

ZŁOTA SETKA



Finansowa
GAZETA FINANSOWA
MARKA
ROKU 2023

NAGRODZENI:



intrum



100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	SPÓŁKA	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW 2021	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW 2022
1	PKO BP	12 204 000	15 042 000
2	PZU	13 388 898	14 691 723
3	mBank	6 411 558	11 661 434
4	Bank Pekao	7 714 608	10 465 029
5	ING Bank Śląski	7 396 000	10 364 000
6	PZU Życie	8 813 156	8 646 185
7	TUIR Warta	7 028 969	8 032 483
8	STU Ergo Hestia	7 440 119	7 702 988
9	BNP Paribas Bank Polska	4 069 630	4 476 977
10	Alior Bank	3 409 806	4 150 268
11	Bank Handlowy w Warszawie	1 497 234	3 993 754
12	Uniqa TU	3 226 485	3 382 675
13	Aforti Holding	2 219 682	2 794 485
14	Generali T.U.	2 512 471	2 665 329
15	TU Allianz Życie Polska	2 105 131	2 540 794
16	TUIR Allianz Polska	1 834 714	2 325 966
17	Compensa TU Vienna Insurance Group	2 093 936	2 253 682
18	Interrisk TU Vienna Insurance Group	1 451 013	1 569 225
19	Bank Millennium	787 952	1 238 707
20	Link4 TU	1 129 437	1 227 225
21	TUnŻ Warta	1 162 962	1 178 474
22	Wiener TU Vienna Insurance Group	954 185	1 139 238
23	Compensa TU na ŻYCIE Vienna Insurance Group	1 086 752	1 118 246
24	TUW PZUW	796 525	1 044 034
25	Generali ŻYCIE T.U.	1 055 598	984 407
26	Bank Ochrony Środowiska	517 939	885 908
27	Uniqa TU na ŻYCIE	820 728	852 678
28	TUW TUW	651 035	715 822
29	Nationale-Nederlanden TUnŻ	732 430	634 778
30	PTR	573 196	603 696
31	Pekao Leasing	295 026	591 385
32	PKO TU	815 845	555 825
33	Agro Ubezpieczenia TUW	338 530	499 892
34	STUnŻ Ergo Hestia	437 397	497 588
35	PKO Życie TU	517 043	491 080
36	TU Euler Hermes	401 741	462 653
37	Santander Allianz TU na ŻYCIE	403 856	453 307
38	CA ŻYCIE TU	419 895	448 027
39	Unum Życie TUIR	369 627	420 999
40	Aegon TU na ŻYCIE	421 260	393 581
41	TUZ TUW	382 370	386 750
42	TU na Życie Europa	372 589	332 580
43	Vienna Life TU na Życie Vienna Insurance Group	294 026	325 173
44	TU Europa	291 337	275 725
45	TUnŻ Cardif Polska	279 768	234 773
46	Dom Maklerski Banku Ochrony Środowiska	156 607	221 134
47	Polski Gaz TUW	154 927	185 607
48	Saltus TUW	209 009	185 450
49	KUKE	145 120	181 091
50	TU Inter Polska	155 154	180 829

Szanowni Państwo,
100 Największych Instytucji Finansowych i Finansowa Marka Roku to plebiscyty goszczące na łamach Gazety Finansowej od początku jej istnienia. Ważne jest dla nas, żeby pokazywać Państwu instytucje „od podszewki”, z ich lepszymi i gorszymi wynikami finansowymi, w trudnych, jak i przyjaznych dla gospodarki czasach. Trzeci rok borykamy się globalnie z zawirowaniami, którym początek dała pandemia, a pogłębiła wojna na Ukrainie. Jak reagują na to instytucje finansowe? Jak sobie radzą, jaką politykę prowadzą, by nie tylko zachować stabilną pozycję, ale też rozwijać się i wspierać klientów? Co sprawia, że korzystamy z usług tych, a nie innych dostawców produktów i narzędzi finansowych? Kto i dlaczego zasłużył na miano Finansowej Marki Roku? Zapraszamy do analizy wyników i lektury uzasadnień wyróżnień, a także treści przygotowanych przez zaproszonych na nasze łamy ekspertów.

Redakcja

Jak kontrolować finanse firmy, gdy gospodarka hamuje?

Płynność finansowa świadczy o zdolności przedsiębiorstwa do spłaty bieżących zobowiązań, dokonywania zakupów i korzystania z usług. Zachowanie jej na optymalnym poziomie definiuje właściwe zarządzanie firmą. Pozwala między innymi uniknąć zatorów płatniczych oraz skupić się na rozwoju biznesu. Wyzwaniem dla wszystkich firm, niezależnie od ich wielkości, jest spowolnienie gospodarcze, które potwierdzają najnowsze dane GUS.

Mariusz Łukasiewicz

prezes Zarządu, BNP Paribas Faktoring

Główny Urząd Statystyczny podał wstępny szacunek produktu krajowego brutto w IV kwartale 2022 r. PKB wzrósł realnie o 2 proc. rok do roku w porównaniu do wzrostu o 8,5 proc. w analogicznym kwartale 2021 r. Wskaźnik ten jest niewyrównany sezonowo w cenach stałych średniorocznych roku poprzedniego. Jeżeli jednak wskaźnik wyrównamy sezonowo – w cenach stałych przy roku odniesienia 2015 – zmniejszył się realnie o 2,4 proc. w porównaniu z poprzednim kwartalem. To jeden z największych spadków od wielu lat. Według oceny Polskiego Instytutu Ekonomicznego dane te wskazują na hamowanie polskiej gospodarki i są efektem podnoszenia stóp procentowych oraz osłabienia gospodarczego w strefie euro.

Znaczenie płynności finansowej

Utrata płynności najczęściej skutkuje trudnością w regulowaniu bieżących wydatków czy niewypłacalności w stosunku do pracowników. W skrajnych przypadkach dochodzi również do utraty wiarygodności w oczach dostawców, co z kolei grozi zerwaniem umów lub wstrzymaniem dostaw. Spowolnienie gospodarcze zwiększa ryzyko zachwiania płynności. Dlatego właśnie warto z wyprzedzeniem podjąć odpowiednie kroki, które pozwolą utrzymać ją na odpowiednim poziomie – niezależnie od rynkowych zawirowań.

Zatory płatnicze mogą pojawiać się z różnych powodów, jednak najczęstszą przy-

czyną jest zamrażanie środków w fakturach wystawianych z odroczone terminem płatności. Konieczność oczekiwania na uregulowanie należności przez 30 czy 60 dni – gdy jednocześnie ze spłatą spóźniają się inni kontrahenci – jest realnym zagrożeniem dla finansów firmy, zwłaszcza w sytuacji spowolnienia gospodarczego.

Rola faktoringu

Istotą faktoringu jest wykupienie przez firmę faktoringową nieprzeterminowanych należności wynikających z wystawionych faktur. Dzięki temu przedsiębiorca otrzymuje gotówkę na długo przed datą płatności obowiązującą kontrahentów. Takie narzędzie finansowe przyczynia się do skrócenia cyklu rotacji środków, którymi można swobodnie dysponować. Faktoring jest korzystnym rozwiązaniem dla przedsiębiorstw, w które najbardziej uderza spowolnienie gospodarcze i które od zawsze borykają się z problemem nieterminowych płatności.

Kluczową rolą faktoringu jest wsparcie w zachowaniu płynności finansowej. Dzięki środkom otrzymanym przed czasem można swobodnie realizować plany biznesowe – bez obaw o powstanie zatorów płatniczych i przejściowe kłopoty finansowe. W okresie spowolnienia gospodarczego każda oszczędność może mieć kluczowe znaczenie. Koszty prowadzenia faktoringu nie są wysokie. Z drugiej strony, działa on podobnie jak leasing, nie wywierając wpływu na zdolność kredytową. Właśnie dlatego przedsiębiorca nie traci szansy na kredyt obrotowy, inwestycyjny czy innego rodzaju wsparcie oferowane przez tradycyjne banki.

Zapewnić finansowanie przedsiębiorcom inwestującym w rozwój

Przed jakimi wyzwaniami stoi obecnie branża leasingowa?

Branża leasingowa to firmy sektora finansowego, których cel jest jeden: zapewnienie finansowania dla przedsiębiorców potrzebujących zainwestować w swoją przyszłość. W czasach prosperity można by było mówić zapewne o braku problemów, ale obecnie w epoce nieustannie wylaniających się czarnych łabędzi mamy do czynienia z ostrożniejszym i obarczonym większą rezerwą do inwestycji podejściem przedsiębiorców. Stąd firmy leasingowe stają obecnie przed szeregiem wyzwań, jakim muszą sprostać. Przede wszystkim ograniczony popyt na inwestycje, wynikający z otoczenia makroekonomicznego przekłada się na zaostrenie konkurencji. Pozyskiwanie i utrzymanie klienta zawsze były bliskimi wyznacznikami miary sukcesu dla branży finansowej, niemniej obecnie przybiera ona wymiar wieloaspektowy i coraz bardziej zintegrowany. Nie mówimy już tylko o koszcie finansowania, jako głównym czynnikiem decydującym o wyborze finansującego przez przedsiębiorcę, ale także o jakości obsługi sprzedażowej oraz posprzedażowej. Nie wolno również zaniedbywać konieczności budowania trwałych relacji z klientami, aby pomagać im w miarę możliwości w innych okolicznościach leasingowych sprawach.

Kolejnym bardzo istotnym wyzwaniem są zmiany w regulacjach prawnych. Niektóre pomagają bądź wręcz mogą zwiększyć znaczenie leasingu w gospodarce, ale są i takie, których zmiany mogą spowodować nieprzewidywalne i krótkotrwałe przeciążenia w działalności operacyjnej firm leasingowych. Taką istotną zmianą legislacyjną, a oczekiwaną nie tylko przez branżę, ale przede wszystkim przez jej klientów, jest umożliwienie zawierania umów leasingu w formie dokumentowej. Zgodnie z obowiązującymi obecnie regulacjami umowa leasingu powinna być zawarta na piśmie. Stąd wyzwaniem jest obecnie konieczność uzyskiwania podpisu pod umowami leasingu od klientów. Nauczyli się oni bowiem, iż inne umowy można zawierać w formie dokumentowej i nie rozumieją, dlaczego przy zawieraniu umów leasingu już nie ma takiej możliwości. Zatem taka zmiana pozwoliłaby na zdynamizowanie rozwoju branży, gdyż jednym z kluczowych czynników decydujących o wyborze tej formy finansowania przez przedsię-

Z Krzysztofem Zgorzelskim, prezesem zarządu Pekao Leasing sp. z o.o., rozmawia Justyna Szymańska.



biorców jest właśnie szybkość i wygoda uzyskania finansowania. Forma dokumentowa przełożyłaby się istotnie na poprawę tych okresów, co z pewnością spotkałoby się z uznaniem wielu przedsiębiorców nie tylko tych działających w skali mikro, czy małych i średnich przedsiębiorców, ale także i dużych korporacji. Pozwoliłoby to także na jeszcze szybszą i bardziej kompleksową digitalizację procesów udzielania i obsługi finansowania przedsiębiorców, które i tak następują w dynamicznym tempie.

Jak na tle całego sektora wygląda pozycja Pekao Leasing?

W ubiegłym roku branża leasingowa rozwijała się stabilnie i udzieliła finansowania dla aktywów o wartości 88,12 mld zł, co odpowiadało jej niewielkiemu wzrostowi o 0,1 proc. r/r. Udział Pekao Leasing w tej kwocie wyniósł 5,59 mld zł, przy wzroście o 15,9 proc. r/r. Jesteśmy zatem jednym z największych graczy na polskim rynku leasingu i dynamicznie dążymy do umocnienia naszej silnej pozycji w sektorze. Kładziemy szczególny nacisk na koncentrację naszych wysiłków na kliencie i budowaniu z nim pozytywnych realizacji, zachęcając do korzystania nie tylko z oferty leasingowej, ale także, z racji bycia członkiem Grupy Banku Pekao, zaintereso-

wania się produktami bankowymi, czy też ubezpieczeniowymi. Spółka oferuje bowiem szeroki zakres produktów leasingowych oraz ściśle współpracuje z Bankiem Pekao S.A. oraz PZU S.A., co pozwala jej na budowanie jak najbardziej kompleksowej oferty, skrojonej pod potrzeby i oczekiwania klienta.

Mocno wspieracie Państwo swoją ofertą małe i średnie przedsiębiorstwa. Dlaczego?

Małe i średnie przedsiębiorstwa są podmiotami, które są bardzo istotne dla makrosystemu gospodarczego Polski. Generują one bowiem blisko połowę PKB i stanowią doskonały barometr dojrzałości i aktywności gospodarki. Dostrzegając tę zależność, nie sposób pominąć tę grupę przedsiębiorców, jako motor napędowy polskiej gospodarki, a tym samym istotny dla każdej firmy leasingowej. Blisko 70 proc. klientów firm leasingowych to bowiem przedsiębiorcy o obrotach do 20 mln zł rocznie. Stąd Pekao Leasing mocno wspiera małe i średnie przedsiębiorstwa, ponieważ uważa, że generują one istotny popyt na środki przeznaczane na inwestycje w nowe środki produkcji, czy modernizację posiadanego parku maszynowego, celem utrzymania w szybko zmieniającym się otoczeniu przewagi technologicznej nad konkurencją. Zatem Pekao Leasing oferu-

je specjalne warunki dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz udziela im preferencyjnych finansowań.

Jakie korzyści czerpią mali i średni przedsiębiorcy z leasingu?

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw, szczególnie ukierunkowanych na działania prośrodowiskowe, może liczyć na niższe koszty inwestycyjne. Leasing umożliwia bowiem przedsiębiorcom pozyskiwanie niezbędnych środków bez konieczności angażowania znacznych własnych pieniędzy. Finansowanie w formie leasingu oferuje także optymalizację kosztową dla przedsiębiorców. W zależności od potrzeb danej firmy można elastycznie i indywidualnie podejść do obciążeń związanych z obsługą rat leasingowych. Najistotniejszą korzyścią dla małych i średnich przedsiębiorstw jest natomiast dopasowanie tej formy finansowania do ich potrzeb. Niska bariera wejścia do tego sektora skutkuje koniecznością utrzymywania wysokiego poziomu technologicznego przez danego przedsiębiorcę, co przekłada się na konieczność ponoszenia nakładów inwestycyjnych. Formuła leasingu pozwala na podzielenie się częścią tego ryzyka, istotnego dla małego, czy średniego przedsiębiorcy z firmą leasingową. Czasy, gdy jedna maszyna mogła pracować 50 lat, czy nawet dłużej przechodzą szybko do lamusa. Teraz, aby mieć przewagę technologiczną, przedsiębiorcy muszą inwestować, a leasing jest tym rodzajem zapewnienia finansowania inwestycji danego aktywa, która najlepiej wypełnia kryteria: szybko, nie za drogo i prosto.

Co wyróżnia ofertę Pekao Leasing na tle innych ofert dostępnych na rynku?

Oferta Pekao Leasing wyróżnia się na tle innych ofert dostępnych na rynku, przede wszystkim ze względu na jej elastyczność i indywidualne podejście do każdego klienta. Firma oferuje szeroki zakres produktów leasingowych takich jak: leasing pojazdów, transportu ciężkiego, maszyn i urządzeń oraz nieruchomości. O unikalności naszej oferty decyduje również bliska współpraca z Bankiem Pekao w zakresie zapewnienia kompleksowości obsługi danego klienta. Także

rozwijająca się dynamicznie współpraca z PZU przekłada się na zwiększenie konkurencyjności naszej oferty na rynku. Warto dodać, iż od ponad roku w strukturach Pekao Leasing działa multiagencja ubezpieczeniowa – PeUF zapewniająca obsługę naszych klientów w zakresie ubezpieczeń.

Jaka jest z Pana perspektywy przyszłość leasingu? Co będzie go kształtowało, co wpłynie na zmiany?

Leasing w Polsce jest stosunkowo młodą branżą, mającą niewiele ponad 30-letnią historię. W samym systemie prawnym funkcjonuje dopiero od 9 grudnia 2000 r. Wcześniej funkcjonował jako tzw. umowa nienazwana, co wiązało się z mnóstwem wyzwań, ale też i doświadczeń. Po tym początkowym okresie można dostrzec dynamiczny rozwój branży i rosnące nieustannie zapotrzebowanie zgłaszane ze strony przedsiębiorców na tę formę finansowania inwestycji. Stąd patrząc na dynamikę sektora w dłuższym horyzoncie i dostrzegając niesłabnący popyt na inwestycje, przyszłość leasingu wydaje się bardzo obiecująca. Rozwój nowych technologii, pojawianie się nowych gałęzi przemysłu, ale przede wszystkim transformacja energetyczna rozpatrywana już nie tylko na poziomie wielkich koncernów, ale także praktycznie każdego przedsiębiorcy, czy sektora publicznego stanowią bardzo istotne impulsy dla dalszego pomyślnego rozwoju branży leasingowej. Kładzenie coraz większego nacisku na kierowanie się przez przedsiębiorców w ich decyzjach wartościami wynikającymi z zasad ESG wspomaga jeszcze bardziej dostrzeganie konieczności modernizacji posiadanych przez nich parków maszynowych. Stąd w najbliższej przyszłości kluczowymi czynnikami, które będą wpływać, a nawet kształtować branżę leasingową, będą rozwój nowych technologii, zmiany legislacyjne, czy utrzymywanie wysokiej świadomości działań mających na celu ochronę naszego środowiska. Leasing będzie zatem rozwijał się dynamicznie, gdyż współczesna gospodarka wymusza na przedsiębiorcach ciągłą poprawę jakości oferowanych produktów i usług. Nie będzie to możliwe bez nakładów na modernizację czy też na rozbudowę parku maszynowego. W tym przypadku leasing zapewnia korzystną formę finansowania dopasowującą się do zmieniających się nieustannie potrzeb klienta.

100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	SPÓŁKA	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW 2021	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW 2022
51	Santander Allianz TU	122 020	118 959
52	TU Zdrowie	98 215	116 548
53	Open Life TU Życie	325 198	100 814
54	Pekao Faktoring	72 898	91 268
55	BNP Paribas Faktoring	50 493	82 128
56	Nationale-Nederlanden TU	78 794	77 204
57	TUW- Cuprum	70 387	76 957
58	Credit Agricole TU	77 136	75 785
59	Signal Iduna Polska TU	69 404	74 997
60	Saltus TU Życie	94 609	74 032
61	Pocztowe TUnŻ	67 038	67 393
62	ING Commercial Finance	52 960	66 644
63	Signal Iduna Życie Polska TU	36 207	41 492
64	Nationale-Nederlanden OFE	49 282	41 429
65	Santander Factoring	35 556	40 100
66	mFaktoring	29 797	36 118
67	Drugi Allianz Polska OFE		33 271
68	PKO Faktoring	22 515	31 428
69	Coface Poland Factoring	25 981	30 307
70	Bank Millennium (faktoring)	27 195	27 291
71	Getin Holding	62 718	21 567
72	OFE PZU „Złota Jesień”	25 045	21 005
73	Polski Gaz TUW na Życie	16 899	20 855
74	TU Inter-Życie Polska	19 843	19 383
75	TUW Rejent-Life	18 325	18 870
76	AEGON OFE	16 432	13 410
77	Kancelaria Prawna - Inkaso WEC	5 996	12 244
78	NNLife OFE	bd	11 616
79	Citi Handlowy (faktoring)	11 164	11 321
80	NWAI Dom Maklerski	6 929	10 271
81	Uniq OFE	11 814	9 925
82	Eurofactor Polska	6 403	9 557
83	Generali OFE	9 248	7 935
84	Allianz Polska OFE	8 516	7 476
85	Partner TUIR	7 638	7 149
86	PKO BP Bankowy OFE	8 506	7 044
87	BOŚ Bank (faktoring)	4 535	6 126
88	HSBC Bank Polska (faktoring)	5 571	5 973
89	KUKE Finance	4 077	5 949
90	Bibby Financial Services	3 883	4 216
91	IFIS Finance	2 228	2 700
92	OFE Pocztylion	3 281	2 615
93	Alior Bank (faktoring)	1 560	2 280
94	Faktoria	1 156	1 848
95	PragmaGO	993	1 472
96	BPS Faktoring i Leasing	1 035	1 079
97	BFF Polska	908	961
98	ABS Investment Alternatywna Spółka Inwestycyjna	793	887
99	Idea Money	902	721
100	eFaktor	351	635

Faktorzy: obroty faktorów w mln zł

Banki: przychody z tytułu opłat, prowizji i odsetek w tys. zł

Ubezpieczenia: wartość składki przypisanej brutto w tys. zł

OFE: wartość portfela inwestycyjnego w mln zł

Inne: wysokość przychodów w tys. zł

oprac.: CBSF, źródło: firmy, GPW, KNF

Instytucje finansowe na celowniku hakerów

Firmy z branży finansowej są narażone na cyberataki 300 razy częściej, niż przedsiębiorstwa działające w innych obszarach. Instytucje finansowe przetwarzają cenne dane dotyczące m.in. aktywów i transakcji, dlatego cyberprzestępczość jest dla nich poważnym zagrożeniem. Zapobieganie atakom utrudnia też złożoność systemów informatycznych stosowanych w instytucjach finansowych.

Naruszenia systemów bezpieczeństwa w firmach z branży finansowej stają się coraz bardziej powszechne, a ich skutki – coraz bardziej poważne. Hakerzy biorą na celownik w szczególności amerykańskie firmy finansowe – 27 proc. globalnych cyberataków jest wymierzona właśnie w przedsiębiorstwa z USA. W następnej kolejności atakowane są instytucje finansowe z Wielkiej Brytanii, Japonii i Rosji. Również polskie instytucje finansowe narażone są na niebezpieczeństwo. Według danych Komisji Nadzoru Finansowego z lutego zeszłego roku, przeciętne polskie przedsiębiorstwo z sektora bankowego jest atakowane około tysiąc razy w tygodniu. Wprost proporcjonalnie do liczby cyberataków rosną też koszty związane z usuwaniem ich skutków. Badanie Accenture wykazało, że średni roczny koszt związany z naruszeniem danych w firmach z sektora usług finansowych wynosi już 18,5 mln dolarów. Jednocześnie trudno oszacować wpływ, jaki cyberataki mają na reputację organizacji.

– Ryzyko związane z bezpieczeństwem danych dotyczy całego procesu obsługi klienta – od korzystania z aplikacji, poprzez obsługę w placówkach finansowych, po procedurę udzielania kredytu. Wraz z rozpowszechnieniem się bankowości mobilnej klienci oczekują całodobowego dostępu do swojego konta. Dodatkowo w Polsce bardzo prędko działają fintechy, które oferują np. wygodne opcje płatności w internecie. Tymczasem według danych ImmuniWeb, 92 proc. mobilnych aplikacji bankowych zawiera co najmniej jedną lukę bezpieczeństwa średniego ryzyka – mówi Niklas Enge, dyrektor regionalny, Nordics i Polska w firmie Progress.



Monitorowanie sieci ułatwia zarządzanie bezpieczeństwem

– Odpowiedzią firm na coraz częstsze i bardziej niebezpieczne cyberataki jest zwiększanie działań w zakresie bezpieczeństwa danych. Inwestują w rozszerzony monitoring infrastruktury IT, aby skanować dane w poszukiwaniu przypadków naruszeń bezpieczeństwa, awarii, złośliwego oprogramowania i innych anomalii systemowych. Co więcej, firmy wprowadzają narzędzia, które mogą zautomatyzować procesy bezpieczeństwa. Biorąc pod uwagę zwiększającą się liczbę ataków na systemy finansowe, automatyzacja to niezbędna funkcja. Hakerzy nie przestaną wprowadzać innowacji i szukać nowych dróg dostępu do sieci finansowych – dodaje Niklas Enge.

Dostępne są jednak rozwiązania eliminujące problemy, z którymi zespoły IT w sektorze usług finansowych borykają się najczęściej. Należy do nich kompleksowy monitoring IT, czyli jedno, dobrze dobrane narzędzie, które pozwala na szczegółową obserwację infrastruktury IT, czyli serwerów, routerów, rozwiązań w chmurze, aplikacji i systemów

pamięci masowej. Kolejne rozwiązanie to inteligentne powiadomienia, czyli system alertów, który natychmiast sygnalizuje każdą niepokojącą aktywność. Należy pamiętać, że zbyt duża liczba alertów może przytłoczyć zespół IT. Według badań przeprowadzonych przez Ovum, ponad jedna trzecia (37 proc.) banków dziennie otrzymuje średnio 200 tys. powiadomień związanych z bezpieczeństwem. Ważne jest także szczegółowe monitorowanie ruchu sieciowego, aby sprawdzić, którzy użytkownicy, aplikacje i urządzenia zużywają najwięcej pasma. Nietypowe wykorzystanie i skoki aktywności mogą wskazywać na problem z bezpieczeństwem. Instytucje finansowe nie mogą zapomnieć o konfiguracji sieci w celu zabezpieczenia się przed przypadkowymi lub złośliwymi zmianami konfiguracji urządzeń sieciowych. Istotne jest również zarządzanie logami – monitorowanie ich i ustawianie alertów dla meta trendów, takich jak zmiany objętości oraz filtrowanie i archiwizowanie logów przez dowolny okres przechowywania, aby spełnić wymagania prawne.

Dodatkowe środki bezpieczeństwa

– Monitorowanie infrastruktury IT to podstawowa linia obrony instytucji finansowej przed cyberatakami. Firmy mogą korzystać z własnych polityki alertów w połączeniu z możliwościami AI i uczenia maszynowego, aby zobaczyć, skąd pochodzą ataki i przewidzieć problemy, zanim się pojawią. Innym rodzajem monitoringu jest rozwiązanie Network Detection and Response (NDR), które bada przepływ ruchu w sieci. NDR to wielowarstwowe podejście do bezpieczeństwa, wykorzystujące analizę zachowań, algorytmy, uczenie maszynowe, czy dane dotyczące reputacji firmy. Może być używane do przewidywania i automatyzacji reakcji na wykryte zagrożenia, które ominęły ochronę obwodową i zaczęły się rozprzestrzeniać w sieci. Oczywiście, sam monitoring sieci nie jest jedynym rozwiązaniem. Ważną rolę odgrywają zaktualizowane zasady dotyczące hasel, dwuskładnikowe uwierzytelnianie oraz kampanie edukacyjne dla użytkowników – podsumowuje ekspert firmy Progress. Szkolenia dla pracowników i weryfikowanie ich wiedzy związanej z bezpieczeństwem są równie istotne, aby mieć pewność, że zespoły specjalistów mają bieżące informacje na temat zagrożeń i sposobów ich zapobiegania.

Źródła:

Raport Federal Reserve Bank of New York, „Cyber Risk and the U.S. Financial System: A Pre-Mortem Analysis”

Raport Chinatheatreat.com, „High-Tech Heist: Chinese government, its vendors, and the threat to US banks”

Badanie Accenture, „Unlocking the Value of Improved Cybersecurity Protection”

Raport Związku Przedsiębiorstw Finansowych I EY Polska, „Nadużycia w sektorze finansowym. Edycja 2022”

Badanie ImmuniWeb, State of Application Security at S&P Global World's 100 Largest Banks

Dostarczamy narzędzia wspomagające raportowanie ESG

Z Piotrem Badurą, prezesem zarządu CRIF, rozmawia Beata Tomczyk



Jak koncepcja zielonego ładu i przekierowanie inwestycji na zielone projekty wpływają na działania firm funkcjonujących w obszarze Unii Europejskiej?

Zielony ład jest bardzo ciekawą koncepcją, którą Unia Europejska i wszystkie podmioty na rynku europejskim będą musiały realizować, aby osiągnąć neutralność klimatyczną do 2050 r. Jest to o tyle istotne, że będziemy musieli ograniczyć emisję gazów cieplarnianych w wielu obszarach i inwestować w odnawialne źródła energii. Zielony ład, który wpisuje się w obszar ESG, ma duży wpływ na działanie podmiotów na rynku europejskim. Z jednej strony jest to duże wyzwanie, bo firmy będą musiały dostosować się do wszystkich regulacji, zacząć nie tylko działać zgodnie z ESG, ale również raportować wskaźniki niefinansowe, które w ramach ESG są wymagane do raportowania. Z drugiej strony jest to też duża szansa dla przedsiębiorstw, bo Unia Europejska zdaje sobie sprawę, że przekierowanie źródeł finansowania właśnie w zielone projekty umożliwia tak naprawdę realną zmianę. Gdyby nie było wsparcia poprzez działania finansowe, wiele firm prawdopodobnie nie podjęłoby tego wyzwania. Natomiast w sytuacji, gdy za koncepcją neutralności klimatycznej, zielonego ładu idą środki finansowe, które umożliwiają firmom udział w pewnych projektach biznesowych przynoszących korzyści finansowe, ta śmiała koncepcja ma szansę na realizację. I w związku z tym firmy, które dostosują się do zielonego ładu i będą mogły realizować projekty, które spełniają jego wymogi, będą mogły uzyskać nowe środki finansowe. Ponadto to też podniesie konkurencyjność, bo firmy, które nie będą mogły spełnić wymogów zielonego ładu, nie będą mogły dostać środków finansowych albo będą miały je po prostu znacznie ograniczone. Więc to jest bardzo istotne działanie Unii Europejskiej, które, mamy nadzieję, wpłynie na to, jak nasza planeta będzie wyglądała w przyszłości.

Obowiązek raportowania jest coraz powszechniejszy. Jak firmy w obrębie Unii Europejskiej ustosunkowują się do niego?

Unia Europejska to grupa wielu państw i to, jak np. w naszym kraju jesteśmy nastawieni do raportowania ESG wygląda troszeczkę inaczej niż w krajach zachodnich. Tam wiele firm, szczególnie dużych, od dawna jest skupionych na tym, aby nie dość, że wypełniać wszystkie zalecenia wynikające z ESG, to również raportować. Oczywiście duże firmy mają łatwiej, mają odpowiednie zasoby, mają od-

powiednie zespoły, mają też odpowiednią wiedzę, kompetencje, mogą wynająć zewnętrzne firmy, które im w tym doradzają. W małych przedsiębiorstwach, nie tylko u nas, ale również w Unii Europejskiej, jest znacząco gorzej. I oczywiście dziś ktoś może powiedzieć, że obowiązek raportowania dotyczyć będzie tylko największych firm, więc to nie jest duży problem. Ale patrząc długofalowo, w dłuższej perspektywie również dotknie mniejszych przedsiębiorstw.

Wspomniał Pan o tym, że zachodnie przedsiębiorstwa z wdrażaniem i raportowaniem rozwiązań ESG są trochę dalej niż polskie. Jak radzą sobie w tej materii rodzime firmy?

Zdecydowanie widać zainteresowanie obszarem ESG. Natomiast tak jak powiedziałem, w przypadku polskich, jak i zagranicznych podmiotów jest to głównie zainteresowanie wśród dużych przedsiębiorstw. Małe przedsiębiorstwa zaczynają powoli zdawać sobie sprawę z tego, że ESG jest ważnym tematem, że raportowanie pozafinansowych parametrów jest istotne i trzeba będzie coś z tym zrobić. Szczególnie że bardzo istotne regulacje dotyczą tzw. łańcucha dostaw. Każde duże przedsiębiorstwo będzie musiało raportować nie tylko wskaźniki dotyczące samego przedsiębiorstwa, ale całego łańcucha dostaw, czyli wszystkich przedsiębiorstw, z którymi współpracują. Jest planowana regulacja, która ma dotyczyć szczególnej staranności w raportowaniu łańcucha dostaw. Taka regulacja weszła już w życie u naszych sąsiadów, w Niemczech. Co ważne około 30 proc. naszego eksportu idzie właśnie do Niemiec, a duży podmiot niemiecki współpracujący z podmiotem w Polsce, aby wypełnić tę regulację, będzie badał zgodność podmiotu polskiego, który jest w łańcuchu dostaw z parametrami ESG.



ESG jest częścią naszej misji. W ramach litery „S” ze skrótu #ESG staramy się edukować nie tylko naszych klientów, partnerów, pracowników, ale też młodzież i dzieci.

A jaki jest powód tego, że firmy ujawniają dane niefinansowe? Co za tym stoi? Czy chęć, czy polityka, czy może jakieś wymierne korzyści? A może po prostu obowiązek prawny?

Oczywiście obowiązek prawny jest w tym momencie głównym kryterium, które firmy biorą pod uwagę, ale to nie jest jedyny powód. Drugim powodem jest też zainteresowanie inwestorów. Inwestorzy ze świata finansowego zdają sobie sprawę z tego, że ESG jest ważnym czynnikiem i bardziej przychylnie patrzą na podmioty, które spełniają wymogi ESG. Ponadto, co jest nie bez znaczenia, jest też presja rynku. Wszyscy jako mieszkańcy tej planety chcemy, aby ona jeszcze w przyszłości istniała w takim mniej więcej wymiarze jak teraz. Nie była pustynią. Więc staramy się wywierać presję na podmioty, które nie spełniają wymogów, chociażby tych środowiskowych. Po drugie, młode pokolenie chce pracować w firmach, które spełniają wymogi ESG. Trzeci aspekt, który z czasem będzie coraz bardziej istotny, to dostęp do finansowania. Finansowanie podmiotów, które nie spełniają wymogów ESG, będzie trudne, instytucje finansowe nie będą ich mogły finansować albo będą mogły im dostarczać droższy kapitał.

Jak sytuacja z raportowaniem danych niefinansowych wygląda w sektorze finansowym?

Sektor finansowy jest szczególnie ważny w całej koncepcji z tego powodu, że kieruje przepływem środków do przedsiębiorstw. Instytucje finansowe same z siebie na środowisko nie mają dużego wpływu, bo to są zazwyczaj podmioty nowoczesne, korzystające z najnowszych technologii, które zazwyczaj są ekologiczne. Natomiast to one decydują o tym, do kogo trafią środki finansowe, to one mają olbrzymi łańcuch dostaw i to one będą musiały raportować to, czy ich produkty finansowe są zgodne z wymogami ESG. W związku z tym podmioty z rynku finansowego stają się kluczowym elementem tej pozytywnej zmiany, która, mam nadzieję, nastąpi.

Docelowo w Polsce obowiązek raportowania ma objąć 3,5 tys. firm, które spełniają kryterium zatrudnienia powyżej 250 osób. Są na to przygotowane?

Większość dużych przedsiębiorstw już wie, co to jest ESG, już się certyfikują, korzysta z firm doradczych. Natomiast wspomniała pani o 3,5 tys. firm. To jest TYLKO 3,5 tys. firm w porównaniu z 2,5 mln aktywnych małych i średnich przedsiębiorstw. Natomiast te małe i średnie przedsiębiorstwa to są właśnie wszystkie te podmioty, które są gdzieś w łańcuchu dostaw tych dużych przedsiębiorstw. Także to, że dana firma ze względu na swój rozmiar, nie jest jeszcze objęta raportowaniem ESG, to nie znaczy, że ten temat może w ogóle zignorować. W momencie, gdy duży podmiot będzie musiał raportować zgodność swojego łańcucha dostaw z dyrektywą ESG, to pytanie trafi do małego przedsiębiorstwa. Małe przedsiębiorstwo musi rozumieć, co to jest. Musi dostarczyć odpowiednie dane. To jest zadanie, które czeka cały rynek. Natomiast duże firmy mają spory problem z tym, aby te dane móc dostarczyć. Zbieranie danych jest wciąż utrudnione. Brak narzędzi, brak jeszcze odpowiednich standardów. To jest wszystko, co musimy jako Unia Europejska, jako przedsiębiorstwa wypracować.

Przed jakimi wyzwaniami, poza wspomnianym przez Pana brakiem standardów i narzędzi, stoją w kontekście raportowania ESG przedsiębiorstwa?

Bardzo trudno jest m.in. zebrać wszystkie dane dotyczące łańcucha dostaw. Ponadto, co jest ważne, nawet jeżeli te dane mamy, to musimy je odpowied-

nio zinterpretować. Zbiór danych dotyczących wszystkich aspektów ESG jest zbiorem szerokim, niejednorodnym, więc kompetencji w pojedynczych podmiotach, aby te dane interpretować, po prostu nie ma. Potrzebne są też narzędzia, i takie narzędzia właśnie w tym momencie na rynku powstają, które pomogą przedsiębiorstwom zbierać dane, odpowiednio je analizować i wyciągać wnioski. Bo nawet jeżeli zbierzemy dane, musimy z nich wyciągnąć wnioski. Jak dostosować się do regulacji, tak aby nasz rating ESG był ratingiem coraz lepszym.

W jaki sposób CRIF może wspomóc w tych wyzwaniach firmy?

CRIF jako firma działająca w obszarze danych – jesteśmy największą w Europie firmą dostarczającą informacji kredytowej o konsumentach i o przedsiębiorstwach – ma w swojej ofercie rozwiązanie wspierające zbieranie danych dla raportowania ESG. Nie jesteśmy firmą, która jest bardzo rozbudowana w obszarze doradztwa ESG, natomiast naszą kompetencją są narzędzia. Platforma Synergy, europejskie rozwiązanie, które pozwala wszystkim firmom dokonać autocertyfikacji, czyli na podstawie danych, jakie dostarczą, uzyskać odpowiednie certyfikaty ESG z informacjami, jak mają postępować, aby ten certyfikat w przyszłości miał lepszy wynik. A dla firm, które posiadają łańcuch dostaw, narzędzie to wspiera zbieranie informacji o podmiotach z łańcucha dostaw. Niezależnie, czy naszym dostawcą jest firma w Polsce, czy firma w Czechach, czy firma w Hiszpanii, rozwiązanie Synesgy jest dostosowane do zbierania informacji w danym rynku, zlokalizowanym tak, aby każdy z naszych partnerów biznesowych mógł wypełnić odpowiednie formularze i uzyskać certyfikat.

Jakie znaczenie dla Pana firmy ma strategia ESG?

ESG jest częścią naszej misji. Zatrudniamy młodych ludzi, dla których ekologia, aspekty społeczne, są istotne. Gdzie tylko się da, w każdym obszarze, używamy rozwiązań ekologicznych. W ramach litery S ze skrótu ESG staramy się edukować nie tylko naszych klientów, partnerów i pracowników, ale też młodzież i dzieci. Aktywnie działamy w różnych organizacjach, które wspierają ludzi w trudnych sytuacjach życiowych. Dbamy też o to, aby w naszym przedsiębiorstwie odpowiednio wspierać rozwój kobiet, których jest z nami coraz więcej, z czego się bardzo cieszymy.

50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	SPÓŁKA	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW 2021	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW 2022	ZMIANA PROC.
1	Bank Handlowy w Warszawie	1 497 234	3 993 754	166,74
2	Kancelaria Prawna - Inkaso WEC	5 996	12 244	104,20
3	Pekao Leasing	295 026	591 385	100,45
4	Faktorzy	215	411	91,16
5	mBank	6 411 558	11 661 434	81,88
6	eFaktor	351	635	80,91
7	Bank Ochrony Środowiska	517 939	885 908	71,04
8	BNP Paribas Faktoring	50 493	82 128	62,65
9	Faktoria	1 156	1 848	59,86
10	Bank Millennium	787 952	1 238 707	57,21
11	Eurofactor Polska	6 403	9 557	49,26
12	PragmaGO	993	1 472	48,24
13	NWAI Dom Maklerski	6 929	10 271	48,23
14	Agro Ubezpieczenia TUW	338 530	499 892	47,67
15	Alior Bank (faktoring)	1 560	2 280	46,15
16	KUKE Finance	4 077	5 949	45,92
17	Dom Maklerski Banku Ochrony Środowiska	156 607	221 134	41,20
18	ING Bank Śląski	7 396 000	10 364 000	40,13
19	PKO Faktoring	22 515	31 428	39,59
20	Bank Pekao	7 714 608	10 465 029	35,65
21	BOŚ Bank (faktoring)	4 535	6 126	35,08
22	TUW PZUW	796 525	1 044 034	31,07
23	TUIR Allianz Polska	1 834 714	2 325 966	26,78
24	Aforti Holding	2 219 682	2 794 485	25,90
25	ING Commercial Finance	52 960	66 644	25,84
26	Pekao Faktoring	72 898	91 268	25,20
27	KUKE	145 120	181 091	24,79
28	Polski Gaz TUW na ŻYCIE	16 899	20 855	23,41
29	PKO BP	12 204 000	15 042 000	23,25
30	Alior Bank	3 409 806	4 150 268	21,72
31	mFaktoring	29 797	36 118	21,21
32	IFIS Finance	2 228	2 700	21,18
33	TU Allianz Życie Polska	2 105 131	2 540 794	20,70
34	Polski Gaz TUW	154 927	185 607	19,80
35	Wiener TU Vienna Insurance Group	954 185	1 139 238	19,39
36	TU ZDROWIE	98 215	116 548	18,67
37	Coface Poland Factoring	25 981	30 307	16,65
38	TU Inter Polska	155 154	180 829	16,55
39	TU Euler Hermes	401 741	462 653	15,16
40	Signal Iduna Życie Polska TU	36 207	41 492	14,60
41	TUIR Warta	7 028 969	8 032 483	14,28
42	Unum Życie TUIR	369 627	420 999	13,90
43	STUnŻ Ergo Hestia	437 397	497 588	13,76
44	Santander Factoring	35 556	40 100	12,78
45	Santander Allianz TU na ŻYCIE	403 856	453 307	12,24
46	ABS Investment Alternatywna Spółka Inwestycyjna	793	887	11,85
47	Vienna Life TU na ŻYCIE Vienna Insurance Group	294 026	325 173	10,59
48	BNP Paribas Bank Polska	4 069 630	4 476 977	10,01
49	TUW TUW	651 035	715 822	9,95
50	PZU	13 388 898	14 691 723	9,73



Zalety korzystania z faktoringu eksportowego

Polskie firmy odgrywają coraz większą rolę w handlu zagranicznym. Jak wynika ze wstępnych danych Krajowej Izby Gospodarki, w 2022 r. rodzimy eksport wzrósł o 22,2 proc., osiągając rekordową wartość ponad 300 mld euro. Jeśli dane zostaną potwierdzone przez GUS, Polska znajdzie się w gronie dwudziestu największych eksporterów na świecie.

Paweł Nowak

dyrektor sprzedaży, BNP Paribas Faktoring

Polski eksporter musi spełnić kilka kluczowych warunków, aby zainteresować swoją ofertą zagranicznych partnerów handlowych. Wysoka jakość i atrakcyjna cena produktu często powinna iść w parze z możliwością zaoferowania odpowiednio długich terminów płatności. Może to być wyzwaniem dla młodej, dopiero rozwijającej się firmy i realnie zagrażać zachowaniu płynności finansowej. Innym wyzwaniem jest pogodzenie wydłużonych terminów płatności z zapłatą za surowce dostawcom, oczekującym szybkiej zapłaty za fakturę.

Poprawić płynność finansową i konkurencyjność

Sprzedaż towarów na innych rynkach jest pozytywnym zjawiskiem dla krajowej gospodarki. Z drugiej strony przedsiębiorcy podejmują większe ryzyko wynikające między innymi z innych, przewidzianych prawem terminów spłat obowiązujących w państwach kontrahentów. W celu zachowania płynności finansowej sposobem na wcześniejsze otrzymanie środków za wystawioną fakturę jest faktoring eksportowy.

Faktoring eksportowy jest rozwiązaniem, w ramach którego faktor wykupuje faktury wystawione kontrahentom zagranicznym przez dostawcę produktów lub usług. Eksporterzy mogą dzięki temu poprawić płynność finansową i konkurencyjność na rynku oraz zapobiec zatorom płatniczym. Wszystko dzięki przeniesieniu na firmę faktoringową ryzyka braku zapłaty oraz monitorowania odbiorcy. Faktoring eksportowy występuje w dwóch odsłonach. Niepewny, czyli z regresem, polega na wykupie przez faktora należ-

ności bez przejścia ryzyka niewypłacalności odbiorców swojego klienta. Istotą faktoringu pełnego, bez regresu, poza samym finansowaniem, jest również przejście przez faktora ryzyka niewypłacalności kontrahentów objętych umową faktoringu.

Ograniczenie ryzyka

Jedną z kluczowych zalet korzystania z faktoringu eksportowego jest ograniczenie ryzyka kursowego. Przedsiębiorcy nie muszą analizować wahań na rynkach walutowych, ponieważ otrzymują środki bezpośrednio po transakcji sprzedaży, nawet w dniu wystawienia faktury. Nie bez znaczenia jest również wybór partnera finansującego faktury. W sytuacji, gdy odbiorca opóźnia się z płatnością, instytucja finansowa może wspierać przedsiębiorcę w uzyskaniu zapłaty. Im lepiej rozpoznawalna marka na rynkach zagranicznych, tym większe szanse na skuteczne działanie na rzecz eksportera.

Korzystanie z faktoringu eksportowego jest realnym wsparciem przy rosnącym poziomie niepewności polityczno-gospodarczej. Warto dodać, że faktoring stanowi atut eksportera w relacjach z dostawcami. Szybsza spłata zobowiązań może otworzyć nowe możliwości w uzyskaniu korzystnych rabatów lub też zagwarantować dostępność towarów czy surowców, co obecnie ma bardzo duże znaczenie dla rozwoju biznesu.

Faktoring eksportowy jest przeznaczony zarówno dla dużych korporacji, jak i podmiotów z sektora MSP, planujących rozpoczęcie eksportu, chcących oferować wydłużone terminy płatności lub wystawiających faktury w różnych walutach. Finansowanie odbywa się w walucie faktury, w jakiej została ona wystawiona, eliminując tym samym ryzyko różnic kursowych.

Być liderem rynku, to znaczy wyznaczać drogę dla innych

Odnaczenie Finansowa Marka Roku w kategorii Windykacja po raz kolejny trafia do Intrum – lidera sektora zarządzania wierzytelnościami. Co to oznacza dla firmy, która w tym roku obchodzi 25. urodziny? Z jakimi wyzwaniem wiąże się bycie numerem jeden branży?

Krzysztof **Krauze**

Prezes Zarządu Intrum w Polsce

Firmy windykacyjne, takie jak Intrum, pełnią ważną rolę w naszej gospodarce i są niezbędnym ogniwem ekosystemu płatniczego. Wydaje się jednak, że w obliczu kolejnego kryzysu finansowego, usługi oferowane przez podmioty z branży zarządzania wierzytelnościami stają się szczególnie istotne i pożądane. Rekordowo wysoka inflacja, która przekłada się na wysokie koszty życia, wysokie stopy procentowe, które sprawiły, że spłata zaciągniętych kredytów i pożyczek stała się kosztowna, podwyżki cen energii i paliw. W rezultacie tych zjawisk coraz więcej osób w naszym kraju ma problem z terminowym płaceniem rachunków i wywiązywaniem się ze swoich zobowiązań. I wiele wskazuje na to, że z każdym miesiącem dłużników będzie przybywać. Sytuacja, w której znaleźli się konsumenci, oczywiście wpływa negatywnie na biznes – długi klientów oznaczają problemy z płynnością finansową, które spotykają wiele przedsiębiorstw, szczególnie w sektorze MŚP. W pomocy niesionej przez firmy windykacyjne upatrują rozwiązania swoich problemów.

Podmioty z sektora zarządzania wierzytelnościami (szczególnie taka firma jak Intrum, która funkcjonuje na rynku już 25 lat, co oznacza, że jesteśmy jedną z pierwszych profesjonalnie działających firm win-

dykacyjnych w naszym kraju), posiadają doświadczenie, narzędzia i sprawdzone know-how, by pomagać zarówno firmom, jak i ich klientom – zadłużonym konsumentom. Ale w naszym biznesie nie chodzi tylko o efektywność i sprawne działanie. Chodzi również o empatyczne podejście i etykę – kwestie, które są szczególnie ważne w branży windykacji.

W Intrum nie tylko wierzymy w to, że etyczna windykacja jest możliwa, ale jest po prostu konieczna! Każdego dnia kontaktujemy się z tysiącami zadłużonych konsumentów, którym pomagamy rozpocząć życie wolne od długów. Nierzadko mamy do czynienia z życiowymi dramatami, naprawdę trudnymi sytuacjami. Nasza praca wymaga etycznego i empatycznego podejścia. Na co dzień kierujemy się 4 wartościami, które leżą u podstaw naszej misji i wizji, są to: Empathy, Ethics, Dedication i Solutions. Z etyką bezpośrednio związane jest to, jak postrzegamy bycie liderem branży. Chodzi o dawanie przykładu i wyznaczanie standardów etycznego działania dla innych podmiotów funkcjonujących w naszym sektorze. Na co dzień działamy w oparciu o nasz Kodeks Postępowania – drogowskaz mówiący, jak mamy postępować w kontaktach z klientami i osobami zadłużonymi, Zasady uczciwego traktowania konsumentów wraz z 10 zasadami etycznych i rzetelnych praktyk windykacyjnych. To normy i ramy zachowań, które mogą stać się bez problemu standardem dla całej branży.

Iwona **Żurawska**

Dyrektor Departamentu HR w Intrum

Każda nagroda jest dla nas ważna, bo to sygnał od rynku (naszych klientów, całego otoczenia biznesowego), że dobrze wykonujemy swoją pracę. Jednak według mnie najważniejsze jest docenienie, które płynie od naszego zespołu. Dlaczego? To dzięki pracownikom możemy realizować naszą misję.

To pracownicy świadczą o sile i pozycji rynkowej danej firmy. To znana prawda HR-u, a mam wrażenie, że wiele firm o niej zapomina na co dzień. Jestem dumna z faktu, że od blisko dwóch dekad mogę pracować w firmie, która prezentuje podejście Employee-first! i jeżeli chodzi o dbanie o potrzeby i dobrostan pracowników, jest przykładem do naśladowania dla innych marek. Wkładamy wiele pracy w to, by być atrakcyjnym pracodawcą w naszej branży i cieszyć, że nasi pracownicy doceniają te starania. Wyniki badań satysfakcji, takich jak np. My voice, które regularnie przeprowadzamy w naszej firmie, to jeden z dowodów.

Podobnego zdania jest,

Agnieszka **Surowiec**

Brand & Comms Director
Market Poland w Intrum

To pracownicy są najlepszą wizytówką danej firmy. W czasach, w których już nie liczy się tylko to, że świadczysz profesjonalne usługi, ale musisz jeszcze zakomunikować to rynkowi, odpowiednio się reklamować, to bardzo ważne, aby mieć Ambasadorów marki w postaci pracowników. To sytuacja 'win-win' dla obu stron. „Reklama” firmy, która opiera się na Employee Advocacy jest wiarygodna, więc przynosi najlepsze efekty. Wspiera także działania employer brandingowe prowadzone przez markę. Dla pracowników to również ważne, aby brać udział w komunikacji zewnętrznej, być ekspertami, którzy reprezen-

tują firmę przed różnymi grupami interesariuszy. Czują się wtedy wyróżnieni i mają poczucie, że ich zaangażowanie i udział w życiu firmy nie kończy się na realizowaniu konkretnych zadań.

Cieszę się, że w Intrum działa zespół Ambasadorów Marki Intrum. To grupa blisko 40 pracowników, którzy odgrywają bardzo ważną rolę w promowaniu naszego biznesu i nie tylko. To doświadczeni specjaliści – eksperci marki, którzy w mediach i podczas wydarzeń branżowych dzielą się know-how Intrum. Ich aktywność nie pozostaje niezauważona przez nasz zespół, więc jednocześnie nasi Ambasadorzy-eksperti promują Intrum wśród pracowników. Ich działania stają się ważną częścią employer brandingowej strategii naszej firmy. Wśród Ambasadorów Marki Intrum są również osoby, których „specjalizacją” stały się działania CSR. Bycie firmą odpowiedzialną społecznie jest na stałe wpisane w misję Intrum i wynika wprost z przyjętego modelu biznesowego – sustainability. Jednocześnie wiemy, że firmowa polityka CSR, która ma przynieść pożądane efekty, chociażby w obszarze działań charytatywnych, nie powinna z jednej strony ograniczać się do finansowego wspierania jakiejś organizacji, ani narzucać pracownikom gotowych rozwiązań. W Intrum to oni są pomysłodawcami akcji CSR, w których firma bierze udział i motywują się wzajemnie do działania w tym obszarze. Ogromnie cieszę się z faktu, że

”

To pracownicy świadczą o sile i pozycji rynkowej danej firmy. To znana prawda HR-u, a mam wrażenie, że wiele firm o niej zapomina na co dzień.

w roku, kiedy Intrum w Polsce kończy 25 lat, nasza firma jest w takim miejscu, że bez cienia wahania może o sobie powiedzieć, że jest liderem rynku i jest na tyle dojrzałą marką, że posiada zespół Ambasadorów.

Agnieszka **Kunkel**

Country Investment Director
/ Board Member w Intrum TFI

Współpraca z firmą odpowiedzialną społecznie, której zależy na pracownikach to również kwestie, które stają się coraz ważniejsze dla naszych klientów. Poszukują partnerów, którzy działają etycznie, bo sami na co dzień dbają o ten obszar i którzy potrafią odpowiadać na wyzwania, stawiane przez dzisiejszy biznes. To zapewnia Intrum.

Jeżeli miałabym odpowiedzieć na pytanie, co w kontekście Intrum oznacza dla mnie bycie „numerem jeden” w naszej branży i z jakimi wyzwaniami to się wiąże, od razu wymieniam dwie kwestie. Pierwsza – to trzymanie się przyjętych zasad i wartości, które są dobrym kompasem w prowadzeniu biznesu. Zmieniały się uwarunkowania polityczne, ekonomiczne naszego funkcjonowania na rynku, zmieniało się również prawo, a od 25 lat jedno pozostaje niezmiennie: zorientowanie Intrum na cel, jakim jest niesienie pomocy zadłużonym konsumentom i firmom, które potrzebują wsparcia w zachowaniu płynności finansowej. Niezmienne pozostają nasze etyczne podejście i profesjonalizm w realizowaniu konkretnych działań. Druga kwestia to słuchanie naszych klientów i reagowanie na zmieniające się potrzeby rynku. To zakłada pewną elastyczność i na pewno konieczność rozwoju. Czy te dwa podejścia czasem nie są ze sobą sprzeczne? Zupełnie nie! Przykład Intrum pokazuje, że to sprawdzony przepis na sukces.



Polskie firmy najlepsze w Europie w zarządzaniu płacą

Polskie firmy są najlepiej przygotowane do zarządzania płacami w Europie i zajmują pierwsze miejsce w Payroll Proficiency Index, przygotowanym przez firmę kadrowo-płacową SD Worx. Rodzime przedsiębiorstwa uzyskały aż 71,7 proc. w biegu w zarządzaniu listami płac, wyprzedzając tym samym firmy z Norwegii (71,2 proc.), Hiszpanii (70,5 proc.) i Irlandii (68,15 proc.).

Paulina Zasepa

HR Manager, SD Worx Poland

Payroll Proficiency Index daje szczegółowy wgląd w to, jak europejskie organizacje zarządzają procesami płacowymi. Pod uwagę w zestawieniu zostało wziętych sześć elementów: złożoność ustawodawstwa, zaawansowanie technologiczne, wynagrodzenia, eksperckość w obszarze listy płac, zarządzanie zespołami i partnerzy zewnętrzni.

Polska liderem Payroll Proficiency Index

W najnowszej edycji Payroll Proficiency Index uwzględniono odpowiedni przedstawicieli firm z 16 europejskich krajów. Polska zajęła pierwsze miejsce (71,7 proc.), wyprzedzając na podium Norwegię (71,2 proc.) oraz Hiszpanię (70,5 proc.). Po przeciwnej stronie zestawienia znalazły się: Niemcy (63,6 proc.), Dania (63,5 proc.) oraz Francja (63,1 proc.). – Chociaż mogłoby się wydawać, że firmy z Europy Zachodniej są lepiej przygotowane do zarządzania listami płac, to, jak wskazują wyniki Indeksu, potęgę gospodarcze jak Francja czy Niemcy zajmują ostatnie miejsca. Jako

główne przyczyny możemy wskazać przede wszystkim dużą złożoność ustawodawstwa w tych krajach oraz wynikające z tego trudność w naliczaniu wynagrodzeń. Polska znalazła się na pierwszym miejscu zarówno pod względem naliczania płac, jak i również zarządzania zespołami.

Polskie firmy technologią stoją

Rozwiązania technologiczne upraszczają wiele procesów w firmach. Jednym z nich są procedury płacowe. Polskie przedsiębiorstwa, według Payroll Proficiency Index, znajdują się w trójce państw najlepiej przygotowanych do zarządzania płacami pod względem technologicznym (73,22 proc.). W tym obszarze lepsze są tylko państwa z Hiszpanii (73,91 proc.) i Norwegii (73,7 proc.). Co ważne, trzy czwarte (76,9 proc.) polskich dużych korporacji, zatrudniających ponad 3000 osób uważa, że technologie ułatwiają procesy płacowe w ich organizacjach. W przypadku mniejszych przedsiębiorstw, które zatrudniają mniej niż 50 osób, odsetek ten wynosi 62,6 proc. Pandemia COVID-19 znacznie zmieniła wśród pracodawców postrzeganie technologii w kontekście procesów płacowych. Duża część naszej codziennej rzeczywistości przeniosła

się do sieci i procesy kadrowo-płacowe musiały również za tym nadążyć. Zastosowanie rozwiązań technologicznych pomogło polskim firmom w usprawnieniu wewnętrznych procesów płacowych, a działy HR zostały odciążone z monottonnych czynności. Potwierdzają to pracownicy ze szczebla kierowniczego działów kadrowo-płacowych – aż 90,9 proc. z nich twierdzi, że technologie mają pozytywny wpływ na koszt procesów płacowych.

Wyzwania legislacyjne? Polskie firmy są przygotowane

W ciągu ostatnich kilku lat przedsiębiorcy musieli stawić czoła wielu wyzwaniom wywołanym przez pandemię COVID-19, która stała się wyzwaniem dla wielu zmian legislacyjnych. Jak wynika z danych SD Worx, szczególnie problematyczne dla polskich przedsiębiorców były zmiany przepisów w obszarze systemu podatkowego (57,7 proc.) i ubezpieczeń społecznych (53,3 proc.), a także w zakresie socjalnym (49,7 proc.) i regulacji dotyczących minimalnych zarobków (46,4 proc.). Co więcej, aż 44,8 proc. przedstawicieli firm uważa, że zmiany legislacyjne sprawiają, że proces płacowy jest znacznie utrudniony. Co ciekawe, w zakresie zarządzania i wdrażania zmian legislacyjnych tylko norweskie firmy radzą sobie z tymi wyzwaniami lepiej niż polskie. W rzeczywistości oznacza to, że przedsiębiorstwa z obydwu krajów popełniają mniejszą liczbę pomyłek w kwestiach związanych z systemem podatkowym, ubezpieczeń społecznych i z pozostałymi przepisami. To



zjawisko może wynikać z faktu, iż polscy przedsiębiorcy są przyzwyczajeni do dynamicznych zmian w obszarze regulacji prawa pracy. Co więcej, ostatnie pandemiczne lata znacznie przyspieszyły ich rozwój w zakresie digitalizacji i outsourcingu rozwiązań płacowych, dzięki czemu szybciej i sprawniej są w stanie wdrażać kolejne zmiany. Potwierdzają to również wyniki osiągnięte w zakresie przygotowania technologicznego.

Outsourcing usług kadrowo-płacowych szansą na dalszy rozwój firm

Pandemia COVID-19 znacznie przyspieszyła rozwój outsourcingu usług kadrowo-płacowych. Prawie co czwarta polska firma (23 proc.) korzysta z zewnętrznej pomocy specjalistów w zakresie procesu płacowego. Wyniki Payroll Proficiency

Index wskazują również, że 6 na 10 firm (58,4 proc.) jest pozytywnie nastawionych na wizję pełnego outsourcingu usług płacowych. Entuzjazm ten jest szczególnie widoczny w firmach średniej wielkości, zatrudniających 500-999 pracowników (73,7 proc) oraz korporacjach, gdzie pracuje ponad 3 tys. pracowników (60,9 proc.). Outsourcing usług rozwija się w Polsce bardzo dynamicznie. Coraz więcej przedsiębiorców dostrzega, że nie wszystkie procesy muszą odbywać się wewnątrz firmy i zlecanie ich na zewnątrz nie tylko uwalnia pracowników od najbardziej żmudnych procesów, ale również wzmacnia kompetencje całego przedsiębiorstwa. Co istotne, aż sześć na dziesięć polskich przedsiębiorców (59 proc.) zauważa pozytywny wpływ outsourcingu usług płacowych na poziom ponoszonych kosztów.

Sektor bankowy zaczyna wychodzić z załamania na rynku kredytów hipotecznych

Po dwóch miesiącach 2023 r. na rynku kredytów mieszkaniowych wciąż widać kilkudziesięcioprocentowe spadki, choć najgłębszy dotek branża wydaje się już mieć za sobą.

Bankowcy wiążą nadzieję na powrót popytu, z poluzowaniem wymogów Komisji Nadzoru Finansowego odnośnie bufora zalecanego przy wyliczaniu zdolności kredytowej oraz z mającym wejść w życie w połowie roku programem kredytów o stałej stopie 2 proc. na pierwsze mieszkanie. Sprzedaż kredytów ratalnych, na kartach kredytowych oraz pożyczek konsumenckich wciąż rośnie. – Sytuacja na rynku kredytów konsumenckich jest nadal trudna. Widzimy w I kwartale polepszenie sytuacji rynkowej, wzrasta lekko sprzedaż kredytów hipotecznych, choć nadal to nie jest poziom z 2021 r. czy wcześniejszych lat, a kredyty konsumenckie utrzymują swoją dobrą sprzedaż – mówi agencji informacyjnej Newseria Biznes Marcin Gadomski, wiceprezes zarządu Banku Pekao SA. – Obecnie wyniki ban-

ków są pod presją niższej sprzedaży kredytów, niż to bywa zazwyczaj. Dobrą stroną są niskie koszty ryzyka, natomiast bankowość się mierzy z wyzwaniami regulacyjnymi i kosztami z tym powiązanymi. Z najnowszych danych Biura Informacji Kredytowej wynika, że w lutym 2023 r., w porównaniu do lutego 2022 roku, w ujęciu liczbowym banki i SKOK-i udzieliły więcej kredytów ratalnych (+101,3 proc.), kredytów w ramach kart kredytowych (+33,2 proc.) oraz kredytów gotówkowych (+5,4 proc.). Spadek wciąż odnotowują kredyty mieszkaniowe, tym razem o 55,2 proc. W ujęciu wartościowym banki i SKOK-i przyznały wyższą wartość limitów na kartach kredytowych (+34,5 proc.), kredytów ratalnych (+11,8 proc.) i kredytów gotówkowych (+5,7 proc.), a wartość udzielonych kredytów

mieszkaniowych spadła o 57,2 proc. Od początku roku w porównaniu do okresu styczeń-luty 2022 roku ujemne dynamiki zarówno w ujęciu liczbowym, jak i wartościowym odnotowały także jedynie kredyty mieszkaniowe (odpowiednio -59,4 proc. i -61,4 proc.). W pozostałych trzech rodzajach produktów wystąpiły dodatnie dynamiki w obu ujęciach liczbowym i wartościowym: w kredytach ratalnych (+81,9 proc., +7,1 proc.), w kartach kredytowych (+35,2 proc., +41,0 proc.), w kredytach gotówkowych (+8,9 proc., +10,2 proc.).

– Nie obserwujemy pogorszenia jakości portfela. Widzimy lekkie wzrosty szkodowości, ale one nadal są poniżej długoterminowych trendów – wyjaśnia Marcin Gadomski. – Jeśli chodzi o jakość kredytów dla osób prywatnych, to zakładamy, że będzie ona dobra. Może być lekkie pogorszenie portfela, natomiast biorąc pod uwagę, że nie obserwujemy wzrostu stopy bezrobocia, jakość powinna pozostać na zadowalającym poziomie.

BANKI: PRZYCHODY Z TYTUŁU OPŁAT, PROWIZJI I ODSETEK W TYS. ZŁ

	spółka	wysokość przychodów 2021	wysokość przychodów 2022
1	PKO BP	12 204 000	15 042 000
2	mBank	6 411 558	11 661 434
3	Bank Pekao	7 714 608	10 465 029
4	ING Bank Śląski	7 396 000	10 364 000
5	BNP Paribas Bank Polska	4 069 630	4 476 977
6	Alior Bank	3 409 806	4 150 268
7	Bank Handlowy w Warszawie	1 497 234	3 993 754
8	Bank Millennium	787 952	1 238 707
9	Bank Ochrony Środowiska	517 939	885 908
10	Gering Holding	62 718	21 567

BANKI – DYNAMIKA PRZYCHODÓW Z TYTUŁU OPŁAT, PROWIZJI I ODSETEK

	spółka	wysokość przychodów 2021	wysokość przychodów 2022	zmiana proc.
1	Bank Handlowy w Warszawie	1 497 234	3 993 754	166,74
2	mBank	6 411 558	11 661 434	81,88
3	Bank Ochrony Środowiska	517 939	885 908	71,04
4	Bank Millennium	787 952	1 238 707	57,21
5	ING Bank Śląski	7 396 000	10 364 000	40,13
6	Bank Pekao	7 714 608	10 465 029	35,65
7	PKO BP	12 204 000	15 042 000	23,25
8	Alior Bank	3 409 806	4 150 268	21,72
9	BNP Paribas Bank Polska	4 069 630	4 476 977	10,01

SPRAWDZONY PARTNER BIZNESOWY DLA TWOJEJ FIRMY

**Zaufaj liderowi
na rynku finansowym**

- ✓ Szeroki zakres produktów leasingowych
- ✓ Elastyczna oferta finansowania
- ✓ Indywidualne podejście do potrzeb klienta
- ✓ Doświadczenie – 28 lat na rynku

Przekonaj się!

info@pekaoleasing.com.pl

800 506 441 (opłata wg cennika operatora)

Zminimalizować straty zaczynając od skutecznej windykacji

Jak ratować firmowy budżet, gdy koszty prowadzenia działalności nieustannie rosną? Przede wszystkim minimalizując straty, które przynosi współpraca z nierzetelnymi kontrahentami. Od ryzyka powstania długów można się ubezpieczyć, ale najkorzystniejszym sposobem na odzyskanie należności jest windykacja na koszt dłużnika.

Jakub **Gwiazdowski**

Head of Partnership and Relations,
Transcash

Bartłomiej **Socha**

dyrektor windykacji polubownej,
Transcash

Ryzyko finansowe jest w kalkulowane w działalność każdej firmy. Standardowe dla przedsiębiorcy powinno więc być korzystanie z narzędzi, które działają szybko, skutecznie i minimalnym kosztem. Wszystkie te kryteria spełnia nowoczesna windykacja z możliwością odzyskania poniesionych kosztów. Warunkiem powodzenia jest szybkie działanie – im dłużej zwlekamy, tym mniejsza szansa na skuteczne odzyskanie pieniędzy. Odzyskiwanie należności jest najskuteczniejsze na etapie początkowym, czyli polubownym, gdy okres zadłużenia jest stosunkowo krótki, a dłużnik skłonny do rozmowy. Dzięki temu szansa na skuteczną windykację długu jest zdecydowanie większa niż w przypadku wielomiesięcznych zaległości pochodzących od firm w skomplikowanej sytuacji prawnej.

Windykacja oparta na relacjach

Skuteczne odzyskiwanie należności opiera się na kilku filarach, a najważniejszym z nich jest ela-

styczność. Zespół windykacyjny dąży do tego, żeby interesy klienta i płatnika spotkały się w momencie, który umożliwia szybką spłatę zadłużenia. Na etapie polubownym kluczowe dla rozwiązania sprawy są negocjacje, wspierane sankcjami wtedy, gdy sytuacja tego wymaga. Taki model działania pozwala odzyskać całą należność nawet w kilka dni. W razie problemów opiekę nad sprawą może przejąć doświadczona kancelaria prawna. Powodzenie tych działań to cel obu stron. Obecnie bardzo dużym zainteresowaniem cieszy się model windykacji na koszt dłużnika, w którym wierzyciel zyskuje podwójnie – otrzymuje nie tylko zwrot należności, ale też kosztów ich odzyskania. Dlatego coraz więcej firm windykacyjnych proponuje tę usługę również w stosunku do płatników nie tylko z Polski, ale i z całej Europy. Tak skonstruowana usługa windykacji polubownej stawia w centrum wierzyciela i jego potrzeby, a uzależnienie zysków od powodzenia



działań gwarantuje pełne zaangażowanie zespołu windykacyjnego.

Ubezpieczenie należności – czy na pewno się opłaca?

„Lepiej zapobiegać, niż leczyć” mówi stare przysłowie, dlatego przedsiębiorcy mają do dyspozycji również ubezpieczenie od wystąpienia długu. Ubezpieczyciel ocenia ryzyko wystąpienia zdarzenia, na bazie którego określa warunki wypłaty i wysokość comiesięcznej składki. Jednak powstanie długu nie uprawnia do rekompensaty z automatu. Zwykle szansa na odszkodowanie dotyczy wierzycieli przeterminowanych o co najmniej sześć miesięcy, pochodzących od kontrahentów, którzy są trwale niewypłacalni. Ubezpieczony nie może też liczyć na wypłatę całkowitej kwoty długu, ale od 80 do 90 proc. jego wartości. Co więcej, comie-

sięzna składka nie wyczerpuje kosztów ubezpieczenia. Windykacja lub weryfikacja kontrahentów może kosztować „ekstra”. Trzeba mieć na uwadze, że składka jest dodatkowym, comiesięcznym kosztem dla firmy, obliczanym na podstawie wielkości obrotów z danym kontrahentem. W związku z tym firmom, które miewają dłużników rzadko, ubezpieczenie po prostu się nie opłaca. Jeśli skala problemu jest większa, trzeba przeliczyć koszty i na tej podstawie dokonać wyboru rozwiązania najlepszego dla siebie.

Sprzedaj i zapomnij

Jeśli dług nie spełnia warunków ubezpieczenia, a windykowanie go może sprawiać trudności, ostatnią deską ratunku jest giełda długów. Ostatnią, bo pozbycie się długu w ten sposób zawsze wiąże się ze stratą, często znaczącą. Koszty

sprzedaży wierzycielności mogą sięgnąć nawet 50 proc. jej wartości, a cena zależy od kilku czynników. Pierwszym jest skala opóźnienia – im starszy dług, tym trudniej będzie go odzyskać. Potencjalni kupujący, wśród których dominują firmy windykacyjne, biorą pod uwagę także rating, czyli ocenę wiarygodności dłużnika. Jeśli ocena wypadnie wyjątkowo niekorzystnie, oferta sprzedaży traci na atrakcyjności, bo szanse na odzyskanie długu są marne. Niezależnie od oceny, należy pamiętać, że w przypadku sprzedaży wierzyciel odzyska jedynie część kwoty zadłużenia. Właśnie dlatego przed wystawieniem długu na sprzedaż, warto zasięgnąć opinii na temat szans odzyskania należności innymi drogami. Może się okazać, że firma windykacyjna widzi szanse powodzenia tam, gdzie przedsiębiorca ich nie dostrzegła.

Umieszczenie długu na giełdzie można również traktować jako dodatkowy argument na rzecz spłaty. Publikacja wierzycielności sprawia, że dług staje się publiczny, ponieważ giełdy zazwyczaj działają w Internecie i są ogólnodostępne. Sama obecność na niej stawia dłużnika w kiepskim świetle i może mu utrudnić zdobywanie nowych kontrahentów.

W czasach podwyżek zadbaj o swoje dochody

Każdy przedsiębiorca musi liczyć się z tym, że część jego kontrahentów może zalegać ze spłatą faktur. W niektórych branżach, w tym w transportowej, przyzwolenie na długie terminy płatności to niechlubny standard. Granice tolerancji kończą się w chwili, gdy długi realnie zagrażają funkcjonowaniu firmy, która jest zmuszona sięgać po dodatkowe finansowanie, by utrzymać się na powierzchni. Od długów nie można skutecznie się ubezpieczyć, a pozbycie się ich, gdy już powstaną, przynosi wyłącznie straty. W tej sytuacji jedynym racjonalnym rozwiązaniem jest skuteczna windykacja, która pozwala odzyskać pieniądze należne przedsiębiorcy możliwie najmniejszym kosztem.

FAKTORY: OBROTY FAKTORÓW W MLN ZŁ

	spółka	Obroty 2021 w mln zł	Obroty 2022 w mln zł
1	Pekao Faktoring	72 898	91 268
2	BNP Paribas Faktoring	50 493	82 128
3	ING Commercial Finance	52 960	66 644
4	Santander Faktoring	35 556	40 100
5	mFaktoring	29 797	36 118
6	PKO Faktoring	22 515	31 428
7	Coface Poland Faktoring	25 981	30 307
8	Bank Millennium (faktoring)	27 195	27 291
9	Citi Handlowy (faktoring)	11 164	11 321
10	Eurofactor Polska	6 403	9 557
11	BOŚ Bank (faktoring)	4 535	6 126
12	HSBC Bank Polska (faktoring)	5 571	5 973
13	KUKE Finance	4 077	5 949
14	Bibby Financial Services	3 883	4 216
15	IFIS Finance	2 228	2 700
16	Alior Bank (faktoring)	1 560	2 280
17	Faktoria	1 156	1 848
18	PragmaGO	993	1 472
19	BPS Faktoring i Leasing	1 035	1 079
20	BFF Polska	908	961
21	eFaktor	351	635
22	Idea Money	902	721
23	Faktorzy	215	411

DYNAMIKA OBROTÓW FAKTORÓW

	spółka	Obroty 2021 w mln zł	Obroty 2022 w mln zł	zmiana proc.
1	Faktorzy	215	411	91,16
2	eFaktor	351	635	80,91
3	BNP Paribas Faktoring	50 493	82 128	62,65
4	Faktoria	1 156	1 848	59,86
5	Eurofactor Polska	6 403	9 557	49,26
6	PragmaGO	993	1 472	48,24
7	Alior Bank (faktoring)	1 560	2 280	46,15
8	KUKE Finance	4 077	5 949	45,92
9	PKO Faktoring	22 515	31 428	39,59
10	BOŚ Bank (faktoring)	4 535	6 126	35,08
11	ING Commercial Finance	52 960	66 644	25,84
12	Pekao Faktoring	72 898	91 268	25,20
13	mFaktoring	29 797	36 118	21,21
14	IFIS Finance	2 228	2 700	21,18
15	Coface Poland Faktoring	25 981	30 307	16,65
16	Santander Faktoring	35 556	40 100	12,78
17	Bibby Financial Services	3 883	4 216	8,58
18	HSBC Bank Polska (faktoring)	5 571	5 973	7,22
19	BFF Polska	908	961	5,84
20	BPS Faktoring i Leasing	1 035	1 079	4,25
21	Citi Handlowy (faktoring)	11 164	11 321	1,41
22	Bank Millennium (faktoring)	27 195	27 291	0,35

Rośnie popyt na księgowość automatyczną

Zbliża się termin rocznego rozliczenia podatkowego. Zmiany w systemie podatkowym sprawiają, że takie rozliczenie to spory kłopot dla firm. Największe wyzwania związane z pracą księgowego to częste zmiany przepisów – 87 proc. wskazań i niejasność przepisów – 61 proc. Katalog wymaganej wiedzy nieustannie się powiększa. Zmiany zasad rozliczania powodują, że także zawodowi księgowi posiłkują się automatycznymi platformami – w przypadku faktura.pl ich liczba zwiększyła się o 95 proc. od 2021 r. Księgowość automatyczna może także być korzystna ze względu na zbliżającą się obli-gatoryjność Krajowego Systemu e-Faktur.

Grzegorz Grodek

prezes zarządu, faktura.pl

Trzy modele księgowości

Szacuje się, że w Polsce działa ok. 70 tys. biur rachunkowych, a liczba samych księgowych może sięgać nawet 400 tysięcy. Ich praca zaczyna się w momencie wystawienia faktury (czyli wtedy, kiedy zazwyczaj kończy się praca przedsiębiorcy). Własny, zatrudniony w firmie księgowy, zewnętrzne biuro rachunkowe lub platforma do księgowości automatycznej – to trzy najistotniejsze modele, w jakich firmy zabezpieczają swoje potrzeby

księgowe. Wybór w dużym stopniu zależy od skali działania. Oprócz wielkości przedsiębiorstwa ważny jest także stopień trudności księgowania. Są firmy, które mają wiele dokumentów, ale są powtarzane i łatwe w księgowaniu. Inne przedsiębiorstwa mogą mieć mniej dokumentów, ale wymagających dużej wiedzy specjalistycznej. Duża firma o wielomilionowych obrotach z pewnością zatrudni własnego księgowego, który będzie stał do dyspozycji zarządu i cały swój czas poświęci na obsługę firmy, w której pracuje. Będzie on jednak sporo kosztował, szczególnie jeśli ma to być człowiek o wyso-

kich kwalifikacjach i wieloletnim doświadczeniu.

Model z wykorzystaniem zewnętrznego biura rachunkowego zazwyczaj będzie tańszy, jednak z dostępnością i dyspozycyjnością specjalistów do księgowania może być różnie. Takie biuro trudniej też ocenić i zweryfikować, czy ma odpowiednią wiedzę o zmieniających się przepisach, czy pamięta o istotnych z punktu widzenia rozliczeń datach, czy robi wszystko, co jest możliwe w kierunku optymalizacji podatkowej, czy zawsze doradza najlepsze rozwiązania.

Zawodowi księgowi posiłkują się platformami automatycznymi

Wg raportu Wolters Kluwer największe wyzwania związane z pracą księgowego to częste zmiany przepisów – 87 proc. wskazań i niejasność przepisów – 61 proc. Katalog wymaganej wiedzy nieustannie się powiększa. Takie zagrożenie może niwelować trzeci model zabezpieczenia potrzeb księgowych. W ostatnich latach szybko zwiększa się zapotrzebowanie na zautomatyzowaną platformę do obsługi księgowej. Chociaż dedykowana jest przede wszystkim firmom z kategorii MSP, wydaje się łączyć zalety dwóch pierwszych: nie kosztuje dużo (rocznie oszczędności mogą wynieść nawet kilka tysięcy złotych), gwarantując przy tym stałą dostępność obsługi procesów księgowych. Przy czym, kiedy mówię stała dostępność, mam na myśli 24 godziny na dobę i siedem dni w tygodniu. Księgowość

automatyczna jest także bezpiecznikiem przy wątpliwościach związanych z przepisami Polskiego Ładu. W konsekwencji następujących zmian pojawia się realne ryzyko popełnienia błędów przez księgowych i biura rachunkowe. Automatyczne platformy mają tu pewną przewagę – bazy przepisów i interpretacji są uaktualniane automatycznie i bez zwłoki. Trudno podobną pewność mieć w przypadku wszystkich biur podatkowych. Zresztą z naszej platformy korzysta coraz więcej księgowych i biur rachunkowych, którzy w ten sposób weryfikują czy dokonane przez nich wyliczenia są poprawne. W ciągu dwóch lat liczba zawodowych księgowych korzystających z naszej platformy zwiększyła się o 95 proc.

Firmy szukają oszczędności, także na procesach księgowych

W realiach rekordowej inflacji i wysokiej niepewności co do rozwoju sytuacji gospodarczej firmy zaczęły szukać oszczędności na nowych polach. Wiele małych firm rezygnuje z usług firm trzecich na poczet automatyzacji i cyfryzacji procesów – widać to w szybko rosnącym popycie na księgowość automatyczną. Długofalowo może to okazać się przełomowe dla przedsiębiorcy, bo firmy mogą wykorzystać kryzys do wzmocnienia się i optymalizacji kosztowych, dzięki czemu w lepszych czasach będą bardziej konkurencyjne i zarobią więcej. Pociągająca jest także oszczędność już teraz – jeśli energia,

paliwo czy koszty pracy rosną z miesiąca na miesiąc, szukanie oszczędności na innych polach jest koniecznością dla wielu firm. Jeżeli w rubryce koszty księgowe zamiast kilku tysięcy złotych pojawia się kilkadziesiąt złotych, większość przedsiębiorców z kategorii MSP nie może przejść obojętnie wobec takiej różnicy. Księgowość online to znacząca oszczędność pieniędzy.

On-line, czyli zawsze pod ręką
Największą zaletą księgowości automatycznej jest szybkość działania. W przypadku faktura.pl wystawienie faktury zajmuje zazwyczaj mniej niż 30 sekund i jest w dużym stopniu zautomatyzowane. Zdigitalizowane jest dodawanie dokumentów kosztowych za pomocą zdjęć lub w aplikacji. Faktury kosztowe odczytywanie są za pomocą OCR, a inteligentne schematy księgowe podpowiedzą, jak zaksięgować dokument. Zobowiązania podatkowe i kwoty przelewów do Urzędu Skarbowego wyliczają się automatycznie, a deklaracje są wysyłane jednym kliknięciem. Taka platforma może być też zintegrowana z Urzędem Skarbowym. Wszystkie dokumenty przetworzone na platformie są dostępne o każdej porze dnia i nocy i z każdego miejsca, bo są zarchiwizowane w wirtualnym segregatorze na dokumenty. Dotyczy to także elektronicznej ewidencji majątku firmy.

Takie przechowywane dane w praktyce są bezpieczniejsze niż zgromadzone w fizycznych segregatorach. Szczególnie jeśli transmisja danych pomiędzy komputerem użytkownika a serwerem jest szyfrowana kluczem AES oraz zabezpieczona 2048-bitowym certyfikatem SSL. Kopie zapasowe powinny być tworzone każdego dnia i przechowywana w bezpiecznym miejscu.

Co, jeśli ktoś „nie lubi się z komputerem”?

Automatyzacja i digitalizacja nie jest zazwyczaj barierą dla przedsiębiorców, którzy – mówiąc ogólnie – nie są zaprzyjaźnieni z elektroniką. Każda z platform do takiej księgowości zapewnia pomoc telefonicznego konsultanta, który wspiera przy zakładaniu konta księgowości online. W każdym razie każdy przedsiębiorca do digitalizacji musi się przyzwyczajać, ponieważ od 1 lipca 2024 roku wchodzi w życie Krajowy System e-Faktur, który powoduje, że faktura będzie musiała być wystawiana elektronicznie, w systemach takich jak faktura.pl czyli takich, które są z KSEF zintegrowane. W naszym przypadku z platformy korzysta wielu przedsiębiorców z branż, dla których komputer raczej nie jest podstawowym narzędziem pracy np. handlowej czy budowlanej.

TUO: WARTOŚĆ SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO W TYS. ZŁ

	spółka	wysokość składki przypisanej brutto 2021	wysokość składki przypisanej brutto 2022
1	PZU	13 388 898	14 691 723
2	TUiR Warta	7 028 969	8 032 483
3	STU Ergo Hestia	7 440 119	7 702 988
4	Uniq TU	3 226 485	3 382 675
5	Generali T.U.	2 512 471	2 665 329
6	TUiR Allianz Polska	1 834 714	2 325 966
7	Compensa TU Vienna Insurance Group	2 093 936	2 253 682
8	Interrisk TU Vienna Insurance Group	1 451 013	1 569 225
9	Link4 TU	1 129 437	1 227 225
10	Wiener TU Vienna Insurance Group	954 185	1 139 238
11	TUW PZUW	796 525	1 044 034
12	TUW TUW	651 035	715 822
13	PTR	573 196	603 696
14	PKO TU	815 845	555 825
15	Agro Ubezpieczenia TUW	338 530	499 892
16	TU Euler Hermes	401 741	462 653
17	TUZ TUW	382 370	386 750
18	TU Europa	291 337	275 725
19	Polski Gaz TUW	154 927	185 607
20	Saltus TUW	209 009	185 450
21	KUKE	145 120	181 091
22	TU Inter Polska	155 154	180 829
23	Santanders Allianz TU	122 020	118 959
24	TU Zdrowie	98 215	116 548
25	Nationale-Nederlanden TU	78 794	77 204
26	TUW- Cuprum	70 387	76 957
27	Credit Agricole TU	77 136	75 785
28	Signal Iduna Polska TU	69 404	74 997
29	Partner TUiR	7 638	7 149

TUO – DYNAMIKA WARTOŚCI SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO

	spółka	wysokość składki przypisanej brutto 2021	wysokość składki przypisanej brutto 2022	zmiana proc.
1	Agro Ubezpieczenia TUW	338 530	499 892	47,67
2	TUW PZUW	796 525	1 044 034	31,07
3	TUiR Allianz Polska	1 834 714	2 325 966	26,78
4	KUKE	145 120	181 091	24,79
5	Polski Gaz TUW	154 927	185 607	19,80
6	Wiener TU Vienna Insurance Group	954 185	1 139 238	19,39
7	TU Zdrowie	98 215	116 548	18,67
8	TU Inter Polska	155 154	180 829	16,55
9	TU Euler Hermes	401 741	462 653	15,16
10	TUiR Warta	7 028 969	8 032 483	14,28
11	TUW TUW	651 035	715 822	9,95
12	PZU	13 388 898	14 691 723	9,73
13	TUW- Cuprum	70 387	76 957	9,33
14	Link4 TU	1 129 437	1 227 225	8,66
15	Interrisk TU Vienna Insurance Group	1 451 013	1 569 225	8,15
16	Signal Iduna Polska TU	69 404	74 997	8,06
17	Compensa TU Vienna Insurance Group	2 093 936	2 253 682	7,63
18	Generali T.U.	2 512 471	2 665 329	6,08
19	PTR	573 196	603 696	5,32
20	Uniq TU	3 226 485	3 382 675	4,84
21	STU Ergo Hestia	7 440 119	7 702 988	3,53
22	TUZ TUW	382 370	386 750	1,15



KSeF – digitalizacja faktur minimalizuje ryzyko błędu, lecz go nie wyklucza

Od 1 lipca 2024 r. polscy podatnicy będą zobowiązani do wystawiania faktur przy użyciu Krajowego Systemu eFaktur. Dla wielu firm wiązać się to będzie z poważnymi zmianami w procesie płatności, a niedopełnienie obowiązków może wiązać się z otrzymaniem kary finansowej. Przesyłanie dokumentów w formie cyfrowej co prawda zmniejsza ryzyko popełnienia błędu w fakturowaniu, jednak całkowicie go nie wyklucza. Na co zwracać uwagę, żeby spełnić wymogi KSeF i uniknąć niespodziewanych sankcji?

Tomasz Sptuszka

Principal Value Engineer, OpenText

W najnowszym projekcie ustawy o KSeF z marca 2023 r. Ministerstwo Finansów zachowało większość zapisów o obowiązkach i karach finansowych, które znajdowały się w poprzedniej wersji. Wprowadzono jednak kilka znaczących zmian, m.in. zniesiono minimalną kwotę mandatu skarbowego. Przesunięto również datę wejścia w życie systemu kar z 1 lipca 2024 r. na 1 stycznia 2025 r. Dla firm oznacza to, że będą miały 6 miesięcy więcej na finalizowanie potrzebnych zmian, bez zagrożenia sankcjami. A te, w niektórych przypadkach, będą mogły być niższe, niż pierwotnie zakładano. Poniżej znajduje się podsumowanie i porównanie zmian w projekcie pod kątem sankcji.

Co był o w projekcie z grudnia 2022	Co znajduje się w projekcie z marca 2023
<p>Art. 106 nh. 1. Jeżeli podatnik wbrew obowiązkowi określonymu w: 1) art. 106ga ust. 1 – nie wystawił faktury przy użyciu Krajowego Systemu e-Faktur, 2) art. 106nf ust. 1 – w okresie awarii Krajowego Systemu e-Faktur wystawił fakturę w postaci elektronicznej niezgodnie z udostępnionym wzorem, 3) art. 106nf ust. 2 – nie przesłał w terminie faktury do Krajowego Systemu e-Faktur – naczelnik urzędu skarbowego nakłada, w drodze decyzji, na podatnika karę pieniężną do 100 proc. wysokości kwoty podatku wykazanego na tej fakturze, a w przypadku faktury bez wykazanego podatku – karę pieniężną do 18,7 proc. wysokości kwoty należności ogółem wykazanej na tej fakturze. 2. Kara pieniężna wynosi nie mniej niż 1000 zł, a w przypadku, o którym mowa w ust. 1 pkt 3 – nie mniej niż 500 zł. 3. Wpływ z kary pieniężnej stanowią dochód budżetu państwa. Karę pieniężną uiszcza się, bez wezwania naczelnika urzędu skarbowego, na rachunek bankowy właściwego urzędu skarbowego w terminie 14 dni od dnia doręczenia decyzji o nałożeniu tej kary.</p>	<p>Art. 106ni. 1. Jeżeli podatnik wbrew obowiązkowi określonym: 1) art. 106ga ust. 1 – nie wystawił faktury przy użyciu Krajowego Systemu e-Faktur, 2) art. 106nf ust. 1 lub art. 106nh ust. 1 – wystawił fakturę niezgodnie z udostępnionym wzorem, 3) art. 106nf ust. 6 lub art. 106nh ust. 2 – nie przesłał w terminie faktury do Krajowego Systemu e-Faktur – naczelnik urzędu skarbowego nakłada, w drodze decyzji, na podatnika karę pieniężną wynoszącą do 100 proc. wysokości kwoty podatku wykazanego na tej fakturze wystawionej poza Krajowym Systemem e-Faktur, a w przypadku faktury bez wykazanego podatku – karę pieniężną wynoszącą do 18,7 proc. wysokości kwoty należności ogółem wykazanej na tej fakturze wystawionej poza Krajowym Systemem e-Faktur. 2. Wpływ z kary pieniężnej stanowią dochód budżetu państwa. Karę pieniężną uiszcza się, bez wezwania naczelnika urzędu skarbowego, na rachunek bankowy właściwego urzędu skarbowego w terminie 14 dni od dnia doręczenia decyzji o nałożeniu tej kary.</p>
<p>Miało obowiązywać od 01.07.2024</p>	<p>Będzie obowiązywać od 01.01.2025</p>

”

Niezależnie od wybranego sposobu działania pracownicy będą mieli nadal duży wpływ na dopełnienie obowiązków podatkowych. Pilnowanie terminów płatności czy danych w dokumentach w dużej mierze zależeć będzie od nich.

nie z profesjonalnych rozwiązań IT do automatyzacji fakturowania. Nie tylko ułatwiają one ten proces, ale też dodatkowo ograniczają do minimum ryzyko popełnienia błędu. Niezależnie od wybranego sposobu działania pracownicy będą mieli nadal duży wpływ na dopełnienie obowiązków podatkowych. Pilnowanie terminów płatności czy danych w dokumentach w dużej mierze zależeć będzie od nich. Warto więc odpowiednio ich przygotować np. zapewniając szkolenia wdrażające w nowy system.

Jednym z podstawowych obowiązków płatnika jest dostarczenie faktur do KSeF w wyznaczonym terminie. Nawet jeśli firma korzysta z zewnętrznego systemu IT, ale nie prześle do niego dokumentów w odpowiednim czasie, nie trafią one również na czas do Krajowego Systemu e-Faktur. To może skutkować nałożeniem kary finansowej za przekroczenie terminu.

Korzystanie z KSeF będzie obowiązkowe, więc żadna faktura nie będzie mogła być wystawiona poza tym systemem. Za takie działanie również będzie groził mandat od naczelnika urzędu skarbowego. Wyjątkiem będą dwie sytuacje – awaria KSeF lub systemu podatnika. W tych przypadkach firmy mogą wystawić dokument w inny sposób, ale po naprawieniu systemu taka faktura musi i tak zostać przekazana do KSeF (7 dni roboczych na dostanie przy usterce KSeF, 1 dzień roboczy, jeśli jest to problem wewnętrzny).

Firmy muszą również dbać o odpowiedni format przesyłanego pliku. W tym przypadku można zabezpieczyć się poprzez zastosowanie odpowiedniego rozwiązania IT, które będzie procesowało faktury zgodnie z udostępnionym wzorem KSeF. W przypadku, kiedy podatnik wystawi dokument poza swoim rozwiązaniem IT lub nie wprowadzi do niego danych, wygenerowane pliki mogą być niezgodnie z wytycznymi, co również naraża firmę na sankcje.

starczane do systemu, są jasno określone. Skutkuje to nałożeniem na podatników obowiązków, którym uchybienie będzie skutkowało konsekwencjami finansowymi w postaci mandatu. Firmy będą musiały przygotować dokument w formacie xml zgodnym ze wzorem dostarczonym przez Ministerstwo Finansów, dostosować się do nowych norm prawnych czy przystosować swój system rozliczeniowy do integracji z KSeF.

Jak zabezpieczyć się przed karą? Jednym z rozwiązań ułatwiających pracę w nowym systemie, zwłaszcza w przypadku dużych firm, które obracają setkami dokumentów, będzie skorzysta-

”

Korzystanie z KSeF będzie obowiązkowe, więc żadna faktura nie będzie mogła być wystawiona poza tym systemem. Za takie działanie również będzie groził mandat od naczelnika urzędu skarbowego.

Wynajem długoterminowy coraz popularniejszy wśród najmniejszych firm

Wynajem długoterminowy jest znaną formą finansowania samochodów oraz staje się dla małych przedsiębiorców coraz atrakcyjniejszą alternatywą dla klasycznego leasingu, kredytu, czy zakupu. Szczególnie w czasach rosnących, nieprzewidywalnych kosztów. Z badania IBRiS wynika, że słyszało o nim 84 proc. badanych, a blisko połowa ankietyowanych zna jego zasady.

W ciągu najbliższych 12 miesięcy 19 proc. spośród najmniejszych firm w Polsce planuje wymianę samochodu lub pozyskanie nowego, a 17 proc. z nich będzie rozważać właśnie wynajem długoterminowy. O rosnącej popularności tej formy finansowania floty świadczą dane rynkowe – na koniec 2022 r. tempo wzrostu branży wynajmu długoterminowego osiągnęło poziom 10,3 proc. r/r i nieprzerwanie rośnie od prawie dwóch lat.

Jak wynika z danych PZWLP, w 2022 r. udział wynajmu długoterminowego w sprzedaży w Polsce nowych samochodów do firm ogółem zwiększył się o 3,3 punktu procentowego rok do roku. Po taką formę finansowania sięgnęło blisko 3 na 10 firm w naszym kraju. Udział ten zwiększa się sukcesywnie i szybko w ostatnich latach. Dla porównania, w ciągu 5 minionych lat udział wynajmu długoterminowego w sprzedaży aut do firm w Polsce zwiększył się o blisko 7 punktów procentowych – z 21,3 proc. do 28,1 proc. To świadczy o wzroście

zainteresowania wynajmem długoterminowym wśród firm i przedsiębiorców w Polsce – zarówno najmniejszych podmiotów gospodarczych, jak i dużych korporacji.

Z badania IBRiS przeprowadzonego wyłącznie wśród najmniejszych przedsiębiorców (mikro, małych i jednoosobowych działalności) wynika, że 19 proc. badanych planuje w ciągu najbliższych 12 miesięcy wymianę auta firmowego lub pozyskanie nowego, a 17 proc. będzie rozważać wynajem długoterminowy. Jeszcze kilka lat temu wynajem długoterminowy był przede wszystkim kojarzony z dużymi korporacjami i dużymi flotami pojazdów, obecnie jest już chętnie wykorzystywany w sektorze średnich firm, a także coraz częściej również wśród najmniejszych przedsiębiorców. Trudna sytuacja gospodarcza będzie zdaniem ekspertów przyspieszała rozwój tej formy finansowania w segmencie najmniejszych firm, dla których stabilność i przewidywalność kosztów związanych z samochodem, którą gwarantuje

wynajem długoterminowy, będzie kluczowa.

Jak wynika z danych IBRM Samar, niemal 300 tys. nowych aut osobowych zostało zakupionych w zeszłym roku w Polsce przez firmy, co stanowiło aż 71 proc. całkowitej sprzedaży^[1]. Jeśli zaś chodzi o grupę tylko najmniejszych przedsiębiorców, z wyłączeniem dużych i średnich firm, to w badaniu IBRiS wskazywali oni jako preferowaną dotychczas formę finansowania aut leasing, następnie zakup za gotówkę oraz wynajem długoterminowy. Jednak obecnie, w czasie niestabilności gospodarczej, kryzysu energetycznego oraz rosnących cen aut, możliwość wynajmu długoterminowego samochodu służbowego za relatywnie niską, stałą miesięczną ratę, niezależną od stóp procentowych oraz uwzględniającą w sposób zryczałtowany wszelkie koszty obsługi auta takie jak serwis, ubezpieczenie, czy opony, jest odpowiedzią na aktualne wyzwania w prowadzeniu małej firmy. Zgodnie z danymi PZWLP, w 2022 r. klasyczne formy finansowania nowych samochodów przez przedsiębiorców w Polsce traciły na popularności. Zakup z własnych środków czy z wykorzystaniem kredytu lub klasycznego leasingu zanotował spadek sprzedaży na poziomie 14 proc. rok do roku. W przypadku wynajmu długoterminowego natomiast odnotowany został wzrost o 2,3 proc. r/r.

– Widzimy coraz większe zainteresowanie wynajmem długoterminowym, także wśród małych, mikro i jednoosobowych firm. To właśnie one są najbardziej narażone na konsekwencje inflacji, rosnących stóp procentowych i spowolnienia gospodarczego, dlatego stabilność, którą gwarantuje stała rata, uwzględniająca wszystkie koszty

związane z eksploatacją auta oraz brak konieczności wkładu własnego powodują, że ta forma jest dla nich atrakcyjną i dobrze dopasowaną do aktualnej sytuacji alternatywą dla klasycznego leasingu, kredytu czy zakupu za gotówkę – komentuje Robert Antczak, Prezes Zarządu Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP). Respondenci badania IBRiS, czyli mikro, mali i jednoosobowi przedsiębiorcy w Polsce, jako główne czynniki wpływające na decyzje o wyborze formy finansowania samochodu wskazali przede wszystkim stałą miesięczną ratę, niezależną od stóp procentowych (55 proc.). Ponad 40 proc. badanych podało również, że kluczowa jest dla nich niska rata. Jak podkreślają eksperci PZWLP, wskazywane przez badanych przedsiębiorców cechy występują w wynajmie długoterminowym. Ponadto wynajem długoterminowy charak-

teryzuje się również innymi zaletami wyróżniającymi go na tle konkurencyjnych rozwiązań, czyli klasycznego leasingu, zakupu za gotówkę czy kredytu. Właściciele firm korzystający z wynajmu długoterminowego nie są zobligowani do wykupu samochodu, a także, w większości przypadków, nie jest wymagany żaden wkład własny czy opłata wstępna.

Według danych PZWLP, udział wynajmu długoterminowego w sprzedaży nowych samochodów do firm w Polsce stale rośnie. Tylko w ciągu ostatnich 5 lat zwiększył się o prawie 7 punktów procentowych. Największe przyspieszenie widać od momentu wybuchu pandemii Covid-19, czyli momentu, w którym rozpoczęły się problemy gospodarcze i funkcjonowanie firm stało się znacznie trudniejsze, niż wcześniej. To dowodzi, że wynajem długoterminowy zyskuje w oczach przedsiębiorców jeszcze szybciej w trudnych pod względem gospodarczych czasach.

– Wynajem długoterminowy jest doskonałą odpowiedzią na aktualne potrzeby najmniejszych firm, gdyż jest to propozycja pozwalająca na bardzo dokładne zaplanowanie wszystkich kosztów związanych z eksploatacją samochodu służbowego. W miesięcznej racie, poza finansowaniem auta, przedsiębiorca ma również uwzględnione w sposób zryczałtowany koszty ubezpieczenia, serwisu, opon czy napraw. Niezależnie czy w danym miesiącu zdarzy się awaria auta, wypadnie przegląd, czy też trzeba będzie dokonać sezonowej wymiany opon, rata pozostanie taka sama i nie zmieni się przez cały okres trwania umowy, np. 3 lata. To pozwala precyzyjnie zaplanować budżet, co w obecnej sytuacji gospodarczej jest kluczowe – komentuje Rogier Klop, członek zarządu PZWLP.

2023 r. będzie kolejnym, już czwartym, trudnym rokiem dla branży motoryzacyjnej. Głównym czynnikiem wpływającym na wyniki sprzedaży nowych samochodów nie jest już ograniczona dostępność pojazdów, wynikająca z zerwania łańcucha dostaw czy dostępności półprzewodników, ale przede wszystkim spadek popytu, spowodowany sytuacją gospodarczą. Wyzwania związane z zachowaniem płynności finansowej najbardziej dotkną najmniejszych przedsiębiorców, którzy uważniej będą podchodzić do wydatków, w tym tych związanych z finansowaniem i eksploatacją samochodu. Przedsiębiorcy korzystający z kredytu, leasingu czy kupujący auta ze środków własnych będą poszukiwać alternatywy pozwalającej zachować stabilność finansową, a odpowiedzią na ich potrzeby może okazać się wynajem długoterminowy.

[1] Źródło IBRM Samar

UNŻ: WARTOŚĆ SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO W TYS. ZŁ

	spółka	wysokość składki przypisanej brutto 2021	wysokość składki przypisanej brutto 2022
1	PZU Życie	8 813 156	8 646 185
2	TU Allianz Życie Polska	2 105 131	2 540 794
3	TUnŻ Warta	1 162 962	1 178 474
4	Compensa TU na Życie Vienna Insurance Group	1 086 752	1 118 246
5	Generali Życie T.U.	1 055 598	984 407
6	Uniqą TU na Życie	820 728	852 678
7	Nationale-Nederlanden TunŻ	732 430	634 778
8	STUnŻ Ergo Hestia	437 397	497 588
9	PKO Życie TU	517 043	491 080
10	Santander Allianz TU na Życie	403 856	453 307
11	CA ŻYCIE TU	419 895	448 027
12	Unum Życie TUIR	369 627	420 999
13	Aegon TU na Życie	421 260	393 581
14	TU na ŻYCIE EUROPA	372 589	332 580
15	Vienna Life TU na Życie Vienna Insurance Group	294 026	325 173
16	TUnŻ Cardiff Polska	279 768	234 773
17	Open Life TU ŻYCIE	325 198	100 814
18	Saltus TU ŻYCIE	94 609	74 032
19	Pocztowe TunŻ	67 038	67 393
20	Signal Iduna Życie Polska TU	36 207	41 492
21	Polski Gaz TUW na Życie	16 899	20 855
22	TU Inter-Życie Polska	19 843	19 383
23	TUW Rejent-Life	18 325	18 870

DYNAMIKA: WARTOŚCI SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO

	spółka	wysokość składki przypisanej brutto 2021	wysokość składki przypisanej brutto 2022	zmiana proc.
1	Polski Gaz TUW na ŻYCIE	16 899	20 855	23,41
2	TU Allianz Życie Polska	2 105 131	2 540 794	20,70
3	Signal Iduna Życie Polska TU	36 207	41 492	14,60
4	Unum Życie TUIR	369 627	420 999	13,90
5	STUnŻ Ergo Hestia	437 397	497 588	13,76
6	Santander Allianz TU na Życie	403 856	453 307	12,24
7	Vienna Life TU na Życie Vienna Insurance Group	294 026	325 173	10,59
8	CA ŻYCIE TU	419 895	448 027	6,70
9	Uniqą TU na ŻYCIE	820 728	852 678	3,89
10	TUW Rejent-Life	18 325	18 870	2,98
11	Compensa TU na Życie Vienna Insurance Group	1 086 752	1 118 246	2,90
12	TUnŻ WARTA	1 162 962	1 178 474	1,33
13	Pocztowe TunŻ	67 038	67 393	0,53

„ Respondenci badania IBRiS, czyli mikro, mali i jednoosobowi przedsiębiorcy w Polsce, jako główne czynniki wpływające na decyzje o wyborze formy finansowania samochodu wskazali przede wszystkim stałą miesięczną ratę, niezależną od stóp procentowych

Finansowa MARKA ROKU 2023

NAGRODZENI

W KATEGORII: DOM MAKLERSKI



Za wprowadzanie do oferty wysokiej jakości produktów związanych z inwestowaniem na giełdach polskiej i zagranicznych oraz edukowanie klientów w obszarze odpowiedzialnego i świadomego inwestowania.

DM BOŚ jest jednym z najdłużej działających domów maklerskich w Polsce, na rynku istnieje od ponad 25 lat. Jest członkiem grupy kapitałowej BOŚ. Wieloletni lider rynku kontraktów terminowych nagradzany przez prezesa GPW za aktywność na tym rynku. Od kilkunastu lat

zajmuje miejsce na podium w rankingu Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych. Biuro sukcesywnie poszerza swoją ofertę o innowacyjne rozwiązania. DM BOŚ oferuje klientom wysokiej jakości, nowoczesne produkty związane z inwestowaniem na giełdach polskiej i zagranicznych.

Wspiera inwestorów szkoleniami, analizami, rekomendacjami i komentarzami ekspertów. Biuro oferuje szybki i doceniany system transakcyjny oraz wyspecjalizowane narzędzia do inwestowania zarówno dla początkujących, jak i zaawansowanych inwestorów.

W KATEGORII: DANE GOSPODARCZE



Za dbanie o zrównoważony rozwój i prowadzenie biznesu odpowiedzialnie. Firma w swojej misji kładzie nacisk na „zieloną rewolucję” i wykorzystując wszystkie swoje kompetencje, proponuje platformę ESG dla firm, które chcą ocenić i certyfikować swój poziom zrównoważonego rozwoju lub zbierać informacje i zarządzać swoim łańcuchem dostawców. W obszarach ESG spółka jest kompatybilna w zakresie działań na rzecz środowiska, odpowiedzialności społecznej i ładu korporacyjnego. Jej certyfikat ESG, uzyskany w marcu 2022 r. na podstawie ankiety raportowania niefinansowego w platformie Synesgy z wynikiem B, stawia przed firmą wyzwanie poprawienia wyniku w kolejnym roku.

CRIF Polska, wiodący dostawca informacji kredytowej w Europie oraz jeden z kluczowych podmiotów w skali światowej, dostarczający zintegrowane usługi i rozwiązania z zakresu informacji biznesowej, handlowej oraz zarządzania ryzykiem, dba o zrównoważony rozwój i prowadzi swój biznes odpowiedzialnie. W obszarach ESG jest kompatybilny w zakresie

działań na rzecz środowiska, odpowiedzialności społecznej i ładu korporacyjnego. Widoczne efekty realizacji strategii ESG w działaniach firmy można zauważyć w dwóch działaniach. Po pierwsze, wykorzystując wszystkie swoje kompetencje, CRIF proponuje globalną platformę ESG dla firm, które chcą ocenić i certyfikować swój poziom zrównoważonego

rozwoju lub zbierać informacje i zarządzać swoim łańcuchem dostawców. Po drugie CRIF Polska wykonał własną certyfikację ESG w marcu 2023 r. i otrzymał wynik B (dobry). Dzięki pierwszemu raportowi danych niefinansowych firma zna swój status zrównoważonego rozwoju oraz planuje konkretne działania w roku 2023, by ten wynik poprawić.

W KATEGORII: WINDYKACJA

intrum

Za nieustanne edukowanie w zakresie zrównoważonego zarządzania finansami i niesienie pomocy konsumentom. Firma dba o etyczne i empatyczne podejście do osób zadłużonych. W dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości spółka kolejny raz udowodniła, że potrafi skutecznie odpowiadać na potrzeby biznesu – jest partnerem firm, które w obecnej, niełatwej sytuacji gospodarczej, starają się zachować płynność finansową.

Intrum to wiodący w branży windykacji dostawca usług zarządzania wierzytelnościami z 25-letnią historią na rynku. Oznacza to, że Intrum jest jedną z pierwszych profesjonalnych firm windykacyjnych, które działają w naszym kraju. Misją spółki jest „wyznaczanie drogi ku zdrowej gospodarce” i jest ona niezmienna od przeszło dwóch dekad. Firma pomaga biznesom – zarówno korporacjom, jak i podmiotom z sektora MŚP – efektywniej prosperować, poprzez oferowanie rozwiązań, które w efekcie powodują poprawę przepływów pieniężnych i wzmacniają rentowność przedsiębiorstwa w długiej

perspektywie czasowej. Intrum pomaga klientom-wierzycielom poprzez dbanie o ich klientów, czyli niosąc pomoc zadłużonym jednostkom. Zapewnienie konsumentom i firmom wsparcia, którego potrzebują, aby uwolnić się od długów, jest sednem działalności Intrum. Oferta Intrum oparta jest na dwóch filarach „produktach”: kompleksowych usługach zarządzania wierzytelnościami i inwestycjach portfelowych. Zarządzanie wierzytelnościami (Credit Management Services) – klienci zlecają Intrum odzyskiwanie należności, dzięki czemu mogą skupić się na tym, co robią najlepiej, zamiast po-

święcać czas na działania windykacyjne we własnym zakresie. Inwestycje Portfelowe (Portfolio Investment): Intrum zakupuje portfele długów. Jest to kompleksowa usługa, która zamyka proces dochodzenia wierzytelności dla klientów firmy. Intrum jest również doświadczonym i wiarygodnym partnerem wierzycieli na rynku NPL. Zespół Intrum posiada unikatowe know-how oraz bogate doświadczenie we wspomnianym sektorze. To najwyższy poziom wiedzy eksperckiej w obszarze obsługi prawnej i windykacyjnej wierzytelności zabezpieczonych hipotecznie.

W KATEGORII: LEASING



Za elastyczną ofertę finansowania dla przedsiębiorstw z uwzględnieniem indywidualnego podejścia do potrzeb klienta, przy jednoczesnym wykorzystaniu najnowszych technologii.

Prosto, razem, odważnie i odpowiedzialnie to wartości, jakie przyświecają Pekao Leasing, spółce z Grupy Banku Pekao S.A. To wiodąca firma leasingowa na polskim rynku, specjalizująca się w finansowaniu inwestycji dla przemysłu

i usług. Spółka oferuje szeroki zakres produktów leasingowych, w tym leasing pojazdów, transportu ciężkiego, maszyn i urządzeń, a także leasing nieruchomości. Od 28 lat działalność Pekao Leasing opiera się na indywidualnym

podejściu do potrzeb klienta i wykorzystaniu najnowszych technologii, dzięki czemu klienci mogą liczyć na szybką i skuteczną obsługę. Spółka posiada znaczne doświadczenie w finansowaniu inwestycji w różnych branżach.