

# ZŁOTA SETKA



GAZETA FINANSOWA  
**Finansowa  
 MARKA  
 ROKU 2024**  
 NAGRODZENI

**BOŚ** | **DOM MAKLESKI**  
 BANKU OCHRONY ŚRODOWISKA S.A.

**Faktoria**



**KDPW** | **30**<sup>LAT</sup>



Jak radzą sobie na dynamicznie zmieniającym się rynku instytucje finansowe? Jak co roku przedstawiamy Państwu przychody 100 firm z sektora finansowego. Wyraźnie widać, że w stosunku do ostatnich trzech lat łapią oddech, a ich wyniki są coraz lepsze. Z czego to wynika?

Z ogólnej poprawy na rynku – tak jeśli chodzi o Polskę, jak i gospodarkę światową, ale też determinację i otwartość na innowacje rodzimych przedsiębiorców. Tego, co ciekawego mają do zaoferowania swoim klientom instytucje finansowe, dowiedzą się Państwo z naszego

plebiscytu Finansowa Marka Roku. Wyróżniamy w nim firmy, które podążają za potrzebami klientów, sięgają po nowoczesne rozwiązania i tworzą narzędzia, które ułatwiają życie klientom. Zapraszamy Państwa do lektury i analizy wyników.

## 100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

Lp.	Spółka	Przychody 2022*	Przychody 2023*
1	SANTANDER BANK POLSKA	15 711 801,00	21 741 319,00
2	PKO BP	15 042 000,00	21 126 000,00
3	mBank	11 661 434,00	16 785 578,00
4	PZU	14 691 723,00	16 187 497,00
5	ING BANK ŚLĄSKI	10 365 200,00	14 470 000,00
6	BANK PEKAO	10 368 000,00	13 934 000,00
7	TUIR WARTA	8 032 483,00	9 377 098,00
8	Bank Millennium	5 807 430,00	9 212 740,00
9	PZU ŻYCIE	8 646 185,00	9 181 962,00
10	STU ERGO HESTIA	7 702 988,00	8 619 136,00
11	BNP PARIBAS BANK POLSKA	4 476 977,00	6 287 600,00
12	ALIOR BANK	4 150 268,00	5 371 348,00
13	Bank Handlowy w Warszawie	3 993 754,00	5 068 175,00
14	UNIQA TU	3 382 675,00	3 730 055,00
15	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	2 540 794,00	2 603 050,00
16	GENERALI T.U.	2 665 329,00	2 531 193,00
17	COMPENSA TU Vienna Insurance Group	2 253 682,00	2 499 508,00
18	NATIONALE-NEDERLANDEN TUnŻ	634 778,00	2 241 444,00
19	TUIR ALLIANZ POLSKA	2 325 966,00	2 228 721,00
20	INTERRISK TU Vienna Insurance Group	1 569 225,00	1 685 118,00
21	Bank Ochrony Środowiska	1 281 348,00	1 666 656,00
22	XTB	1 334 397,00	1 462 315,00
23	TUnŻ WARTA	1 178 474,00	1 374 043,00
24	WIENER TU Vienna Insurance Group	1 139 238,00	1 291 254,00
25	LINK4 TU	1 227 225,00	1 241 437,00
26	COMPENSA TUnŻ Vienna Insurance Group	1 118 246,00	1 201 875,00
27	TUW PZUW	1 044 034,00	1 150 921,00
28	GENERALI ŻYCIE T.U.	984 407,00	952 809,00
29	UNIQA TunŻ	852 678,00	928 940,00
30	PTR	603 696,00	864 535,00
31	TUW TUW	715 822,00	720 183,00
32	PKO TU	555 825,00	677 537,00
33	STUnŻ ERGO HESTIA	497 588,00	588 207,00
34	PKO ŻYCIE TU	491 080,00	552 512,00
35	UNUM ŻYCIE TUIR	420 999,00	523 932,00
36	AGRO UBEZPIECZENIA TUW	499 892,00	523 528,00
37	TU EULER HERMES	462 653,00	496 445,00
38	CA ŻYCIE TU	448 027,00	477 390,00
39	SANTANDER ALLIANZ TunŻ	453 307,00	462 913,00
40	TUZ TUW	386 750,00	443 318,00
41	AEGON TunŻ	393 581,00	395 599,00
42	VIENNA LIFE TunŻ Vienna Insurance Group	325 173,00	369 290,00
43	TUnŻ EUROPA	332 580,00	358 181,00
44	TUnŻ CARDIF POLSKA	234 773,00	284 762,00
45	TU EUROPA	275 725,00	283 703,00
46	AKCEPT FINANCE	167 627,99	272 635,93
47	KRUK	203 431,00	259 989,00
48	SALTUS TUW	185 450,00	212 637,00
49	TU INTER POLSKA	180 829,00	209 136,00
50	MCI CAPITAL Alternatywna Spółka Inwestycyjna	137 767,00	197 540,00



## Ufamy instytucjom finansowym w kwestii cyberbezpieczeństwa

**Badanie „Postawy Polaków wobec cyberbezpieczeństwa” – przygotowane przez Biostat na zlecenie agencji doradczej 2PR – wskazuje, że większość ankietowanych (51,6 proc.) wyraża zaufanie do instytucji finansowych w kwestii cyberbezpieczeństwa. Z raportu wynika również, że ponad połowa respondentów (53,6 proc.) jest przekonanych o odpowiedniej ochronie swoich finansów internetowych.**



**BARTOSZ SOSNOWKA,**  
partner zarządzający w agencji 2PR

59,7 proc. mężczyzn twierdzi, iż posiada zaufanie do instytucji finansowych, podczas gdy 44,2 proc. kobiet jest tego samego zdania. Co więcej, kobiety częściej niż mężczyźni wybierały odpowiedź negatywną bądź deklarowały niewiedzę. 53,5 proc. osób z wykształceniem średnim wyrażało zaufanie do instytucji finansowych w kontekście bezpieczeństwa online. Niewiele mniej, bo 52,5 proc. osób z wykształceniem wyższym podzielało te przekonanie. Osoby z wykształceniem poniżej średniego wykazywały najmniejsze zaufanie do instytucji finansowych w kwestii cyberbezpieczeństwa. Bez względu na wiek respondentów, ich zdanie dotyczące posiadania zaufania do instytucji finansowych w kontekście cyberbezpieczeństwa jest podobne. Niemniej jednak osoby w wieku od 30 do 49 lat są najbardziej skłonne do wyrażenia braku zaufania wobec tych instytucji. Warto również zauważyć, że osoby starsze stosunkowo częściej wykazują zaufanie do instytucji finansowych w kontekście bezpieczeństwa online.

### Finanse odpowiednio chronione

W odpowiedzi na pytanie: „Czy uważasz, że Twoje finanse są odpowiednio chronione?”, ponad połowa respondentów (53,6 proc.) była przekonana, że tak. Niemniej jednak 30,4 proc. ankietowanych nie było w stanie podać jednoznacznej odpowiedzi. Mężczyźni częściej niż kobiety uważali, że ich finanse są odpowiednio zabezpieczone w Internecie. 61,4 proc. mężczyzn wyraziło takie przekonanie, w porównaniu z 46,5 proc. kobiet.

Niezależnie od wieku respondentów, ponad połowa wszystkich uczestników badania była przekonana, że ich finanse online są dobrze chronione. Niemniej jednak osoby w wieku od 18 do 29 lat wykazywały największe przekonanie co do bezpieczeństwa swoich finansów w Internecie. Warto zauważyć, że osoby powyżej 50. roku życia częściej wybierały odpowiedź „nie wiem” – 32,4 proc. w wieku 50-59 lat i 35,1 proc. w wieku 60 lat i powyżej. Zaufanie umożliwia sprawne funkcjonowanie i rozwój rynku finansowego. W Polsce uznano je nawet za jeden z celów nadzoru nad rynkiem finansowym. Budowa lub naprawa zaufania to główny postulat w kontekście nowych projektów rozwijających ten rynek. Instytucje finansowe opierają działalność na zaufaniu swoich klientów, których składki, depozyty i inwestycje tworzą ich aktywa. Kapitał własny tego typu podmiotów jest wielokrotnie mniejszy od zarządzanych przez nie kwot. Wizerunek jest natomiast jednym z najcenniejszych aktywów. Zmiany, jakie niosą za sobą globalizacja, liberalizacja i informatyzacja usług finansowych wymuszają rozwój tradycyjnego podejścia do działań z obszaru komunikacji. Najmniej pewności co do bezpieczeństwa finansów online mieli badani w wieku od 30 do 39 lat. 21,2 proc. z nich nie było przekonanych co do ochrony swoich finansów online. Podobnie, bo 20,3 proc. osób w wieku od 40 do 49 lat również miało wątpliwości w tej kwestii.

### O badaniu:

Badanie przeprowadzone w lutym 2024 roku na reprezentatywnej (1000 osób) grupie osób powyżej 18. roku życia, zamieszkujących teren Polski. Pomiar zrealizowany przy wykorzystaniu autorskiego panelu konsumenckiego „Badanie Opinii”. Badanie miało charakter ilościowy. Zrealizowane zostało na podstawie kwestionariusza ankiety.



# Klienci o leasingu: prosty, dostępny, zrozumiały

**Klienci w relacjach z firmami leasingowymi cenią kontakt e-mailowy, telefoniczny i bezpośredni, ale równocześnie oczekują poszerzenia oferty o obsługę zdalną – wynika z badania przeprowadzonego przez Związek Polskiego Leasingu.**



**MONIKA CONSTANT,**  
prezeska Związku Polskiego Leasingu

Czy klienci są zadowoleni z leasingu i poleciliby tę formę finansowania? Zdecydowanie tak. Czego oczekują? Więcej cyfrowych procesów w leasingu. Tak wynika z marcowego badania\* online, dotyczącego oceny i potrzeb klientów w zakresie cyfryzacji procesu leasingowego. Było to pierwsze badanie zrealizowane pod egidą Związku Polskiego Leasingu (ZPL) skierowane bezpośrednio do klientów firm leasingowych. Ankieta „Ocena i potrzeby klientów w zakresie cyfryzacji procesu leasingowego” została przeprowadzona na stronie www ZPL oraz w portalach klienta i stronach www niektórych firm członkowskich. W pełni ankietę wypełniło 545 z klientów firm leasingowych.

## Wysoki NPS

Jako prosty, dostępny, zrozumiały – tak proces ubiegania się o leasing postrzega ponad 65 proc. respondentów (odpowiednio: 69,0 proc., 67,9 proc. i 66,6 proc.). Zdecydowana większość leasingobiorców poleca leasing jako formę finansowania inwestycji. Wskaźnik NPS sięga 60,2 punktu. To wskazuje, że przewaga zadowolonych nad krytykami jest wyraźna. Wciąż jest jednak przestrzeń na poprawę. Zdaniem ankietowanych, do korekty są warunki cenowe (25,69 proc.), oferta ubezpieczeniowa (22,57 proc.), a w trzeciej kolejności wskazań – umożliwie-



**Kompleksowa cyfryzacja i digitalizacji sektora to jeden z trzech głównych segmentów, na którym będzie skoncentrowana branża w tym roku i kolejnych latach.**



nie zawierania umowy w sposób zdalny (21,83 proc.). Warto przy tym podkreślić, że wśród odpowiedzi na to pytanie aż 25,5 proc. ankietowanych wybrało „nie chciał/abym niczego zmieniać w procesie ubiegania się o leasing”. Badanie jest częścią projektu realizowanego przez grupę ds. digitalizacji, działającą przy ZPL. Będzie powtarzane corocznie, a wynik NPS będzie dla branży barometrem i oceną potrzebnego kierunku zmian.

## Deregulacja prawa

Oczekiwania klientów dotyczące digitalizacji obsługi klientów są zgodne z tym, o co walczy branża leasingowa już od lat. Głównym problemem leasingodawców pozostaje bowiem wymóg tzw. mokrego podpisu – a wskutek tego brak pełnej możliwości podpisania z klientem umowy zdalnie. Duże nadzieje wzbudza więc projekt ustawy deregulującej przepisy prawa gospodarczego, który na początku kwietnia trafił do konsultacji. Projekt ten uwzględnia postulat branży dotyczący zawierania umów w formie dokumentowej, bez konieczności posiadania podpisu elektronicznego weryfikowanego za pomocą kwalifikowanego certyfikatu. Forma dokumentowa oznacza ułatwienia nie tylko w samym zawieraniu umów, lecz także w ich późniejszym aneksowaniu. Przedsiębiorcy i rolnicy nie będą już musieli marnować czas na dojazd do biur firm leasingowych. Wystarczy wyrażenie zgody przez mail, SMS albo rozmowę wideo. Plan Ministerstwa Rozwoju i Technologii, autora pierwszego pakietu deregulacyjnego, zakłada, że jesienią zakończą się prace nad ustawą,

tak by na początku 2025 roku mogła wejść w życie.

## eRejestracja pojazdów

Z badania ZPL wynika także, że klienci firm leasingowych wśród preferowanych zdalne czynności w procesie obsługi leasingu wskazują płatność za raty i opłaty leasingowe (48,4 proc.). Niewiele mniej (44,1 proc.) oczekuje możliwości zdalnej obsługi aneksów i zmian w umowie – co w świetle obecnie obowiązujących przepisów nie jest w pełni możliwe. 44,8 proc. chciałoby zdalnie wznawiać polisę ubezpieczeniową, a 44,2 proc. – być informowanym w tym trybie o zmianach i symulacjach harmonogramu. Jedynie 16,51 proc. ankietowanych nie jest zainteresowanych obsługą zdalną, ponieważ preferuje bezpośredni kontakt z pracownikiem firmy leasingowej.

Ponad 37 proc. klientów firm leasingowych wysoko oceniła rejestrację pojazdów w procesie ubiegania się o leasing. Odsetek zadowolonych może wzrosnąć w kolejnych latach. Tomasz Kęsicki, dyrektor Departamentu Centralnej Ewidencji Pojazdów i Kierowców, Centralny Ośrodek Informatyki, mówił na ostatniej konferencji e-Leasing Day organizowanej przez ZPL, o powstającym projekcie ustawy, w której znajdują się zapisy umożliwiające eRejestrację pojazdów. Jej wprowadzenie oznaczałoby oczekiwaną rewolucję dla wszystkich właścicieli pojazdów, w tym firm leasingowych. Do połowy roku zostanie przygotowany odpowiedni projekt zmian w prawie. Ministerstwo Cyfryzacji już wcześniej zapowiedziało, że do 2026 roku rejestracja leasingowanych pojazdów odbywać się bę-

dzie z wykorzystaniem zdalnych kanałów komunikacji. Warto przy tym podkreślić, że ponad połowa wszystkich nowych pojazdów jest rejestrowana właśnie na firmy leasingowe i wynajmu. Dla branży leasingowej potrzeba rejestrowania pojazdów bez konieczności wizyt w urzędach komunikacji jest bardzo istotna.

Będzie to miało kluczowe znaczenie także dla digitalizacji procesu zawierania umowy leasingowej.

## Trendy w leasingu

Badanie zrealizowane przez ZPL i wynikające z niego oczekiwania klientów pokrywają się z trendami w branży leasingowej. Jak pokazuje analiza przekazu medialnego na temat prognozowanych trendów w leasingu w 2024 roku zrobiona przez PSMM Monitoring&More („Trendy w branży leasingowej. Prognozy na 2024 rok”), kompleksowa cyfryzacja i digitalizacji sektora to jeden z trzech głównych segmentów, na którym będzie skoncentrowana branża w tym roku i kolejnych latach. Obok dwóch innych – urozmaicenia oferty produktowo-usługowej i dalszych inwestycji w zielone aktywa.

Do najważniejszych aspektów, przeobrażających strukturę sektora leasingowego w 2024 roku, zaliczyć należy także – według PSMM Monitoring&More – wschodzące trendy technologiczne. A wśród nich wymienia się wprowadzanie rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji GenAI, cyfryzację komunikacji posprzedażowej, cyberbezpieczeństwo transakcji leasingowych, digitalizację kolejnych procesów biznesowych oraz cyfryzację kanałów sprzedaży produktów i usług.



**Oczekiwania klientów dotyczące digitalizacji obsługi klientów są zgodne z tym, o co walczy branża leasingowa już od lat.**

Konsumenci, jak również media, wciąż są zainteresowane usługami i produktami leasingowymi. Media chętnie piszą o wprowadzaniu np. ofert subskrypcyjnych, adaptacji przez leasingobiorców ekonomii współdzielenia. A także o dostosowywaniu się leasingodawców do potrzeb konkretnych grup docelowych, tj. przedstawicieli sektora MŚP, dla których leasing jest podstawowym wyborem, reprezentantów pokolenia Z czy użytkowników rozwiązań z zakresu mikromobilności.

Wnioski z raportu medialnego są zgodne z wnioskami płynącymi z raportu ZPL „Leasing na ścieżce transformacji. 30 lat napędzamy gospodarkę”. Przygotowanego wraz z EY-Parthenon z okazji 30-lecia działania Związku, które przypada w tym roku. Z niego również wynika, że cyfryzacja i digitalizacja procesów to jeden z trzech kluczowych trendów. Oczekiwania klientów będą kształtować ofertę oraz sposób funkcjonowania sektora. Raport ZPL wymienia w tym kontekście m.in. cyfrową transformację branży, personalizowaną ofertę dla klientów, uproszczenia usług, pełną przejrzystość firm leasingowych czy aspekty ESG ofert leasingowych.

## 100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

Lp.	Spółka	Przychody 2022*	Przychody 2023*
51	Aforti Holding	826 358,00	194 159,00
52	KUKE	181 091,00	189 017,00
53	POLSKI GAZ TUW	185 607,00	169 946,00
54	TU ZDROWIE	116 548,00	162 515,00
55	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	77 204,00	128 467,00
56	SANTANDER ALLIANZ TU	118 959,00	127 232,00
57	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	74 997,00	120 739,00
58	OPEN LIFE TU ŻYCIE	100 814,00	115 697,00
59	GIEŁDA PRAW MAJĄTKOWYCH VINDEXUS	115 825,00	105 408,00
60	Pekao Faktoring	91 268,00	85 633,00
61	BNP Paribas Faktoring	82 128,00	83 700,00
62	TUW- CUPRUM	76 957,00	82 162,00
63	QUERCUS TFI	58 865,00	82 009,00
64	CREDIT AGRICOLE TU	75 785,00	80 486,00
65	POCZTOWE TunŻ	67 393,00	72 796,00
66	ING Commercial Finance	66 644,00	65 978,00
67	IPOPEMA SECURITIES	53 459,00	64 852,00
68	Nationale-Nederlanden OFE	41 429,00	56 189,00
69	Allianz Polska OFE	33 271,00	53 559,00
70	HSBC Bank Polska (faktoring)	5 973,00	52 990,00
71	SALTUS TU ŻYCIE	74 032,00	50 560,00
72	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	41 492,00	48 613,00
73	Santander Factoring	40 100,00	44 778,00
74	mFaktoring	35 075,00	36 118,00
75	PKO Faktoring	31 021,00	31 428,00
76	OFE PZU "Złota Jesień"	21 005,00	27 670,00
77	Generali OFE	7 935,00	26 733,00
78	Bank Millennium (faktoring)	27 291,00	25 934,00
79	Coface Poland Factoring	30 307,00	24 272,00
80	POLSKI GAZ TUW na ŻYCIE	20 855,00	23 827,00
81	INDOS	19 303,00	20 578,00
82	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	19 383,00	19 911,00
83	TUW REJENT-LIFE	18 870,00	19 434,00
84	Vienna OFE		17 990,00
85	NWAI DOM MAKLEWSKI	10 271,00	13 835,00
86	UNIQA OFE	9 925,00	13 133,00
87	Inkaso WEC	2 837,00	12 849,00
88	GETIN HOLDING	21 567,00	12 580,00
89	Citi Handlowy (faktoring)	11 321,00	12 460,00
90	PKO BP Bankowy OFE	7 044,00	9 541,00
91	PARTNER TUiR	7 149,00	7 704,00
92	Eurofactor Polska	9 557,00	7 513,00
93	KUKE Finance	5 949,00	5 764,00
94	BOŚ Bank (faktoring)	6 126,00	4 825,00
95	Bibby Financial Services	4 216,00	3 671,00
96	OFE Pocztylion	2 615,00	3 635,00
97	IFIS Finance	2 700,00	3 432,00
98	Faktoria	1 848,00	2 668,00
99	IDM	246,00	623,00
100	CAPITAL PARTNERS	7 401,94	400,00

Ubezpieczyciele – składka przypisana brutto w tys. zł.  
Banki – przychody z tytułu opłat, prowizji i odsetek w tys. zł.  
OFE – wartość portfela inwestycyjnego w tys. zł.  
Faktoring – obroty faktorów w mln. zł.  
Inne – przychody ogółem w tys. zł.

oprac.: CBSF, źródło: firmy, GPW, KNF

# Osiągać cele biznesowe dzięki nowoczesnym technologiom

Według raportu Capgemini World Property and Casualty Insurance Report 2024, zaledwie 8 proc. ubezpieczycieli majątkowych i wypadkowych (P&C) kwalifikuje się jako „pionierzy”, wykorzystując AI i automatyzację do efektywniejszego podejmowania decyzji i oceny ryzyka, co pozwala im wyprzedzić konkurencję.



**MACIEJ LASZCZYK,**  
SaaS Platform Architect  
w Capgemini

Badania Capgemini pokazują, że 62 proc. liderów branży uważa, iż technologie AI/ML poprawiają jakość procesu underwritingu i pomagają zmniejszać liczbę oszustw. Mimo to tylko 43 proc. underwritery regularnie akceptuje automatyczne sugestie z narzędzi analitycznych. Wynika to z ich obaw o skomplikowanie algorytmów (67 proc.) i niepewność co do jakości danych (59 proc.).

## Pokonać bariery

Aby pokonać te bariery, niezbędne jest włączenie underwritery do procesu analizy już na wczesnym etapie, co pomoże im zaakceptować nowe technologie. Ważne jest również zachowanie ludzkiego nadzoru nad całością procesu, aby modele oparte na AI/ML były zrozumiałe i transparentne. Systematyczna weryfikacja wprowadzanych zmian jest

również kluczowa. Liderzy rynku, wykorzystując odpowiednie narzędzia do oceny ryzyka, mogą spodziewać się większej efektywności (szybsze działania i niższe koszty), dokładniejszego wykrywania oszustw i minimalizacji kosztów strat oraz poprawy doświadczenia klientów (zatrzymywanie obecnych i przyciąganie nowych klientów).

Jak pokazują badania Capgemini, mniej niż 13 proc. ubezpieczycieli wykorzystujących AI/ML nie osiąga swoich celów biznesowych, w porównaniu do 21-36 proc. innych uczestników rynku. Wśród głównych przeszkód organizacyjnych wymieniają niedostateczny dostęp do danych (54 proc.), przestarzałe systemy (51 proc.) oraz brak wykwalifikowanego personelu (47 proc.). Sektor ubezpieczeń musi dostosować się do zmieniających się warunków, odchodząc od przestarzałych modeli i modernizując kluczowe systemy. Implementacja zaawansowanych technologii, które zapewniają lepszą analizę i większą przejrzystość, jest kluczowa dla podniesienia rentowności underwritingu i dostosowania do ewoluujących ryzyk oraz preferencji klientów.

## Metodologia

Raport „World Property & Casualty Insurance Report 2024” opiera się na danych pochodzących z trzech głównych źródeł: globalnego badania opinii klientów w branży ubezpieczeniowej z 2024 r., globalnego badania kadry zarządzającej w branży ubezpieczeniowej z 2024 r. oraz globalnego badania ubezpieczycieli z 2024 r. Badania podstawowe obejmują spostrzeżenia z 18 rynków: Australii, Belgii, Brazylii, Kanady, Francji, Niemiec, Hongkongu, Indii, Włoch, Japonii, Luksemburga, Holandii, Norwegii, Portugalii, Hiszpanii, Szwecji, Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych.

”  
62 proc. liderów branży uważa, iż technologie AI/ML poprawiają jakość procesu underwritingu i pomagają zmniejszać liczbę oszustw.



# FINTECH A BEZPIECZEŃSTWO

## jak są chronione nasze dane i pieniądze?

**FinTech jest nową koncepcją. Wciąż jednak korzysta z niej niewiele osób, co wynika z braku wiedzy i zaufania do tego, co nowe. Tymczasem FinTechy nie zmieniają funkcji wykorzystania pieniędzy, ale jedynie ich dostępność.**



**DR N. PRAWNYCH  
DAWID REJMER,**

partner i sukcesor w Kancelarii  
Finansowej LEX

Dzięki nim możemy przysyłać pieniądze do osób przebywających w odległych krajach za pośrednictwem smartfona, bez potrzeby odwiedzania oddziału banku. Przy tego typu transakcjach pojawia się jednak kwestia bezpieczeństwa.

I tu uspokajam – ze względu na ilość danych osobowych, które firmy FinTech zbierają i przechowują, wiele firm zastosowało na swoich platformach środki bezpieczeństwa na poziomie banku. Konsumentom mogą więc spać spokojnie i dodatkowo ewentualnie wybrać takie rozwiązania FinTech, które oferują politykę prywatności i szyfrowanie, a także przeprowadzają regularne oceny bezpieczeństwa i audyty.

### Klucz do bezpieczeństwa

Firmy FinTech zdają sobie sprawę, że bezpieczeństwo danych i ochrona finansowa klientów są kluczowe w ich działalności. Stosują więc zaawansowane technologie bezpieczeństwa, takie jak szyfrowanie danych (np. SSL/TLS), tokenizacja danych (zastępowanie wrażliwych danych tokenami), oraz dwuetapowa weryfikacja tożsamości (np. SMS-owe kody weryfikacyjne, uwierzytelnianie dwuskładnikowe), aby chronić dane użytkowników przed nieautoryzowanym dostępem.

Ponadto wykorzystują systemy monitorowania transakcji, które

re analizują wzorce i zachowania transakcyjne, aby wykrywać podejrzane aktywności, oszustwa czy próby nieautoryzowanego dostępu. Niektóre FinTechy wykorzystują też technologię blockchain do zabezpieczania transakcji i danych. Ta technologia oferuje rozwiązania oparte na kryptografii, które są trudne do sfalszowania. Warto wiedzieć, że firmy FinTech regularnie przeprowadzają testy penetracyjne (pentesty), aby sprawdzić odporność swoich systemów na ataki i luki w zabezpieczeniach. To pozwala na wczesne wykrywanie potencjalnych zagrożeń. Stosowane są też rygorystyczne procedury zarządzania dostępem, aby kontrolować, kto ma dostęp do wrażliwych danych i systemów, co jest ważne dla zapewnienia poufności i integralności danych.

Ważna jest też kwestia eduka-

cji – użytkownicy szkolą się na bieżąco na temat praktyk bezpieczeństwa, takich jak silne hasła, nieudostępnianie danych logowania, czy świadomość phishingu. Wzrost świadomości użytkowników pomaga w zapobieganiu próbom oszustw.

### Przestrzegać regulacji

W zapewnieniu bezpieczeństwa pomaga również fakt, że FinTechy muszą przestrzegać ścisłych regulacji dotyczących ochrony danych osobowych i bezpieczeństwa finansowego, takich jak ogólne rozporządzenie o ochronie danych (GDPR) w Unii Europejskiej. Zapewnienie zgodności z przepisami prawnymi jest kluczowe dla ochrony danych i zaufania klientów.

Z uwagi na to, że w przypadku finansów szybka reakcja na incydenty jest kluczowa dla minimalizowania szkód, w firmach z branży FinTech działają często specjalnie dedykowane zespoły do monitorowania incydentów bezpieczeństwa, które reagują na sytuacje alarmowe, potencjalne zagrożenia lub ataki. Niekiedy FinTechy nawiązują partnerstwa z tradycyjnymi instytucjami finansowymi, które posiadają doświadczenie w dziedzinie bezpieczeństwa. Współpraca z renomowanymi partnerami może dodatkowo zwiększyć poziom ochrony danych i pieniędzy klientów.

Bezpieczeństwo danych i finansowe FinTechów jest priorytetem, ponie-

waż jest kluczowym elementem budowania zaufania klientów i sukcesu w dzisiejszym cyfrowym świecie finansów. Pomimo tych środków bezpieczeństwa, użytkownicy powinni jednak zachowywać ostrożność i stosować podstawowe zasady bezpieczeństwa w swoich interakcjach online. Należy też pamiętać, że FinTech niekoniecznie daje takie samo bezpieczeństwo jak bank. Banki na terenie Unii Europejskiej są objęte państwowymi gwarancjami. W Polsce gwarancje takie są zapewniane przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny. Zapewnia on ochronę depozytów indywidualnych klientów do wysokości 100 tys. euro. Oznacza to, że w razie upadku banku, osoba, która straciła dostęp do swoich pieniędzy, może zwrócić się do BFG o wypłatę utraconych pieniędzy, ale nie więcej niż równowartości kwoty 100 tys. euro. Niektóre FinTechy, które nie są objęte państwowymi gwarancjami, korzystają z rozwiązań ubezpieczeniowych. Wówczas towarzystwo ubezpieczeniowe gwarantuje, że depozyty klientów są chronione do określonej kwoty.

Rozpoczynając korzystanie z usług danego FinTechu, warto zatem upewnić się, czy środki, które tam wpłacimy, będą objęte gwarancjami. Istotne jest także to, czy gwarancje zostały udzielone przez państwo (np. BFG w Polsce), czy przez podmioty prywatne (np. towarzystwa ubezpieczeniowe).



## ETF-y na kryptowaluty: wady i zalety

**ETF-y (Exchange-Traded Funds) są kluczowym elementem w dynamicznie zmieniającym się świecie kryptowalut. Funkcjonują one na zasadzie zbliżonej do innych instrumentów finansowych.**

**MACIEJ TERESZKIEWICZ,**  
Superfund TFI

Inwestorzy, zamiast bezpośredniego zakupu cyfrowych aktywów, mogą nabywać udziały w funduszu, który następnie inwestuje w różnorodne kryptowaluty zgodnie z ustaloną strategią inwestycyjną. Działanie to umożliwia inwestorom korzystanie z potencjału wzrostu rynku kryptowalut, jednocześnie minimalizując niektóre związane z nimi ryzyka, takie jak techniczne komplikacje czy upadek giełdy kryptowalut.

### Wygodna opcja

Warto zaznaczyć, że ETF-y kryptowalutowe zapewniają możliwość inwestowania na giełdzie bez potrzeby posiadania i zarządzania portfelem cyfrowych walut. Jest to wygodna opcja dla tych, którzy chcą skorzystać z potencjału rynku

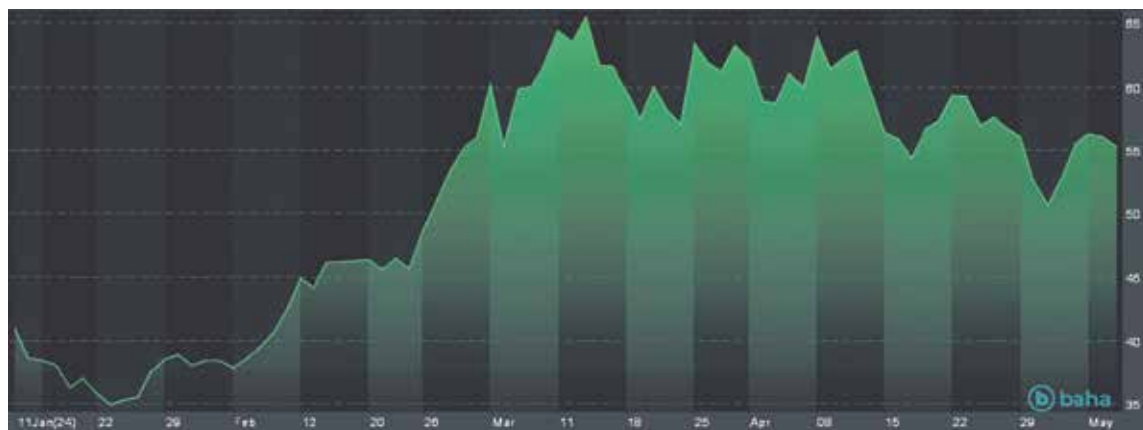
kryptowalut, nie angażując się w bezpośrednie posiadanie aktywów. Dodatkowo inwestowanie w ETF-y umożliwia dywersyfikację portfela, co stanowi kluczowy element zarządzania ryzykiem. Dzięki jednemu ETF-owi można zdywersyfikować portfel, uzyskując ekspozycję na różne instrumenty finansowe, co zwiększa elastyczność portfela inwestycyjnego. Niewąt-

pliwą korzyścią jest także fakt, że ETF-y są zarządzane przez doświadczonych specjalistów, co daje inwestorom pewność, że ich inwestycje są w dobrych rękach. Fundusze są odpowiednio zarządzane i monitorowane, co redukuje ryzyko operacyjne związane z inwestycją w kryptowaluty.

### Uwzględniając koszty

Należy pamiętać, że inwestowanie w ETF-y może być kosztowne w porównaniu do bezpośredniego zakupu kryptowalut na giełdzie. Opłaty za transakcje i zarządzanie funduszem mogą znacząco wpłynąć na zwrot z in-

westycji, co należy wziąć pod uwagę. Ponadto inwestorzy tracą część kontroli nad swoimi inwestycjami, ponieważ strategia inwestycyjna ETF-u zależy od zarządzającego funduszem. Brak możliwości ingerencji w decyzje dotyczące aktywów w portfelu ETF-u może być istotny dla niektórych inwestorów. Zasadniczą wadą takich inwestycji jest fakt, że rynek kryptowalut jest znany z dużej zmienności cen, co może prowadzić do znaczących strat dla inwestorów. Inwestowanie w ETF-y nie eliminuje ryzyka związanego z fluktuacjami cen kryptowalut, co wymaga ostrożnego podejścia do inwestycji.



Wykres pierwszego spot BTC ETF: Grayscale Bitcoin Trust BTC, YTD, źródło baha.com



**Ethereum różni się od Bitcoina ze względu na dodatkowe funkcje, takie jak staking i inteligentne kontrakty, co komplikuje proces regulacji.**

**Przeszkody regulacyjne i techniczne**  
Mimo wzrastającego zainteresowania, na rynku wciąż brakuje globalnego ETF na Ethereum. Istnieją liczne przeszkody regulacyjne i techniczne, które utrudniają wprowadzenie takiego funduszu. Ethereum różni się od bitcoina ze względu na dodatkowe funkcje, takie jak staking i inteligentne kontrakty, co komplikuje proces regulacji. Odpowiednie organy regulacyjne starają się dokładnie zbadać wszystkie aspekty, zanim zatwierdzą ETF Ethereum, co może opóźnić jego wprowadzenie na rynek. Komisja Papierów Wartościowych i Giełd (SEC) nie wydała jeszcze zezwolenia na taki ETF, gdyż potrzebuje więcej czasu na zbadanie jego wpływu na stabilność systemu finansowego.

## 50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

Lp	spółka	Przychody 2022*	Przychody 2023*	zmiana proc.
1	HSBC Bank Polska (faktoring)	5 973,00	52 990,00	787,16
2	Inkaso WEC	2 837,00	12 849,00	352,91
3	NATIONALE-NEDERLANDEN TUnŻ	634 778,00	2 241 444,00	253,11
4	Generali OFE	7 935,00	26 733,00	236,90
5	IDM	246,00	623,00	153,25
6	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	77 204,00	128 467,00	66,40
7	AKCEPT FINANCE	167 627,99	272 635,93	62,64
8	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	74 997,00	120 739,00	60,99
9	Allianz Polska OFE	33 271,00	53 559,00	60,98
10	Bank Millennium	5 807 430,00	9 212 740,00	58,64
11	Faktoria	1 848,00	2 668,00	44,37
12	mBank	11 661 434,00	16 785 578,00	43,94
13	MCI CAPITAL Alternatywna Spółka Inwestycyjna	137 767,00	197 540,00	43,39
14	PTR	603 696,00	864 535,00	43,21
15	PKO BP	15 042 000,00	21 126 000,00	40,45
16	BNP PARIBAS BANK POLSKA	4 476 977,00	6 287 600,00	40,44
17	ING BANK ŚLĄSKI	10 365 200,00	14 470 000,00	39,60
18	TU ZDROWIE	116 548,00	162 515,00	39,44
19	QUERCUS TFI	58 865,00	82 009,00	39,32
20	OFE Pocztylion	2 615,00	3 635,00	39,01
21	SANTANDER BANK POLSKA	15 711 801,00	21 741 319,00	38,38
22	Nationale-Nederlanden OFE	41 429,00	56 189,00	35,63
23	PKO BP Bankowy OFE	7 044,00	9 541,00	35,45
24	NWAI DOM MAKLERSKI	10 271,00	13 835,00	34,70
25	BANK PEKAO	10 368 000,00	13 934 000,00	34,39
26	UNIQA OFE	9 925,00	13 133,00	32,32
27	OFE PZU „Złota Jesień”	21 005,00	27 670,00	31,73
28	Bank Ochrony Środowiska	1 281 348,00	1 666 656,00	30,07
29	ALIOR BANK	4 150 268,00	5 371 348,00	29,42
30	KRUK	203 431,00	259 989,00	27,80
31	IFIS Finance	2 700,00	3 432,00	27,11
32	Bank Handlowy w Warszawie	3 993 754,00	5 068 175,00	26,90
33	UNUM ŻYCIE TuIR	420 999,00	523 932,00	24,45
34	PKO TU	555 825,00	677 537,00	21,90
35	IPOPEMA SECURITIES	53 459,00	64 852,00	21,31
36	TUnŻ CARDIF POLSKA	234 773,00	284 762,00	21,29
37	STUnŻ ERGO HESTIA	497 588,00	588 207,00	18,21
38	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	41 492,00	48 613,00	17,16
39	TUIR WARTA	8 032 483,00	9 377 098,00	16,74
40	TUnŻ WARTA	1 178 474,00	1 374 043,00	16,60
41	TU INTER POLSKA	180 829,00	209 136,00	15,65
42	OPEN LIFE TU ŻYCIE	100 814,00	115 697,00	14,76
43	SALTUS TUW	185 450,00	212 637,00	14,66
44	TUZ TUW	386 750,00	443 318,00	14,63
45	POLSKI GAZ TUW na ŻYCIE	20 855,00	23 827,00	14,25
46	VIENNA LIFE TunŻ Vienna Insurance Group	325 173,00	369 290,00	13,57
47	WIENER TU Vienna Insurance Group	1 139 238,00	1 291 254,00	13,34
48	PKO ŻYCIE TU	491 080,00	552 512,00	12,51
49	STU ERGO HESTIA	7 702 988,00	8 619 136,00	11,89
50	Santander Factoring	40 100,00	44 778,00	11,67

## Dlaczego nawet MSP powinny się ubezpieczać? Te szkody wydarzyły się naprawdę...

**Życie pisze najróżniejsze scenariusze, więc nie można bagatelizować nieprzewidzianych zdarzeń. Zwłaszcza, gdy prowadzi się firmę. Dlaczego? Poparzony kucharz, klienci zatruci salmonellą, pożar wskutek awarii klimatyzacji czy zalany pion w hotelu – to tylko kilka przykładów szkód, do których doszło w firmach z sektora MSP.**

**JACEK KASPERSKI,**

odpowiedzialny za ubezpieczenia dla MSP  
w Compensa TU SA Vienna Insurance Group

Nawet największa troska o przestrzeganie przepisów BHP, szkolenia pracowników i wybór dostawców towaru nie dają gwarancji, że nie dojdzie do szkody dużej wartości. Doświadczenia branży ubezpieczeniowej pokazują, że nie ma firm wolnych od ryzyka zniszczenia lub utraty mienia, czy spowodowania uszczerbku na zdrowiu u klienta lub pracownika.

W wiele spośród zgłaszanych do nas zdarzeń aż trudno uwierzyć. Prowadzenie biznesu jest do pewnego stopnia nieobliczalne, bo nigdy nie da się wziąć pod uwagę wszystkich czynników, które mogą negatywnie wpłynąć na kondycję finansową firmy. Dotyczy to przedsiębiorstw każdej wielkości. Jednak o ile te największe mają często zasoby, dzięki którym łatwiej radzą sobie w trudnych i niespodziewanych sytuacjach, o tyle małymi biznesami potrafią wstrząsnąć nawet stosunkowo niewielkie zdarzenia. Ubezpieczenie może w tym kontekście dawać wartościową ochronę, jeżeli oczywiście jego kształt jest dopasowany do skali i charakteru działalności.

Oto kilka przykładów szkód, które pokazują, jak niespodziewane, a niekiedy drobne sytuacje, potrafią przerodzić się w poważne problemy finansowe dla firmy.

### • Goście zatruci salmonellą

W walentynki w jednej z restauracji doszło do zatrucia kilku gości salmonellą. Lokal trzeba było zamknąć i zidentyfikować źródło zakażenia. Poszkodowani ubiegali się o rekompensatę utraconych dochodów z tytułu czasowej niezdolności do pracy i o zadośćuczynienie. Wskutek szkody restauracja musiała pokryć te koszty. Łączna wartość szkody wyniosła kilkadziesiąt tysięcy złotych.

### • Płonąca patelnia i poparzony kucharz

W innej restauracji doszło do poparzenia kucharza, który starał się ugasić płonąca patelnia, ale nie został odpowiednio przeszkolony w zakresie BHP przez właściciela lokalu. Pracownik doznał poparzeń II stopnia, co zakończyło się koniecznością pokrycia kosztów zabiegów leczniczych i rehabilitacji, mających na celu minimalizację skutków poparzenia. Szkada została wyceniona na kilkanaście tysięcy złotych. Tę rodzaju ochrona wynika z ubezpieczenia OC pracodawcy, które działa z reguły w formie dodatku do ubezpieczenia OC z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej. Dzięki temu ubezpieczyciel przejmuje na siebie finansową odpowiedzialność za szkody wyrządzone zatrudnionym w firmie pracownikom. Rozszerzeń OC jest więcej i obejmują m.in. zniszczenia dokona-

ne przez podwykonawców czy szkody, do których doszło w mieniu powierzonym do obróbki, czyszczenia lub serwisu.

### • Przepięcie w kwaciarni

Tuż przed Dniem Kobiet w kwaciarni, w której znajdował się większy niż zazwyczaj zapas kwiatów, doszło do przepięcia w systemie klimatyzacji. Wybuchł niewielki pożar, w którym spłonęła znaczna część towaru. Właściciel musiał zamknąć kwaciarnię w najlepszym sprzedażowo czasie. Strata nie ograniczała się więc tylko do uszkodzonego mienia, ale również do utraty możliwości prowadzenia działalności handlowej, co oczywiście negatywnie wpłynęło na dochody. Nawet w małych kwaciarniach tego rodzaju szkody liczy się w dziesiątkach tysięcy złotych. Kluczem do ochrony firmy przed taką sytuacją jest ubezpieczenie klauzuli nieosiągnięcia zysku w następstwie szkody.

### • Zalany pokój w hotelu

Niedopatrzenie osób sprzątających, które pozostawiły odkręcony kran, doprowadziło do zalania pokoju hotelowego oraz wszystkich pomieszczeń położonych poniżej w pionie. Skutki tego zdarzenia okazały się poważne i wymagały kompleksowych działań naprawczych, w tym osuszenia przestrzeni, wymiany wykładzin i odmalowania ścian. Całkowity koszt tych prac został oszacowany na ponad 100 tys. zł.

### Jak działa polisa dla firm?

Jeżeli budżet firmy zostanie narażony na straty w tego rodzaju sytuacjach, przydatne okazują się m.in. ubezpieczenie mienia na wypadek ognia i innych zdarzeń losowych, kradzieży czy awarii urządzeń oraz OC z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej. Ochrona ma olbrzymie znaczenie w sektorze MSP, bo konieczność wydania kilkudziesięciu czy kilkuset tysięcy złotych w ramach roszczeń poszkodowanych lub na remont lokalu jest ponad siły wielu małych i średnich przedsiębiorstw. Ubezpieczenie sprawia natomiast, że finansowe problemy sprawia natomias, że finansowe problemy przejmuje na siebie ubezpieczyciel. Robi to do zapisanej w polisie sumy ubezpieczenia lub sumy gwarancyjnej w przypadku polis OC oraz w ramach limitów wskazanych w klauzulach dodatkowych.

Wysokość sum zależy m.in. od charakteru prowadzonego biznesu, wartości posiadanego mienia czy potencjału wyrządzenia klientowi dużej szkody. Przedsiębiorca samodzielnie określa finansowy poziom ryzyka, choć może również liczyć na pomoc doradcy ubezpieczeniowego. Warto podkreślić, że z ochrony powinny korzystać wszystkie firmy bez względu na ich wielkość. Nasze produkty kierujemy zarówno do najmniejszych biznesów, jak i tych większych i bardziej zorganizowanych.





# DOSTOSOWAĆ SIĘ DO TRENDÓW

**Przedsiębiorstwa coraz częściej wybierają zrównoważone źródła energii, kierując się zarówno względami ekonomicznymi, jak i ekologicznymi. Wzrost cen energii tradycyjnej skłania do poszukiwania alternatywnych rozwiązań, które mogą przynieść oszczędności w dłuższej perspektywie czasowej.**

**ROBERT JEDUT,**

starszy specjalista ds. ubezpieczeń majątkowych w polskim oddziale Colonnade Insurance

Choć inwestycje w energię odnawialną z początku wymagają nakładów finansowych, płynące z nich późniejsze korzyści i pozytywny wpływ na środowisko przekładają się na konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku.

## Dostępne źródła energii odnawialnej

Przedsiębiorcy mają do dyspozycji różnorodne źródła energii odnawialnej, a wybór któregoś zależy często od lokalnych warunków i wymagań dotyczących inwestycji. Najważniejsze z nich to m.in. energia wiatrowa – wykorzystuje siłę wiatru do generowania prądu za pośrednictwem turbin wiatrowej. Jej minusem jest znaczny koszt instalacji i konieczność wybrania lokalizacji o odpowiednich parametrach.

Energia słoneczna z kolei wykorzystywana jest do produkcji elektryczności za pośrednictwem paneli fotowoltaicznych instalowanych na dachach budynków, na gruncie czy nawet na zbiornikach wodnych. Minusem jest znalezienie odpowiedniej powierzchni. Przy braku dostatecznej ilości gruntu instalacje montuje się na dachach, co przy złej jakości paneli lub nieprofesjonalnym montażu może stać się np. przyczyną pożaru.

Energia wodna jest pozyskiwana za

pośrednictwem turbin wodnych. Jest możliwa do wykorzystania przy założeniu dostępu do pobliskich rzek lub innych źródeł wodnych. Energia geotermalna służy do produkcji energii elektrycznej lub ciepłej i wykorzystuje ciepło z wnętrza ziemi. Wiąże się z większymi kosztami związanymi z wykonaniem głębokich odwiertów.

Energia z biomasy do produkcji energii cieplnej lub elektrycznej wykorzystuje materiał organiczny. Jest popularna przy dużych gospodarstwach rolnych, ale obciążona dużym ryzykiem awarii, a nawet wybuchu.

Źródła energii odnawialnej (OZE) stale ewoluują, a nowe technologie są opracowywane w celu poprawy efektywności, obniżenia kosztów i zwiększenia zrównoważonej produkcji energii. Część z nowych technologii w tym zakresie znajduje się jeszcze w bardzo wczesnej fazie rozwoju, ale z czasem zyskują na popularności.

## Nowe źródła energii odnawialnej

Kilka nowych i rozwijających się źródeł energii odnawialnej to m.in. energia pływów morskich i fal, która wykorzystuje ich ruchy do generowania energii elektrycznej. W tym obszarze rozwijane są technologie takie jak turbiny pływowe i konwertery falowe.

Energia morskich prądów zakłada wykorzystanie ich do produkcji energii elektrycznej. Platformy z turbinami podwodnymi mogą wykorzystywać siłę przepływają-

cej wody.

Energia ciepła oceanu opiera się na wykorzystaniu różnicy temperatury między powierzchnią oceanu a jego głębokościami do generacji energii. Technologie, takie jak obiegi termodynamiczne na różnicy temperatur, są aktualnie jeszcze badane.

Energia aerodynamiczna wykorzystuje zjawiska aerodynamiczne, takie jak efekt Magnus czy struktury inspirowane lotem zwierząt, do generowania energii wiatru. Nowatorskie projekty wiatraków lub struktur o kształtach skrzydeł owadów mogą być tutaj przykładem.

Energia termalna z biomasy morskiej obejmuje wykorzystanie wodorostów czy innych roślin morskich do produkcji biogazu, ciepła i innych form energii.

Energia kwantowa to nowa dziedzina, w której badane są technologie wykorzystujące zasady fizyki kwantowej do produkcji energii, na przykład za pomocą komórek fotowoltaicznych kwantowych.

Te nowe źródła energii odnawialnej stanowią obszary badań i eksperymentów, a ich skuteczność i zastosowanie mogą różnić się w zależności od lokalizacji i warunków. W miarę postępu badań naukowych technologie te mogą odgrywać coraz większą rolę. Perspektywy dla nowych źródeł energii odnawialnej są obiecujące i związane z kilkoma kluczowymi kierunkami rozwoju. W miarę postępu badań i innowacji technologicznych można oczekiwać dalszego rozwoju efektywności i konkurencyjności ekonomicznej nowych źródeł energii odnawialnej. Wraz z postępowaniem technologicznym koszty produkcji energii z odnawialnych źródeł, takich jak energia słoneczna i wiatrowa, sukcesywnie maleją. Przyczynia się to do zwiększenia ich atrakcyjności ekonomicznej. Badania nad poprawą efektywności konwersji oraz magazynowaniem energii pozwalają na skuteczniejsze wykorzystanie odna-

wialnych źródeł energii. Inwestycje w infrastrukturę energetyczną, taką jak inteligentne sieci czy systemy magazynowania energii, umożliwiają bardziej efektywne zarządzanie produkcją i dystrybucją energii odnawialnej. Coraz większa świadomość społeczeństwa na temat problemów związanych z emisją dwutlenku węgla i zmianami klimatycznymi przyspiesza adaptację nowych źródeł energii odnawialnej. Cele rządowe związane z redukcją emisji gazów cieplarnianych, a także zachęty finansowe wspierają rozwój nowych źródeł energii odnawialnej. Nowe źródła energii odgrywają kluczową rolę w dążeniu do bardziej zrównoważonego i ekologicznego systemu energetycznego. Jednak nadal ważne są dalsze badania, inwestycje oraz rozwijanie infrastruktury, aby osiągnąć pełny potencjał tych źródeł i przyspieszyć transformację energetyczną.

## Co wpływa na wybór źródła energii?

Wybór odpowiedniego źródła energii to proces, który zależy od wielu czynników. Podstawowym z nich są koszty związane z wytworzeniem energii z danego źródła. Inwestycje, eksploatacja i utrzymanie infrastruktury energetycznej mają kluczowy wpływ na atrakcyjność danego rozwiązania. Ponadto dostępność w danym regionie zasobów naturalnych, takich jak słońce, wiatr, woda czy biomasa, jest równie istotnym czynnikiem. Efektywność energetyczna, czyli stosunek zużytej energii do wytworzonej, także odgrywa kluczową rolę przy wyborze odpowiedniego źródła. Wpływ na środowisko to kolejny istotny aspekt. Ocenia się emisje gazów cieplarnianych, zużycie wody oraz wpływ na ekosystemy. Polityczne decyzje, regulacje i cele dotyczące odnawialnych źródeł energii oraz redukcji emisji mają znaczący wpływ na kształtowanie rynku energetycznego.

Również akceptacja społeczna, zwłaszcza w kontekście lokalizacji instalacji energetycznych, może ułatwić lub utrudnić rozwój danego źródła energii.

Rozwój technologii związanych z danym źródłem energii może wpływać na jego atrakcyjność. Postęp technologiczny może obniżać koszty i zwiększać wydajność, co czyni dane źródło bardziej konkurencyjnym.

Ostateczny wybór źródła energii to wynik zrównoważenia różnych czynników, przy uwzględnieniu celów i wartości przedsiębiorstwa.

Bezpieczeństwo energetyczne kraju także odgrywa istotną rolę, zwłaszcza w kontekście stabilności dostaw energii.

## Ubezpieczenia a nowe technologie energetyczne

Mówiąc o odnawialnych źródłach energii, należy wspomnieć o znaczącej roli ubezpieczeń. Tego typu projekty z uwagi na wielkość zaangażowanego kapitału potrzebują odpowiedniego zabezpieczenia. Oczywiście technologie jak farmy wiatrowe czy fotowoltaiczne mają już wypracowane dedykowane programy ubezpieczeniowe, co wynika z tego, że mamy z nimi do czynienia już od wielu lat. Należy jednak zauważyć, że by wypracować dobre praktyki dla tych technologii, umożliwiające uzyskanie pokrycia na losowe zdarzenia dla klienta oraz eliminację ryzyka pewnego dla ubezpieczycieli, potrzeba było wiele czasu.

Colonnade, jako firma wspierająca zieloną energię, zdecydowała się ofertować pokrycie na tzw. Reduced Yield Coverage (RYC). Jest to przełomowe rozwiązanie ubezpieczeniowe dostosowane do nowych farm słonecznych. RYC w swej istocie ma na celu pokrycie strat w produkcji ubezpieczonej instalacji fotowoltaicznej. Pokrycie to wchodzi w grę, gdy rzeczywista roczna produkcja instalacji spadnie poniżej 90 proc. szacowanej rocznej produkcji energii na koniec okresu polisy, który zazwyczaj obejmuje jeden rok. Należy zauważyć, że odszkodowanie można obliczyć tylko na koniec okresu polisy. Krótkoterminowe lub okresowe niedobory nie uruchamiają tej ochrony, a wnioski w ciągu roku polisowego nie są brane pod uwagę. Głównym celem jest sprostanie specyficznym wyzwaniom stojącym przed operatorami farm słonecznych i zaoferowanie kompleksowego rozwiązania w celu ochrony ich inwestycji. RYC reaguje na różne czynniki, które mogą skutkować zmniejszeniem produkcji energii na farmach słonecznych.

## Wyzwania ubezpieczeń dla nowych technologii energii odnawialnej

Bardziej skomplikowane stają się ubezpieczenia dla technologii, które dopiero zyskują na popularności i jeszcze są rozwijane. Tu na myśli mam np. technologie wykorzystujące pływy i fale do produkcji energii. Daje to duże pole do działań dla ubezpieczycieli, w szczególności w kwestiach szacowania ryzyka i odpowiedniego wyliczenia kosztu ubezpieczenia. Wiąże się to ze zdobyciem profesjonalnej wiedzy w kwestiach zasad działania, i zagrożeń, czyli takiej, która da możliwość oszacowania ryzyka i dokonania prawidłowej kalkulacji składki. To tylko pokazuje, jak szeroki obszar jest jeszcze do zagospodarowania w sferze ubezpieczeń oraz potwierdza twierdzenie, że ubezpieczenia muszą ulegać zmianom i dostosowywać się do trendów rynkowych.

**Bardziej skomplikowane stają się ubezpieczenia dla technologii, które dopiero zyskują na popularności i jeszcze są rozwijane.**

GAZETA FINANSOWA  
**Finansowa  
 MARKA  
 ROKU 2024**

# NAGRODZENI

## W KATEGORII: DOM MAKLERSKI



Za dostarczanie klientom usług inwestycyjnych na najwyższym poziomie, charakteryzując się niezawodnością i profesjonalizmem. Firma oferuje narzędzia wspierające rozwój i edukację swoich klientów.

**DM BOŚ** działa na rynku kapitałowym od 1995 roku. Jest jednym z najdłużej działających domów maklerskich w Polsce i wiodącym podmiotem na rynku usług maklerskich, najczęściej wybieranym przez inwestorów za ofertę i jakość w kraju.

Oferuje Klientom indywidualnym i instytucjonalnym wysokiej jakości, komplek-

sową ofertę produktową m.in. z giełdy polskiej i rynków zagranicznych (bossa.pl), pozagiełdowego rynku OTC (bossafx.pl), zarządzania aktywami, zabezpieczenia emerytalnego IKE/IKZE czy funduszy inwestycyjnych (bossafund.pl). Wspiera inwestorów licznymi szkoleniami, analizami, rekomendacjami oraz komentarzami ekspertów.

## W KATEGORII: FAKTORING



za innowacyjne podejście do usług finansowych na rynku faktoringowym oparte na najnowszych technologiach, które przyspieszają, odrocza i zabezpieczają płatności dla firm niezależnie od ich wielkości oraz przyczyniają się do rozwoju biznesu polskich przedsiębiorców.

**Faktoria** to spółka należąca do Grupy Nest Bank. Od ponad 5 lat wspiera polskie firmy w efektywnym zarządzaniu kredytem kupieckim. Oferuje rozwiązania, które przyspieszają, odrocza i zabezpieczają płatności dla małych, średnich i większych firm.

W portfolio Faktorii znajduje się zarówno klasyczny faktoring jak i usługa faktoringu dla modelu sprzedaży e-commerce (spingo). W ofercie jest też nowatorskie rozwiązanie dla użytkowników ERP dostępne poprzez platformę Apfino, należąca do Comarch ERP.

## W KATEGORII: LEASING



Leasing w ING

Za dynamiczny rozwój na rynku dzięki dopasowanej ofercie i nowoczesnym rozwiązaniom. Firma realizuje jasną wizję wspierania klientów. Digitalizacja i automatyzacja procesów to dziś jej podstawowe założenia.

**ING Lease (Polska)** to firma obecna na rynku od ponad 28 lat. Jest jedną z największych instytucji leasingowych w Polsce. Wchodzi w skład Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego. Zapewnia klientom bezpieczny dostęp do atrakcyjnego finansowania ruchomości i nieruchomości. Posiada bogate doświadczenie zdobyte

podczas realizacji transakcji na rynkach wielu krajów. Spółka jest od wielu lat jednym z liderów na rynku leasingu nieruchomości komercyjnych. Jej priorytetem jest indywidualne podejście do klientów i transakcji. Wierzy, że profesjonalne wsparcie i jasne zasady budują wzajemne zaufanie i tworzą trwałe partnerstwo.

## W KATEGORII: RYNEK KAPITAŁOWY



Firma od 30 lat tworzy i zarządza bezpieczną, niezawodną i wydajną infrastrukturą pozwalającą na niezakłócony obrót instrumentami finansowymi. Choć wiele procesów związanych z zadaniami KDPW jest niewidocznych dla rynku, to zapewniają one wydajność i bezpieczeństwo obsługi papierów wartościowych.

**Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych** to centralny depozyt papierów wartościowych – instytucja infrastruktury rynku kapitałowego prowadząca działalność w obszarze rejestracji papierów wartościowych, rozrachunku transakcji oraz usług powiązanych z raportowaniem transakcji. Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych jest odpowiedzialny za prowadzenie rozrachunku transakcji zawieranych na rynku regulowanym oraz ASO (alternatywne systemy obrotu), prowadzenie centralnego depozytu papierów wartościowych, świadczenie szeregu usług dla emitentów, jak pośredniczenie w wypłacie dywidendy dla akcjonariuszy, asymilację, zamianę, konwersję i podział akcji, realizację prawa poboru, wykony-

wanie zadań związanych z administrowaniem Funduszem Gwarancyjnym, prowadzenie i zarządzanie systemem rekompensat, sprawowanie nadzoru nad zgodnością wielkości emisji z liczbą papierów wartościowych znajdujących się w obrocie, w ramach usługi Repozytorium Transakcji – jest odpowiedzialny za gromadzenie danych o transakcjach na rynku pochodnych i o transakcjach finansowanych z użyciem papierów wartościowych, w ramach usługi ARM za przekazywanie do organu nadzoru informacji o szczegółach transakcji, a w ramach agencji numerującej – za nadawanie papierom wartościowym i podmiotom prawnym unikalnych kodów identyfikujących.

## W KATEGORII: UBEZPIECZENIA



Za skuteczne wspieranie klientów w zarządzaniu ryzykiem w życiu osób prywatnych i instytucji. Generali wdraża rozwiązania technologiczne, które ułatwiają korzystanie z jej usług i przyspieszają procesy niezbędne przy obsłudze szkód, np. wprowadziło samoobsługę w likwidacji prostych szkód majątkowych z ubezpieczeń domów i mieszkań.

**Generali** jest obecna ponownie w Polsce od 1998 r. Firma stale buduje swoją siłę, stawiając na strategię bycia partnerem na całe życie dla klientów i zapewniając im: ochronę majątku i życia, produkty inwestycyjne i emerytalne oraz ubezpieczenia korporacyjne. Generali Polska jest częścią Grupy Generali jednej z największych globalnych firm ubezpieczeniowych i zarządzania aktywami, która działa od ponad 190 lat i jest obecna w ponad 50 krajach. Sercem strategii Generali jest zobowiązanie wobec

klientów w ramach programu Lifetime Partner, realizowane poprzez innowacyjne i spersonalizowane rozwiązania, najlepsze w swojej klasie doświadczenie klienta i cyfrowe możliwości globalnej dystrybucji. Grupa w pełni uwzględniła zrównoważony rozwój, we wszystkich strategicznych wyborach, mając na celu tworzenie wartości dla wszystkich interesariuszy przy jednoczesnym budowaniu bardziej sprawiedliwego i odpornego społeczeństwa.



KDPW | 30<sup>LAT</sup>

2024

WSPÓLNA PRZĘSZŁOŚĆ

1994

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



# Pozyskać finansowanie z banku

**Banki chciałyby pożyczać pieniądze firmom, ale są w tym ostrożne. Ich zapał studzi niepewna sytuacja gospodarcza. Natomiast apetyty małego biznesu na kredyty bankowe hamują wysokie stopy procentowe, wygórowane oczekiwania co do historii firmy i posiadanych zabezpieczeń oraz procedury weryfikacji bankowej – długie i z „czarnymi listami” wykluczonych branż.**



**MAGDALENA MARTYNOWSKA-BREWCAK**, członek Zarządu eFaktor, dyrektor zarządzająca Działem Sprzedaży oraz Obsługi Klienta eFaktor

Wg ankiety NBP przeprowadzonej na początku stycznia 2024 roku, ponad połowa banków zgłasza rosnące zapotrzebowanie na kredyty długoterminowe ze strony przedsiębiorstw. W przypadku MŚP (Mikro, Małe i Średnie Przedsiębiorstwa) zapotrzebowanie jest najwyższe od połowy 2018 roku, czyli blisko 6 lat. Trend jest wyraźny, gdyż ankietę przeprowadzono wśród 23 banków, których łączny udział w portfelu kredytowym sektora bankowego dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych wynosi około 89 proc. Prognozy banków dotyczące popytu na kolejne kwartały również są optymistyczne.

W kolejnej ankiecie NBP, przeprowadzonej w marcu, nie zaobserwowano istotnych zmian w spodziewanym poziomie kredytowania, jednak pojawiło się przekonanie, że w tym roku nie będzie obniżek stóp procentowych. Podczas kwietniowego posiedzenia Rada Polityki Pieniężnej (RPP) postanowiła utrzymać stopy procentowe NBP na dotychczasowym poziomie. Oznacza to, że główna stopa (referencyjna) pozostaje na poziomie 5,75 proc., więc przy obecnej inflacji będzie ograniczała popyt na kredyty. Brak obniżek stóp oznacza, że koszty pożyczania pieniędzy w bankach pozostają wysokie, wielokrotnie wyższe niż 3-4 lata temu. To zniechęca wiele firm, szczególnie z kategorii MŚP, gdzie dokładnie ogląda się każdą wydaną złotówkę.

## Czego banki oczekują od przedsiębiorców starających się o kredyt?

Banki stosują różnorodne kryteria przy udzielaniu firmom kredytów, jest jednak kilka zasad, które się powtarzają. Przede wszystkim historia kredytowa. Jeśli przedsiębiorca wykazuje dobrą historię terminowych spłat,

ma to pozytywny wpływ na możliwość uzyskania nowych środków. Oceniana jest też zdolność kredytowa firmy (na podstawie przychodów, zysków, aktywów, zadłużenia i innych wskaźników finansowych). Bank upewnia się w ten sposób, że firma będzie w stanie spłacić swoje zobowiązania. Pod uwagę brana jest także historia działalności i czas, przez jaki firma istnieje na rynku. Im dłużej, tym lepiej, dlatego przedsiębiorcom z krótkim stażem trudno będzie przekonać bankowych analityków do akceptacji wniosku.

Weryfikowane jest też ryzyko branży, w której działa firma. Niestety banki mają swoje listy wykluczonych branż. Firmy w nich działające środków nie dostaną. Jeśli kredytodawca uważa daną branżę za ryzykowną, nie przekona go dobry stan finansów konkretnego wnioskodawcy. Może to dotyczyć np. firm budowlanych, transportowych, często handlowych czy usługowych. Banki mogą też wymagać dodatkowych zabezpieczeń dla udzielanych kredytów. Na przykład w postaci nieruchomości, zapasów, zastawów rachunków bankowych czy akcji firmy.

Oceniają również przychody i zyski, aby określić stabilność finansową i zdolność do obsługi nowego kredytu. Potrzebny jest też plan biznesowy, który wyjaśnia, w jaki sposób firma wykorzysty kredyt oraz jak planuje spłacić zobowiązania.



**W przypadku faktoringu kryteria finansowania są nieco inne niż przy kredycie bankowym. Tutaj liczy się nie czas funkcjonowania na rynku, czy branża, w jakiej podmiot działa, ale jego perspektywy na przyszłość.**



## Banki nie kryją: jest duży popyt, więc zaostrzymy kryteria finansowania

Niestety wiele z tych wymagań to dla małych podmiotów zaporą nie do przebycia. Dodatkowo, upadki wielu firm zwiększają ostrożność banków przy udzielaniu finansowania MŚP. NBP na swojej stronie informuje, że: „Banki w IV kwartale 2023 r. zaostrzyły politykę kredytową w większości segmentów rynku kredytowego. Głównymi przyczynami tego zaostrzenia były: spadek jakości portfela kredytowego i pogorszenie perspektyw makroekonomicznych”. Wskazuje także, że banki zwiększyły wymagania dotyczące zabezpieczenia spłaty kredytu. Przy czym te oczekiwania już wcześniej były wysrubowane.

Powodem ostrożności banków są problemy firm. W 2023 r. ogólna liczba niewypłacalnych podmiotów była o blisko 2 tys. większa niż w poprzednim roku (wg Co-face). Natomiast wg Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej (COIG) z rejestrów wykreślono najwięcej w historii indywidualnych działalności gospodarczych – 196,5 tys. Łącznie ze spółkami w tamtym roku zamknięto 220 tys. przedsiębiorstw – prawie 10 tys. więcej niż w 2022 r.

## Jakie są alternatywy?

Alternatywną dla kredytów formą finansowania biznesu jest faktoring, który systematycznie rozwija się w ostatnich latach. W 2023 r. branża – wg

danych Polskiego Związku Faktorów (PZF) – zanotowała wprawdzie niewielki spadek obrotów – o 2,3 proc., ale w IV kwartale rynek faktoringowy zaczął już odrabiać straty. Stało się to więc w tym samym momencie, kiedy NBP informował o zaostrzeniu warunków kredytowania przez banki. Z usług firm faktoringowych należących do PZF korzysta obecnie 26,3 tys. przedsiębiorstw, szczególnie małych i średnich. Wystawiły one blisko 26,8 mln faktur, z których środki szybciej trafiły do klientów. W dłuższej perspektywie zarówno liczba klientów korzystających z faktoringu, jak i liczba faktur, jakie przedstawiają do finansowania, rośnie systematycznie. Dzięki szybszemu obiegowi pieniędzy firmy są w stanie inwestować i rozwijać swoją działalność. Pozwala to na większą elastyczność i konkurencyjność np. przez możliwość zakupu towarów wtedy, kiedy ich ceny są niższe.

W przypadku faktoringu kryteria finansowania są nieco inne niż przy kredycie bankowym. Tutaj liczy się nie czas funkcjonowania na rynku, czy branża, w jakiej podmiot działa, ale jego perspektywy na przyszłość. Dla przykładu nawet przedsiębiorca, który dopiero zaczyna działalność i jest z tzw. ryzykownej branży, ma szansę na finansowanie faktoringowe, jeśli ma podpisane umowy z rzetelnymi kontrahentami o ugruntowanej pozycji. Takie finansowanie udzielane jest też



**Niestety banki mają swoje listy wykluczonych branż. Firmy w nich działające środków nie dostaną. Jeśli kredytodawca uważa daną branżę za ryzykowną, nie przekona go dobry stan finansów konkretnego wnioskodawcy.**

znacznie szybciej niż bankowe, bo mniej jest formalności. Na decyzję o finansowaniu faktoringowym czeka się kilka dni (czasem godzin), a nie tygodnie czy miesiące jak w przypadku kredytu.

Faktoring nie jest przy tym konkurencją dla kredytu, a wręcz zwiększa szansę firmy na otrzymanie go. Dzieje się tak dlatego, że finansowanie faktoringowe polega na upłynieniu już wystawionych przez przedsiębiorcę faktur. Taki mechanizm nie obciąża bilansu firmy, zatem jej „standing” jest wyższy i łatwiej będzie jej dostać kredyt. Przedsiębiorcy korzystający równoległe z kredytu bankowego i faktoringu zwiększają płynność finansową, rozwijają się szybciej niż konkurenci i są w stanie funkcjonować stabilnie w długim okresie.



# Faktoria – unikalna oferta faktoringowa w odpowiedzi na potrzeby przedsiębiorców

**Usługi finansowe, takie jak faktoring, odgrywają kluczową rolę dla biznesu. Dzięki niemu przedsiębiorstwa mogą efektywniej zarządzać swoimi finansami i osiągać lepsze wyniki biznesowe.**



**PAWEŁ TOMALA,**  
prezes Zarządu, Faktoria

Faktoring umożliwia poprawę płynności finansowej dzięki uzyskaniu natychmiastowych środków pieniężnych poprzez zbycie swoich należności z faktur. To sprawia, że przedsiębiorstwa mogą szybko pokryć bieżące koszty operacyjne, zapłacić dostawcom czy inwestować w rozwój bez konieczności czekania na termin płatności od klientów. Faktoring pomaga także firmom zabezpieczyć się przed ryzykiem związanym z niewypłacalnością klientów. Wszystko to pozwala przedsiębiorcom skoncentrować się na swojej głównej działalności.

#### **Bogate portfolio produktów**

Faktoria to firma, która zrewolucjonizowała podejście do faktoringu, oferując swoim klientom nie tylko tradycyjne usługi fakto-

ringowe, ale również innowacyjne rozwiązania dostosowane do współczesnych potrzeb biznesowych. Od chwili rozpoczęcia swojej działalności firma Faktoria zyskała renomę jako lider w dziedzinie faktoringu dla małych i średnich przedsiębiorstw. Dziś swoją ofertą obejmuje wszystkie przedsiębiorstwa, niezależnie od skali ich działalności.

Jednym z kluczowych elementów, które wyróżniają Faktorię na tle konkurencji, jest innowacyjność jej produktów faktoringowych. Firma skupia się na ciągłym doskonaleniu swojej oferty, aby dostarczać klientom najbardziej efektywne i elastyczne rozwiązania finansowe. W portfolio produktów są zarówno rozwiązania finansujące należności klienta (takie jak faktoring niepełny, faktoring pełny

z przejęciem ryzyka, datafaktoring), jak również zobowiązania (faktoring odwrotny).

Dzięki korzystaniu z faktoringu należnościowego klienci uzyskują środki za wystawione faktury przed terminem ich płatności. Poprzez to zapewniają sobie płynność finansową, a uzyskaną gotówkę mogą przeznaczyć na rozwój biznesu. Stają się konkurencyjni, ponieważ dzięki możliwości wydłużenia terminów płatności mogą pozyskiwać nowych odbiorców. Dodatkowo mogą skorzystać z usługi przejęcia ryzyka, co pomaga w zabezpieczeniu przed stratami związanymi z nieterminowymi płatnościami lub brakiem spłaty przez klientów. Faktoring na zobowiązania natomiast to usługa, w ramach której w imieniu klientów faktor dokonuje zapłaty za faktury wystawione przez ich dostawców. Dzięki wcześniejszej zapłacie dostawcom klienci zwiększą swoją wiarygodność i mogą uzyskać rabaty za wcześniejszą płatność.

#### **Innowacyjne podejście**

Nową, innowacyjną usługą finansową, którą zespół Faktorii wprowadził na rynek, jest SPINGO. Jest to rozwiązanie stworzone dla firm prowadzących sprzedaż produktów lub usług na platformach internetowych dla klientów B2B. SPINGO umożliwia automatyczne przyznanie limitu kupieckiego klientom biznesowym i odroczenie terminu zapłaty przy każdym zakupie, co stanowi faktoring zaimplementowany w sprzedaży e-commerce.

Faktoria od ponad roku aktywnie współpracuje z grupą Comarch S.A. w obszarze usługi faktoringowej zintegrowanej z systemami ERP, stawiając na innowacyjne podejście do obsługi finanso-

wej przedsiębiorstw. Dzięki tej współpracy system analizy kredytowej klienta oraz system operacyjny Faktorii zostały zintegrowane z systemem księgowym Comarch ERP Optima. Integracja usługi faktoringowej z systemem Comarch, umożliwi przedsiębiorcom wygodne i szybkie korzystanie z usług faktoringowych bezpośrednio z systemu księgowego. Ta współpraca stanowi niezwykle przykład na to, jak nowoczesna technologia może zmienić standardy w obszarze zarządzania finansami dla przedsiębiorców.

#### **Szybkość decyzyjna**

Najlepsze wykorzystanie potencjału faktoringu do rozwoju biznesu klientów ma miejsce w Faktorii także dzięki dbałości o szybkość procesu podejmowania decyzji. Dla limitów do 400 tysięcy złotych proces wydania decyzji jest maksymalnie uproszczony i opiera się na automatycznej ocenie ryzyka, bazującej m.in. na analizie informacji z rachunków bankowych klienta. W przypadku większych finansowań dokładnie badana jest struktura transakcji, co pozwala dostosować ofertę do bieżących potrzeb klienta. Takie podejście pozwala Faktorii na elastyczność w procesie wydawania decyzji, ponieważ można np. postawić na zdolność kredytową klienta i wtedy mniej istotna jest struktura transakcji, i na odwrót, postawić na silną strukturę transakcji, a zaakceptować niższą zdolność kredytową klienta.

#### **Indywidualna opieka**

Każdy przedsiębiorca w Faktorii ma zapewnionego dedykowanego opiekuna, który służy wsparciem na każdym etapie współpracy, także posprzeda-

żowej. Oznacza to, że w czasie trwania umowy pracownicy Faktorii we współpracy z klientem stale pracują nad dopasowaniem struktury finansowania do bieżących potrzeb.

Wyróżnikiem Faktorii jest to, że wykorzystuje zaawansowane narzędzia technologiczne, które pozwalają analizować dane behawioralne transakcji i proponować klientom rozwiązania nie tylko dostosowane, ale wręcz przekraczające ich oczekiwania.

W najbliższych latach Faktoria stawia na dalszą digitalizację i automatyzację procesu kredytowego i procesów posprzedażowych. W planach Faktorii jest także rozwijanie oferty finansowania dla klientów prowadzących swój biznes na platformach internetowych, zarówno w obszarze odraczania płatności dla kupujących, jak i finansowania sprzedających. Działania te umożliwią jeszcze lepszą, szybszą i bardziej elastyczną obsługę dla klientów prowadzących biznes w tradycyjnych kanałach sprzedaży, jak również zapewnią klientom możliwość korzystania z usług faktoringowych w sprzedaży on-line.

Faktoria to nie tylko firma świadcząca tradycyjne usługi faktoringowe, ale także lider w dziedzinie innowacyjnych rozwiązań finansowych, który stale dostosowuje się do zmieniających się potrzeb biznesowych swoich klientów. Dzięki temu przedsiębiorstwa mogą liczyć na wsparcie w realizacji swoich celów rozwojowych i osiągnięciu sukcesu na rynku.

**Zachęcamy do odwiedzenia strony internetowej [www.faktoria.pl](http://www.faktoria.pl), aby dowiedzieć się więcej o usługach oraz skorzystać z oferty faktoringowej.**

## Faktoria

Posiadamy szeroką paletę rozwiązań przyspieszających, zabezpieczających i odraczających płatności dla firm

[Sprawdź ofertę](#)

# Boom w obligacjach korporacyjnych trwa

**W pierwszym kwartale 2024 roku emitenci przeprowadzili aż 17 emisji publicznych na kwotę 760,50 mln zł. Popyt zgłoszony przez inwestorów w tych emisjach wyniósł jeszcze więcej, bo aż 1,88 mld zł. Do takiego wyniku przyczynili się zarówno inwestorzy instytucjonalni, jak i indywidualni.**



**SZYMON GIL,**

makler Papierów Wartościowych, Certified International Investment Analyst (CIIA), Michael / Ström Dom Maklerski

W pierwszym kwartale 2024 r. doświadczyliśmy prawdziwego „boomu” na rynku obligacji korporacyjnych. Po trzech miesiącach emitenci zrealizowali 56 proc. wyniku z ubiegłego roku. Można to przypisać między innymi:

- względnie wysokiemu oprocentowaniu obligacji korporacyjnych,
- zadowalającej płynności rynku Catalyst,
- braku materializacji ryzyka kredytowego, co oznacza brak defaultów (upadków emitentów),
- rosnącej świadomości emitentów, którzy widzą coraz większy potencjał w finansowaniu swojej działalności poprzez obligacje (złożone/aktywne prospekty emisyjne w KNF),
- rosnącym aktywom u inwestorów instytucjonalnych.

Nie bez znaczenia pozostaje wysoki poziom stóp procentowych (większość emisji oparta o WIBOR), a także duża liczba emitentów i emisji pozwalająca zbudować zdywersyfikowany portfel inwestycyjny. Jednak nie tylko inwestorzy instytucjonalni są zainteresowani rynkiem obligacji korporacyjnych. Mamy bowiem coraz więcej inwestorów indywidualnych, którzy z zainteresowaniem patrzą na rynek kapitałowy.

## Ułatwienia dla inwestorów indywidualnych

Do rynku obligacji korporacyjnych inwestora indywidualnego z pewnością przekonują argumenty wskazane powyżej. Z drugiej strony mogą zniechęcać go redukcje i – paradoksalnie – mnogość ofert, która wiąże się z koniecznością, a przynajmniej powinnością analizy każdej z nich. Budowa portfela obligacyjnego wymaga poświęcenia czasu, a ryzyko upadku emitenta, mimo że dawno niewidziane, nie przestaje istnieć. Zamiast mierzyć się z tymi wyzwaniem samodzielnie, inwestorzy indywidualni mogą skorzystać z funduszy obligacji korporacyjnych. W pierwszych trzech miesiącach tego roku do takich funduszy napłynęło netto ponad 2 mld zł, przy

ponad 10 mld zł łącznych napływów do funduszy dłużnych. Tym samym aktywa funduszy obligacji korporacyjnych jeszcze na koniec 2023 r. nie przekraczały 11 mld zł, a obecnie wynoszą ponad 13 mld zł (po wzroście o 784 mln zł w marcu).

Na ten stan rzeczy – oprócz napływów środków od inwestorów – wpływ mają również bardzo dobre wyniki inwestycyjne. Średnia stopa zwrotu funduszy obligacji korporacyjnych na koniec marca tego roku wyniosła 10,30 proc. A w samym marcu pozwoliły one zarobić 0,60 proc.

suje się jednak nieco wyżej niż przy obligacjach skarbowych. Za wzrostem ryzyka idzie jednak wyższa rentowność inwestycji. Na lokacie w najlepszym przypadku można zarobić obecnie ok. 5-6 proc., na obligacjach skarbowych – od 5 do 6,5 proc. Tymczasem rentowność obligacji Blue Chipów, oprocentowanych w oparciu o WIBOR, niekiedy przekracza nawet poziom 9 proc.:

## YTM Brutto po uwzględnieniu prowizji maklerskiej (0,19 proc.)

Emitent	Termin wykupu	Nominał	Rentowność (proc.)	Oprocentowanie
PKO	1.03.2028	500000	7,34	1,50%+WIBOR6M
Pekao	1.10.2028	500000	7,81	1,55%+WIBOR6M
Alior	1.12.2025	400000	7,88	2,70%+WIBOR6M
Kruk	1.02.2028	100	9,64	4,00%+WIBOR3M
Cyfrowy Polsat	1.01.2030	1000	9,14	3,85%+WIBOR6M
Orlen	1.12.2025	100000	6,48	0,90%+WIBOR6M

Źródło: Michael / Ström Dom Maklerski, opracowanie własne na podstawie gpwcatalyst.pl, notowania z dnia 26.03.2024 r.

	Emitent	Wartość emisji (mln zł)	Oprocentowanie	Tenor (lata)	Data	Wielkość zapisów (mln zł)	Redukcja (proc.)	Liczba Inwestorów
1	GPM Vindexus	21,8	6,00%+WIBOR3M	3	styczeń	74,22	70,7	1154
2	PragmaGo	25	5,15%+WIBOR3M	3	styczeń	53,77	53,5	815
3	Ghelamco	125	5,00%+WIBOR6M	4	styczeń	366,68	66	1604
4	Kredyt Inkaso	20	5,50%+WIBOR3M	4	styczeń	71,05	71,85	947
5	Kruk (EUR) 10M EUR	43,43	4,00%+EURIBOR3M	5	styczeń	99,12	56,19	457
6	Kruk	60,47	4,00%+EURIBOR3M	5	luty	86,03	29,7	449
7	Olivia Fin	30,23	5,30%+EURIBOR3M	3,5	luty	36,63	17,45	106
8	Ronson	60	3,85%+WIBOR6M	3,5	luty	155	61,26	1074
9	Echo Investment	70	4,00%+WIBOR6M	4	luty	193,28	64	1074
10	Kruk	70	4,00%+WIBOR6M	5	luty	284,25	75,37	2244
11	Echo Investment	70	4,00%+WIBOR6M	4	luty	157,61	56	795
12	PCC Rokita	25	2,80%+WIBOR3M	5,25	marzec	86,43	71,07	1042
13	Cavatina Holding	21,65	6,00%+WIBOR6M	3,5	marzec	25,86	16,29	198
14	Arche	21,5	4,40%+WIBOR3M	3	marzec	21,66	0,77	225
15	Victoria Dom	50	5,25%+WIBOR6M	3	marzec	85,43	47,29	867
16	Kredyt Inkaso	21,5	5,20%+EURIBOR3M	4	marzec	25,42	15,4	232
17	PragmaGo	25	5,00%+WIBOR3M	3	marzec	59,3	57,83	1101
Średnia							48,9	846
Suma		760,587				1881,731		14384

Źródło: Michael / Ström Dom Maklerski, opracowanie własne (kurs euro z dnia 29.03.2024 r.: 4,301, 29.02.2024 r.: 4,319, 31.01.2024 r.: 4,343).

**Większe ryzyko, ale i większy zysk**  
Klasyczne fundusze obligacji korporacyjnych inwestują w obligacje zarówno dużych firm (Blue Chip), jak i małych i średnich spółek o wyższym poziomie ryzyka. Tym samym są bardziej ryzykowne niż np. fundusze obligacji skarbowych czy fundusze inwestujące wyłącznie w obligacje największych firm. Wynika to faktu, że ryzyko kredytowe (ryzyko braku wykupu obligacji) inwestycji w papiery dłużne Blue Chipów jest istotnie niższe niż w przypadku obligacji korporacyjnych małych i średnich firm. Trudno wyobrazić sobie bankructwo największych polskich spółek, takich jak PKO BP, KGHM czy Orlenu. To właśnie takie podmioty zalicza się do grona tzw. Blue Chipów.

Ryzyko tego typu rozwiązań pla-

## Nie wszystkie duże spółki to Blue Chipy

Fundusze inwestycyjne mają starannie dopracowaną politykę inwestycyjną, wedle której firmy muszą spełnić ściśle określone warunki, aby były zaliczane do grona Blue Chipów. Wobec takich spółek stosuje się szereg kryteriów, między innymi muszą one posiadać rating przyznany przez jedną z wiodących agencji ratingowych, odpowiedni poziom kapitalizacji czy kapitałów własnych. W portfelu np. funduszu Michael / Ström Obligacji Dużych Spółek znajdują się obligacje kilkudziesięciu emitentów. Branże, z jakich składa się portfel, zostały dobrane tak, by odzwierciedlały podstawowe sektory emitentów z kategorii Blue Chip. Wśród nich znalazły się m.in.: branża przemysłowa, banki, dewelope-

rzy mieszkaniowi, deweloperzy komercyjni, branża konsumencka oraz telekomunikacja. Jest to szeroka dywersyfikacja, w przeciwieństwie do tej, którą zapewnia rynek obligacji małych i średnich firm – zdominowany przez branżę deweloperską i finansową.

## Fundusz niweluje bariery wejścia

Fundusz zapewnia inwestorowi natychmiastową i szeroką dywersyfikację, niezależnie od kwoty

tów i jest ono istotnie niższe niż przy obligacjach korporacyjnych małych i średnich firm. Dodatkowo inwestor zyskuje możliwość dywersyfikacji portfela poprzez ekspozycję na różne sektory, o co trudno w przypadku obligacji MiŚ-ów zdominowanych przez branżę deweloperską oraz finansową.

Kolejną zaletą inwestowania poprzez fundusz jest dostęp do inwestycji w obligacje dużych firm w obcej walucie, które są niedostępne lub trudno dostępne dla inwestorów indywidualnych. Stopa zwrotu, na jakie mogą liczyć inwestorzy, zależy od wielu czynników – dla przykładu celem funduszu Michael / Ström Obligacji Dużych Spółek FIZ jest wyraźne przekraczanie wskaźnika WIBOR – przez blisko rok od dnia założenia fundusz wygenerował stopę zwrotu po opłatach na poziomie 5,76 proc., a w bieżącym roku zarobił już 2,40 proc. (stan na dzień 28.03.2024 r.).

## Zalety funduszy inwestujących w obligacje Blue Chip:

1. Rentowność wyższa niż w przypadku lokaty czy obligacji skarbowych, przy ryzyku wyższym, choć wciąż pozostającym na względnie niskich poziomach.
2. Płynność umożliwiająca wcześniejsze wyjście z inwestycji.
3. Brak konieczności okresowego sprawdzenia wyników emitentów, tzw. standingu kredytowego (czyli oceny ich wiarygodności i zdolności do regulowania zobowiązań) oraz notowań wybranych emisji, co dla inwestora oznacza oszczędność czasu.
4. Brak konieczności samodzielnej budowy portfela inwestycyjnego.
5. Istotnie niższy próg wejścia w przypadku funduszu. Obligacje Blue Chipów – w większości posiadają wartość nominalną rzędu 100-500 tys. złotych. Chcąc zbudować zdywersyfikowany portfel obligacji dużych firm, należy dysponować znacznym kapitałem. To sprawia, że inwestycja w takie papiery jest poza zasięgiem sporej części inwestorów indywidualnych.
6. Dostęp funduszu do większości emisji na rynku. Emisje obligacji Blue Chip zazwyczaj skierowane są wyłącznie do inwestorów instytucjonalnych.
7. Dostęp funduszu do rynku międzybankowego. Większość transakcji, których przedmiotem są obligacje korporacyjne największych polskich firm, odbywa się na tzw. międzybanku. Taki fundusz jest dobrym rozwiązaniem do rozpoczęcia inwestowania w obligacje korporacyjne. Na kolejnych etapach bardziej wprawni inwestorzy mogą bezpośrednio kupować obligacje dużych firm albo przejść do kolejnego, bardziej ryzykownego segmentu rynku – czyli obligacji korporacyjnych małych i średnich firm.



**Fundusze inwestycyjne mają starannie dopracowaną politykę inwestycyjną, wedle której firmy muszą spełnić ściśle określone warunki, aby były zaliczane do grona Blue Chipów.**

zainwestowanych środków (przy czym minimalny zapis to ponad 200 tys. zł). Ryzyko kredytowe upadku emitenta rozłożone jest na kilkadziesiąt różnych podmio-



# Pożyczka online odpowiedzią na brak poduszki finansowej

**W życiu każdego z nas może nadejść moment, w którym z dnia na dzień potrzebna będzie większa ilość gotówki. Jeśli ktoś zadbał o to, aby dysponować poduszką finansową na czarną godzinę, problem rozwiązuje się sam. W trudniejszej sytuacji są osoby bez oszczędności, które mają kredyty w bankach lub zaległości w spłatach rat, a więc są pozbawione zdolności kredytowej.**



**MARTA FILA,**  
członek Zarządu AIQLabs

Pożyczki internetowe to bardzo często optymalny sposób na sfinansowanie nieprzewidzianych wydatków, jak na przykład pokrycie kosztów naprawy samochodu czy sprzętu AGD lub też pozyskanie środków pieniężnych na planowany już od dawna remont mieszkania. Tego typu zobowiązania zazwyczaj zaciągane są na kilkadziesiąt złotych, jednak niektóre firmy są skłonne pożyczyć swoim stałym klientom nieco większe sumy. Jed-

ną z największych zalet tego rozwiązania jest niewątpliwie krótki czas oczekiwania na wydanie decyzji i na finansowe wsparcie. Pożyczka przez Internet jest szczególnie korzystna dla osób, które potrzebują zastrzyku gotówki w bardzo krótkim czasie. Proces jej pozyskiwania ogranicza się z reguły do wypełnienia wniosku dostępnego na stronie pożyczkodawcy. W razie jakichkolwiek wątpliwości związanych z uzupełnieniem formularza można skorzystać z infolinii lub poprosić o pomoc konsultantów na czacie.

#### Weryfikacja klienta

Weryfikacja klienta może odbywać się na kilka sposobów, jednak w przypadku pożyczek udzielanych przez Internet osoba wnioskująca

o dofinansowanie swoich wydatków najczęściej proszona jest o wykonanie przelewu na niewielką kwotę ze swojego konta bankowego. Weryfikacja tożsamości może odbyć się też za pomocą danych udostępnianych w trakcie logowania do platformy online konta bankowego. Ta metoda jest nie tylko bardzo szybka, ale też bezpieczna, ponieważ wykorzystuje zaawansowane narzędzie szyfrujące SSL. Oczywiście wypełnienie wniosku i pomyślna weryfikacja pożyczkobiorcy to nie wszystko – musi on jeszcze spełniać określone warunki, a więc być obywatelem RP i mieć więcej niż 21 lat. Firmy udzielające pożyczek mogą też sprawdzić historię kredytową osoby składającej wnioski i sprawdzić ją w Biurach Informacji Gospodarczej i Biurze Informacji Kredytowej.

#### Odpowiedź na chwilowe problemy

Pożyczki przez Internet często wybierane są przez osoby o stałych dochodach, które po prostu mają chwilowe problemy ze sfinansowaniem nieprzewidzianych wydatków. Warto też mieć świadomość, że działalność firm pożyczkowych regulują odpowiednie przepisy



prawne. Obowiązek rzetelnego i przejrzystego przedstawiania kosztów tego typu zobowiązań sprawia, że osoby wnioskujące o pożyczkę mogą w łatwy sposób określić, czy będą w stanie wywiązywać się ze zobowiązania. Rzetelne pożyczki internetowe nie mają ukrytych kosztów. Decydując się na takie rozwiązanie, można liczyć na krótki czas oczekiwania bez zbędnych formalności, a także ustalić liczbę dogodnych do spłaty rat. Jest to niezwykle istotne, ponieważ daje klientowi możliwość dostosowania kwoty oraz długości spłaty udzielonej pożyczki do indywidualnych preferencji, a co za tym idzie, spłata nie musi wią-

zać się z cyklicznymi, wysokimi kosztami i dodatkowymi wyrzeczeniami. Szybka pożyczka przez Internet to rozwiązanie dla osób chcących jak najszybciej otrzymać środki pieniężne na konto. W przypadku kredytów w banku proces weryfikacji, badanie zdolności kredytowej czy inne formalności mogą w znacznym stopniu wydłużyć czas oczekiwania na zastrzyk gotówki, a nierzadko klient jest zobowiązany do podania celu, na jaki zostaną one wykorzystane. Pożyczki ratalne przez Internet są ponadto bezpieczne i łatwe do spłaty, regulowanie comiesięcznych rat nie powinno stanowić znacznego obciążenia dla domowego budżetu.

REKLAMA

**Nowa bossaFX w akcji!**  
**Nowe rynki. Nowe światy.**

**FX**  
**MetaTrader 5**

**BOS** | **DOM MAKLESKI**  
BANKU OCHRONY ŚRODOWISKA S.A.

STANDARD DLA WYMAGAJĄCYCH

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

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

**BOSSA** **BOSSAFX** **BOSSAFUND**



Kontrakty CFD są złożonymi instrumentami i wiążą się z dużym ryzykiem szybkiej utraty środków pieniężnych z powodu dźwigni finansowej. **72% rachunków inwestorów detalicznych odnotowuje straty pieniężne w wyniku handlu kontraktami CFD u niniejszego dostawcy CFD.** Zastanów się, czy rozumiesz, jak działają kontrakty CFD i czy możesz pozwolić sobie na wysokie ryzyko utraty pieniędzy.



# ROŚNIĘ ZADŁUŻENIE WOBEC BRANŻY LEASINGOWEJ

Branża leasingowa ma za sobą rekordowy rok, a obecny zapowiada się podobnie. Co 4. przedsiębiorca z sektora MŚP deklaruje, że w 2024 r. sięgnie po leasing. Jednak wraz ze wzrostem zainteresowania tymi usługami rośnie też ryzyko trafienia na niesolidnych klientów. Pokazuje to baza danych Krajowego Rejestru Długów. W ciągu ostatniego roku zaległości wobec firm leasingowych wzrosły o 81,6 mln zł i obecnie przekraczają 1,06 mld zł. Branża rocznie pobiera ponad milion raportów finansowych, by zminimalizować ryzyko transakcyjne.

Leasing pełni ważną rolę w finansowaniu przedsiębiorstw, bo dzięki niemu firmy mogą korzystać z pojazdów, maszyn, sprzętu, nie ponosząc jednorazowo kosztów ich zakupu. Według danych Związku Polskiego Leasingu, w 2023 r. branża sfinansowała aktywa o wartości 102,5 mld zł, czyli o 16,3 proc. więcej niż rok wcześniej. Były to głównie samochody osobowe i dostawcze, które stanowią prawie 49 proc. tego rynku, a wraz z ciężarówkami blisko 71 proc. Maszyny i urządzenia odpowiadały za ok. 1/4 wartości umów, a pozostałe transakcje, wraz z nieruchomościami, ok. 5 proc. W ub.r. najwyższy wzrost – o 35 proc. rok do roku – odnotowano w grupie pojazdów lekkich.

Ale to tylko jedna strona me-

dal. Jak wskazują dane Krajowego Rejestru Długów, obecnie wiele podmiotów nie radzi sobie ze spłatą rat leasingowych. W ciągu ostatnich dwunastu miesięcy ich zaległości wzrosły o 81,6 mln zł i aktualnie przekraczają miliard zł.

#### Mały klient, duże ryzyko

Z danych ZPL wynika, że niemal połowa klientów sektora leasingowego to mikrofirmy, czyli te o obrotach do 5 mln zł. Większe, notujące obroty od 5 do 20 mln zł, stanowią 20 proc., a 29 proc. udziału w strukturze klientów mają przedsiębiorstwa o obrotach powyżej 20 mln zł. Według Krajowego Rejestru Długów, jednoosobowe działalności gospodarcze mają 513,5 mln zł zaległości wobec firm leasingowych. Problemy dotyczą 6816 takich podmiotów. Natomiast spółki prawa handlowego są winne 543,8 mln zł. W tym gronie jest 4769 dłużników.

– Małe i średnie przedsiębiorstwa to fundament polskiej gospodarki, który tworzy 47 procent PKB, i jednocześnie główni odbiorcy leasingu. Ta usługa stanowi dla nich preferowaną formę finansowania działalności, przewyższając popularnością kredyt. Firmy leasingowe muszą więc zachować czujność



i dokładnie sprawdzać, z kim podpisują umowę. Robią to na dużą skalę, pobierając raporty gospodarcze o potencjalnych klientach z KRД. Pozwala im to minimalizować ryzyko trafienia na niesolidnego płatnika oraz zapobiega fraudom. Coraz odważniej korzystają też z analizy wiarygodności płatniczej, która daje szerszy obraz sytuacji finansowej klienta i szacuje ryzyko dopisania go do KRД w perspektywie sześciu miesięcy – wyjaśnia Adam Łącki, prezes Zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej.

#### Leasing prześwietla klientów

W 2023 r. firmy leasingowe pobrały z KRД 1,3 mln raportów gospodarczych o klientach, a od początku tego roku – prawie 460 tys. Najwięcej z tych sprawdzeń dotyczyło przedsiębiorstw z sektorów handlowego (20,8 proc.), transportowego (13 proc.), budowlanego (11,7 proc.) przemysłowego (11,2 proc.) oraz firm zajmujących się szeroko rozumianym doradztwem (10,2 proc.).

Z kolei analiza wiarygodności

płatniczej określa zdolność danego podmiotu do terminowego wywiązywania się ze zobowiązań pieniężnych oraz szacuje ryzyko wpisania go do KRД. Weryfikowana firma otrzymuje kategorię od A do H, gdzie A oznacza najwyższą solidność płatniczą, a H najniższą. Tę ostatnią przydziela się przedsiębiorstwom już notowanym w KRД.

#### Rośnie średnie zadłużenie

Średnie zadłużenie przypadające na jeden podmiot wynosi 91,3 tys. zł. W ciągu roku wzrosło o 8,9 tys. zł.

Największe problemy z opłacaniem rat mają przedsiębiorcy z Mazowsza, którzy powinni oddać firmom leasingowym 262 mln zł. Drugie w tym zestawieniu są przedsiębiorstwa ze Śląska z kwotą 115,2 mln zł, a trzecie z Wielkopolski, gdzie uzbierało się 99,6 mln zł zaległości.

Najmniej długów obciąża podmioty z województwa opolskiego – 15,7 mln zł oraz podkarpackiego i świętokrzyskiego – po 21 mln zł.

Rekordzistka – śląska firma eventowa – powinna uregulować wobec leasingodawcy 8,9 mln zł.

Pod względem branż największe długów mają firmy transportowe. Nie zapłaciły one rat leasingowych na łączną sumę 288 mln zł. Drugie miejsce wśród niesolidnych płatników zajmuje sektor handlowy – ma on do oddania 196,2 mln zł. Problemy z regulowaniem zobowiązań mają także firmy przemysłowe z kwotą 123,1 mln zł oraz budowlane, gdzie długi sięgają 86,9 mln zł.

#### 2024 rokiem leasingu

Wszystko jednak wskazuje, że bieżący rok również upłynie pod znakiem leasingu. Niedawne badanie Kaczmarek Group „2024 rok z perspektywy mikro-, ma-

”  
Co czwarty przedsiębiorca z sektora MŚP deklaruje, że w tym roku zamierza skorzystać z leasingu. Są to głównie firmy z branży budowlanej i produkcyjnej.

łych i średnich przedsiębiorstw” pokazało, że kredyt bankowy nie jest już preferowaną formą finansowania zewnętrznego dla firm, a jest nią właśnie leasing.

– Co czwarty przedsiębiorca z sektora MŚP deklaruje, że w tym roku zamierza skorzystać z leasingu. Są to głównie firmy z branży budowlanej i produkcyjnej, po 34 procent wskazań. Drugą po leasingu preferowaną formą finansowego wsparcia stanowią zakupy na raty. Cieszą się zainteresowaniem 18 procent firm, głównie jednoosobowych działalności gospodarczych. Jedynie 16 procent ankietowanych zdecydowało się na kredyt bankowy. To przede wszystkim firmy średniej wielkości i z długim stażem na rynku, które wybierają tę usługę ze względu na prowadzenie długoterminowych inwestycji. Z kolei 13 procent firm postawi na faktoring. To głównie przedsiębiorstwa potrzebujące szybkiego pozyskania pieniędzy na bieżące działania operacyjne, które zmagają się z problemem płynności finansowej i obniżoną moralnością płatniczą kontrahentów – podsumowuje Emanuel Nowak, ekspert firmy faktoringowej NFG.



Niemal połowa klientów sektora leasingowego to mikrofirmy, czyli te o obrotach do 5 mln zł.







## Fintech vs. tradycyjna bankowość, czyli w poszukiwaniu synergii

**Jeszcze 10 lat temu słowo „fintech” właściwie nie było znane. Początkowo też fintechy budziły u bankowców głównie politowanie, bo przecież brakowało im wszystkiego: skali, kapitału, marki. Miały wyłącznie ambitne plany i rewolucyjne pomysły. Aż nastąpił nagły zwrot: fintechy zaczęły realnie zagrażać bankom. Dlaczego?**



**EWA KRAIŃSKA,**  
ekspert ds. e-commerce  
i usług finansowych, twórczyni  
i prezeska When U Buy

Odpowiedź nie jest aż tak zaskakująca. Fintechy stały się dla banków poważną konkurencją, bo skupiły się na prawdziwym problemie i potrzebie klientów, trafiły w punkt bez zbędnych słów, teorii i zawiłości. Miały proste i intuicyjne procesy, nieosiągalne w bankach.

Owszem, ich oferta nie należała do najtańszych, ale dostępność do nich była na tyle szeroka, że korzystali z niej ci klienci, którym bardzo zależało na produktach fintechowych i byli skłonni za to zapłacić. A popyt zrobił swoje.

W rezultacie kapitał popłynął do fintechów szerszym strumieniem. Dostępność została doceniona przez wiele masowych branż, np. e-commerce, co znów przełożyło się na cenę produktów finansowych. Jaki obraz mamy dziś? Fintechy już nie wywołują politowania u bankierów, a są postrzegane w kategoriach realnych biznes partnerów w tych obszarach, w których banki

nie mogą lub nie chcą same się rozwijać. Dziś fintechy, w większości przypadków, mają zarówno skalę, jak i markę. Czy fintechy mają zatem realną szansę na wyparcie banków? Moim zdaniem nie.

### Fintechy nie zastąpią banków

Miałam przyjemność tworzyć produkty finansowe zarówno w bankach, jak i w fintechach. Uważam, że dzisiejszy świat płatności i finansowania wymusza na rynku finansów poszukiwanie rozwiązań dopasowanych do realnych potrzeb, trafiających w punkt, konkretnych, dostępnych w bardzo prosty sposób, i co najważniejsze: zdolnych do masowych produkcji i (co z tym związane), odpowiednio tanich.

O ile fintechy są zdolne do zagospodarowania wielu z tych wymagań, o tyle bardzo trudno jest im skalować się poza pewne bezpieczne ramy, takie jak wielkość limitu finansowania czy cena. Z drugiej strony banki, mając

zdecydowanie łatwiejszy i tańszy kapitał oraz bardzo szeroką ofertę kredytowo-depozytową, zapewniają większą elastyczność do finansowania całej działalności klienta (nie tylko konkretnego wycinka) po zdecydowanie niższej cenie. Banki są w stanie w relatywnie prosty sposób oferować klientom wyższe limity finansowe, różne formy kredytowania, czy dodatkowe benefity wynikające z tzw. usług dodatkowych (ang. Value Added Services). A do tego mają wiarygodność.

### Konieczność synergii

Banki mogą teoretycznie przejąć rynek fintechów, inwestując w nowoczesną technologię czy optymalizując procesy wnioskowania, jednak mają przynajmniej dwie przeszkody. Pierwsza z nich to legislacja, która nakłada na banki więcej obowiązków, niż mają to fintechy. Kolejna, to złożoność oferty. Aby finansowanie było ostatecznie tanie, banki muszą zarobić na in-

”

O ile fintechy są zdolne do zagospodarowania wielu z tych wymagań, o tyle bardzo trudno jest im skalować się poza pewne bezpieczne ramy, takie jak: wielkość limitu finansowania czy cena.

nych produktach, a aby to się stało, banki muszą wykorzystać każdą okazję do sprzedaży, a to komplikuje procesy. Aby banki pozostały w grze, a fintechy zapewniły odpowiednią atrakcyjność oferty i skalowanie, synergia obu tych sektorów jest nieunikniona.

Według mnie to już się dzieje. Obserwując największe banki w Polsce, widzimy, że wchodzą coraz chętniej w partnerstwa z fintechami. Te partnerstwa polegają na oferowaniu fintechom taniego kapitału na działalność operacyjną, wsparciu rozwoju fintechu poprzez wykorzystanie siły i wiarygodności marki danego banku, a także domykając lukę ofertową tam, gdzie fintechy zwyczajnie są za krótkie (tj. wyższe limity czy tania oferta dla wiarygodnego kredytowo klienta).

Z drugiej strony, fintechy dostarczają bankom nowoczesną technologię, wiedzę, inne spojrzenie na standardowe produkty finansowe, co przekłada się na sprzedaż oraz oczywiście dostęp do klientów, który bez fintechów byłby nieosiągalny (z przyczyn, o których wspomniałam wyżej). Oczywiście jest to świat idealny. Trudno oczekiwać od młodego rynku zaawansowanej dojrzałości we współpracy. Wciąż bardziej powszechne jest konkrowanie o klienta, niż szukanie synergii, ale wierzę w to, że po raz kolejny rynek zrobi swoje.

Moim zdaniem, duży udział wymuszający poniekąd poszukiwanie synergii i współpracy między bankami i fintechami, mają inne sektory, dla których metody płatności czy nowoczesne finansowanie są rdzeniem zapewniającym wzrost, tak jak np. e-commerce czy handel w ogóle.

W czerwcu na łamach Gazety Finansowej, pojawi się

Raport

## TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2024

W tym projekcie, redakcja nagrodzi partnerów, którzy poprzez swoje oferty i narzędzia najlepiej wspierają w rozwoju małe i średnie firmy.

Zapraszamy do współpracy i promocji na łamach tego wydania.

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

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

