

FINANSISTA ROKU



FINANSISTA ROKU 2020

Szanowni Państwo,

To, kto zarządza naszymi finansami jest niezwykle istotną kwestią. Nie chcemy, bowiem – tak indywidualnie jak i jako przedstawiciele biznesu, powierzać swoich środków przypadkowym instytucjom, a co za tym idzie ludziom. Dlatego cyklicznie przekazujemy w Państwa ręce raport

Finansista Roku, którego celem jest prezentacja osobowości, które odegrały w minionym roku znaczącą rolę na rynku finansowym. Warto przyrzeć się sylwetkom przez nas wyróżnionych menedżerów z branży finansowej. Wszystkim gratulujemy i życzymy sukcesów na stabilnym rynku.

Redakcja



PIOTR ALICKI

PREZES ZARZĄDU, KIR

Uznany ekspert branży bankowej, doświadczony w zarządzaniu złożonymi projektami z zakresu IT. Organizator i uczestnik wielu krajowych inicjatyw mających na celu digitalizację procesów gospodarczych realizowanych we współpracy z sektorem bankowym i administracją publiczną. Od 2000 r. członek Rady Nadzorczej KIR, a w latach 2005-2010 jej przewodniczący. W 2016 r. objął funkcję prezesa zarządu

KIR. Nadzorował obszar IT w największych bankach w Polsce – Banku Pekao i PKO Banku Polskim, gdzie odpowiadał za budowę i wdrożenie systemu płatności mobilnych IKO, na bazie którego utworzono lokalny system płatności mobilnych BLIK, zarządzany przez Polski Standard Płatności. Wieloletni Przewodniczący Rady Bankowości Elektronicznej Związku Banków Polskich, członek Rady Dyrektorów Visa Europe oraz Rady ds. Systemu Płatniczego,

działającej przy NBP, reprezentujący w przeszłości Bank Pekao i PKO Bank Polski, a obecnie KIR. Laureat wielu nagród i odznaczeń, w tym m.in. odznaki honorowej prezesa NBP „Za Zasługi Dla Bankowości Rzeczypospolitej Polskiej” oraz tytułu Digital Shapers 2018. Czterokrotnie wyróżniony tytułem „Lider Informatyki”. Absolwent Wydziału Matematyki i Fizyki Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu.

MAŁGORZATA BARSKA

PREZES ZARZĄDU, NN INVESTMENT PARTNERS TFI

Absolwentka Szkoły Głównej Handlowej i podyplomowych studiów Mastere de Management Industriel Europeen organizowanych przez Haute Etudes Commerciales (HEC) w Paryżu. Karierę zawodową rozpoczęła jako kupiec we francuskiej firmie Geant. W latach 1997-2005 swój rozwój zawodowy kontynuowała w branży mo-

toryzacyjnej w Fiat Auto Poland, a następnie w Volvo Auto Polska. Od 2005 r. związana z sektorem finansowym. Podczas swojej kariery w Banku Handlowym (Citibank) pełniła szereg funkcji menedżerskich od szczebla oddziału do regionu. Od 1 czerwca 2008 r. pełniła funkcję członka zarządu ING Investment Management (Polska) oraz

członka zarządu ING Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych, gdzie odpowiadała za departament sprzedaży i marketingu. Od 2 października 2012 r. do 8 grudnia 2014 r. prezes zarządu ING IM (Polska). Od 2 października 2012 r. pełniła funkcję wiceprezesa zarządu ING TFI. Od 16 grudnia 2014 r. prezes zarządu NN Investment Partners TFI (dawniej ING TFI).



DR MARIUSZ CHOLEWA

PREZES ZARZĄDU BIK, PREZES ZARZĄDU ACCIS (ASSOCIATION OF CONSUMER CREDIT INFORMATION SUPPLIERS)

Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego. W 2005 r. uzyskał tytuł doktora nauk ekonomicznych. Ukończył również podyplomowe studia bankowości i finansów, specjalność bankowość inwestycyjna, organizowane przez Uniwersytet Guildhall w Londynie, Gdańską Akademię Bankową oraz Uniwersytet Gdański. W latach 1993-1998 współpracował z Gdańską Akademią Bankową, m.in. jako członek zarządu, a jednocześnie brał udział w badaniach dotyczących restrukturyzacji

finansowej przedsiębiorstw i banków, prowadzonych przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. W latach 1995-2003 wykładał na Uniwersytecie Gdańskim na Wydziale Zarządzania. W latach 2007-2010 był prezesem zarządu Banku Rozwoju Cukrownictwa. Od 1998 r. do 2013 r. związany z Bankiem Handlowym w Warszawie (Citi Handlowy), gdzie zajmował szereg stanowisk menedżerskich, a do kwietnia 2013 r. pełnił funkcję dyrektora Departamentu Strategii. Zasiadał w radach nadzorczych wielu spółek, m.in. z branży

bankowej, inwestycyjnej, ubezpieczeniowej oraz leasingowej, w tym także w spółkach giełdowych. W latach 2012-2013 był członkiem Rady Nadzorczej Biura Informacji Kredytowej. Od czerwca 2013 r. pełni funkcję prezesa zarządu BIK. Jest także przewodniczącym Rady Nadzorczej Biura Informacji Gospodarczej InfoMonitor. Od 12 maja 2020 r. jest prezesem zarządu Association of Consumer Credit Information Suppliers, międzynarodowego stowarzyszenia zrzeszającego największą grupę rejestrów kredytowych na świecie.

SŁAWOMIR GRZELCZAK

PREZES ZARZĄDU BIG INFOMONITOR, WICEPREZES ZARZĄDU BIK

Absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunku finanse i bankowość (2002) oraz studiów podyplomowych SGH na kierunku blockchain, inteligentne kontrakty oraz waluty cyfrowe (2019). Sławomir Grzelczak od 2001 do 2009 r. związany był z międzynarodową wywiadownią gospodarczą Dun&Bradstreet. Zaczynał jako dyrektor operacyjny (2002-2004), by w latach 2004-2009 objąć stanowisko prezesa zarządu polskiego oddziału D&B. W 2009 r. przeszedł do Grupy Bisnode, partnera stra-

tegicznego D&B Corporation. Od 2009 do 2012 r. kierował Grupą Bisnode. Swoje doświadczenie w doskonaleniu procesów biznesowych rozwijał, zarządzając też czterema należącymi do niej spółkami. Od 2012 r. do kwietnia 2013 r. zatrudniony przez lidera w obszarze ubezpieczeń należności, Grupę Coface. W Coface Central Europe Holding rozwijał nowe produkty i koordynował działania w obszarze informacji gospodarczej na 12 rynkach Europy Centralnej i Wschodniej. Jednocześnie od lutego 2013 r. był dyrektorem zarządzają-

cym Coface Słowenia.

Od kwietnia do czerwca 2013 r. zasiadał w zarządzie Biura Informacji Kredytowej, odpowiadał za pion biznesu korporacyjnego. Od lipca 2013 r. w randze wiceprezesa zarządu Biura Informacji Kredytowej jest odpowiedzialny za pion biznesu korporacyjnego. Od końca czerwca 2014 r. pełni również funkcję prezesa zarządu Biura Informacji Gospodarczej InfoMonitor. Od grudnia 2020 r. zasiada w Radzie Związku Przedsiębiorstw Finansowych (ZPF).



WOJCIECH HANN

WICEPREZES ZARZĄDU, KIERUJĄCY PRACAMI ZARZĄDU, BOŚ BANK

Absolwent fizyki teoretycznej na Uniwersytecie Wrocławskim oraz studiów MBA (finanse) na University of Rochester (USA). Ma ponad 25-letnie doświadczenie w bankowości inwestycyjnej i finansowaniu przedsiębiorstw. Doradzał przy ponad pięćdziesięciu transakcjach, przede wszystkim w sektorze energetycznym, ale także bankowym, maszynowym, budowlanym, spożywczym, IT, petrochemicznym oraz wielu innych, zarówno w Polsce, jak i Europie Wschodniej oraz Turcji. W latach 2016-2019 był członkiem zarządu Banku Gospodarstwa Krajowego nadzorującym obszar sprzedaży i produktów. W 2016 r. był również dyrektorem zarządzającym departamentu rynków kapitałowych Ipopema Securities. Wcześniej przez dziewięć lat jako partner w Deloitte był

odpowiedzialny za tworzenie i realizację projektów doradztwa w zakresie fuzji i przejęć w Europie Środkowej w sektorze energetycznym. W latach 1998-2007 pracował w UniCredit Markets & Investment Banking/CA IB w Warszawie, a następnie w Wiedniu, w którym pełnił między innymi funkcję dyrektora departamentu Energy&Utilities. Należał także do zespołu Ernst&Young w Warszawie.

Wojciech Hann jest również dyrektorem zarządzającym w BOŚ Bank, gdzie odpowiada za strategię i rozwój banku w Europie Wschodniej oraz Turcji. W latach 2016-2019 był członkiem zarządu Banku Gospodarstwa Krajowego nadzorującym obszar sprzedaży i produktów. W 2016 r. był również dyrektorem zarządzającym departamentu rynków kapitałowych Ipopema Securities. Wcześniej przez dziewięć lat jako partner w Deloitte był

ROGER HODGKISS

PREZES ZARZĄDU SPÓŁEK UBEZPIECZENIOWYCH GENERALI W POLSCE

Do Generali dołączył w listopadzie 2019 r., by objąć stanowisko członka zarządu odpowiedzialnego za sprzedaż produktów majątkowych i marketing. W listopadzie 2020 został powołany na stanowisko prezesa zarządu. Pod jego przewodnictwem sieć sprzedaży, od początku pandemii, wspierała agentów i partnerów we wdrażaniu zdalnego i hybrydowego modelu obsługi klientów. Dzięki temu wszyscy pośrednicy współpracujący z Generali mogli stale zapewniać swoim klientom ochronę ubezpieczeniową. Od 12 lat wpływa na rynek ubezpieczeniowy w Polsce przyczyniając się do jego rozwoju i profesjonalizacji. W latach 2009-2015 był prezesem Link4, wywierając wpływ na przekształcenie firmy z ubezpieczyciela direc-

owego w multikanałowego, sprawiając, że Link4 stał się wiarygodnym graczem na polskim rynku. W 2016 r. dołączył do zarządu PZU i PZU Życie, gdzie odpowiadał m.in. za sprzedaż detaliczną ubezpieczeń majątkowych, sieć sprzedaży oraz kanały zdalne. Przed przyjazdem do Polski był dyrektorem handlowym Intouch Insurance i dyrektorem generalnym AAS Balta na Łotwie.

Przed przyjazdem do Polski był dyrektorem handlowym Intouch Insurance i dyrektorem generalnym AAS Balta na Łotwie.



PAWEŁ KACPRZYK

CEO, NATIONALE-NEDERLANDEN W POLSCE

Zanim objął stanowisko prezesa zarządu spółek Nationale-Nederlanden w Polsce, pracował jako niezależny doradca ds. strategii. Legitymuje się doświadczeniem w branży ubezpieczeniowej oraz rynku opieki zdrowotnej, co potwierdził

przez ostatnie 20 lat, piastując pozycje zarządcze oraz role CEO. W latach 2015-2017 jako CEO spółki PZU Zdrowie oraz dyrektor zarządzający pionu ubezpieczeń zdrowotnych Grupy PZU był odpowiedzialny za rozwój linii biznesowych dedykowanych zdro-

wiu. Ponadto od 2011 do 2014 r. był CEO oraz prezesem zarządu Grupy Medcover. Jako CEO Nationale-Nederlanden w Polsce skupia się na dalszym wzmacnianiu komercyjnej pozycji Nationale-Nederlanden, jak również na dalszym wzroście biznesu.

FINANSISTA ROKU 2020



AGNIESZKA KŁOS-SIDDIQUI

PREZES ZARZĄDU, PROVIDENT POLSKA

Agnieszka Kłos-Siddiqui posiada wieloletnie doświadczenie menedżerskie w sektorze finansowym. Pracę w Provident Polska rozpoczęła w 2007 r. Od roku 2016 była członkiem zarządu w Provident Polska i zajmowała stanowisko dyrektora sprzedaży i obsługi klienta. Wcześniej pracowała na stanowisku dyrektora ds. roz-

woju biznesu, a także była dyrektorem departamentu finansów. Zanim dołączyła do Provident Polska, swoje doświadczenie zawodowe zdobywała w firmie Ernst & Young Audit, z którą była związana przez ponad 8 lat, i w angielskiej firmie Greig Middleton zajmującej się doradztwem i usługami maklerskimi. Jest absolwentką Akademii Górniczo-Hutni-

czej w Krakowie, posiada kompetencje biegłego rewidenta i FCCA. Prezesem Provident Polska jest od stycznia 2018 r. Objęła to stanowisko jako pierwsza kobieta i pierwsza Polka. Agnieszka Kłos-Siddiqui jest także członkiem Rady Pracodawców RP, a jednocześnie przewodniczącą platformy „Kierunek: Kobieta Biznesu” działającej przy tej organizacji.

BEATA KOZŁOWSKA-CHYŁA

PREZES ZARZĄDU, PZU

Uzyskała stopień naukowy doktora nauk prawnych, a następnie stopień naukowy doktora habilitowanego nauk prawnych. Jest wykładowcą na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego w Katedrze Prawa Handlowego. Wykonuje zawód radcy prawnego, jest arbitrem rekomendowanym w Sądzie Arbitrażowym przy Krajowej Izbie Gospodarczej w Warszawie. Pełniła funkcję członka Rady Nadzorczej PZU, członka Rady Nadzorczej TFI PZU

i PTE PZU oraz dwukrotnie była członkiem zarządu PZU. Zasiadała również w zarządzie PZU Życie. Obecnie pełni funkcję przewodniczącej Rady Nadzorczej Grupy Lotos. Pracowała jako zastępca dyrektora departamentu prawno-licencyjnego w Urzędzie Nadzoru nad Funduszami Emerytalnymi, pełniła funkcję prezesa zarządu Polskiego Wydawnictwa Ekonomicznego. Jest członkiem Rady Legislacyjnej przy Prezesie Rady Ministrów, członkiem Rady ds. Przedsiębiorczości przy Prezyden-

cie RP oraz członkiem zespołu Komisji ds. Reformy Nadzoru Właścicielskiego przy Ministrze Aktywów Państwowych. Zasiada również w Radzie Polskiego Komitetu Olimpijskiego oraz w Społecznej Radzie Sportu przy Ministrze Sportu. Autorka kilkudziesięciu publikacji naukowych z zakresu prawa spółek, prawa papierów wartościowych oraz prawa ubezpieczeniowego, opublikowanych w renomowanych czasopiśmie polskich i zagranicznych, a także artykułów popularyzatorskich.



PIOTR KOZŁOWSKI

DYREKTOR BIURA MAKLERSKIEGO PEKAO

Ukończył Wydział Finansów i Statystyki oraz podyplomowe studia menedżerskie w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, a także studia podyplomowe w programie EMBA na Uniwersytecie Warszawskim. Z polskim sektorem finansowym i bankowym związany od ponad 20 lat. Od 1996 r. związany jest z Bankiem Pekao. Pracę rozpoczął jako ekspert w departamencie obsługi podmiotów gospodarczych. W kolejnych latach zajmował stanowiska: zastępcy dyrektora departamentu bankowości

przedsiębiorstw (1997-1998), dyrektora biura rozwoju i analiz (1998-2000), dyrektora wydziału wsparcia i budżetowania w pionie bankowości korporacyjnej i międzynarodowej (2000-2001), dyrektora departamentu planowania i controllingu w pionie bankowości indywidualnej (2002-2004). W latach 2004-2008 jako dyrektor departamentu sprzedaży w pionie bankowości indywidualnej odpowiadał za realizację planów sprzedaży i wyników. W latach 2009-2018 pełnił funkcję członka zarządu Centralnego Domu Makler-

skiego Pekao. W październiku 2019 r. został powołany w skład zarządu na stanowisko wiceprezesa zarządu, a od stycznia 2021 r. pełni funkcję prezesa zarządu Pekao Investment Management. Ponadto pełni funkcję członka Rady Nadzorczej Pekao Investment Banking oraz członka komitetu ds. ryzyka w KDPW-CCP. Aktywnie uczestniczy w pracach Izby Domów Maklerskich jako członek Rady IDM. Na stanowisku dyrektora Biura Maklerskiego Pekao (wcześniej Domu Maklerskiego Pekao) stoi od stycznia 2009 r.

MAREK KULCZYCKI

PREZES ZARZĄDU, NEST BANK

Doktor nauk ekonomicznych, absolwent Wydziału Handlu Zagranicznego Szkoły Głównej Planowania i Statystyki (obecnie Szkoła Główna Handlowa). W latach 1971-1980 pracownik naukowo-dydaktyczny SGPiS. Autor kilkudziesięciu artykułów naukowych, podręczników oraz książek o tematyce ekonomicznej i finansowej. Pracownik Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju Przemysłowego (UNIDO) w Wiedniu (1980-1986).

Następnie był dyrektorem departamentu w Ministerstwie Handlu Zagranicznego (1987-1991). Zajmował się współpracą gospodarczą Polski z krajami OECD i organizacjami gospodarczymi. W 1991 r. mianowany Podsekretarzem Stanu w Ministerstwie Przemysłu i Handlu. W maju 1992 r. rozpoczął pracę w Polsko-Amerykańskim Funduszu Przedsiębiorczości, gdzie kierował programem pożyczek dla małych i średnich przedsiębiorstw. Od 1 kwietnia 1995 r. prezes zarządu Pierw-

szego Polsko-Amerykańskiego Banku i Fortis Bank Polska. Od 2002 do 2009 r. prezes zarządu Deutsche Bank PBC. Od 2010 do 2014 r. członek Rady Nadzorczej tego banku. Od 2011 r. adiunkt w Akademii Finansów i Biznesu Vistula oraz kolejno: dyrektor Instytutu Finansów i Rachunkowości, dziekan Wydziału Biznesu, prorektor ds. współpracy z biznesem i relacji międzynarodowych. Od 2015 do lutego 2016 r. rektor uczelni Vistula. Obecnie prezes zarządu Nest Bank.



FINANSISTA ROKU 2020



MARCIN NEDWIDEK

PREZES ZARZĄDU, UNIQA

Marcin Nedwidek obejmie funkcję prezesa UNIQA po połączeniu prawnym spółek AXA i UNIQA w Polsce oraz otrzymaniu wymaganej zgody Komisji Nadzoru Finansowego. Obecnie jest prezesem AXA Polska i członkiem zarządu odpowiedzialnym za obszar ubezpieczeń detalicznych. Szereg AXA zasilił dwa i pół roku temu. W tym czasie z sukcesem wprowadził innowacyjny model omnikanałowej sprzedaży ubezpieczeń. Rozwinął również internetową plat-

formę transakcyjną dla ubezpieczeń AXA na wzór nowoczesnych sklepów internetowych. Rozbudował zaawansowaną analitykę danych oraz zwiększył efektywność kluczowych procesów sprzedażowych, w tym proces odnowień ubezpieczeń komunikacyjnych. Przed dołączeniem do AXA Marcin Nedwidek był młodszym partnerem The Boston Consulting Group, gdzie pełnił rolę lidera praktyki ubezpieczeniowej w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej. W tym czasie realizował projekty dla firm ubezpie-

zeniowych i banków z zakresu tworzenia taryf ubezpieczeniowych, strategii sprzedaży, transformacji biznesów majątkowych, operacji i likwidacji szkód oraz kanałów digital. Wcześniej pracował dla innej międzynarodowej firmy konsultingowej oraz banku inwestycyjnego w Londynie. Jest absolwentem Szkoły Głównej Handlowej na kierunkach finanse i bankowość oraz stosunki międzynarodowe, studiów MBA w London Business School oraz stypendystą Uniwersytetu Ekonomicznego w Wiedniu.

RADOSŁAW OLSZEWSKI

PREZES ZARZĄDU, DM BOŚ

Związany z rynkiem kapitałowym od początku jego powstania, a od 1992 r. wpisany jest na listę maklerów papierów wartościowych. Karierę zawodową rozpoczął w Biurze Maklerskim Polskiego

Banku Rozwoju. Był współzałożycielem Domu Maklerskiego BOŚ, a od 1996 r. pełni funkcję prezesa zarządu. Radosław Olszewski jest absolwentem Politechniki Warszawskiej, podyplomowych studiów menedżerskich,

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



ANDRZEJ WASILEWSKI

PREZES MAK UBEZPIECZENIA, PRZEWODNICZĄCY RADY NADZORCZEJ MAK INVESTMENTS

Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. Tuż po studiach rozpoczął aplikację adwokacką i wyjechał na stypendium do Strasburga, gdzie studiował prawo porównawcze na Uniwersytecie Roberta Schu-

mana. Od 1992 r. równolegle właściciel i współwłaściciel firm zajmujących się organizowaniem i wdrażaniem sprzedaży masowej ubezpieczeń. Od 1999 r. prowadzi aktywną działalność jako menedżer sportu, w szczególności w zakresie rozwoju sportów

walki, w tym boksu olimpijskiego i zawodowego. Jest założycielem i współzałożycielem czołowej polskiej grupy bokserkiej KnockOut Promotions oraz udziałowcem kilku firm zajmujących się szeroko pojętą organizacją sportu i eventów sportowych.

RADOSŁAW WOŹNIAK

PREZES ZARZĄDU, EFL

Absolwent 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 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. Radosław Woźniak jest członkiem Rady Nadzorczej Carefleet, członkiem Rady Nadzorczej Eurofactor Polska i członkiem Rady Nadzorczej CA Leasing Serbia.



FINANSISTA ROKU 2020

Inteligentne technologie przyszłością branży ubezpieczeń

W obliczu globalnego kryzysu, z jakim mamy obecnie do czynienia, branża ubezpieczeniowa znalazła się w centrum zainteresowania ludzi na całym świecie. Wiele firm wykorzystuje ten moment do zmiany myślenia o swojej działalności i dokonania cyfrowej transformacji. Trendy technologiczne i biznesowe w zakresie ubezpieczeń tworzą nowe ścieżki rozwoju dla firm, umożliwiające wyjście z pandemii silniejszymi i lepiej dostosowanymi do potrzeb klientów. Firma Capgemini opracowała raporty dotyczące kierunków rozwoju branży ubezpieczeń zdrowotnych, na życie oraz majątkowych i osobowych. Oto, co czeka te sektory w roku 2021 i nadchodzących latach.

Trendy w ubezpieczeniach zdrowotnych

Aby nadążać za zmianami rynkowymi i potrzebami klientów, ubezpieczyciele koncentrują się na wielu frontach jednocześnie w drodze do cyfrowej transformacji. Kluczowe znaczenie ma zdobycie możliwości i kompetencji technicznych, które pozwolą sprostać zmieniającym się potrzebom biznesowym. Wśród takich rozwiązań wymienić można systemy przyspieszające przetwarzanie zapytań, oparte na sztucznej inteligencji, czy automatyzację cyfrową wspomagającą tworzenie inteligentnych, spersonalizowanych interakcji między firmą a klientem. Z drugiej strony z kolei pojawia się nowy trend, kładący nacisk na tzw. wellness, czyli dobrą kondycję psychofizyczną i trwałą zmianę stylu życia społeczeństwa. Wykorzystując dodatkowo ekosystem partnerstw, w tym z firmami InsurTech i BigTech, tworzy się oferty zapewniające doskonale skoordynowaną i wielo-

plaszczynową opiekę. – Na pierwszym miejscu zawsze stoi opieka nad klientem. Ubezpieczyciele muszą przyspieszyć wdrażanie teleporad, zaoferować możliwość wirtualnej opieki oraz lepiej identyfikować problemy społeczne lub związane ze stylem życia, które mogą mieć negatywny wpływ na stan zdrowia ubezpieczonych. Dodatkowo muszą skupić się na aspektach szybkiej dostępności usług medycznych i opłacalności obsługi klienta, koncentrując się na trendach w branży i optymalizując działalność – mówi Daniel Jarzęcki, dyrektor w dziale Business Services w Capgemini. Pandemia postawiła branżę ubezpieczeń zdrowotnych na świeczniku. Masowe zainteresowanie tego rodzaju usługami wymusza na ubezpieczycielach wykorzystanie rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji, aby usprawnić realizację zadań. Automatyzacja kognitywna zapewnia inteligentną, spersonalizowaną obsługę. Dodatkowo przyspieszone jest wdra-

żanie usług telezdrowia, ubezpieczyciele zwiększają możliwości cyfrowe, aby oferować usługi wirtualnej opieki, a do branży wchodzi zorientowane na klienta firmy BigTech. Jednocześnie, obok wszystkich rozwiązań technologicznych, duży nacisk kładziony jest na rozpoznanie uwarunkowań społecznych i trwałą zmianę zachowań, która może poprawić wyniki zdrowotne w ujęciu ogólnym.

Innowacyjne i intuicyjne ubezpieczenie na życie

Obecna sytuacja, związana z pandemią, ma poważny i trwały wpływ na branżę ubezpieczeń na życie. Wpływa to m.in. na znaczny wzrost zainteresowania polisami ubezpieczeniowymi. Podczas gdy budowa zaangażowania klientów zajmuje centralne miejsce, ubezpieczyciele na życie wypełniają luki w obsłudze klienta poprzez rozmaite inicjatywy i programy zdrowotne, których celem jest budowa długotrwałych relacji z klientem. – Zorientowani na klienta ubezpieczyciele przyjmują dziś niezwykle innowacyjne podejście do dystrybucji polis, takie jak płynna sprzedaż wielokanałowa czy wprowadzanie samoobsługi. Inteligentne procesy oparte na technologiach, które wykorzystują alternatywne źródła danych, umożliwiają firmom wdrażanie bezpośredniego przetwarzania polis czy roszczeń z ulepszonym systemem zapobiegania oszustwom. Działalność oparta o rozwiązania cyfrowe w punktach styku z klientem bę-

dzie jeszcze szybsza – firmom zależy przede wszystkim na balansie pomiędzy intuicyjną, prostą obsługą a rozwiązaniami opłacalnymi finansowo dla każdej ze stron – dodaje Daniel Jarzęcki. Ubezpieczyciele przyjmują automatyzację, które mogą być kluczowym czynnikiem sukcesu w osiągnięciu kompromisu w opłacalności i szybkości procesów operacyjnych. Wdrażane są również nowoczesne platformy, a istniejące już moduły migrowane są do środowisk chmurowych. Takie operacje często przeprowadzane są we współpracy z partnerami technologicznymi – ubezpieczyciele zwracają się do firm działających w tym ekosystemie celem zwiększenia możliwości czy zasięgów dystrybucyjnych, by umocnić swoją pozycję w niepewnych czasach. Branża masowo wychodzi ze starszych platform i wdraża inteligentne automatyzacje oraz systemy wykrywania i zapobiegania oszustwom. Firmy oferujące ubezpieczenia na życie w coraz większym stopniu wykorzystują alternatywne źródła danych, ułatwiające podejmowanie decyzji zarówno oferującemu, jak i klientowi.

Ubezpieczenia majątkowe i wypadkowe

Organizacje skupiające się na ubezpieczeniach majątkowych i wypadkowych również muszą dostosować się do zmieniającego się otoczenia biznesowego. Szukają nowych sposobów na zwiększenie zysków,

jednocześnie koncentrując się na najwyższej jakości obsługi klienta. Zmienia się krajobraz ryzyka, a ubezpieczający chcą go zrozumieć i nauczyć się przewidywać i ograniczać potencjalne zagrożenia. – Chatboty, asystenci głosowi i inne cyfrowe platformy konwersacyjne umożliwiają ubezpieczycielom majątkowym i wypadkowym oferowanie w trybie 24/7 usług i wsparcia, a także pomagają klientom w dokonywaniu zakupów, a nawet składaniu roszczeń. Umożliwienie automatycznego przetwarzania roszczeń ma również kluczowe znaczenie dla uzyskania przewagi konkurencyjnej. Coraz częściej ubezpieczyciele korzystają również z urządzeń Internetu rzeczy (IoT), aby dzięki danym zbieranym w czasie rzeczywistym móc zapewnić jeszcze bardziej spersonalizowaną ofertę ubezpieczeniową lub też wręcz pomagać zapobiegać ryzyku, np. oferując zniżki dla kierowców prowadzących swoje pojazdy w sposób bezpieczny – komentuje Daniel Jarzęcki z Capgemini. Inwestycje w digitalizację umożliwiają agentom przyjmowanie nowych ról – doradców klientów. Ubezpieczyciele pracują z danymi telematycznymi, aby tworzyć innowacyjne oferty i sprostać zmieniającym się potrzebom. Częściej niż kiedykolwiek współpracują z firmami technologicznymi, aby zdobyć nowe możliwości, rozszerzyć sieć dystrybucji i połączyć oferty ubezpieczeniowe. Otwarte interfejsy API są tu ścieżką do wygranej.

Wesprzeć przedsiębiorstwo w przypadku utraty płynności

Ilość przedsiębiorstw, jakie aktualnie balansują na granicy wypłacalności, nie jest dokładnie znana. Jednak całe branże gospodarki są pozbawione możliwości osiągnięcia dochodów, a pomoc rządowa rzadko jest wystarczająca dla zapewnienia wypłacalności. Oznacza to, że umiejętność podejmowania właściwych decyzji w przypadku utraty płynności może być jedną z najważniejszych cech, jakie powinien posiadać współczesny menedżer.



Mariusz Grajda

partner zarządzający w MGW CCG, specjalista w zakresie restrukturyzacji przedsiębiorstw.

gać po liczne rozwiązania ułatwiające działania naprawcze.

Postępowanie restrukturyzacyjne

W zdecydowanej większości sytuacji najlepsze ramy prawne dla porozumienia z wierzycielami stanowi postępowanie restrukturyzacyjne. Szczególnie użyteczną formą może być wprowadzone w czerwcu 2020 r. na mocy przepisów tarcz antykryzysowych „uproszczone postępowanie o zatwierdzenie układu”. W tym przypadku otwarcie postępowania i objęcie dłużnika ochroną odbywa się bez udziału sądu. Kluczowy jest moment ukazania się obwieszczenia w Monitorze Sądowym i Gospodarczym,

które dłużnik publikuje po zawarciu umowy z licencjonowanym doradcą restrukturyzacyjnym.

Propozycja układu

Po otwarciu postępowania dłużnik wraz z doradcą restrukturyzacyjnym przygotowują propozycję układu. Określa ona sposób, w jaki dłużnik planuje regulować swoje zobowiązania. Z danych statystycznych wynika, że prawie wszystkie zatwierdzone postępowania restrukturyzacyjne kończą się umorzeniem odsetek karnych, z kolei główna część zobowiązania może być rozłożona na raty możliwe do spłaty. Przyjęcie propozycji układowej wymaga ponad połowy głosów wierzycieli posiadających 2/3 sumy wierzytelności. W przypadku, gdy propozycja układowa zostanie przyjęta, dłużnik składa do sądu wniosek o zatwierdzenie układu. Postępowanie ulega umorzeniu z mocy prawa w przypadku gdy wniosek o zatwierdzenie układu nie wpłynie do sądu w ciągu 4 miesięcy od dnia ukazania się ogłoszenia w MSiG.

Uporządkować sytuację finansową

Otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego to nie tylko możliwość osiągnięcia porozumienia z wierzycielami. W czasie postępowania dłużnik nie musi, a nawet nie może regulować zobowiązań objętych układem. Daje to możliwość uporządkowania sytuacji finansowej oraz uspokojenia sytuacji w firmie. Przedsiębiorca powinien wykorzystać ten czas dla takich działań jak pozyskanie nowych klientów, uporządkowanie i ograniczenie kosztów operacyjnych czy pozyskanie inwestora zewnętrznego.

„Polityka nowej szansy”

Należy też wspomnieć o tym, że w sierpniu 2020 r. weszła w życie „Ustawa o pomocy publicznej w celu ratowania lub restrukturyzacji przedsiębiorców”. Jest to pierwsze rozwiązanie, które umożliwia uzyskanie pomocy publicznej przez przedsiębiorstwa będące w okresie restrukturyzacji. Jest ono elementem rządowego programu „Polityka nowej szansy”.

Zgodnie z ustawą przedsiębiorca może uzyskać trzy rodzaje pomocy: na ratowanie – w okresie prowadzenia działań nad opracowaniem planu restrukturyzacji, tymczasowe wsparcie restrukturyzacyjne – czyli pomoc w okresie wdrażania planu restrukturyzacji oraz pomoc na restrukturyzację – umożliwiającą przywrócenie długoterminowej zdolności konkurencyjności na rynku. Zgodnie z ustawą, do roku 2029 roczny limit wydatków budżetowych na realizację działań przewidzianych ustawą wynosi 120 mln zł. W praktyce jednym z najważniejszych problemów jest zwleknięcie przez przedsiębiorców z rozpoczęciem procesu restrukturyzacji. Szansa na zatwierdzenie i realizację układu jest największa, gdy działania są podjęte odpowiednio wcześniej, gdy przedsiębiorstwo jest jeszcze w sytuacji umożliwiającej powrót do równowagi finansowej i biznesowej. Przedsiębiorcy powinni pamiętać, że od samej procedury układowej dużo ważniejsze są realne działania naprawcze, czyli zwiększenie przychodów i optymalizacja kosztów.

Przed wszystkim w przypadku utraty równowagi finansowej przedsiębiorca powinien zdawać sobie sprawę z tego, że nie tylko wierzyciel ma do dyspozycji środki prawne chroniące jego interesy. Również dłużnik może się-

Obostrzenia ograniczają funkcjonowanie biznesu

Zasady ograniczające rozprzestrzenianie się koronawirusa ograniczają również funkcjonowanie gospodarki. Rządzący z jednej strony oferują limitowane wsparcie firmom w kryzysie, z drugiej jednak podnoszą podatki. Większe wpływy do budżetu mają pomóc w walce z kryzysem, przedsiębiorcy nie są jednak przekonani do takiego planu.

Anna Białek

ekspert Fundacji Centurion

Prowadzenie działalności w czasie pandemii jest ryzykowne. Rządzący z jednej strony odmrozili wiele branż, jednak wprowadzili również liczne zakazy i ograniczenia, które z perspektywy przedsiębiorców nie wpływają na spadek liczby zakażeń, ale rujną biznesy.

Jednorazowe wsparcie nie

zrekompensuje poniesionych strat

Jako fundacja, która ma styczność z inwestorami i przedstawicielami różnych branż, słyszymy i widzimy, że w obostrzeniach wprowadzanych przez polski rząd brakuje logiki oraz konsekwencji. Z jednej strony widzimy tłumy w galeriach handlowych, gdzie bardzo trudno kontrolować liczbę kupujących, tymczasem restauracje, w których ta kontrola jest bardzo prosta, są zamknięte. Obok braku logiki przedsiębiorcy zarzucają rządzącym brak konsekwencji i działanie na ostatnią chwilę bez przemyślanego planu. Najlepszym tego przykładem jest decyzja o zamknięciu cmentarzy na kilka godzin przed 1 listopada. Wiele osób na

ten jeden dzień w roku pracuje pozostałe 364 dni. Wiele przedsiębiorcom trudno będzie nadrobić stracony czas i co ważne, stracone pieniądze, co niestety przełoży się na fale bankructw i upadłości biznesów, które są podstawą polskiej ekonomii, ale też częścią lokalnych społeczności. Jednorazowe wsparcie nie zrekompensuje im poniesionych strat.

Różnymi drogami

Są kraje, gdzie do obostrzeń podchodzi się z większym rozmysłem, a co najważniejsze ich wprowadzanie poprzedzane jest konsultacjami z przedstawicielami branż. Profesjonalne opinie reprezentantów danych sektorów gospodarczych są brane pod uwagę. Bardziej skutecznym rozwiązaniem wydaje się, tak jak ma to miejsce w innych krajach, zapytać reprezentantów danych dziedzin o zaproponowanie scenariuszy, które pozwolą im funkcjonować w nadzwyczajnym trybie. Lockdown jest tylko jednym z możliwych rozwiązań problemu rosnącej liczby zakażeń, rządzący powinni traktować je

jako ostateczność. Jak widać na przykładzie innych krajów, jest wiele dróg ograniczenia rozprzestrzeniania się wirusa, niektóre są mądrzejsze, skuteczniejsze, a co najważniejsze nie prowadzą do upadku ekonomicznego. Rządzący, chcąc wesprzeć przedsiębiorców, przygotowali liczne tarcze i fundusze wsparcia biznesu. Niestety i w tym przypadku pierwotne założenie było dobre, jednak surowe ograniczenia wiążą się z rygorystycznymi ograniczeniami, a w niektórych przypadkach nawet karami. Jak wynika z tzw. ustawy covidowej, naruszenie przez przedsiębiorcę „ograniczeń, zakazów lub nakazów” epidemicznych stanowi podstawę do odmowy

udzielenia pomocy publicznej. Dodatkowo zgodnie z przepisami każdy przedsiębiorca starający się o pomoc zobowiązany jest złożyć oświadczenie o niełamaniu zakazów pod rygorem odpowiedzialności karnej za składanie fałszywych oświadczeń.

Pomoc w odbudowie gospodarki

Karanie właścicieli biznesu za to, iż próbują uratować swoją firmę i zachować miejsca pracy podatników, nie jest rozwiązaniem skutecznym ani dla gospodarki, ani dla ograniczania rozprzestrzeniania wirusa. Przedsiębiorcy muszą zmagać się nie tylko z wymienionym wirusem i spowodowanymi przez niego ograniczeniami, ale niestety również z biurokracją i zmieniającymi się dynamicznie przepisami, które nie ułatwiają walki z kryzysem.

Rząd już ogłosił nowe podatki, które mają pomóc w odbudowie gospodarki. Mówiąc wprost, rząd z jednej strony bierze pieniądze od przedsiębiorców tylko po to, aby zwrócić im je w postaci różnego rodzaju dofinansowań. Przedsiębiorcy mają jednak wątpliwości, jaka kwota do nich wróci. Apelują, żeby rząd, wzorem Czech, nie podwyższał, a obniżył, przynajmniej czasowo, podatki. Podnoszenie danin nigdy nie wpływa na rozwój przedsiębiorczości i nie zachęca do zakładania kolejnych firm. Rządzący powinni zdać sobie sprawę, że tylko sprawnie działające i rozwijające się przedsiębiorstwa pomogą uniknąć głębokiej recesji.



Okiem menedżera. Podsumowanie roku w branży i prognozy na 2021 r.

Z badania SAFE 2020 zrealizowanego w drugiej połowie 2020 r. przez Komisję Europejską we wszystkich krajach Unii Europejskiej wynika, że dla polskich przedsiębiorców z sektora MŚP leasing pozostaje najbardziej istotnym źródłem finansowania. Taką opinię wyraziło aż 63 proc. naszych firm, podczas gdy średnia dla całej Unii wynosi 45 proc.



Radosław Woźniak

prezes zarządu, EFL

To, jak duże znaczenie dla polskich przedsiębiorców ma leasing, potwierdzają także wyniki branży leasingowej w 2020 r. Pandemia COVID-19 oraz związane z nią zamknięcie gospodarki przełożyły się na bardzo istotne wyhamowanie tempa rozwoju rynku leasingu. Z danych raportowanych przez

Związek Polskiego Leasingu wynika, że w ciągu pierwszych trzech miesięcy 2020 r. wartość inwestycji sfinansowanych przez firmy leasingowe za pośrednictwem leasingu i pożyczki inwestycyjnej zmniejszyła się o ponad 13 proc. r/r, natomiast kwietniowy wynik był niższy o blisko połowę (-49,9 proc. r/r). W tym trudnym okresie zarówno EFL, jak i cała branża, pomimo spadającej liczby nowych kontraktów, zdecydowała się pomóc przedsiębiorcom. Między innymi na wniosek klientów zmienialiśmy harmonogramy spłat i odraczaliśmy spłatę rat leasingowych na okres od 3 do 6 miesięcy. Z pomocy „antykrowidowej” oferowanej przez EFL od marca do końca września skorzy-

stało ponad 12 tys. współpracujących z nami przedsiębiorców. W skali całej branży, w okresie od połowy marca do końca września ubiegłego roku, wakacjami leasingowymi objętych zostało ponad 170 tys. przedsiębiorców w odniesieniu do 380 tys. umów leasingu. W tym miejscu warto podkreślić niebagatelną pomoc państwa, głównie subwencje z Tarczy Finansowej 1.0 (61 mld zł subwencji dla mikro-, małych i średnich firm, w znacznie mierze bezzwrotnych). Wsparcie publiczne i działania firm leasingowych sprawiły, że od lipca zaczęło zwiększać się zainteresowanie przedsiębiorstw finansowaniem udzielanym przez branżę leasingową. W samym tylko III kwartale ubiegłego roku wartość nowych kontraktów leasingowych wyniosła 18,8 mld zł, co było wynikiem lepszym o 4 proc. r/r. Te dobre wyniki sprawiły, że skumulowane wyniki branży leasingowej po trzech kwartałach były niższe o 15,2 proc. r/r. Znacznie lepiej od rynku poradził sobie EFL, którego dynamika

na koniec września 2020 r. wyniosła 6,3 proc. r/r. Dzięki temu po trzech kwartałach zwiększyliśmy nasze udziały rynkowe do 7,9 proc. w porównaniu do 7,2 proc. na koniec września 2019 r.

Ostatni kwartał roku z reguły jest dla branży leasingowej najlepszym sprzedażowym okresem. Z perspektywy EFL mogę tylko potwierdzić, że końcówka 2020 r. była dla nas bardzo dobra.

Tylko w grudniu sfinansowaliśmy aktywa o wartości powyżej 700 mln zł. Był to najlepszy wynik w naszej historii. Cały 2020 r. zamknęliśmy na minimalnym minusie (-0,7 proc.), jednak zwiększyliśmy nasze udziały w rynku do 8,2 proc (7,2 proc w 2019 r.).

Związek Polskiego Leasingu nie opublikował jeszcze oficjalnych danych za 2020 r, jednak w mojej ocenie zapowiadany przez ZPL czarny scenariusz zakładający wynik branży na koniec roku na poziomie -19,2 proc. w rzeczywistości będzie o wiele bardziej optymistyczny. Moim zdaniem

wyniesie ok. -10 proc. r/r. Jeśli porównamy ten wynik z rekordowym spadkiem odnotowanym przez branżę w 2009 r. podczas wielkiego kryzysu finansowego, kiedy dynamika wyniosła -30,2 proc., można powiedzieć, że nasza branża, ale również cała polska gospodarka radzą sobie z tym trudnym czasem o wiele lepiej niż na początku zakładaliśmy. W 2021 r. wkraczamy pełni nadziei, którą daje przede wszystkim powszechna szczepionka, ale nie tylko. Światłem w tunelu jest odczyt pierwszego w tym roku badania „Barometru EFL”, który wskazuje, że choć nastroje wśród przedstawicieli sektora MŚP są wciąż pesymistyczne, to jednak od kilku miesięcy stabilne.

W dotychczasowych pomiarach zawsze pomiędzy I a II kwartałem nastroje wśród MŚP wyraźnie się poprawiały. Liczymy, że ten scenariusz poprawi się również w tym roku. W naszej ocenie dynamika branży na koniec 2021 r. wyniesie 15 proc.

FINANSISTA ROKU 2020

Big Data rewolucjonizuje sektor ubezpieczeń

Branża ubezpieczeniowa coraz chętniej korzysta z technologii big data. Dostęp do szczegółowych danych pozwala sprzedawcom polis na dokładniejszą wycenę i bardziej efektywną personalizację oferty.

Marcin Grabiec

członek zarządu, Ocenapolis.pl

Era informacji

W ujęciu globalnym, ludzkość produkuje 2,5 kwintyliona bajtów informacji dziennie. Aby dobrze ukazać skalę cyfrowej transformacji, warto wspomnieć, że aż 90 proc. wszystkich danych zostało „wyprodukowane” w przeciągu ostatnich dwóch lat.

Każde użycie telefonu, komputera czy GPS-u kreuje nowe zasoby cyfrowe. Duża część danych poddawana jest analizie (bardzo często z udziałem sztucznej inteligencji¹) pod kątem przydatności marketingowej i sprzedażowej, a następnie przekazywana koncernom. Te z kolei wykorzystują je w celu skuteczniejszej personalizacji ofert.

Według portalu Fortune, do 2026 r. rynek Big Data osiągnie wartość ponad 104 mld dolarów amerykańskich².

Starzy znajomi i zmiana paradygmatu

Sektor ubezpieczeń, ze względu na swoją specyfikę operacyjną, ma do czynienia z dużą ilością danych od początku swojego funkcjonowania, czyli dużo dłużej niż większość branż. Tradycyjne podmioty działające w obrębie sektora ubezpieczeniowego swój modus operandi opierają na działalności tzw. aktuariuszy, czyli specjalistów odpowiedzialnych za wycenę produktów ubezpieczeniowych na podstawie szacunków dot. ryzyka. Big Data skłania branżę do rewizji narzędzi i położenia nacisku na inny rejon działalności. W kontekście cyfrowej ewolucji branży ubezpieczeń fakt, że przedsiębiorstwa pracują na wielkich zbiorach danych już od długiego czasu, jest zjawiskiem raczej negatywnym. Firmy działające w obrębie sektora wypracowały mechanizmy wykorzystywania da-

nych, które sprawdzały się jakiś czas temu, ale z dzisiejszego punktu widzenia są nieco anachroniczne. Rozwiązanie przychodzi ze strony insurtechów, które ze względu na swój innowacyjny charakter rozwijają konkurencyjność branży. Tradycyjne podmioty ubezpieczeniowe, które nie chcą wypaść z obiegu i stracić klientów, muszą nauczyć się operować w sposób podobny do insurtechów, poprzez wykorzystanie ich narzędzi i metodyki lub stworzenie autorskiej, konkurencyjnej.

Telematyka zmienia sprzedaż polis samochodowych

Big Data pozwala ubezpieczycielom na stworzenie bardziej spersonalizowanej oferty dla swoich klientów, dzięki analizie ryzyka opartej na rzeczywistych zachowaniach konkretnej osoby, a nie cech charakterystycznych dla danej grupy demograficznej. Stare źródła danych (dane narażenia, dane demograficzne) dalej są użyteczne. Najczęściej jednak służą do uzupełnienia źródeł nowej generacji, takich jak np. dane telematyczne wykorzystywane przy sprzedaży ubezpieczeń motoryzacyjnych czy polis na pojazdy. Dane telematyczne są zbierane przez specjalistyczne urządzenie, nazywane potocznie czarną skrzynką. Taki black box zbiera informacje o lokalizacji pojazdu, częstotliwości jego używania, przebiegu czy prędkości, z jaką porusza się kierowca. Dane telematyczne pozwalają ocenić kierowcę pod względem ryzyka wypadku na podstawie takich wskaźników jak styl jazdy, zachowanie w sytuacjach niebezpiecznych czy dominanta prędkości, z jaką się porusza. Pozwala to na dobranie lepszej, bardziej spersonalizowanej oferty. Telematyka przenosi proces dobierania polis dla klienta na nowy poziom, pozwalając ubezpieczycielom wyeliminować proces wyceniania w oparciu o przynależność do grupy płciowej, społecznej czy wiekowej, a tym samym pozwala uniknąć oskarżeń o dyskryminację. W tym kontekście należy pamiętać, że Europejski Trybunał Sprawiedliwości dekadę temu zakazał premiowania kierowców ze względu na płeć podczas sporządzania ofert ubezpieczeniowych³.



Kontrowersyjny przekaz danych przez wearables

Wearables powszechnie kojarzą się z opaskami nadgarstkowymi produkowanymi przez FitBit czy Apple. Trzeba jednak wiedzieć, że ich asortyment poszerzył się w ostatnich latach o biżuterię, buty czy ubrania. Równoległe do tego spada ich cena i zwiększa się dostępność, przez co obecnie coraz więcej osób wchodzi w posiadanie tego typu urządzeń. Akcesoria do noszenia zbierają informacje na temat aktywności fizycznej noszącego (liczba kroków, czas spędzony na siedzeniu czy przebyte kilometry), parametry układu sercowo-naczyniowego (tętno, ciśnienie krwi), a także dane na temat snu czy temperatury ciała. Podobnie jak dane telematyczne, informacje zbierane przez wearables dostarczają ubezpieczycielowi garść informacji o potencjalnym kliencie. Przybliżone zostają mu dane o stylu życia oraz szcztątkowy obraz stanu zdrowia monitorowanej osoby. To, że istnieje możliwość tak dogłębnego zbadania pewnych wrażliwych aspektów życia klienta nie znaczy, że w każdym przypadku jest to praktyka zupełnie nieszkodliwa i w pełni etyczna. Należy jednak pamiętać, że nad uczciwością procesu zbierania danych i ich wykorzyst-

wania czuwają specjalnie powołane do tego organy. Abstrahując od rozważań natury moralnej, a skupiając się na aspekcie legislacyjnym, należy pamiętać, że każdy z nas może zgłosić bezprawne wykorzystanie danych do Urzędu Ochrony Danych Osobowych, który następnie rozpatrzy skargę w ramach postępowania administracyjnego. Każdy konsument może też zaskarżyć ofertę ubezpieczyciela do UOKiK, jeśli podejrzewa, że została skonstruowana w oparciu o informacje, których ofertodawca nie powinien posiadać.

IoT i ubezpieczenia nieruchomości

Internet rzeczy i tzw. smart homes to ostatnio modne pojęcia, używane dość często w ramach technologicznej nomenklatury. Obydwa pojęcia odnoszą się do ekosystemu inteligentnych urządzeń działających w obrębie domów i mieszkań, mogących gromadzić oraz przetwarzać i wymieniać dane.

Dla sprzedawców polis na nieruchomości kluczowe są chociażby informacje o zabezpieczeniach antywłamaniowych lub alarmach przeciwpożarowych. Monitoring danych przekazywanych przez urządzenia IoT pozwala ubezpieczycielom np. na działania prewencyjne.

Jako przykład podać tutaj można chociażby sytuację, gdzie zwiększone zużycie wody lub zmiany w ciśnieniu jej przepływu alarmują podmiot ubezpieczający o możliwej usterce powodującej przeciek. Dzięki takiej informacji może on ostrzec klienta w porę, zapobiegając większej awarii, która mogłaby wygenerować zbędne koszty.

Dane dostarczane przez inteligentne domy pozwalają ubezpieczycielom na szybszą optymalizację oraz personalizację wyceny ofertowej. Konsument otrzymuje niższą cenę polisy, jeżeli ubezpieczyciel otrzyma potwierdzenie informacji, że lokum jest zabezpieczone np. systemem alarmów lub okien i drzwi antywłamaniowych. Znacznie szybciej stanie się to dzięki użyciu danych pochodzących z urządzeń IoT niż wskutek wizyty ubezpieczyciela w domu. Tego typu źródło informacji pozwala również wyeliminować błąd polegający na niedoszacowaniu lub przeszacowaniu systemu antywłamaniowego przez osobę odpowiedzialną za opracowywanie oferty.

1. <https://online.maryville.edu/blog/big-data-is-too-big-without-ai/>

2. <https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/big-data-technology-market-100144>

3. http://law.nus.edu.sg/wps/pdfs/021_2019_Lin_proc.20Lin.pdf

Ewolucja invisible banking

Digital banking ewoluuje do coraz mniej inwazyjnej i niewidocznej formy bankowania. Dzięki sztucznej inteligencji, interfejsom głosowym i pojawiającym się nowym technologiom, bankowanie staje się częścią codziennych czynności z łatwym dostępem przez urządzenia użytkowe.

Technologie bankowości cyfrowej – w tym sztuczna inteligencja, machine learning, analityka, oprogramowanie do zarządzania finansami osobistymi, Internet Rzeczy (IoT), voice banking i innowacje wprowadzane przez fintechy – zbliżają nas do nowej formy dostępu do usług finansowych, tzw. niewi-

dzialnej bankowości. Jest to bankowość, do której konsument ma dostęp przy okazji korzystania z innych urządzeń.

Prosta obsługa przez komendy głosowe sprawia, że płatności wymagają coraz mniej wysiłku, wystarczy jedno dotknięcie potwierdzające transakcje. Sztuczna

inteligencja przypomina o cyflicznych zakupach i wykonuje transakcje rekurencyjne, a klient otrzymuje pożyczkę lub zniżkę na ubezpieczenie w momencie, w którym ich potrzebuje. Granice dostępności i swoboda bankowania są cały czas przesuwane wraz z rozwojem technologii.

Za kilka lat bankowość będzie w pełni osadzona w codziennych czynnościach. Transformacja nie wydarzy się z dnia na dzień, jej pierwsze zarysy widzimy już teraz. Dotyczy to wielu obszarów, które będą tworzyć invisible banking.

Źródło: <https://ipropertymanagement.com/iot-statistics>

Firmy czyszczą swoje bilanse, przygotowując się na restrukturyzację

Nadchodzi fala upadłości i restrukturyzacji w biznesie – spodziewa się jej co czwarty przedsiębiorca, a wg ekspertów problemy firm nasilą się po wyczerpaniu tarcz rządowych. Zarządzający biznesem chcą uniknąć niekontrolowanej upadłości i starają się poprawić pozycję, czyszcząc swoje bilanse. Zmniejszenie zobowiązań firmy zapisanych w księgach rachunkowych otwiera przed przedsiębiorcą szansę na pozyskanie tańszego kapitału inwestycyjnego lub wartościowego inwestora.

Damian Sapielak

dyrektor rozwoju biznesu, eFaktor

W 2020 r. w Monitorze Sądowym i Gospodarczym opublikowano 41 875 ogłoszeń związanych z toczącymi się postępowaniami upadłościowymi, w tym 587 to ogłoszenia o rozpoczęciu postępowania restrukturyzacyjnego. Eksperti spodziewają się, że w tym roku te liczby będą znacznie większe.

Przedłużające się, wielomiesięczne zamrożenie gospodarki doprowadza wiele firm do granic wytrzymałości. Niektóre biznesy ją przekroczyły, co w tym roku doprowadzi do fali upadłości i restrukturyzacji. W badaniu „Perspektywy i nastroje przedsiębiorców”*, blisko ¼ ankietowanych firm i organizacji zadeklarowała, że rozważy przeprowadzenie restrukturyzacji. Wielu przedsiębiorców będzie

do takich działań zmuszonych przez przedłużający się lockdown. Najważniejszy powód restrukturyzacji to chęć poprawy płynności finansowej – z tym problemem zmaga się wg tego samego badania 27 proc. firm.

Firmy starają się poprawić swoją pozycję przed spodziewaną restrukturyzacją

Na początku nowego roku wielu przedsiębiorców mało optymistycznie lub po prostu źle ocenia swoją aktualną sytuację. Restrukturyzacja jest więc dla nich „ucieczką do przodu”, która zwiększa szansę przetrwania gospodarczych turbulencji. Właściciele firm, którzy z takim krokiem będą czekać zbyt długo, ryzykują narastaniem zaległości płatniczych, a w efekcie niekontrolowaną upadłość. Obawa przed takim scenariuszem motywuje przedsiębiorców do jak najszybszej poprawy swojej pozycji przed spodziewaną czy planowaną restrukturyzacją.

W ostatnich miesiącach zgłasza się do nas coraz więcej przedsiębiorców, dla których faktoring jest nie tylko metodą na pozyskanie gotówki i przyspieszenie obiegu pieniądza, ale też narzędziem do poprawy swojej sytuacji finansowej. Faktoring daje taką możliwość. Faktury, których nie opłacił jeszcze kontrahent, przekazane do finansowania do faktora nie obciążają bilansu firmy, tak jak ma to miejsce w przypadku kredytu zaciągniętego w oczekiwaniu na przelew.

Podaję przykład: przedsiębiorca wykonał usługę np. transportową (lub jakąkolwiek inną) i wystawił fakturę np. na 10 tys. zł. Na przelew musi jednak czekać dwa miesiące. Jeśli nie może sobie na to pozwolić, stara się poprawić płynność finansową i uzupełnić brak tych środków. Gdy zaciągnie w tym celu kredyt, kwota 10 tys. zł obciąży jego bilans, co w konsekwencji zmniejsza jego zdolność kredytową, bo będzie widniała jako dług – zobowiązanie wobec kredytodawcy. Jeżeli dziurę (niezapłaconą przez odbiorcę usług fakturę) zapełni kierując taką fakturę do faktora, nie obciąży to jego bilansu. Skorzystanie z faktoringu w jego firmie da większy dostęp do gotówki, ponieważ pieniądze otrzyma niemalże w momencie wystawienia faktury. Dzięki temu pod względem bilansowym polepszy się jego płynność, będzie też mógł zainwestować środki w rozwój swojego

przedsiębiorstwa. Zwiększa to szansę firmy na otrzymanie kredytu inwestycyjnego. To także możliwość pozyskania wartościowego inwestora.

Biznes szuka wsparcia w kontrolowanej restrukturyzacji

Największa fala restrukturyzacji może czekać biznes w II kwartale tego roku, kiedy wyczerpią się fundusze z tarcz rządowych podtrzymujące przy życiu wiele branż. Już teraz firmy starają się zapobiec takiemu rozwojowi sytuacji. Mamy obecnie do czynienia z nową i dość nietypową sytuacją. Do tej pory o faktoring zabiegali przede wszystkim małe firmy, które przez większych partnerów bywały wręcz zmuszane do wystawiania faktur z długimi terminami płatności. Teraz to właśnie ci więksi partnerzy rekomendują swoim dostawcom skorzystanie z faktoringu po to, aby ich wzmocnić przed nadchodzącymi i spodziewanymi kłopotami. Duży podmiot jest w stanie wynegocjować dla swoich dostawców atrakcyjne warunki finansowe, takie, jakich dostawca nie mógłby otrzymać samodzielnie od instytucji finansowej. W odpowiedzi na potrzeby rynku wprowadziliśmy specjalny program dla takich firm, który ułatwia skoordynowanie przejścia na faktoring na preferencyjnych warunkach. Trend, o którym wspominałem, jest widoczny np. w przypadku dostawców

Przedłużające się, wielomiesięczne zamrożenie gospodarki doprowadza wiele firm do granic wytrzymałości. Niektóre biznesy ją przekroczyły, co w tym roku doprowadzi do fali upadłości i restrukturyzacji.

do dużych sklepów w handlu detalicznym. To logiczne działanie, bo dla dużej sieci spożywczej upadek wieloletniego i solidnego dostawcy to kłopot. To także czas i dodatkowe koszty związane z weryfikacją finansową i jakościową dostawcy, który go zastąpi. Takie działanie większych partnerów pomaga również w budowaniu dobrych relacji z kontrahentami. W sytuacji, kiedy z powodu ryzyka przedłużania lockdownu przyszłość jest niepewna, takie wsparcie dużego partnera nie jest bez znaczenia.

* Analiza KPMG w Polsce pt. „Perspektywy i nastroje przedsiębiorców” powstała na podstawie badania przeprowadzonego na przełomie II i III kwartału 2020 r.

Leasing najbardziej istotny, rośnie znaczenie dotacji

Jak wynika z badania Komisji Europejskiej (SAFE 2020), leasing pozostaje najbardziej istotnym źródłem finansowania dla polskich firm z sektora MŚP. Drugim najczęściej wskazywanym instrumentem jest linia kredytowa, a trzecim – dotacje. Wśród najważniejszych problemów, z jakimi zmagają się przedsiębiorcy, wymieniane są kwestie kadrowe, regulacyjne i inne problemy – w tym problemy związane ze skutkami pandemii COVID-19.

63 proc. polskich przedsiębiorców uznaje leasing za najbardziej istotne źródło finansowania działalności¹. Na drugim miejscu znalazła się linia kredytowa, która jest ważna dla ponad połowy firm MŚP (55 proc.), podczas gdy na trzecie miejsce (z piątego

awansowały dotacje (49 proc.). Takie wnioski płyną z badania SAFE, zrealizowanego przez Komisję Europejską we wszystkich krajach Unii Europejskiej, w drugiej połowie 2020 r. Dla europejskich firm z sektora MŚP w 2020 r. najbardziej istot-

nymi źródłami zewnętrznego finansowania były natomiast linie kredytowe (ważne dla 50 proc. firm), kredyty bankowe (istotne dla 48 proc. europejskich MŚP) i leasing (wskazywany przez 45 proc. europejskich firm).

– Mimo trudnej sytuacji w gospodarce i mniejszej liczby inwestycji, 63 proc. polskich przedsiębiorców uznaje leasing za najbardziej istotne źródło finansowania i rozważa skorzystanie z niego w przyszłości. Podobnie myślą przedsiębiorcy prowadzący działalność w Finlandii (63 proc.) i Estonii (62 proc.), przy pozytywnej ocenie tego instrumentu w całej Europie. W krajach UE średnio 45 proc. firm wytykowało leasing jako najważniejsze istotne źródło finansowania. Podobną ocenę otrzymały dotacje (44 proc. wskazań). Wzrost znaczenia dotacji w ciągu ostatniego roku nie dziwi, biorąc pod uwagę kryzys gospodarczy wywołany przez pandemię COVID-19 i rosnące oczekiwania firm w zakresie instrumentów pomocowych. Nas – jako przedstawicieli branży leasingowej – cieszy utrzymujące się zaufanie, jakim przedsiębiorcy obdarzają leasing. Jako branża jesteśmy gotowi



Źródło: Komisja Europejska, Survey on the access to finance of enterprises (SAFE). 2020

na to, aby wspierać firmy w ich kolejnych inwestycjach – podkreśla Paweł Pach, przewodniczący Komitetu Wykonawczego Związku Polskiego Leasingu.

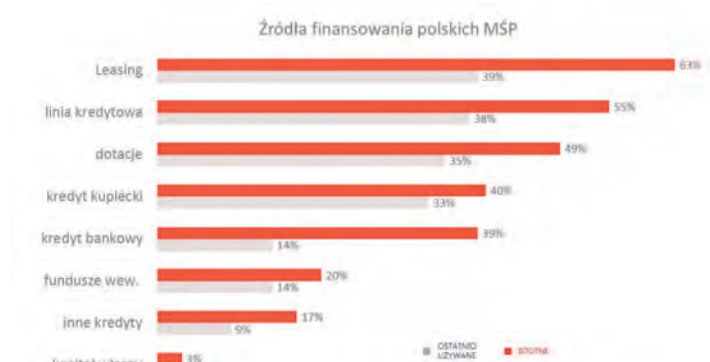
Najważniejsze problemy MŚP

Dostęp do finansowania od kilku lat nie jest już problemem dla firm z sektora MŚP. W 2020 r. na taki problem wskazało tylko 8 proc. polskich firm. Wśród kwestii najbardziej problematycznych były wymieniane: pozyskanie wykwalifikowanej kadry (19 proc. wskazań), kwestie regulacyjne (18 proc.) czy inne problemy (w tym te związane

z pandemią COVID-19). W ostatnim badaniu realizowanym przez Komisję Europejską w 2020 r. takiej odpowiedzi udzieliło 16 proc. badanych, podczas gdy rok wcześniej zaledwie 9 proc. badanych firm w Polsce.

Do pierwszej trójki kłopotów wymienianych przez europejskich przedsiębiorców w 2020 r. trafiły: pozyskiwanie wykwalifikowanej kadry (19 proc.) i inne problemy, w tym te związane z pandemią COVID-19 (18 proc.).

1. Źródło: Komisja Europejska, Survey on the access to finance of enterprises (SAFE). 2020



Źródło: Komisja Europejska, Survey on the access to finance of enterprises (SAFE). 2020

FINANSISTA ROKU 2020

Kluczowe trendy w branży fintech

Pandemia koronawirusa zaburzyła działanie większości sektorów gospodarki – nawet szybko rozwijającej się branży fintech, która rośnie prawie wykładniczo¹. Wskutek COVID-19 cała branża finansowa została zmuszona do tego, by funkcjonować bardziej efektywnie, skoncentrować się na potrzebach klientów i najbardziej rentownych obszarach działalności. W odpowiedzi na lockdown oraz wiążącą się z tym koniecznością wprowadzenia pracy zdalnej, firmy musiały wdrożyć cyfrowe rozwiązania – m.in. z tego względu rola fintechów stała się jeszcze ważniejsza niż wcześniej. To one były gotowe oferować innowacyjne oprogramowanie i pomóc wykorzystywać technologiczny potencjał wielu przedsiębiorstw.

Tunde Kehinde

Co-Founder / Co-CEO w Lidya

Co zatem czeka branżę fintech w 2021 r. i jakich zmian możemy się spodziewać?

1. Ochrona przed spowolnieniem gospodarczym

W obliczu nagłego kryzysu spowodowanego koronawirusem wiele firm nie wiedziało, co robić, by pozostać na rynku. W niepewnych czasach ogromnym wyzwaniem okazało się utrzymanie płynności. Pomocą dla firm – zwłaszcza dla małych i średnich przedsiębiorstw, które z reguły dysponują mniejszym kapitałem od dużych podmiotów – okazało się finansowanie oferowane przez fintechy. Pokazało to, jak istotne dla MŚP jest otrzymanie szybkiego wsparcia, niewymagającego nadmiernej biurokracji i umożliwiającego jednocześnie odbiór gotówki nawet do 24 godzin. Na polskim rynku dobrym przykładem może być Lidya (firma oferująca alternatywne formy finansowania), która umożliwia przedsiębiorstwom rozwój działalności i generowanie wyższych przychodów nawet w warunkach pandemicznych. Obecny kryzys pokazał, jak dużym poziomem elastyczności i zwinności muszą wykazywać się przedsiębiorstwa, by utrzymać się na rynku. Dzięki innowacyjnym formom finansowania, oferowanym m.in. przez fintechy, właściciele firm nie muszą czekać, aż kontrahenci opłacą faktury, które im wystawili, by samemu

bieżące koszty czy inwestować w dalszy rozwój. Cały proces uzyskiwania finansowania od firm pokroju Lidya jest niezwykle prosty – pieniądze można uzyskać na podstawie historii przepływów na rachunku bankowym. W tym przypadku z trzech ostatnich miesięcy.

2. Przyspieszona rezygnacja z gotówki

O płatnościach bezgotówkowych mówi się już od dawna. Pandemia COVID-19 sprawiła, że temat ten znów pojawił się na świecie. Wielu konsumentów w obawie przed zarażeniem się koronawirusem zrezygnowało z płatności za pomocą banknotów i monet. Ponad połowa Polaków (54 proc.) twierdzi, że w okresie pandemii wzrosła liczba miejsc, w których można zapłacić kartą, a przy tym 38 proc.

znacznie ograniczyło płacenie gotówką w ostatnich miesiącach. Nadal jednak aż 60 proc. uważa, że w miejscach takich jak targi czy bazy jest problem z dokonaniem transakcji za pomocą karty².

Ludzie przekonali się, że płatności bezgotówkowe są po prostu wygodne. Idąc na zakupy, nie trzeba już zabierać ze sobą portfela. Wystarczy mieć ze sobą smartfon lub smartwatcha, które się ma przy sobie. Ten rodzaj płatności jest bardzo szybki, wygodny i przede wszystkim bezpieczny, ponieważ z reguły nie wymaga podawania numeru PIN. Niektóre sklepy zaczęły już całkowicie rezygnować z gotówki. Z biegiem czasu przekonanie do płatności bezgotówkowych może jedynie wzrosnąć, ponieważ fintechy coraz chętniej wkraczają na rynek płatności, przekonując klientów do formy cashless.

3. Partnerstwa bankowe

Banki i inne instytucje finansowe coraz chętniej korzystają z rozwiązań wprowadzanych przez fintechy. Pozwala im to na dotarcie do szerszego grona klientów oraz ułatwia kontakt z tymi dotychczasowymi. Jest to możliwe dzięki wprowadzeniu nowych, bardziej innowacyjnych kanałów. Według badania firmy Deloitte, pandemia przyspieszyła transformację cyfrową w sektorze finansów. Wiele podmiotów poprawiło swoją infrastrukturę techniczną i zainwestowało

w usprawnienie wykorzystywanych narzędzi cyfrowych. Proces ten będzie przebiegał szybciej i łatwiej, jeśli banki na szerszą skalę przekonają się do usług innowacyjnych fintechów³.

4. Rozwój w świecie Blockchain i wpływ na płatności

Rola blockchain z roku na rok rośnie. W 2019 r. wartość tego rynku szacowano na 2,01 mld dolarów, do 2027 r. ma on osiągnąć 69,04 mld dolarów⁴. Technologia ta może zrewolucjonizować świat płatności. Ułatwi przeprowadzanie przelewów internetowych oraz rozliczeń transgranicznych. Wdrażanie blockchain przez instytucje finansowe nie tylko przyspiesza cały proces, ale przede wszystkim podnosi bezpieczeństwo transakcji. System ten pozwala również ominąć pośredników płatności, a użytkownikom dokonywać przelewów bezpośrednio do innych podmiotów korzystających z niniejszej technologii. Ponadto blockchain może być wykorzystany do przeprowadzenia wyborów online, ponieważ ta zdecentralizowana baza danych umożliwia wyborcom bezpieczne i anonimowe oddanie głosu⁵.

5. Praca zdalna a rozwój narzędzi cyfrowych

W wielu firmach praca w warunkach home office przeszła już do porządku dziennego. Pracodawcy, chcąc zadbać o bezpieczeństwo

członków swoich zespołów, zdecydowali się na pracę zdalną. Według badania IDG, od stycznia tego roku około 40 proc. pracowników będzie pracować hybrydowo⁶. Niniejszy model, poza wykorzystywaniem oprogramowania do telekonferencji oraz komunikatorów, wymaga wykorzystania z szeregu dodatkowych narzędzi cyfrowych. Problem stanowią m.in. papierowe dokumenty, które często wymagają przekonwertowania na format elektroniczny i kolejno udostępnienia ich właściwym podmiotom, bez narażania na wgląd w nie osób trzecich. Odpowiednie rozwiązania tego problemu starają się wprowadzić fintechy, tworząc oprogramowania służące do bezpiecznego przechowywania danych, jednocześnie umożliwiając łatwe udostępnianie plików za pomocą narzędzi API⁷. Fintechy takie jak Lidya dystansują konkurencję, ponieważ całe procesy są paperless, co oznacza, że są tworzone bez użycia papieru. Tego rodzaju firmy używają dokumentów wyłącznie w formacie cyfrowym, a cała komunikacja od początku odbywa się za pośrednictwem telefonów i poczty elektronicznej.

Powyższe pięć trendów dotyczących rozwoju fintechów to przykłady, które mogą być najpopularniejsze w 2021. Jedno jest pewne: najbliższa przyszłość i perspektywa kilku najbliższych lat powinna należeć do firm działających na granicy technologii i finansów.

1. <https://www.bobsguide.com/guidel/news/2020/Dec/21/risk-rise-in-pandemic-hit-fintech-sector/>
2. <https://zbp.pl/Aktualnosci/Wydarzenia/Warto-Bezgotowkowo-2020%E2%80%9D-pandemia-zmienia-zwyczaj-platnicze-Polakow>
3. <https://www.fintechfutures.com/2020/12/fintech-projections-for-2021/>
4. <https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/blockchain-market-100072#:~:text=The>
5. <https://www.mobilepaymentstoday.com/blogs/3-payments-trends-to-watch-in-2021/>
6. <https://www.fintechfutures.com/2020/12/fintech-projections-for-2021/>
7. <https://www.fintechfutures.com/2020/12/fintech-projections-for-2021/>



Banki u progu drugiej fali pandemii

Kinga Burcan

niezależny ekspert kredytowy,
partner zarządzający,
Trinity Finance

Druga fala pandemii, która okazała się być znacznie poważniejsza od kreślonych latem trudnych scenariuszy, może spowodować kolejne kłopoty na rynkach finansowych, w szczególności w obszarze kredytów hipotecznych mocno powiązanych z branżą nieruchomości.

Obecnie nie ma jeszcze pełnego lockdownu, jednak banki, a więc instytucje głównie odpowiadające za politykę kredytową w Polsce, zaczęły już od kilku tygodni wprowadzać zmiany w swoich ofertach. Jakie rozwiązania wdrażają? Na co powinni przygotować się przyszli kredytobiorcy? Jak ważne decyzje podjęły czołowe banki?

Odbudowa popytu zatrzymana?

Najnowszy odczyt BIK Indeksu – popytu na kredyty mieszkaniowe

wyniósł w październiku +8,1 proc., co oznacza, że w ostatnim miesiącu, w przeliczeniu na dzień roboczy, banki i SKOK-i przesłały do BIK zapytania o kredyty mieszkaniowe na kwotę wyższą o 8,1 proc. w porównaniu z październikiem 2019 r. Równocześnie z raportu BIK dowiadujemy się, iż w październiku 2020 r. o kredyt mieszkaniowy wnioskowało łącznie 38,44 tys. potencjalnych kredytobiorców, w porównaniu do 39,12 tys. rok wcześniej – jest to spa-

dek o -1,7 proc. W porównaniu do września 2020 r. liczba wnioskujących wzrosła o 2 proc., zaś w stosunku do minimum z kwietnia 2020 r. wzrosła aż o 38,2 proc. Średnia kwota wnioskowanego kredytu mieszkaniowego w październiku br. wyniosła 297,77 tys. zł i była o 5,3 proc. wyższa niż w październiku 2019 r.

Dane z rynku kredytów hipotecznych pokazują, że chociaż popyt nie odbudował się do poziomu sprzed pandemii, to osiągnął on

najwyższy wskaźnik notowany od momentu załamania związanego z pierwszym lockdownem na początku roku, a jego pozytywna zmiana miesiąc do miesiąca jest faktem już od czerwca br. Tym niemniej wkroczyliśmy w drugą, jesienną falę pandemii, która okazała się jak do tej pory znacznie poważniejsza niż najczarniejsze scenariusze epidemiologów, co z pewnością będzie mieć negatywny wpływ na rynek kredytów hipotecznych w końcu roku 2020.