

ZŁOTA SETKA

2023

**RANKING
INSTYTUCJI
FINANSOWYCH
W POLSCE**

**NAJLEPSI
MENEDŻEROWIE
W FINANSACH**



Szanowni Państwo,
Złota Setka to sztandarowy projekt „Gazety Finansowej”, który pojawia się na naszych łamach od początku istnienia tytułu. Czujemy się w obowiązku dostarczać Państwu informacje na temat wyników spółek z segmentu finansowego. Przez lata obserwujemy istotne zmiany zachodzące w branży. Pojawiają się nowi gracze, w siłę rosną firmy, które kilka czy kilkanaście lat temu debiutowały. Zmieniają się

firmy, zmieniają ich przychody, zmienia rola, jaką odgrywają na rynku. To, co bez wątpienia niezmiennie, to charyzmatyczni menedżerowie stojący na czele rodzimych instytucji finansowych. Dlatego prezentujemy Państwu nie tylko wyniki finansowe spółek, ale też sylwetki tych osób, które tworzą współczesny rynek finansowy. Życzymy interesującej lektury.

RANKING 100 INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	spółka	Przychody w tys. zł po I kwartale 2022 r.	Przychody w tys. zł po I kwartale 2023 r.
1	PKO BP	4 175 000,00	5 290 000,00
2	SANTANDER BANK POLSKA	3 256 941,00	5 119 065,00
3	PZU	3 927 442,78	4 442 850,71
4	MBANK	2 509 210,00	4 376 437,00
5	ING BANK ŚLĄSKI	2 507 900,00	3 633 700,00
6	Bank PEKAO	2 774 080,00	3 460 252,00
7	BANK MILLENNIUM	1 327 222,00	2 332 081,00
8	TUIR WARTA	2 048 106,04	2 313 812,32
9	STU ERGO HESTIA	1 998 534,40	2 267 196,78
10	PZU ŻYCIE	2 072 204,78	2 216 992,40
11	BNP PARIBAS BANK POLSKA	1 303 628,00	1 524 680,00
12	ALIOR BANK	1 053 028,00	1 311 613,00
13	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE	650 738,00	1 283 058,00
14	UNIQA TU	880 977,86	1 021 771,05
15	AFORTI HOLDING	535 811,00	775 239,00
16	COMPENSA TU S.A. Vienna Insurance Group	553 383,55	668 343,51
17	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	497 596,15	639 443,76
18	KRUK	544 851,00	614 758,00
19	TUIR ALLIANZ POLSKA	464 714,48	570 979,56
20	NATIONALE-NEDERLANDEN TUnż	170 780,53	559 746,73
21	GENERALI T.U.	585 041,18	541 557,99
22	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	220 994,00	440 158,00
23	INTERRISK TU S.A. Vienna Insurance Group	382 456,94	415 987,91
24	LINK4 TU	276 960,77	353 237,95
25	WIENER TU S.A. Vienna Insurance Group	290 657,23	339 513,94
26	TUnż WARTA	282 452,42	324 210,84
27	COMPENSA TU na ŻYCIE S.A. Vienna Insurance Group	268 026,43	320 979,16
28	PTR	217 346,69	272 504,49
29	GENERALI ŻYCIE T.U.	255 123,06	232 689,75
30	UNIQA TU na ŻYCIE	209 086,38	227 702,98
31	TUW TUW	164 787,17	189 708,03
32	TUW PZUW	106 066,93	186 387,95
33	TU EULER HERMES	107 279,56	149 402,36
34	STUnż ERGO HESTIA	117 991,48	140 351,02
35	PKO TU	158 770,97	131 026,11
36	Nationale-Nederlanden OFE	36 800,00	125 738,00
37	UNUM ŻYCIE TUIR	100 607,70	119 892,28
38	CA ŻYCIE TU	100 935,76	114 025,84
39	PKO ŻYCIE TU	106 774,95	107 884,21
40	AGRO UBEZPIECZENIA TUW	67 410,04	104 838,78
41	AEGON TU na ŻYCIE	97 194,73	99 223,63
42	SANTANDER ALLIANZ TU na ŻYCIE	115 582,51	99 064,96
43	TUZ TUW	82 796,42	95 678,02
44	VIENNA LIFE TU na ŻYCIE S.A. Vienna Insurance Group	78 547,82	91 909,90
45	TU na ŻYCIE EUROPA	64 563,37	87 644,91
46	BEST	82 546,00	84 297,00
47	VOTUM	55 749,00	80 262,00
48	Drugi Allianz Polska OFE		80 229,00
49	TUW- CUPRUM	67 116,57	72 430,24
50	IPOPEMA SECURITIES	63 201,00	70 167,00

Coraz większa popularność cashless wyzwaniem dla sektora finansowego

Liczba transakcji bezgotówkowych rośnie na całym świecie, a metody płatności bez udziału fizycznego pieniądza są postrzegane przez konsumentów w coraz bardziej pozytywny sposób. Również w Polsce – od uruchomienia programu Polska Bezgotówkowa wykonano już ponad miliard takich płatności.

Robert Czarniewski

CFO, Polcom

Najwięcej płatności bezgotówkowych w 2021 roku wykonywano w regionie Azji i Pacyfiku – ponad 440 miliardów – natomiast w Ameryce Północnej i Europie odpowiednio 204 i 244 miliardy. W ubiegłym roku 40 proc. Amerykanów twierdziło, że na co dzień radzi sobie bez fizycznego pieniądza. Do roku 2026 w Azji i na obszarze Pacyfiku spodziewana jest realizacja większej liczby transakcji bez użycia gotówki niż na terenach Ameryki i Europy razem wziętych. W pozostałych regionach – Ameryce Łacińskiej i Afryce – również widać wyraźny wzrost popularności cyfrowych metod płatności.

Polacy odchodzą od gotówki

Cashless rośnie w siłę także w Polsce, szczególnie od 2020 roku. Wpłynęło na to kilka czynników. Jednym z nich jest oczywiście pandemia COVID-19 oraz popularyzacja systemu BLIK, za pomocą którego wykonuje się więcej transakcji w Internecie niż kartami płatniczymi. BLIK jest coraz częściej wykorzystywany również do zakupów offline. Polacy chętnie wykorzystują w życiu codziennym nowinki technologiczne, udostępniane przez banki. Ponad połowa klientów ma dostęp do bankowości elektronicznej z poziomu urządzeń mobilnych. Co więcej – według danych Polskiej Bezgotówkowej – cashless jest niezmiernie pozytywnie postrzegany przez konsumentów, a chwilowy wzrost sympatii do gotówki nie przełożył się na spadek zainteresowania narzędziami elektronicznymi, udostępnianymi przez instytucje finansowe.

Trend odchodzenia od tradycyjnej formy płatności gotówkowej jest widoczny również w małych punktach sprzedaży, które jeszcze do niedawna były bastionem

fizycznego pieniądza. ¼ firm handlowo-usługowych z sektora MŚP deklaruje, że płatności bezgotówkowe stanowią ponad ¾ wszystkich transakcji. Natomiast z badania Fiserv Polska wynika, że ponad 50 proc. przewiduje dalszy wzrost transakcji cashless.

Ochrona danych wyzwaniem dla banków

Tak skokowy przyrost danych, generowanych przez klientów w sektorze finansowym jest szansą i wyzwaniem dla banków i fintechów. Każda transakcja generuje dane, więc wraz z ich rosnącą liczbą, potrzebna jest większa przestrzeń dyskowa i moc obliczeniowa. Dzięki coraz powszechniejszemu wykorzystaniu algorytmów uczenia maszynowego oraz sztucznej inteligencji gromadzone dane, które zostaną odpowiednio przeanalizowane, stanowią szansę na budowanie nowych, cyfrowych produktów, które zrewolucjonizują bankowość elektroniczną. Banki, które przetwarzają ogromne ilości danych wrażliwych swoich klientów, obciążone są – w myśl regulacji krajowych i unijnych – odpowiedzialnością za ich bezpieczne przechowywanie. Przeniesienie chociażby części baz danych i systemów bankowych do chmury obliczeniowej może być odpowiedzią na rosnące wyzwania związane z cyberbezpieczeństwem. Zaawansowane narzędzia oparte o algorytmy AI i uczenia maszynowego tj. SOC idealnie sprawdzają się do ciągłego monitorowania infrastruktury IT oraz mitygowania zagrożeń na wczesnym etapie. Sektor finansowy jest świadomy rosnącego zagrożenia ze strony cyberprzestępców, czego potwierdzeniem są inwestycje w nowe technologie i bezpieczeństwo IT. W ubiegłym roku wydatki na rozwój w sektorze finansowym wyniosły 628 mld USD – podaje Gartner. Do końca 2023 roku inwestycje te wzrosną jeszcze o 5,5 proc.



Trendy napędzające wdrażanie innowacji w sektorze finansowym

Sektor usług finansowych w Polsce od lat uchodzi za branżę o wyróżniającej się dojrzałości technologicznej. Jego cyfrowa transformacja konsekwentnie postępuje, a banki zdają sobie sprawę, że digitalizacja procesów i zasobów przyczynia się do optymalizacji kosztowej, bezpieczeństwa danych i zwiększenia wartości biznesowej. Wciąż jednak nie korzystają z tych możliwości w pełni. Jakie trendy motywują banki do wdrażania koncepcji paperless?

Krzysztof **Piątek**

Business Development Manager,
Iron Mountain Polska

Konieczność optymalizacji kosztowej

Choć z uwagi na specyfikę swojej działalności, banki dysponują szerokim wolumenem zgromadzonych danych, często brakuje im narzędzi na czerpanie z nich korzyści. Na coraz większe zainteresowanie nowoczesnymi technologiami wpływa m.in. fakt, że pomagają one sprostać współczesnym wyzwaniom biznesowym, a także wypracować przewagę konkurencyjną. Aktualna sytuacja ekonomiczna nie jest jednak w pełni sprzyjająca wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań technologicznych.

Według danych firmy Forrester obniżenie kosztów stało się aktualnie priorytetem dla

73 proc. firm świadczących usługi finansowe¹. Potrzeba optymalizacji budżetu bez wątplenia wynika z obecnych realiów gospodarczych i towarzyszących im wyzwań biznesowych. Niepewność gospodarcza, wysoki poziom inflacji i stóp procentowych, a także inne niekorzystne czynniki makroekonomiczne przekierowują uwagę banków na stabilność funkcjonowania oraz odporność organizacyjną. Z jednej strony banki muszą stawiać czoła obecnym zawirowaniom. Jednak z drugiej – instytucje finansowe myślące przyszłościowo rozważają dziś inwestycje, które pozwolą im należycie się przygotować na moment gospodarczego odbicia. Banki zdecydowanie powinny rozglądać się za nowymi źródłami generowania dodatkowej wartości, które wykraczają poza dotychczasowy sposób myślenia. Rynekowi liderzy muszą wobec tego znaleźć odpowiedni balans między wdrażaniem inno-

wacji na przyszłość a bieżącą odpornością biznesową, czyli tzw. business resilience.

Klient centrum koncepcji paperless

Kolem zamachowym dla cyfrowej transformacji w bankowości pozostają wyśrubowane oczekiwania klientów. Już podczas pandemii doświadczenia konsumenckie przeszły transformację pod wpływem większej liczby interakcji cyfrowych i hybrydowych. Wyzwanie, które stoi przed bankami, polega na zapewnieniu bardziej atrakcyjnej, szybszej i kompleksowej obsługi cyfrowej. Nawet 70 proc. respondentów z pokolenia Z i Millennialów jest otwartych na zmianę swojego banku, jeśli nowy byłby w stanie zagwarantować im lepsze możliwości cyfrowe². Banki mają świadomość swoich niedoskonałości w tym obszarze, dlatego postrzegają cyfryzację procesów oraz zasobów jako realną szansę na rozwój. Zaledwie 4 proc. liderów w sektorze instytucji finansowych uważa, że oferowane przez nich cyfrowe doświadczenia klienta nie wymagają żadnych usprawnień, co pokazuje, że zdecydowana większość banków wciąż ma w tym obszarze przestrzeń do zbudowania przewagi względem konkurencji³. Badania rynkowe wskazują, że banki detaliczne, które regularnie optymalizują obszar Customer Experience, rosną ponad 3 razy szybciej niż konkurenci, którzy tego nie robią⁴. Bez wątpienia dziś o doświadczenia klientów dba się poprzez komplek-

sową transformację cyfrową. Od czasów pandemii, gdy zamykano filie banków z powodu obostrzeń sanitarnych, a bankowość mobilna i internetowa zyskały na popularności, konsumenci stopniowo rezygnowali z bankowości w tradycyjnym wydaniu. Oczekiwania względem pozytywnych doświadczeń w kanałach cyfrowych komunikacji z bankami, szczególnie wśród młodszych pokoleń, sprawiają, że tempo cyfrowej transformacji w sektorze w mojej ocenie nie powinno w najbliższym czasie się zmniejszyć.

Fundamentami działalności w sektorze bankowym w nadchodzących miesiącach będą z pewnością stabilność, odporność biznesowa (business resilience) i optymalizacja kosztowa, a podstawą dla wszystkich podejmowanych decyzji będą bezpieczeństwo danych oraz zaadresowanie potrzeb klientów. Wszystko wskazuje na to, że cyfryzacja w sektorze będzie postępować dynamicznie. Choć „papier” jest trwale zakorzeniony w bankowości, należy spodziewać się, że koncepcja paperless będzie zataczać coraz szersze kręgi.

[1] Forrester: Predictions 2023: Banks Will Batten Down The Hatches But Prepare For The Upturn

[2] BAI: Addressing banking's key business challenges in 2023

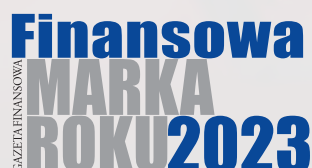
[3] Tamże

[4] Forrester: Fear and Confusion Over Data Hinder Retail Banks' Ability To Optimize Customer Experiences

REKLAMA

Pekaó Leasing

SPRAWDZONY PARTNER BIZNESOWY DLA TWOJEJ FIRMY



Skontaktuj się z nami:

info@pekaoleasing.com.pl

800 506 441 (opłata wg cennika operatora)

RANKING 100 INSTYTUCJI FINANSOWYCH

51	TU EUROPA	68 642,75	62 969,42
52	KREDYT INKASO	56 547,00	62 609,00
53	TUnŻ CARDIF POLSKA	65 951,37	62 109,37
54	POLSKI GAZ TUW	53 765,25	61 404,35
55	TU INTER POLSKA	46 209,82	57 234,88
56	IMPULS-LEASING Polska	29 894,00	56 623,00
57	SALTUS TUW	47 331,72	56 620,94
58	KUKE	39 029,49	52 620,03
59	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	15 543,90	44 923,48
60	SKARBIEC HOLDING	79 989,00	41 236,00
61	OFE PZU "Złota Jesień"	24 004,00	37 915,00
62	TU ZDROWIE	28 067,18	37 793,48
63	AEGON OFE	17 479,00	36 450,00
64	SANTANDER ALLIANZ TU	29 087,30	30 137,88
65	Allianz Polska OFE	16 135,00	29 690,00
66	OPEN LIFE TU ŻYCIE	28 235,51	29 595,89
67	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	23 555,96	27 767,07
68	NNLife OFE		26 420,00
69	UNIQA OFE	13 776,00	26 108,00
70	GIEŁDA PRAW MAJĄTKOWYCH VINDEKUS	31 885,00	25 827,00
71	QUERCUS TFI	27 784,00	20 893,00
72	Generali OFE	8 874,00	20 335,00
73	PKO BP Bankowy OFE	9 812,00	20 061,00
74	CREDIT AGRICOLE TU	17 387,30	19 961,95
75	POCZTOWE TunŻ	16 625,05	17 437,69
76	SALTUS TU ŻYCIE	20 144,00	13 287,90
77	ALTUS	10 937,00	12 398,00
78	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	9 543,24	11 693,13
79	CAPITEA	8 274,00	10 940,00
80	MPAY	5 141,00	8 819,00
81	CASPAR ASSET MANAGEMENT	9 001,00	8 001,00
82	OFE Pocztylion	2 806,00	6 672,00
83	POLSKI GAZ TUW na ŻYCIE	5 499,78	6 176,29
84	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	5 161,65	4 829,30
85	TUW REJENT-LIFE	4 648,50	4 808,15
86	CENTRUM FINANSOWE	4 071,00	4 416,00
87	MCI CAPITAL ALTERNATYWNA SPÓŁKA INWESTYCYJNA	3 474,00	4 357,00
88	INDOS	3 303,00	4 016,00
89	KANCELARIA PRAWNA - INKASO WEC	2 041,00	3 660,00
90	AUXILIA	2 391,00	2 351,00
91	NWAI DOM MAKLERSKI	3 256,00	1 985,00
92	PARTNER TUiR	1 505,99	1 636,07
93	ONE SOLUTION	35,00	578,00
94	WIERZYCIEL	252,00	424,00
95	CAPITAL PARTNERS	7 668,22	361,74
96	BVT	812,00	342,00
97	FAST FINANCE	2 027,48	316,00
98	M.W. TRADE	284,00	298,00
99	PBS FINANCE	72,00	81,00
100	AKCEPT FINANCE	41,00	72,00

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

AI, technologia i integracja kanałów sprzedażowych, czyli przyszłość multiagenta

Już co trzeci poszukujący ubezpieczenia, dokonuje tego przez Internet, ale taka sama liczba osób łączy zakupy online z kanałami tradycyjnymi. W odpowiedzi na trendy multiagencje rozwijają technologie, które usprawniają obsługę i ułatwiają pracę doradcom.

Integracja środowiska informatycznego przyczynia się do skrócenia czasu pracy agentów ubezpieczeniowych, nawet o 80 proc. Wolny czas można wykorzystać na podnoszenie kompetencji zawodowych. To ważne, gdyż wg prognoz profesja jest na 9 miejscu wśród najbardziej zagrożonych rozwojem sztucznej inteligencji. Jednak w opinii specjalistów AI będzie jedynie wsparciem, a w przypadku produktów związanych z życiem, czy zdrowiem trudno jej będzie zastąpić kompetencje doradców.

Sprzedaż ubezpieczeń online staje się coraz bardziej popularna

Wg przeprowadzonych przez EY badań „Jak Polacy kupują ubezpieczenia?” ok. 30 proc. osób poszukujących ochrony robi to online, 40 proc. korzysta z kanału tradycyjnego, a pozostali łączą obie możliwości. Ci, którzy wybierają Internet, podkreślają wygodę takiego rozwiązania, szanse uzyskania lepszej ceny, doradztwa i dokonania zakupu poza godzinami pracy. Wraz z rozwojem cyfryzacji trend będzie z pewnością zyskiwał na popularności. W efekcie multiagencji rozwijają już nie tylko porównywarki ubezpieczeniowe. Przynajmniej w tym zakresie wyposażają swoich doradców w narzędzia usprawniające obsługę w sieci oraz w wariacie mieszanych.

– W erze dynamicznego rozwoju nowych technologii zawieranie ubezpieczeń online to już standard. Odpowiadając na zachodzące zmiany, wdrożyliśmy środowisko pracy, które usprawnia pracę agentów, zapewniając funkcjonalność i wygodę w zdalnym zawieraniu polis. I tak dzięki CUK Direct wszystko, co konieczne do obsługi ubezpieczeń znajduje się w laptopie lub smartfonie i nie powoduje konieczności stacjonarnego gromadzenia setek segregatorów. Co więcej, w wyniku integracji z modelem OmniCUK przepływ danych, w tym rozliczenie prowizji są gwarantowane niezależnie od wybranego kanału sprzedaży. Ponadto przypisane do agenta dane klienta automatycznie zapewniają wynagrodzenie zarówno przy pierwszym zakupie, jak i późniejszych wznowieniach. Wszystko to skutecznie optymalizuje procesy i zwiększa efektywność pracy – zauważa Marcin Dyliński Dyrektor Departamentu Marketingu i E-commerce z CUK Ubezpieczenia.

Więcej technologii to czas na podnoszenie kwalifikacji

Głównym celem inwestycji technologicznych w branży ubezpieczeniowej jest odpowiadanie na aktualne potrzeby rynku, cyfrowej rzeczywistości i co za tym idzie doskonalenie procesów biznesowych. I tak integracja modelu „omni” z „direct” w CUK Ubezpieczenia spowodowała połączenie wszystkich aktywności komercyjnych agentów w jeden przejrzysty model sprzedażowy. Finalnie pozwala to na suport i automa-

tyzację działań tj.: ofertowanie, zawieranie, obsługa i wznowianie ubezpieczeń. Poza powyższymi funkcjami zapewnia sprzedaż zdalną, raportowanie i analizy oraz intuicyjne zarządzanie bazą CRM. Innowacja powoduje, że czas pracy doradcy uległ skróceniu nawet o 80 proc. w stosunku do tradycyjnego modelu czynności agencyjnych. Czas ten może być wykorzystany na podnoszenie kompetencji zawodowych.

– Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom naszych doradców, uruchomiliśmy projekt bezpłatnej Akademii Skutecznego Agentka <https://cuk.pl/akademia-skutecznego-agenta>, która daje dostęp do wiedzy eksperckiej i perspektywę podnoszenia kwalifikacji. W jej ramach zapewniamy szkolenia w obszarach, które mają kluczowe znaczenie dla wykonywanej pracy, marketingu, czy zarządzania projektami. Program pozwala też na zdobycie wiedzy z obszarów tj. psychologia sprzedaży, czy funkcjonujących narzędzi informatycznych. Z oferty można korzystać w sposób elastyczny, w dowolnym miejscu i czasie, również online – mówi Paweł Bukowski z CUK Ubezpieczenia.

Szkolenia tak, ale co z konkurencją AI?

Postępujący rozwój sztucznej inteligencji powoduje, że reprezentanci wielu zawodów obawiają się o swoją przyszłość. Jak wskazuje agencja Personnel Service w swoim „Barometrze polskiego rynku pracy” wśród najbardziej ryzykownych sektorów obok handlu, usług i produkcji jest branża finansowa. W efekcie wg prognoz profesja agenta ubezpieczeniowego znajduje się na 9 miejscu wśród najbardziej zagrożonych rozwojem AI. Dodatkowo badania rynkowe wskazują, że nawet 2/3 zawierających ubezpieczenia jest zadowolona, że proces ten przebiega z wykorzystaniem nowoczesnych technologii i właśnie sztucznej inteligencji. Jak tę kwestię widzą reprezentanci branży ubezpieczeniowej?

Ekspert CUK Ubezpieczenia wskazuje, że pomimo istniejących obaw i emocji liczy się głównie zdrowy rozsądek. – Zdaję sobie sprawę, że sztuczna inteligencja ma potencjał do rewolucji także w branży ubezpieczeniowej. Natomiast w mojej opinii będzie ona stanowiła przede wszystkim wsparcie, a nie realną konkurencję. Jestem ponadto przekonany, że ingerencja AI w obszary, takie jak ubezpieczenia na życie czy pakiety medyczne, które wymagają delikatnego i indywidualnego podejścia, będzie minimalna i nie zastąpi kompetencji doradców. W efekcie decyzje o zawieraniu ochrony będą nadal podejmowane przy ich pełnym udziale. Celem może natomiast stać się wykorzystanie technologii w taki sposób, aby przynosiła większe korzyści jednakowo klientom, jak i agentom w maksymalny sposób ułatwiając im codzienną pracę – podsumowuje Marcin Dyliński z CUK Ubezpieczenia.

Jak AI zmieni usługi finansowe?

Sektor bankowy jest jednym z największych potencjalnych beneficjentów wykorzystania sztucznej inteligencji na szeroką skalę. Eksperti SAS – lidera rynku analityki i AI – wskazują, że zastosowanie sztucznej inteligencji zapewni bankom większą efektywność operacyjną, pozwoli im ograniczyć ryzyko biznesowe, skutecznie przeciwdziałać oszustwom i zarządzać doświadczeniem klientów, przy jednoczesnym skróceniu całego procesu.




Analizując obecne metody wykorzystania AI widać, że wykorzystanie tej technologii przyniesie największe korzyści w zakresie unowocześnienia i rozwijania modeli analitycznych, w tym szacowania oceny klientów i podejmowania decyzji, co oznacza wyższe przychody i zyski organizacji finansowych. Potencjał sztucznej inteligencji jest ogromny, a jej wykorzystanie na przestrzeni najbliższych kilku lub kilkunastu lat stanie się powszechne. Wraz ze wzrostem wolumenu gromadzonych danych i mocy obliczeniowej, banki są w stanie reagować coraz szybciej na zmieniające się otoczenie. Jednak, aby utrzymać wiodącą pozycję na dynamicznie zmieniającym się rynku, konieczne jest całościowe podejście, które pozwoli równoważyć pęd ku innowacyjności z szacowaniem ryzyka oraz kwestiami prywatności i bezpieczeństwa. Jak wskazują eksperci SAS, sztuczna inteligencja może znacząco zmienić rynek finansowy. Jakie obszary odmieni inteligentna transfor-

macja?

– Algorytmy AI mają szerokie zastosowanie i wysoką efektywność. Pozwalają szybko określić autentyczność każdego zapytania od klienta, a także potrafią wychwycić pojedyncze podejrzane transakcje nawet wśród miliardów operacji codziennie obsługiwanych przez banki. Kluczowa jest ich zdolność do wykrywania bardzo złożonych nieuczciwych działań, które tradycyjne systemy oparte na regułach mogą przeoczyć. Mogą one wykrywać oszustwa bankowe obejmujące wiele kont, urządzeń i lokalizacji lub oszustwa, które są rozłożone na różne kanały. Sztuczna inteligencja umożliwi lepsze zarządzanie ryzykiem nadużyć. Algorytmy analizy predykcyjnej mogą identyfikować klientów lub transakcje wysokiego ryzyka i ostrzegać instytucje finansowe o potencjalnych nieuczciwych działaniach, zanim do nich dojdzie – powiedziała Marta Prus-Wójciuk, Head of Fraud Practice w SAS.

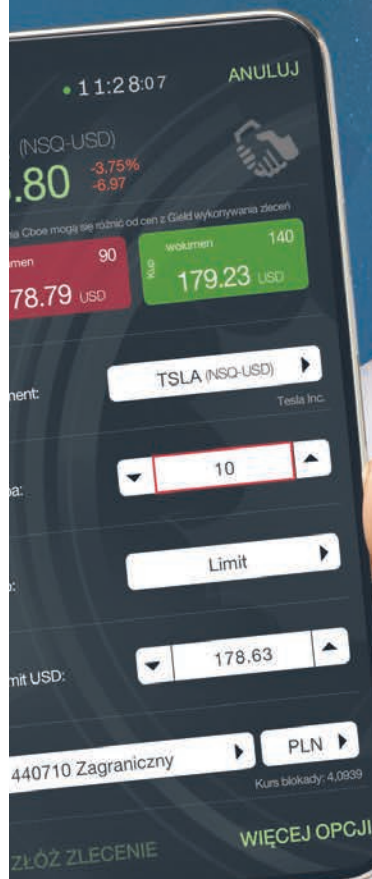


25 INSTYTUCJI FINANSOWYCH

Lp	Nazwa instytucji	Przychody po I półroczu 2022 r.	Przychody po I półroczu 2023 r.
1	PKO BP	8 852 000,00	10 793 000,00
2	MBANK	5 608 726,00	8 781 508,00
3	PZU	7 303 000,00	7 986 000,00
4	SANTANDER BANK POLSKA	6 460 222,00	7 632 434,00
5	ING BANK ŚLĄSKI	5 537 500,00	7 444 000,00
6	Bank PEKAO	6 056 449,00	7 165 370,00
7	BANK MILLENNIUM	3 079 644,00	4 683 557,00
8	BNP PARIBAS BANK POLSKA	2 747 993,00	3 072 332,00
9	ALIOR BANK	2 245 389,00	2 688 653,00
10	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE	1 611 948,00	2 605 552,00
11	AFORTI HOLDING	1 210 732,00	1 308 839,00
12	KRUK	1 101 926,00	1 299 284,00
13	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	532 402,00	896 645,00
14	XTB	836 214,00	818 852,00
15	Pekao Leasing	246 070,00	408 523,89
16	AKCEPT FINANCE	83 068,00	153 474,00
17	IPOPEMA SECURITIES	120 623,00	149 109,00
18	DOM MAKLERSKI BANKU OCHRONY ŚRODOWISKA	110 324,00	147 027,00
19	IMPULS-LEASING	71 660,00	113 117,00
20	ABS INVESTMENT ALTERNATYWNA SPÓŁKA INWESTYCYJNA	37 000,00	65 227,00
21	QUERCUS TFI	51 322,00	44 714,00
22	ALTUS	21 357,00	27 047,00
23	INDOS	8 821,00	9 243,00
24	KANCELARIA PRAWNA - INKASO WEC	5 027,00	6 742,00
25	FUNDUSZ HIPOTECZNY DOM	4 277,00	5 308,00



bossaMobile

[POBIERZ >>](#)

Allegro – czy Amazon? Pepco – czy Pepsi?
Nieistotne – mamy wszystko wszędzie.

Teraz **bossaMobile** z giełdami zagranicznymi, również na rachunkach IKE i IKZE.

SPRZEDAJ

KUP



DOM MAKLERSKI
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
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. Więcej informacji o instrumentach finansowych i ryzyku z nimi związanym znajduje się w serwisie bossa.pl w części MIFID: Materiały informacyjne MIFID -> Ogólny opis istoty instrumentów finansowych oraz ryzyka związanego z inwestowaniem w instrumenty finansowe. Ponadto DM BOŚ S.A. wskazuje, że informacje o instrumentach finansowych oraz związanych z nimi ryzykach podawane są również przez emitentów na ich stronach internetowych, w szczególności w prospektach emisyjnych, memorandumach informacyjnych oraz warunkach obrotu. Informacje te dostępne są również w specjalistycznych serwisach informacyjnych.

50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	spółka	Przychody w tys. zł po I kwartale 2022 r.	Przychody w tys. zł po I kwartale 2023 r.	dynamika przychodów
1	ONE SOLUTION	35,00	578,00	1 551,43
2	Nationale-Nederlanden OFE	36 800,00	125 738,00	241,68
3	NATIONALE-NEDERLANDEN TUnż	170 780,53	559 746,73	227,76
4	IMPULS-LEASING Polska	29 894,00	56 623,00	189,41
5	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	15 543,90	44 923,48	189,01
6	OFE Pocztylion	2 806,00	6 672,00	137,78
7	Generali OFE	8 874,00	20 335,00	129,15
8	AEGON OFE	17 479,00	36 450,00	108,54
9	PKO BP Bankowy OFE	9 812,00	20 061,00	104,45
10	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	220 994,00	440 158,00	99,17
11	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE	650 738,00	1 283 058,00	97,17
12	UNIQA OFE	13 776,00	26 108,00	89,52
13	Allianz Polska OFE	16 135,00	29 690,00	84,01
14	KANCELARIA PRAWNA - INKASO WEC	2 041,00	3 660,00	79,32
15	TUW PZUW	106 066,93	186 387,95	75,73
16	BANK MILLENNIUM	1 327 222,00	2 332 081,00	75,71
17	AKCEPT FINANCE	41,00	72,00	75,61
18	MBANK	2 509 210,00	4 376 437,00	74,41
19	MPAY	5 141,00	8 819,00	71,54
20	WIERZYCIEL	252,00	424,00	68,25
21	OFE PZU "Złota Jesień"	24 004,00	37 915,00	57,95
22	SANTANDER BANK POLSKA	3 256 941,00	5 119 065,00	57,17
23	AGRO UBEZPIECZENIA TUW	67 410,04	104 838,78	55,52
24	ING BANK ŚLĄSKI	2 507 900,00	3 633 700,00	44,89
25	AFORTI HOLDING	535 811,00	775 239,00	44,69
26	VOTUM	55 749,00	80 262,00	43,97
27	TU EULER HERMES	107 279,56	149 402,36	39,26
28	TU na ŻYCIE EUROPA	64 563,37	87 644,91	35,75
29	KUKE	39 029,49	52 620,03	34,82
30	TU ZDROWIE	28 067,18	37 793,48	34,65
31	CAPITEA	8 274,00	10 940,00	32,22
32	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	497 596,15	639 443,76	28,51
33	LINK4 TU	276 960,77	353 237,95	27,54
34	PKO BP	4 175 000,00	5 290 000,00	26,71
35	MCI CAPITAL ALTERNATYWNA SPÓŁKA INWESTYCYJNA	3 474,00	4 357,00	25,42
36	PTR	217 346,69	272 504,49	25,38
37	Bank PEKAO	2 774 080,00	3 460 252,00	24,74
38	ALIOR BANK	1 053 028,00	1 311 613,00	24,56
39	TU INTER POLSKA	46 209,82	57 234,88	23,86
40	TUIR ALLIANZ POLSKA	464 714,48	570 979,56	22,87
41	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	9 543,24	11 693,13	22,53
42	INDOS	3 303,00	4 016,00	21,59
43	COMPENSA TU S.A. Vienna Insurance Group	553 383,55	668 343,51	20,77
44	COMPENSA TU na ŻYCIE S.A. Vienna Insurance Group	268 026,43	320 979,16	19,76
45	SALTUSTUW	47 331,72	56 620,94	19,63
46	UNUM ŻYCIE TUIR	100 607,70	119 892,28	19,17
47	STUnż ERGO HESTIA	117 991,48	140 351,02	18,95
48	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	23 555,96	27 767,07	17,88
49	VIENNA LIFE TU na ŻYCIE S.A. Vienna Insurance Group	78 547,82	91 909,90	17,01
50	BNP PARIBAS BANK POLSKA	1 303 628,00	1 524 680,00	16,96

Sytuacja regulacyjna na rynku kryptoaktywów

Unijne rozporządzenie w sprawie rynku kryptoaktywów¹ (Rozporządzenie MiCA) zostało opublikowane 9 czerwca 2023 roku. Zacznie obowiązywać, z pewnymi wyjątkami², 30 grudnia 2024 roku. Jednak nawet do 1 lipca 2026 roku może trwać okres przejściowy³, w którym dostawcy usług w zakresie kryptoaktywów (ang. Crypto-Asset Service Providers, CASPs) będą mogli kontynuować świadczenie usług w sposób nieregulowany⁴.

Rynek kryptoaktywów przed rozpoczęciem stosowania

Rozporządzenia MiCA Obecnie, emisja, obrót lub pośrednictwo w obrocie kryptoaktywami w UE są nieregulowane. CASPs nie są związani zasadami świadczenia usług, wymogami prawnoorganizacyjnymi lub ostrożnościami, z wyjątkiem obowiązku przeciwdziałania praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu. Na rynku kryptoaktywów nie ma więc rozwiązań prawnych regulujących szeroko rozumiany obrót czy ochronę inwestorów, a KNF nie licencjonuje ani nie nadzoruje tego rynku. Tym samym w przypadku nieprawidłowości inwestorzy (klienci pośredników) nie mogą liczyć na działania KNF.

Rynek kryptoaktywów po rozpoczęciu stosowania

Rozporządzenia MiCA Rozporządzenie MiCA definiuje kryptoaktywa jako cyfrowe odzwierciedlenie wartości lub prawa, które da się przenieść i przechowywać w formie elektronicznej z wykorzystaniem technologii rozproszonego rejestru lub podobnej technologii i reguluje m.in. emisję, sprzedaż oraz usługi pośrednictwa w obrocie, w tym usługi wymiany, doradztwa inwestycyjnego i powiernicze. Na profesjonalnych uczestników rynku, w tym emitentów i pośredników, nałożone zostaną obowiązki licencyjne, prawnoorganizacyjne, ostrożnościowe i informacyjne. Rozporządzenie, stosowane bezpośrednio w całej Unii Europejskiej, zmierza do poprawy:

- dostępu inwestorów do informacji o produktach, usługach oraz ryzykach rynku kryptoaktywów,
- rzetelności i uczciwości obrotu, w tym jakości i bezpieczeństwa korzystania z usług,
- stabilności i odporności profesjonalnych uczestników tego rynku.

Nawet do 1 lipca 2026 roku na unijnym rynku mogą występować CASPs świadczące usługi bez zezwolenia i – potencjalnie – niedostosowane do nowych zasad świadczenia usług. Okres przejściowy może przysługiwać CASPs kontynuującym działalność rozpoczętą przed 30 grudnia 2024 roku.

Ryzyka związane z kryptoaktywami

Dotychczasowe ostrzeżenia UKNF o ryzykach związanych z obrotem kryptoaktywami są aktualne. Najbardziej charakterystyczne ryzyka to:

- bardzo wysoka zmienność wartości,
- wysoce spekulacyjny charakter spowodowany brakiem skutecznych i sprawdzonych metod wyceny,
- brak jednoznacznej i powszechnie akceptowalnej wartości ekonomicznej,
- ryzyko operacyjne utraty dostępu do własnych środków, związane ze wczesną fazą rozwoju i wysokim skomplikowaniem wykorzystywanej technologii,
- wysokie ryzyko niepowodzenia przedsięwzięć biznesowych finansowanych za pomocą kryptoaktywów oraz przede wszystkim,
- bardzo wysokie ryzyko nadużyć, utraty swo-

ich inwestycji wobec braku regulacji (utrudnienie przyszłego dochodzenia roszczeń, osłabienie pozycji inwestora) lub braku nadzoru (oszustwa).

Co istotne, zaangażowanie osób powszechnie znanych powoduje niebezpieczne zjawisko zaufania do informacji przez nie podawanych, bez rzetelnej sprawdzania tych informacji. Regulacje MiCA nie wyeliminują charakterystycznych dla kryptoaktywów ryzyk, a standard ochrony inwestora pozostanie istotnie niższy od poziomu ochrony oferowanego inwestorom tradycyjnych aktywów rynku finansowego.

Działania organów administracji publicznej krajów Unii Europejskiej wobec CASPs

Mając na uwadze działania organów administracji publicznej krajów UE wobec niektórych CASPs – wskazujemy, że były one podejmowane przez organy właściwe w sprawach przeciwdziałania praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu, w oparciu o przepisy z tego obszaru oraz uwarunkowania lokalne, a także w związku z prowadzeniem działalności z udziałem podmiotów spoza Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Rynek kryptoaktywów w Unii Europejskiej pozostaje nieregulowany i nie nadzorowany, a dostawcy usług na tym rynku działają w oparciu o swobodę świadczenia usług. KNF jako organ administracji publicznej działa na podstawie i w granicach prawa. Brak ram regulacyjnych nie może być interpretowany jako aprobaty dla określonej działalności lub określonych podmiotów. Na potrzeby przeciwdziałania praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu Dyrektor Izby Administracji Skarbowej w Katowicach prowadzi Rejestr działalności w zakresie kryptowalut⁵. Wpisu do tego rejestru nie należy jednak mylić z zezwoleniem, którego KNF udziela tradycyjnym instytucjom finansowym po przeprowadzeniu postępowania licencyjnego.

Aktualne pozostają:

- Komunikat „UKNF przypomina o zasadach działalności giełd i kantorów kryptowalut w Polsce i ostrzega o ryzykach”
- Ostrzeżenie Urzędu KNF o ryzykach związanych z nabywaniem oraz z obrotem kryptoaktywami (w tym walutami wirtualnymi oraz kryptowalutami)
- Stanowisko Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego w sprawie wydawania i obrotu kryptoaktywami

Przypisy

¹ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2023/1114 z dnia 31 maja 2023 r. w sprawie rynku kryptoaktywów oraz zmiany rozporządzeń (UE) nr 1093/2010 i (UE) nr 1095/2010 oraz dyrektyw 2013/36/UE i (UE) 2019/1937

² Przepisy o emisji tokenów powiązanych z aktywami albo będących kryptowalutami zaczynają obowiązywać 30 czerwca 2024 roku.

³ Rozporządzenie MiCA pozwala państwom członkowskim niestosować lub skrócić okres przejściowy.

⁴ Podlega jedynie przepisom o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu; szersze omówienie w Komunikacie UKNF z 27 stycznia 2023 roku. https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/UKNF_przypomina_o_zasadach_dzialalnosci_gield_i_kantorow_kryptowalut_w_Polsce%20i_ostrzega_o_ryzykach.pdf

⁵ Rejestr działalności w zakresie walut wirtualnych - Izba Administracji Skarbowej w Katowicach (kas.gov.pl)

NAJLEPSI MENEDŻEROWIE W FINANSACH



Przemysław Gdański

PREZES ZARZĄDU, BNP PARIBAS BANK POLSKA

Od 1 listopada 2017 r. kieruje BNP Paribas Bank Polska oraz pełni funkcję Territory Head dla wszystkich spółek Grupy BNP Paribas w Polsce. Absolwent Wydziału Ekonomicznego na Uniwersytecie Gdańskim i rocznego programu w zakresie bankowości i finansów międzynarodowych w Loughborough University w Wielkiej Brytanii. Ukończył szereg specjalistycznych, menedżerskich programów rozwojowych wiodących uczelni biznesowych na świecie, takich jak IESE Business School (Advanced Management Program), Harvard Business School, London Business School, The Haas School of Business (University of California, Berkeley), Ashridge-Hult International Business School, HEC, Columbia Business School i INSEAD. Ma po-

nad 30-letnie międzynarodowe doświadczenie w bankowości. Pracował zarówno w największych bankach w Polsce, jak i za granicą, od 2006 r. zasiadając kolejno w zarządach banków Callyon (jako CEO), BPH, Pekao SA i mBank. Od 2019 r. wiceprezydent Konfederacji Lewiatan oraz członek Rady Doradczej Digital University. Od 2021 r. członek Rady Programowej UN Global Compact Network Poland. W tym samym roku został członkiem Rady Doradczej Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego oraz partnerem prestiżowego międzynarodowego G100 Denim Club, organizacji skupiającej liderów wspierających parytet płci i równość. Od 2017 r. przewodniczący Rady Fundacji BNP Paribas.



Andrzej Gurak

PREZES ZARZĄDU IMPULS-LEASING POLSKA I IMPULS-INSURANCE POLSKA

Od 2006 roku 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 roku pełni funkcję prezesa zarządu. Od 2009 roku jest także prezesem zarządu IMPULS-INSURANCE Polska.

W 1996 roku rozpoczął pracę w Raiffeisen Centrobank Polska, a w 2000 roku w Raiffeisen-Leasing Polska (RLPL), gdzie w zarządzie jako członek, wiceprezes i prezes zarządu odpowiadał za departamenty sprzedaży, marketingu, strategii, prawny, admin-

istracji, IT i HR. W 2003 roku RLPL osiągnął 2 miejsce w rankingu firm leasingowych (ponad 1 miliard zł sfinansowanych aktywów), będąc poza pierwszą 30-stką w 1999 roku. W pierwszej połowie lat 90. pełnił funkcje 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.

Etyczni przedsiębiorcy płacą na czas

Opłacanie faktur od kontrahentów na czas – tak 70 proc. przedsiębiorców rozumie etykę płatniczą w biznesie. 43 proc. definiuje ją jako niezaciąganie zobowiązań finansowych, gdy wiadomo, że nie będą mogli ich uregulować. 4 na 10 uważa, że moralność to informowanie kontrahentów, gdy ci pomylą się na swoją niekorzyść – wynika z badania „Etyka płatnicza przedsiębiorców”, przeprowadzonego na zlecenie Kaczmarek Inkasso. Mimo takiej postawy widniejącej w Krajowym Rejestrze Długów zaległości firm wynoszą 9,4 mld zł.

Tomasz Górecki

Dla 41 proc. przedsiębiorców uczciwość w prowadzeniu biznesu to także rezygnowanie z zakupu towarów i usług, jeśli przewidują, że nie będą w stanie zapłacić za nie w terminie. Tyle samo wskazuje na dokładne zapoznawanie się z warunkami zaciągnięcia i spłaty zobowiązań finansowych. W opinii 1/3 etyka oznacza również informowanie partnerów handlowych o spodziewanych opóźnieniach w regulowaniu należności.

Zdecydowana większość, bo 96 proc. przedsiębiorców twierdzi, że w ich firmach przestrzeganie tych zasad jest ważne,

z czego w 65 proc. bardzo ważne. Wiele zależy jednak od tego, ile działają na rynku. 3/4 firm, które funkcjonują od 5 do 10 lat, deklaruje, że zasady etyki są bardzo istotne i zawsze je respektują. Za ledwie połowa przedsiębiorstw z dłuższym stażem, tj. powyżej 10 lat, zawsze stosuje reguły etyki, a 42 proc. robi to często.

Faktury z poślizgiem

Obecna trudna sytuacja gospodarcza, napędzana inflacją, podwyżkami cen energii i niepewnością, jaką powoduje wojna na Ukrainie, nie pomaga przedsiębiorcom w zachowaniu stabilności finansowej. Wstrzymują się z inwestycjami, wprowadzają oszczędności

i skrupulatnie oglądają każdą złotówkę. W takich warunkach kluczowe jest, aby rozliczali się ze sobą na czas. Ograniczy to zatory płatnicze, które są zmorą polskiego biznesu i uniemożliwiają rozwój. Według danych KRD na koniec I półrocza 2023 r. długi firm sięgały 9,4 mld zł. Do spłaty miało je blisko 265 tys. podmiotów. Ponad 1/3 tej kwoty muszą oddać multidłużnicy, a więc przedsiębiorcy, którzy mają przeterminowane zobowiązania finansowe wobec przynajmniej trzech wierzycieli – innych firm i instytucji. W polskim biznesie jest ich obecnie 28,7

tys. Łącznie nie zapłacili aż 406 tys. razy, przez co uzbierali zaległości opiewające na 3,4 mld zł. 2/3 przedsiębiorców ankietowanych przez Kaczmarek Inkasso zapewnia, że ich firmy zawsze opłacają faktury w terminie. Jednak 1/3 robi to jedynie często. Niepokojące jest to, że istnieje grupa przedsiębiorstw, które przyznają, że nigdy nie regulują faktur na czas – to 3 proc. badanych. Wśród spóźnialskich 75 proc. firm opłaca je średnio z 7-dniowym poślizgiem. Tylko 4 proc. badanych wskazuje, że zdarza im się przekroczyć termin powyżej 30 dni.

Transport, usługi i handel płacą w terminie

Opóźniając opłacanie faktur, tylko 1/3 zawsze powiadamia o tym kontrahentów, natomiast 37 proc. praktykuje to często. – Taka postawa buduje wzajemne zaufanie i pomaga firmom zaplanować bieżącą działalność. Przedsiębiorca, wiedząc, że musi poczekać na zapłatę, jest w stanie dostosować się do takiej sytuacji sprawniej, niż gdy pieniądze za sprzedany towar czy zrealizowaną usługę nie wpływają na konto, a partner handlowy milczy. Trzeba jednak zaznaczyć, że to nie są czasy,

w których biznes stać na ryzyko. Firmy widzą, że sytuacja na rynku się pogarsza. W ostatnim czasie odnotowujemy większą aktywność wierzycieli w zlecaniu spraw do windykacji. Nie czekają już kilka miesięcy na rozpoczęcie działań, tylko coraz częściej dzieje się tak już miesiąc, dwa po upływie terminu płatności. Wierzyciele mówią wprost, że im samemu brakuje pieniędzy. Sądzę, że w najbliższym czasie to zjawisko jeszcze bardziej przybierze na sile, szczególnie wśród mniejszych przedsiębiorstw – ocenia

Jakub Kostecki, prezes firmy windykacyjnej Kaczmarek Inkasso.

Opłacanie faktur w terminie to według większości przedsiębiorców powszechna praktyka w ich branży. Najwyżej pod tym względem ocenia się sektor transportowy – 86 proc. wskazań, usługowy – 82 proc. oraz handlowy – 81 proc. Badanie „Etyka płatnicza przedsiębiorców” zostało przeprowadzone przez TGM Research na zlecenie firmy windykacyjnej Kaczmarek Inkasso w lipcu 2023 r. metodą CAWI na reprezentatywnej grupie 431 mikro-, małych i średnich firmach, wystawiających faktury z odroczone terminem płatności.



Opłacanie faktur w terminie to według większości przedsiębiorców powszechna praktyka w ich branży. Najwyżej pod tym względem ocenia się sektor transportowy – 86 proc. wskazań, usługowy – 82 proc. oraz handlowy – 81 proc.



NAJLEPSI MENEDŻEROWIE W FINANSACH



Dr Mariusz **Cholewa**

PREZES ZARZĄDU BIK/ PREZES ZARZĄDU ACCIS

Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego. W 2005 r. uzyskał tytuł doktora nauk ekonomicznych w zakresie ekonomii. Ukończył również podyplomowe studia Bankowości i Finansów, specjalność bankowość inwestycyjna, organizowane przez Uniwersytet Guildhall w Londynie, Gdańską Akademię Bankową oraz Uniwersytet Gdański.

W latach 1993-1998 współpracował z Gdańską Akademią Bankową, m.in. jako członek zarządu, a jednocześnie brał udział w badaniach dotyczących restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków, prowadzonych przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. W latach 1995-2003 wykładał na Uniwersytecie Gdańskim, na Wydziale Zarządzania. W okresie 2007-2010 był prezesem Zarządu Banku Rozwoju Cukrownictwa S.A. Od 1998 r. do

2013 r. związany z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. (Citi Handlowy), gdzie zajmował szereg stanowisk managerskich, a do kwietnia 2013 r. pełnił funkcję dyrektora Departamentu Strategii. Zasiadał w radach nadzorczych wielu spółek m.in. z branży bankowej, inwestycyjnej, ubezpieczeniowej oraz leasingowej w tym także w spółkach giełdowych. W latach 2012-2013 był członkiem Rady Nadzorczej Biura Informacji Kredytowej S.A.

Od czerwca 2013 r. pełni funkcję prezesa Zarządu BIK S.A. Jest także przewodniczącym Rady Nadzorczej Biura Informacji Gospodarczej InfoMonitor S.A.

Od 12 maja 2020 r. jest Prezesem Zarządu ACCIS, międzynarodowego Stowarzyszenia, zrzeszającego największą grupę rejestrów kredytowych na świecie.



Jakub **Kostecki**

PREZES ZARZĄDU, KACZMARSKI INKASSO

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 Koksztys, 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. W 2008 r. został wiceprezesem zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej SA, odpowiadając za jego rozwój. 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.



Agnieszka **Kiełbasińska**

PREZES ZARZĄDU, SIGNAL IDUNA

Ma wieloletnie doświadczenie zdobyte w sektorze ubezpieczeniowym. Z SIGNAL IDUNA związana jest od 2006 roku. Zaczęła pracę jako dyrektor Biura Finansów i Księgowości, a w 2011 roku została powołana na stanowisko wiceprezes zarządu odpowiedzialną za obszar finansów. Od roku 2013 zakres jej zadań został rozszerzony o rozwój produktów, nadzorowanie obszaru operacji oraz zarządzanie ryzykiem. Aktualnie odpo-

wiedzialna jest za finanse, IT, audyt wewnętrzny, administrację, HR oraz Biuro Prawne i Compliance. Jako prezes za jeden ze swoich priorytetów uznaje zadbanie o dobrostan pracowników, tj. o work-life-balance, co konsekwentnie realizuje wraz z pozostałymi członkami zarządu. Ma uprawnienia biegłego rewidenta oraz ukończyła program Canadian Executive MBA (University of Quebec at Montreal, UQAM).



Marcin **Nedwidek**

PREZES ZARZĄDU, UNIQA POLSKA

Funkcję objął w ramach skutecznie przeprowadzonej fuzji z AXA, w której od 2018 roku zajmował stanowisko członka zarządu i dyrektora obszaru klienta indywidualnego w części majątkowej. Wcześniej związany z The Boston Consulting Group, gdzie odpowiadał za rozwój praktyki ubezpieczeniowej BCG w Polsce i regionie Europie Środkowo-Wschodniej.

Doświadczenia zdobywał też w innej międzynarodowej firmie konsultingowej oraz banku inwestycyjnym w Londynie. Absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz MBA na London Business School. Interesuje się koszykówką i szeroko rozumianym sportem. W wolnych chwilach jeździ na rowerze i czyta książki historyczne.



Grzegorz Olszewski

PREZES ZARZĄDU, ALIOR BANK

Jest wykładowcą akademickim. Na Uczelni Łazarskiego w Warszawie prowadzi zajęcia z obszaru produktów inwestycyjnych. W latach 2019-2020 pracował w Banku Pekao, gdzie pełnił funkcję członka zarządu, a następnie wiceprezesa zarządu odpowiadając między innymi za obszar IT, usług maklerskich, bancassurance oraz transformacji cyfrowej, z sukcesem rozwijając system bankowości elektronicznej np. wdrażając zaawansowane rozwiązania bankowości mobilnej w tym PeoPay & PeoPay Kids. W 2017 r. rozpoczął pracę w Grupie PZU. W 2016 r. jako dyrektor sprzedaży i marketingu AgioFunds TFI aktywnie rozwijał produkty inwestycyjne funduszu. W 2010 roku dołączył do Alior Banku gdzie wspierał wdrożenie nowych, konkurencyjnych rozwiązań z zakresu funduszy inwe-

stycyjnych, produktów skarbowych czy rynku FOREX. W 2012 r. objął stanowisko dyrektora Sprzedaży Produktów Inwestycyjnych w Biurze Maklerskim Alior Banku, gdzie realizował m.in. IPO Alior Banku, promocję platformy Alior Trader czy wprowadzenie usługi doradztwa inwestycyjnego. W latach 2007-2010 pracował w Banku Millennium w obszarze bankowości detalicznej. Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, gdzie ukończył program Executive MBA; Uczelni Łazarskiego, gdzie ukończył kierunek Ekonomia; Wyższej Szkoły Zarządzania/Polish Open University (aktualnie Akademia Finansów i Biznesu Vistula w Warszawie) na kierunku Zarządzania Finansami; Bachelor of Arts (B.A.), Finance, na Oxford Brookes University.



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, przewodziła w roli CEO i była dyrektorem generalnym Genworth Financial w regionie CEE. Od 2015 roku 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 roku współtworzyła ogólnopolską inicjatywę „Koalicja Prezesów Wolontariuszy 2011” znaną dziś jako Liderzy Pro Bono, której nadal jest aktyw-

nym uczestnikiem. Od 2012 roku jest członkiem Rady Fundacji Młodzieżowej Przedsiębiorczości. Angażuje się w rozwój rynku ubezpieczeń, pełniąc od 2017 roku funkcję wiceprzewodniczącej Komisji Rewizyjnej 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). W 2022 roku zyskała tytuł Kobiety Biznesu w plebiscycie Pulsu Biznesu, a także Ubezpieczeniowego Menedżera Roku 2022 w konkursie Gazety Bankowej.

Rynek windykacyjny w erze zmian

Windykacja jest nieodłączną częścią świata finansów i biznesu, ponieważ wszędzie tam, gdzie powstają długi, pojawia się także potrzeba ich odzyskania. W ostatnim czasie rynek zarządzania wierzytelnościami przechodzi znaczące zmiany, napędzane zarówno przez nowe technologie, jak i modyfikacje przepisów prawnych oraz niestabilne warunki ekonomiczne. Wszystko wskazuje na to, że jego znacznie w gospodarce będzie rosnąć.



Alicja Hamkało

ekspert rynku wierzytelności,
Kaczmarek Inkasso

Jednym z najważniejszych czynników napędzających rynek windykacji jest coraz szersze wykorzystanie technologii i automatyzacji. Firmy odzyskujące należności korzystają z zaawansowanych algorytmów i sztucznej inteligencji do analizy danych, oceny ryzyka i identyfikacji dłużników. Pozwala to na bardziej efektywne zarządzanie portfelem wierzytelności oraz skrócenie czasu

potrzebnego do odzyskania długu. Istotnym elementem wpływającym na rozwój branży jest dostęp do coraz większej liczby danych oraz zastosowanie analizy prognostycznej, która umożliwia dokładniejszą ocenę zdolności dłużników do spłaty zobowiązań finansowych. Dzięki tym rozwiązaniom firmy windykacyjne wykazują się bardziej spersonalizowanym podejściem w procesie windykacji, co zwiększa ich skuteczność w odzyskiwaniu należności.

W oczekiwaniu na regulację

Na rozwój rynku windykacyjnego w Polsce w najbliższych latach w dużej mierze będzie miał jednak wpływ nie tylko rozwój sztucznej inteligencji czy sytuacja makroekonomiczna, ale także regulacje prawne.

Kluczowym elementem jest wdrożenie unijnej dyrektywy NPL (Non-Performing Loans, czyli kredyty zagrożone), za które w Polsce odpowiada Ministerstwo Finansów. Jej opracowanie przez Komisję Europejską było skutkiem przekonania, że działalność firm zajmujących się odzyskiwaniem należności ma olbrzymie znaczenie dla stabilności sektora finansowego w krajach członkowskich Unii Europejskiej. Podobnego zdania są także przedstawiciele największych firm windykacyjnych działających w Polsce, którzy uważają, że niejasne przepisy prawne mają duży wpływ na ich działalność – wynika z badań Związku Przedsiębiorstw Finansowych. Wdrożenie dyrektywy ma ujednolicić zasady uzyskania zezwolenia na działalność przez firmy windykacyjne, poddać je pod nadzór organów państwa oraz uregulować stosunki z wierzycielami pierwotnymi, tj. kredytodawcami. Ale pozwoli też firmom windykacyjnym zarejestrowanym w jednym z krajów członkowskich na prowadzenie na tej podstawie działalności we wszystkich pozostałych.

– Dyrektywa NPL odnosi się wprost do kredytów zagrożo-

nych. Jednak regulacje prawne przez nią przewidziane powinny wprowadzić jednolite zasady działalności dla firm windykacyjnych, bez względu na to, jakiego rodzaju długi windykują i czy robią to na własną rzecz, bo je wcześniej odkupiły od wierzyciela, czy też działają w imieniu pierwotnego wierzyciela. Takie rozwiązanie będzie korzystne dla wszystkich – komentuje Jakub Kostecki, prezes zarządu firmy windykacyjnej Kaczmarek Inkasso.

Gospodarka nie poradzi sobie bez windykacji

Według badania „Przydatność firm windykacyjnych dla gospodarki” przeprowadzonego na zlecenie Kaczmarek Inkasso, ponad połowa przedsiębiorców i 60 proc. konsumentów uważa, że polska gospodarka nie jest w stanie funkcjonować bez firm windykacyjnych. A przybierająca na sile dekonstrukcja sprawi, że ich znaczenie jeszcze bardziej wzrośnie. 3/4 przedsiębiorców i 77 proc. osób fizycznych dostrzega, że biznes szybciej odzyskuje pieniądze dzięki współpracy z wyspecjalizowanymi firmami niż wtedy, kiedy oddaje sprawy do sądu.

Po 42 proc. badanych w obu grupach stwierdza, że wśród

Polaków narasta konsumpcjonizm i coraz powszechniejsze staje się życie na kredyt, często ponad stan. Popularność zyskuje także opcja „kup teraz, zapłać później”. Wpływa to na wzrost zadłużenia rodaków, którzy nie radzą sobie z regulowaniem zobowiązań. To z kolei przysparza rynkowi zarządzania wierzytelnościami zleceń z banków, firm pożyczkowych, leasingowych i telekomów, którym zależy na wyegzekwowaniu zaległości, a podmioty windykacyjne, dzięki swoim kompetencjom, potrafią skutecznie zarządzać tym wzrostem. Z drugiej strony zmienne warunki ekonomiczne, z jakimi mamy dziś do czynienia, sprawiają, że rynek windykacyjny jest w dużej mierze zależny od kondycji gospodarki. W okresie spowolnienia może być trudniej odzyskiwać pieniądze ze względu na problemy finansowe dłużników.

Nie bez znaczenia dla rozwoju branży jest także rosnąca konkurencyjność. Firmy windykacyjne muszą inwestować w nowe technologie, innowacyjne rozwiązania oraz kompetencje kadry, aby wyróżnić się na rynku. To wiąże się z ponoszeniem coraz większych nakładów i wpływa na marżę zysku.

NAJLEPSI MENEDŻEROWIE W FINANSACH



Leszek **Skiba**

PREZES ZARZĄDU, BANK PEKAO

Od 2015 roku 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 roku do kwietnia 2020 roku 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 roku 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.



Krzysztof **Zgorzelski**

PREZES ZARZĄDU, PEKAO LEASING

Funkcję prezesa zarządu PEKAO LEASING pełni od kwietnia 2022 r. Wcześniej od grudnia 2021 r. sprawował w spółce funkcję członka zarządu odpowiedzialnego za obszar finansów, operacji i IT. Od sierpnia 2020 roku członek zarządu ds. finansowych w Polskim Holdingu Nieruchomości (do maja 2021 r.). Od kwietnia 2016 r. do marca 2017 r. członek zarządu – dyrektor finansowy, a następnie do maja 2020 r. prezes zarządu w POLREGIO (dawniej Przewozy Regionalne), gdzie z sukcesem przeprowadził restrukturyzację naprawczą tego najwięk-

szego polskiego przewoźnika pasażerskiego (zakończoną w 2018 roku), umacniając istotnie jej pozycję rynkową, uzyskując m.in. po raz pierwszy w jej historii przez 4 lata z rzędu dodatnie wyniki finansowe, realizując plan inwestycyjny o wartości 630 mln zł oraz wprowadzając na rynek nową markę: POLREGIO. Wcześniej pełnił funkcję dyrektora finansowego m.in. w Eurolot, Przedsiębiorstwo Napraw Infrastruktury i PKP Cargo. Zasiadał w radach nadzorczych wielu podmiotów m.in. ZDM w Mińsku Mazowieckim, TBS Praga Południe, PLL LOT oraz CPK.

ZAPOWIEDZ

W kolejnym wydaniu Gazety Finansowej



Raport

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

w którym zamieścimy Ranking firm z sektora MSP
oraz wyróżnimy najlepsze produkty i usługi dla małego i średniego biznesu.

Zapraszamy do współpracy

Aleksandra Piekarska a.piekarska@gazetafinansowa.pl 512 382 737

Agnieszka Prasowska a.prasowska@gazetafinansowa.pl 501 209 900

Czym są gwarancje środowiskowe?

Gwarancja ubezpieczeniowa środowiskowa to produkt dla firm, których działalność może powodować skutki szkodliwe dla środowiska. Przeznaczony jest dla przedsiębiorców prowadzących działalność w oparciu o zezwolenie na zbieranie lub przetwarzanie odpadów, którzy zgodnie z art. 48 a ustawy o odpadach z dnia 14 grudnia 2012 r. zobowiązani są ustanowić finansowe zabezpieczenie swojej działalności gospodarczej.

Łukasz Jastrzębski

menedżer ds. Oceny Ryzyka Ubezpieczeń Środowiskowych, Colonnade Insurance

Jakie są zalety gwarancji środowiskowych?

Gwarancje są dokumentami honorowanymi przez właściwe organy i zabezpieczają interesy Skarbu Państwa i organów administracji publicznej w przypadku niewywiązania się podmiotów prowadzących działalność ze swoich zobowiązań. Najważniejszą zaletą gwarancji ubezpieczeniowej jest to, że wypłata dla wskazanego w niej beneficjenta odbywa się bezwarunkowo, tzn. nie ma w takim produkcie żadnych wyłączeń czy ograniczeń zakresu ochrony. Co więcej, umowa gwarancji jest bardzo prostym w treści kilkustronicowym dokumentem – nie zawiera skomplikowanych klauzul ani trudnych zapisów. Oznacza to, że nie trzeba być ubezpieczeniowym specjalistą, aby zrozumieć działanie gwarancji, a jednocześnie można pozyskać dokument, który w odpowiednim urzędzie otwiera drzwi do otrzymania pozwolenia na prowadzenie działalności.

Dla kogo są przeznaczone?

O gwarancję środowiskową mogą ubiegać się podmioty, które działają w oparciu o pozwolenie na zbieranie lub przetwarzanie odpadów. Jakakolwiek sytuacja, która doprowadzi do utraty płynności finansowej takiego przedsiębiorstwa, np. pożar, szkody w środowisku czy czynniki ekonomiczne, rodzi w konsekwencji problem, kto ma ponieść koszty wywozu i utylizacji zebranych przez firmę odpadów. Nie można przecież zostawić dużej ilości śmieci bez nadzoru – stworzyłoby to ogromne ryzyko pożarów, skażenia gleby, zanieczyszczenia wód lub innych szkód w środowisku. Teren z porzuconymi odpadami przejmuje gmina i to ona ponosi koszty jego uprzątnięcia. Potencjalne koszty pozbycia się powstałego „bałaganu” są ogromne i stanowią problem dla gminnego budżetu.

Podsumowując – zabezpieczenie w postaci gwarancji jest przeznaczone dla firm, które zajmują się gospodarką odpadami i są zobligowane przepisami do jego posiadania. Jednocześnie gwarancje chronią gminy na wypadek problemów przedsiębiorstwa z prowadzeniem działalności. Kłopoty mogą wynikać z błędów

w zarządzaniu albo też sytuacji losowych, na które w wielu scenariuszach nie mamy wpływu.

Umowa gwarancji czy umowa ubezpieczenia?

Z uwagi na wyłączenia, które standardowo występują w umowach ubezpieczeniowych, polisa środowiskowa nie zawsze była akceptowana przez urzędy. Gwarancja środowiskowa eliminuje ten problem,

bo nie ma w niej wyłączeń. Z drugiej strony należy pamiętać, że gwarancja chroni wskazanego w niej beneficjenta, a nie samego klienta. W pełni odegrają rolę zabezpieczenia roszczeń urzędu, ale nie można jej traktować jako instrumentu przeniesienia na ubezpieczyciela odpowiedzialności za potencjalne szkody. Mechanizm gwarancji nakłada bowiem na jej posiadacza obowiązek zwrotu ponie-

sionych przez ubezpieczyciela kosztów. Transfer ryzyka może spełnić wyłącznie umowa ubezpieczenia, dzięki której firma nie musi obawiać się kosztów, jakie powstaną wskutek przypadkowego zanieczyszczenia środowiska. Gwarancje i ubezpieczenia to produkty komplementarne. Posiadanie obu łączy spełnienie wymogu prawnego oraz ochronę płynącą z zawartej umowy ubezpieczenia.

REKLAMA



IMPULS
LEASING
POLAND

PONAD
15
LAT
W POLSCE

OD PONAD 15 LAT WSPIERAMY ROZWÓJ POLSKICH FIRM

Korzyści ze współpracy z **IMPULS-LEASING** Polska:

- **KOMPLEKSOWA OFERTA FINANSOWANIA**
leasing operacyjny, finansowy, pożyczka, dzierżawa
- **WYSOKA JAKOŚĆ ŚWIADCZONYCH USŁUG**
95% Klientów ocenia naszą obsługę bardzo dobrze i dobrze



Zapraszamy do współpracy

☎ 22 381 00 00

sprzedaz@impuls-leasing.pl

www.impuls-leasing.pl

Ubezpieczenie zdrowotne w ramach etatu czy prywatna polisa zdrowotna?

W ramach umowy o pracę z naszej pensji pobierana jest składka zdrowotna w wysokości minimum 314,10 zł. Jeśli jednak chcemy szybkiego i łatwego dostępu do specjalistów oraz badań diagnostycznych, możemy zyskać to, gdy w podobnej cenie wykupimy prywatną polisę zdrowotną. W tej cenie możemy otrzymać możliwość wykonania nawet 416 badań diagnostycznych oraz nielimitowane konsultacje u lekarzy różnych specjalizacji.

Ewelina Ratajczak

ekspertka polis ubezpieczeń na życie, rankomat.pl

Eksperti rankomat.pl przenieśli ofertę polis zdrowotnych w 3 przedziałach cenowych – do 100, do 200 i do 300 zł miesięcznie. Takie ubezpieczenie, które zaczyna się od 55 zł za miesiąc może być tanią alternatywą dla każdego, kto chce szybko i skutecznie skorzystać z badania lub uzyskać poradę lekarską. A to tylko niektóre z możliwości prywatnej polisy zdrowotnej.

Ubezpieczenie zdrowotne na etacie i bez niego?

W 2023 roku kwota płacy minimalnej wzrosła dwukrotnie. Czy wpłynęło to na wysokość składki ubezpieczenia zdrowotnego? Nie. Najniższa składka miesięczna wynosi 314,10 zł. Osoby zatrudnione w ramach etatu taką składkę mają potrącaną z wynagrodzenia, a pracodawca odprowadza ją na poczet ubezpieczenia zdrowotnego. Dzięki temu pracownicy mogą korzystać z darmowej opieki medycznej w ramach Narodowego Funduszu Zdrowia.

Kwota 314,10 zł dotyczy jednak minimalnego wynagrodzenia. Jeśli

więc zarabiamy więcej – analogicznie wzrasta nasza składka zdrowotna. Przykładowo, przy zarobkach rzędu 7 000 brutto, taka składka wynosić będzie 543,63 zł na miesiąc, a przy wynagrodzeniu w wysokości 10 000 brutto, za ubezpieczenie zdrowotne zapłacimy 776,61 zł miesięcznie.

W przypadku współpracy na zasadach B2 B obowiązek opłacenia składki zdrowotnej, jak i pozostałych, nie spoczywa na przedsiębiorcy, który zleca wykonanie określonych zadań, a na wykonawcy tych usług bądź zlecenia. Wynagrodzenie w ramach umowy może być wyższe, niż w przypadku etatu, jednak to na osobie zatrudnionej spoczywają obowiązki związane z księgowością, które przy etacie spełnia pracodawca.

Umowa zlecenie zobowiązuje pracodawcę do opłacenia składek. Inna sytuacja jest, gdy praca wykonywana jest w ramach umowy o dzieło. Wówczas pracodawca nie ma obowiązku odprowadzania z wynagrodzenia kwoty niezbędnej na opłacenie składek. Osoby, które pracują w ramach dzieła powinny same zatroszczyć się o ubezpieczenie zdrowotne.

Jednak w każdym z powyższych przypadków zatrudnienia można

samemu zdecydować się na zakup prywatnego ubezpieczenia zdrowotnego. W ramach comiesięcznego abonamentu zyskać można szybkie terminy wizyt, minimum formalności oraz dodatkowe usługi.

Opieka w trakcie ciąży i szczepienia już za 100 zł miesięcznie

Oferty polis zdrowotnych zaczynają się już od 55 zł miesięcznie i zapewniają dostęp do 6 różnych specjalistów: internisty/lekarza rodzinnego, pediatry (limit do 10 wizyt w roku polisowym), chirurga ogólnego, dermatologa, endokrynologa, okulisty. Ubezpieczony dostaje możliwość wykonania 85 różnych badań diagnostycznych. W pakiecie są także szczepienia przeciw grypie, zabiegi szpitalne, konsultacje telemedyczne i wizyty domowe.

Opcja o 20 zł droższa zawiera dostęp do 15 różnych lekarzy specjalistów, w tym m.in. ginekologa, alergologa gastroenterologa, kardiologa, ortopedy, laryngologa, neurologa, pulmonologa i urologa. Pakiet liczy 110 badań diagnostycznych, a od 11 miesiąca trwania umowy przysługuje również opieka dla kobiet w ciąży.

Zasiłek szpitalny i e-konsultacje za 200 zł miesięcznie

W cenie składki do 200 zł miesięcznie można zyskać już znacznie więcej. W tym zakresie cenowym są 3 opcje do wyboru, kolejno za: 149 zł, 192,50 zł oraz 198 zł miesięcznie. Najtańsza, zapewnia dostęp do 77 różnych specjalistów oraz 412 różnych badań. Ubezpieczony może skorzystać z pomocy ponad 1200 placówek na terenie całego kraju. Polisa zapewnia e-konsultacje medyczne, rezonans magnetyczny, tomografię komputerową oraz badanie RTG.

Droższy wariant pozwala ubezpieczyć najbliższych członków swojej rodziny (małżonka oraz dzieci) w ramach jednej składki. I stąd też bierze się różnica w cenie, ponieważ zakres polisy jest ten sam.

Trzecia opcja kosztuje 198 zł miesięcznie i zapewnia dostęp do 77 różnych specjalistów, 412 badań, zatem podobnie jak ich wcześniejsza opcja. Wyższa cena wynika z obecności pakietu profilaktyki i stomatologii oraz zasiłku szpitalnego w wysokości 100 zł za dobę spędzoną w szpitalu.

Wizyta u lekarza bez limitu za 300 zł miesięcznie

W kwocie do 300 zł miesięcznie jest także kilka rozwiązań, w tym nieograniczony dostęp do lekarzy i badań diagnostycznych. Za 208 zł miesięcznie, ubezpieczony zyskuje także dostęp do pakietu protetyki oraz 416 różnych badań diagnostycznych.

Polisa zdrowotna za 301 zł miesięcz-

Co oferuje ubezpieczenie zdrowotne w cenie 100, 200 lub 300 zł?

POLISY ZDROWOTNE ZA 100 ZŁ, 200 ZŁ I 300 ZŁ

Cena	100 zł	200 zł	300 zł
Liczba specjalistów	od: 6 do: 15	od: 6 do: 77	od: 14 do: bez limitu
Liczba badań diagnostycznych	od 32 do 110	od 85 do 412	od: 110 do: bez limitu
Wizyty domowe	nie dotyczy wszystkich ofert	nie dotyczy wszystkich ofert	tak
Rezonans	-	nie dotyczy wszystkich ofert	nie dotyczy wszystkich ofert
Szczepienia	grypa	grypa, anatoksyna przeciwgrucznowa	grypa, anatoksyna przeciwgrucznowa, choroby tropikalne

Zródło: rankomat.pl

rankomat.pl

nie (czyli wciąż mniej niż obowiązkowa składka w ramach umowy o pracę) zapewnia oprócz wcześniej wspomnianych usług, jak protetyka, stomatologia czy profilaktyka, również dostęp do psychoterapii. W nieco niższej cenie, za 259 zł, można nabyć również opcję bez limitu. Tutaj zakres świadczeń wygląda trochę inaczej, a sama polisa umożliwia skorzystanie z rehabilitacji, szczepień, zwrotu kosztu leków na receptę oraz zapewnia pełne leczenie szpitalne, w tym również chorób ciężkich. W przypadku tego rozwiązania ubezpieczyć się mogą osoby do momentu ukończenia 69 lat, podczas gdy wszystkie wcześniej opisane produkty są dostępne dla osób do 60 roku życia.

Ochrona zdrowia z polisy szkolnej NNW za 30 czy 400 zł rocznie?

W tym miejscu warto wspomnieć o tym, że coraz więcej ubezpieczeń NNW szkolnych, zapewnia dzieciom coraz lepsze usługi medyczne. Ubezpieczone dziecko standardowo może liczyć na świadczenie z tytułu poważnej choroby, urazu ciała czy pobytu w szpitalu.

W zakresie ochrony może jednak wchodzić również infolinia medyczna, wizyty domowe lekarza lub pielęgniarki, transport medyczny czy dowóz leków do miejsca zamieszkania. Ubezpieczyciel może zapewnić również pomoc psychologiczną, pokrycie kosztów odbudowy zębów oraz naprawy okularów korekcyjnych, jeśli doznało nieszczęśliwego wypadku. Coraz częściej ubezpieczenia szkolne NNW zapewniają również pokrycie kosztów związanych z operacjami plastycznymi, które mogą być konieczne właśnie po nieszczęśliwym wypadku.

Koszt ubezpieczenia sprowadza się do jednorazowej składki rocz-

nej. Zawieramy umowę na 12 miesięcy, a dziecko otrzymuje w zamian ochronę na najbliższy rok. Rozpiętość cenowa waha się od 30 do niecałych 400 zł. Cena wpływa oczywiście na zakres ochrony, im wyższa składka, tym większy zakres ochrony oraz oferowanych usług. Jeśli więc zdecydujemy się na droższy wariant, możemy tym samym zapewnić dziecku dostęp do dodatkowych szczepień, możliwości skorzystania z wizyt domowych lekarza lub pielęgniarki lub pomocy psychologa, gdy zajdzie taka potrzeba.

Dlaczego warto mieć polisę zdrowotną?

Nad prywatnym pakietem warto się zastanowić z kilku powodów. Takie rozwiązanie zapewnia dostęp do specjalisty w ciągu kilku dni roboczych, bez konieczności posiadania skierowania od lekarza pierwszego kontaktu. To usprawnia proces diagnostyki oraz leczenia.

Czas oczekiwania na specjalistę w ramach NFZ bywa różny. Ponad rok czeka się na wizytę u neurologa w Bytomiu, 7 miesięcy na kardiologa w Żaganiu, a endokrynolog w Siedlcach będzie dostępny dopiero w przyszłym roku – to stan na 28 sierpnia 2023 r.

Czas diagnostyki wydłuża się, gdy musisz wykonać serię różnych badań, a następnie z nimi udać się podobnie do specjalisty. Wiele osób w takiej sytuacji rezygnuje z konsultacji w ramach NFZ i udaje się do lekarzy świadczących usługi w prywatnym gabinecie, gdzie wizyta kosztuje między 150 a 500 zł. Okazuje się, że bardziej skorzystać można z prywatnej polisy zdrowotnej, gdzie szybko i darmowo możesz skorzystać zarówno z badań diagnostycznych, jak i wizyt u wielu specjalistów.

Jaką ochronę zdrowia może otrzymać dziecko w ramach NNW?

w cenie od 35 do 300 zł rocznie



Zródło: rankomat.pl

rankomat.pl