

FINANSISTA ROKU



Szanowni Państwo,

Kto zarządza naszymi pieniędzmi? W czyich rękach się znajdują? Zastanawiacie się Państwo czasem nad tym, zakładając lokatę w banku, czy zakładając konto w domu maklerskim? Dzięki liście, którą tworzymy cyklicznie w ramach plebiscytu Finansista Roku, macie Państwo taką możliwość.

Zapraszamy do lektury biogramów tych osób, które w ocenie kolegium redakcyjnego zarządzają instytucjami finansowymi w sposób zasługujący na wyróżnienie. Dowiedziecie się z nich, jak wyglądała ich ścieżka zawodowa i jakie mają plany wobec firm, które im powierzono. Inspirującej lektury.

Redakcja



ARTUR BOROWIŃSKI

PREZES ZARZĄDU SPÓŁEK COMPENSA TU VIG, COMPENSA TU NA ŻYCIE VIG

Ekspert w dziedzinie ubezpieczeń, z szerokim doświadczeniem w prowadzeniu fuzji i przejęć. Pełnił funkcje kierownicze w ośmiu spółkach Vienna Insurance Group w Polsce i za granicą. W 2000 r. dołączył do Compensy, a w latach 2007-2011 pełnił funkcję wiceprezesa zarządu PZM TU. Vienna Insurance Group. W 2011 r. został powołany na sta-

nowisko prezesa zarządu spółki Omniasig. Vienna Insurance Group, gdzie z powodzeniem przeprowadził fuzję z BCR Asigurari, tworząc tym samym największą firmę ubezpieczeniową na lokalnym rynku. W maju 2014 r. objął funkcję prezesa zarządu spółek Compensa TU i Compensa TU na Życie Vienna Insurance Group. Zasiada również w zarządzie spółki

VIG Polska, skupiającej prezesów wszystkich towarzystw ubezpieczeń Vienna Insurance Group w Polsce, a także Radach Nadzorczych spółek serwisowych i dystrybucyjnych VIG Polska oraz spółek ubezpieczeniowych należących do Vienna Insurance Group w krajach bałtyckich. Prywatnie miłośnik sportu, w szczególności piłki nożnej, koszykówki, golfa i tenisa.

JAROSŁAW FUCHS

WICEPREZES ZARZĄDU BANKU PEKAO, NADZORUJE PION BANKOWOŚCI PRYWATNEJ I PRODUKTÓW INWESTYCYJNYCH

Jarosław Fuchs ukończył z wyróżnieniem studia magisterskie na Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie na Wydziale Zarządzania (kierunek Zarządzanie i Marketing) oraz studia magisterskie na Akademii Ekonomicznej w Krakowie na wydziale Ekonomii (kierunek Finanse i Bankowość). Karierę zawodową rozpoczął w 1994 r. w Big Bank oraz na Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie, gdzie pełnił rolę asystenta na Wydziale Zarządzania. W latach 1996-1997 pracował w Raiffeisen Centrobank oddział w Krakowie – odpowiadał za budowanie relacji z klientami korporacyjnymi. Od września 1997 r. Jarosław

Fuchs pracował w Société Générale Oddział w Warszawie jako starszy specjalista ds. marketingu w Biurze Handlowym w Krakowie. Następnie od października 2000 r. był zatrudniony w Fortis Bank Polska, gdzie pełnił rolę starszego doradcy klienta w Centrum Obsługi Średnich i Dużych Przedsiębiorstw. W marcu 2003 r. Jarosław Fuchs rozpoczął pracę w Banku Millennium jako starszy ekspert, a następnie dyrektor Małopolskiego Centrum Współpracy z Klientami (Średnich i Dużych Przedsiębiorstw). W sierpniu 2004 r. związał się z Bankiem BPH w Krakowie, następnie od grudnia 2007 r. z Bankiem Pekao, w którym począt-

kowo zajmował stanowiska menedżerskie w zakresie zarządzania relacjami z klientami korporacyjnymi. Począwszy od marca 2011 r. Jarosław Fuchs odpowiadał za zarządzanie relacjami z klientami private banking oraz zarządzaniem zespołem doradców private banking na stanowisku dyrektora regionalnego Biura Sprzedaży w Krakowie. Równocześnie, od 2013 r. Jarosław Fuchs był również zatrudniony w Centralnym Domu Maklerskim Banku Pekao na stanowisku dyrektora w regionie w Biurze Klientów Strategicznych, sprawując odpowiedzialność za dystrybucję produktów inwestycyjnych dla klientów strategicznych.



WOJCIECH HANN

PREZES ZARZĄDU, BOŚ

Jest absolwentem studiów 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 9 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.

ROGER HODGKISS

PREZES ZARZĄDU, GENERALI

Do Generali Polska 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 kierownictwem Generali wprowadziło szereg rozwiązań mających na celu wspieranie klientów także w czasie pandemii, by być dla nich prawdziwym

partnerem. Rozszerzone zostały zakresy produktów a także wdrożone nowe, jak np. ubezpieczenie na życie dostosowujące się do poszczególnych etapów życia, czy ubezpieczenie rezygnacji z podróży. Od 14 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

directowego 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 Bałta na Łotwie.



PAWEŁ JANCZAK

PREZES ZARZĄDU, POLSKA KANCELARIA BROKERSKA

Ryzyko nie jest problemem, jest nim brak wyobraźni. Ta dewiza towarzyszy Pawłowi Janczakowi w trakcie wyzwań sportowych i biznesowych. Sam o sobie mówi, że nie chodzi o skalę projektu, lecz o energię i szacunek z jakim masz zamiar się do niego przygotować. Niestrudzony żeglarz, przemierzający najbardziej wymagające morza i oceany. Stypendysta Polskiego Towarzystwa

Ekonomicznego. Wyróżniony przez wiceprezesa Rady Ministrów Grzegorza Kołodko jako wybitny ekonomista. Wielokrotnie nagradzany przez wojewodę za pomysły przedsięwzięć gospodarczych. Laureat ogólnopolskiej Olimpiady Wiedzy Ekonomicznej. Od 2000 r. związany z Polską Kancelarią Brokerską. Z małej firmy w ciągu 20 lat stworzył brokera o największej

kapitalizacji rynkowej w Polsce, lidera branży, zdobywającego liczne wyróżnienia branżowe: TOP 10 pracodawców branży, tytuł Tygrysa oraz Rekina według „Miesięcznika Ubezpieczeniowego”, Broker Aktywny Społecznie, oraz Broker nr 1 z polskim kapitałem. W ostatnich 5 latach Polska Kancelaria Brokerska pod jego zarządem uzyskała ponad 700 mln zł akumulacji składki.

ŁUKASZ KĘDZIOR

PREZES ZARZĄDU PEKAO TOWARZYSTWA FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH

To jeden z najlepszych menedżerów na rynku funduszy inwestycyjnych, z kilkunastoletnim doświadczeniem w obszarze sprzedaży produktów inwestycyjnych. Od maja 2021 r. prezes zarządu Pekao TFI, wcześniej przez blisko cztery lata był dyrektorem zarządzającym w TFI PZU odpowiedzialnym

za sprzedaż produktów inwestycyjnych oraz kreowanie strategicznych celów spółki. W latach 2014-2017 jako członek zarządu w Skarbiec TFI odpowiadał za sprzedaż, wsparcie sprzedaży i marketing. Jest absolwentem Akademii Ekonomicznej w Krakowie, gdzie uzyskał tytuł magistra, oraz

absolwentem studiów doktoranckich. Ukończył studia podyplomowe w Wyższej Szkole Biznesu National Louis University z zakresu zarządzania firmą. Ma tytuły MBA (finanse międzynarodowe oraz marketing międzynarodowy). Ponadto jest członkiem Rady Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami.



KRZYSZTOF KRAUZE

PREZES ZARZĄDU, INTRUM

Absolwent kierunku Informatyka i Ekonometria Uniwersytetu Łódzkiego. Swoją karierę zawodową rozpoczął w czasie studiów od budowania modeli ekonometrycznych dla przedsiębiorstw, programowania, wdrażania systemów ERP i Contact Center. Z Intrum związany od kilkunastu lat – najpierw jako specjalista w zespole rozwoju Call Center, następnie kierował zespołem analiz i ryzyka. W 2007 r. objął stanowisko dyrektora operacyjnego. Pełnił funkcję członka rady

nadzorczej Intrum Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych. Od 2015 r. jest dyrektorem zarządzającym Intrum w Polsce. W latach 2017-2020 przeprowadził skutecznie organizację przez dwie fuzje: połączenie na rynku polskim firm Lindorf i Intrum Justita oraz włączenie w struktury Intrum zorganizowanej części przedsiębiorstwa firmy Pragma Inkasso. Niewątpliwie te działania wzmocniły pozycję rynkową Intrum na rynku zarządzania wierzycelnością. Lubi wyzwania i zmieniające się warunki

biznesowe. Zawsze nawiązuje otwartą i szczerą komunikację, szuka kompromisów i konsensusu. Wie, jak stworzyć silny i merytoryczny zespół z najlepszymi liderami. Ambitny menedżer, który w swojej codziennej pracy wykorzystuje naturalną zdolność do analizy danych, wiedzę z zakresu IT i biznesu. Przekłada się to na efektywne poszukiwanie rozwiązań, skuteczne działanie i wprowadzanie usprawnień, co jest niezbędne w branży zarządzania wierzycelnością.



EWA MAŁYSZKO

PREZES ZARZĄDU, PFR TFI

Menedżerka z bogatym doświadczeniem w zarządzaniu instytucjami finansowymi. Zarządzała instytucjami takimi jak: PKO BP Bankowy PTE, KGHM TFI, SEB TFI. Współautorka projektu Pracowniczych Planów Kapitałowych. Aktywnie promuje długoterminowe oszczędzanie, edukację finansową oraz nowe

technologie w sektorze finansowym. Z wykształcenia jest ekonomistką oraz absolwentką Podyplomowego Studium Zarządzania Funduszami Emerytalnymi i Podyplomowego Studium w zakresie metod ilościowych w analizie rynków finansowych w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Ukończyła również prestiżowy Programme for the Executive

Development dla kadry menedżerskiej wyższego szczebla w IMD Institute w Lozannie oraz program z zakresu zarządzania organizacją w Wallenberg Institute w Szwecji. Jest członkiem Rady Fundacji EFPA Polska działającej na rzecz standardów doradztwa finansowego oraz przedstawicielem EFPA Polska w Standards and Qualifications Committee EFPA.

MARCIN NEDWIDEK

PREZES UNIQA POLSKA

Marcin Nedwidek objął stanowisko prezesa UNIQA Polska po połączeniu prawnym spółek UNIQA i AXA w Polsce, czyli na początku kwietnia 2021 roku. Fuzja tych dwóch organizacji należy do największych na polskim rynku, które zostały sfinalizowane w 2020 r., w dodatku przeprowadzone zostały w całkowicie

zdalnym trybie. W UNIQA oprócz roli prezesa Nedwidek odpowiada też za detaliczny biznes ubezpieczeń majątkowych i na życie. Do AXA dołączył w 2018 roku. Pełnił funkcję członka zarządu i dyrektora obszaru klienta indywidualnego w części majątkowej. Wcześniej związany był z The Boston Consulting Group, gdzie odpowiadał

za rozwój praktyki ubezpieczeniowej BCG w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej. Pracował też dla innej międzynarodowej firmy konsultingowej oraz banku inwestycyjnego w Londynie. Absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz MBA na London Business School.



RADOSŁAW OLSZEWSKI

PREZES ZARZĄDU, DM BOŚ

Radosław Olszewski związany jest 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 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.

ANETA PODYMA-MILCZAREK

PREZES ZARZĄDU, UNUM

Ma imponujące doświadczenie menedżerskie: karierę zaczynała w Merrill Lynch, uruchamiała polski oddział BlackRock, tworzyła i przewodziła AXA TFI i była szefem Genworth Financial w regionie. Studiowała we Wrocławiu i w Paryżu. W pracy kładzie nacisk na oparte na wartościach etyczne relacje z klientami, oferowanie transparentnych produktów finansowych i najwyższą jakość obsługi. Dostrzega i docenia ludzi, wierzy w ich potencjał i pomaga im się rozwijać. To według niej klucz

do biznesowego wzrostu i osobistych sukcesów otaczających ją osób. Jest otwarta na potrzeby innych i zaangażowana społecznie. W 2011 r. współtworzyła ogólnopolską inicjatywę „Koalicja Prezesów Wolontariuszy 2011” znaną dziś jako Liderzy Pro Bono, której nadal jest aktywnym uczestnikiem. Od 2012 r. przewodniczy Radzie Fundacji Młodzieżowej Przedsiębiorczości, jest jej aktywnym członkiem i działaczem. Aneta Podyma-Milczarek angażuje się w rozwój rynku ubezpieczeń,

pełniąc funkcję wiceprzewodniczącej Komisji Rewizyjnej przy Polskiej Izbie Ubezpieczeń. Jej dojrzałość biznesowa, efektywne przywództwo i standardy zarządzania zostały wyróżnione tytułem Mistrza Biznesu (Businessman.pl). Została również ujęta w gronie 50 najcenniejszych kobiet w raporcie Rzeczpospolita Babska 2019, 2020 i 2021 („Gazeta Finansowa”) oraz wśród 25 najlepszych menedżerów roku 2019 („Home &Market”), a także wśród Top 10 Menedżerów w Finansach 2020 („Gazeta Finansowa”).





MACIEJ TRYBUCHOWSKI

PREZES ZARZĄDU, KDPW I KDPW_CCP

Od 2018 pełni funkcję Prezesa Zarządu Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych, a od roku 2019 – Prezesa Zarządu izby rozliczeniowej KDPW_CCP. Karierę zawodową rozpoczął w Katedrze Teorii Organizacji na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Jednocześnie w latach 1989–1990 był Radcą w Biurze Pełnomocnika Rządu ds. Przekształceń Własnościowych w Ministerstwie Finansów.

W latach 1995–2002 Dyrektor Departamentu Emisji i Gwarancji, a następnie Dyrektor Zarządzający w Centralnym Domu Maklerskim Pekao S.A. W okresie 2003–2012 Dyrektor Biura Maklerskiego Banku BGŻ. Od roku 2013 do 2014 Dyrektor, a następnie Wiceprezes IDM SA. W latach 2015–2017 Prezes Domu Maklerskiego Banku BPS S.A., a w latach 2017–2018 Prezes PGE Dom Maklerski. Współautor podręcznika „Zarządza-

nie – teoria i praktyka” pod red. prof. A.K. Koźmińskiego, wykładowca na kursach dla kandydatów na członków rad nadzorczych w spółkach Skarbu Państwa. Od 2004 działał w Izbie Domów Maklerskich. Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, stypendysta programu Międzynarodowego Marketingu i Zarządzania w Copenhagen Business School oraz licznych międzynarodowych programów edukacyjnych.

DOMINIK UCIEKLAK

PREZES ZARZĄDU, NOBLE SECURITIES

Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie na kierunku Finanse i Bankowość. W 2013 roku ukończył Studia doktoranckie na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu na Wydziale Zarządzania, Informatyki i Finansów. Od

2000 roku posiada licencję maklera papierów wartościowych. Od 1999 roku jest zatrudniony w instytucjach finansowych, w tym od 2004 r. zasiada w Zarządzie Noble Securities (dawniej DM Polonia), jednego z pierwszych domów maklerskich,

działających na polskim rynku kapitałowym. Ponadto od kilkunastu lat jest czynnie zaangażowany w budowanie rynku kapitałowego w Polsce. Bierze czynny udział w pracach Izby Domów Maklerskich (IDM), a od 2017 roku zasiada również w Radzie IDM.



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 Spółce Getin Service Provider jako Wiceprezes Zarządu. Od 2003 r. związany z EFL. Rozpoczął od stanowiska Project

Managera odpowiedzialnego za współpracę z zewnętrznymi instytucjami finansowymi. Następnie został Zastępcą Dyrektora Sprzedaży, odpowiedzialnym za projekt współpracy z PSA zarówno z ramienia EFL jak i CA Bank Polska. W latach 2005–2010 sprawował funkcję Dyrektora Zarządzającego Linii Biznesowych Retail Leasing i Auto Finance. Od stycznia 2010 roku pełnił funkcję Wiceprezesa Zarządu odpowiedzialnego

za Sprzedaż i Marketing. W maju 2018 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 SA, Członkiem Rady Nadzorczej Eurofactor Polska SA i Członkiem Rady Nadzorczej CA Leasing Serbia.

PIOTR ZADROŻNY

PREZES ZARZĄDU, TUZ UBEZPIECZENIA, PARTNER TUIR

W branży ubezpieczeniowej pracuje blisko ćwierć wieku. Od sześciu lat jest prezesem Tuz Ubezpieczenia i Partner TUIR. Objęcie tych stanowisk przez Piotra Zadrożnego to zarazem początek dużych zmian. W czasie prezesury Zadrożnego Tuz Ubezpieczenia „przeszedł jedną z największych metamorfoz w historii polskich towarzystw ubezpieczeniowych” („Home &

Market”, 2021). Komisja Nadzoru Finansowego dwa razy przyznała firmie Tuz tytuł „Instytucja Finansowa Przyjazna Mediacy”, a „Gazeta Ubezpieczeniowa” dwukrotnie przyznała nagrodę dla „Ubezpieczyciela Miesiąca”. Sam Piotr Zadrożny był wyróżniony m.in. tytułami „Menedżer Roku” i „Menedżer Roku w Finansach”. Oprócz pracy w Tuz i Partner TUIR Piotr Za-

drożny jest również członkiem Komisji Rewizyjnej Polskiej Izby Ubezpieczeń oraz członkiem Rady Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego. Wcześniej pracował m.in. dla Citibank, CitiInsurance CE-EMEA Regional Office, CitiInsurance Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie, MetLife Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie, Amplifico Life i w Polskiej Izbie Ubezpieczeń.



Trendy w ubezpieczeniach majątkowych

Jedną pewną rzeczą w 2021 r. była niepewność. Niepewność o to, co przyniesie przyszłość, która w dużej mierze kształtowana była i obecnie także jest przez pandemię Covid-19. Czy podobnie będzie w 2022 r.? Jakie będą trendy w ubezpieczeniach majątkowych?

Karolina Trzeciakiewicz
ekspert, Grupa ANG

Podwyższenie składek

W minionym roku inflacja w Polsce była najwyższa od 20 lat. Między innymi w jej wyniku mieliśmy wyraźny wzrost cen materiałów budowlanych. Był on również spowodowany wyższymi kosztami produkcji oraz brakiem płynności w łańcuchach dostaw. Odzwierciedleniem tego był również wyższy koszt nieruchomości, w tym kwoty za 1 m². W 2022 r. wiele świadczy o tym, że dojdzie do kolejnego wzrostu cen za materiały budowlane. To zaś spowoduje wyższe koszty odszkodowania i co za tym idzie – podwyższenie składek za ubezpieczenie nieruchomości. Kolejnym czynnikiem, który znajdzie swoje odzwierciedlenie w podwyższeniu stawek, jest postępująca i wręcz nieuchronna zmiana klimatu. Choć dziś trudno przewidzieć, jakie katastrofy naturalne

będą miały miejsce w 2022 r., to niewykluczone jest, że może dojść do: zniszczenia mienia w wyniku burzy, nawałnic, powodzi itd. Stąd wraz ze wzrostem wypłat odszkodowań z tego tytułu możemy spodziewać się wzrostu składki z ubezpieczenia nieruchomości.

Wyższa suma ubezpieczenia

Rosnące koszty budowy mieszkania czy domu prowadzą do wzrostu wartości nieruchomości. Niezależnie od tego czy mowa o rynku pierwotnym czy wtórnym. Wyższa wartość nieruchomości oznacza wyższe koszty naprawy szkody. To zaś powinno zmobilizować klientów do tego, aby w 2022 r. dokonali rewizji swoich długoterminowych polis. W jakim celu? Chodzi o to, by sumy ubezpieczenia na polisie zostały zaktualizowane w odniesieniu do realnej wartości domu czy mieszkania. Wszystko po to, żeby w sytuacji wystąpienia szkody z kwoty odszkodowania można było pokryć koszty naprawy czy

odbudowy domu itp. Osoby, które co roku kupują nową polisę, powinny zweryfikować wcześniejsze założenia. By ubezpieczenie majątkowe na 2022 r. odpowiadało realnym potrzebom i zabezpieczało na wypadek zdarzeń, których koszty naprawy mogą w kolejnych miesiącach znacząco wzrosnąć. Może się tak stać choćby z powodu wyższych cen energii, paliwa czy braku dostępności fachowej pomocy.

Większe wypłaty

Ubezpieczenia majątkowe to nie tylko ubezpieczenie nieruchomości, ale także ubezpieczenie auta. W związku z wstrzymanymi liniami produkcyjnymi podzespołów do aut, brakiem dostępności części zamiennych czy wyższymi kosztami produkcji wynikającymi z wyższych cen energii, ich ceny także uległy wzrostowi. A to przełoży się na większe wypłaty przy odszkodowaniach za szkody w pojazdach. Należy tym samym spodziewać się wzrostu cen za polisy komunikacyjne.

Większe kary za brak OC

Analogicznie do ubiegłego roku, w 2022 także mamy większe kary za brak ubezpieczenia OC. Kwota ta – w przypadku braku OC powyżej 14 dni – wynosi 6020 zł, czyli jest wyższa o 420 zł



względem roku 2021. Wysokość kary dla posiadaczy aut bez OC wynosi dwukrotność płacy minimalnej, która w bieżącym roku równa się 3010 zł. Za brak

OC powyżej 14 dni w przypadku samochodu ciężarowego, autobusu lub ciągnika zapłacimy 9030 zł, a motocykla czy motocyklu – 1000 zł.

Ubezpieczyciele wypłacili poszkodowanym ponad 30 mld zł

W ciągu trzech kwartałów 2021 r. Polacy otrzymali 30,3 mld zł odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych – wynika z danych Polskiej Izby Ubezpieczeń (PIU). To prawie 3 proc. więcej niż rok wcześniej. W największym stopniu wzrosły wypłaty z tytułu ochronnych ubezpieczeń na życie, głównie na skutek zwiększonej śmiertelności.

Ubezpieczenia na życie

Na rynku życiowym rośnie zarówno składka, jak i wypłaty świadczeń z ubezpieczeń ochronnych. Ogółem składka z ubezpieczeń na życie wyniosła 16,6 mld zł, a z samych ubezpieczeń ochronnych 6,8 mld zł, o 14,4 proc. więcej niż rok wcześniej. Wzrost sprzedaży widać także w ubezpieczeniach wypadkowych i chorobowych (wzrost o 6,7 proc. do 5,3 mld zł). – Obserwujemy zwiększone zainteresowanie ochroną, na co z pewnością miała wpływ pandemia oraz obawy Polaków o życie i zdrowie, zarówno swoje, jak i najbliższych. Pandemia przyniosła też tragiczne skutki w postaci zwiększonej śmiertelności, co miało przełożenie na wyższe wypłaty świadczeń. Ich wzrost wyniósł aż 26,5 proc. – mówi Jan Grzegorz Prądyński, prezes zarządu PIU.

Ubezpieczenia komunikacyjne

W ubezpieczeniach majątkowych największą część odszko-

dowań stanowią ubezpieczenia komunikacyjne. Ich wartość po III kwartale 2021 r. jest wyższa niż w tym samym okresie rok wcześniej:

- Odszkodowania i świadczenia z obowiązkowego OC posiadaczy pojazdów wyniosły 6,8 mld zł i były o 2,6 proc. większe niż przed rokiem.
 - Odszkodowania z autocasco wyniosły 4,4 mld zł, o 7,7 proc. więcej niż przed rokiem.
- Jednocześnie pomimo wzrostu kosztów szkód, spada średnia składka w ubezpieczeniach OC ppm. Po III kw. 2021 r. wyniosła ona 486,8 zł, o 2 proc. mniej niż rok wcześniej. W tym samym czasie średnia szkoda z OC ppm wzrosła o 5,7 proc., do 8367,7 zł. Średnia składka z autocasco wyniosła po III kw. 993,4 zł, o 1 proc. więcej niż rok wcześniej. W tym samym czasie koszt średniej szkody wzrósł o 7 proc., do 6984,6 zł.
- Mamy do czynienia z dużą

inflacją szkodową. Zadaniem ubezpieczycieli jest utrzymanie równowagi między wypłatami a składkami, które muszą być akceptowalne dla kierowców. Musimy utrzymywać koszty napraw na rozsądnym ekonomicznie poziomie, pamiętając, że naszym obowiązkiem jest przywrócenie pojazdu do stanu sprzed szkody lub wyrównanie straty materialnej, jaką poniósł poszkodowany. Nie jest natomiast naszym obowiązkiem maksymalizacja zysków podmiotów, świadczących usługi związane z naprawą

pojazdów mówi – Jan Grzegorz Prądyński, prezes zarządu PIU.

Inne ubezpieczenia majątkowe

Po trzech kwartałach 2021 r. w Polsce nie odnotowano zjawisk pogodowych, które przyniosłyby znaczące wzrosty odszkodowań w ubezpieczeniach majątkowych. Odszkodowania związane z żywiołami oraz pozostałymi szkodami rzeczowymi wyniosły 2,5 mld zł, czyli o 4,7 proc. mniej niż rok temu. – Musimy pamiętać, że zjawiska związane z żywiołami będą

się pojawiały w Polsce co roku, na większą lub mniejszą skalę. Ubezpieczyciele są przygotowani finansowo na to, by nieść swoim klientom pomoc w takich przypadkach – mówi Andrzej Maciążek, wiceprezes zarządu PIU.

Zysk po III kwartale 2021 r.

Na koniec września 2021 r. ubezpieczyciele odprowadzili do budżetu państwa prawie 1 mld zł podatku dochodowego. Wypracowali w tym czasie 5,3 mld zł zysku netto, czyli o 2,3 proc. więcej niż przed rokiem.

Przykłady szkód ubezpieczeniowych z III kw. 2021 r.

Rodzaj polisy	Składka	Zdarzenie	Pomoc dla poszkodowanych
Autocasco	1964 zł (rocznie)	Kierujący wjechał na skrzyżowanie z drogi podporządkowanej i doprowadził do kolizji. W pojeździe został uszkodzony przód oraz drzwi kierowcy. Wystrzeliły poduszki powietrzne.	Koszty naprawy pojazdu, pokryte przez ubezpieczyciela: 54 800 zł
OC komunikacyjne	1680 zł (rocznie)	Samochód ciężarowy podczas cofania uderzył w... zaparkowany za nim śmigłowiec. Uszkodzony został wirnik, płoza oraz statecznik. Śmigłowiec został uziemiony z zakazem wykonywania lotów.	Koszty naprawy, koszt najmu śmigłowca zastępczego, utracone zyski z powodu braku możliwości wynajmu śmigłowca: 1 550 000 zł
Ubezpieczenie mieszkania	527 zł (rocznie)	Pożar w mieszkaniu, do którego doszło w wyniku samoistnego zapalenia się elementów, znajdujących się blisko komina.	Ubezpieczyciel wypłacił odszkodowanie wysokości 504 000 zł
Ubezpieczenie firmy	5800 zł (rocznie)	Budynek firmy spłonął podczas pożaru, wywołanego przez pracowników, którzy wykonywali modernizację centralnego ogrzewania.	Ubezpieczyciel wypłacił odszkodowanie w wysokości 500 000 zł
Ubezpieczenie firmy	280 zł (rocznie)	W wyniku pożaru spłonął lokal, w którym znajdowało się solarium i zakład fryzjerski. Uszkodzonych zostało wiele sprzętów, m.in. łóżka do opalania.	Ubezpieczyciel wypłacił odszkodowanie w wysokości 79 700 zł
Ubezpieczenie mienia w gospodarstwie rolnym	484 zł (rocznie)	Uderzenie pioruna zniszczyło stałe elementy domu, jak również wiele elementów elektronicznych: domofon, system alarmowy, siłowniki w bramach wjazdowych, sieć komputerową itp.	Łączny koszt naprawy szkód, sfinansowany przez ubezpieczyciela, wyniósł 24 000 zł

NARZĘDZIA FINANSOWE DOPASOWANE DO REALNYCH POTRZEB RYNKU

Consumer finance jest obecnie jednym z kluczowych elementów sektora finansowego oraz bankowego polskiej gospodarki. Odpowiedzialne zarządzanie potrzebami konsumentów wymaga bezpośredniej współpracy w zakresie ciągłego kreowania kierunków rozwoju narzędzi finansowych. W ich skład wchodzi zaawansowane strategie digital, takie jak big data, machine learning czy rozwiązania poznawcze. Odpowiednio sprofilowane narzędzia ułatwiają porządkowanie finansowej rzeczywistości.

Agata **Lejman**

Marketing Manager, AIQLabs

Mariaż nowych technologii i ludzkiej intuicji pozwala tworzyć rozwiązania dostosowane do rzeczywistych potrzeb rynku. Jest to możliwe dzięki innowacjom, umożliwiającym testowanie kolejnych wdrożeń eksplorujących dane. Oferta produktowa sektora consumer finance opiera się w głównej mierze na pożyczkach czy kredytach konsumenckich skierowanych do osób fizycznych. W Polsce cały sektor składa się z trzech wiodących obszarów – bankowego, spółdzielczego oraz prywatnego.

Dostosowywać się do zmieniających się potrzeb

Zaawansowane strategie digital, jak analityka oraz eksploracja danych, definiują

potrzeby konsumentów i pozwalają skutecznie cyfryzować biznes. Dzięki odpowiedniej strategii możemy zmapować niszowy rynek w odpowiedzi na zmiany regulacyjne, zapewniając klientom odpowiednie rozwiązania. Innym aspektem jest dostosowywanie do zmieniających się potrzeb, dzięki wewnętrznemu zespołowi IT oraz zarządzaniu w oparciu o metody agile. Techniki uczenia maszynowego są wykorzystywane w modelach statystycznych, co z kolei przekłada się na podejście oparte na danych, przyspieszających na przykład decyzję o przyznaniu pożyczki.

Odpowiedź na bieżące potrzeby

Consumer finance stanowi odpowiedź na bieżące potrzeby codzienności w ujęciu materialnym. Działania operacyjne opierają się natomiast na bezpośredniej kooperacji z konsumentem i zaspokojeniu

jego indywidualnych planów finansowych. Sam kontakt musi być oparty na wzajemnym zaufaniu, dlatego tak istotne są odpowiednie ceny, przejrzysty proces ubiegania się o wsparcie finansowe, a także client service, który nie kończy się wraz z podpisaniem umowy. Skuteczne dostarczanie produktów finansowych dopasowanych do zdolności kredytowej i potrzeb konsumentów jest natomiast uzależnione od kondycji całego rynku retail, czyli sprzedawców, producentów oraz dystrybutorów. Wynika to z połączenia przez consumer finance dwóch obszarów – klienta indywidualnego oraz samych produktów.

Sektorem, który jest mocno utożsamiany z rynkiem consumer finance, jest wspomniana bankowość detaliczna. Jej usługi obejmują jednakowo produkty finansowe sprofilowane pod indywidualne potrzeby konsumentów, ale również kompleksową obsługę rozliczeń finansowych. W sektor consumer finance wpisują się również produkty inwestycyjne, jak między innymi lokaty czy konta oszczędnościowe. Wiodącą część stanowią jednak kredyty konsumenckie, czyli pożyczki gotówkowe i ratalne, kredyty gotówkowe, karty kredytowe i debetowe, limity na kontach oraz kredyty przeznaczone na konkretne cele.



Czas na złożenie sprawozdania za 2021 rok

Podmioty rynku finansowego mają ustawowy obowiązek złożenia sprawozdania Rzecznikowi Finansowemu. Termin mija 15 lutego br. Czego dotyczy sprawozdanie i jakie inne obowiązki spoczywają na osobach zajmujących się pośrednictwem w sprzedaży kredytu konsumenckiego?



Grzegorz **Pacuk**

zespół wsparcia ekspertów – kredyty gotówkowe, Grupa ANG

Wszystkie osoby zarejestrowane przez Komisję Nadzoru Finansowego jako pośrednicy kredytu konsumenckiego, także kredyty hipotecznego oraz brokery ubezpieczeniowi, mają do 15 lutego br. ustawowy obowiązek złożenia sprawozdania Rzecznikowi Finansowemu. Sprawozdanie swoim zakresem obejmuje postępowania reklamacyjne i sądowe. W sprawozdaniu należy uwzględnić liczbę reklamacji, uznane i nieuwzględnione roszczenia, które wynikają z wniesionych reklamacji, ale nie tylko. Należy również podać informację o wartości roszczeń zgłoszonych w pozwach oraz kwoty zasądzone prawomocnymi orzeczeniami sądów na rzecz klientów. Brak reklamacji nie zdejmuje obowiązku złożenia sprawozdania.

Odpowiedzialność karna

Przypominając o ustawowym obowiązku dotyczącym sprawozdawczości, warto nadmienić, że każda osoba pośrednicząca w sprzedaży kredytów ma ustawowy obowiązek wpisania działalności do rejestru pośredników kredytowych i uiszczenia z tego tytułu opłaty na rachunek Komisji Nadzoru Finansowego. Rejestr pośredników kredytowych stanowi urzędową formę ewidencji przedsiębiorców, którzy wykonują działalność pośrednictwa kredytowego. Tu warto zaznaczyć, że jeśli dany ekspert finansowy w ramach prowadzonej działalności zajmuje się pośrednictwem w zakresie kredytów hipotecznych i konsumenckich, powinien zarejestrować swoją działalność w obu działach. I tak, w dziale I rejestru – właściwym dla pośredników kredytu hipotecznego i ich agentów oraz w dziale II rejestru – właściwym dla pośredników kredytu konsumenckiego. Uzyskanie wpisu do jednego z działów rejestru nie powoduje automatycznego wpisania do kolejnego. Na koniec należy pamiętać, że znowelizowana Ustawa o Kredycie Konsumenckim wprowadziła odpowiedzialność karną dla pośredników kredytu konsumenckiego, prowadzących działalność bez wymaganego wpisu, w postaci kary grzywny 100 000 zł.

ESG to inwestycja

Zrównoważone finansowanie to obecnie jeden z najbardziej dynamicznych trendów na rynku finansowym w UE. Kto zaniedba kwestie ESG może niedługo mieć kłopot z pozyskaniem środków na rozwój. Europejski Zielony Ład i powiązane z nim regulacje wyznaczają strategiczny kierunek rozwoju Unii Europejskiej na najbliższe dekady.



Wojciech **Hann**

prezes zarządu, Bank Ochrony Środowiska

Nie można postrzegać tego jako oderwanej od rzeczywistości wizji, lecz jako cywilizacyjną konieczność, czego zresztą w coraz większym stopniu domaga się opinia publiczna. Jednocześnie jest to niepowtarzalna szansa na skok rozwojowy, o znaczeniu porównywalnym do pierwszej rewolucji przemysłowej.

Rozwój nie jest możliwy bez inwestycji. Według wyliczeń IEA wydatki związane z dekarbonizacją osiągną w skali świata 5 bln dolarów do 2030 r. Poza tym, wiele firm przedstawiło już własne strategie i terminarze dochodzenia do neutralności klimatycznej. Pokazuje to, że liczne podmioty proces ten mają nie tylko dobrze wyliczony, ale już go realizują. Działania te będą oczywiście stymulowane przez budżety unijny i krajowe. Swoją rolę ma tutaj również do odegrania sektor finansowy,

który jest i będzie katalizatorem transformacji. Dokładniej rzecz ujmując, banki będą nie tylko odpowiadać za podaż zielonego finansowania, ale też będą kształtować na nie popyt, premiując inwestycje zgodne z taksonomią. W dużej mierze wiąże się to również z rewizją własnych portfeli kredytowych i inwestycyjnych. W efekcie, w skrajnym przypadku projekt, który nie spełnia norm ESG, nie uzyska finansowania wcale.

ESG to nie tylko czynniki pozwalające ocenić pozafinansową działalność danego podmiotu – jego wpływu środowiskowego, społecznego i sposobu zarządzania. ESG to rewolucyjna zmiana pozwalająca transformować paradygmat rozwoju, który wcześniej był ściśle związany jedynie z kwestiami finansowymi. I to jest w tym najważniejsze.

Jako kraj mamy wiele do nadrobienia w tym obszarze. Wierzę jednak, że będziemy w stanie te braki szybko nadgonić, by nadal pozostawać atrakcyjnym rynkiem w oczach inwestorów. Wyścig dopiero się rozpoczął i wszystko jest w naszych rękach. Mówiąc językiem sportowym, kto zaniedba obszar raportowania czynników środowiskowych (E), społecznych (S) i zarządczych (G), ten przekreśla swoje szanse na grę w pierwszej lidze.

Sytuacja sektora bankowego w III kwartale 2021 r

Raport „Sytuacja sektora bankowego w III kwartale 2021 r”, zrealizowany w ramach Programu Analityczno-Badawczego przez Zespół Badawczy w składzie: prof. dr hab. Jan Czekaj (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie), dr Andrzej Banasiak (Związek Banków Polskich), Agnieszka Nierodka (Związek Banków Polskich), dr Tomasz Pawlonka (Związek Banków Polskich), dr Wojciech Zatoń (Uniwersytet Łódzki), dr hab. Czesław Lipiński, prof. UŁ (Uniwersytet Łódzki), Paweł Pniewski (Związek Banków Polskich) prezentuje prognozy wyniku finansowego banków na 2022 r. Zgodnie z prognozami, wyniki banków powinny być wyższe od tych osiągniętych w latach 2019 i 2020, niemniej istotny jest wpływ wzrostu rentowności obligacji na kapitały banków.

Dynamika wzrostu aktywów sektora bankowego

Wprowadzenie podatku bankowego obniżyło dynamikę akcji kredytowej nawet w okresie prosperity: aktywa banków wzrastały szybciej od kredytów, zaś najszybciej wzrastały portfele obligacji skarbu państwa (Wykres 1.). W okresie styczeń 2018 – listopad 2021 nastąpił wzrost sumy bilansowej sektora bankowego o 814,4 mld zł przy jednoczesnym wzroście instrumentów dłużnych o 357,7 mld zł. Szczególnie silny wzrost wartości instrumentów dłużnych nastąpił w okresie kwiecień – lipiec 2020 (zwiększona podaż obligacji skarbowych, QE). W okresie kwiecień 2020 – listopad 2021 średniamiesięczny wzrost wartości instrumentów dłużnych osiągnął wartość + 2,52 proc., przy średniamiesięcznym wzroście sumy bilansowej o +1,05 proc.

Kryzys gospodarczy związany z pandemią COVID-19 jeszcze bardziej uwidocznił te zjawiska: zwiększona podaż obligacji skarbowych, emisje obligacji realizowane przez BGK i PFR w powiązaniu z instrumentami luzowania ilościowego NBP – zwiększyły gwałtownie dynamikę wzrostu obligacji skarbowych w portfelach banków. W tym czasie odnotowano jednak spadki w sprzedaży nowych kredytów, jak również obniżenie wolumenu zadłużenia kredytowego. Spowodowało to pogorszenie proporcji pomiędzy wartością kredytów do PKB oraz wartością kredytów do całkowitego wolumenu aktywów. Sektor bankowy przestał wyraźnie wzrastać w zakresie finansowania przedsiębiorstw sektora niefinansowego. (Wykres 2)

Zmiany w zakresie struktury aktywów sektora bankowego, które

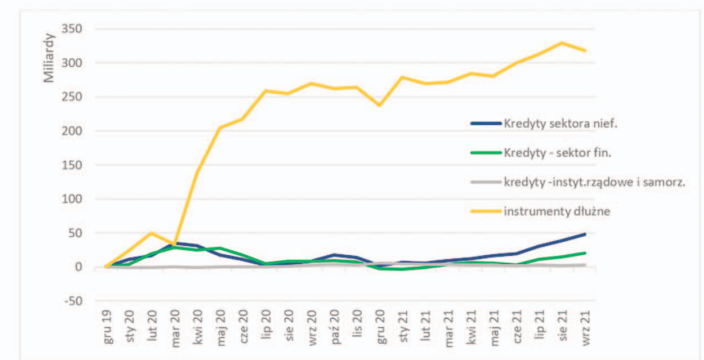
zapoczątkowane zostały w pierwszych miesiącach pandemii (marzec-czerwiec 2020 r.) w kolejnych kwartałach nasilały się. W okresie grudzień 2019 – wrzesień 2021 suma bilansowa sektora bankowego zwiększyła się o 28 proc. W tym samym czasie kredyty dla sektora niefinansowego wzrosły o 5 proc., kredyty dla sektora finansowego wzrosły o 12 proc., zaś kredyty dla instytucji rządowych wzrosły o 3 proc. Najsilniejszy wzrost odnotowały instrumenty dłużne, które przyrosły aż o 69 proc., osiągając w badanym okresie średniamiesięczną dynamikę zmian na poziomie 1,03. Oznacza to, że przeciętnie w każdym miesiącu badanego okresu wartość instrumentów dłużnych zwiększała się o ponad 3 proc.

Jednocześnie ponad połowę portfela instrumentów dłużnych stanowią instrumenty dłużne znajdujące się w portfelu handlowym, dla których wzrost stóp procentowych będzie oznaczał negatywny wpływ na wysokość kapitałów lub wyniki finansowe. (Wykres 3.)

Wpływ wyceny obligacji na kapitały banków

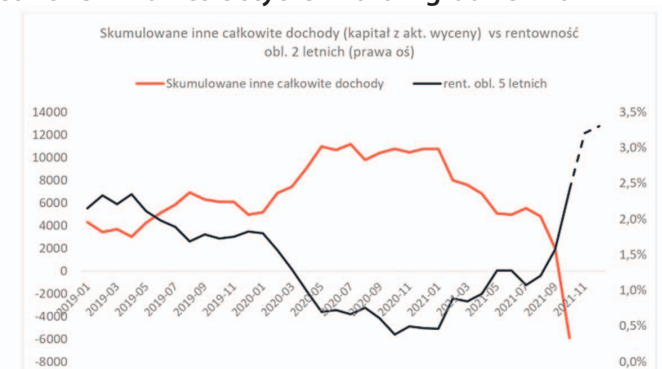
Około 2/3 całego portfela obligacji SP stanowią obligacje o stałym oprocentowaniu, zatem wzrost rentowności tych obligacji wynikający ze wzrostów stóp procentowych i oczekiwań w tym obszarze spowoduje spadek cen obligacji. Ten negatywny efekt nie znajdzie odzwierciedlenia w wynikach banków, natomiast wpłynie na obniżenie funduszy własnych. Obligacje, jako instrumenty dłużne, są wyceniane w wysokości zamortyzowanego kosztu lub w wartości godziwej przez pozostałe dochody całkowite, bardzo mała część jest wyceniana w wartości godziwej przez wynik finansowy. W przypadku braku zmiany modelu biznesowego, przeklasyfikowania, sprzedaży obligacji przed terminem wykupu, zmiany wyceny instrumentów dłużnych wycenia-

Wykres 3. Przyrost poszczególnych elementów aktywów w okresie grudzień 2018 – wrzesień 2021



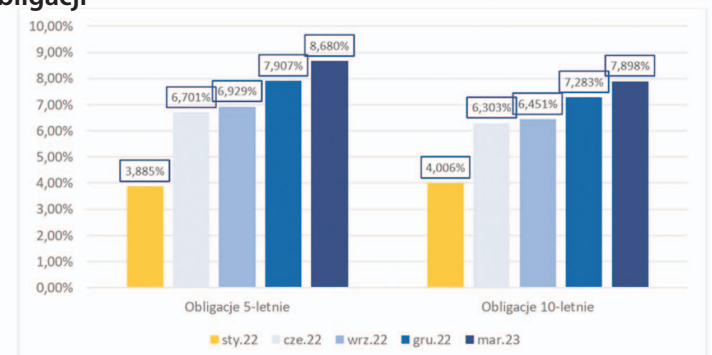
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF

Wykres 4. Kapitał z aktualizacji wyceny (mln zł) w okresie styczeń 2019 – październik 2021 oraz rentowność obligacji 5-letnich SP w okresie styczeń 2019 – grudzień 2021



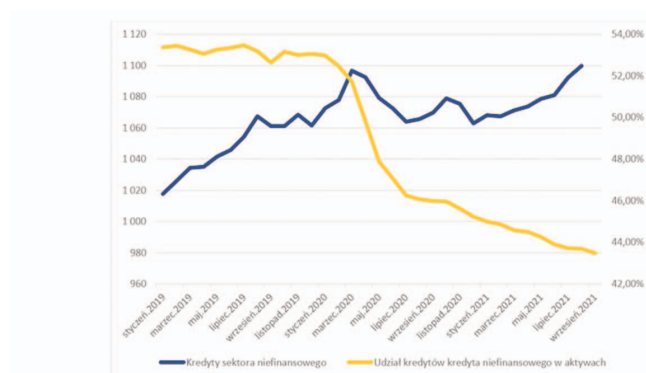
Źródło: dane NBP, serwis pl.investing.com. Uwaga: wartości na koniec okresów dla rentowności obligacji 5-letnich SP w grudniu wartość na 14.12.2021 r.

Wykres 5. Przewidywana rentowność 5-letnich i 10-letnich obligacji



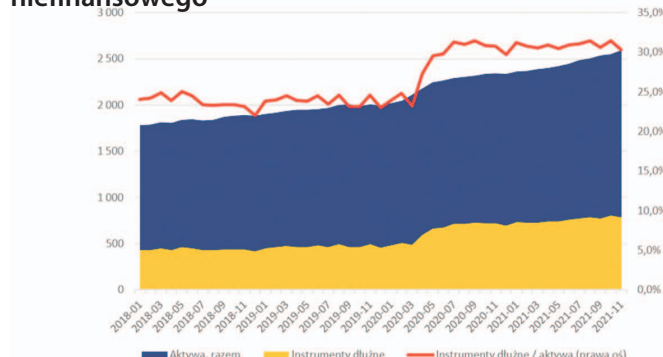
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych worldgovernmentbonds.com

Wykres 1. Wartość sumy bilansowej i instrumentów dłużnych w okresie styczeń 2018 – listopad 2021 (mld zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF

Wykres 2. Wzrost portfela kredytów dla sektora niefinansowego



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF

”

Wprowadzenie podatku bankowego obniżyło dynamikę akcji kredytowej nawet w okresie prosperity: aktywa banków wzrastały szybciej od kredytów, zaś najszybciej wzrastały portfele obligacji skarbu państwa.

nych według zamortyzowanego kosztu bądź wartości godziwej przez inne całkowite dochody nie będą widoczne w wyniku. W tym drugim przypadku będą jednak miały wpływ na kapitał własny. Na wykresie 4 zaprezentowano kształtowanie się rentowności obligacji 5-letnich SP i kapitału z aktualizacji wyceny sektora bankowego. Na wykresie 4 widoczny jest wzrost kapitału z aktualizacji wyceny w pierwszych miesiącach 2020 r. wynikający ze spadku rentowności będącego pochodną spadku stopy referencyjnej NBP. Maksymalna wartość nadwyżki na kapitale sięgnęła wówczas ok. 11 mld zł w maju 2020 r. Po okresie stabilizacji stóp procentowych, ta nadwyżka utrzymywała się na stabilnym poziomie do początku 2021 r. W następnym okresie nadwyżka zaczęła maleć wraz ze wzrostem rentowności obligacji, spadkiem ich cen i koniecznością dokonywania odpisów w kapitale z aktualizacji wyceny poprzez inne całkowite dochody. Skala wzrostu rentowności obliga-

cji znacznie zwiększyła się w październiku 2021 r, miesiącu pierwszej podwyżki stopy procentowej. Tylko w tym miesiącu poziom odpisów ze względu na spadek wyceny obligacji wyniósł ok. 8 mld zł. Ze względu na dalej rosnącą rentowność można szacować, że skala odpisów na koniec 2021 r. sięgnie ok. 15-17 mld zł z łącznym poziomem kapitału z aktualizacji wyceny (skumulowanymi innymi dochodami całkowitymi) wynoszącym ok. (-13)/(-15) mld zł. Podobnie, skalę strat na obligacjach, będących rezultatem wzrostu ich rentowności pokazują już wyniki funduszy dłużnych – biorąc pod uwagę stopę zwrotu za 2021 r., 27 funduszy wykazało stratę co najmniej 10 proc. Biorąc pod uwagę fakt, że niektóre prognozy szacują skalę dalszego wzrostu rentowności polskich obligacji 5- i 10-letnich do poziomu przekraczającego nawet 8 proc. – w 2022 r. (Wykres 5) odbije się to ponownie negatywnie na kapitałach banków.

Pandemia rozwija rynek przelewów międzynarodowych

Ograniczenia w podróżowaniu i spotkaniach sprawiły, że ludzie zaczęli intensywniej szukać sposobów na szybki i bezpieczny transfer środków. Rozwojowi branży sprzyja również rosnąca emigracja zarobkowa. Już na początku tego roku liczba cudzoziemców ubezpieczonych w ZUS przekroczy 1 mln, a liczba Polaków za granicą szacowana jest na 2,2 mln.



Robert **Lewandowski**
prezes zarządu, EasySend

Rynek z potencjałem

Globalny rynek transferów finansowych już w pierwszym roku pandemii warty był ponad 700 mld dolarów – wynika z danych Banku Światowego. Natomiast według danych Allied Market Research do 2026 r. urośnie do 930 mld dolarów. Wzrost widzimy też w naszych danych – rosną przekazywane kwoty i liczba aktywnych klientów.

Sprzyjające otoczenie

Zapoczątkowana w 2004 r. emigracja zarobkowa Polaków do Wielkiej Brytanii była pierwszym impulsem do rozwoju nowych metod cyfrowych przelewów międzynarodowych. Na początku pieniądze przekazywano rodzinom głównie osobiście lub przez zaprzyjaźnionych imigrantów. Tak powstała nasza firma, która miała wspomóc tych, którzy z tych tradycyjnych metod korzystali. Przez lata powiększaliśmy naszą bazę lojalnych klientów, głównie przez system poleceń. Obecnie na Wyspach przebywa ok. 700 tys. naszych rodaków. Ich liczba powoli się zmniejsza, ale obserwujemy znaczne przyspieszenie innych kierunków emigracji zarobkowej. Od niemal 8 lat w Polsce przybywa imigrantów głównie z Ukrainy, ale także z innych krajów zza wschodniej granicy. Już na początku tego roku liczba Ukraińców nad Wisłą zarejestrowanych w ZUS przekroczy 1 mln, podczas gdy jeszcze w kwietniu 2021 r. było to 780 tys. Zwiększa się również emigracja z Azji czy Afryki. Tylko w I połowie 2021 r. wydano 43 tys. zezwoleń na pracę dla obywateli krajów azjatyckich – wynika z danych Ministerstwa Rodziny i Polityki Społecznej. W analogicznym okresie rok wcześniej było ich 11 tys. mniej.



Globalny rynek transferów finansowych już w pierwszym roku pandemii warty był ponad 700 mld dolarów – wynika z danych Banku Światowego.

Wzrosły limity wpłat na IKE i IKZE

Wpłaty na IKE i IKZE, czyli indywidualne konta emerytalne i indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego, dokonane w danym roku podatkowym można odliczyć od podstawy opodatkowania, dzięki czemu obniży się kwota należnej do zapłacenia daniny. Dobrą informacją dla podatników jest więc fakt, że w tym roku limit wpłat na IKZE znowu będzie wyższy, co jest efektem wzrostu prognozowanego, przeciętnego

wynagrodzenia w gospodarce narodowej. – Maksymalne obniżenie podatku dla osób w drugim progu podatkowym może w tym roku sięgnąć nawet 2274 zł – mówi Danuta Musiał z Generali Investments TFI. – Główną korzyścią gromadzenia środków finansowych w IKE i IKZE są ulgi podatkowe. Oba te instrumenty zwalniają z podatku od zysków kapitałowych, potocznie zwanego podatkiem Belki, którego stawka wynosi

19 proc. od zysku z inwestycji – mówi agencji Newseria Biznes Danuta Musiał, dyrektor Departamentu Marketingu i Komunikacji w Generali Investments TFI. – Dodatkowo pieniądze wpłacane na IKZE można odliczyć od podstawy swojego opodatkowania w rozliczeniu PIT-o, dzięki czemu kwota należnej do zapłacenia daniny będzie niższa. Co istotne, jest to jedyna forma oszczędzania, która oferuje takie korzyści.

REKLAMA



POLSKA KANCELARIA BROKERSKA®

Lawysze po Twojej stronie

- ▶ Zabezpiecz się na **każdy przypadek**
- ▶ Odzyskaj **każde odszkodowanie**

Współpracuj z **NAJLEPSZYM**



Polska Kancelaria Brokerska Sp. z o.o.

Nr 1 w rankingu brokerów w Polsce.
Lider rozwiązań ubezpieczeniowych na rynku nieruchomości.

ul. Św. Antoniego 7
50-073 Wrocław
tel. +48 71 350 14 42
e-mail: broker@pkbroker.pl
www.pkbroker.pl

LEASING WRACA NA DOBRE TORY

Branża leasingowa w 2021 r. odbudowała straty poniesione w pierwszym roku pandemicznym szybciej niż ktokolwiek się spodziewał. Główny ekonomista EFL przewiduje wzrost na poziomie ok. 33 proc. proc. rok do roku, co jest dwa razy wyższym wynikiem niż prognozy z początku roku.

Wszystko za sprawą takich czynników jak mocne wydatki konsumentów i rosnące inwestycje firm, które na początku 2022 r. lekko wyhamują, aby w drugiej połowie wyraźnie odbić. Wzrost branży będzie wspierany także zmianami, jakie „zaserwują” klientom same firmy leasingowe.

– W tych trudnych warunkach polska gospodarka pokazała wyjątkową odporność. Wzrost gospodarczy w III kwartale wyniósł 5,3 proc. r/r, a obserwowany rozwój sytuacji pozwala oszacować, że dynamika PKB w ostatnim kwartale 2021 roku sięgnie 6,3 proc. r/r. Dałoby to całoroczną dynamikę PKB na poziomie 5,5 proc. Rozwój gospodarczy wspierany wydatkami konsumentów i rosnącymi inwestycjami firm wyraźnie wspiera branżę leasingową. Szacujemy, że w całym 2021 r. rynek leasingu wzrośnie o ok. 33 proc. r/r, co z nawiązką zrekompensuje straty poniesione w 2020 r. – mówi Marcin Niepłowicz, główny ekonomista EFL. Ekonomista EFL prognozuje, że w 2022 r. dynamika PKB wyniesie ok. 4,5 proc., a trochę niższy wzrost gospodarczy będzie pochodną negatywnego wpływu wysokiej

inflacji na wydatki gospodarstw domowych. – To pozwoli rynkowi leasingu w przyszłym roku urosnąć o ok. 15 proc. r/r – prognozuje ekonomista EFL.

Leasing samochodów przyspieszy w drugim półroczu

Wyraźna i już raczej trwała poprawa sytuacji pandemicznej powinna nastąpić od II kwartału przyszłego roku. Pozwoli to odbudować łańcuchy dostaw i zwiększyć dostępność sprzętu na potrzeby inwestycyjne firm. Jest to szczególnie istotne w przypadku finansowania aut osobowych, których obecnie na rynku brakuje właśnie przez problemy z dostawami komponentów do produkcji aut, głównie półprzewodników. Jednak jak wynika z raportu Exact Systems „MotoBarometr 2021”, co trzeci przedstawiciel zakładu motoryzacyjnego spodziewa się powrotu do wolumenów przedpandemicznych do końca 2022 r. – W rezultacie, w II połowie 2022 r. dynamika finansowania pojazdów lekkich powinna przekroczyć 20 proc. r/r, a wynik ten będzie wsparty bardzo dobrą sytuacją na rynku pracy i rosnącą konsumpcją prywatną – mówi Marcin Niepłowicz.



Dobre perspektywy rysują się także dla sektora finansowania maszyn. Ten segment rynku skorzysta z rosnącej produkcji przemysłowej oraz z wysokiego już poziomu wykorzystania zdolności produkcyjnych firm. Wciąż ważnym czynnikiem rozwoju pozostanie wysoka absorpcja funduszy unijnych na finansowanie maszyn rolniczych.

Relatywnie najsłabiej powinien wyglądać sektor finansowania transportu drogowego. W strefie euro utrzyma się wprawdzie wysoki wzrost gospodarczy – 4,2 proc. w 2022 r. według najnowszych prognoz EBC – co powinno wspierać eksport towarów z Polski, a tym samym zwiększać zapotrzebowanie na usługi polskich firm transportowych. Jednak od lutego zacząć obowiązywać zapisy

Pakietu Mobilności, co znacznie podwyższy koszty funkcjonowania przewoźników i mocno skomplikuje ich operacyjną działalność w obszarze usług kabotażowych. Nie pozostanie to bez wpływu na nastroje firm transportowych, a tym samym ograniczy ich zakupy inwestycyjne.

Zmiany, które przyciągają młodych leasingobiorców

Z raportu EFL „Cyfrowa (r)ewolucja na rynku leasingu. Pod lupą” wynika, w opinii zdecydowanej większości (87 proc.) w perspektywie kolejnych 5 lat rola leasingu wzrośnie. Wzrost poza czynnikami makroekonomicznymi będzie wspierany zmianami, jakie „zaserwują” klientom same firmy leasingowe. EFL wskazuje na dwie najważniejsze – przesunięcie części

sprzedaży do kanałów zdalnych oraz specjalizacja branżowa.

Zdecydowana większość badanych (80 proc.) jest najbardziej zainteresowana tradycyjnym pozyskaniem finansowania w formie leasingu – poprzez kontakt osobisty z doradcą i co najwyżej przysyłanie skanów dokumentów e-mailem. Ale tutaj daje o sobie znać pokoleniowość. Najmłodsi przedsiębiorcy nie są już takimi entuzjastami tradycyjnego kanału (51 proc.) co starsi koledzy (83-90 proc.). Chętniej porozmawiali by z doradcą zdalnie i skorzystali z systemu, który umożliwi przesłanie danych i podpisanie umowy online (49 proc. vs. ok. 30 proc. wśród pozostałych grup) lub w pełni automatyczny proces zakupu leasingu poprzez platformę online (38 proc. vs. ok. 21-27 proc. wśród pozostałych grup).

Po drugie, w perspektywie kolejnych lat należy spodziewać się większej specjalizacji branżowej poszczególnych leasingodawców. Wynika to przede wszystkim z trzech czynników. Po pierwsze, leasing wymaga wysokich kompetencji w zakresie ryzyka związanego z odsprzedażą przedmiotu. Po drugie, budowanie bardziej atrakcyjnych ofert wymagać będzie lepszego zrozumienia branży, jej specyfiki. I po trzecie, tej specjalizacji i personalizacji oczekują sami leasingobiorcy – największym oczekiwaniem aż 91 proc. przedsiębiorstw wobec firm leasingowych jest spersonalizowana oferta.

Branża księgowa a Polski Ład

Według Krajowej Izby Biur Rachunkowych usług księgowych podróżowały już nawet o 30 proc., a mimo to branża odczuwa coraz większy napływ klientów. To efekt paniki wywołanej wprowadzeniem Polskiego Ładu, który wszedł w życie nawet pomimo faktu, że organizacje zrzeszające środowiska księgowych zgłaszały do Ministerstwa Finansów zastrzeżenia odnośnie zbyt obszernych przepisów i zdecydowanie zbyt krótkiego czasu na ich wdrożenie w życie.

Pracowity i stresujący czas

Do premiera Mateusza Morawieckiego zwróciło się Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, które apeluje o przesunięcie terminów wejścia w życie podatkowej części Polskiego Ładu na rok 2023 r. Kluczowe argumenty to bezpieczeństwo obrotu gospodarczego oraz dobro podatników, księgowych i kadrowych.

Wprowadzenie tak fundamentalnych zmian bez odpowiednio długiego vacatio legis spowodowało, że początek roku jest dla biur rachunkowych bardzo pracowity i stresujący. Wynika to z faktu, że to właśnie księgowi są odpowiedzialni za prawidłowe naliczenie

podatku. Biura Rachunkowe przeanalizowały setki stron przepisów Polskiego Ładu i zgłosiły kilkadziesiąt uwag – mówi Anita Gołębiewska, Dyrektor Zarządzająca Ogólnopolskiej Sieci Certyfikowanych Biur Rachunkowych (OSCBR).

W komunikacie skierowanym do branży Ministerstwo Finansów poinformowało, że księgowi nie muszą obawiać się kar związanych z błędami we wprowadzaniu w życie przepisów Polskiego Ładu.

Organizacje zrzeszające księgowych, biura rachunkowe oraz doradców podatkowych od kilku miesięcy zwracały uwagę na błędy w przepisach, niejasne zapisy oraz na tempo wprowadza-

dzanych zmian. Jednak nasze zastrzeżenia nie zostały uwzględnione i przepisy podatkowe weszły w życie w zatrważająco szybkim tempie – wyjaśnia Ewa Salska prezes zarządu w Fundacja Wspierania i Rozwoju Biur Rachunkowych.

Jak to wygląda w praktyce?

W pierwszej kolejności przed wyborem ulgi stanęli pracownicy otrzymujący wynagrodzenie w pierwszych tygodniach 2022 r. Mieli oni dosłownie kilka dni na dokonanie wyboru – korzystam z ulgi, czy też z niej rezygnuję. Działy kadrowe nie mogły takiego oświadczenia złożyć za pracownika, to on podejmuje decyzję i zgodnie z oświadczeniem bierze na siebie odpowiedzialność za skutki tej decyzji.

Naszym zdaniem największym problemem stała się tzw. „kwota wolna” i „ulga dla klasy średniej”. Z założenia Ministerstwa zadaniem ulgi było minimalizowanie skutków wprowadzenia nowych zasad rozliczenia składki zdrowotnej. Miała być tym elementem, który ratuje „klasę średnią” przed nadmiernym obciążeniem

składkowym. Na założeniach się skończyło, bo rzeczywistość i ekonomia kieruje się swoimi prawami – twierdzi Beata Boruszkowska, prezes zarządu Krajowej Izby Biur Rachunkowych. Tempo i brak rzetelnych informacji spowodowały strach i panikę – podejmowanie wyborów w takich warunkach jest niezwykle trudne i z reguły oparte na nieprzemyślanych decyzjach lub tych traktowanych jako „mniej zło”. W efekcie wielu Polaków zrezygnowało z ulgi, gdyż założyli, że jeśli ostatecznie okaże się to dla nich dobrym rozwiązaniem, to skorzystają z niego w rozliczeniu rocznym.

Czy pandemia to dobry czas na rewolucję podatkową?

Problem z ulgą polega na tym, że będzie ona stosowana w okresach miesięcznych, a nikt nie jest w stanie przewidzieć, jak jego wynagrodzenie będzie się zmieniać w trakcie roku podatkowego.

Obecnie jesteśmy w trudnym okresie szalejącej pandemii i jakiegokolwiek plany na przyszłość mogą zostać drastycznie skorygowane przez sytuacje losowe.

Tym bardziej opieramy nasze decyzje na „tu i teraz”. Natomiast ulga przy niepewnej przyszłości jest zbyt ryzykownym rozwiązaniem – dodaje Beata Boruszkowska, prezes zarządu Krajowej Izby Biur Rachunkowych.

Przepisy, które zawierają błędy i budzą wątpliwości interpretacyjne będą wpływały negatywnie na wyniki kontroli podatkowych i generowały wiele sporów z administracją państwową. Z badania przeprowadzonego w środowisku właścicieli biur rachunkowych negatywnie oceniane są zarówno jakość nowych przepisów podatkowych, jak i proces ich wprowadzania – wyjaśnia Ewa Salska.

Jednym z głównych zagrożeń Polskiego Ładu jest zwiększenie obciążeń podatkowych przedsiębiorców, które może negatywnie wpłynąć na ich funkcjonowanie. Przedsiębiorstwa są zmuszone podnieść ceny, co skutkuje rosnącą inflacją. Część małych firm będzie musiała zamknąć działalność. Wzrost obciążeń fiskalnych może także skutkować przeniesieniem działalności do szarej strefy.