

# ZŁOTA SETKA

Ranking największych  
instytucji finansowych w Polsce

**Finansowa**  
GAZETA FINANSOWA  
**MARKA**  
**ROKU 2021**

**NAGRODZENI:**



## ZŁOTA SETKA

## 100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW PO I PÓŁROCZU 2020 R.	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW PO I PÓŁROCZU 2021 R.
1	POWSZECHNA KASA OSZCZĘDNOŚCI BANK POLSKI	7 139 000,00	6 816 000,00
2	PZU	6 463 362,07	6 806 858,74
3	PZU ŻYCIE	4 290 230,32	4 457 184,50
4	STU ERGO HESTIA SA	3 187 469,46	3 679 578,13
5	ING BANK ŚLĄSKI	3 599 800,00	3 656 600,00
6	BANK POLSKA KASA OPIEKI	3 713 258,00	3 656 023,00
7	TUIR WARTA	3 153 494,68	3 428 608,78
8	MBANK	3 625 506,00	3 346 828,00
9	BNP PARIBAS BANK POLSKA	1 980 832,00	1 988 858,00
10	BANK MILLENNIUM	2 235 417,00	1 839 745,00
11	ALIOR BANK	1 788 620,00	1 697 925,00
12	UNIQA TU	984 199,02	1 657 786,53
13	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	932 924,12	1 035 340,58
14	AVIVA TUNŻ	952 295,67	1 021 682,59
15	GENERALI T.U.	863 440,27	939 029,48
16	TUIR ALLIANZ POLSKA	890 929,19	913 294,96
17	KRUK	456 426,00	894 428,00
18	NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ	793 987,73	832 212,70
19	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE	944 913,00	742 230,00
20	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	649 142,85	722 779,15
21	TUNŻ WARTA	469 189,44	600 753,38
22	LINK4 TU S.A.	537 967,62	557 738,22
23	COMPENSA TU NA ŻYCIE VIENNA INSURANCE GROUP	460 568,82	533 911,98
24	GENERALI ŻYCIE T.U.	449 097,07	525 979,21
25	WIENER TU S.A. VIENNA INSURANCE GROUP	454 580,60	501 753,72
26	GETIN NOBLE BANK	560 980,00	499 574,00
27	UNIQA TU NA ŻYCIE	349 762,90	407 587,85
28	ABS INVESTMENT ASI	308 171,00	389 956,56
29	METLIFE TUNŻIR	395 008,83	371 924,72
30	TUW PZUW	205 135,06	371 663,98
31	PKO TU S.A.	235 525,30	344 373,04
32	TUW TUW	294 778,39	311 237,89
33	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	304 201,06	297 170,24
34	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	374 450,00	296 481,00
35	AVIVA TU OGÓLNYCH	244 105,10	295 762,28
36	PTR	272 056,43	294 857,10
37	FINTECH VENTURES	22 400,00	274 566,66
38	CONCORDIA POLSKA T.U. S.A.	222 181,61	255 731,45
39	X-TRADE BROKERS DOM MAKLERSKI	518 158,00	241 999,00
40	DITIX	352 989,14	238 082,25
41	PKO ŻYCIE TU	143 287,07	233 758,25
42	STUNŻ ERGO HESTIA	180 263,26	210 087,82
43	TU EULER HERMES	210 158,21	200 801,08
44	AEGON TU NA ŻYCIE	196 165,26	199 951,01
45	OPEN LIFE TU ŻYCIE	219 326,10	198 646,08
46	TU NA ŻYCIE EUROPA	251 380,19	197 633,41
47	TUZ TUW		190 556,20
48	SANTANDER AVIVA TU NA ŻYCIE	159 004,52	179 325,40
49	UNUM ŻYCIE TUIR S.A.	160 121,81	178 796,65
50	VIENNA LIFE TU NA ŻYCIE VIENNA INSURANCE GROUP	123 493,00	133 848,87

Szanowni Państwo,  
kolejny raz oddajemy w Państwa ręce ranking Złota Setka, w którym przedstawiamy listę 100 instytucji finansowych działających pręźnie na naszym rynku. W tej edycji jako podstawę wzięliśmy klasyfikację, jaką posługuje się GPW, stąd na naszej liście więcej firm inwestycyjnych, operujących w obszarze wierzycielności czy z zakresu faktoringu. Przyjrzyjcie się Państwo ich wynikom, porównajcie z ubiegłorocznymi, popatrzcie, co się u nich dzieje. Warto mieć świadomość sytuacji na rynkach finansowych. Zapraszamy też do lektury komentarzy podsumowujących aktywność branży finansowej, a także do zapoznania się z wynikami plebiscytu Finansowa Marka Roku. Prezentujemy w niej te instytucje, które w ocenie kolegium redakcyjnego w świecie finansów podążają ścieżką rozwoju i otwartości na partnerów biznesowych i ich potrzeby.

Redakcja

## Proste i praktyczne rozwiązania

MŚP borykają się z różnymi problemami, jednak przede wszystkim największe trudności stanowią finanse. Dzieje się tak z powodu błędów w prawidłowym zarządzaniu gotówką i spływem należności, braku należytej kontroli nad kosztami lub koncentrowaniu zbyt dużej uwagi na tzw. „papierologii”.



Patrycja Strzelecka

CCO i współzałożycielka  
CashDirector

Ze względu na mniejszą skalę działania i konieczność redukcji kosztów firmy zatrudniającej od 3 do 50 pracowników nie posiadają wewnętrznych struktur do zarządzania finansami i kontroli wewnętrznej. Często księgowość realizowana jest na przykład przez zewnętrzne biuro rachunkowe. Sprawami finansowymi i kontrolą zajmują się zaś właściciele firmy.

### Systemy do zarządzania finansami wsparciem dla MŚP

Przedsiębiorstwa te nie posiadają również wolnych środków finansowych na wdrażanie bardziej zaawansowanych systemów ERP. W swoich systemach wykorzystują podsta-

wowe moduły typu księgowość, handel czy kadry-płace. Dodatkowo, większość z popularnych dzisiaj małych systemów ERP to rozwiązania typu desktop. Niestety wymagają one backupów i zabezpieczeń.

Małych firm często nie stać na zatrudnienie dyrektora finansowego, a czasem nawet jakiegokolwiek pracownika pilnującego spraw finansowych. Leży to na barkach właściciela firmy, który musi dbać o to, aby wszystkie faktury były wystawione, zaś koszty opłacone. Gdy spływ należności się opóźnia, przedsiębiorca poszukuje finansowania bieżącej działalności. Korzysta on wówczas z ofert zarówno produktów kredytowych, jak i finansowania faktur sprzedażowych w ramach faktoringu.

### Proste rozwiązania

W dobie cyfryzacji wsparciem dla przedsiębiorcy są natomiast systemy lub platformy online do zarządzania finansami i sprawami księgowymi. Na podstawie badania ankietowego przeprowadzonego przez CashDirector na grupie ponad 100 respondentów zidentyfikowano następujące problemy właścicieli małych firm:

1) zdecydowana większość przedsiębiorców zna swój wynik finansowy dopiero wtedy, gdy księgowo zaksięguje dokumenty. Część z nich prowadzi również własne zestawienie kosztów; 2) z powodu braku gotówki ponad połowa przedsiębiorców nie płaci swoich zobowiązań na czas.

Podsumowując, SME muszą dostać proste i praktyczne rozwiązania – łatwe w uruchomieniu i utrzymaniu bez informatyków i proste do zrozumienia przez właścicieli firmy czy wyznaczonych pracowników.



# Leasing pełen korzyści w standardzie!



**Opłata wstępna od 0%**  
wartości pojazdu



Wartość końcowa  
przedmiotu leasingu  
**od 1% - nawet do 38%**



Okres leasingu  
**do 60 miesięcy**



**Uprozczone procedury**  
oceny wniosków  
i szybka decyzja



**Elastyczna wysokość**  
rat leasingowych

infolinia:

**71 330 96 65**

koszt połączenia  
zgodny z taryfą operatora  
[www.scmultirent.pl](http://www.scmultirent.pl)



**Santander**  
**Consumer Multirent**

Propozycja leasingu dla przedsiębiorców oferowanego przez Santander Consumer Multirent Spółka z o. o. z siedzibą we Wrocławiu nie jest ofertą w rozumieniu przepisów Kodeksu Cywilnego i ma charakter wyłącznie informacyjny.

## ZŁOTA SETKA

## 100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW PO I PÓŁROCZU 2020 R.	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW PO I PÓŁROCZU 2021 R.
51	BEST	173 197,00	132 614,00
52	TU EUROPA	100 622,73	128 563,31
53	IPOPEMA SECURITIES	105 741,00	124 484,00
54	SALTUS TUW	89 064,37	113 863,52
55	TUNŻ CARDIF POLSKA	82 459,01	108 902,20
56	POLSKI GAZ TUW	98 454,74	108 401,99
57	GETIN HOLDING	105 298,00	107 902,00
58	T.U.W. POCZTOWE	120 481,41	106 036,29
59	TU INTER POLSKA	70 608,03	76 097,38
60	OPEN FINANCE	112 010,00	68 880,00
61	KUKE	57 348,95	64 949,72
62	TUW- CUPRUM	62 269,91	64 833,07
63	SANTANDER AVIVA TU	60 571,83	59 492,30
64	SALTUS TU ŻYCIE	27 764,05	47 346,88
65	TU ZDROWIE	35 162,68	47 133,24
66	CREDIT AGRICOLE TU	25 797,46	40 431,95
67	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	29 193,75	38 494,31
68	ERATO ENERGY ASI	1 039,00	38 256,00
69	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	18 231,29	33 635,13
70	POCZTOWE TUNŻ	31 618,02	33 610,10
71	ALTUS	32 734,00	30 139,00
72	GRUPA TRINITY	0,00	24 390,24
73	MCI CAPITAL ALTERNATYWNA SPÓŁKA INWESTYCYJNA	15 277,00	19 822,00
74	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	17 745,42	17 930,82
75	UHY ECA	8 642,00	11 038,00
76	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	6 460,32	9 601,25
77	TUW REJENT-LIFE	8 868,64	9 090,34
78	COPERNICUS SECURITIES	3 434,00	7 999,00
79	INC	11 670,00	7 367,00
80	CENTRUM FINANSOWE	6 530,00	7 198,00
81	MPAY	4 265,00	6 995,00
82	CAPITAL PARTNERS	0,00	6 964,97
83	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ	4 668,80	4 644,02
84	FUNDUSZ HIPOTECZNY DOM	7 082,25	3 235,45
85	INDOS	3 530,00	3 160,00
86	DR.FINANCE	4 907,20	2 974,80
87	NWAI DOM MAKLERSKI	3 171,00	2 892,00
88	PARTNER TUIR	6 008,74	2 827,43
89	KANCELARIA PRAWNA INKASO – WEC	2 702,00	2 622,00
90	IGORIA TRADE	1 787,00	2 112,00
91	BVT	1 867,00	1 345,00
92	M. W. TRADE	2 247,00	1 237,00
93	AUXILIA	2 164,00	1 237,00
94	WIERZCIEL	550,00	440,00
95	GREMPCO	159	185
96	MARKA	197,00	117,00
97	AKCEPT FINANCE	297,00	53,00
98	JR HOLDING ASI	46,00	43,00
99	EUROPEJSKI FUNDUSZ ENERGII	31,00	30,00
100	OXYGEN	79,00	21,00

Źródło: KNF, GPW, firmy porównywane wartości (wysokość składki przypisanej brutto – ubezpieczyciele, przychody z tytułu odsetek i prowizji – banki, przychody z inwestycji – spółki inwestycyjne, przychody ze sprzedaży – inne) Kwalifikacja instytucji finansowej – przyjęta na podstawie klasyfikacji GPW

## Wysoka inflacja a inwestycje – jak ochronić swoje środki?

**Inflacja w lipcu 2021 r. w Polsce wyniosła 5,0 proc., licząc rok do roku – wynika z najnowszych danych GUS. Oznacza to, że wzrost cen towarów i usług przyspieszył do poziomu nienotowanego w naszym kraju od ponad dekady, a wskutek tego nasze oszczędności tracą na wartości. Jak ochronić swoje środki przed realną stratą?**

**Aleksander Pawlak**

prezes zarządu, Tavex

### Inflacja na „piątkę”

Wzrost cen w ostatnim czasie mocno przyspieszył. Inflacja na poziomie 5,0 procent licząc rok do roku to zdecydowanie więcej niż generują odsetki z lokat. Niestety perspektywa również nie jest pocieszająca, ponieważ drożeje nie tylko żywność, ale także usługi.

Tak wysokiej dynamiki wzrostu cen nie było w Polsce od 2011 r., a w poszukiwaniu historycznie wyższych wartości konieczne byłoby cofnięcie się aż do 2001 r. Osiągnięcie takiego pułapu świadczy nie tylko o ponownie rekordowo ujemnych realnych stopach procentowych, ale również o utrwalaniu się inflacji na niepokojąco wysokim poziomie. W efekcie Polacy zaczęli reagować i szukać możliwości na ochronę kapitału – jednym z efektów jest odwracanie się od obecnie nieopłacalnych lokat. Zyskowne ulokowanie oszczędności przy słabnącej koniunkturze, niskich stopach procentowych, rosnącej inflacji i ryzyku inwestycji w obligacje skarbowe jest więc coraz trudniejsze. Gdzie więc najlepiej ulokować środki finansowe?

Ostatni raz, kiedy mieliśmy styczność z taką inflacją, stopy procentowe były w okolicach 4,5 proc. Wprowadzenie takich stóp procentowych teraz implikowałoby około trzykrotny wzrost części odsetkowej raty kredytów (przy założeniu marży ok. 2 proc.). Coraz intensywniejsze stają się poszukiwania ochrony przez Polaków przed tak wysoką inflacją, co widać po zainteresowaniu złotem inwestycyjnym oraz tym, że zaczęli odwracać się od obecnie mało opłacalnych lokat.

### W co warto zainwestować?

Wyniki badania firmy Tavex z II kwartału br. są najlepszym potwierdzeniem tego, że świadomość Polaków w zakresie inwestowania oraz oszczędzania wzrasta. Największym zaufaniem niezmiennie cieszą się nieruchomości i złoto, a w zestawieniu z wynikami badań z pierwszego kwartału zainteresowanie tymi inwestycjami wzrosło odpowiednio o 2,5 p.p. (58,8 proc.) oraz 3,2 p.p. (39,3 proc.).

Przy obecnej sytuacji rynkowej trudno o całkowicie bezpieczne inwestycje, które uchroniłyby oszczędności przed inflacją i przyniosły oczekiwany zysk. Najlepszym sposobem ochrony zaoszczędzonych środków finansowych jest ich dywersyfikacja.

W ostatnim kwartale inwestycje w złoto przybrały na sile. Taka sytuacja nie jest zaskoczeniem, biorąc pod uwagę fakt, że inwestorzy postrzegają rynek złota jako jeden z najbardziej stabilnych. To z kolei daje im poczucie większego bezpieczeństwa inwestycji oraz świadomość niewielkiego wpływu ogólnego wzrostu cen na stan ich oszczędności przechowywanych w złotym kruszcu. Co w obliczu, rosnącej inflacji jest bardzo ważne.

Nasz portfel inwestycji znakomicie zdywersyfikują także nieruchomości. Niskie stopy procentowe i rosnąca inflacja sprzyjają kupowaniu za gotówkę, która wcześniej leżała na bankowych kontach czy lokatach. Inwestycja w ten rodzaj aktywa wymaga jednak rozeznania. Należy brać pod uwagę bieżące prognozy dla rynku nieruchomości oraz to, że obecnie ceny mieszkań są wysokie i nadal rosną.

Większą zmiennością cechują się wciąż popularne wśród Polaków giełdowe akcje. Przy odpowiednim podejściu oraz chłodnej analizie możemy także „grając” na giełdzie ochronić przed inflacją część środków pieniężnych. Ważnym zadaniem jest wybór papierów wartościowych spółek, które mają realne powody do wzrostów i ich trend na przestrzeni czasu cechuje się wzrostem. Co więcej, ciekawym i alternatywnym sposobem na pomnożenie kapitału są cieszące się coraz większym zainteresowaniem inwestycje w antyki i sztukę. Jednakże przed zrealizowaniem zakupu takich dóbr, nie posiadając odpowiedniej wiedzy, trzeba dogłębnie poznać mechanizmy oraz sposób funkcjonowania tego rynku.





# Ubezpieczamy się, ale nie ufamy

**Aż 57 proc. klientów branży ubezpieczeniowej na świecie nie poleciliby nikomu usług swojego aktualnego towarzystwa ubezpieczeniowego, wynika z badań oceny lojalności klientów NPS (Net Promoter Score) przeprowadzonych w 2021 r. Mimo nieustannych inwestycji w cyfrową jakość obsługi klienta (CX), według raportu IDC ubezpieczenia pozostają na tym polu daleko w tyle za innymi branżami.**

Niski poziom satysfakcji klienta jest w dużej mierze wynikiem zbyt wysokiego skoncentrowania się na sprzedawanym produkcie z pominięciem potrzeb klienta – uważają eksperci firmy Liferay. Z powodu braku wystarczających możliwości cyfrowej obsługi, aż 41 proc. posiadaczy polis planuje zmianę ich dostawcy. W przeciwieństwie do ubezpieczeń, inne branże szybciej zrozumiały, że bez technologii i rozwiązań cyfrowych, które m.in. dzięki swojej niezawodności i dostępności budują pozytywne doświadczenia klienta, utrzymanie go może stać się niemożliwe.

## **Klient, czyli komu my to właściwie sprzedajemy**

Według opublikowanego niedawno raportu IDC, istnieje kilka poziomów dojrzałości cyfrowych doświadczeń klienta firm ubezpieczeniowych. Ci dostawcy, którzy nie nadążali

z rozwojem swojego ekosystemu, nie byli w stanie w porę zidentyfikować potrzeb nabywców. Ponadto, ich cele i strategię nie zostały dostosowane do oczekiwań tak, aby skupiać się na poprawie CX. Na kolejnym etapie ewolucji cyfrowej, ubezpieczyciel rozumie już potrzebę inwestycji w tym zakresie, ale jego wysiłki pozostają niespójne i nietrwałe, ponieważ zastosowane programy są rozproszone i nieefektywne.

Ubezpieczyciel wprowadza zatem środki zaradcze, skoncentrował już swoją strategię na kliencie i jego potrzebach. Poniósł koszty i podjął wysiłek w celu zbudowania dedykowanego ekosystemu łączącego swoich agentów, pracowników i klientów, co od razu owocuje podniesieniem poziomu ich zaufania (pozostania) i tym samym polepszeniem wyników finansowych. Przyszedł czas, kiedy pod kątem

zastosowanych rozwiązań i technologii nie ustępuje już konkurentom. Dzięki przemyślanej strategii, w której centrum pozostaje klient, a także dzięki zintegrowanemu ekosystemowi, ubezpieczyciele mogą z wyprzedzeniem wyczuć potrzeby rynku i w porę reagować. Dostarczają właścicielom polis wartość dodaną, sukcesywnie zwiększając udział w rynku.

– Ostatnim etapem samoświadomości w podnoszeniu poziomu dojrzałości CX jest sytuacja, w której ubezpieczyciel jest doskonale zorientowany w sytuacji rynkowej, potrafi nieustannie się rozwijać, a dzięki zastosowaniu nowych technologii i różnych modeli biznesowych, wyprzedzać konkurencję. Doświadczenia klienta to żywy organizm, który podlega nieustannym zmianom. Zawsze jest miejsce na wprowadzenie nowych, innowacyjnych rozwiązań albo ulepszenie już istniejących. Liderzy branży nieustannie zachęcają do eksperymentowania i poszukiwania lepszych sposobów obsługi swoich klientów – przekonuje Zsolt Balogh, dyrektor zarządzający Liferay na Europę Środkową (CEE) i prezydent Liferay DevSecOps.

## **Więcej kanałów, więcej możliwości**

W zależności od tego, na jakim etapie rozwoju znajduje się firma, ubezpieczyciel może ocenić jakie strategię i taktyki rynkowe przyjąć, aby jeszcze bardziej skoncentrować się na kliencie. Pierwsza z nich to z pewnością omnichannel – z badań wynika, że konsumenci chcą wchodzić w interakcję z ubezpieczycielami za pośrednictwem wielu kanałów. Dość powiedzieć, że pokolenie tzw. „milenialsów”, jedna z największych grup klienckich tej branży, kontaktuje się 2,5 raza częściej za pośrednictwem Internetu

i 2 razy częściej z urządzeń mobilnych niż mniej aktywne grupy. Inwestując w strategię wielokanałowej obsługi klienta, ubezpieczyciele zapewniają sobie komfort dotarcia do nich z ofertą i istotnymi informacjami.

– Rynek ubezpieczeń to skomplikowana materia. Nie tylko dla klientów końcowych, ale też dla pośredników i przewoźników, którzy muszą sprzedawać polisy. Jak wynika z danych firmy doradczej McKinsey, 70 proc. klientów twierdzi, że płynność procesów – takich jak bezproblemowe przekazywanie informacji lub kontekstowe zaangażowanie w oparciu o wcześniejsze interakcje – ma decydujący wpływ na ich decyzje biznesowe. Co więcej, aż 80 proc. klientów jest skłonnych podać firmie istotne informacje osobiste, aby tylko zniwelować różnicę jakości w obsłudze off i online. To pokazuje jak duże jest zapotrzebowanie na cyfrowe rozwiązania, które w finale niosą korzyści dla obydwu stron. Ubezpieczyciele powinni dalej inwestować w digitalizację i rozwój wykorzystywanych rozwiązań, aby jeszcze bardziej uprościć procesy obsługi klienta – podsumowuje Zsolt Balogh.



**Doświadczenia klienta to żywy organizm, który podlega nieustannym zmianom. Zawsze jest miejsce na wprowadzenie nowych, innowacyjnych rozwiązań albo ulepszenie już istniejących.**

REKLAMA

intrum.pl

# Jesteśmy Intrum. We lead the way.

**Pomagamy firmom efektywniej prosperować, zwiększać zatrudnienie, rozwijać się, dbając o ich finanse, co przynosi korzyści całemu społeczeństwu. Pomagamy konsumentom uwolnić się od długów i żyć bez zmartwień.**

**W naszych działaniach kierujemy się czterema wartościami: Empathy, Ethics, Dedication i Solutions, co sprawia, że zawsze etycznie i z empatią podchodzimy do odzyskiwania należności. Zespół naszych specjalistów skupia się na znajdowaniu rozwiązań, a nie na problemach. Działamy według filozofii sustainability.**

**intrum**



## ZŁOTA SETKA

## 50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

LP.	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW PO I PÓŁROCZU 2020 R.	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW PO I PÓŁROCZU 2021 R.	ZMIANA PROC.
1	ERATO ENERGY ASI	1 039,00	38 256,00	3 582,00
2	FINTECH VENTURES	22 400,00	274 566,66	1 125,74
3	COPERNICUS SECURITIES	3 434,00	7 999,00	132,94
4	KRUK	456 426,00	894 428,00	95,96
5	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	18 231,29	33 635,13	84,49
6	TUW PZUW	205 135,06	371 663,98	81,18
7	SALTUS TU ŻYCIE	27 764,05	47 346,88	70,53
8	UNIQA TU	984 199,02	1 657 786,53	68,44
9	MPAY	4 265,00	6 995,00	64,01
10	PKO ŻYCIE TU	143 287,07	233 758,25	63,14
11	CREDIT AGRICOLE TU	25 797,46	40 431,95	56,73
12	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	6 460,32	9 601,25	48,62
13	PKO TU S.A.	235 525,30	344 373,04	46,21
14	TU ZDROWIE	35 162,68	47 133,24	34,04
15	TUNŻ CARDIF POLSKA	82 459,01	108 902,20	32,07
16	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	29 193,75	38 494,31	31,86
17	MCI CAPITAL ALTERNATYWNA SPÓŁKA INWESTYCYJNA	15 277,00	19 822,00	29,75
18	TUNŻ WARTA	469 189,44	600 753,38	28,04
19	SALTUS TUW	89 064,37	113 863,52	27,84
20	TU EUROPA	100 622,73	128 563,31	27,77
21	UHY ECA	8 642,00	11 038,00	27,73
22	ABS INVESTMENT ASI	308 171,00	389 956,56	26,54
23	AVIVA TU OGÓLNYCH	244 105,10	295 762,28	21,16
24	IGORIA TRADE	1 787,00	2 112,00	18,19
25	IPOPEMA SECURITIES	105 741,00	124 484,00	17,73
26	GENERALI ŻYCIE T.U.	449 097,07	525 979,21	17,12
27	STUNŻ ERGO HESTIA	180 263,26	210 087,82	16,55
28	UNIQA TU NA ŻYCIE	349 762,90	407 587,85	16,53
29	GREMPCO	159	185	16,35
30	COMPENSA TU NA ŻYCIE VIENNA INSURANCE GROUP	460 568,82	533 911,98	15,92
31	STU ERGO HESTIA SA	3 187 469,46	3 679 578,13	15,44
32	CONCORDIA POLSKA T.U. S.A.	222 181,61	255 731,45	15,10
33	KUKE	57 348,95	64 949,72	13,25
34	SANTANDER AVIVA TU NA ŻYCIE	159 004,52	179 325,40	12,78
35	UNUM ŻYCIE TUIR S.A.	160 121,81	178 796,65	11,66
36	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	649 142,85	722 779,15	11,34
37	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	932 924,12	1 035 340,58	10,98
38	WIENER TU S.A. VIENNA INSURANCE GROUP	454 580,60	501 753,72	10,38
39	CENTRUM FINANSOWE	6 530,00	7 198,00	10,23
40	POLSKI GAZ TUW	98 454,74	108 401,99	10,10
41	GENERALI T.U.	863 440,27	939 029,48	8,75
42	TUIR WARTA	3 153 494,68	3 428 608,78	8,72
43	VIENNA LIFE TU NA ŻYCIE VIENNA INSURANCE GROUP	123 493,00	133 848,87	8,39
44	PTR	272 056,43	294 857,10	8,38
45	TU INTER POLSKA S.A.	70 608,03	76 097,38	7,77
46	AVIVA TUNŻ	952 295,67	1 021 682,59	7,29
47	POCZTOWE TUNŻ	31 618,02	33 610,10	6,30
48	TUW TUW	294 778,39	311 237,89	5,58
49	PZU	6 463 362,07	6 806 858,74	5,31
50	NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ	793 987,73	832 212,70	4,81

## Wykorzystać kapitał do napędzania zmian



Globalna epidemia sprawiła, że prawie 8 na 10 respondentów chce zastanowić się nad swoimi życiowymi celami. 9 na 10 osób chce, aby ich inwestycje były zgodne z wyznawanymi przez nich wartościami. W rezultacie prawie dwie trzecie badanych jest bardziej zainteresowanych inwestowaniem w sposób zrównoważony. Kobiety i młodsze pokolenie mają największą motywację do przekazywania datków na cele dobroczynne, by w ten sposób przyczynić się do zmian na świecie.

Jak wynika z nowego badania Investor Watch, przeprowadzonego przez UBS, w miarę jak coraz więcej osób szczepi się przeciwko koronawirusowi, a gospodarka zaczyna się odmrażać, 90 proc. bogatych inwestorów potwierdza, że pandemia sprawiła, że chcą dostosować swoje inwestycje do własnych wartości.

## Wykorzystać swój kapitał

Raport, w którym zebrano opinie 3800 inwestorów z 15 krajów z całego świata, wykazał, że coraz częściej myślą oni o tym, aby wykorzystać swój kapitał do tego, by świat się zmienił i chcą, aby w ich życiu obecny był jakiś wyższy cel.

- 79 proc. osób uważa, że pandemia pozwoliła im przewartościować swoje życie.
- Prawie połowa planuje zwiększyć ilość środków przekazywanych na cele dobroczynne.
- Prawie 60 proc. osób jest bardziej zainteresowanych inwestowaniem w sposób zrównoważony teraz niż przed pandemią.

Jak powiedział Tom Naratil, współprezes UBS Global Wealth Management i prezes UBS Americas: – Pandemia skłoniła wielu inwestorów do zastanowienia się nad tym, co tak naprawdę jest dla nich najważniejsze, co z kolei spowodowało zmianę nastawienia i pragnienie wniesienia większego wkładu w kwestie korzystne dla ogółu społeczeństwa. Niezmiernie cieszy nas to, że w najbliższych latach priorytetem dla inwestorów będzie inwestycja nakierowana na wyższy cel. To niezwykła chwila, w której doradcy inwestycyjni mogą pomóc swoim klientom wprowadzić rzeczywiste

zmiany z myślą o zapewnieniu lepszej przyszłości dla kolejnych pokoleń.

## Inwestować w większe cele

Ankieta wykazała, że ze względu na pandemię młodsze pokolenia zwracają teraz większą uwagę na inwestowanie w wyższe cele. 79 proc. inwestorów w wieku 50 lat i mniej stwierdziło, że wskutek globalnej epidemii pragną teraz bardziej przyczynić się do wprowadzenia pozytywnych zmian na świecie, co można porównać do 51 proc. inwestorów w wieku powyżej 50 lat. Prawie trzy czwarte osób z pierwszej grupy chce również opracować albo zmienić swój ogólny plan finansowy. Jak stwierdził Iqbal Khan, współprezes UBS Global Wealth Management: – Inwestorzy z całego świata pragną odegrać jakąś rolę w wysiłkach zmierzających do tego, by świat stał się bardziej zrównoważonym miejscem życia. Większe zainteresowanie młodszych pokoleń datkami na cele dobroczynne i pragnienie uzyskania porad dotyczących bardziej zrównoważonego inwestowania wskazuje również na to, że to nastawienie obowiązywać będzie przez dłuższy czas.

Kobiety w większej mierze postrzegają pandemię jako czas na refleksję. 84 proc. z nich powiedziało, że w czasie pandemii ponownie zastanowiły się nad swoimi życiowymi celami, co można porównać z 76 proc. mężczyzn. W miarę jak inwestorzy zaczynają zapominać o epidemii koronawirusa, 51 proc. kobiet planuje zwiększyć wydatki na cele dobroczynne w porównaniu do 42 proc. mężczyzn.

## NAJWIĘKSZE BANKI W POLSCE

	SPÓŁKA	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW PÓŁROCZE 2020	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW PÓŁROCZE 2021	ZMIANA PROC.
1	POWSZECHNA KASA OSZCZĘDNOŚCI BANK POLSKI	7 139 000,00	6 816 000,00	-4,52
2	ING BANK ŚLĄSKI	3 599 800,00	3 656 600,00	1,58
3	BANK POLSKA KASA OPIEKI	3 713 258,00	3 656 023,00	-1,54
4	MBANK	3 625 506,00	3 346 828,00	-7,69
5	BNP PARIBAS BANK POLSKA	1 980 832,00	1 988 858,00	0,41
6	BANK MILLENNIUM	2 235 417,00	1 839 745,00	-17,70
7	ALIOR BANK	1 788 620,00	1 697 925,00	-5,07
8	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE	944 913,00	742 230,00	-21,45
9	GETIN NOBLE BANK	560 980,00	499 574,00	-10,95
10	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	374 450,00	296 481,00	-20,82



# 11 mld zł, czyli rekord sprzedaży kredytów hipotecznych

Mimo rosnących cen nieruchomości, wciąż widoczny jest olbrzymi popyt. W II kwartale tego roku wartość kredytów hipotecznych udzielonych przy wsparciu ekspertów finansowych należących do Związku Firm Pośrednictwa Finansowego (ZFPP) i firmy Open Finance po raz pierwszy w historii przekroczyła 11 mld zł. Oznacza to wzrost aż o 28 proc. w stosunku do poprzedniego kwartału. Znaczącą poprawę widać również w sprzedaży kredytów gotówkowych, która była udziałem ZFPP i OF – wzrost o 29 proc. (tj. 156 mln zł) kw./kw. Jedynie firmy wciąż są ostrożne w zakresie zaciągania nowych kredytów i ich wartość (550 mln zł) była zbliżona do poziomu z I kw. 2021 r.

## Kredyty hipoteczne

W II kw. 2021 r. eksperci finansowi ZFPP (i firmy OF) pośredniczyli w udzieleniu kredytów mieszkaniowych o rekordowej wartości przeszło 11,6 mld zł. Jest to kolejny kwartał, który pokazuje tendencję wzrostową, jeżeli chodzi o zakup nieruchomości z pomocą kredytów udzielanych przy wsparciu najważniejszych pośredników finansowych obecnych na naszym rynku. Zakup wymarzonego „M” cieszył się w ostatnich miesiącach tak dużym zainteresowaniem, że przełożyło się to nie tylko na wartość kredytów udzielonych przy wsparciu pośredników, ale także na długi czas rozpatrywania wniosków przez banki. Według ekspertów ZFPP, w kolejnych miesiącach istotny wpływ na zainteresowanie kredytami hipotecznymi będzie miał program „Mieszkanie bez wkładu własnego”, a także możliwie podwyżki stóp procentowych mające wpływ na stawkę WIBOR, a więc w konsekwencji również na wysokość raty kredytu.

– Już kolejny kwartał z rządu możemy cieszyć się rekordową wartością kredytów hipotecznych udzielonych przez pośredników zrzeszonych w naszej organizacji (oraz OF). Tym razem przełamana została bariera 11 mld zł, a w całym półroczu było to ponad 20 mld zł! Tak imponujący wynik, to w dużej mierze efekt boomu na rynku. W jego wyniku do banków napływało tak dużo wniosków, że czas oczekiwania na finansowanie wydłużył się 2-krotnie. Średnio na decyzję kredytodawcy trzeba czekać aż dwa miesiące. W takiej sytuacji wielu klientów doceniało fakt, że eksperci finansowi posiadają wiedzę, gdzie w danym momencie można szybko uzyskać kredyt. Jeśli chodzi o przyszłość, to wiele wskazuje na to, że kolejne miesiące również przyniosą duże zainteresowanie kredytami hipotecznymi. Jesienią ma bowiem ruszyć program „Mieszkanie bez wkładu własnego”, który zapewne przyciągnie osoby zainteresowane uzyskaniem rządowej gwarancji czy dopłaty. Ta pierwsza ma dawać bankowi pewność, że jeśli kredytobiorca nie poradzi sobie ze spłatą zobowiązania, to część długu odzyska właśnie od państwa. Drugą możliwością jest uzyskanie dopłaty do kredytu. Potencjalnie

spowolnienie mogą natomiast przynieść podwyżki stóp procentowych. Początkowo wpływ będzie jednak niewielki. Będzie on natomiast rósł z czasem, w miarę uchwalania kolejnych podwyżek – mówi Adrian Jarosz, prezes Związku Firm Pośrednictwa Finansowego, prezes zarządu Expander Advisors.

– Rynek kredytów hipotecznych pomimo pandemii rośnie bardzo dynamicznie. Cieszy fakt, że w całości sprzedaży rośnie udział największych pośredników działających na naszym rynku, zrzeszonych w ZFPP. To dobry trend, który pokazuje, że klienci są świadomymi konsumentami i wybierają częściej niezależnych ekspertów niż doradców bankowych, dzięki czemu mają pewność, że dostają najlepszą możliwą ofertę. W tej chwili mamy do czynienia ze zdrowym popytem, który nie słabnie, a to przekłada się na rosnące ceny mieszkań. Formująca się w naszym kraju klasa średnia sięga po większe metraże, co przekłada się również na wzrost średniej kwoty kredytu, pomimo większego wkładu własnego wymaganego przez banki. W następnych miesiącach oczekujemy delikatnego wzrostu stóp procentowych, który z upływem czasu może rosnąć i studzić popyt na hipotekę – komentuje Paweł Komar, przewodniczący Rady Nadzorczej ZFPP, prezes zarządu Notus Finance.

## Kredyty firmowe

W II kw. 2021 r. wartość kredytów dla firm, udzielonych przez członków ZFPP (i OF), osiągnęła blisko 550 mln. Jest to delikatna poprawa względem poprzedniego kwartału (o niecałe 6 mln). Jednak wartość kredytów firmowych wciąż nie wróciła do poziomu sprzed pandemii. Znaczący wpływ na rozwój sytuacji w kolejnych miesiącach będzie ściśle związany z wprowadzeniem ewentualnych obostrzeń, które mogą utrudnić prowadzenie działalności wielu przedsiębiorstwom, odcinając im źródła dochodu i tym samym wzbudzając większe obawy odnośnie inwestycji.

– Firmy wciąż są bardzo ostrożne i biorą pod uwagę, że może pojawić się kolejna fala zachorowań, a wraz z nią różnego rodzaju ograniczenia



w działalności. Z tego względu wartość kredytów dla przedsiębiorstw udzielonych przez firmy członkowskie ZFPP i OF nie powróciła jeszcze do poziomów z 2019 r., czyli ostatniego przedpandemicznego okresu. Widać jednak systematyczną poprawę. Jeśli nie pojawią się w najbliższym czasie nowe ograniczenia związane z sytuacją epidemiologiczną w naszym kraju, to jest szansa na to, że w ciągu kilku kwartałów sytuacja na tym rynku powinna wrócić do normy – mówi Adrian Jarosz. – Sytuacja przedsiębiorców w Polsce powoli się stabilizuje – świadczy o tym również wolumen sprzedaży kredytów dla firm na poziomie 549,87 mln zł, w których udzieleniu w II kw. 2021 r. pośredniczyły firmy członkowskie ZFPP (i OF). Wartość ta była tylko delikatnie wyższa od sprzedaży zanotowanej w poprzednim kwartale, wynoszącej 543,76 mln zł. Zapowiadany przez ekspertów wzrost PKB na poziomie nawet przewyższającym 5 proc. w bieżącym roku i stosunkowo dobra sytuacja płynnościowa przedsiębiorców, daje nadzieję na ich większy apetyt na finansowanie zewnętrzne związane z inwestycjami i zapewnieniem dalszego rozwoju firm. To z kolei powinno przełożyć się również na wyższe wolumeny sprzedaży kredytów z udziałem pośredników w kolejnych miesiącach. Nie możemy jednak zapominać o istniejącej pandemii i prognozowanej tzw. 4 fali, która może wywołać ponowne wprowadzenie obostrzeń i konieczność zweryfikowania takich oczekiwań – komentuje Dominik Skrzycki, wiceprezes zarządu ZFPP, mFinance.



**Według ekspertów ZFPP, w kolejnych miesiącach istotny wpływ na zainteresowanie kredytami hipotecznymi będzie miał program „Mieszkanie bez wkładu własnego”, a także możliwie podwyżki stóp procentowych mające wpływ na stawkę WIBOR, a więc w konsekwencji również na wysokość raty kredytu.**

## Kredyty gotówkowe

Łączna wartość kredytów gotówkowych udzielonych przy wsparciu ekspertów ZFPP (i OF) w II kw. 2021 r. roku wyniosła 694 mln zł, czyli prawie o 160 mln zł (29 proc.) więcej w porównaniu do poprzedniego analizowanego okresu. Wzrosty były możliwe dzięki poprawie sytuacji epidemiologicznej w naszym kraju, która z kolei wpłynęła na politykę banków – złagodzenie restrykcji przy udzielaniu kredytów. – Wynik sprzedażowy kredytów konsumenckich udzielonych przy wsparciu ekspertów ZFPP (oraz OF) za ostatni zamknięty kwartał wynoszący 694 mln zł jest dużo lepszy niż osiągnięty rezultat osiągnięty w I kw. 2021 r. (536,43 mln zł). Na to, że po-

zyczymy więcej, wpłynęła znacząca poprawa sytuacji epidemiologicznej w naszym kraju i związane z tym uwalnianie się gospodarki oraz łagodzenie polityki kredytowej w bankach. Jednak, gdy weźmiemy pod uwagę wolumeny osiągnięte przez pośredników ZFPP (i OF) przed pandemią (2019 rok), to wciąż możemy zauważyć, że sprzedaż kredytów gotówkowych nie wróciła w pełni na swoje dawne tory. Kolejne miesiące powinny pokazać dalszy, stabilny wzrost sprzedaży kredytów gotówkowych w odpowiedzi na rosnący popyt konsumentów i ożywienie gospodarcze – powiedział Dominik Skrzycki, wiceprezes zarządu ZFPP, mFinance. – Ten segment rynku zaczyna się odradzać. Mamy w Polsce dużą konsumpcję w połączeniu z wysokim wskaźnikiem inflacji, dlatego rynek consumer i retail bankingu wraca do formy sprzed pandemii, o czym świadczy wiele wskaźników sprzedażowych w e-commerce, jak i klasycznej stacjonarnej sprzedaży. Konsumenty decydują się pożyczać więcej, ponieważ ceny dóbr i usług wzrastają. Widać to wyraźnie, analizując wyniki sprzedaży ZFPP (oraz OF) za II kw. tego roku. Sądzę, że ze względu na bardziej złożone kryteria przyznawania kredytów przez banki, rola pośredników i ich udział w całości bankowej sprzedaży będzie systematycznie rósł. Im większe skomplikowanie i zawilgość procedur bankowych, tym większe zapotrzebowanie ze strony konsumenta na rzetelną wiedzę, którą dysponują właśnie pośrednicy finansowi – podsumował Paweł Komar, przewodniczący Rady Nadzorczej ZFPP, prezes zarządu Notus.



## ZŁOTA SETKA

## e-faktura już niebawem obligatoryjna

Z końcem sierpnia br. Rada Ministrów przyjęła projekt zmian do ustawy VAT wdrażającej Krajowy System e-Faktur (KSeF). Choć początkowo z powyższego rozwiązania będzie można korzystać dobrowolnie, już od 2023 roku stanie się ono obligatoryjne. Jakie są korzyści i wyzwania dla przedsiębiorców wynikające z jego wdrożenia?

**Teresa Warska**

specjalistka od prawa podatkowego, System.pl

Rząd planuje wprowadzić możliwość wystawiania e-faktur, czyli faktur elektronicznych posiadających tzw. ustrukturyzowany format XML. W tym celu Ministerstwo Finansów opublikowało roboczą wersję jej struktury logicznej, która została opracowana z uwzględnieniem uwag zgłoszonych podczas konsultacji podatkowych z przedsiębiorcami. Nowe przepisy mają wejść w życie 1 stycznia 2022 roku. Zanim to jednak nastąpi, realizowana będzie faza wstępna, podczas której ministerstwo wspólnie z biznesem testować będą nowe rozwiązanie. Początkowo polscy przedsiębiorcy będą mogli korzystać z niego dobrowolnie. Będzie ono działało – obok faktur papierowych – jako jedna z dopuszczonych form dokumentowania sprzedaży.

#### Ograniczenie nadużyć finansowych

Wprowadzane zmiany są kolejnym krokiem zmierzającym w stronę digitalizacji podatków. Proces ten obecnie ma miejsce nie tylko na terytorium Polski, ale też w innych europejskich państwach. Główną przesłanką całego projektu jest uproszczenie procesu wystawiania faktur przez przedsiębiorców, albowiem będą one sporządzane według jednego wzorca oraz dostępne będą dla kontrahentów na portalu ministerstwa. Jest jednak drugi, w opinii ekspertów, nie mniej ważny powód wprowadzania nowych przepisów. Dzięki nowym zmianom fiskus zyskuje kontrolę nad rozliczaniem podatku VAT, co powinno poprawić stopień wykrywania ewentualnych nadużyć podatkowych w tej kwestii. Nowe rozwiązanie bardzo ułatwi kontrolę skarbowki, wówczas weryfikacja tego, czy w przesłanych plikach JPK są uwzględnione wszystkie wystawione faktury sprzedażowe, będzie niemal natychmiastowa.

#### Digitalizacja a bezpieczeństwo danych

W ocenie ministerstwa, korzystanie z e-faktury powinno przyspieszyć zwrot VAT o blisko 1/3 czasu, a więc termin zwrotu skróci się o ok. 20 dni (z 60 na 40). Co ważne, e-dokument trafi do bazy danych MF i nigdy nie ulegnie zniszczeniu czy zaginięciu, a zatem nie będzie konieczności wydawania jej duplikatów. Korzystający z e-faktur zyskają zatem 100-proc. pewność, że trafi ona do kontrahenta, a dzięki stan-

daryzacji dokumenty będą prostsze w użyciu. Ułatwione będą również wzajemne rozliczenia oraz księgowania faktur w systemach finansowo-księgowych. Niestety, cieniem na całym rozwiązaniu kładą się obawy przedsiębiorców o bezpieczeństwo ich danych.

Dane z faktur mają być przechowywane w bazie danych Ministerstwa Finansów, co rodzi wiele pytań o możliwe wycieki danych poprzez ataki hackerskie, jak również kwestię dostępu do nich przez osoby nieuprawnione.

#### Ten sam obowiązek, inna forma – nie zawsze jednak łatwiejsza

W założeniu e-faktury mają zmniejszyć obowiązki przedsiębiorców i tak też się stanie. Warto jednak pamiętać, na co zwraca uwagę Teresa Warska, że główny obowiązek pozostanie niezmiennie ten sam. Zmieni się tylko jego forma, która nie dla każdego musi być łatwiejsza.

Obecnie przedsiębiorcy mogą dokumentować transakcje z innymi podatnikami w dowolny, wybrany przez siebie sposób – albo poprzez ręczne wypisywanie faktur albo poprzez dostępne programy. Niewątpliwie łatwiej będzie dostosować się do zmian tym wszystkim, którzy już teraz wystawiają faktury w formie elektronicznej. Na szczęście dla podatników, którzy z różnych względów nie będą zainteresowani osobistym korzystaniem z Krajowego Systemu e-faktur, przewidziano możliwość nadania uprawnień innej osobie do wglądu i wystawiania faktur w imieniu podatnika. Na podobnej zasadzie działa obecnie upoważnienie do wysyłania deklaracji podatkowych drogą elektroniczną.



wać się do zmian tym wszystkim, którzy już teraz wystawiają faktury w formie elektronicznej. Na szczęście dla podatników, którzy z różnych względów nie będą zainteresowani osobistym korzystaniem z Krajowego Systemu e-faktur, przewidziano możliwość nadania uprawnień innej osobie do wglądu i wystawiania faktur w imieniu podatnika. Na podobnej zasadzie działa obecnie upoważnienie do wysyłania deklaracji podatkowych drogą elektroniczną.

#### Czy okres przejściowy będzie wystarczający?

W 2023 roku korzystanie z e-faktury stanie się obligatoryjne, a zatem okres przejściowy potrwa nieco

ponad rok. Czy będzie to wystarczający czas na oswojenie najbardziej opornych przedsiębiorców z e-dokumentami? Przez wiele osób, które do tej pory korzystało z możliwości ręcznego wystawiania faktur, nowe rozwiązanie może być uznane za niepotrzebną komplikację. To właśnie im może być trudno przystosować się do tego typu nowinek technologicznych. W świetle powyższego istotnym elementem całej układanki będzie zatem intensywna kampania edukacyjna w tym zakresie oraz wsparcie ze strony ekspertów.

Sądzę, że zintensyfikowana kampania informacyjna w sprawie działania i korzystania z systemu e-faktur będzie miała miejsce w przyszłym roku, kiedy będzie zbliżał się termin obowiązkowego korzystania z tej funkcjonalności. Podatników najbardziej będą interesowały kwestie techniczne dotyczące wystawiania faktur, ich korekty i przesyłania do programów księgowych, z których korzystają w ramach rozliczania swojej działalności.

Skuteczność wprowadzanych zmian będzie zależać w dużej mierze od dobrej woli samych przedsiębiorców, ale nie tylko. Źródło sukcesu tkwić będzie również w jakości nowego rozwiązania. Istotne będzie to, aby cały proces – począwszy od wystawienia faktury do rozliczenia jej w danym okresie – był jak najbardziej zautomatyzowany i przejrzysty. Tylko wtedy zmiana sposobu dokumentowania transakcji z innymi podatnikami, dla wielu przedsiębiorców stanie się zwykłą formalnością. Na szczęście cyfryzacja jest coraz bardziej obecna w każdym aspekcie naszego życia, również tego zawodowego. Większość ludzi biznesu od dłuższego czasu przyzwyczajają się, że bez udziału odpowiedniego oprogramowania i Internetu, prowadzenie działalności gospodarczej jest praktycznie niemożliwe.

### UBEZPIECZYCIELE NA ŻYCIE WG DYNAMIKI WYSOKOŚCI SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO

	spółka	Wysokość składki przypisanej brutto I półrocze 2020	Wysokość składki przypisanej brutto I półrocze 2021	zmiana proc.
1	SALTUS TU ŻYCIE	27 764	47 347	70,53
2	PKO ŻYCIE TU	143 287	233 758	63,14
3	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	6 460	9 601	48,62
4	TUnŻ CARDIF POLSKA	82 459	108 902	32,07
5	TUnŻ WARTA	469 189	600 753	28,04
6	GENERALI ŻYCIE T.U.	449 097	525 979	17,12
7	STUnŻ ERGO HESTIA	180 263	210 088	16,55
8	UNIQA TU na ŻYCIE	349 763	407 588	16,53
9	COMPENSA TU na ŻYCIE Vienna Insurance Group	460 569	533 912	15,92
10	SANTANDER AVIVA TU na ŻYCIE	159 005	179 325	12,78
11	UNUM ŻYCIE TUIR S.A.	160 122	178 797	11,66
12	VIENNA LIFE TU na ŻYCIE Vienna Insurance Group	123 493	133 849	8,39
13	AVIVA TunŻ	952 296	1 021 683	7,29
14	POCZTOWE TunŻ	31 618	33 610	6,30
15	NATIONALE-NEDERLANDEN TUnŻ	793 988	832 213	4,81
16	PZU ŻYCIE	4 290 230	4 457 185	3,89
17	TUW REJENT-LIFE	8 869	9 090	2,50
18	AEON TU na ŻYCIE	196 165	199 951	1,93
19	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	17 745	17 931	1,04

### UBEZPIECZYCIELE NA ŻYCIE WG WYSOKOŚCI SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO

	spółka	Wysokość składki przypisanej brutto I półrocze 2020	Wysokość składki przypisanej brutto I półrocze 2021	zmiana proc.
1	PZU ŻYCIE	4 290 230	4 457 185	3,89
2	AVIVA TunŻ	952 296	1 021 683	7,29
3	NATIONALE-NEDERLANDEN TUnŻ	793 988	832 213	4,81
4	TUnŻ WARTA	469 189	600 753	28,04
5	COMPENSA TU na ŻYCIE Vienna Insurance Group	460 569	533 912	15,92
6	GENERALI ŻYCIE T.U.	449 097	525 979	17,12
7	UNIQA TU na ŻYCIE	349 763	407 588	16,53
8	METLIFE TunŻiR	395 009	371 925	-5,84
9	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	304 201	297 170	-2,31
10	PKO ŻYCIE TU	143 287	233 758	63,14
11	STUnŻ ERGO HESTIA	180 263	210 088	16,55
12	AEON TU na ŻYCIE	196 165	199 951	1,93
13	OPEN LIFE TU ŻYCIE	219 326	198 646	-9,43
14	TU na ŻYCIE EUROPA	251 380	197 633	-21,38
15	SANTANDER AVIVA TU na ŻYCIE	159 005	179 325	12,78
16	UNUM ŻYCIE TUIR S.A.	160 122	178 797	11,66
17	VIENNA LIFE TU na ŻYCIE Vienna Insurance Group	123 493	133 849	8,39
18	TUnŻ CARDIF POLSKA	82 459	108 902	32,07
19	SALTUS TU ŻYCIE	27 764	47 347	70,53
20	POCZTOWE TunŻ	31 618	33 610	6,30
21	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	17 745	17 931	1,04
22	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	6 460	9 601	48,62
23	TUW REJENT-LIFE	8 869	9 090	2,50



# Banki coraz częściej wykorzystują sztuczną inteligencję do przeciwdziałania praniu pieniędzy

**Jak wynika z najnowszego badania SAS, ponad połowa instytucji finansowych wykorzystuje sztuczną inteligencję w projektach w zakresie przeciwdziałania praniu pieniędzy lub planuje to zrobić w niedalekiej przyszłości.**

1/3 organizacji z sektora finansów potwierdziło, że pandemia COVID-19 miała wpływ na przyspieszenie wdrożenia sztucznej inteligencji (AI) i uczenia maszynowego (ML) na potrzeby przeciwdziałania praniu pieniędzy (AML). Jednocześnie 39 proc. specjalistów ds. zgodności przyznaje, że projekty z tego zakresu, mimo zakłóceń spowodowanych pandemią, nie uległy spowolnieniu.

## Rola sztucznej inteligencji w zwalczaniu prania pieniędzy

Raport „Acceleration Through „Compliance” prezentuje wyniki badania przeprowadzonego wśród 850 członków Association of Certified Anti-Money Laundering Specialists (ACAMS), największej międzynarodowej organizacji zajmującej się rozwojem kompetencji specjalistów w zakresie wykrywania i zapobiegania przestępstwom finansowym. ACAMS przeprowadziło wśród nich ankietę na temat wykorzystania technologii w ich organizacjach do wykrywania przypadków prania pieniędzy. Szacuje się, że proceder ten stanowi 2-5 proc. globalnego produktu krajowego brutto, czyli od 800 miliardów do 2 bilionów dolarów rocznie. Wnioski z badania i poszczególne wartości procentowe zaprezentowano na portalu.

Rola sztucznej inteligencji w zwalczaniu prania pieniędzy staje się kluczowa. Ponad połowa respondentów (57 proc.) już wdrożyła AI/ML w procesy AML, pilotuje rozwiązania z tego zakresu lub planuje wdrożyć je w najbliższych 12-18 miesiącach.

## Sprostac wyzwaniom

– Podmioty regulacyjne na całym świecie coraz częściej oceniają działania instytucji finansowych w obszarze compliance na podstawie wiarygodności informacji przekazywanych organom ścigania. Nie dziwi zatem fakt, że 66 proc. respondentów uważa, że organizacje sprawujące nadzór oczekują od nich wykorzystania sztucznej inteligencji i uczenia maszynowego – mówi Kieran Beer, Chief Analyst and Director of Editorial Content w ACAMS. Wiele podmiotów z branży finansowej coraz sprawniej wdraża zaawansowane technologie analityczne, które pomagają im w identyfikowaniu przestępców.

Prym we wdrażaniu nowych technologii wiodą nie tylko największe instytucje finansowe. Już 28 proc. dużych firm z tego sektora, które posiadają kapitał większy niż 1 miliard dolarów, określa siebie jako innowatorów, którzy szybko wdrażają technologię AI.

Jednak, aż 16 proc. mniejszych firm (wycenianych poniżej 1 mld dolarów) również postrzega siebie w ten sposób. Mając na uwadze, że wszystkie organizacje finansowe muszą spełniać te same wymogi regulacyjne, konieczna jest powszechna imple-

mentacja technologii, niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa.

Sprostanie wyzwaniom związanym z COVID-19 oraz zapewnienie skutecznych metod przeciwdziałania procederom prania pieniędzy nie jest możliwe bez wykorzystania zaawansowanych narzędzi analitycznych. Zdaniem uczestników badania przeprowadzonego przez SAS, KPMG i ACAMS, przyczyniają się do tego również:

- możliwość poprawy jakości badania poszczególnych przypadków i spełnienia wymogów regulacyjnych (40 proc. odpowiedzi);
- możliwość ograniczenia liczby fałszywych zgłoszeń i związanych z nimi kosztów (38 proc. odpowiedzi).

– Radykalna zmiana zachowań konsumentów wywołana przez

pandemię sprawiła, że wiele organizacji z sektora finansowego dostrzegło wady statyczne, oparte na regułach strategii, które nie gwarantują precyzji i nie zapewniają elastyczności porównywalnej do behawioralnych systemów decyzyjnych. Sztuczna inteligencja i uczenie maszynowe są z natury dynamiczne, inteligentnie dostosowują się do zmian rynkowych i pojawiających się zagrożeń. Ponadto technologie te mogą zostać szybko zintegrowane z działającymi programami compliance. Organizacje, które jako pierwsze wdrożyły rozwiązania AI i ML, dostrzegają znaczący wzrost wydajności, a jednocześnie łatwiej im spełnić rosnące wymogi regulacyjne – mówi David Stewart, Director of Financial Crimes and Compliance w SAS.



## UBEZPIECZYCIELE OGÓLNI WG DYNAMIKI WYSOKOŚCI SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO

	spółka	Wysokość składki przypisanej brutto I półrocze 2020	Wysokość składki przypisanej brutto I półrocze 2021	zmiana proc.
1	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	18 231	33 635	84,49
2	TUW PZUW	205 135	371 664	81,18
3	UNIQA TU	984 199	1 657 787	68,44
4	CREDIT AGRICOLE TU	25 797	40 432	56,73
5	PKO TU	235 525	344 373	46,21
6	TU ZDROWIE	35 163	47 133	34,04
7	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	29 194	38 494	31,86
8	SALTUS TUW	89 064	113 864	27,84
9	TU EUROPA	100 623	128 563	27,77
10	AVIVA TU OGÓLNYCH	244 105	295 762	21,16
11	STU ERGO HESTIA	3 187 469	3 679 578	15,44
12	CONCORDIA POLSKA T.U.	222 182	255 731	15,10
13	KUKE	57 349	64 950	13,25
14	INTERRISK TU Vienna Insurance Group	649 143	722 779	11,34
15	COMPENSA TU Vienna Insurance Group	932 924	1 035 341	10,98
16	WIENER TU Vienna Insurance Group	454 581	501 754	10,38
17	POLSKI GAZ TUW	98 455	108 402	10,10
18	GENERALI T.U.	863 440	939 029	8,75
19	TUIR WARTA	3 153 495	3 428 609	8,72
20	PTR	272 056	294 857	8,38
21	TU INTER POLSKA	70 608	76 097	7,77
22	TUW TUW	294 778	311 238	5,58
23	PZU	6 463 362	6 806 859	5,31
24	TUW- CUPRUM	62 270	64 833	4,12
25	LINK4 TU	537 968	557 738	3,68
26	TUIR ALLIANZ POLSKA	890 929	913 295	2,51

## UBEZPIECZYCIELE OGÓLNI WG WIELKOŚCI SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO

	spółka	Wysokość składki przypisanej brutto I półrocze 2020	Wysokość składki przypisanej brutto I półrocze 2021	zmiana proc.
1	PZU	6 463 362	6 806 859	5,31
2	STU ERGO HESTIA	3 187 469	3 679 578	15,44
3	TUIR WARTA	3 153 495	3 428 609	8,72
4	UNIQA TU	984 199	1 657 787	68,44
5	COMPENSA TU Vienna Insurance Group	932 924	1 035 341	10,98
6	GENERALI T.U.	863 440	939 029	8,75
7	TUIR ALLIANZ POLSKA	890 929	913 295	2,51
8	INTERRISK TU Vienna Insurance Group	649 143	722 779	11,34
9	LINK4 TU	537 968	557 738	3,68
10	WIENER TU Vienna Insurance Group	454 581	501 754	10,38
11	TUW PZUW	205 135	371 664	81,18
12	PKO TU	235 525	344 373	46,21
13	TUW TUW	294 778	311 238	5,58
14	AVIVA TU OGÓLNYCH	244 105	295 762	21,16
15	PTR	272 056	294 857	8,38
16	CONCORDIA POLSKA T.U.	222 182	255 731	15,10
17	TU EULER HERMES	210 158	200 801	-4,45
18	TU EUROPA	100 623	128 563	27,77
19	SALTUS TUW	89 064	113 864	27,84
20	POLSKI GAZ TUW	98 455	108 402	10,10
21	T.U.W. POCZTOWE	120 481	106 036	-11,99
22	TU INTER POLSKA	70 608	76 097	7,77
23	KUKE	57 349	64 950	13,25
24	TUW- CUPRUM	62 270	64 833	4,12
25	SANTANDER AVIVA TU	60 572	59 492	-1,78
26	TU ZDROWIE	35 163	47 133	34,04
27	CREDIT AGRICOLE TU	25 797	40 432	56,73
28	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	29 194	38 494	31,86
29	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	18 231	33 635	84,49
30	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ	4 669	4 644	-0,53
31	PARTNER TUIR	6 009	2 827	-52,94

GAZETA FINANSOWA

# Finansowa MARKA ROKU 2021

# NAGRODZENI

## W KATEGORII: DOM MAKLESKI



Za wysoką jakość analiz, łatwy dostęp do informacji i notowań, a także za dbałość o edukację finansową klientów. Potwierdzeniem tego jest wysoka pozycja DM BOŚ w rankingu Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych, w którym od początku jego prowadzenia jest na podium.

DM BOŚ to ponad 25 lat doświadczenia na polskim rynku kapitałowym. To polski broker z polskim kapitałem. Zapewnia swoim klientom i partnerom kompleksową ofertę produktową. Jakość potwierdzają liczne nagrody przyznane przez inwestorów i środowisko za aktywność i innowacyjne produkty związane z inwestowaniem na giełdach polskiej i zagranicznych.

## W KATEGORII: LEASING



Za rozwijanie technologii i produktów, mających na celu dostarczenie klientom i partnerom najlepszych rozwiązań. Santander Consumer Multirent swoją wysoką pozycję na rynku zyskał właśnie dzięki nowoczesnym rozwiązaniom takim jak: Platforma DIGI Car dla dealerów, AutoSalon z pojazdami i finansowaniem online dla przedsiębiorców oraz Portal Klienta do obsługi umów.

Santander Consumer Multirent specjalizuje się w leasingu pojazdów osobowych i dostawczych dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, a także dużych klientów korporacyjnych. Współpracuje z ponad 520 dealerami i partnerami wszystkich marek samochodowych. Koncentruje się na kompleksowych rozwiązaniach ukierunkowanych nie tylko na finansowanie samochodu, ale też przede wszystkim na zapewnienie całości obsługi. Oprócz atrakcyjnej oferty leasingowej oferuje również atrakcyjne pakiety ubezpieczeń i kompleksową obsługę szkód komunikacyjnych w imieniu klienta.

## W KATEGORII: RYNEK KAPITAŁOWY



Za wdrażanie innowacyjnych usług i rozwiązań technologicznych, wspierających rozwój polskiego rynku kapitałowego.

KDPW wraz z izbą rozliczeniową KDPW\_CCP tworzy grupę kapitałową oferującą wysoko specjalistyczne usługi dla rynku finansowego, związane z depozytem zdematerializowanych instrumentów finansowych, rozliczeniami i rozrachunkiem transakcji, realizacją świadczeń na rzecz posiadaczy papierów wartościowych, gromadzeniem i przechowywaniem danych, nadawaniem kodów i numerów.

## W KATEGORII: WINDYKACJA



Wyróżnienie trafia do Intrum za świadczenie usług związanych z odzyskiwaniem należności, które są w pełni dopasowane do potrzeb klientów – firm, które w korona-kryzysie walczą o zachowanie płynności finansowej i utrzymanie się na rynku

Intrum – lider rynku zarządzania wierzytelnościami, oferujący pełny zakres usług dotyczących opóźnionych należności i rozwiązania, które mają bazę w windykacji. Misją Intrum jest pomaganie. Pomaga firmom lepiej prosperować, dbając o poprawę przepływów pieniężnych oraz zwiększanie płynności finansowej. Kierując się takimi wartościami, jak: Empathy, Ethics, Dedication i Solutions, Intrum każdego dnia pomaga również setkom zadłużonych konsumentów spłacić długi i odzyskać kontrolę nad ich sytuacją finansową.



W KATEGORII: **UBEZPIECZENIA**



**Za wszechstronną ofertą dla osób prywatnych i rodzin, małych, średnich i dużych firm, ich pracowników oraz dla spółdzielni, wspólnot mieszkaniowych i ich mieszkańców.**

UNIQA to firma z 200-letnią historią, a obecnie jedna z wiodących grup ubezpieczeniowych w Europie Środkowej i Wschodniej. W Austrii, gdzie ma swoje korzenie, uchodzi za jedną z najsilniejszych marek ubezpieczeniowych. W październiku 2020 r. stała się właścicielem spółek AXA w Polsce, Czechach i Słowacji, umacniając swoją pozycję na rynku. UNIQA jest obecna w Polsce od 30 lat. W kwietniu 2021 r. połączyła się z firmą ubezpieczeniową AXA. Razem stworzyły 5. co do wielkości grupę ubezpieczeniową w Polsce. Zabezpiecza życie i majątek klientów, ale przede wszystkim dba o to, by mieli w firmie oparcie, mogli korzystać z wiedzy i doświadczenia jej ekspertów.

W KATEGORII: **FAKTORING**



**Oparte na relacjach podejście pozwala Bibby Financial Services dostosowywać wsparcie firmy do obecnych i przyszłych potrzeb klientów. Produkty i usługi spółki są dopasowane do specyficznych oczekiwań partnerów i dają im gwarancję odpowiedniego wsparcia finansowego.**

Bibby Financial Services to niezależny dostawca usług finansowych, z którym każdy ambitny biznes chciałby pracować. Aby osiągnąć ten cel, buduje zespoły zaangażowanych ekspertów ds. ryzyka, wspierających relacje, którzy koncentrują się na tym, co ważne dla biznesu klientów. Firma buduje trwałe relacje z klientami, bazujące na zrozumieniu specyfiki poszczególnych biznesów oraz rzetelnej analizie sytuacji rynkowej.

W KATEGORII: **BANK**



**Za wysoki standard jakości usług bankowych i szeroką ofertę zarówno dla klienta indywidualnego jak biznesowego, skrojoną na miarę indywidualnych potrzeb. Bank buduje silne relacje z przedsiębiorcami i zapewnia bezpieczeństwo swoim klientom. W prosty i przyjazny sposób wprowadza w życie innowacyjne usługi.**

Bank stawia na wzrost biznesu w najbardziej rentownych segmentach rynku, grupach produktowych i obszarach niewykorzystanego potencjału, które przyniosą poprawę dochodowości, tj. consumer finance, mikrofirmy, MŚP i przedsiębiorstwa MID. W ciągu najbliższych czterech lat Pekao chce pozyskiwać rokrocznie ponad 400 tys. klientów indywidualnych i zwiększyć z 7 proc. do 10 proc. udział w rynku pożyczek gotówkowych. Ponadto Bank będzie dążył do odmłodzenia struktury demograficznej bazy klientów indywidualnych. Celem jest pozyskanie do 2024 r. ponad 600 tys. klientów poniżej 26 roku życia.

W KATEGORII: **PŁATNOŚCI**



**Za ponad 20 letnie niezawodne przyjmowanie płatności bezgotówkowych w mobilnych i stacjonarnych punktach usługowych, sklepach i sieciach handlowych. Za tworzenie świata, w którym transakcje bezgotówkowe przebiegają bezpiecznie, wygodnie i niezauważalnie. Za wspieranie klientów i ciągle ewoluującego rynku, tworzenie nowych miejsc pracy dla specjalistów IT, programistów oraz ekspertów z branży finansowej dbających o to, aby nasze zakupy z użyciem kart, smartfonów czy zegarków były zawsze komfortowe i bezpieczne. Osiągnięcia te sprawiają, że eService zajmuje pozycję lidera nie tylko w Polsce, ale i w Europie Centralnej.**

eService jest liderem rynku płatności bezgotówkowych w Polsce. Jako największy agent rozliczeniowy w Europie środkowej rozwija się zarówno na rynku lokalnym, jak i międzynarodowo. Oferuje rozwiązania płatnicze dla sklepów tradycyjnych, internetowych i rozwiązań mobilnych oraz samoobsługowych. Ponadto dostarcza usługi i rozwiązania (IT, usługi finansowe i operacyjne) także dla pozostałych spółek Grupy EVO w Europie. Firma intensywnie rośnie (w tym roku odnotowała wzrost na poziomie 20-25 proc.), stając się jednym z największych pracodawców w branży płatniczej w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej.

W KATEGORII: **TFI**



**Za stabilność, wiarygodność i konsekwencję w budowaniu pozycji największego Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych w Polsce.**

„Sztuka inwestowania wymaga wiedzy i doświadczenia” – to motto przyświeca IPOPEMA TFI już od ponad 14 lat. W tym czasie firma stała się największym Towarzystwem Funduszy Inwestycyjnych w Polsce pod względem zarządzanych aktywów (niemal 57 mld zł na koniec sierpnia 2021 r.) Ponad 21 tys. klientów zaufało jej, lokując swoje środki za pośrednictwem szerokiej i kompleksowej oferty funduszy. Spółka ma fundusze inwestujące na polskim, jak i na globalnych rynkach kapitałowych, a także jest liderem w Polsce w tworzeniu rozwiązań alternatywnych opartych m.in. o sektory private debt, powierzchniowo logistyczno – magazynowe oraz kształtujące się megatrendy na rynku. IPOPEMA TFI chce zarabiać dla klientów przez lata, a nie wykorzystywać pojedyncze okazje na rynku, które nie zawsze kończą się dla inwestorów tak, jakby sobie tego życzyli.



The background of the page is a vibrant blue-toned collage of financial data. It features various currency exchange rates such as 'USD/IDR', 'AUD/USD', 'CAD/USD', 'USD/CHF', and 'GBP/USD' in yellow and white text. There are also numerical values, some with 'Change' labels, and a candlestick chart with red and green bars. The overall aesthetic is that of a busy financial trading floor or a digital data visualization.

# INDEX H&M 5000

FIRMY, KTÓRYM MOŻNA ZAUFAĆ