zobowiązuje rodzimych przedsiębiorców do aktywności na polu innowacji.

Także dla klientów instytucjonalnych

SGB-Bank wpisał się w ten trend, uruchamiając platformę BS API. – Umożliwiliśmy bankom spółdzielczym SGB dostęp do najnowocześniejszych rozwiązań technologicznych na poziomie do tej pory nieosiągalnym dla całego sektora spółdzielczego – ocenia prezes Błażej Mika. – Dzięki nowym technologiom

Banki Spółdzielcze SGB mogą oferować usługi mobilne. SGB Mobile to bezpieczna i nowoczesna aplikacja mobilna, zaprojektowana zgodnie z obowiązującymi trendami. Dzięki temu rozwiązaniu nasi klienci otrzymali dostęp do bankowości internetowej przy użyciu urządzeń mobilnych.

SGB zapowiada także, iż aplikacja SGB Mobile będzie uzupełniana o nowe usługi m.in. Autopay, rozwiązanie umożliwiające automatyczne płatności za przejazd płatnymi odcinkami autostrad. Możliwe będzie także założenie rachunku za pomocą selfie czy udzielenie kredytu online. Wdrażana jest też nowa bankowość elektroniczna dla klientów korporacyjnych, która będzie dla nich bardziej użyteczna, łatwiejsza w obsłudze i z bardziej przyjaznym interfejsem. KM

ZŁOTA SETKA

100 NAJLEPSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

Lp.	SPÓŁKA	Wielkość przychodów 2018 (w tys. zł)	Wielkość przychodów 2019 (w tys. zł)
51	CONCORDIA POLSKA T.U.	401 618,96	422 059,06
52	SANTANDER AVIVA TUNŻ	288 165,46	401 828,16
53	AEGON TUNŻ	386 233,82	377 667,07
54	STUNŻ ERGO HESTIA	442 853,42	357 089,51
55	TU EULER HERMES	286 245,52	351 373,68
56	GRUPA KAPITAŁOWA IMMOBILE	418 865,00	346 940,00
57	PTR	248 301,52	345 296,42
58	TU EUROPA	296 100,30	337 213,89
59	UNUM ŻYCIE TUIR	262 037,96	294 209,88
60	MILLENNIUM LEASING	286 472,00	282 055,00
61	T.U.W. POCZTOWE	184 527,62	263 756,63
62	TUZ TUW	200 812,73	256 471,84
63	X-TRADE BROKERS DOM MAKLERSKI	288 301,00	239 304,00
64	VIENNA LIFE TUNŻ VIENNA INSURANCE GROUP	307 960,65	234 486,16
65	SALTUS TUW	168 673,89	231 416,77
66	BEST	190 150,00	222 168,00
67	TUNŻ CARDIF POLSKA	279 641,53	213 315,56
68	ING LEASE	148 635,00	165 902,00
69	TU INTER POLSKA	128 281,47	138 814,03
70	SANTANDER AVIVA TU	119 969,95	122 585,34
71	POLSKI GAZ TUW	98 816,07	116 085,88
72	KUKE	77 021,04	99 312,61
73	UNIQA TUNŻ	117 487,61	98 930,03
74	MILLENNIUM TFI	88 471,00	76 259,00
75	SALTUS TU ŻYCIE	35 841,68	70 780,36
76	TUW - CUPRUM	55 125,75	64 069,86
77	TU ZDROWIE	79 054,90	63 244,10
78	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	48 306,81	61 097,42
79	QUERCUS TFI	85 753,00	61 010,00
80	POCZTOWE TUNŻ	47 196,13	60 492,85
81	PRIVATE EQUITY MANAGERS	52 005,00	50 157,00
82	CREDIT AGRICOLE TU	21 742,20	48 735,70
83	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	46 932,40	47 694,83
84	GIEŁDA PRAW MAJĄTKOWYCH VINDEXUS	47 247,00	47 378,00
85	GO TFI	bd	43 800,00
86	PRAGMA INKASO	44 504,00	38 502,00
87	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	35 279,10	35 310,42
88	ALTUS	287 822,00	28 153,00
89	PRAGMAGO	30 246,00	24 136,00
90	TUW REJENT-LIFE	17 412,80	17 574,95
91	MACIF ŻYCIE TUW	18 678,55	15 942,31
92	MILLENNIUM DOM MAKLERSKI	29 800,00	15 014,00
93	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	11 658,94	10 608,67
94	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ	19 661,84	10 279,28
95	TUW MEDICUM	5 885,86	6 752,22
96	MAGNA POLONIA	6 445,00	5 145,00
97	SKYLINE INVESTMENT	7 351,00	5 131,00
98	INC	3 708,00	3 813,00
99	PBS FINANSE	3 538,00	1 905,00
100	PARTNER TUIR	575,73	649,94

źródło: firmy, KNF, GPW oprac.: CBSF

Firmy leasingowe sprawdziły się w kryzysie

Negatywny wpływ COVID-19 na gospodarkę, a tym samym na rynek leasingu był szczególnie widoczny w pierwszych miesiącach pandemii, czyli od marca do maja 2020 r, kiedy obowiązywały restrykcje administracyjne. Jednak ich znoszenie, a przede wszystkim uruchomienie pomocy dla firm wpłynęło na stopniową poprawę tak nastrojów przedsiębiorców jak i zainteresowanie inwestycjami. Mimo to branża leasingowa nie spodziewa się znacznej poprawy wyników do końca roku.



Andrzej Sugajski

dyrektor generalny, Związek Polskiego Leasingu

Restrykcje administracyjne, które rząd wprowadził w połowie marca poskutkowały bardzo wyraźnym wyhamowaniem działalności gospodarczej (głównie w sektorze usług) oraz ograniczeniem aktywności całego społeczeństwa. Ich rezultatem były spadki obserwowane w produkcji przemysłowej i sprzedaży detalicznej, czy spadki w zakresie wielkości finansowania udzielanego przez firmy leasingowe. Jeszcze w marcu polska branża leasingowa zanotowała wynik na poziomie -31,8 proc. r/r, w kwietniu -49,9 proc. r/r, a w maju -35,9 proc. r/r – wynika z danych Związku Polskiego Leasingu.

Już w czerwcu ujemna dynamika polskiego rynku leasingu została wyhamowana do -18,8 proc.

r/r, podczas gdy lipiec przyniósł dosyć nieoczekiwane obicie do +2,2 proc. r/r dla finansowania ruchomości. W ujęciu narastającym, spadki pozostawały jednak znaczące -20,8 proc. r/r za okres od stycznia do lipca 2020 r. W sierpniu dynamika finansowania przez polskich leasingodawców ruchomości była ponownie ujemna (-1,8 proc. r/r), a po ośmiu miesiącach roku wyniosła -18,7 proc. r/r.

Wakacje leasingowe pomogły w kryzysie

W reakcji na pogarszającą się sytuację polskich firm, w okresie od początku kryzysu do końca czerwca 2020 r. polska branża leasingowa objęła wakacjami leasingowymi ponad 160 tys. przedsiębiorców, w odniesieniu do ponad 360 tys. umów. Oznacza to, że co piąta umowa leasingu funkcjonująca na polskim rynku została objęta pomocą. Polscy leasingodawcy odpowiedzieli na potrzeby swoich klientów, zmieniając harmonogramy spłat i odraczając spłatę rat leasingowych w okresie od 3 do 6 miesięcy. Pomoc udzielona przez firmy leasingowe była potrzebna i pomogła przedsiębiorcom stawić czoło w sytuacji kiedy

ich firmy przestały funkcjonować lub realizowały usługi czy produkcję w bardzo ograniczonym zakresie.

Mimo że na obecnym etapie rząd nie wspomina o ponownym zamknięciu polskiej gospodarki, branża leasingowa nie kreśli zbyt optymistycznych scenariuszy w zakresie zawierania nowych kontraktów leasingowych w kolejnych miesiącach roku. Odpowiadają za to zarówno popyt konsumpcyjny, który wpływa na popyt wewnętrzny i koniunkturę w handlu detalicznym, co jest ściśle powiązane z wielkością finansowania pojazdów lekkich jak i głęboki spadek PKB w 2020 r. (rzędu -8,0 proc.), który z kolei przekłada się na bardzo wyraźne ograniczenie wymiany handlowej w Europie, a przez to i na spadek popytu na usługi transportu drogowego. Te czynniki wpływają na ujemne dynamiki dla finansowania segmentu pojazdów lekkich, jak i pojazdów ciężarowych w IV kwartale br.

Na rynek finansowania maszyn z kolei wpływ mają m.in. słabe nastroje wśród firm przemysłowych, które to firmy negatywnie oceniają swoje perspektywy rozwoju, jak też istotny spadek wykorzystania zdolności produkcyjnych w sektorze wytwórczym. Pewien optymizm mogą wywołać lepsze, sierpniowe wyniki w zakresie finansowania maszyn pożyczką. Dobra sytuacja utrzymuje się w tych segmentach maszyn, gdzie popyt inwestycyjny nie jest tak mocno uzależniony od zmian koniunktury. Są to przede wszystkim obszary związane z finansowaniem maszyn rolniczych i sprzętu medycznego.



Kluczowy dla biznesu ostatni kwartał 2020 roku. Warto postawić na firmowe inwestycje!

Prowadzenie własnej firmy to nie lada wyzwanie. Żeby odnieść sukces w biznesie z jednej strony trzeba mieć pomysły na prowadzenie swojej firmy, ale trzeba też trzeba sprostać trudnościom, z którymi codziennie spotyka się każdy przedsiębiorca. Epidemia wirusa COVID-19, wprowadzone ograniczenia, czasowe zamknięcie niektórych gałęzi przemysłu i znaczne spowolnienie polskiej gospodarki sprawiły, że ostatni czas z pewnością nie był łatwy dla tych, którzy prowadzą własny biznes. Jednak do końca 2020 roku został jeszcze jeden kluczowy kwartał – pytanie jak go dobrze wykorzystać.

Firmowe inwestycje kluczem do sukcesu

Niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa, czy jest to jednoosobowa działalność gospodarcza, czy prężnie działająca korporacja, jeśli chce się rozwijać i osiągać sukcesy, to pomimo kryzysu gospodarczego, bez inwestycji w środki trwałe się nie obejdzie. Tutaj naprzeciw wychodzi branża leasingowa, której usługi i oferowane produkty skierowane są wprost do przedsiębiorców i właścicieli firm, którzy pozyskując finansowanie mogą rozwijać swoje biznesy. Bardzo często właściciele firm kojarzą leasing tylko z samochodami osobowymi. Tymczasem w praktyce wyleasingować można prawie każde nowe lub używane aktywo, jak np. maszyny i urządzenia przemysłowe, produkcyjne, linie technologiczne, sprzęt budowlany i geodezyjny, sprzęt komputerowy, środki transportu ciężkiego, motocykle, a nawet wyposażenie biur i magazynów. Co ważne, finansowanie w postaci leasingu jest wszechstronne. Z jednej strony obejmuje aktywa pierwszej potrzeby, standardowe przedmioty, które znajdują zastosowanie w wielu firmach i fabrykach, czy też inwestycje odtworzeniowe. Z drugiej strony pozwala zrealizować znacznie większe, strategiczne inwestycje firmowe. Możemy sfinansować zakup maszyn i urządzeń przygotowanych na specjalne zamówienie jak np. paczkomaty, czy tarcze TBM do drążenia tuneli metra.

Sytuacja związana z wybuchem epidemii i kryzysem gospodarczym postawiła przed nami, jak i naszymi klientami kolejne wy-



Ewa Łuniewska, prezes ING Lease (Polska)

zwania. W przypadku niektórych firm nowa rzeczywistość wymusiła dostosowanie lub zmianę swojego modelu biznesowego. Pierwszym oczywistym, ale i koniecznym krokiem było przeniesienie biznesu do Internetu. Jednak czasem firmy musiały zmienić swoje łańcuchy dostaw albo zaproponować zupełnie nowe produkty odpowiadające na nowe potrzeby klientów. W każdym z tych przypadków warto pomyśleć o możliwościach zewnętrznego finansowania. Nowa maszyna, która pozwoli zmodernizować park maszyn, czy też nowy samochód by móc sprawniej rozwozić towary mogą okazać się kluczem do sukcesu. Rozumiemy to i w tym obszarze również chcemy wspierać przedsiębiorców. Jesteśmy otwarci na nowe transakcje leasingowe i udostępniamy szybki, wygodny dostęp do naszych usług – wyjaśnia Ewa Łuniewska Prezes ING Lease (Polska).

Uprozczone procedury i minimum formalności

Dzisiaj przedsiębiorcy szukają łatwych, prostych rozwiązań, będących w zasięgu ręki. W ING dostępne są programy leasingowe dedykowane poszczególnym aktywom: Program ING Auto dla samochodów osobowych i dostawczych, Program ING Truck dla środków transportu ciężkiego, Program ING Maszyny dla maszyn

i urządzeń czy też Program ING Profesjonalista dla sprzętu medycznego, geodezyjnego, biurowego oraz IT. Charakteryzują je elastyczne warunki finansowania oraz uproszczone procedury z formalnościami ograniczonymi do minimum.

Bycie online – bezpieczeństwo i wygoda

Ostatni czas pokazał, że możliwość załatwienia różnych spraw przez Internet to istotne udogodnienie dla przedsiębiorców i właścicieli firm. Z jednej strony ze względów bezpieczeństwa i obostrzeń związanych z pandemią koronawirusa. Z drugiej strony załatwiając sprawy zdalnie, robimy to szybciej i sprawniej, a to sprzyja szybszemu powrotowi do aktywności biznesowej sprzed pandemii. Zdajemy sobie sprawę, że prowadzenie firmy w tak niecodziennych okolicznościach nie jest łatwe, dlatego zachęcamy klientów do korzystania z rozwiązań zdalnych – mówi Ewa Łuniewska, Prezes ING Lease (Polska).

Kanały bankowości internetowej i elektronicznej ING dają możliwość obsługi online umów leasingowych. Tym samym ceniąc swój czas można szybko i wygodnie pobrać faktury za raty leasingowe, sprawdzić harmonogram spłat, status rozliczeń, a także inne informacje dotyczące umów leasingu. Oprócz tego można zło-

żyć wnioski online dotyczący zmian w umowie lub dotyczący przedmiotu leasingu. Co więcej klient może zdalnie złożyć wniosek o nowe finansowanie. A dzięki możliwości podpisania umowy elektronicznym podpisem kwalifikowanym cały proces odbywa się w dogodnym dla klienta czasie bez konieczności wychodzenia z domu czy wizyty w oddziale. Od prawie 25 lat wspieramy przedsiębiorców i firmy w rozwoju ich biznesów. Na co dzień podążamy za oczekiwaniami klientów, rozwijamy produkty

i dostosowujemy ofertę do potrzeb tak, aby oferować najlepsze, szyte na miarę rozwiązania. Dostarczamy klientom produkty finansowe, które umożliwiają szybką i sprawną realizację inwestycji. Dzisiaj musimy zmierzyć się z nową rzeczywistością, jednak niezmiennie słuchamy potrzeb naszych klientów. Nasz sukces to sukces naszych klientów! Tym bardziej cieszy nas i motywuje otrzymana w pierwszej połowie roku nagroda „Finansowa Marka Roku” – dodaje Ewa Łuniewska Prezes ING Lease (Polska).



Ostatni czas pokazał, że możliwość załatwienia różnych spraw przez Internet to istotne udogodnienie dla przedsiębiorców i właścicieli firm. Z jednej strony ze względów bezpieczeństwa i obostrzeń związanych z pandemią koronawirusa. Z drugiej strony załatwiając sprawy zdalnie robimy to szybciej i sprawniej, a to sprzyja szybszemu powrotowi do aktywności biznesowej sprzed pandemii. Zdajemy sobie sprawę, że prowadzenie firmy w tak niecodziennych okolicznościach, nie jest łatwe, dlatego zachęcamy klientów do korzystania z rozwiązań zdalnych – mówi Ewa Łuniewska Prezes ING Lease (Polska).

Materiał promocyjny

ZŁOTA SETKA

50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

Lp	Spółka	Wielkość przychodów 2018 (w tys. zł)	Wielkość przychodów 2019 (w tys. zł)	Zmiana proc.
1	CREDIT AGRICOLE TU	21 742,20	48 735,70	124,15
2	SALTUS TU ŻYCIE	35 841,68	70 780,36	97,48
3	T.U.W. POCZTOWE	184 527,62	263 756,63	42,94
4	IPOPEMA SECURITIES	98 108,00	139 992,00	42,69
5	SANTANDER AVIVA TUNŻ	288 165,46	401 828,16	39,44
6	PTR	248 301,52	345 296,42	39,06
7	SALTUS TUW	168 673,89	231 416,77	37,20
8	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	1 050 520,25	1 357 550,90	29,23
9	KUKE	77 021,04	99 312,61	28,94
10	POCZTOWE TUNŻ	47 196,13	60 492,85	28,17
11	BNP PARIBAS BANK POLSKA	4 083 017,00	5 230 783,00	28,11
12	TUZTUW	200 812,73	256 471,84	27,72
13	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	48 306,81	61 097,42	26,48
14	TUW PZUW	550 839,85	689 835,30	25,23
15	TU EULER HERMES	286 245,52	351 373,68	22,75
16	TUNŻ WARTA	809 888,65	972 693,55	20,10
17	BANK MILLENNIUM	3 140 917,00	3 727 618,00	18,68
18	CINKIARZ.PL	15 953 068,00	18 765 618,00	17,63
19	POLSKI GAZTUW	98 816,07	116 085,88	17,48
20	BEST	190 150,00	222 168,00	16,84
21	TUW- CUPRUM	55 125,75	64 069,86	16,22
22	PKOTU	586 931,83	673 768,38	14,79
23	TUW MEDICUM	5 885,86	6 752,22	14,72
24	SANTANDER BANK POLSKA	9 740 368,00	11 109 885,00	14,06
25	TU EUROPA	296 100,30	337 213,89	13,89
26	MBANK	6 532 172,00	7 406 594,00	13,39
27	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	1 583 700,57	1 792 074,52	13,16
28	PARTNER TUIR	575,73	649,94	12,89
29	UNUM ŻYCIE TUIR	262 037,96	294 209,88	12,28
30	ING BANK ŚLĄSKI	5 064 200,00	5 665 600,00	11,88
31	ING LEASE	148 635	165 902	11,61
32	GENERALI T.U.	1 453 766,95	1 617 437,19	11,26
33	WIENER TU VIENNA INSURANCE GROUP	743 411,10	824 176,28	10,86
34	ALIOR BANK	4 781 934,00	5 224 862,00	9,26
35	TU INTER POLSKA	128 281,47	138 814,03	8,21
36	TUIR WARTA	5 579 611,72	6 029 581,90	8,06
37	PKO BP	15 636 000,00	16 890 000,00	8,02
38	COMPENSA TUNŻ VIENNA INSURANCE GROUP	834 162,95	896 186,83	7,44
39	KRUK	1 164 811,00	1 251 057,00	7,40
40	BANK PEKAO	8 966 455,00	9 605 366,00	7,13
41	PKO ŻYCIE TU	501 069,73	532 929,48	6,36
42	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE	1 943 475,00	2 059 888,00	5,99
43	BANK BPS	623 529,00	659 354,00	5,75
44	SGB-BANK	575 869,60	607 922,40	5,57
45	CONCORDIA POLSKA T.U.	401 618,96	422 059,06	5,09
46	STU ERGO HESTIA	6 091 976,22	6 375 517,74	4,65
47	SANTANDER CONSUMER BANK	2 037 358,00	2 119 573,00	4,04
48	PZU ŻYCIE	8 276 466,93	8 581 639,47	3,69
49	GETIN HOLDING	1 984 208,00	2 049 977,00	3,31
50	AVIVA TU OGÓLNYCH	442 540,04	456 550,03	3,17

źródło: firmy, KNF, GPW oprac.: CBSF

PRZYSZŁOŚĆ BANKÓW W POLSCE

– o konsolidacji i nowoczesnych rozwiązaniach technologicznych, czyli o trendach rynkowych w dobie pandemii

2020 r. to rok szczególny. Nawet nowa normalność, którą budujemy od czerwca, wydaje się być permanentnym stanem wyjątkowym. Pandemia to w sektorze bankowym kolejny test szybkiej adaptacji do nowych realiów oraz radzenia sobie z niepewnością, powiązany z szybkimi zmianami oczekiwań klientów, z których tylko część ma charakter przejściowy.



Tomasz Pol

dyrektor departamentu marketingu bankowości detalicznej, Bank Millennium

Zapewnienie bezpieczeństwa pracownikom i klientom to najważniejsze wyzwanie, które zostanie z nami na dłużej. W trosce o ich bezpieczeństwo banki wprowadziły specjalne procedury mające na celu ochronę zdrowia, zapewnienie pełnej operacyjności i dostępności usług. Na bieżąco monitorowały sytuację, rekomendacje Głównego Inspektoratu Sanitarnego (GIS) i Ministra Zdrowia oraz podejmowały adekwatne działania.

Niezbędna digitalizacja

Digitalizacja kontaktu z klientem przestała przyspieszać, a stała się czymś niezbędnym, aby w ogóle obsłużyć klientów. Zaszło tu podobne zjawisko jak w niektórych sieciach handlowych, w których sprzedaż spadła do zera, o ile nie zaoferowano zdalnego dostępu do produktów. Również usługi ban-

ków niedostępne cyfrowo straciły na znaczeniu, a te, w przypadku których konieczny był osobisty kontakt z doradcą, wymagały tłumaczenia, dlatego nie można ich zaoferować zdalnie.

Przeniesienie usług do bankowości internetowej i mobilnej

Kanały elektroniczne stały się dla banków gwarantem ciągłości dostępu do produktów i usług – ułatwiają pozyskiwanie nowych klientów, usprawniają najważniejsze procesy, pozwalają znacząco odciążać pracowników oddziałów i infolinii. Nastąpił ogromny wzrost w płatnościach online. Nawet klienci, którzy wcześniej sceptycznie podchodzili do technicznych nowinek odkryli, że rozwiązania online naprawdę ułatwiają życie. Oddziały, które od lat poszukują optymalnego modelu funkcjonowania stały się w pewnym stopniu przedłużeniem contact center i ważnym punktem dotarcia do klientów nie korzystających z kanałów cyfrowych. W placówkach poszukiwali oni wsparcia w rozumieniu i uruchomieniu kanału zdalnego. Trwały spadek liczby klientów odwiedzających oddziały sprawił, że normą stało się oferowanie usług przez telefon i wspieranie klientów w urucha-

mianiu i korzystaniu z bankowości elektronicznej.

Przewartościowanie ofert bankowych

W oczach klientów nastąpiło przewartościowanie ofert bankowych – ze względu na czysto praktycznych część usług straciła na znaczeniu, jak choćby możliwość zakupu ubezpieczenia podróznego w aplikacji mobilnej w czasie, gdy rzadko kto podróżował. Z drugiej strony, w ciągu zaledwie kilku tygodni otwarto 50 tys. nowych rachunków maklerskich, przede wszystkim w bankach, w których funkcjonował już zdalny proces ich otwierania. Bank stał się preferowanym punktem dostępu do administracji publicznej – wykorzystanie profilu zaufanego przez bankowość elektroniczną zwiększyło się kilkukrotnie.

Radykalnie zmieniła się postawa wobec ryzyka, przede wszystkim ze względu na niższe marże i rosnące poziomy ryzyka. Wiele ofert promocyjnych musiało zmienić kształt lub zniknąć z rynku, a w obszarze produktów hipotecznych, w których decyzja dotyczy kilkudziesięciu lat, znacząco ograniczono ich dostępność. Ponowne otwieranie dostępu do tego typu produktów następuje stopniowo i na innych warunkach. Przetestowanie i zaakceptowanie pracy zdalnej nastąpiło błyskawicznie i ze 100 proc. sukcesem. W całym sektorze udało się praktycznie w dniach przygotować pracowników do pracy z domu, a obecnie większość banków z powodzeniem pracuje w modelu hybrydowym.



Wakacje okazały się bardzo dobrym okresem dla funduszy inwestycyjnych. Łączna sprzedaż przekroczyła +2,7 mld. Jest to już czwarty miesiąc pozytywnego bilansu sprzedaży środków w tej branży. Największym powodzeniem nieustannie cieszy się grupa funduszy dłużnych i krótkoterminowych dłużnych, których sprzedaż w sierpniu wyniosła +2,3 mld zł. – Można się było spodziewać, że wakacje to okres raczej wydawania niż oszczędzania. Dlatego optymizmem napawa fakt związany z decyzjami o lokowaniu środków w funduszach inwestycyjnych. Przyczynia się do tego również program PPK, popularyzując tę formę długoterminowego budowania zapasowego kapitału, ale również brak ciekawych alternatyw na rynku – mówi Małgorzata Rusewicz, prezes IZFIA.

Polacy kupili w sierpniu mniej detalicznych obligacji skarbowych niż w lipcu, a mimo to możemy mówić o kolejnym rekordzie. Powód jest taki, że od stycznia do sierpnia Polacy kupili obligacje warte prawie 19 mld zł. To więcej niż w całym, dotychczas rekordowym 2019 r. Zła wiadomość jest taka, że większość nabywców zarobi na tych papierach za mało, aby pokonać inflację konsumującą siłę nabywczą oszczędności.

Rządowe Centrum Legislacji przedstawiło plany nowelizacji ustawy o VAT oraz prawa bankowego. Pakiet nazwany przez Ministerstwo Finansów SLIM VAT (Simple Local And Modern) zapowiada szereg uproszczeń administracyjnych dla podatników, m.in. wydłużenie czasu na odliczenie VAT czy ujednoczenie kursów walut obcych dla celów VAT i podatków dochodowych.

Rośnie popyt na kredyty hipoteczne. Średnia kwota kredytu hipotecznego, o jaki wnioskowali w sierpniu Polacy, była o 4 proc. wyższa niż przed rokiem – wynika z danych BIK. Jednak chętnych wciąż jest mniej o prawie 7 proc. niż w sierpniu 2019 r. W rezultacie indeks popytu na kredyty mieszkaniowe wyniósł w ubiegłym miesiącu -3,1 proc. Analitycy BIK wskazują, że to oznaka stabilizacji na rynku, chociaż hamowanej przez wciąż restrykcyjną politykę banków. W całym roku spodziewają się, że sprzedaż kredytów hipotecznych będzie o 8 proc. niższa niż przed rokiem. Odczyt indeksu popytu na kredyty mieszkaniowe na poziomie -3,1 proc. oznacza, że w sierpniu br. banki i SKOK-i przesłały do BIK zapytania o kredyty mieszkaniowe na kwotę o 3,1 proc. niższą niż w sierpniu 2019 r. – Na indeks mają wpływ liczba klientów i wartość kredytu. Liczba wnioskujących klientów spadła o 7 proc. rok do roku, była też niższa o 16 proc. niż wyniki z br., natomiast wzrosła o 17 proc. w stosunku do minimum z kwietnia 2020 r. – mówi Sławomir Nosal, kierownik zespołu analiz portfelowych Biura Informacji Kredytowej. – Czynnikiem pozytywnym była za to średnia kwota wnioskowanego kredytu.

Paradoksalnie pandemia COVID-19 pozytywnie wpłynęła na znaczenie gotówki. W większości światowych gospodarek odnotowano znaczący wzrost podaży pieniądza w postaci banknotów. W ten trend wpisuje się również Polska, gdzie wartość

gotówki w obiegu od początku roku – według Narodowego Banku Polskiego – wzrosła o ponad 27 proc. W tym samym czasie w USA odnotowano wzrosty na poziomie 15 proc., a w strefie euro o około 12 proc. – wynika z danych VoxEU. Co więcej, nie

więzały się one z odpływem bankowych depozytów – w przypadku naszego kraju gospodarstw domowych wzrosły o 7 proc., a przedsiębiorstw niefinansowych aż o 15 proc., niebagatelny wpływ miała na ten wynik Tarcza Finansowa PFR.

Zwinność i troska o ludzi

To, jak firmy przechodzą przez trudności rynkowe, zależy głównie od zaangażowania ludzi w organizacjach, ich wiary w skuteczność działania spółki oraz dojrzałego przywództwa kadry menedżerskiej. W Unum robimy to, co do nas należy wierząc, że mamy do spełnienia misję, na której się niezmiennie koncentrujemy. Choć nie jest to pozbawione trudności.



Aneta Podyma-Milczarek
prezes zarządu, Unum Życie TUIR

Kiedy z dnia na dzień koronakryzys odebrał naszym sprzedawcom ich główne narzędzie pracy – spotkania z klientami – musieliśmy zwinnie dostosować działalność do nowej rzeczywistości, zmieniając proces sprzedaży z bezpośredniego i półzdalnego na w pełni zdalny. Dla nas bezpośrednie relacje z klientami mają niezwykle znaczenie, w końcu oferujemy im ochronę ich najcenniejszych wartości: życia i zdrowia. Decyzje, które podjęliśmy, były mocno przemyślane. Bezpośrednie spotkania nie wykluczają wykorzystania technologii, więc wprowadzając sprzedaż zdalną staraliśmy się połączyć dotychczas funkcjonujący model z nowym. Ten proces z nami zostanie jako uzupełnienie, będziemy go nadal rozwijać, docierając do szerszego grona klientów i odpowiadając na ich potrzeby.

Najważniejsi są ludzie

Sposób oferowania ubezpieczeń to nie jedynie wyraz szacunku do klienta, którego przecież też sytuacja pandemiczna nie ominęła. Jako pierwsza firma ubezpieczeniowa poinformowaliśmy na stronie www o pełnym zakresie ochrony na wypadek zachorowań na COVID-19, zapewniliśmy klientom o wypłacalności i stabilności finansowej, a dla tych, którzy doświadczyli skutków pandemii, przygotowaliśmy rozwiązania w polisach, które pomogły im

zachować ochronę pomimo trudności z opłaceniem składki. Wdrożyliśmy nowe rozwiązania umożliwiające klientom zakup polisy bez konieczności wychodzenia z domu: spotkania, płatności, formularze online. Trzeba jednak przyznać, że o ile wdrożenie funkcjonalności technicznych można przeprowadzić zwinnie, o tyle trudniej jest przestawić na nowy model pracy ludzi, którzy od ponad 20 lat funkcjonowali w systemie bezpośrednich rozmów i spotkań z klientami. Chcąc wesprzeć naszych agentów w tej zmianie postawiliśmy na otwartą komunikację, system szkoleń i wsparcia, bliskie relacje z ludźmi oparte na zaufaniu i empatii. Zresztą dotyczyło to całej firmy. Od samego początku zarząd spółki otwarcie komunikował się z zespołami. Jeszcze przed przejściem na pracę zdalną spółka uruchomiła tygodniowy „Coronavirus Update”, na łamach którego informowaliśmy o podjętych krokach, o tym, jak będziemy przeprowadzać firmę przez ten czas i czego potrzebujemy od ludzi. Priorytetem w spółce niezmiennie jest zdrowie i bezpieczeństwo pracowników i współpracowników, również bezpieczeństwo finansowe, o które zadbał, przygotowując specjalne rozwiązania dla agentów na czas niższej aktywności. Wstrzymaliśmy toczące się niektóre projekty na rzecz innych, pilniejszych inwestycji, które miały zapewnić ciągłość działania firmy i stabilność zatrudnienia.

Otwartość i bliskość w relacjach

Z ogromną radością podjęłam się spotkań online z wszystkimi i rozmawiałam w każdym zespole niemal z każdą osobą w firmie pytając, w jaki sposób można im pomóc, jak się mają, jak się czują w tej zmienionej rzeczywistości. A także, żeby celebrować i doceniać to, że pomimo łączenia obowiązków w nietrywnych warunkach domowych dzielnie realizujemy bieżące zadania. To dla mnie niezwykle ważne: bliskość relacji, umiejętność celebrowania małych i dużych osiągnięć, autentyczna troska i uważność na drugiego człowieka. Połączenie tego oraz jasnej komunikacji wspólnych celów przynosi niezwykle efekty: pozwala utrzymać dobrą atmosferę w zespołach i odwagę ludzi do działania pomimo trudnych okoliczności. Żeby tak było, ludzie muszą czuć się bezpieczni i ważni, muszą wiedzieć, że firma o nich dba i jej na nich zależy. Wprowadziliśmy biuletyny z poradnikami, jak łączyć role zawodowe i prywatne, a dla podtrzymania ducha współpracy i koleżeńskości atmosfery pracownicy na łamach specjalnego biuletynu publikowali swoje zdjęcia z domowych

biur. Wyposażyliśmy również wszystkich w maseczki, a kiedy nastał czas stopniowych powrotów do biura, decyzja poprzedzona była ankietą wśród pracowników, badającą ich nastawienie i odczucia związane z pracą zdalną. Ani na moment nie zaprzestaliśmy też swojej działalności społecznej realizowanej przez zaangażowanych wolontariuszy Fundacji Unum. Działania na rzecz szpitali, seniorów czy osób w potrzebie nie tylko przynosiły realne wsparcie w społecznościach, ale także budowały poczucie wspólnoty pomiędzy pracownikami i współpracownikami. Dla utrzymania zaangażowania zespołów kluczową rolę odegrały dialog z pracownikami, otwartość na ich potrzeby, a także wspólny cel, jakim w tym czasie jest kontynuacja działalności spółki. Dla mnie najważniejsze jest, by pracownicy i współpracownicy byli i mieli to poczucie, że są prawdziwą częścią różnych etapów rozwoju firmy. Wartości, którym wspólnie hołdujemy na co dzień, pomagają nam w dobrych czasach, a w tych gorszych łączą nas we wspólnej odpowiedzialności i zaangażowaniu w pokonywanie trudności, dając dobrą energię do wspólnej pracy. To owocuje! Cieszymy się niezachwianą stabilnością finansową, nieustannym rozwojem nie tylko technologicznym i usprawnieniami wewnątrz, ale i naszym klientom oferujemy dziś nowy produkt na wypadek chorób kardiologicznych, wsparcie w postaci spotkań z uznanymi ekspertami rynkowymi, nowe funkcjonalności w obszarze obsługi czy relacji z agentami. Rozwijamy się, czerpiąc z otaczającego nas świata wiedzę i nie tracąc z oczu tego, co dla nas najważniejsze: troski o ludzi, naszych klientów, pracowników i współpracowników.



Z ogromną radością podjęłam się spotkań online z wszystkimi i rozmawiałam w każdym zespole niemal z każdą osobą w firmie pytając, w jaki sposób można im pomóc, jak się mają, jak się czują w tej zmienionej rzeczywistości. A także, żeby celebrować i doceniać to, że pomimo łączenia obowiązków w nietrywnych warunkach domowych dzielnie realizujemy bieżące zadania.

ZŁOTA SETKA

TOP 10 MENEDŻERÓW W FINANSACH

Szanowni Państwo!

Pandemia COVID-19 mocno zmieniła funkcjonowanie przedsiębiorstw. Wszyscy zmuszeni byliśmy do szybkiego przeniesienia się do aktywności online – jako przedsiębiorcy, pracownicy, klienci. Przed dużym wyzwaniem w tych okolicznościach stanęły także instytucje finansowe, które musiały obsłużyć dotychczasowych klientów w nowym formacie, przełamując ich mentalne bariery i gwarantując bezpieczeństwo, równolegle zapewniając pracownikom narzędzia pozwalające świadczyć usługi na najwyższym, najbardziej nowoczesnym poziomie.

Gdyby nie ludzie stojący za sterami tych firm, efekty nie byłyby tak spektakularne. Dzięki nim mamy dziś pewność, że technologie tworzone przez ludzi, mające służyć ludziom, muszą być wdrażane przez niezwykle odpowiedzialnych i świadomych swoich kompetencji

menedżerów. Tacy znaleźli się na naszej liście. Digitalizacja obsługi klientów, wymuszona społeczną izolacją, przebiegła dzięki nim sprawnie, przynosząc korzyści tak kontrahentom, jak i zarządzanym przez nich firmom. Możemy mieć pewność, że nasze pieniądze, bez względu na to, czy pochodzące z prywatnej kieszeni, czy z firmowej kasy, w instytucjach finansowych przez nich zarządzanych są bezpieczne i bez względu na zmiany zachodzące na rynku takimi pozostaną. Gratulujemy wszystkim wyróżnionym w plebiscycie TOP 10 menedżerów w finansach i mamy nadzieję, że nadchodzące miesiące okażą się dla nich spokojniejsze niż ostatnie, a zdobyte w tych trudnych warunkach umiejętności zaowocują w przyszłości nowymi, fascynującymi projektami.

Redakcja

**BRUNON BARTKIEWICZ**

PREZES ZARZĄDU, ING BANK ŚLĄSKI

Brunon Bartkiewicz jest związany z ING Bankiem Śląskim i ING od początku lat 90. ubiegłego wieku. W 1995 r. objął stanowisko prezesa zarządu Banku Śląskiego. W 2000 r. na kolejne cztery lata objął funkcję dyrektora generalnego oraz członka zarządu w banku ING Direct NV. Na tym stanowisku był odpowiedzialny za zarządzanie ryzykiem kredytowym i rynkowym, wsparcie informatyczne i operacyjne oraz za-

ządzanie ryzykiem operacyjnym. W 2004 r. objął stanowisko prezesa ING Banku Śląskiego. W 2010 r. został członkiem General Management Team w ING Direct, w którym był m.in. odpowiedzialny za działalność w Hiszpanii, Włoszech, Francji, Wielkiej Brytanii, Australii. Od 2012 r. nadzorował pracę ING we Francji, Włoszech, Polsce, Hiszpanii, Rumunii oraz Turcji. Jako Chief Innovation Officer w Grupie ING

(od 2014 r.) odegrał znaczącą rolę w ING we wdrażaniu innowacji, promowaniu innowacyjnych pomysłów i rozwiązań, zastosowaniu nowoczesnych technologii oraz szybkim wprowadzaniu innowacyjnych pomysłów na rynek. W 2016 r. ponownie został powołany na stanowisko prezesa ING Banku Śląskiego. Brunon Bartkiewicz ukończył wydział Handlu Zagranicznego Szkoły Głównej Planowania i Statystyki (SGH).

ZBIGNIEW JAGIEŁŁO

PREZES ZARZĄDU, PKO BANK POLSKI

Funkcję prezesa zarządu PKO BP pełni od października 2009 r. Wcześniej przez blisko dziewięć lat był prezesem zarządu Pioneer Pekao TFI. W globalnej strukturze Pioneer Investments nadzorował także dystrybucję w regionie Europy Środkowo-Wschodniej (CEE). W drugiej połowie lat 90., m.in. jako wiceprezes zarządu, współtworzył PKO/Credit Suisse TFI. Aktywnie zaangażowany w rozwój i promocję wysokich standardów działania rynku finansowego w Polsce. Członek Rady Związku Banków Polskich oraz prestiżowej organizacji Institut International D'Etudes Bancaires zrzeszających międzynarodowe środowisko bankowe. Wcześniej pełnił m.in. funkcję przewodniczącego Rady Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami. Absolwent wydziału informatyki i zarządzania Politechniki Wrocławskiej. Ukończył również podyplomowe studia menedżerskie prowadzone przez Gdańską Fundację Kształcenia Menedżerów i Uniwersytet Gdański, gdzie

uzyskał tytuł Executive MBA certyfikowany przez Rotterdam School of Management, Erasmus University. Odznaczony przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej Krzyżem Oficerskim Orderu Odrodzenia Polski oraz uhonorowany medalem Solidarności Społecznej za propagowanie idei społecznej odpowiedzialności biznesu. Był przewodniczącym Rady Programowej Fundacji PKO Banku Polskiego, która powstała w 2010 r. z jego inicjatywy. Laureat licznych nagród i wyróżnień.

uzyskał tytuł Executive MBA certyfikowany przez Rotterdam School of Management, Erasmus University. Odznaczony przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej Krzyżem Oficerskim Orderu Odrodzenia Polski oraz uhonorowany medalem Solidarności Społecznej za propagowanie idei społecznej odpowiedzialności biznesu. Był przewodniczącym Rady Programowej Fundacji PKO Banku Polskiego, która powstała w 2010 r. z jego inicjatywy. Laureat licznych nagród i wyróżnień.

**EWA MAŁYSZKO**

PREZES ZARZĄDU, PFR TFI

Zwykształcenia jest ekonomistką oraz absolwentką podyplomowego studium zarządzania funduszami emerytalnymi i podyplomowego studium w zakresie metod ilościowych w analizie rynków finansowych w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Ukończyła również prestiżowy Programme for the Executive Development dla kadry menedżerskiej wyższego szczebla w IMD Institute w Lozannie oraz program z zakresu zarządzania organizacją w Wallenberg Institute w Szwecji. Posiada wieloletnie doświadczenie w tworzeniu i zarządzaniu instytucjami

finansowymi. Od grudnia 2011 r. do lutego 2017 r. była prezesem zarządu PKO BP Bankowy PTE. Wcześniej zajmowała stanowisko wiceprezesa zarządu odpowiedzialnego za działalność operacyjną i finanse w KGHM TFI, a w latach 1998–2008 pracowała w SEB TFI, najpierw na stanowisku wiceprezesa zarządu, a od 2001 r. na stanowisku prezesa zarządu. Współautorka projektu wdrożenia Pracowniczych Planów Kapitałowych w Polsce. Aktywnie promuje długoterminowe oszczędzanie i edukację finansową oraz nowe technologie w sektorze finansowym. Jest

członkiem Rady Fundacji EFPA Polska działającej na rzecz standardów doradztwa finansowego oraz przedstawicielem EFPA Polska w Standards and Qualifications Committee EFPA. Laureatka rankingów Kobiet Biznesu „Businessman Magazine” oraz TOP 50 Najlepszych Menedżerek w Polsce. W 2017 r. wyróżniona tytułem TOP Profesjonalista magazynu „Business Gate” w kategorii Najlepszy Menedżer. Wielokrotnie uznawana przez magazyn ekonomiczny „Home&Market” za jedną z najbardziej wpływowych kobiet biznesu.

JAROSŁAW MATUSIEWICZ

PREZES ZARZĄDU, UNIQA POLSKA

Jarosław Matusiewicz jest od prawie 30 lat związany z branżą ubezpieczeniową. Przez pierwsze 13 lat kariery zawodowej pracował w PZU. Od roku 2006 w UNIQA Polska, gdzie od 2013 r. pełnił funkcję dyrektora zarządzającego ds. likwidacji szkód. W 2016 r. został wiceprezsem zarządu polskich spółek UNIQA, a od 2017 r. jest prezesem zarządu. Za jego kadencji UNIQA w Polsce wprowadziła nową strategię, którą z sukcesem realizuje. Jej

głównym zadaniem było przekształcenie Uniqa w organizację z klientem w centrum, upraszczanie produktów oraz upraszczanie i cyfryzacja procesów. Nowa strategia oznaczała także m.in. zmianę w strukturze organizacyjnej i zmianę odpowiedzialności członków zarządu – wiceprezes ds. klienta odpowiada za pełen proces pozyskania klienta, a członek zarządu ds. wsparcia klienta kompleksowo za obsługę posprzedażową klientów. Strategia, w której na pierw-

szym miejscu jest klient, doprowadziła m.in. do powołania Rzecznika Klienta UNIQA. Jarosław Matusiewicz jest członkiem Komisji Rewizyjnej Polskiej Izby Ubezpieczeń oraz przewodniczącym Rady Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego. Jest absolwentem Wydziału Budownictwa Lądowego w Akademii Rolniczo-Technicznej w Olsztynie. Ukończył studia podyplomowe o Przeciwdziałaniu Przemocności Ubezpieczeniowej w Wyższej Szkole Ubezpieczeń i Bankowości.

fot. Weronika Łucjan



ANETA PODYMA-MILCZAREK

PREZES ZARZĄDU, UNUM ŻYCIE TUiR

Aneta Podyma-Milczarek posiada imponujące doświadczenie menedżerskie: karierę zaczynała w Merrill Lynch, uruchamiała polski oddział BlackRock, tworzyła i przewodziła AXA TFI i była szefem Genworth Financial w regionie. Studiowała we Wrocławiu i w Paryżu. W pracy kładzie nacisk na oparte na wartościach etyczne relacje z klientami, oferowanie transparentnych produktów finansowych i najwyższą jakość obsługi. Dostrzega i docenia ludzi, wierzy w ich

potencjał i pomaga im się rozwijać. To według niej klucz do biznesowego wzrostu i osobistych sukcesów otaczających ją osób. Jest otwarta na potrzeby innych i zaangażowana społecznie. W 2011 r. współtworzyła ogólnopolską inicjatywę Koalicja Prezesów Wolontariuszy 2011 znaną dziś jako Liderzy Pro Bono, której nadal jest aktywnym uczestnikiem. Od 2012 r. przewodniczy Radzie Fundacji Młodzieżowej Przedsiębiorczości, jest jej aktywnym członkiem i działaczem. Aneta Podyma-Milczarek

angażuje się w rozwój rynku ubezpieczeń, pełniąc funkcję wiceprzewodniczącej Komisji Rewizyjnej przy Polskiej Izbie Ubezpieczeń. Jej dojrzałość biznesowa, efektywne przywództwo i standardy zarządzania zostały wyróżnione tytułem Mistrza Biznesu (Businessman.pl). Została również ujęta w gronie 50 najcenniejszych kobiet w raporcie Rzeczpospolita Babska 2019 („Gazeta Finansowa”) oraz wśród 25 najlepszych menedżerów roku 2019 („Home &Market”).

REKLAMA

Pomyśl,
30 lat
razem.

Pomyśl



ZŁOTA SETKA



BEATA DASZYŃSKA-MUZYCZKA

PREZES ZARZĄDU, BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO

Beata Daszyńska-Muzyczka jest absolwentką uczelni ekonomicznych o specjalności zarządzanie finansami przedsiębiorstw oraz Advance Leadership Programme w ICAN Institute przy wydawnictwie „Harvard Business Review”. Ukończyła także studia na Uniwersytecie w Cambridge. W latach 1994–2016 pracowała w Banku Zachodnim WBK z Grupy Santander. Kierowała wdrożeniem strategicznych projektów, między innymi wprowadzeniem nowego modelu oddziału, bankowości elektronicznej MiniBank24. Odpowiadała

za restrukturyzację i optymalizację procesów bankowych. Od 2005 r. kierowała obszarem logistyki i nieruchomości, a w 2008 r. objęła funkcję członka, a następnie przewodniczącego Rady Nadzorczej spółki BZ WBK Nieruchomości. Od 2012 r. odpowiadała za projekt transformacji kultury organizacyjnej „Bank Nowej Generacji” i objęła stanowisko dyrektora Obszaru Partnerstwa HR. Po skutecznej realizacji wielu strategicznych projektów w 2015 r. została członkiem zarządu BZ WBK. W 2016 r. została powołana na stanowisko prezesa zarządu Banku Gospodar-

stwa Krajowego (BGK). To państwowy bank rozwoju, który inicjuje i wdraża programy służące rozwojowi gospodarczemu i polepszaniu jakości życia w Polsce. Beata Daszyńska-Muzyczka przygotowała nową strategię BGK, która skupia się na realizacji działań przewidzianych w rządowej Strategii Odpowiedzialnego Rozwoju Polski. Od czerwca 2019 r. pełni funkcję przewodniczącej Rady Nadzorczej Funduszu Trójmorza. Zadaniem Funduszu jest finansowanie infrastruktury w państwach Trójmorza, aby wspierać integrację i spójność gospodarczą UE.

RADOSŁAW OLSZEWSKI

PREZES ZARZĄDU, DOM MAKLEWSKI BANKU OCHRONY ŚRODOWISKA

Radosław Olszewski związany jest z rynkiem kapitałowym od początku jego powstania, a od 1992 r. wpisany jest na listę maklerów papierów wartościowych. Karierę zawodową rozpoczynał

w Biurze Maklerskim Polskiego Banku Rozwoju. Był współzałożycielem Domu Maklerskiego BOŚ, a od 1996 r. pełni funkcję prezesa zarządu. Jest absolwentem Politechniki Warszawskiej, podyplomowych studiów

menedżerskich, a także podyplomowych studiów w Szkole Głównej Handlowej. Był wieloletnim członkiem zarządu i Rady Izby Domów Maklerskich, a obecnie pełni funkcję wiceprzewodniczącego Rady IDM.



MIROSŁAW SKIBA

PREZES ZARZĄDU, SGB-BANK

Prezes SGB-Banku (zrzeszającego 192 Banki Spółdzielcze) od września 2018 r. Menedżer, który zmienił technologiczne oblicze Banków Spółdzielczych SGB, wprowadzając je na szybką ścieżkę digitalizacji i mobilności. Sprawny i skuteczny menedżer, który umiejętnie połączył 160-letnią tradycję bankowości spółdzielczej z nowo-

czesnością, wzbogacając bezpośrednie relacje z klientami o relacje online i przeprowadzając długo oczekiwany proces informatyzacji liczącej 192 podmioty Grupy SGB. Jest absolwentem Politechniki Poznańskiej, studiów podyplomowych na Uniwersytecie Ekonomicznym i Uniwersytecie Przyrodniczym w Poznaniu oraz Swiss Finance

Institute w Zurychu. Od 1992 r. pracował w Banku Zachodnim WBK S.A. od 2002 r. był szefem – Makroregionu Poznań, a od 2008 r. pełnił funkcję wiceprezesa zarządu BZ WBK. W Spółdzielczej Grupie Bankowej odnalazł swoją nową pasję – pokonywanie przeszkód, które od lat wydawały się nie do pokonania.

ARTUR SULEWSKI

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY, BUSINESS LEASE POLAND

Doświadczony menedżer o charyzmatycznej i energetycznej osobowości, z wieloletnim doświadczeniem na wymagającym i konkurencyjnym rynku. Ukończył Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze oraz Finanse i Bankowość w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie oraz szereg dodatkowych szkoleń w tym EMBA. Z branżą car fleet management związany jest prawie 20 lat. Kie-

rując się innowacyjnym podejściem w prowadzeniu projektów i rozwijaniu firm, w których pracował, skutecznie realizował wyznaczone cele. Przed objęciem stanowiska dyrektora zarządzającego w Business Lease Poland zajmował stanowisko dyrektora handlowego w LeasePlan Fleet Management. Podczas pracy w LeasePlan jako pierwszy w Polsce wdrożył sprzedaż przez omnichannel i pierwszą wypożyczal-

nię samochodów. Aktualnie z powodzeniem wprowadza automatyzację procesów i kulturę customercentric, czego dowodem jest poprawa satysfakcji klientów, a co za tym idzie wyniku finansowego kierowanej przez niego firmy. Zarówno w życiu zawodowym, jak i prywatnym nie ma dla niego rzeczy niemożliwych. Prowadzi aktywny tryb życia, jest miłośnikiem samochodów i sportów ekstremalnych.



RADOSŁAW WOŹNIAK

PREZES ZARZĄDU, EUROPEJSKI FUNDUSZ LEASINGOWY

Radosław Woźniak jest absolwentem wydziału elektroniki i informatyki Politechniki Wrocławskiej oraz wydziału doradztwa finansowego i pośrednictwa Business Development Institute. Karierę zawodową rozpoczął jako przedsiębiorca i współwłaściciel małej firmy z sektora IT. Następnie pracował w spółce Getin Service Provider jako wiceprezes zarządu. Od 2003 r. związany z EFL. Rozpoczął od

stanowiska Project Managera odpowiedzialnego za współpracę z zewnętrznymi instytucjami finansowymi. Następnie został zastępcą dyrektora sprzedaży, odpowiedzialnym za projekt współpracy z PSA zarówno z ramienia EFL, jak i CA Bank Polska. W latach 2005–2010 sprawował funkcję dyrektora zarządzającego Linii Biznesowych Retail Leasing i Auto Finance. Od stycznia 2010 r. pełnił funkcję wiceprezesa zarządu

odpowiedzialnego za sprzedaż i marketing. W maju 2018 r. objął funkcję prezesa zarządu EFL Finance – spółki zajmującej się dystrybucją produktów Grupy EFL oraz będącej agentem ubezpieczeniowym. Od 3 września 2019 r. pełni funkcję prezesa zarządu EFL. Jest członkiem Rady Nadzorczej Carefleet, członkiem Rady Nadzorczej Eurofactor Polska i członkiem Rady Nadzorczej CA Leasing Serbia.