

# ZŁOTA SETKA

**RANKING  
NAJWIĘKSZYCH  
INSTYTUCJI  
FINANSOWYCH  
W POLSCE**

**WHO IS WHO  
W BRANŻY  
FINANSOWEJ**

Szanowni Państwo,  
Jak oceniać działalność instytucji finansowych? Metod zapewne jest mnóstwo, nie brakuje bowiem obszarów, w których pomiarów można dokonywać. My w „Gazecie Finansowej” skupiamy się na wynikach finansowych instytucji, które w tym obszarze działają na rodzimym rynku. Wysokość przychodów odzwierciedla w naszej ocenie kondycję firm, szczególnie kiedy mamy możliwość porównać je do wyników z roku wcześniejszego. Oczywiście ubiegły rok, ze względu na ograniczenia pandemiczne, nie jest najlepszą bazą, jaką

można sobie wyobrazić, widać jednak wyraźnie, że instytucje finansowe, mimo wciąż trudnej sytuacji gospodarczej, starają się znaleźć sposób na to, by owe przychody rosły. Zapraszamy Państwa do analizy wyników i do lektury przygotowanych przez zaproszonych przez redakcję ekspertów tekstów. Warto przyrzeć się uważnie temu, z jakimi trudnościami borykają się instytucje finansowe, jakie trendy panują w poszczególnych sektorach i jak najbliższą przyszłość widzą przedstawiciele tego segmentu gospodarki.

Redakcja



100

NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI  
FINANSOWYCH

|    | SPÓŁKA                                  | I KWARTAŁ 2021 | I KWARTAŁ 2022 |
|----|-----------------------------------------|----------------|----------------|
| 1  | PKO BP                                  | 3 344 000      | 4 379 000      |
| 2  | PZU                                     | 3 718 571      | 3 927 443      |
| 3  | BANK PEKAO                              | 1 853 100      | 2 753 940      |
| 4  | MBANK                                   | 1 665 319      | 2 509 210      |
| 5  | ING BANK ŚLĄSKI                         | 1 799 300      | 2 447 000      |
| 6  | PZU ŻYCIE                               | 2 253 829      | 2 072 205      |
| 7  | TUIR WARTA                              | 1 728 033      | 2 048 106      |
| 8  | STU ERGO HESTIA                         | 1 934 393      | 1 998 534      |
| 9  | BANK MILLENNIUM                         | 900 926        | 1 327 222      |
| 10 | BNP PARIBAS BANK POLSKA                 | 980 416        | 1 303 628      |
| 11 | ALIOR BANK                              | 847 888        | 1 053 028      |
| 12 | UNIQA TU                                | 887 924        | 880 978        |
| 13 | BANK HANDLOWY W WARSZAWIE               | 396 256        | 650 738        |
| 14 | GENERALI T.U.                           | 469 227        | 585 041        |
| 15 | COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP      | 539 400        | 553 384        |
| 16 | KRUK                                    | 383 070        | 544 851        |
| 17 | AVIVA TUNŻ                              | 516 266        | 497 596        |
| 18 | TUIR ALLIANZ POLSKA                     | 456 624        | 464 714        |
| 19 | NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ              | 423 788        | 409 737        |
| 20 | INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP     | 364 990        | 382 457        |
| 21 | GETIN NOBLE BANK                        | 241 848        | 358 532        |
| 22 | WIENER TU VIENNA INSURANCE GROUP        | 253 288        | 290 657        |
| 23 | TUNŻ WARTA                              | 310 035        | 282 452        |
| 24 | LINK4 TU                                | 284 451        | 276 961        |
| 25 | COMPENSA TUNŻ VIENNA INSURANCE GROUP    | 262 752        | 268 026        |
| 26 | GENERALI ŻYCIE T.U.                     | 261 428        | 255 123        |
| 27 | UNIQA TUNŻ                              | 202 807        | 209 086        |
| 28 | BANK OCHRONY ŚRODOWISKA                 | 121 731        | 189 681        |
| 29 | XTB                                     | 439 804        | 186 697        |
| 30 | EUROPEJSKI FUNDUSZ LEASINGOWY           | 110 271        | 185 831        |
| 31 | METLIFE TUNŻIR                          | 190 886        | 170 781        |
| 32 | TUW TUW                                 | 164 066        | 164 787        |
| 33 | PKO TU                                  | 142 031        | 158 771        |
| 34 | AVIVA TU OGÓLNYCH                       | 149 525        | 146 814        |
| 35 | TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA                 | 150 142        | 146 309        |
| 36 | STUNŻ ERGO HESTIA                       | 102 736        | 117 991        |
| 37 | SANTANDER ALLIANZ TUNŻ                  | 78 819         | 115 583        |
| 38 | BIURO INFORMACJI KREDYTOWEJ             | 101 455        | 114 289        |
| 39 | DOM MAKLERSKI BANKU OCHRONY ŚRODOWISKA  | 73 911         | 110 323        |
| 40 | TU EULER HERMES                         | 93 996         | 107 280        |
| 41 | PKO ŻYCIE TU                            | 103 844        | 106 775        |
| 42 | TUW PZUW                                | 104 119        | 106 067        |
| 43 | CA ŻYCIE TU                             | 106 760        | 100 936        |
| 44 | UNUM ŻYCIE TUIR                         | 88 322         | 100 608        |
| 45 | AEGON TUNŻ                              | 101 804        | 97 195         |
| 46 | TUZ TUW                                 | 87 843         | 82 796         |
| 47 | BEST                                    | 76 684         | 82 546         |
| 48 | GETIN HOLDING                           | 61505          | 80 530         |
| 49 | SKARBIEC HOLDING                        | 121 556        | 79 989         |
| 50 | VIENNA LIFE TUNŻ VIENNA INSURANCE GROUP | 64 951         | 78 548         |

Branża finansowa

wrażliwa na utratę danych

**Branża usług finansowych jest atrakcyjnym celem dla przestępców ze względu na przechowywane cenne dane – bankowe, handlowe czy dotyczące funduszy emerytalnych. W przypadku ataku poza konsekwencjami finansowymi firmy mogą ponieść konsekwencje prawne, stracić reputację marki i zaufanie, zarówno obecnych, jak i potencjalnych klientów. Stawka jest wysoka, dlatego ochrona zasobów powinna być priorytetem.**



Andrzej **Niziołek**

dyrektor regionalny na Europę  
Wschodnią, Veeam

Szczególnym zagrożeniem dla branży finansowej jest ransomware – złośliwe oprogramowanie, które szyfruje lub po prostu niszczy dane. Zazwyczaj cyberprzestępcy wykorzystują ransomware do wyłudzenia wysokiego okupu za odszyfrowanie danych. Wiele ataków obejmuje też szyfrowanie wszystkich plików produkcyjnych i kopii zapasowych, aby zwiększyć presję na spełnienie żądań cyberprzestępców. Z raportu Veeam Data Protection Trends Report 2022 wynika, że już 76 proc. firm z branży finansów i ubezpieczeń doświadczyło przynajmniej jednego ataku ransomware w ostatnim roku. Średnio 38 proc. utraconych w wyniku ataku danych nie udało się odzyskać. Ponadto połowa firm doświadczyła przerw w działalności spowodowanych przez ransomware. To drugi rok z rzędu, gdy największy wpływ na przestoje w branży miały cyberataki. Liczby są bardzo niepokojące, zwłaszcza dla instytucji z sektora finansowego.

**Rośnie luka w ochronie danych**

Z roku na rok rośnie jednak luka pomiędzy potrzebami firm a możliwościami działów IT. Aż 90 proc. przedsiębiorstw finansowych zauważa rozdźwięk między tym, ile danych może stracić bez negatywnych skutków dla działalności, a tym, jak często tworzone są kopie zapasowe. 91 proc. uważa, że to, jak szybko potrzebne jest przywrócenie działalności w momencie awarii, odbiega od realnych możliwości firmy. Dane są jednym z kluczowych zasobów dla instytucji finansowych. Branża finansowa jest wrażliwa na przerwy w dostępie do zasobów: zakres danych, które mogą zostać utracone bez negatywnych skutków dla działalności firmy, jest niższy niż w pozostałych branżach. Nasze badanie wykazało, że w przypadku 64 proc. danych priorytetowych i 58 proc. pozostałych, branża finansowa może utracić zasoby maksymalnie z ostatniej godziny (światowa średnia to 56 proc. dla danych priorytetowych i 49 proc. dla pozostałych). Nawet w porównaniu z ochroną zdrowia, średni poziom tolerancji na utratę danych był w branży finansowej znacznie niższy. Firmy świadczące usługi finansowe mogą sobie pozwolić na utratę priorytetowych zasobów jedynie z ostatnich 77 minut – w placówkach medycznych wskazywano średnio o 31 minut więcej.

**Jak się chronić?**

Podstawowym krokiem jest nie tylko tworzenie i posiadanie kopii zapasowych posiadanych danych, ale wdrożenie dobrze zarządzanej i no-

woczesnej polityki ochrony danych. Powinna ona łączyć edukację i szkolenie pracowników, wdrożenie odpowiedniej technologii oraz plan przywracania działalności. Punktem wejścia przestępców do firmowej sieci często są luki w oprogramowaniu i phishing. Edukacja i szkolenia powinny być więc kierowane do dwóch grup – personelu IT oraz pozostałych użytkowników. Wszyscy powinni znać podstawowe zasady cyberhigieny w codziennej pracy. Ważnym elementem odporności na ransomware jest też wdrożenie niezawodnej infrastruktury kopii zapasowych. Zaleca się stosowanie zasady 3-2-1-1-0: powinny istnieć co najmniej trzy kopie ważnych danych na dwóch różnych rodzajach nośników. Przynajmniej jedna z nich powinna się znajdować poza siedzibą firmy, w trybie offline, być odizolowana od sieci (air-gapped) lub niezmiennalna. Kopie zapasowe powinny też być zweryfikowane i nie zawierać błędów. Ważne jest upewnienie się, że proces ich tworzenia przebiega prawidłowo. Odzyskanie zasobów musi być też połączone z wykonywaniem migawek i/lub replikacją. Migawki pozwalają zarejestrować stan systemu w danym momencie, do którego można następnie przywrócić zasoby. Replikacja polega na systematycznym kopiowaniu informacji pomiędzy różnymi systemami. Połączenie tych rozwiązań pozwala zapewnić dostępność informacji nawet w przypadku ataku, a jednocześnie zwiększyć dokładność i szybkość odzyskiwania danych. Trzeba przy tym pamiętać, że ransomware atakuje również – a może przede wszystkim – repozytoria z kopiami zapasowymi. Firma może mieć najlepszą politykę tworzenia backupu, ale jeśli wszystkie kopie zostaną zaszyfrowane, nie będzie mogła wznowić działalności. Jedynym sposobem na trwałe zabezpieczenie backupu jest niezmienność, czyli posiadanie co najmniej jednej kopii na niezmiennym nośniku lub odizolowanej od sieci (air-gapped) – takiej, której nie można zmodyfikować. Dzięki temu w razie ataku dane można natychmiast odzyskać, nawet jeśli przestępcy za cel obiorą też backup. Kluczowe jest też przygotowanie i regularne testowanie przez firmę planu przywracania działalności na wypadek ataku. Podstawowa zasada to nie płacenie okupu – jedynym scenariuszem powinno być przywrócenie dostępu do danych. Warto opracować plan komunikacji, listę ekspertów ds. bezpieczeństwa i reagowania na incydenty, którzy w razie potrzeby udzielą pomocy technicznej, a także rozdzielić obowiązki związane z usuwaniem skutków awarii. Przed ponownym uruchomieniem systemów trzeba się też upewnić, że zagrożenie zostało całkowicie zniwelowane. Ostatecznie zapobieganie to najlepsza ochrona przed ransomware i jego skutkami. Warto więc zainwestować w odpowiednie oprogramowanie oraz skorzystać z wiedzy i pomocy ekspertów, aby uniknąć wysokich kosztów, utraty reputacji czy przestoju w działalności firmy. Unikajmy wciąż częstego w naszej biznesowej i technologicznej rzeczywistości podejscia, w którym „mądry Polak po szkodzie”.





**Bank Pekao**  
Biuro Maklerskie

**30**

**LAT  
BIURA  
MAKLERSKIEGO  
PEKAO**



# INWESTUJ W PRZYSZŁOŚĆ Z BM PEKAO

Mobilny rachunek maklerski w **BM Pekao**  
**wyróżniony** w Konkursie Technologicznym  
**„Lider Roku 2021”**.



**TWOJA INWESTYCJA  
- NASZE DOŚWIADCZENIE**

Niniejszy materiał nie stanowi oferty sprzedaży ani zaproszenia do nabycia produktów inwestycyjnych i ma charakter reklamy świadczonych usług, z którymi związane jest ryzyko inwestycyjne. Szczegółowe informacje o usłudze, w tym opis kosztów oraz ryzyka związanego z inwestowaniem oraz informacje nt. sprzedaży krzyżowej usług maklerskich świadczonych przez Biuro Maklerskie Pekao, w tym opis ryzyka oraz wskazanie kosztów i opłat związanych z zawarciem, wykonaniem lub rozwiązaniem poszczególnych umów, zawarte są w Regulaminie świadczenia usług maklerskich przez Biuro Maklerskie Pekao, Taryfie opłat i prowizji Biura Maklerskiego Pekao oraz Pakiecie informacyjnym dostępnych na stronie <https://www.pekao.com.pl/biuro-maklerskie>.

Wyróżnienie w XX edycji Konkursu Technologicznego „Gazety Bankowej” Lider Roku 2021 w kategorii Ubezpieczenia i inne instytucje finansowe – Mobilny Rachunek Maklerski przyznane 28 czerwca 2022 roku.

Bank Polska Kasa Opieki Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie, ul. Grzybowska 53/57, 00-844 Warszawa, wpisany do rejestru przedsiębiorców w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS: 0000014843, NIP: 526-00-06-841, REGON: 000010205 – **Biuro Maklerskie Pekao**, ul. Wołoska 18, 02-675 Warszawa.



100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

|     | SPÓŁKA                                       | I KWARTAŁ 2021 | I KWARTAŁ 2022 |
|-----|----------------------------------------------|----------------|----------------|
| 51  | TU EUROPA                                    | 60 546         | 68 643         |
| 52  | AGRO UBEZPIECZENIA TUW                       | 44 865         | 67 410         |
| 53  | TUW- CUPRUM                                  | 61 906         | 67 117         |
| 54  | TUNŻ CARDIF POLSKA                           | 59 893         | 65 951         |
| 55  | TUNŻ EUROPA                                  | 97 150         | 64 563         |
| 56  | IPOPEMA SECURITIES                           | 64 752         | 63 201         |
| 57  | KREDYT INKASO                                | 46 350         | 56 547         |
| 58  | VOTUM                                        | 43 002         | 55 749         |
| 59  | POLSKI GAZ TUW                               | 39 753         | 53 765         |
| 60  | SALTUS TUW                                   | 61 177         | 47 332         |
| 61  | TU INTER POLSKA                              | 40 272         | 46 210         |
| 62  | KUKE                                         | 31 440         | 39 029         |
| 63  | BIURO MAKLERSKIE PEKAO                       | 43 843         | 38 589         |
| 64  | AVIVA OFE AVIVA SANTANDER                    | 17 664         | 37 742         |
| 65  | NATIONALE-NEDERLANDEN OFE                    | 23 291         | 36 800         |
| 66  | UNIQA POLSKA                                 | 28 699         | 33 738         |
| 67  | GIEŁDA PRAW MAJĄTKOWYCH VINDEXUS             | 22 512         | 31 885         |
| 68  | SANTANDER ALLIANZ TU                         | 29 015         | 29 087         |
| 69  | OPEN LIFE TU ŻYCIE                           | 120 985        | 28 236         |
| 70  | TU ZDROWIE                                   | 28 313         | 28 067         |
| 71  | IMPULS-LEASING POLSKA                        | 15 547         | 27 953         |
| 72  | QUERCUS TFI                                  | 11 970         | 27 784         |
| 73  | BUSINESS LEASE POLAND                        | 25 455         | 24 251         |
| 74  | OFE PZU „ZŁOTA JESIEŃ"                       | 17 967         | 24 004         |
| 75  | NATIONALE-NEDERLANDEN TU                     | 14 612         | 23 556         |
| 76  | SALTUS TU ŻYCIE                              | 22 294         | 20 144         |
| 77  | UNIQA PTE                                    | 14 314         | 20 008         |
| 78  | ALTUS                                        | 26 475         | 19 303         |
| 79  | AEGON OFE                                    | 9 001          | 17 479         |
| 80  | CREDIT AGRICOLE TU                           | 16 891         | 17 387         |
| 81  | POCZTOWE TUNŻ                                | 16 791         | 16 625         |
| 82  | ALLIANZ POLSKA OFE                           | 10 956         | 16 135         |
| 83  | SIGNAL IDUNA POLSKA TU                       | 26 268         | 15 544         |
| 84  | UNIQA OFE                                    | 8 091          | 13 776         |
| 85  | METLIFE OFE                                  | 5 202          | 13 411         |
| 86  | PKO BP BANKOWY OFE                           | 5 452          | 9 812          |
| 87  | SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU                 | 8 879          | 9 543          |
| 88  | GENERALI OFE                                 | 4 247          | 8 874          |
| 89  | EUROPEJSKIE CENTRUM ODSZKODOWAŃ              | 12 662         | 8 833          |
| 90  | POLSKI GAZ TUWNŻ                             | 3 055          | 5 500          |
| 91  | TU INTER-ŻYCIE POLSKA                        | 4 597          | 5 162          |
| 92  | TUW REJENT-LIFE                              | 4 532          | 4 648          |
| 93  | UNIQA TOWARZYSTWO FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH    | 4 539          | 4 067          |
| 94  | MCI CAPITAL ALTERNATYWNA SPÓŁKA INWESTYCYJNA | 11 204         | 3 474          |
| 95  | NWAI Dom Maklerski                           | 1 492          | 3 256          |
| 96  | OFE Pocztylion                               | 1 676          | 2 806          |
| 97  | PARTNER TUIR                                 | 1 431          | 1 506          |
| 98  | MAGNA POLONIA                                | 1 223          | 1 362          |
| 99  | NPL NOVA                                     | 525            | 930            |
| 100 | IDM                                          | 272            | 55             |

BANKI – PRZYCHODY Z TYTUŁU PROWIZJI I ODSETEK (W TYS. ZŁ)  
FIRMY LEASINGOWE – PRZYCHODY OGÓŁEM (W TYS. ZŁ)  
TFI – PRZYCHODY OGÓŁEM (W TYS. ZŁ)  
OFE – PRZYCHODY OPERACYJNE (W TYS. ZŁ)  
UBEZPIECZENIA – WARTOŚĆ SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO (W TYS. ZŁ)  
INNE – PRZYCHODY OGÓŁEM (W TYS. ZŁ)

Źródło: firmy, GPW, KFN oprac.: CBSF

# Windykacja B2B

**Rynek windykacji, jak każda inna branża, ulega zmianom, a okres pandemii jedynie przyspieszył część z nich. Specyfika działalności w windykacji B2 B jest ściśle powiązana z cyklami gospodarczymi. Jeśli przyjrzymy się bliżej sytuacji, w poprzednich latach pomoc rządowa, która docierała w wielu państwach do przedsiębiorców, spowodowała zwiększenie płynności na rynku. Tym samym znacznej poprawie uległa ściągalność należności, ale przez okres III-IV kwartałów ilość i wartość zleceń spadła. W przypadku wielu naszych klientów – do 0.**



Włodzimierz **Szymczak**  
Country Manager, Atradius  
Collections B.V. Oddział w Polsce

Dodatkowo znacznie nabrała szybkości zmiana modeli działania wielu firm – większa sprzedaż w sieci wpływa pozytywnie na cykl konwersji gotówki. Z rynku zniknęła część pośredników, hurtowników oraz detalistów.

Ciekawym trendem są również zmiany organizacyjne oraz kwestie personalne, które mogą mieć bardzo silny wpływ na kształtowanie się relacji klient-firma windykacyjna. Często obserwujemy, że nasi międzynarodowi klienci konsolidują swoje działy finansowe w jednym lub kilku państwach, tworząc centra usług wspólnych. Zmiana taka skutkuje przeniesieniem działań operacyjnych czasami nie tylko z jednego kraju do drugiego, ale i na inne kontynenty. Ostatnie przykłady – dwóch klientów z Holandii do Polski, ale również zawieramy umowy w Brazylii, na Filipinach lub w Meksyku. Naturalnie wymusza to na firmie windykacyjnej przeniesienie centrów obsługi klienta lub, w najgorszym scenariuszu, pogodzenie się z utratą klienta. Skutki Pandemii to również ogromne zmiany socjologiczne, których przykładami są chociażby zjawiska great resignation czy quiet quitting. Oba dotyczą zarówno firmy windykacyjne, jak i ich klientów wpływając na cały rynek. Konkretny przykład – podpisując umowę z jednym z naszych klientów, nie tylko rozpoczynaliśmy rozmowy z czterema nowymi dyrektorami, ale sami przedstawiliśmy 3 nowe osoby. Nawiązanie podstawowych relacji biznesowych, w „starym stylu” powoli przechodzi do historii i, mimo wszystko, staje się rynkiem transakcyjnym.

**Można się spodziewać wzrostu upadłości dla niektórych sektorów rynku**

Inflacja, co ciekawe, miała paradoksalnie, pozytywny wpływ na zmniejszenie się poziomu należności – pozwala na prawie automatyczne podnoszenie cen i przeniesienie obciążeń na końcowych odbiorców, którzy i owszem pokazują „rachunki grozy”, ale godzą się na te zmiany. Tym samym przedsiębiorcy przez pewien okres mają możliwość zwiększenia przychodów i mając stałe albo zakontraktowane koszty u swoich dostawców – korzystają na różnicy. Widzimy powoli, jak ten trend spowalnia – konsumenci będą ograniczać zakupy i dalszy wzrost cen będzie powodował spadek wolumenów sprzedaży, co prawdopodobnie znajdzie odbicie w wy-

nikach firm w 2023 r. Trzeba również pamiętać o ogromnym wpływie wzrostu cen energii na produkcję, działanie przedsiębiorstw czy ich istnienie. Niekiedy wzrosty kilkusetprocentowe wpływają na decyzję właścicieli o likwidacji firmy. Dlatego można się spodziewać wzrostu upadłości dla niektórych sektorów rynku, których działalności są wprost proporcjonalnie uzależnione od konsumpcji energii.

**Co będzie wpływać na pogorszenie sytuacji finansowej**

Dodatkowym elementem, który wpływać będzie na pogorszenie sytuacji finansowej, są wzrosty stóp procentowych. Odsetki, które przyjdzie płacić kredytobiorcom oraz emitentom obligacji, będą znacznie wyższe niż rok wcześniej, co prędzej czy później przełoży się na efekt tzw. krótkiej koldry. Warto pamiętać o coraz większej konkurencji obligacji rządowych czy municypalnych – część przedsiębiorców może nie być w stanie zrolować zadłużenia lub zrobi to na niekorzystnych warunkach.

Co ciekawe wojna za naszą wschodnią granicą znacznie zwiększyła wartość nowych zleceń windykacyjnych, ale jednocześnie, wyłączając firmy na listach sankcyjnych, odnotowujemy, że wiele z tych należności zostało spłaconych. Wskaźnik sukcesu na zamkniętych sprawach w Rosji za okres I-VIII 2022 to ponad 62 proc. i jest znacznie wyższy niż osiągany na sprawach nie tylko w Polsce, ale w większości państw.

**Zmiany, które wpływają na branżę**

Dodajmy do tego zmiany, które wpływają na branżę. Zmiany, które przygotowuje Ministerstwo Sprawiedliwości w zakresie licencjonowania zarówno spółek, jak i windykatorów, niewątpliwie wpłyną na cały rynek. Wymogi kapitałowe mogą przyspieszyć procesy konsolidacyjne oraz wpłynąć, w dłuższej perspektywie, na wzrost kosztów działania. Do pewnego stopnia pozytywnie można ocenić działania, które wpływają na zwiększenie transparentności w obrocie – rejestr aktywnych podatników VAT, KRZ. Informacje, których pozyskanie jeszcze kilka lat temu wymagało pewnego wysiłku, obecnie sprowadza się, w najgorszym wydaniu, do sprawdzenia kilku rejestrów. W najlepszym – pełna informacja pojawia się od razu przy przyszłym czy obecnym kontrahencie. Zmiany te powodują, że powoli doganiamy inne kraje, gdzie zakres danych finansowych lub sądowych przedsiębiorstw, był znacznie szerszy. Standardem stają się API oraz inne systemowe połączenia z klientami. Nie tylko ze względu na zakres informacji, która jest przesyłana, ale również na wspomniane wcześniej kwestie HR-owe. O wiele łatwiej jest zachować relacje i procesy, mając je zasyte w systemy, niż bazować na manualnych procedurach i umowach.

## Wartości RiskRadar



Lepsze decyzje



Rozwój biznesu



Efektywność operacyjna

✓ Komfort w podejmowaniu decyzji dzięki systemowi wczesnego ostrzegania

✓ Całościowy i stały ogólny obraz sytuacji portfela klientów

✓ Systemowe podejście do oceny wiarygodności klientów

✓ Koncentracja działu handlowego na najbardziej obiecujących klientach

✓ Ograniczenie strat wynikających z nietrafiionych transakcji

✓ Zwiększenie przychodów dzięki współpracy z rzetelnymi dostawcami

✓ Zmniejszenie pracochłonności w procesach weryfikacji (integracja z ERP)

✓ Możliwość usprawnienia formowych procedur – zasady przydzielania kredytów kupieckich, windykacja.

✓ Optymalizacja portfela klientów pod kątem ryzyka kontraktowego



”

RiskRadar to nowatorskie i jedyne na polskim rynku rozwiązanie, które bada sytuację finansową kontrahenta w oparciu o dane z Krajowego Rejestru Długów oraz analizę wiarygodności płatniczej, czyli tzw. scoring, który korzysta z milionów danych pochodzących zarówno z bazy KRD, jak i rejestrów publicznych.

gdyż sygnalizuje na bieżąco, czy dany kontrahent ma problemy z regulowaniem zobowiązań. Pozwala zwiększyć przychody z działalności dzięki współpracy z rzetelnymi klientami, a jednocześnie ogranicza straty wynikające z nietrafiionych decyzji biznesowych. Dzięki temu dział handlowy może skoncentrować się na rozwijaniu współpracy z perspektywicznymi partnerami. Firma nie traci więc później czasu na egzekwowanie należności od niesolidnych płatników.

### Raporty od ręki

– Nasza usługa wpisuje się w codzienne, naturalne środowisko pracy przedsiębiorców. RiskRadar pobiera dane o partnerach biznesowych z systemu ERP klienta. Na bieżąco aktualizuje ocenę wiarygodności płatniczej kontrahentów oraz monitoruje zmiany ich statusu w Krajowym Rejestrze Długów. Dodatkowo w RiskRadar można bezpośrednio pobrać unikalne raporty stworzone przez Kaczmarzki Group, zbierające informacje o kontrahencie z wielu źródeł – wyjaśnia Aneta Waszkiewicz.

Zebranie danych w jednym miejscu i odpowiednia ich wizualizacja powodują, że przedsiębiorcy mogą spojrzeć na portfel kontrahentów szerzej, co jest trudne, gdy procesy oceny ryzyka są rozproszone w różnych działach i systemach, a weryfikacja odbywa się według różnorodnych schematów, często opartych na przeglądaniu Internetu. Dane są widoczne dla wszystkich zalogowanych w systemie osób w jednej czytelnej formie.

Serwis RiskRadar odpowiada na potrzeby klientów dotyczące automatyzacji procesów biznesowych, bezpieczeństwa oraz szybkiego dostępu do informacji na zasadzie „one-click”.

Można korzystać z niego na różne sposoby. Pierwszy to zalogowanie do panelu klienta i wpisanie danych klientów. Drugi – import plików csv z danymi klientów. Natomiast trzeci polega na integracji systemu ERP z serwisem RiskRadar.

Jest to rozwiązanie adresowane głównie do średnich i dużych firm działających w modelu B2B. Przedsiębiorstwo opłaca abonament oparty na liczbie weryfikowanych kontrahentów. Koszty nie są natomiast uzależnione od liczby użytkowników serwisu. Oznacza to, że każdy handlowiec bądź zaopatrzeniowiec w firmie ma dostęp do systemu i może sprawdzić swoich kontrahentów.

KS

# RISKRADAR – SYSTEM WCZESNEGO OSTRZEGANIA DLA FIRM

**Blisko 60 proc. firm przyznaje, że doświadcza problemów z regulowaniem faktur na czas przez kontrahentów. Ryzyko finansowe można jednak ograniczyć, dostosowując warunki współpracy do wiarygodności klientów. Pomaga w tym RiskRadar – innowacyjne rozwiązanie, które ułatwia firmom podejmowanie decyzji, z kim i na jakich warunkach współpracować. Pomocna jest zwłaszcza opcja sprawdzenia i monitorowania kontrahenta, która podpowiada, czy rozpocząć lub zakończyć z nim kooperację.**

RiskRadar ma szerokie zastosowanie w bieżącej działalności firm. Umożliwia wybór najbardziej obiecujących, solidnych kontrahentów i skupienie się na nich, zamiast poświęcanie czasu na obsługę partnerów, którzy spóźniają się z regulowaniem należności lub nie płacą wcale. Usprawnia także procedurę weryfikacji klientów i może zostać zintegrowany z systemem ERP. Serwis RiskRadar został stworzony przez Kaczmarzki Group, które skupia takie marki, jak Krajowy Rejestr Długów, Kaczmarzki Inkasso czy NFG. Firma zapewnia kompleksowe zabezpieczenie finansów przedsiębiorstw poprzez dostarczanie informacji go-

spodarczej, monitoringu płatności, a także windykację należności i faktoring. Teraz rozszerza ten zakres o szeroką analizę kondycji finansowej klientów i dostawców.

To ważne w czasach, gdy według badania „Audyt windykacyjny” firmy windykacyjnej Kaczmarzki Inkasso ze stycznia 2022 r., aż 59 proc. przedsiębiorców wskazuje, że nie dostaje zapłaty na czas, a co 5. zmagają się z tym zdecydowanie często.

### Bezpieczny biznes

– Głównym celem naszej usługi jest zwiększenie bezpieczeństwa transakcji biznesowych przez system wczesnego ostrzegania. RiskRadar to nowatorskie i jedyne na polskim rynku rozwiązanie, które bada sytuację finansową kontrahenta w oparciu o dane z Krajowego Rejestru Długów oraz analizę wiarygodności płatniczej, czyli tzw. scoring, który korzysta z milionów danych pochodzących zarówno z bazy KRD, jak i rejestrów publicznych. Odbywa się to w sposób ciągły i automatyczny, w oparciu o wiele źródeł danych. Dodatkowo do RiskRa-



**Aneta Waszkiewicz, dyrektor Rozwoju Kanału Sprzedaży Kaczmarzki Group**

dar można wprowadzić informacje o obrotach i należnościach od kontrahentów, co znacząco zwiększa zakres analizy. Serwis dostarcza dane o sytuacji partnerów w prosty i przejrzysty sposób. RiskRadar jest odpowiedzią na rosnącą potrzebę uzyskania zweryfikowanych informacji o kontrahentach – mówi **Aneta Waszkiewicz, dyrektor Rozwoju Kanału Sprzedaży Kaczmarzki Group.**

Usługa daje klarowny obraz klientów. Po przeanalizowaniu danych z różnorodnych źródeł klienci zostają podzieleni na różne kategorie według oceny wiarygodności płatniczej.

### Sprawdź i decyduj

RiskRadar znacząco ułatwia ocenę rzetelności biznesowej kontrahentów, zarówno odbiorców, jak i dostawców. Umożliwia właścicielom firm ustalenie warunków płatności dla partnerów biznesowych w oparciu o aktualne i kompleksowe dane. Daje pełny ogólny obraz sytuacji klientów, działając jak radar,

”

RiskRadar znacząco ułatwia ocenę rzetelności biznesowej kontrahentów, zarówno odbiorców, jak i dostawców.



50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

|    | SPÓŁKA                                  | I KWARTAŁ 2021 | I KWARTAŁ 2022 | ZMIANA PROC. |
|----|-----------------------------------------|----------------|----------------|--------------|
| 1  | NWAI DOM MAKLEPSKI                      | 1492           | 3256           | 218,23       |
| 2  | METLIFE OFE                             | 5 202          | 13 411         | 157,80       |
| 3  | QUERCUS TFI                             | 11 970         | 27 784         | 132,11       |
| 4  | AVIVA OFE AVIVA SANTANDER               | 17 664         | 37 742         | 113,67       |
| 5  | GENERALI OFE                            | 4 247          | 8 874          | 108,95       |
| 6  | AEGON OFE                               | 9 001          | 17 479         | 94,19        |
| 7  | POLSKI GAZ TUWNŻ                        | 3 055          | 5 500          | 80,02        |
| 8  | PKO BP BANKOWY OFE                      | 5 452          | 9 812          | 79,97        |
| 9  | IMPULS-LEASING POLSKA                   | 15 547         | 27 953         | 79,80        |
| 10 | NPL NOVA                                | 525            | 930            | 77,14        |
| 11 | UNIQA OFE                               | 8 091          | 13 776         | 70,26        |
| 12 | EUROPEJSKI FUNDUSZ LEASINGOWY           | 110 271        | 185 831        | 68,52        |
| 13 | OFE POCZTYLION                          | 1 676          | 2 806          | 67,42        |
| 14 | BANK HANDLOWY W WARSZAWIE               | 396 256        | 650 738        | 64,22        |
| 15 | NATIONALE-NEDERLANDENTU                 | 14 612         | 23 556         | 61,21        |
| 16 | NATIONALE-NEDERLANDEN OFE               | 23 291         | 36 800         | 58,00        |
| 17 | BANK OCHRONY ŚRODOWISKA                 | 121 731        | 189 681        | 55,82        |
| 18 | MBANK                                   | 1 665 319      | 2 509 210      | 50,67        |
| 19 | AGRO UBEZPIECZENIA TUW                  | 44 865         | 67 410         | 50,25        |
| 20 | DOM MAKLEPSKI BANKU OCHRONY ŚRODOWISKA  | 73 911         | 110 323        | 49,26        |
| 21 | BANK PEKAO                              | 1 853 100      | 2 753 940      | 48,61        |
| 22 | GETIN NOBLE BANK                        | 241 848        | 358 532        | 48,25        |
| 23 | BANK MILLENNIUM                         | 900 926        | 1 327 222      | 47,32        |
| 24 | ALLIANZ POLSKA OFE                      | 10 956         | 16 135         | 47,27        |
| 25 | SANTANDER ALLIANZ TUNŻ                  | 78 819         | 115 583        | 46,64        |
| 26 | SANTANDER BANK POLSKA                   | 1 987 438      | 2 904 676      | 46,15        |
| 27 | KRUK                                    | 383 070        | 544 851        | 42,23        |
| 28 | GIEŁDA PRAW MAJĄTKOWYCH VINDEXUS        | 22 512         | 31 885         | 41,64        |
| 29 | UNIQA PTE                               | 14 314         | 20 008         | 39,78        |
| 30 | REINO CAPITAL                           | 2 996          | 4 178          | 39,45        |
| 31 | ING BANK ŚLĄSKI                         | 1 799 300      | 2 447 000      | 36,00        |
| 32 | POLSKI GAZ TUW                          | 39 753         | 53 765         | 35,25        |
| 33 | OFE PZU „ZŁOTA JESIEŃ"                  | 17 967         | 24 004         | 33,60        |
| 34 | BNP PARIBAS BANK POLSKA                 | 980 416        | 1 303 628      | 32,97        |
| 35 | PKO BP                                  | 3 344 000      | 4 379 000      | 30,95        |
| 36 | GETIN HOLDING                           | 61505          | 80 530         | 30,93        |
| 37 | VOTUM                                   | 43 002         | 55 749         | 29,64        |
| 38 | GENERALI T.U.                           | 469 227        | 585 041        | 24,68        |
| 39 | ALIOR BANK                              | 847 888        | 1 053 028      | 24,19        |
| 40 | KUKE                                    | 31 440         | 39 029         | 24,14        |
| 41 | KREDYT INKASO                           | 46 350         | 56 547         | 22,00        |
| 42 | VIENNA LIFE TUNŻ VIENNA INSURANCE GROUP | 64 951         | 78 548         | 20,93        |
| 43 | TUIR WARTA                              | 1 728 033      | 2 048 106      | 18,52        |
| 44 | UNIQA POLSKA                            | 28 699         | 33 738         | 17,55        |
| 45 | STUNŻ ERGO HESTIA                       | 102 736        | 117 991        | 14,85        |
| 46 | WIENER TU VIENNA INSURANCE GROUP        | 253 288        | 290 657        | 14,75        |
| 47 | TU INTER POLSKA                         | 40 272         | 46 210         | 14,75        |
| 48 | TU EULER HERMES                         | 93 996         | 107 280        | 14,13        |
| 49 | UNUM ŻYCIE TUIR                         | 88 322         | 100 608        | 13,91        |
| 50 | TU EUROPA                               | 60 546         | 68 643         | 13,37        |

# O trendach w usługach

**Firmy windykacyjne oferują specjalistyczną usługę, w której oprócz klienta zleceniodawcy pojawia się dodatkowy podmiot, którym jest dłużnik. Oczywiście najważniejszym zadaniem dla nas zleceniobiorców jest odniesienie sukcesu i dbanie o długoterminową relację z klientem, natomiast w dążeniu do jak najlepszych wyników nie możemy zapomnieć o dłużniku i jego sytuacji, oraz etycznym i profesjonalnym prowadzeniu działalności.**



Hubert **Czapiński**

prawnik, ekspert w dziedzinie windykacji międzynarodowej, właściciel firmy windykacyjnej Debtus, wiceprzewodniczący Rady Polskiego Związku Zarządzania Wierzytelności, partner w Kancelarii Radców Prawnych Brillaw, wieloletni prezes zarządu TCM Group International ehf

Dodatkowymi elementami są infrastruktura i technologia, narzędzia, know-how no i oczywiście pracownicy i ich doświadczenie. Czy któryś z tych elementów procesu jest ważniejszy i wpływa mocniej na osiągnięcie sukcesu oraz zadowolenie klientów? Tylko odpowiednie wyważenie wszystkich elementów oraz poszanowanie wszystkich uczestników procesu i ich praw sprawia, że firma windykacyjna jest profesjonalna, skuteczna i etyczna.

Widoczne trendy

Oczywiście jak w każdej branży widzimy trendy, za którymi wszyscy podążamy – oczywiste jest wspomaganie procesów windykacji nowoczesną technologią, implementacja systemów IT wspomaganych sztuczną inteligencją, uczeniem maszynowym czy voicebotami – co jest niezbędne i kluczowe dla odniesienia pożądanego rezultatu we wszystkich firmach obsługujących masowo rozszczenia, w szczególności te B2C. Oczywiście wszystkie firmy, również zajmujące się segmentem B2B, stosują podobne rozwiązania, tylko w jakim stopniu polepsza to proces, a w jakim przyspiesza go i powoduje redukcję kosztów w takiej firmie? Czekam na rezultaty raportu, który dogłębnie zbadałby zadowolenie klientów (również po stronie dłużników) z obsługi opartej wyłącznie o komunikację systemową (gdzie paradoksalnie rezultat nie jest taki oczywisty, gdyż większość dłużników unika i nie chce kontaktu bezpośredniego i ten trend również się nasila). W niedalekiej przyszłości standardem będzie obsługa wyłącznie zdalna, zarówno klienta, jak i dłużnika, a obecnie wdrażane rozwiązania muszą już taką sytuację przewidywać. Jak w każdej branży widzimy coraz większe odseparowanie usługi masowej, zautomatyzowanej i powtarzalnej, od pojedynczych skomplikowanych zleceń B2 B, gdzie usługa jest zaprojektowana pod kątem wymagań konkretnego klienta – ta druga zawsze będzie bardziej ekskluzywna i będzie wymagać innych metod, innego podejścia oraz inaczej ukształtowanego personelu.

Uniwersalne wartości

Innym zauważalnym trendem, z którego wszyscy powinniśmy się cieszyć, jest zdecydowany wzrost wartości etyki oraz jasnych zasad prowadzenia działalności windykacyjnej. Od lat próbujemy jako TCM Group oraz PZZW zbudować etos pracy windykatora, oraz zmienić postrzeganie naszej branży. Dlatego wdrażamy najwyższe standardy etyczne i przestrzegamy Zasad Etyki PZZW. Osobiście uważam, że jesteśmy tak samo niezbędni gospodarce, jak każdy z innych uczestników systemu finansowego a w aktualnej sytuacji gospodarczej znaczenie naszego fachu tylko wzrośnie i tylko od nas zależy, jak będziemy postrzegani przez ogół społeczeństwa. Natomiast i etyka i profesjonalizm są wartościami uniwersalnymi i powinny być same sobie wyznacznikiem pracy nas wszystkich oraz naszych pracowników.

W segmencie, w którym specjalizuje się nasza firma, czyli windykacji międzynarodowej, widzimy wzrost zapotrzebowania na weryfikację przyszłych kontrahentów. To znaczy, że zmienia się podejście oraz świadomość klientów, którzy rozumieją, że proces credit management zaczyna się już na etapie rozpoczynania współpracy i badania sytuacji finansowej partnerów biznesowych i że to wpływa bezpośrednio na cashflow firmy. Wzrost znaczenia weryfikacji oraz monitoringu klientów będzie się nasilał, a spodziewana ciężka sytuacja gospodarcza będzie nasilać ten trend.

Wzrost zapotrzebowania na profesjonalne usługi windykacji B2B

Innym ciekawym zjawiskiem jest ponowny wzrost zapotrzebowania na profesjonalne usługi windykacji B2B. Przedsiębiorcy, którzy często we własnym zakresie prowadzili windykację wierzytelności, przekonali się, że w czasie kryzysu oraz gwałtownego wzrostu cen, w tym kosztów transportu, zdecydowanie efektywniejsza jest wspól-



Jak w każdej branży widzimy trendy, za którymi wszyscy podążamy – oczywiste jest wspomaganie procesów windykacji nowoczesną technologią, implementacja systemów IT wspomaganych sztuczną inteligencją, uczeniem maszynowym czy voicebotami – co jest niezbędne i kluczowe dla odniesienia pożądanego rezultatu we wszystkich firmach obsługujących masowo rozszczenia, w szczególności te B2C.



# firm windykacyjnych



praca z profesjonalną firmą windykacyjną, niż samodzielne dochodzenie należności, a już zdecydowanie tych międzynarodowych. Wystarczy wyobrazić sobie dłużnika w Chinach czy Argentynie – nawet przy średniej skali roszczenia konieczność 1-2 wyjazdów na miejsce w celu negocjacji powoduje, że takie działanie już nie ma uzasadnienia ekonomicznego. Lepiej skorzystać z fachowej pomocy firmy, która ma oddział na miejscu i będzie prowadzić czynności w sposób ciągły, zgodnie z lokalnymi zwyczajami, co będzie zdecydowanie

efektywniejsze w relacji z dłużnikiem. A TCM Group oferuje swoje usługi lokalnie w 169 państwach na świecie.

## Obserwujemy sytuację na rynku

Szczyt inflacyjny spodziewany jest w pierwszej połowie 2023 r., a trwała wysoka inflacja, oscylująca w granicach dwucyfrowych, pewnie zostanie z nami przez co najmniej następny rok. Nikt nie może przewidzieć dokładnie, kiedy sytuacja się ustabilizuje, czekamy na zimę oraz obserwujemy sytuację na rynku nośników energii – i choć np. ceny węgla

ARA spadły od lutego o prawie 20 proc. nadal pozostają wysokie oraz nie ma wystarczającej i szybkiej dostępności wysokiej jakości produktu na rynku, podobnie jest z gazem. Właśnie ogłoszona rekordowa podwyżka płacy minimalnej oraz rok wyborczy (czytaj pakiety socjalne) będą utrzymywać inflację na rekordowym poziomie. Przy dalszym wzroście wszystkich cen i opłat możemy się spodziewać coraz większych problemów. Zapas na rynku nieruchomości jest już widoczny, obserwujemy też zmianę zachowań konsumentów

i przechodzenie w „tryb ekonomiczny”. A biorąc pod uwagę, że ok. 1/3 Polaków nie ma żadnych oszczędności, to w okresie zimowym pojęcie „oszczędzam” oraz „drogo” będą odmiennie przez wszystkie przypadki w zdecydowanej większości rodzin. Nietrudno przewidzieć skutki w postaci braku wypłacalności oraz upadłości znacznej liczby firm, które borykają się ze wzrostem wszystkich kosztów przy spadku przychodów oraz konsumentów, których już nie stać na pokrywanie stale rosnących kosztów utrzymania.

## W oczekiwaniu na stabilizację

Sytuacja geopolityczna wpłynęła na zmianę podejścia do idei globalizacji, zdecydowanie większy nacisk jest obecnie kładziony na ochronę poszczególnych rynków krajowych. Lokalny protekcyjnizm, w tym jednolitego rynku europejskiego czy amerykańskiego i dążenie do samodzielnego wytwarzania komponentów krytycznych dla infrastruktury będzie nasilającym się trendem w najbliższej przyszłości. Również konieczne przyspieszenie transformacji energetycznej staje się faktem. Jest to szansa oraz

impuls rozwojowy dla lokalnych rynków, niestety z dużej mierze zdeprecjonowany przez aktualny wzrost kosztów oraz przejściową konieczność ponownego otwierania startych elektrowni (ryzyka ekonomiczne i ekologiczne). Niestety nawet już nie rozmawiamy o wykorzystaniu unijnych środków z KPO i możliwościach, które te środki dają, obawiam się, że bezpowrotnie tracimy dystans do innych państw, które rozsądnie inwestują dodatkowy kapitał w nowoczesne, zielone usługi i technologie. Wraz ze zmieniającymi się sojuszami zmieniają się kierunki transferu towarów, tworzą się nowe relacje biznesowe, producenci szukają nowych rynków zbytu. To powoduje konieczność korzystania z weryfikacji zagranicznych kontrahentów oraz windykacji międzynarodowej. Globalne zawirowania kreują okazje dla firm takich jak nasza TCM Group, specjalizujących się w windykacji międzynarodowej, widzimy wszystkie trendy i jesteśmy na nie gotowi. Na efekty przyjdzie jednak poczekać do czasu, kiedy sytuacja się ustabilizuje, a nowe relacje biznesowe zaczną funkcjonować w pełnej skali.

# BOŚ finansuje zieloną przyszłość

**Od ponad 30 lat BOŚ współfinansuje projekty przyjazne środowisku, koncentrując się na kompleksowym wspieraniu klientów w zielonej transformacji. Działania te mają realny wpływ nie tylko na obecne otoczenie banku, ale także na to, jak będzie wyglądała przyszłość.**

W październiku 2021 r. bank opublikował Strategię ESG, która wyznacza mierzalne cele i działania na rzecz zrównoważonego rozwoju na lata 2021-2023, wpisujące się w cele „Agendy 2030”. Poziom realizacji zobowiązań strategicznych i całokształt działań banku w obszarze środowiskowym, społecznym i ładu korporacyjnego zaprezentowano w raportach ESG – najnowszy Raport za rok 2021 opublikowany 1 września br. Raport pokazuje, jak dynamicznie zmienia się Bank Ochrony Środowiska oraz ile w obszarze zrównoważonego rozwoju bank zrobił zaledwie w ciągu jednego roku. Raport pokazuje również, że BOŚ z powodzeniem łączy realizację celów biznesowych z celami środowiskowymi i społecznymi. Kontynuuje te wysiłki, by dalej się zmieniać i jeszcze intensywniej wspierać swoich partnerów w drodze ku zielonej transformacji.

## Bank konsekwentnie buduje portfel kredytów proekologicznych

Od początku swojej działalności bank konsekwentnie buduje portfel kredytów proekologicznych. Tylko w 2021 r. zawarł 2622 proekologiczne transakcje o łącznej kwocie 1,67 mld zł. Ponadto klienci banku zakończyli w tym okresie ponad 2,6 tys. ekoinwestycji o łącznej wartości 2,86 mld zł. Efektem inwestycji przez nich zrealizowanych tylko w 2021 r. jest m.in. uniknięcie emisji 183,1 tys. ton CO<sub>2</sub> rocznie.

Bank corocznie wylicza emisję gazów cieplarnianych związanych z działalnością operacyjną banku, a wyniki poddaje audytowi przez niezależny podmiot zewnętrzny. Poziom emisji banku, był liczony zgodnie ze standardem GHG Protocol Corporate Accounting and Reporting Standard. A to dopiero początek działań, które realizuje m.in. w ramach inicjatywy Science



Based Targets, do której przystąpił jako pierwszy bank w Polsce. Również w 2021 roku BOŚ został członkiem United Nations Global Compact (UNGC) – organizacji, której misją jest zmobilizowanie globalnego ruchu zrównoważonych firm i interesariuszy do podjęcia działań na rzecz ludzi i środowiska, aby stworzyć świat, do którego wszyscy powinni dążyć.

## Świadoma instytucja

Filarem działalności społecznej banku jest Fundacja BOŚ, która od 13 lat realizuje programy społeczne, proekologiczne oraz prozdrowotne, a także wspiera rozwój wolontariatu pracowniczego. Wymiar prospołecznego zaangażowania przejawia się także w działaniach dążących do zapewnienia pracownikom przyjaznego środowiska pra-

cy opartego na zasadach wzajemnego szacunku i dbałości o wspieranie różnorodności. W banku obowiązują m.in. Polityka różnorodności oraz Polityka Ochrony Praw Człowieka.

Bank Ochrony Środowiska jest świadomą instytucją, która od lat podejmuje działania edukacyjne i realizuje liczne aktywności związane z promowaniem tematyki zrównoważonego rozwoju. W 2021 r. po raz pierwszy zorganizował konferencję „Idea-Biznes-Klimat”, której celem jest dyskusja o roli przedsiębiorstw w przeciwdziałaniu zagrożeniom związanym ze zmianami klimatu. Tegoroczna edycja konferencji odbędzie się 27 października. Program wydarzenia został podzielony na bloki tematyczne, którym będą towarzyszyć dyskusje panelowe. Podczas konferencji poru-

szone zostaną m.in. tematy związane z finansowaniem zielonej transformacji. Dyskusje będą również dotyczyć wyzwań, z jakimi muszą się zmierzyć poszczególne branże: przemysł spożywczy, nowe technologie, energetyka, transport czy budownictwo. Nie zabraknie również miejsca dla dyskusji na temat gospodarki wodnej w dobie coraz częstszych susz i anomalii pogodowych. Osiągnięcia banku potwierdza niezależny audyt ratingowy. W grudniu 2021 r. BOŚ otrzymał rating ESG Risk na poziomie 19,9, który uplasował BOŚ wśród 18 proc. najlepiej ocenionych banków oraz w czołowych 23 proc. spośród niemal 15 tys. firm na całym świecie ocenionych przez agencję Sustainalytics wg stanu na grudzień 2021 r.



# WHO IS WHO W BRANŻY FINANSOWEJ

*Szanowni Państwo,  
Kto zarządza polskimi finansami? Jakie kompetencje trzeba mieć, żeby sprawnie zawiadywać instytucją finansową? Prezentujemy Państwu listę 15 menedżerów, którzy w ocenie redakcji „Gazety Finansowej” zasługują na uwagę. To dzięki nim, firmy, dla których pracują, dynamicznie się rozwijają, kreując trendy w swoim sektorze. Przyglądając się ich biogra-*

*fom, zauważycie Państwo, że nie ma jednej właściwej drogi do sukcesu – każdy z wyróżnionych kończył inną uczelnię, na innym kierunku, w innym mieście czy kraju. To, co ich łączy, to chęć nieustannego rozwoju, pasja i wiara w to, że przeskoczy po to, żeby sobie z nimi radzić. Gratulujemy wyróżnionym, a Państwu życzymy inspirującej lektury.*

*Redakcja*



## BRUNON BARTKIEWICZ

PREZES ZARZĄDU, ING BANK

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

W 2004 r. objął stanowisko prezesa ING Banku Śląskiego. W 2010 r. został członkiem General Management Team w ING Direct, w którym był m.in. odpowiedzialny za działalność w Hiszpanii, Włoszech, Francji, Wielkiej Brytanii, Australii. Od 2012 r. nadzorował działalność ING we Francji, Włoszech, Polsce, Hiszpanii, Rumunii oraz Turcji. Jako Chief Innovation Officer w Grupie ING (od 2014 r.), Brunon Bart-

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

## ANDRZEJ GURAK

PREZES ZARZĄDU, IMPULS-LEASING POLSKA I IMPULS-INSURANCE POLSKA

Od 2006 r. związany z IMPULS-LEASING International, który należy do Grupy Raiffeisenlandesbank Upper Austria. Organizował rozpoczęcie działalności IMPULS-LEASING Polska i od początku istnienia spółki w 2007 r. pełni funkcję prezesa zarządu. Od 2009 r. jest także prezesem zarządu IMPULS-INSURANCE Polska. W 1996 r. rozpoczął pracę w Raiffeisen Centrobank Polska,

a w 2000 r. w Raiffeisen-Leasing Polska (RLPL), gdzie w zarządzie jako członek, wiceprezes i prezes zarządu odpowiadał za departamenty sprzedaży, marketingu, strategii, prawnego, administracji, IT i HR. W 2003 r. RLPL osiągnął 2. miejsce w rankingu firm leasingowych (ponad 1 mld zł sfinansowanych aktywów), będąc poza pierwszą 30-stką w 1999 r. W pierwszej połowie lat 90. pełnił funk-

cje menedżerskie w Kanadzie w North American Property Group oraz w Hatch Associates Ltd. Otrzymał tytuł Bachelor od Commerce na Uniwersytecie McGill w Montrealu oraz MBA na Uniwersytecie York, Schulich School of Business w Toronto. Uczestniczył także w szkoleniach w Wharton School of Business, York University i University of Western Ontario.



## WOJCIECH HANN

PREZES ZARZĄDU, BOŚ BANK

Absolwent 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, petro-

chemicznym oraz wielu innych, zarówno w Polsce, jak i Europie Wschodniej oraz Turcji. W latach 2016-2019 był członkiem zarządu Banku Gospodarstwa Krajowego, nadzorującym Obszar Sprzedaży i Produktów. W 2016 r. był również dyrektorem zarządzającym departamentu rynków kapitałowych Ipopema Securities. Wcześniej, przez dziewięć lat, jako partner w Deloitte był odpowiedzialny za

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



## JAKUB KOSTECKI

PREZES ZARZĄDU KACZMARSKI INKASSO, WICEPREZES ZARZĄDU, KRD BIG

Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu (zarządzanie przedsiębiorstwem) oraz Wyższej Szkoły Zarządzania i Finansów we Wrocławiu (handel zagraniczny). Ukończył również Akademię Strategicznego Przywództwa w ICAN Institute. Karierę zawodową rozpoczął w wieku 20 lat w firmie windykacyjnej Kaczmarcki Inkasso. W latach 2000-2004 współpracował z Kancelarią Prawną Ko-

ksztys, a przez następne dwa lata z Kancelarią Prawną Lexus, w której stworzył i zarządzał Departamentem Prawnym odpowiedzialnym za nadzorowanie postępowań sądowych i egzekucyjnych. Od 2006 r. związany z polsko-niemiecką firmą Kaczmarcki Altor Asset Management, w której jako prezes zarządu realizował strategię inwestycyjną. Od października 2008 r. jako wiceprezes zarządu odpo-

wiada za rozwój Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej. W listopadzie 2015 r. stanął na czele firm Kaczmarcki Inkasso oraz Kancelarii Prawnej Via Lex, liderów branży zarządzania wierzytelnościami na zlecenie klientów masowych oraz z sektora MŚP. Zaangażowany w ciągły rozwój rynku zarządzania wierzytelnościami. Za swoje osiągnięcia wyróżniany przez branżę finansową.



## 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

rad 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 Lindorff i Intrum Justita oraz włączenie w strukturę Intrum zorganizowanej części przedsiębiorstwa firmy Pragma Inkasso. Niewątpliwie te działania wzmocniły pozycję rynkową Intrum na rynku zarządzania wierzytelnościami. Lubi wyzwania i zmie-

niające 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 wierzytelnościami.

## ADAM ŁĄCKI

PREZES ZARZĄDU, KRAJOWY REJESTR DŁUGÓW BIURO INFORMACJI GOSPODARCZEJ

Jest absolwentem Akademii Medycznej w Poznaniu, gdzie ukończył specjalizację zarządzanie jednostkami służby zdrowia. Karierę zawodową rozpoczął w polskim oddziale koncernu Johnson&Johnson, gdzie z czasem został regionalnym szefem sprzedaży. Następnie kierował kilkoma oddziałami firm windykacyjnych. Od 2005 r. pełni funkcję prezesa Zarządu Krajowego Rejestru Długów

Biura Informacji Gospodarczej S.A. Pod jego kierownictwem KRD stało się trwałym elementem polskiej gospodarki, tworząc ogólnopolski system wymiany informacji gospodarczych. Od 2017 r. jest również wiceprezesem zarządu Polskiego Związku Pracodawców Prywatnych Banków i Instytucji Finansowych. Od 2014 do 2020 r. pełnił funkcję wiceprzewodniczącego Komitetu Związ-

ku Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce. Od 2020 r. członek Rady Komitetu ZPF. Od 2020 r. jest także przewodniczącym Zespołu Rady Konsultacyjnej na Dolnym Śląsku przy Rzeczniku Małych i Średnich Przedsiębiorców. Wielokrotnie uznawany przez „Gazetę Finansową” i magazyn „Home&Market” za jednego z najlepszych menedżerów świata finansów w Polsce.



## MARCIN NEDWIDEK

PREZES ZARZĄDU, UNIQA W POLSCE

Marcin Nedwidek objął stanowisko prezesa UNIQA w Polsce na początku kwietnia 2021 r., zaraz po połączeniu prawnym spółek UNIQA i AXA w Polsce. Obecnie UNIQA to wiodąca grupa ubezpieczeniowa na rynku zarówno pod względem kompleksowości oferty ubezpieczeń majątkowych, komunikacyjnych i życiowych oraz inwestycyjnych i emerytalnych, jak i kanałów sprzedaży (agenci, brokerzy, banki, online). Jest liderem w ubezpieczeniach majątku spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych. Celem spółek ubezpieczeniowych jest rentowny wzrost, co udaje się z powo-

dzeniem realizować. Po I półroczu 2022 roku majątkowa spółka ubezpieczenia miała najwyższą rentowność na rynku (CoR). Z kolei biznes życiowy rośnie ponad rynek oraz znacząco poprawiła się dochodowość tego biznesu. Grupa w Polsce wdrożyła w 2022 r. wizję, jaką firmą chce być w kolejnych latach. Wizję wspierają zasady: znamy klienta, sprzedajemy doświadczenia, upraszczamy, działamy skutecznie. UNIQA chce być także w pierwszej trójce najlepiej rozpoznawanych marek ubezpieczeniowych w Polsce. Marcin Nedwidek, oprócz pełnienia funkcji prezesa, odpo-

wiada też za detaliczny biznes ubezpieczeń majątkowych i na życie. Do AXA dołączył w 2018 r. 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 rozpoczynał w Biurze Maklerskim Polskiego Banku

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

plomowych 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

PREZES ZARZĄDU, UNUM ŻYCIE

Aneta Podyma ma imponujące doświadczenie menedżerskie: karierę zaczynała w Merrill Lynch w Paryżu, uruchomiła działalność polskiego oddziału BlackRock, stworzyła AXA TFI, prowadziła w roli CEO i była dyrektorem generalnym Genworth Financial w regionie CEE. Od 2015 r. jest prezesem zarządu Unum Życie. 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. jest członkiem Rady Fundacji Młodzieżowej Przedsiębiorczości. Angażuje się w rozwój rynku ubezpieczeń, pełniąc od 2017 r. funkcję wiceprzewodniczącej Komisji Rewizyj-

nej przy Polskiej Izbie Ubezpieczeń. Jej dojrzałość biznesowa, efektywne przywództwo i standardy zarządzania zostały wyróżnione tytułem Mistrza Biznesu (Businessman.pl). Polska Izba Ubezpieczeń uhonorowała ją odznaką Za Zasługi dla Ubezpieczeń (2019). Została również wielokrotnie ujęta w gronie 50 najbardziej wpływowych kobiet w Polsce 2020-2022 (Home&Market), w raporcie Rzeczpospolita Babska (Gazeta Finansowa) oraz wśród Top 10 Menedżerów w Finansach 2020, a także 25 Perel Polskiego Biznesu 2019-2022 (Gazeta Finansowa).

# LESZEK SKIBA

PREZES ZARZĄDU, BANKU PEKAO

Od 2015 r. pełnił funkcję Podsekretarza Stanu w Ministerstwie Finansów, gdzie odpowiadał za nadzór nad polityką makroekonomiczną oraz legislacją w zakresie podatkowym. Wspierał prace legislacyjne związane z rynkami finansowymi i kapitałowymi, jak również przygotował koncepcję reformy systemu budżetowego. Od marca 2019 r. do

kwietnia 2020 r. pełnił funkcję przewodniczącego Rady Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. W latach 2009-2015 pracował w Narodowym Banku Polskim w Instytucie Ekonomicznym, gdzie brał udział w pracach nad raportem wskazującym na konsekwencje członkostwa Polski w strefie euro oraz przygotowywał analizy dotyczące gospodarki strefy euro.

Od 2009 r. prowadzi działalność publiczną non-profit jako przewodniczący Rady i ekspert Instytutu Sobieskiego. Ukończył Szkołę Główną Handlową w Warszawie na kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze i Polityczne. Jest autorem licznych publikacji z dziedziny swojej pracy zawodowej oraz działalności publicznej.



# ARTUR SULEWSKI

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY, BUSINESS LEASE POLAND

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

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

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

# MACIEJ TRYBUCHOWSKI

PREZES ZARZĄDU, KDPW I KDPW\_CCP

Od 2018 r. pełni funkcję prezesa zarządu Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych, a od roku 2019 – prezesa zarządu izby rozliczeniowej KDPW\_CCP. Karierę zawodową rozpoczynał 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. W okresie 2003-2012 dyrektor Biura Maklerskiego Banku BGŻ. Od roku 2013 do 2014 dyrektor, a następnie wiceprezes IDM. W latach 2015-2017 prezes Domu Maklerskiego Banku BPS, a w latach 2017-2018 prezes PGE Dom Maklerski. Współautor podręcznika „Zarządzanie – teoria

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







## MARCIN WLAZŁO

DYREKTOR, BIURO MAKLERSKIE PEKAO

Menedżer z 20-letnim doświadczeniem na rynkach finansowych. Swoją karierę zawodową rozpoczął w międzynarodowych korporacjach zarządzających aktywami: Commercial Union PTE (obecnie Aviva PTE), Credit Suisse Asset Management (Polska), ING Investment Management (Polska), (obecnie NN IP TFI) odpowiadając za zarządzanie strategiami dłużnymi. W latach 2011-2020

sprawował funkcje kierownicze i zarządcze w podmiotach Grupy PZU. Od 2016 r. pełnił funkcję wiceprezesa zarządu PZU TFI oraz PZU PTE. Następnie w Banku Gospodarstwa Krajowego był dyrektorem Departamentu Inwestycji nadzorującego krajowe i zagraniczne inwestycje kapitałowe. Pracując w PZU TFI, współtworzył strategię spółki obejmującą nowe kanały sprzedaży, zmiany organizacyjne, zmiany

w ofercie produktowej. Tworzył zespoły zarządzania aktywami, w tym zespół zarządzania metodami ilościowymi dedykowany do funduszy i portfeli pasywnych, kontroli ryzyka, sprzedaży, middle office i obsługi prawnej, zarówno zmieniając strukturę organizacyjną, jak i przeprowadzając rekrutacje na kluczowe stanowiska. Od czerwca 2022 r. pełni funkcję dyrektora Biura Maklerskiego Pekao.

## PIOTR ZADROŻNY

PREZES ZARZĄDU, TUZ UBEZPIECZENIA

Od ponad 20 lat w branży finansowo-ubezpieczeniowej. Doświadczenie zawodowe zdobywał w Polskiej Izbie Ubezpieczeń, w której łączył funkcje dyrektora ds. ekonomiczno-finansowych zakładów ubezpieczeń i koordynatora prac zespołów ds. podatków, finansów, ubezpieczeń na życie oraz działu zarządzania informacją. Później pracował między innymi w firmach: CEEMEA, Ci-

tiInsurance, w grupie Citibanku, Amplico Life – jako dyrektor ds. optymalizacji procesów biznesowych, oraz MetLife, w której pełnił funkcję członka zarządu i dyrektora ds. operacji i administracji. Od sierpnia br. jest też przewodniczącym Rady UFG. Prezesem zarządu TUZ Ubezpieczenia jest od lutego 2016 r. Od tego czasu TUZ systematycznie się rozwija. W 2021 r. ubezpie-

czenie Bezpieczna Nauka wygrało ranking ubezpieczeń dla dzieci i młodzieży, a w 2022 r. ubezpieczenie Bezpieczny Dom wygrało ranking ubezpieczeń domów i mieszkań (oba rankingi opracowała „Gazeta Ubezpieczeniowa”). W tym roku TUZ Ubezpieczenia jako pierwsze od 10 lat towarzystwo ubezpieczeniowe otrzymało Godło „Teraz Polska” – właśnie za Bezpieczny Dom.



## PIOTR ŻOCHOWSKI

PREZES ZARZĄDU, PKO TFI

Absolwent Wydziału Elektroniki i Technik Informacyjnych Politechniki Warszawskiej oraz Executive MBA prowadzonego przez Politechnikę Warszawską przy współpracy z London Business School, HEC School of Management Paris oraz NHH Bergen. Ma tytuł Chartered Financial Analyst (CFA) nadany przez amerykański CFA Institute, potwierdzający kwalifikacje w zakresie doradztwa inwestycyjnego. Od 1996 r. związany zawodowo z polskim rynkiem

finansowym. Karierę rozpoczynał w Arthur Andersen Audit, gdzie uczestniczył w audytach oraz przeglądach typu due diligence firm notowanych na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych i firm zagranicznych z wielu branż. Ma wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu instytucjami finansowymi. W latach 1999-2010 pracował w Grupie Kapitałowej Pioneer Pekao Investment Management, jako między innymi dyrektor finansowy oraz wiceprezes zarzą-

du w Pioneer Pekao Towarzystwie Funduszy Inwestycyjnych. Był odpowiedzialny m.in. za rozwój Pioneer Global Asset Management w regionie Europy Centralnej i Wschodniej. Był członkiem Rady Nadzorczej NETIA oraz członkiem Rady Nadzorczej Platforma Mediowa Point Group. Od 1 czerwca 2011 r. pełnił funkcję wiceprezesa zarządu PKO TFI. W dniu 20 grudnia 2012 r. powołany na stanowisko prezesa zarządu PKO TFI.

REKLAMA

# BUSINESS LEASE

## 20 lat na polskim rynku

ZAPEWNIAMY NAJLEPSZE ROZWIĄZANIA  
W ZAKRESIE MOBILNOŚCI

NASZE PAKIETY USŁUG DLA FIRM:

- LEASING OPERACYJNY
- WYNAJEM KRÓTKOTERMINOWY
- ZARZĄDZANIE FLOTA
- DORADZTWO

\*wg ankiety satysfakcji Klienta za 2021 rok: NPS 92%

[www.businesslease.pl](http://www.businesslease.pl)

NAJCHĘTNIEJ POLECANA  
PRZEZ KLIENTÓW FIRMA CFM\*

WYSOKIEJ KLASY OBSŁUGA  
DLA TWOJEGO BIZNESU



# Nie zachwiać stabilnym rynkiem, czyli sektor pożyczek gotówkowych w obliczu zmian

Z Jarosławem Rybą, prezesem Związku Instytucji Pożyczkowych, rozmawiała Katarzyna Mazur.



Kilka lat temu na liście 100 największych instytucji finansowych w Polsce zaczęły pojawiać się firmy pożyczkowe. Ich wyniki świadczą o tym, że ta obecność nie jest ani jednorazowa, ani przypadkowa. W lipcu 2022 r. firmy pożyczkowe udzieliły łącznie 307,5 tys. nowych pożyczek o wartości 793 mln zł. W porównaniu do lipca 2021 r. liczba udzielonych pożyczek wzrosła o 19,1 proc., a wartość o 18,0 proc. Co te wartości mówią o sytuacji na rynku pożyczek pozabankowych? Co roku śledzimy wyniki finansowe spółek z całej branży i porównujemy je do lat ubiegłych. 2021 r., do którego odniosła się pani w swoim pytaniu, nie był dobrym okresem dla sektora. Zatem te wzrosty, które obserwujemy obecnie, wynikają trochę z efektu niskiej bazy. Natomiast faktem jest, że sektor pożyczkowy na trwale wpisał się w krajobraz sektora finansowego. Z usług firm pożyczkowych korzysta dziś blisko trzy miliony osób rocznie.

**To stabilna liczba, czy wciąż rośnie?** Od blisko czterech lat obserwujemy wyhamowanie wzrostu, co oznacza, że sektor pożyczkowy dotarł już do poziomu, na którym można go uważać za dojrzały segment. To naturalny cykl – liczba konsumentów jest ograniczona, ich potrzeby pożyczkowe także, konkurencja coraz większa, koszty prowadzenia działalności pożyczkowej czy pozyskania klienta coraz wyższe. Powinniśmy założyć, że wyniki nie będą się tutaj już znacznie poprawiać.

**Jak dziś wygląda struktura branży pożyczkowej?**

Branża pożyczkowa podzielona jest niejako na dwa segmenty. Są liderzy i ci, którzy ich gonią. Liderów jest niewielu, to jest pięć do dziesięciu firm. To oni generują ponadprzeciętne wyniki zarówno jeżeli chodzi o przychody, jak i o zyski. Natomiast ten tzw. długi ogon, czyli firmy ze średniego i niższego pułapu, to firmy liczniejsze, ale obsługujące znacznie mniejszą liczbę klientów. Widzimy też wyraźnie, że słabsze podmioty, które sobie nie radzą, wypadają z rynku, więksi gracze zaś umacniają swoją pozycję.

**Jak czas pandemii, plus to, co dzieje się w tej chwili, czyli trudna sytuacja geopolityczna, szalejąca inflacja, wpływają na kondycję branży?**

Wbrew pozorom te okoliczności, które pani przywołała, nie sprzyjają działalności pożyczkowej, ponieważ generują wysokie koszty. Firmy pożyczkowe nie zarabiają z reguły na odsetkach, ponieważ

pożyczki przez nie udzielane są zdecydowanie krótsze niż pożyczki bankowe. Tutaj głównym źródłem przychodów są koszty pozaodsetkowe, czyli prowizja za udzielenie lub też opłaty za obsługę. One są limitowane ustawowo. Jeżeli rosną stopy procentowe, to tak naprawdę rośnie koszt pozyskania kapitału dla firmy pożyczkowej, który jest oczywiście pozyskiwany po stopie rynkowej. Natomiast nie ma możliwości zwiększenia strony przychodowej, ponieważ koszty odsetkowe się nie zmieniają. Co więcej, podczas pandemii były one tymczasowo obniżone, a obecnie Sejm ponownie pracuje nad dalszym ich ograniczeniem. Perspektywa dla branży nie jest niestety optymistyczna. To trudny biznes wymagający bardzo precyzyjnej kalibracji i planowania finansowego. Tu niezbędne jest doskonałe zarządzanie ryzykiem, ponieważ, jak powszechnie wiadomo, klient w branży pożyczkowej ma statystycznie gorszy standing niż klient bankowy. W związku z tym poziom akceptacji ryzyka musi być do niego dostosowany.

**Firmy pożyczkowe są jednym z motorów innowacji w sektorze finansowym. Ostatnie lata należały do fintechów, które wytwarzały, testowały i upowszechniły innowacje – to głównie internetowe firmy pożyczkowe i kantory walutowe online.**

**W Sejmie jest obecnie procedowana tzw. ustawa antylichwiarska. Co proponują politycy? I co, jeżeli w tym proponowanym przez nich kształcie wejdzie ona w życie?**

Propozycje są bardzo rygorystyczne, można powiedzieć, że wręcz dyskryminacyjne dla naszego sektora, ponieważ wiele nowych obowiązków i ograniczeń, które nakładane są na pożyczki udzielane przez firmy pożyczkowe, nie znajduje odzwierciedlenia w warunkach kredytów bankowych. A przecież firmy pożyczkowe i banki, jeżeli udzielają konsumentom pożyczek gotówkowych, operują na podstawie tego samego aktu prawnego, czyli ustawy o kredycie konsumenckim. W tym projekcie pojawia się coraz więcej wyłączeń na rzecz banków i SKOK-ów, natomiast firmy pożyczkowe obciążane są zupełnie nowymi, nieznanymi wcześniej obowiązkami. Nie chciałbym referować całego projektu, więc wymienię tylko najistotniejsze kwestie. Drastycznie obniżony zostanie limit na koszty pozaodsetkowe. W tej chwili propozycja ministerstwa to jest 10 proc. Jest to zdecydowanie poniżej jakiegokolwiek progu rentowności którejkolwiek firmy pożyczkowej na rynku. Jeżeli nie będzie działań dostosowawczych, to ta oferta z rynku zniknie. Po drugie, zabronione jest firmom pożyczkowym pozyskiwanie kapitału zewnętrznego. Nie będą mogły emitować obligacji ani samodzielnie, ani w grupie, nie będą mogły zdobywać w żaden sposób środków od inwestorów. Będą ograniczone do zasilania kapitałowego i do obracania środkami własnymi. Dla tych firm, które nie mają tych środków zgromadzonych odpowiednio dużo, oznacza to stagnację lub konieczność zakończenia działalności. Kolejna kwestia to są

ograniczenia w dochodzeniu lub ewentualnym zbywaniu wierzytelności. Te pożyczki, które nie zostaną zwrócone przez konsumentów, dotychczas mogły być sprzedawane na takich samych warunkach, jak robią to inne firmy na rynku. To się zmieni, jeżeli firma nie dopełni szeregu rygorystycznych kryteriów – nie będzie mogła ani dochodzić takiej wierzytelności, ani nie będzie mogła jej zbyć. Oznacza to, że konsument, który uzyska pożyczkę z naruszeniem przepisów, a są one bardzo nieprecyzyjne – chodzi chociażby o poprawne badanie zdolności kredytowej, ale kryteria nie są jasne – nie będzie musiał takiej pożyczki zwracać – nie tylko kosztów, ale też kapitału. Wchodzi też nadzór Komisji Nadzoru Finansowego nad sektorem pożyczkowym, gdzie Komisja będzie miała w zasadzie nieograniczone kompetencje, łącznie z tym, że będzie mogła odebrać firmie pożyczkowej licencję. Co więcej, pojawił się też dość dziwny zapis, że to instytucja pożyczkowa będzie musiała udowodnić, że nie naruszyła ustawy, a nie odwrotnie, jak dotychczas w całym postępowaniu cywilnym i administracyjnym było. W mojej ocenie wiele wymogów, które pojawiły się w projekcie, jest wykreowanych w taki sposób, by krępować działalność firm pożyczkowych. To jest projekt, który spowoduje dewastację rynku pożyczkowego. Wygeneruje dużo patologii, bo część graczy, która nie będzie mogła się legalnie dostosować do wymogów, będzie szukała obejścia przepisów, będzie szukała różnych kruczków prawnych, a to z kolei obniży bezpieczeństwo konsumentów. Boimy się również tego, że jeżeli rynek pożyczkowy zniknie i w tym miejscu pojawi się pustka, zastąpi go szara strefa. Zastąpią go lombardy. Zastąpią go

miejsca, w których konsument nie będzie chroniony ustawą o kredycie konsumenckim ani żadnymi innymi przepisami.

**A jakie jest zatem stanowisko Polskiego Związku Instytucji Pożyczkowych wobec projektu ustawy o działalności lombardowej?**

Popieramy uregulowanie tego obszaru i wielokrotnie apelowaliśmy do Ministerstwa Finansów i Sprawiedliwości o zajęcie się tym tematem. Cieszymy się, że to się dzieje. Natomiast niepokoi nas fakt, że odbywa się to w oderwaniu od regulacji sektora pożyczkowego. Te dwa wątki powinny być ze sobą skoordynowane, bo powstaje dualizm prawny. Nie rozumiem, dlaczego lombardy, których pożyczki udzielane konsumentom różnią się od naszych w zasadzie tym, że są zabezpieczone na przedmiocie, będą miały zupełnie inne uregulowania prawne. Panuje wśród regulatorów powszechne, ale moim zdaniem mylne przekonanie, że lombard jest jakąś szczególną formą działalności, inną zupełnie niż działalność pożyczkowa. A tak nie jest.

**Przejdźmy teraz troszeczkę w innym kierunku, bardziej pozytywnym. Nowoczesne technologie, sztuczna inteligencja, chmura to jest wszystko, co zmienia gospodarkę, co zmienia nasze przedsiębiorstwa. Zmienia też rynek firm pożyczkowych. Jak to dzisiaj wygląda z pana punktu widzenia?**

Firmy pożyczkowe są jednym z motorów innowacji w sektorze finansowym. Ostatnie lata należały do fintechów, które wytwarzały, testowały i upowszechniły innowacje – to głównie internetowe firmy pożyczkowe i kantory walutowe online. Wiele firm pożyczkowych już w 2013 r. miało w pełni zautomatyzowane algorytmy, dzięki którym, bez udziału czynnika ludzkiego, podejmować mogły decyzje kredytowe z bardzo dużym prawdopodobieństwem sukcesu. Cloud computing, scoring behawioralny, anty fraud, credit risk to także obszary, w które firmy pożyczkowe bardzo dużo inwestują. To dla przedstawicieli tej branży jedyny sposób, aby mogli konkurować z dużo silniejszymi graczami z sektora bankowego. Widzimy też, że potem część tych innowacji jest wdrażanych właśnie u większej konkurencji i się upowszechnia. Zdalne kanały kontaktu, aplikacje, chat boty – to wszystko w sektorze pożyczkowym już było. Teraz przyjmują to większe instytucje finansowe. I dobrze.

Zapraszamy do obejrzenia całej rozmowy na [fmc7news.pl](https://fmc7news.pl)



# Pamiętać o osobistym kontakcie z klientami

**Raport „European Retail Banking Radar 2022”, opracowany przez firmę doradczą Kearney, ujawnił, że choć cyfryzacja usług bankowych jest stale rozwijającym się trendem, spora grupa klientów pozostaje przywiązana do tradycyjnych oddziałów i obsługi przez doradcę. 21 proc. klientów europejskich banków detalicznych przyznało, że w ogóle nie korzysta z fizycznych oddziałów bankowych. Jednocześnie dokładnie taki sam odsetek korzysta z nich co najmniej raz w miesiącu.**



Krzysztof Żmijewski

menedżer z warszawskiego biura  
Kearney

Choć okres pandemii spowodował, że większość klientów przekonała się do bankowości elektronicznej, dziś można zauważyć, że część z nich powraca w swoich preferencjach do fizycznego kontaktu i obsługi osobistej. Popularność kanałów cyfrowych skoczyła w czasie pandemii z 20 do 50 procent. To wynik, na który w normalnych okolicznościach musielibyśmy czekać nawet dekadę. Tegoroczny Radar Bankowości Detalicznej ujawnił jednak, że część klientów zaczęła powracać do swoich przyzwyczajeń sprzed lockdownu, a popularność kanałów cyfrowych zmalała o 5 proc. Dane do raportu „European Retail Banking Radar” zebrano z 89 banków detalicznych działających w 21 krajach Europy. Z Polski były to: PKO BP, Bank Pekao, Santander Bank Polska, ING Bank Śląski, mBank, BNP Paribas oraz Bank Millennium.

Bankujemy cyfrowo i w oddziałach. Mimo chwilowego spadku popularności bankowości elektronicznej jest wprost proporcjonalna do spadającego zainteresowania usługami oddziałów stacjonarnych. Odsetek Europejczyków, którzy swoje sprawy bankowe załatwiają całkowicie zdalnie, wzrósł z 12 proc. w 2019 r. do 21 proc. w roku 2022, czyli niemal dwukrotnie. Jednocześnie 26 proc. badanych stwierdziło, że oddział stacjonarny odwiedza najwyżej raz do roku. Z drugiej strony co piąty badany konsument (21 proc.) przyznał, że korzysta ze stacjonarnych oddziałów bankowych co najmniej raz w miesiącu. Pokazuje to, że banki muszą stale utrzymywać równowagę pomiędzy inwestycjami w cyfrowe i tradycyjne kanały, a jednocześnie uwzględnić rolę, jaką wciąż pełnią doradcy.

Choć pewna grupa klientów po pandemii powróciła do stacjonarnych oddziałów bankowych, rosnąca popularność kanałów cyfrowych pozostaje bezsporna. 55 proc. badanych Europejczyków wskazało, że kwestie związane z założeniem konta, otwarciem nowego rachunku czy wyrobieniem

niem karty płatniczej woli załatwiać on-line. 49 proc. korzysta z kanałów cyfrowych, jeśli chodzi o sprawy związane oszczędnościami i finansami osobistymi, a 46 proc. poszukując kredytu hipotecznego. Zjawisko odchodzenia od obsługi stacjonarnej na rzecz bankowości cyfrowej daje się mocno zauważyć także na naszym rynku.

Polskie banki doskonale wpisują się w trend systematycznego „odchudzania” sieci tradycyjnych oddziałów bankowych, który od kilku lat obserwujemy w Europie i na świecie. Od 2019 roku w polskim sektorze bankowym zredukowano 10 proc. stanowisk pracy oraz zamknięto 20 proc. placówek i spodziewamy się, że ich liczba będzie dalej maleć. Wieloletni trend wynika zarówno z chęci optymalizacji kosztów operacyjnych, jak i ze słabnącego zainteresowania bankowością w tradycyjnym wydaniu. Sektor obserwuje „boom” na usługi bankowości mobilnej, a po-pandemiczna rzeczywistość tylko przyspieszyła popularzację kanałów cyfrowych.

## Transakcje elektronicznie, hipoteki stacjonarnie

To, jaki kanał obsługi wybierają klienci, w dużej mierze uzależnione jest od produktu, którego poszukują. Droga on-line najczęściej kupowane są produkty transakcyjne (48 proc.), oszczędnościowe (45 proc.) oraz pożyczki konsumenckie (43 proc.). Z drugiej strony, po kredyt hipoteczny wybiera się osobiście 62 proc. badanych (obsługa przez oddziały i call center), co pokazuje, że bezpośredni kontakt wciąż pozostaje istotny dla wielu klientów, zwłaszcza w przypadku produktów bardziej kosztownych i skomplikowanych. Potwierdza to raport Kearney, zgodnie z którym, między rokiem 2021 a 2022 to właśnie hipoteki zanotowały największy spadek, jeśli chodzi o obsługę online: z 47 proc. do 39 proc.

Preferencje polskich klientów w zakresie kanałów bankowych i produktów są zgodne z trendami obserwowanymi w całej Europie – rola kanałów tradycyjnych rośnie wraz ze złożonością i ceną produktu. Ponad 50 proc. z nas wybiera otwarcie rachunku czy karty płatniczej za pośrednictwem kanału cyfrowego. W przypadku bardziej skomplikowanych produktów kredytowych czy hipoteki zdecydowanie wolimy wybrać się do placówki i otrzymać kompleksowe wsparcie

doradcy.

We wszystkich kategoriach produktowych w Polsce widać również rosnące znaczenie wielokanałowości tj. „omnichannel” – 20 proc. klientów szuka informacji i analizuje produkty zdalnie, aby następnie proces zakupu dokończyć w oddziale lub call center. Z tego względu banki muszą starannie ustalać priorytety swoich inwestycji cyfrowych, rozumiejąc, które procesy powinny być w pełni zdalne we wszystkich kanałach, a gdzie umożliwić klientowi obsługę w tradycyjny sposób.

## Polacy pokochali płatności odroczone

Choć model Buy Now Pay Later (BNPL) jest stosunkowo nowym produktem finansowym, zdobywa coraz większy udział w całkowitej liczbie transakcji, szczególnie w obszarze e-commerce. Trend przyspieszyła pandemia, rosnąca liczba zakupów w sieci oraz zmieniające się zachowania konsumenckie. W skrócie BNPL polega na tym, że za dzisiejszy zakup w Internecie płacimy dopiero po ustalonym czasie, a odroczone w ten sposób płatności nie wymaga składania żadnych wniosków czy analizy kredytowej. Przewagą rozwiązania jest też to, że produkt jest całkowicie cyfrowy, przez co dobrze sprawdza się w przypadku płatności on-line poprzez urządzenia mobilne czy strony internetowe.

Jak podaje raport Kearney, już niemal połowa Europejczyków skorzystała z opcji Buy Now Pay Later, a w czołówce są konsumenci z Polski. W ubiegłym roku zakupy tą metodą płatności sfinansowało 61 proc. polskich respondentów. Tuż za nimi znaleźli się klienci ze Szwecji (57 proc.), która razem z całą Skandynawią postrzegana jest jako region, gdzie BNPL cieszy się największą popularnością. Ciekawe wnioski dotyczą także operatorów BNPL, którymi mogą być zarówno banki, jak i firmy fintech czy platformy e-commerce. W części krajów większość transakcji BNPL obsługiwana jest przez sektor bankowy, ale w niektórych, takich jak Wielka Brytania czy Niemcy, za 80 proc. obsługi odpowiadają podmioty zewnętrzne, co może być postrzegane jako rosnące zagrożenie dla sektora bankowości detalicznej.

Polscy klienci banków wypadają bardzo innowacyjnie na tle krajów Europy Zachodniej – „bankowanie” przez kanały cyfrowe jest nad Wisłą bardziej powszechne niż we Włoszech, Niemczech czy Hiszpanii. Badania potwierdzają, że Polacy częściej wykorzystują aplikacje mobilne i strony internetowe zarówno do wyszukiwania informacji o produktach, jak i późniejszego zakupu. Do liderów w postaci cyfrowych konsumentów z Wielkiej Brytanii, Szwecji czy Norwegii wciąż nam daleko, ale wyniki udowadniają, że polskie banki wybrały dobrą drogę, inwestując w digitalizację usług i interakcji z klientami.

REKLAMA

# bossaStatica Trader



1 ekran  
aplikacja

## bossaStaticaTrader

- bST nowoczesna platforma transakcyjna
- możesz wypróbować w pakietach **Zielonych**
- rynkowa klasyka w wersji transakcyjnej
- Statica z modułem zleceń
- koszyk zleceń – oneClickTrading
- formatka zleceń – wersja jasna i ciemna



DOM MAKLEWSKI  
BANKU OCHRONY ŚRODOWISKA S.A.

STANDARD DLA WYMAGAJĄCYCH

**Centrala:** ul. Marszałkowska 78/80, 00-517 Warszawa,  
**T:** (+48) 22 50 43 104 / [www.bossa.pl](http://www.bossa.pl)

**Nasze Oddziały:** Gdańsk / Katowice / Kraków / Łódź / Poznań / Rzeszów / Warszawa / Wrocław  
**Agent DM:** Bielsko-Biała / Koszalin / Olsztyn / Szczecin

BOSSA BOSSAFX BOSSAFUND



Informacje zamieszczone powyżej mają charakter reklamowy i promocyjny. Informacje te nie są materiałem mającym charakter indywidualizowany i nie stanowią rekomendacji sugerującej określone zachowania inwestycyjne oraz zobowiązania, że klient osiągnie zysk lub zmniejszy swoje straty. DM BOŚ S.A. nie gwarantuje osiągnięcia określonego wyniku oraz nie ponosi żadnej odpowiedzialności za decyzje inwestora podjęte w oparciu o informacje zamieszczone powyżej, w tym za jakiegokolwiek szkody będące rezultatem wykorzystania tych informacji. Informacje zamieszczone powyżej nie stanowią oferty (w rozumieniu ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny) sprzedaży lub kupna instrumentów finansowych ani też nie stanowią porady inwestycyjnej lub doradztwa inwestycyjnego, nie są też wskazaniem, iż jakiegokolwiek inwestycja lub strategia jest odpowiednia w indywidualnej sytuacji inwestora. Inwestycje w instrumenty finansowe obciążone są ryzykiem inwestycyjnym. Szczegółowe informacje dotyczące pobieranych przez DM BOŚ S.A. opłat związanych z korzystaniem z poszczególnych pakietów określone zostały w „Tabeli opłat i prowizji maklerskich Domu Maklerskiego Banku Ochrony Środowiska S.A. – rynek kasowy”. Zasady korzystania z Aplikacji bossaStaticaTrader określone zostały w „Warunkach korzystania i bezpieczeństwa Aplikacji bossaStaticaTrader”. Więcej informacji o instrumentach finansowych i ryzyku z nimi związanym, w tym wyżej wymienione dokumenty dostępne są na stronie internetowej [www.bossa.pl](http://www.bossa.pl)



# Nieopłacone polisy dużym problemem branży ubezpieczeniowej

**Blisko 377 mln zł są obecnie winni towarzystwom ubezpieczeniowym konsumenci oraz firmy. Najwięcej zaległości finansowych obciąża przedsiębiorstwa – 206,3 mln zł. Reszta to nieopłacone polisy osób fizycznych. Konsumenci nie regulują zobowiązań za polisy, bo często nie pamiętają, że powinni to zrobić po zawarciu umowy ubezpieczenia. Jednak są i tacy, którzy próbują przechytrzyć ubezpieczycieli.**



Adam Łącki

prezes Zarządu Krajowego  
Rejestru Długów Biura Informacji  
Gospodarczej

Według ostatnich dostępnych danych Polskiej Izby Ubezpieczeń w I półroczu br. klienci przeznaczyci na polisy 35,5 mld zł, tj. 3 proc. więcej niż rok wcześniej. Jednak towarzystwa wypracowały w ciągu pierwszych sześciu miesięcy br. o 16 proc. zysku mniej niż przed rokiem – 2,3 mld zł.

W I półroczu 2022 r. firmy wypłaciły 22,5 mld zł odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych. To o 12,9 proc. więcej niż w analogicznym okresie 2021 r. W dużym stopniu wzrosły wypłaty związane ze szkodami majątkowymi, przede wszystkim dotyczącymi ognia i innych żywiołów.

Z kolei średnia składka za obowiązkowe ubezpieczenie komunikacyjne OC, a więc za najbardziej popularną polisę, wyniosła w I półroczu tego roku 482 zł, czyli o 1,2 proc. mniej niż rok wcześniej. Jednocześnie wzrosła wartość średniej szkody. Jej koszt to 8 769 zł – o 5,2 proc. więcej niż przed rokiem. Odszkodowania i świadczenia wypłacone przez ubezpieczycieli z obowiązkowego OC posiadaczy pojazdów wyniosły 4,8 mld zł i były o 6,3 proc. większe niż poprzednio.

## Droższe polisy, większe długi

Obecnie największym wyzwaniem ubezpieczycieli jest oszacowanie ryzyka i wycena szkód. Wynika to z inflacji, zakłóceń w łańcuchach dostaw, braku pracowników i globalnej niepewności, jaką powoduje wojna w Ukrainie. Dla wielu klientów tworzy to trudne warunki ekonomiczne. Do tego inflacja wpływa na wartość ubezpieczeń, co w najbliższej przyszłości może spowodować podniesienie cen polis. Bo skoro już teraz klien-

ci mają problemy z opłacaniem polis, prognozowany wzrost ich cen z pewnością przełoży się na zwiększenie zadłużenia. Patrząc na zaległości przedsiębiorstw wobec towarzystw ubezpieczeniowych, obecnie najwięcej do oddania mają podmioty z branży transportowej i magazynowej – prawie 79 mln zł. Nie ma tu zaskoczenia, ponieważ każdy pojazd musi posiadać obowiązkowe OC, ale, jak widać, firmy z tej branży nie są solidne w regulowaniu składki. Tuż za nimi są firmy budowlane z kwotą 36,6 mln zł długów oraz handlowe z sumą 29,3 mln zł.

Polisy komunikacyjnego OC to jedna z niewielu usług, które podczas gwałtownie postępującej inflacji tanieją. Tendencja ta utrzymuje się od trzech lat. Równocześnie rosną koszty napraw pojazdów. Część ubezpieczycieli zwraca uwagę, że taka sytuacja nie może trwać w nieskończoność, bo to zagraża rentowności tego rynku.

## Prawie 200 tys. klientów nie zapłaciło

Według danych KRД, w ciągu ostatniego roku zaległości wobec ubezpieczycieli zmalały o ponad 10 mln zł. Wówczas wynosiły 387 mln zł. Obecnie to 376,7 mln zł. Polis nie opłaciło 192,5 tys. klientów – 158,2 tys. konsumentów, 16,9 tys. firm oraz 16,9 tys. jednoosobowych działalności gospodarczych. Średnie zadłużenie, jakie obciąża jednego klienta, to 1957 zł. Przeciętny dług osoby fizycznej wynosi 1077 zł, natomiast przedsiębiorcy – 6 033 zł.

Wśród konsumentów rekordzistą w niepłaceniu jest mieszkaniec powiatu legionowskiego na Mazowszu, który ma do oddania 623 tys. zł.

Wśród firm prym wiedzie przedsiębiorstwo z powiatu radomskiego w województwie mazowieckim działające w branży budowlanej. Uzbierało ono 10,8 mln zł zaległości wobec ubezpieczycieli.

Najliczniejsze grono konsumentów-dłużników, 123 tys. osób, mieszka w miastach, a 35 tys. na wsiach i w miejscowościach po-



niżej 10 tys. mieszkańców. Zobowiązań najczęściej nie regulują Polacy w wieku 36-45 lat. Ich konto obciąża 52,1 mln zł długów. Tuż za nimi lokują się osoby w 26-35 lat, które powinny oddać 43,6 mln zł. W obu tych grupach długi to głównie efekt nieopłacania polis OC pojazdów oraz mieszkań. Na przeciwnym biegunie są osoby w wieku 18-25 lat z zaległościami 9,9 mln zł oraz seniorzy z kwotą 10,3 mln zł.

Wśród konsumentów najmniej solidni w opłacaniu polis są mieszkańcy województwa mazowieckiego, gdzie uzbierało się 28,3 mln zł zaległości. Drugi są dłużnicy z Wielkopolski z sumą blisko 19 mln zł, a trzeci Ślązacy, którzy nie uregulowali 18,9 mln zł.

Spośród dłużników ubezpieczeniowych notowanych w KRД 1/5 stanowią kobiety. Reszta to mężczyźni, co wynika z tego, że najczęściej oni są posiadaczami samochodów. Kiedy nie opłacają polis OC, trafiają więc do rejestru.

W gronie firm pierwsze miejsce zajmuje Mazowsze z kwotą 58,9 mln zł. Za nim jest województwo śląskie, gdzie przedsiębiorcy nie oddali 23,3 mln zł, a pierwszą trójkę zamyka województwo wielkopolskie – przedsiębiorcy mają tam 23,1 mln zł długów.

## Trudny klient

Zawarcie umowy ubezpieczenia nie zawsze oznacza, że zostanie ona opłacona. Z doświadczenia



**Według danych KRД, w ciągu ostatniego roku zaległości wobec ubezpieczycieli zmalały o ponad 10 mln zł. Wówczas wynosiły 387 mln zł. Obecnie to 376,7 mln zł. Polis nie opłaciło 192,5 tys. klientów – 158,2 tys. konsumentów, 16,9 tys. firm oraz 16,9 tys. jednoosobowych działalności gospodarczych.**

partnera KRД, firmy windykacyjnej Kaczmarek Inkasso wynika, że klientom nierzadko umyka konieczność uregulowania tego zobowiązania. Są klienci, którzy uważają, że mogą zapłacić za polisę w ostatnim dniu jej obowiązywania, bo towarzystwo i tak jest zobligowane do świadczenia ochrony ubezpieczeniowej. W tym czasie kumulują gotówkę na własne potrzeby i między innymi w ten sposób powstają długi wobec ubezpieczycieli. Klienci często korzystają z pomocy agentów, opierają się na tym, co od nich usłyszeli, przez co nie dopełniają formalności po zawarciu umowy ubezpieczenia, bądź po sprze-

daży pojazdu. Liczą, że agent wszystko załatwi i poinformuje o ewentualnych brakach w dokumentach, a tak się nie dzieje. Ubezpieczyciele najczęściej przekazują do windykacji składki OC i AC samochodów, motocykli, przyczep oraz quadów, ubezpieczenia floty firmowych aut, nieruchomości – mieszkań, domów, budynków rolniczych, NNW, polis na życie i ubezpieczeń podróżnych.

Długi tworzą się także z powodu niewiedzy klientów. Kiedy sprzedadzą oni samochód, powinni powiadomić towarzystwo ubezpieczeniowe, że wypowiadają polisę OC i dołączyć umowę zawartą z kupcem auta. Jeśli tego nie robią, polisa nadal jest przypisana do dotychczasowego posiadacza. Nasi partnerzy w Kaczmarek Inkasso słyszą od dłużników np., że ci nie opłacili polis po zawarciu umowy OC pojazdu, bo „ktoś inny nim jeździ, więc nim będę płacił”. Pojawiają się też wymówki: „nie mam dostępu do Internetu, a bank i poczta są daleko” czy „przekazałem pieniądze sąsiadowi, który miał wpłacić”.

Klienci ubezpieczycieli są w stanie wymyślić różne historie, aby nie płacić. Tymczasem towarzystwa czekają na te pieniądze. Jak wspominałem, ich zaległości to aż 337 mln zł. Ta liczba pokazuje, jak bardzo potrzebna jest lepsza edukacja klientów w zakresie obowiązku regulowania płatności i funkcjonowania ubezpieczeń.



# Podaż nowych aut a rynek leasingu

**Leasing niezmiennie pozostaje popularnym źródłem finansowania inwestycji oraz zakupów do przedsiębiorstw. Dotyczy to szczególnie pojazdów – firmy należące do Związku Polskiego Leasingu w I połowie 2022 roku sfinansowały samochody osobowe i dostawcze na kwotę 17,7 mld zł. Ze względu na ograniczenia w produkcji nowych aut oznacza to jednak spadek rok do roku o ponad 11 proc.**



Andrzej Sugajski

prezes zarządu, Związek Polskiego Leasingu

Lata 2020–21 stanowiły prawdziwy wstrząs dla świata. Pandemia postawiła na głowie niemal wszystkie dziedziny życia, w tym gospodarkę wielu krajów. Jednym z utrzymujących się do tej pory negatywnych efektów COVID-19 jest zapas na rynku nowych samochodów. Pierwsza połowa 2022 roku potwierdziła ten trend – finansowanie pojazdów lekkich było niższe o 11,4 proc. rok do roku i wyniosło 17,7 mld zł.

## Istotne czynniki

Na niższy poziom finansowania miało wpływ kilka czynników. Po pierwsze, brak lub zbyt mała liczba dostępnych półprzewodników, które są niezbędne do tworzenia komponentów współczesnych samochodów. Rynekowi eksperci oceniają, że ten stan może się jeszcze utrzymać miesiącami, a rynek wróci do względnej stabilizacji nie wcześniej niż w 2024 r.

Po drugie – wojna w Ukrainie. Pomijając ogromny dramat tej sytuacji, to konflikt zbrojny u granic Polski wpływa na niepewność klientów. Nawet gdyby samochody były bardziej dostępne, to wstrzymanie decyzji zakupowych, inwestycji oraz innych niż konieczne wydatków, wielu osobom może się wydawać najbezpieczniejszym scenariuszem.

Trzeci powód to zmiany na rynku. Obejmują one przeniesienie części biznesu, w tym spotkań, do sfery online, czego efektem było ograniczenie liczby służbowych wyjazdów i pokonywanych odległości. Przy niskiej podaży nowych pojazdów, rozkwit przeżywały auta używane, jednak ich ceny poszybowyły w górę, nieraz dorównując lub przekraczając wartość nowych samochodów. Bezprecedensowy wzrost cen paliw, inflacja na historycznym poziomie oraz związany z tym zjawiskiem wzrost poziomu stóp procentowych – wszystko to nie zachęcało do kupowania samochodów.

## Nieźle rezultaty

Ponad połowa klientów polskich firm leasingowych (50,6 proc.) to mikroprzedsiębiorstwa o obrotach do 5 mln zł, w tym osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą. To właśnie ta grupa ma stosunkowo najmniejsze zaplecze finansowe, dlatego

jest najbardziej podatna na wzrost kosztów finansowania i najmocniej odczuwa niepewność na rynku. Spadek w grupie najmniejszych podmiotów (o niemal 5 proc.) przełożył się na wzrost kontraktów leasingowych wśród największych leasingodawców. Klienci o obrotach od 5 do 20 mln zł stanowią 20,1 proc., a 28,3 proc. wynosi udział firm o obrotach powyżej 20 mln zł.

Z tej perspektywy osiągnięty przez branżę

leasingową rezultat na poziomie 17,7 mld zł, wydaje się niezły. Przewidujemy, że sytuacja stopniowo będzie wracała do normy, a poziom finansowania pojazdów lekkich wzrośnie. Nie dziś i nie jutro, ale zapewne w ciągu 8–12 miesięcy. Wskazują na to również badania koniunktury, które ZPL prowadzi wśród swoich członków. Dwie inne grupy, które w tym okresie odnotują wyraźne wzrosty finansowania leasingiem, to – zdaniem ankietowanych firm

– maszyny i urządzenia oraz IT.

W jakim czasie wartość finansowanych przez branżę leasingową aktywów, takich jak pojazdy lekkie, powróci do wzrostów sprzed pandemii? To zależy od „uspokojenia” czynników destabilizacji – zakończenia wojny, deficytu samochodów, inflacji i związanych z nią podwyżek stóp procentowych. Decydujący głos w kwestii kondycji branży będą mieli oczywiście klienci korzystający z leasingu.

REKLAMA

Z okazji 15-lecia działalności IMPULS-LEASING Polska, serdecznie dziękuję wszystkim naszym Klientom oraz Partnerom Biznesowym za okazane zaufanie i wieloletnią współpracę. Zapewniamy, że nieustannie będziemy walczyć o jak najwyższą jakość świadczonych usług, aby jak najczęściej przekraczać Państwa oczekiwania.

Andrzej Gurak, Prezes Zarządu  
od początku działalności  
IMPULS-LEASING Polska

**Wyróżniamy się wysoką jakością świadczonych usług**

IMPULS-LEASING Polska jest częścią Holdingu IMPULS-LEASING International należącego do Grupy Bankowej Raiffeisenlandesbank Upper Austria.





”

Rekordy inflacyjne wpędzają w kłopoty wiele firm. Wg ERIF BIG w tym roku aż 62 proc. firm MŚP znacząco odczuło wzrost kosztów prowadzenia działalności gospodarczej. Zapisane na fakturach kwoty będą już znacznie mniej warte, kiedy zostaną zapłacone za miesiąc czy dwa.

**Faktoringowe finansowanie jest łatwiej dostępne niż kredyt**

W efekcie silnego wzrostu inflacji wiele banków centralnych zacieśnia politykę pieniężną, a działania RPP znacznie obniżyły akcję kredytową. Przy analizie wniosków patrzą głównie na kody PKD i całe branże, nie analizując wystarczająco dokładnie każdego przypadku, brak im elastyczności w ocenie. Dla wielu prężnych i zdrowych biznesów może to być krzywdzące. To jak piętno niewłaściwego PKD. „Złe PKD” mają też w dużej części działający w branży motoryzacyjnej, meblarskiej, deweloperskiej, targowo-wystawieniowej, czy kluby sportowe. Są ofiarami niekorzystnej statystyki – te branże dosyć często miewają problemy z płynnością. Oczywiście statystycznie. W przypadku faktoringu jest inaczej – przedmiotem analizy jest kondycja firmy, liczba partnerów handlowych i umowy, jakie ma podpisane. Mniejsze znaczenie ma branża. Dlatego faktoring jest łatwiej dostępny. Trafia do nas coraz więcej firm odrzuconych przez banki.

**Wsparcie faktora w mobilizowaniu płatnika do przelewu kwoty z faktury**

Trudna sytuacja wielu branż i przedsiębiorców powoduje, że coraz więcej faktur nie tylko będzie płaconych z kilkumiesięcznym odroczeniem, ale także, że wielu płatników nie będzie dotrzymywało nawet tych odległych terminów płatności. Dla małej firmy wielokrotne upominanie się u dużego partnera o płatność może być kłopotliwe. Pojawia się ryzyko pogorszenia relacji, a nawet zerwania kontraktu. Jednak kiedy rolę upominania się o płatność przejmie na siebie faktor, ryzyko pogorszenia relacji pomiędzy zleceniodawcą a wykonawcą usług czy sprzedawcą towarów nie istnieje. To więc kolejna zaleta faktoringu, z pewnością w najbliższych miesiącach takie wsparcie zyska na znaczeniu, bo wg badań ponad połowa (51 proc.), ankietowanych firm MŚP ma problemy z nieuregulowanymi fakturami. W niedalekiej przyszłości będzie ich nawet więcej.

# Faktoring pozwala zapewnić sobie środki na bieżącą działalność

**Popularność faktoringu dynamicznie rośnie. Wynika to z zalet faktoringowego modelu finansowania. Część z nich jest uniwersalna i sprawdza się zarówno w czasie hossy i bessy, ale są też takie, które wyjątkowo korzystnie wypadają w obecnej sytuacji gospodarczej.**



Alicja Małek

Faktoring systematycznie zyskuje na popularności, ale tak dynamicznego tempa rozwoju, jak w tym roku, branża nie zanotowała jeszcze nigdy. W pierwszym półroczu 2022 r., wg danych Polskiego Związku Faktorów, rynek faktoringu urosł o jedną trzecią w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. W ciągu pierwszych dwóch kwartałów 2022 r. firmy faktoringowe nabyły wierzytelności o łącznej wartości 223 mld zł. To aż o 33,2 proc. więcej niż rok wcześniej. W naszej firmie, w eFaktor ten wzrost był jeszcze bardziej widoczny. W pierwszych 8 miesiącach 2022 r. nabyliśmy wierzytelności o 108 proc. większe niż rok temu w analogicznym okresie! Z usług faktoringowych korzysta dziś 22,3 tys. krajowych przedsiębiorstw. Przekazały one do sfinansowania 10,8 mln faktur. Popularność faktoringu nie dziwi, biorąc pod uwagę model gospodarki w Polsce. Wg danych faktura.pl (na platformie

małe i średnie firmy wystawiają ponad 600 tys. faktur rocznie) średni czas oczekiwania na zapłatę faktury w sektorze MŚP wyniósł w I półroczu 13,3 dnia. To oznacza, że wiele firm czeka znacznie dłużej. W 9 na 15 kategorii firm czas oczekiwania wydłużył się w tym roku w stosunku do pierwszego półrocza 2021 r. Dłuższy czas oczekiwania na przelew znacząco zwiększa ryzyko zachwiania płynności finansowej, powoduje wstrzymanie inwestycji i budzi obawy przed bankructwem. „Dziękujemy za wykonanie prac, płatność jesienią” – to słyszą często firmy MSP w Polsce. Dla wielu z nich oznacza to balansowanie na granicy płynności, a opóźnione przelewy to poważne ryzyko zatorów finansowych.

**Szybszy obieg pieniądza, większa płynność i dostępność gotówki**

W niektórych branżach normą jest odraczanie terminu płatności nawet o kilka miesięcy. Takie realia to nie tylko frustracja z powodu braku dostępu do własnych, już zarobionych pieniędzy, ale także realne problemy. Przedsiębiorcy brakuje środków na opłaty do ZUS czy Urzędu Skarbowego, na rachunki za energię i czynsz, na wypłaty dla pracowników, a wreszcie na inwestycje czy zakup mate-

rialów potrzebnych do realizacji kolejnych zleceń. Skorzystanie z faktoringu wszystkie te braki likwiduje w ciągu 24 godzin, bo w takim terminie pozabankowe firmy faktoringowe takie jak eFaktor są w stanie realizować wnioski firm o finansowanie.

**Remedium na inflację**

Rekordy inflacyjne wpędzają w kłopoty wiele firm. Wg ERIF BIG w tym roku aż 62 proc. firm MŚP znacząco odczuło wzrost kosztów prowadzenia działalności gospodarczej. Zapisane na fakturach kwoty będą już znacznie mniej warte, kiedy zostaną zapłacone za miesiąc czy dwa. Zabezpieczenie szybkiego przepływu środków staje się kluczowe – zwiększa płynność finansową i pozwala z wyprzedzeniem, czyli taniej kupować materiały i surowce, które w wyniku wysokiej inflacji szybko drożeją.

Szybki przepływ środków i zakupy na zapas są odpowiedzią na drożyznę. Mówiąc wprost, przedsiębiorca, korzystając z faktoringu, pieniądze dostaje zaraz po wystawieniu faktury zamiast jesienią. Może więc planować dalszą działalność i kupować na zapas materiały, które najszybciej drożeją. Ma środki na realizację zleceń czy wypłaty dla swoich pracowników. W dodatku są to jego własne, już zarobione pieniądze, a nie pożyczone, które kiedyś musiałby oddać. To ważne szczególnie dla najmniejszych, rodzinnych firm.

**Odporność na wysokie stopy procentowe**

Wzrost stóp procentowych to dla banków nowe ryzyka, które

obniżają prawdopodobieństwo zwrotu pożyczonych firmom pieniędzy. Przy tak dużej inflacji i dodatkowo poprzez wzrost WIBOR-u kredyt stał się droгим rozwiązaniem. W tej sytuacji inne źródła finansowania, takie jak faktoring, stają się relatywnie bardziej opłacalne. Szczególnie w przypadku niezależnych faktorów pozabankowych.

W przypadku faktoringu finansowanie opiera się na środkach nie pożyczonych, ale zarobionych przez przedsiębiorcę i szybciej mu udostępnionych przez pośrednika, pobierającego za to prowizję. Finansowanie nie jest więc w tak dużym stopniu, jak przy kredycie, zależne od stóp procentowych.

**Spadające koszty korzystania z faktoringu**

Popularność faktoringu rośnie także dlatego, że spadają jego koszty. Wynika to z upowszechniania się tego modelu i konkurencji firm faktoringowych. Przykładowe wyliczenie szacunkowe: sfinansowanie faktury na 10 tys. zł z miesięcznym terminem zapłaty, z przelewem do przedsiębiorcy od faktora w ciągu jednego dnia, to koszt prowizji 200-250 zł. Odpowiednio faktura na 100 tys. zł to koszt 2 tys. zł przy przyspieszeniu przelewu o miesiąc. Tak naprawdę obecnie na faktoringu się oszczędza, bo koszt szybciej zapłaconej faktury to 2 proc. miesięcznie – to mniej niż w wielu branżach wynosi podwyżka cen usług i materiałów. Tym samym przyspieszając płatności za faktury, firma oszczędza pieniądze.



# Banki w obliczu wyzwań

**Rok 2022 jest czasem pełnym wyzwań dla polskiej gospodarki, z którymi przyjdzie się zmierzyć także branży bankowej. W październiku 2021 r. pożegnaliśmy okres, w którym stopy procentowe utrzymywały się na historycznie niskim poziomie. Obecnie, po jedenastu podwyżkach, stopa referencyjna NBP wynosi już 6,75 proc. i jest najwyższa od 20 lat.**



dr hab. Waldemar **Rogowski**

główny analityk Grupy BIK, profesor  
Szkoły Głównej Handlowej  
w Warszawie

Wzrosty cen za prąd, gaz, żywność, które mają już znamiona kryzysu energetycznego i żywnościowego, przekładają się wprost na rosnące koszty utrzymania gospodarstw domowych. Część tych podwyżek jest łagodzona wzrostem wynagrodzeń, ale tylko w dużych przedsiębiorstwach – r/r wynagrodzenia wzrosły 15,8 proc. Brak wzrostu wynagro-

dzeń w sferze budżetowej oraz w mikro, małych i średnich firmach, wzrost kosztów utrzymania oraz najwyższe od 20 lat stopy procentowe bezpośrednio wpływają na spadek zdolności kredytowej do zaciągania kredytów mieszkaniowych. Spowodowało to praktycznie zamrożenie popytu na te kredyty. Liczba wnioskujących o kredyt mieszkaniowy jest najniższa w historii. Pojawiło się negatywne zjawisko ujemnego salda netto kredytów mieszkaniowych – wartość miesięcznej akcji kredytowej jest niższa od wartości spłat kredytów mieszkaniowych. Portfel kredytów mieszkaniowych nie rośnie więc już tak dynamicznie, jak w poprzednich latach. To negatywne zjawisko jest po części ograniczane korzystaniem z moratoriów kredytowych na zaciągnięte kredyty

mieszkaniowe. Pomimo obaw o wysoki poziom partycypacji na poziomie 70-80 proc., jedynie niecałe 50 proc. uprawnionych zdecydowało się na korzystanie z „wakacji kredytowych”.

## Zidentyfikować czynniki ryzyka

Niepewna sytuacja gospodarcza – możliwe duże spowolnienie, a nawet techniczna recesja oraz widmo powrotu pandemii na jesieni, będą kształtowały zarówno nastroje społeczne, jak i politykę kredytową banków. Wyższe raty kredytów i kosztów życia, spadek dochodów u części kredytobiorców wynikający z pogarszającej się sytuacji gospodarczej, to czynniki, które bezpośrednio wpłyną na zdolność kredytową, popyt na

kredyty oraz w konsekwencji na akcję kredytową.

Banki z jeszcze większą ostrożnością będą udzielać finansowania. Sytuacja dochodowa klienta oraz jego zdolność do spłacania rat będzie jeszcze ściślej i dokładniej weryfikowana. W przypadku kredytów gotówkowych banki w głównej mierze będą koncentrować się na własnej bazie klientowskiej. Również już udzielone kredyty będą bardziej monitorowane. Z pewnością analizy i raporty BIK będą odgrywać dużą rolę w tych procesach, szczególnie jako sygnały wczesnego ostrzegania, wskazywania anomalii i trendów na rynku kredytowym. Pomogą bankom zidentyfikować czynniki ryzyka.



**Scenariusz optymistyczny, to taki w którym sytuacja epidemiologiczna nie pogorszy się, wzrost gospodarczy mocno nie wyhamuje, nie będzie dalszych dużych podwyżek stóp procentowych, które w istotny sposób zniechęcałyby do zaciągania kredytów, a banki będą zainteresowane ich udzielaniem, inflacja zacznie spadać i uda się opanować problemy z dostępnością i ceną nośników energii.**

Z uwagi na dużą niepewność otoczenia i warunków, w jakich będzie prowadzony biznes, można budować scenariusze dla polskiego rynku kredytowego w perspektywie kilku kwartałów.

Scenariusz optymistyczny, w którym sytuacja epidemiologiczna nie pogorszy się, wzrost gospodarczy mocno nie wyhamuje, nie będzie dalszych dużych podwyżek stóp procentowych, które w istotny sposób zniechęcałyby do zaciągania kredytów, a banki będą zainteresowane ich udzielaniem, inflacja zacznie spadać i uda się opanować problemy z dostępnością i ceną nośników energii. Wówczas powinniśmy odnotować kilkuprocentowe wzrosty akcji kredytowej w ujęciu wartościowym.

Scenariusz pesymistyczny, w którym pojawi się konieczność wprowadzenia restrykcji w wyniku kolejnych fal koronawirusa, wystąpi zjawisko stagflacji, po kolejnych podwyżkach stóp procentowych będą one na poziomie nienotowanym od ponad 20 lat, spadnie zainteresowanie zarówno zaciąganiem, jak i udzielaniem kredytów. Wówczas zakładałbym, że akcja kredytowa w ujęciu wartościowym może być istotnie niższa niż w 2021 r.

REKLAMA



żyjemy razem lepiej

## Przed hejtem nie da się schować, ale możesz pomóc dziecku go przetrwać.

Ubezpieczenie na wypadek hejtu w Internecie to realna pomoc.

- psycholog
- prawnik
- specjalista IT

[uniqua.pl/hejt](https://uniqua.pl/hejt)

Materiał reklamowy